

Çağdan Yılmaz:

BERROS Klima Müh. San. Tic. Ltd. Şti.
Genel Müdürü



“Hedefimiz, partnerlerimizin Türkiye’de üretime geçmesini sağlamak”

BERROS Klima Müh. San. Tic. Ltd. Şti., Türkiye HVAC sektörünün öncü firmalarında kazanılan mühendislik deneyimini, dünya markalarıyla yapılan ortak çalışma ile güçlendirerek Türkiye’ye yüksek verimli sistemler kazandırmak amacıyla 2006 yılında İstanbul’da kurulmuş bir firma. “BERROS Klima olarak sektörde iyi bir yere gelmemiz; Rosenberg, HK Instruments ve Klingenburg markalı cihazların yüksek kalitesi ve özverili çalışmamız sayesinde” diyen BERROS Klima Müh. San. Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü Çağdan Yılmaz BERROS Klima’yı, partnerlerini ve hedeflerini Tesisat Market okurlarına anlattı...

Bir sektörün markası ne kadar çoksa, o sektör o kadar değerlidir

Dokuz Eylül Üniversitesi'nden 1997 yılında mezun olduktan sonra iş bulmak için İstanbul'a geldim.

Tecrübesiz mühendis olmam ve İstanbul'da referansımın olmaması sebebiyle başvurularım kabul edilmedi. HVAC sektörünün duayenlerinden, saygıdeğer İzzet Nasi Bey bana bir şans verdi ve TransKlima'da işe başladım. O dönem, sektörün en hızlı büyüme gösterdiği dönemdi. Şimdi geriye dönüp baktığımda çok daha iyi görüyorum. Çünkü o dönemlerde kelimenin tam anlamıyla çömezdim. İzzet Bey, bana kendi bilgilerini büyük bir ustalıkla aktarıyordu.

O dönemde özellikle İstanbul merkezli olmak üzere, Türkiye'nin güney sahilinde ve Türki Cumhuriyetler'de çok büyük projeler vardı. Bu büyük projeler ve çalıştığım şirketin bulunduğu konum sayesinde, sektörün hep üst düzey müteahhitlik ve proje firmalarının yöneticileri ile tanışma şansını elde ettim. O dönem aynı zamanda ekonomik krizin yaşandığı dönemdi ama çok genç olduğum için farkında değildim. İşlerimiz çok yoğun ve çok yüksek kâr marjlarıyla projelere teklifler hazırlıyorduk. O dönemle beraber yavaş yavaş sektörü sevmeye başladım. Bir süre sonra sektörün yine öncü şirketlerinden HSK'ya geçtim. HSK'nın üretici kimliğinin olması, buraya geçişimi hızlandıran unsurların başında yer alıyordu.

HSK'da çok daha değişik bir pencereden sektöre bakmaya başladım. 2001 yılında Türkiye'de yaşanan ekonomik kriz, inşaat sektörünün alt sektörlerinden biri olan sektörümüzde sıkıntılara sebep oldu. Sektör de ciddi bir krizin eşiğindeydi ve o dönemde birçok firma büyük yaralar aldı. Bazı firmalar çabuk atlattı ancak sektörün çok güçlü firmalarından bazıları krizle beraber yok oldular. Sektörümüze uzun yıllar boyunca hizmet eden firmaların yok olmasını izlemek, çok üzücüydü. Sektörümüzün büyümesi ve gelişmesi için de köklü firmalara ihtiyaç var. Avrupa'da 100 yıllık firmalar hâlâ varlıklarını sürdürüyorlar, sektörümüzde ne yazık ki köklü firma sayısı çok az.

Köklü firmaların çoğalması, üretimini artırmaları ve aynı zamanda marka haline gelmeleri gerek. Bir sektörün markası ne kadar çoksa, o sektör o kadar değerlidir.



BERROS Klima'nın marka serüveni

İlk olarak 2006 yılında Almanya'nın köklü firmalarından Rosenberg firmasından bir teklif aldık. Türkiye'de yapılanmaya gitmek istediklerini ve bu yapılanmayı da benimle birlikte yapmak istediklerini belirttiler. Ben de, onların gücü ve bizim çalışkanlığımız bir araya gelirse Türkiye'de güzel şeyler yapabileceğimizi söyledim. Sayın Karl Rosenberg bana inandı ve güvendi. Böylelikle 19 Eylül 2006 günü BERROS Klima'ya hayat verdik. Rosenberg ile çalışmalarımıza ilk başlarda klima santrali satışı ile başladık. Türk mekanik taahhüt firmalarıyla beraber yurtiçi ve yurtdışındaki projelere Rosenberg klima santrali satıyorduk. Bu, daha önce çalıştığım firmalarda kazandığım ilişkilerden ve ticari kültürden kaynaklanan tecrübelerin bir sonucuydu. Öte yandan Alman markalarının Türkiye'de her daim güven uyandırması, Rosenberg markasının bilinirliğini hızlandırdı. 2009 yılında Rosenberg klima santrali satışımızı sona erdirmeye karar verdik. Türkiye'de yüksek kalitede klima santrali üreten yerli firmalara rakip olmaksızın, fan tarafında çözüm ortağı

olmaya karar verdik. 2009 yılından bu yana, Türkiye'deki klima santrali üreticilerine ve mekanik müteahhit firmalarına Rosenberg'in sadece fanlarını tedarik ediyoruz. Rosenberg Ventilatoren GmbH ile faaliyetlerimiz başarıyla devam ederken, Finlandiya kökenli otomasyon firması HK Instruments OY ile tanıştık. HK Instruments Türkiye HVAC pazarına girmek istiyordu ve Fin-Pro ile araştırma yapmaya başladı. Fin-Pro, Finlandiya'nın ticari





ateşesi olarak görev yapıyor. Yatırım yapacağınız ülkeyi, o ülkenin pazarına girmek için nasıl yol izlenmesi gerektiğini, yerel partnerin nasıl olacağını araştırıyor.

HK Instruments yaklaşık altı ay Fin-Pro ile araştırma yaptı ve Türkiye'deki 30 firmayı ziyaret etti. BERROS Klima olarak, HK Instruments yetkililerine otomasyon sektörüne bizden daha yakın bir firma seçmelerinin daha uygun olacağını söyledik. Onlar da hem otomasyon firmalarına hem de klima santrali üreticilerine aynı seviyede yakın olan bir firma istediklerini ve BERROS Klima ile yola çıkmaya karar verdiklerini belirtti. Yani aslında HK Instruments bizi buldu, hikâyemiz böyle başladı. 2010 yılının Mayıs ayında BERROS Klima olarak, Türkiye'de HK Instruments'ın tek yetkili distribütörü olduk.

HK Instruments ürünlerini yüksek adetlerde stok yapmaya karar verdik. Bütün ürünlerimizi stokta tuttuğumuz için hem teslimat açısından müşterimizi bekletmiyoruz hem de toplu alım yaparak sağladığımız maliyet avantajını müşterilerimize yansıtabiliyoruz. Müşterilerimiz de stoklu satış yaptığımızı bildiğinden yarın kullanacağı ürünün siparişini bugün verebiliyor. HK Instruments ürünleri için iki tane satış yolu belirledik; klima santrali üreticileri ve otomasyon satış firmaları. Sektörün klima santrali

üreticileri bizim zaten çözüm ortağımız ve HK Instruments ürünlerini onlara direkt tedarik ediyoruz. BERROS Klima olarak otomasyon ürünleri ile ilgili son kullanıcıya ulaşmaya çalışmıyoruz. Ürünlerin satışı için bayi teşkilatımız yok. Yaklaşık 10 güçlü satış firmasıyla çözüm ortağı olarak çalışıyoruz ve bu firmalar üzerinden satışımızı gerçekleştiriyoruz.

Yani zincir şu şekilde devam ediyor; HK Instruments, BERROS Klima, güçlü satış firmaları ve son kullanıcılar. Bu zincir, tüm tarafları mutlu ediyor. Bu nedenle sistemin bu şekilde kalmasından yanayız. Bu zincir, bu sene Mayıs ayında dördüncü yılına girecek ve biz HK Instruments tarafında her yıl büyüme hedefliyoruz. 2013 yılında biz HK Instruments ürün grubunda pazardan

yaklaşık % 40 pay aldık. Yine 2013 yılında HK Instruments'ın dünyada çalıştığı 120 firmanın içinde BERROS Klima olarak 3. sıraya yerleştik. BERROS Klima olarak bu başarılarımızı, HK Instruments'ı mutlu ediyor. HK Instruments'a Türkiye ve dünya pazarına sunmak için yeni ürünler geliştirmelerini tavsiye ediyoruz. Nem, CO₂ ve sıcaklık sensörlerinin üretimine 2013 yılında başlandı. Bu ürünler seri olarak üretiliyor ve satılıyor. Yılın son dönemlerinde yaptığımız görüşmelerde, onlara bir ürün daha sunduk. Bu ürünün de üretilmesi gerektiğini ve diğer ürünlerle birlikte bir paket haline gelebileceğini söyledik. Sunduğumuz ürün, donma termostatı. Bu ürün, klima santrallerinin "olmazsa olmazı" niteliğinde. Bu ürünün üretimi 1 Mart 2014 itibarıyla başladı ve şu anda da yaklaşık 2000 adetlik ürünümüz yolda. Bu ürünün de Türkiye'de çok beğenileceğini düşünüyorum. Ayrıca şunu da belirtmek isterim; son dört yılda tedarik ettiğimiz ürünlerin geri dönüşlerini de kontrol ettik. Yaptığımız analizde sattığımız 80.000 adet üründen sadece 7 üründe aksaklık yaşanmış olduğunu gördük. Bu sonuç bizi çok mutlu etti. Finlandiya mühendisliğe çok önem veren bir ülke. Ar-Ge konusunda aşırı titiz davranıyorlar. Bu sebeple ürünlerde herhangi bir sorun yaşanmıyor. Türkiye pazarında HK Instruments'ın marka bilinirliği her geçen gün artıyor. Bu durum hem HK Instruments'ı hem bizi mutlu ediyor. Bu sene de aynı yüzdelik payımızı koruyacağımıza inanıyorum. 2010 yılında HK Instruments ile çalışmaya başladıktan sonra, Almanya'nın öncü firmalarından Klingenburg GmbH ile tanıştık. Klingenburg yetkilileri 2010 ISK-Sodex fuarında Türkiye'deki klima santrali üreticilerini ziyaret ettiler. O ziyaret sırasında klima





santrali üreticilerinin tavsiyesi sonucunda BERROS Klima ile iletişime geçtiler. Görüşmemiz sonucunda Klingenburg'un Almanya'daki tesislerini ziyaret ettik. Klingenburg, Avrupa'nın en büyük ısı geri kazanım ürünleri (Plate, CounterFlow, Rotor) üreten firması ve müşteri kanadını klima santralciileri oluşturuyor. Fabrika gezisi sırasında, Klingenburg yetkilileri Türkiye pazarına hızlı bir giriş yapmak ve bizimle çalışmak istediklerini belirttiler. Akabinde hemen orada sözleşme imzaladık. Hayatımın en hızlı distribütörlük anlaşmasıydı, Klingenburg'un Türkiye'deki tek yetkili distribütörü olduk. Markalarımızın Türki Cumhuriyetler'e satışı da BERROS Klima üzerinden gerçekleşiyor.

Ticaret yaparken sektörümüze ve ülkemize katkı sağlamalıyız

Türkiye'de o dönemde ısı geri kazanım deyince akla hemen plate geliyordu, rotor fazla yaygın değildi. Biz BERROS Klima olarak projecilerimizi, klima santrali üreticilerini ziyaret ettik ve rotorun Türkiye'de enerji tasarrufu açısından fayda sağlayacağını anlatmaya çalıştık. Akabinde projelerde rotor ürünleri yer almaya ve ardından satışlar da artmaya başladı. Yani biz önce rotor pazarını artırdık, sonra ürün satışını gerçekleştirdik. BERROS Klima olarak ısı

geri kazanım konusunu görev edindik. Enerji, özellikle soğutmada çok pahalı ve enerjide dışa bağımlı bir ülkeyiz. Bazı şeylerin yasal olmasını beklememeli, bireysel olarak ülkenin kalkınmasına katkıda bulunmalıyız. Ticaret yaparken sektöre ve ülkeye katkı sağlamamız gerektiğini düşünüyorum. Klingenburg ile 2010'da başlayan birlikteliğimiz başarılı bir şekilde devam ediyor. 2013 yılının sonunda Türkiye pazarında Klingenburg ürünleriyle pazar payımızı ciddi oranlarda artırdık. Ayrıca Klingenburg'un dünyada çalıştığı 164 firmasının içinde BERROS Klima olarak 4. sıraya yerleştik. Bu başarılarımız BERROS Klima'yı büyüttü ve bulunduğumuz yere sığamaz olduk. 14 Şubat 2013'te Küçükyalı İş Merkezi D19

Blok'ta yer alan ofisimizi, daha büyük bir yer olan A13 Blok'a taşındık. Şu an bulunduğumuz alan toplam 500 m², bu 500 m²'nin 150 m²'sini depo alanı olarak kullanıyoruz.

Tedarikçilerimizle görüşmelerimiz devam ediyor, sektörümüze kısa vadede güzel haberler vereceğiz

Distribütörü olduğumuz üç firma da, bizim aracılığımızla müşterilerle tanışabildiklerinden dolayı bizden memnun olduklarını her zaman dile getiriyorlar. Çünkü biz BERROS Klima olarak, tüm müşterilerimizi ana firmalarımız ile tanıştırıyoruz. Dolayısıyla müşterilerimizle yaşadığımız her şeyden ana firmalarımız haberdar oluyor. Onlardan hiçbir şeyi gizlemiyoruz, bilgilerimizi her zaman paylaşmaya açık, şeffaf bir firmayız. Yabancı firmaların partner firma seçerken baktıkları iki ana unsur var; dürüstlük ve iyi satış yapmak. Bu iki unsur yerel firma tarafından sağlanırsa, herhangi bir sorun yaşanmıyor. Yabancı firmalar, cirolarının partnerleri sayesinde yükseldiğini, lokal firmaların öneminin çok büyük olduğunu ve Türkiye'de ticaretin yakın ilişkilerle yürüdüğünü artık benimsediler. Geçmişte de bunun kötü örneklerini çok yaşadık; Türkiye'ye gelip burada lokal yönetici yerine kendilerinden bir yönetici ile yer almaya çalışıp, başarısız olan yabancı firmalar oldu. Maddi olarak çok yatırım yaptılar ama geri dönmek zorunda kaldılar. Bu örnekten de anlaşılacağı üzere; çok para harcamak değil, yabancı firmanın lokal firma ile çok iyi bir şekilde entegre olması gerekiyor. Biz de lokal firma olarak, bu ilişkileri kuruyoruz ve müşterilerimizin markalarımıza güven duymasını sağlıyoruz. Türkiye'de güven





uyandıktan sonra ticaret prosesi kolay işliyor. Bu konuda da geri dönüşler olumlu yönde. Bu başarılarımızdan dolayı, distribütörü olduğumuz üç firma da Türkiye'de yer almak istiyor. Türkiye, HVAC sektörünün üssü haline gelmeye başladı ve bu sektörün daha da büyüyeceğine inanıyorum. Avrupa'da ve Uzakdoğu'da faaliyet gösteren tüm firmaların Türkiye'ye geleceği kanısındayım. BERROS Klima olarak, partnerlerimizle görüşmelerimiz devam ediyor, sektörümüze çok kısa vadede güzel haberler vereceğiz.

Prestijli projelere imza atıyor, sosyal sorumluluk çalışmalarına önem veriyoruz

Prestijli projelerde üç markamızdan biri mutlaka kullanılıyor. Referanslarımız her yıl çoğalmaktadır. Türkiye'nin en büyük hangar projesi HABOM'da 175 adet Klingenburg rotor kullanılmıştır. Ford Otosan Fabrikası, Mercedes Fabrikası, Medine Havalimanı, Purkova Havalimanı, Vatan Vergi Dairesi, SGK Arşiv Binaları, Özdilek Tower, Kuyumcukent, Trump Tower, Spine Tower, Rönesans Tower, Palladium Tower, Viessmann Fabrikası, Türk Traktör Fabrikası, Şişecam Fabrikası, Anadolu Motor, HAVAŞ ve THY Kargo Binaları, Türkmenistan Olimpiyat Köyü, İzmir'de yer alan Türkiye'nin en yüksek ikinci gökdeleni Folkart Towers, birçok AVM, otel ve üniversite projelerinde ürünlerimiz yer almaktadır.

BERROS Klima olarak ayrıca sosyal sorumluluk projemiz de var. 2012 yılından itibaren,

üniversite 3. ve 4. sınıf öğrencilerine ısı geri kazanım ürünleri üzerine eğitimler veriyoruz. BERROS Klima olarak klima santrali konusunda tecrübeli olduğumuzdan dolayı, geleceğin mühendislerine; ısı geri kazanımı ve klima santraliyle ilişkisini detaylandırıyoruz. Isı geri kazanım rotorunun seçiminde dikkat edilmesi gereken noktaları, ısı geri kazanım rotorunun kullanılması ve kullanılmaması gereken yerleri anlatıyoruz. Geleceğin mühendislerine tasarladıkları cihazın üstün özellikleri olmasının yanı sıra, satılabilen olması gerektiğini söylüyoruz. Kısaca öğrencilere, bir cihaz tasarlarken, o cihazın hem verimli hem de satılabilir olması gerektiğini vurguluyoruz. Böylelikle öğrencilerin bakış açılarını değiştiriyoruz. Mezun olan birçok arkadaşımız, şimdi sektörümüzde çalışmaya başladılar. Bu tür haberler bizi çok mutlu ediyor. Bu eğitimlerimize bu yıl da devam edeceğiz ve öğrencilerin teknik bilgisini güçlendireceğiz.

Türkiye'de klima santrali lokomotif sektör olmalı ve kendine yan sanayi yaratmalı

2014 yılının ilk üç ayı zor geçti. Döviz kurlarının dalgalanması ülkeyi etkilediği gibi bizi de etkiledi. Özellikle inşaat sektörü duraklamaya geçince, inşaat sektörüne bağlı olarak yoluna devam eden HVAC sektörü de duraklamaya geçti. 2014 yılı sadece Türkiye'de değil dünyada da zor geçeceğe benziyor. Türkiye jeopolitik açıdan Doğu ve Batı'nın tam ortasında yer alıyor, dolayısıyla bu durum ülkemizin ekonomisini etkiliyor. 2014 yılında sektörümüz geçen seneye paralel seyredecektir diye düşünüyorum. Türkiye'de klima santrali loko-

motif sektör olmalı ve kendine yan sanayi yaratmalı. Demek istediğim şu; klima santrali oluşturulan birçok bileşen var. Başta fanlar olmak üzere; ısı geri kazanım cihazları, özel filtreler, otomasyon ürünleri, buharlı nemlendiriciler... Bunların hepsi ithal geliyor. Artık bu bileşenlerin Türkiye'de üretilmesi ve ihraç edilmesi gerekli. Çünkü Türkiye klima santrali üretim üssü haline gelecektir. Dolayısıyla sektörümüzün devamlı büyümesi, gelişmesi, daha fazla ihracat yapması ve ülkemizin kalkınmasına daha çok katkıda bulunması gerektiği kanısındayım.

Amacımız, çalıştığımız üç firmanın da Türkiye'de üretime geçmesini sağlamak

BERROS Klima olarak sektörde iyi bir yere gelmemiz; Rosenberg, HK Instruments ve Klingenburg markalı cihazların yüksek kalitesi ve özverili çalışmamız sayesinde. Sektörümüzün kalkınması için BERROS Klima olarak amacımız, çalıştığımız üç firmanın da Türkiye'de üretime geçmesini sağlamak. Önümüzdeki yıllarda bunu gerçekleştirmeyi planlıyoruz. BERROS Klima bu sektörün bir parçası, biz bu sektörde doğduk, büyüdük ve büyümeye devam ediyoruz. O yüzden biz kendimizi bu sektöre borçlu hissediyoruz. Dolayısıyla bu borcumuzu, birlikte çalıştığımız üç firmayı ülkemizde üretime geçirerek ve istihdam sağlayarak ödemek istiyoruz. Global üreticiler olan bu üç firmanın Türkiye'de üretim ayağını oluşturabilmek için kararlıyız. Önümüzdeki senelerde de odağımıza bu amacı olarak yolumuza hız kesmeden, azimle devam edeceğiz. **TM**

