

Nurullah Güzeler

KLAS Isıtma Soğutma Klima Sanayi
ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü



“Üretim gücü olan KLAS, satış gücü olan AFB ortaklığı ile yeni bir sinerji yaratıldı”

KLAS, 2018 yılı Ağustos ayından itibaren, Türkiye ısıtma soğutma ve havalandırma sektörünün önde gelen firmalarından AFB Bina Konfor Verim ve Güvenlik Sistemleri A.Ş.'nin bir iştiraki haline geldi ve tamamen bir ürün geliştirme ve üretim merkezi kimliğine büründü. Bu ortaklık sayesinde üretim gücü elde eden AFB ise bugün 160 kişilik üretici bir firma konumunda. Sektörde ses getiren bu ortaklık hakkında detayları, KLAS Isıtma Soğutma Klima Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Nurullah Güzeler'den dinledik...

KLAS, AFB'nin bir iştiraki haline geldi ve tamamen bir ürün geliştirme ve üretim merkezi kimliğine büründü

AFB, Nisan 2012'de HCAV iş dünyasına girdi ve en önemli hedefi üretim yapmaktı. Ancak önce firmaya ve markalarımıza talep yaratarak, piyasanın AFB'yi tanımmasını istedik. Bu süreç tamamlandıktan sonra, piyasada yerimizi bulduysak, talep yarattıysak ve bir ekonomik skalaya ulaştıysak üretim yapabileceğimizi düşündük. Yani üretim yapma fikri, aklımızın bir köşesinde hep vardı. Birçok firmanın distribütörlüğünü gerçekleştirdik ve çözüm ortağı olduk. Çözüm ortağı olduğumuz firmalardan biri de, KLAS'tı. Kurulduktan birkaç ay sonra Temmuz 2012'de KLAS'ın OEM müşterisi olarak çalışmalara başladık. Klima santrali, FCU ve diğer ürünleri almak istiyorduk ve AFB Genel Müdürü Harun İz ile birlikte ilk durağımız KLAS oldu. Çünkü KLAS, bünyesinde iyi mühendisler barındıran, kaliteli ürünler üretebilen bir firmaydı. Ayrıca software verebiliyordu. Dolayısıyla ikinci bir firmaya gitmeden, KLAS ile anlaştık ve çok güzel bir işbirliğimiz oldu. Yılda 3-3.5 milyon euroya yakın alımlar yaptığımız zamanlar oldu. AFB, KLAS'ın ilk OEM müşterisi olmuştu. Bu şekilde 6 yıl geçirdik. KLAS, satış kanalları olan bir firmadan ziyade bir üreticiydi, her zaman üretim tarafı daha ağır basıyordu ve satış tarafındaki personel sayısı azdı. AFB ise satış yönü kuvvetli bir firma. KLAS da bu yüzden OEM fikrine sıcak bakmıştı. Bu sırada da 2016 yılının başlarında AFB olarak üretici kimliğine



bürünmek istedik. Çünkü KLAS, AFB'nin üretim tarafındaki eksikliğini, AFB de KLAS'ın satış tarafındaki eksikliğini kapatacağı. İstedığınız kadar rekabetçi olun, ticaret ağınız güçlü olsun, en düşük fiyatları sunun, en yüksek verimli makineleri satın, bütün büyük üreticilerin artık doğrudan kendini sunduğu bir pazarda distribütör olmaya devam etmek gittikçe zorlaşacaktı. Bunu en başından beri biliyorduk. Üretimin, bizim için bir risk olabileceği ihtimali üzerine defalarca konuştuk. Ben sadece satış kökenli biri değilim, süpervizörlük de yaptım yıllarca. Hatta bir dönem satış ve süpervizörlüğü beraber yaptım, sattığım ürünü

çalıştırdım. Ancak AFB gibi distribütör firmalar eğer üretime girmeyeceklerse ya da başka bir gücü yanlarına almayacaklarsa yok olmaya mahkumdurlar. Distribütörlükle bir yere kadar büyüebileceğimizi biliyorduk. KLAS ile anlaşmamızın ana sebebi budur. KLAS ile zaten çalışıyorduk, firmayı iyi biliyorduk, sürekli iletişim halindeydik, üretim kapasitesini, makinelerini, ürün çeşitliliğini biliyorduk. 2016 yılında bu konular üzerine hep konuştuk ama çeşitli nedenlerden dolayı 2016 yılının sonbaharında bu konuyu biraz bekletemeye karar verdik. KLAS'ın da çok acelesi yoktu. AFB için iki yol vardı; ya kendimiz üretim yapacaktık ya da kurulu bir organizasyonla üretime adım atacaktık. Gördük ki KLAS ile bu işe adım atmak çok daha mantıklı ve zaman açısından çok kârlı olacaktı.

AFB'nin satış ve servis geçmişi, Harun İz'in satış, teknik ve yöneticilik geçmişi, benimse hem satış hem üretim geçmişim var. Ancak AFB'nin kültüründe üretimle yoğurulmuş bir anlayış yok. Dolayısıyla AFB'nin kurulu bir düzene entegre olmasının daha doğru olacağını düşündük. KLAS da AFB ile ortaklık olursa hem satış gücü gelir hem sermaye büyür hem de daha güçlenir diye düşündü. En nihayetinde KLAS, 2018 yılı Ağustos ayından itibaren, AFB'nin bir iştiraki haline geldi. Diğer yandan KLAS'ın içindeki bütün satış personeli haklarıyla birlikte AFB'ye transfer oldu. AFB, satış ve servis şirketi, KLAS ise ürün geliştirme ve





üretim merkezi kimliğine büründü. AFB'den de ben ve Barış Bey, KLAS'ın kadrosuna geçtik. Bu şekilde satış-servis ve üretim olarak çok güçlü bir organizasyon kuruldu.

KLAS'ın uzun zamandır sektöre göstermediği tüm hünerleri ortaya çıkacak

Mevcuttaki bütün ürünlerin üzerinden geçerek eksiklerimiz varsa düzeltereğiz, ürünlerimizi modernize edeceğiz, daha rekabetçi ve teknolojik hale getireceğiz. Ancak sadece bunu yapmak yetmez. KLAS, sadece bir klima santrali üreticisi olarak biliniyor. Bunu değiştirmek için çalışacağız çünkü KLAS'ın klima santrali dışında fan coil, apareyler, ısı geri kazanım cihazları, condensing unitler, soğutma kuleleri gibi başka ürünleri de var ve bu ürünlerin tümü rekabetçi. KLAS son birkaç yılda, ağırlıklı olarak klima santrali üretimine yönelmiş. İşte bu birliktelik bu noktada çok iyi sonuçlar getirecek çünkü KLAS'ın uzun zamandır sektöre göstermediği tüm hünerleri, bu ortaklık sayesinde ortaya çıkacak. KLAS, sektörde sadece "iyi bir klima santral üreticisi" olarak biliniyor, başka ürünlerinin de olduğunu bilen çok az. KLAS'ın imajını buradan alıp HVAC sektöründe sanayici kimliğine yakışır bir ürün gamı olan, soğutma devrelerini de barındıran makineleri üretebilen, rekabetçi bir KLAS'a dönüştürmek için çalışacağız. Bunu da soğutma grupları ve roof top cihazlar ile yapacağız.

Apareyler, nem alma cihazları, klima santralleri, önceden üretilen ancak sonra unutulmuş fan

coil ürünlerimizin üzerinden geçtik. Bundan sonra vitesi artırarak yeni ürünlerimizi piyasaya sunmak için var gücümüzle çalışmalarımıza başladık. KLAS'ın bugüne kadar yapmadığı bazı şeyler var. İlginçtir ki KLAS çok iyi bir üretici olmasına rağmen, bugüne kadar KLS markasıyla hiç ihracat yapmamış, KLAS ürünlerini alıp yurtdışına satış yapan birçok firma elbette var ama kendisi KLAS olarak ihracatta bulunmamış. Üretim tarafı çok güçlü ancak satış tarafı gelişmemiş. AFB ile birlikte artık satış da ihracat da güçlenecek.

KLAS'ın birçok önemli OEM müşterisi var. KLAS'ın ihracat yapmadığını belirttim ancak KLAS, OEM üretim ve metal işleri gibi güzel şeyler de yapmış. Şimdi ise bazı eksiklikleri tamamlamak, ihracat ve satış kanalları açmak



AFB'ye düşüyor. Yani üretimi ve OEM'leri KLAS yönetecek, AFB ise satışını gerçekleştirecek.

Şunu da vurgulamak isterim; KLAS, AFB markasıyla ürün üretmeyecek, KLAS'ın KLS markasıyla üretimi devam edecek. AFB markasını kaldırdık, AFB şirketi, KLAS'ın fabrikasında üretilen KLS markalı ürünlerin, Dunham Bush ve diğer markaları ile birlikte satışına devam edecek.

AFB'nin KLAS ile üretici kimliği kazanması, müşterilerimizin bakış açısını da olumlu yönde değiştirdi

Amacımız, hem KLAS'ın "sadece iyi bir klima santral üreticisi" imajını değiştirmek hem de





AFB'ye üretici kimliği kazandırmak. Biz zaten AFB'yi kurarken, günün birinde üretim yapacağımızı biliyorduk. Altı yıldır bunun planını yapıyorduk, ayrıca üç yıldır da KLAS ile görüşüyorduk. En iyi ürünler, en iyi ekip, en iyi markalar bizde olsa dahi, sadece üretici olmadığımızdan dolayı alamadığımız işler oldu. Bu sadece AFB için değil tüm distribütör firmalar için geçerli. AFB'nin KLAS ile üretici kimliği kazanması, müşterilerimizin bakış açısını olumlu yönde değiştirdi. KLAS'ın da motivasyonu tamamen değişti. AFB, KLAS ile anlaşmadan önce 20 kişilik distribütör bir firmaydı, bugün ise KLAS ile olan işbirliği sonucunda 160 kişilik üretici bir firmaya dönüştü. Bu sebeple başarılı olmamız kaçınılmaz. Önümüzdeki süreçte yeni ürettiğimiz ürünlerle piyasada çok daha iyi yerlere geleceğiz.

Ucuz ürünün değil, doğru ürünün peşindeyiz

AFB'nin hem satışı hem de satış mühendisleri çok güçlü olduğu için KLAS'ın İzmir Çiğli Atatürk Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikası, sadece klima santrali olarak AFB'ye yetecek bir fabrika değildi. Dolayısıyla bizim hemen yeni ürünlerimizi sunmamız gerekiyordu ve ilk olarak bir mekatronik mühendisi ve iki makine mühendisinden oluşan Ar-Ge departmanımızı kurduk. Fan coil ürününde yeni dizayn çalışmalarını tamamladık, testlerimizi yaptık ve başarılı sonuçlar aldık. Kataloglarımızı ve fiyat listelerimizi yayımladık. Roof top cihazımızı tamamladık ve satış tarafına fiyatlarını yayımladık. Chiller ürününde de yeni dizayn çalışmalarını yaptık, 3.2 A sınıfında bir chil-

ler ürettik, fiyat listesini yakın zamanda satış mühendisi arkadaşlarımıza yayımlayacağız. Klima santrallerinde de yeni dizayn çalışmalarımız devam ediyor. Tüm bu ürünlerimizi COP sınıflarını düşünerek, Eurovent standartlarında ürettik. Biz ucuz ürünün peşinde değil, doğru ürünün peşindeyiz. Ürettiğimiz ürünlerin her bir komponentine dikkat ettik, amaç uzun yıllar sorunsuz çalışacak ürünler üretmek. Ben tecrübemi Johnson Controls ve York'ta çalıştığım yıllarda kazandım. Bu ortak iki firmada yetişmek, onların kültürüyle yoğrulmak beni bulduğum konuma getiren çok önemli etkenler. Kendi adıma Johnson Controls ve York'ta 12 yıl gibi bir süre çalışmaktan ve o kültürü almış olmaktan son derece mutluyum; AFB'de de KLAS'ta da, oralarda öğrendiklerimi, o kültürü uygulamaya çalışıyorum. Çok kısa zamanda çok iyi yol aldık, ürünlerimizin dizayn çalışmalarına Eylül ayında başlamıştık, çok kısa bir sürede tamamladık. Çünkü Ar-Ge ekibimiz tabiri caizse harıl harıl çalışıyor. Buradan onlara teşekkür ediyorum. Tabii tüm bunlar olurken ekibimizi genişletme çalışmalarımız da devam ediyor, export manager arayışı içindeyiz. Biz olabildiğince ürünlerimizi hazırlayalım, geliştirelim, sistemlerimizi, süreçlerimizi düzeltelim, eksik kadromuzu tamamlayalım istiyoruz. 2019 bizim için bir geçiş süreci niteliğinde olacak. Nihai hedefimiz; Türkiye HVAC sektöründe beş yıl içerisinde ilk beş firma içinde olmak. **TM**

