

Harun İz

AFB Genel Müdürü



“Türkiye ve dünya pazarları Climaveneta adını 2016 ve sonrasında çok daha fazla duyacak”

Nisan 2012’de faaliyetlerine başlayan AFB, 2014 başından itibaren Avrupa’nın bir numaralı merkezi sistem klima markası Climaveneta ile büyümeye devam ediyor. Aralık 2015’te Climaveneta ile anlaşmalarını yenilediklerini söyleyen AFB Genel Müdürü Harun İz, “Beraberliğimiz 2016’dan başlayarak üç ülkeyi kapsayacak. Türkiye ve Türkmenistan’dan sonra Azerbaycan’da da yerel yapılanmamızı oluşturarak Climaveneta’yı temsil edeceğiz” diyor. İz, AFB’nin kimliğini ve gelecek planlarını Tesisat Market okurlarına anlattı...

Biz bir mühendislik firmasıyız

Karada hareket eden canlıları hızlarına göre sıraladığınız zaman insanoğlu, saatte 3-5 km'lik ortalama yürüyüş hızı ile en yavaşlar arasında yer alıyor. Bugün en hızlı koşan insan, saatte 35 km sınırını henüz aşamadı. Oysa karanın en hızlısı çita, avının peşinde 115 km saat hızda dakikalarca koşabiliyor. Bence insanı farklılaştıran en önemli özelliklerden biri, onun mühendislik becerisi. Çünkü insan kendi tasarladığı ve sadece kas gücü ile sürdüğü bir yarış bisikletinin üzerinde 130 km saat hızının üzerine çıkabiliyor ve bu onu alt sıralardan zirveye taşıyor. AFB'nin vizyonu ve var olma amacı bunun üzerine kuruludur. Mühendislik bilgisi, becerisi ve tecrübelerini müşterilerine, yatırımcılara, tasarımcılara sunmak ve onları sürekli ileri itmek.

Türkiye ve Türkmenistan'dan sonra Azerbaycan'da da Climaveneta'yı biz temsil edeceğiz

AFB olarak Nisan 2012'de iş dünyasına girdik, satış-pazarlama, servis ve yönetim kadromuz şu an için 25 kişiden oluşuyor. Hisense ve



Petra'nın katılımı ile kurulan ailemize, 2013 yılı sonunda yeni birkaç marka ile birlikte Climaveneta da katıldı. Bilindiği gibi Ağustos 2015 sonunda Mitsubishi Electric Co., Avrupa ve dünyanın önde gelen endüstriyel klima üreticilerinden De'Longhi Grubu'na ait DeLclima'nın tüm hisselerini satın aldı. DeLclima'nın iştirakleri arasında da; DL Radiators S.p.A, Climaveneta S.p.A. ve RC Group S.p.A. yer alıyor. Bu satın almanın etkilerini 2016 yılında hep birlikte izleyeceğiz. Bu arada DeLclima ve MELCO'nun Ekim ayındaki ilk toplantısında AFB'nin sözleşmesinin uzun bir dönem daha uzatılması görüşüldü ve onaylandı. Bunun sonucunda da Aralık 2015 başında Climaveneta ile anlaşmamızı yeniledik. Hatta beraberliğimiz 2016 itibarıyla üç ülkeyi kapsayacak. Türkiye ve Türkmenistan'dan sonra yerel yapılanmamızı kurarak Azerbaycan'da da Climaveneta'yı biz temsil edeceğiz. Azerbaycan'da 2016 yılının ilk çeyreği sonunda bir satış ve servis noktamız olacak. Türkiye organizasyonumuzda, geçen

senenin sonunda, İzmir'de bir satış ve servis noktası açmıştık, 2016'nın başında Bursa'da da satış konusunda yapılanmamız olacak.

Climaveneta'nın dünya çapındaki organizasyonunda ilk 3 distribütörü arasındayız

2015 yılının Nisan ayında Climaveneta Spa ile Climaveneta markasını taşıyan klima santrallerinin üretimi konusunda bir anlaşması imzaladık. Bilindiği gibi kurulduğumuzdan beri ürün gamımızda klima santralleri airforbuildings markası ile var. Şimdi ve Haziran sonundan beri İzmir'de Climaveneta markalı santralleri de üretir durumdayız. Söz konusu ürünlerin hem yurtiçinde hem yurtdışında satışını gerçekleştiriyoruz. Climaveneta markasıyla Türkiye'de üretilen klima santralleri ile bu yıl için 1.5-2 milyon EUR arasında bir ciromuz var. Bu 2016'dan itibaren katlanarak artacaktır. Bu durum, Türkiye'de hem marka olarak Climaveneta'yı güçlendiriyor hem de



TECS Manyetik Yataklı Turbocor Kompresörlü Hava Soğutmalı Soğutma Grupları
Çok Düşük Ses Düzeyleri, Yüksek Güvenilirlik ve Verim, Düşük Enerji ve Bakım Maliyetleri



ileride olası bir yatırımın önünü açıyor diye düşünüyoruz. 2019'a kadar Climaveneta'nın distribütörüyüz, dolayısıyla önümüzdeki 3 yıl içinde kendi bölgelerimizde markayı sıçratmak adına çeşitli stratejilerimiz var. Climaveneta ile işbirliğimizden ve son iki yılda birlikte başardıklarımızdan dolayı karşılıklı olarak son derece memnunuz. 2014 ciromuz onları mutlu etti, 2015'in sonunda ise Climaveneta'nın dünya çapındaki organizasyonunda ilk 3 distribütörü arasında yer aldık. Climaveneta markasının AFB'ye de hareketlilik kattığını söylemem gerekir. Firma bizim iki lokomotif tedarikçimizden biri oldu. Biz de onlara yıl-

lardır bekledikleri atılımı sağladık. Dolayısıyla, Mitsubishi Electric ile evlenmelerine rağmen AFB – Climaveneta işbirliğinin uzun yıllar devam edeceğini düşünüyorum.

Ülkemizde pazarında Climaveneta'nın ayak izini hızla büyütüyoruz

Mitsubishi Electric, DeLclima'yı satın alarak son derece stratejik bir hamle yaptı. Climaveneta'nın ürün gamı çok geniş, özellikle chiller ve veri merkezi soğutma sistemleri konularında söz sahibi bir marka. Ticari ve konut iklimlendirme konularında

da başarılı. Aslında Mitsubishi Electric ve Climaveneta'nın ürün ve pazar bazında fazla ortak noktası yok. Bu satınalma ile ürünlerini karşılıklı kanallarını kullanarak geniş çapta pazarlara sunabilecekleri kanısındayım. İkisinin de güçlü olduğu ve olmadığı pazarlar var. Güçlü olmadıkları pazarlarda bu satınalma ile adlarından söz ettireceklerdir. Mitsubishi Electric'in Climaveneta'yı ABD, pazarına Climaveneta'nın Mitsubishi Electric'i Avrupa pazarına yerleştirmesi gibi... Bu evlenmenin çok doğru olduğunu düşünüyorum, çünkü iki marka arasında büyük bir sinerji var. Ürünlerini ve pazarlarını doğru şekilde birleştirebilirlerse bütün dünyaya yayılabilirler.

Climaveneta mühendislik nosyonu çok kuvvetli bir firma. İleri teknoloji, yatırım maliyetlerini hızla geri döndürebilen verimli ve çevreci ürünler tasarlıyor ve üretiyor. Bizler de bu kimlikteki ürünlerin her geçen gün daha fazla talep edildiği ülkemiz pazarında, Climaveneta'nın ayak izini hızla büyütüyoruz. Climaveneta ürünleri, çok amaçlı kullanım özellikleri ile yatırımcı, projeci ve mimarlara birçok avantaj sunuyor. Firmanın üretimini yaklaşık % 25'i projeler için özel tasarlanmış, % 35'i yüksek verimlilik ve hızlı yatırım geri dönüşü felsefesi ile üretilmiş diğer % 40'ı ise diğer pek çok üreticinin ürün yelpazesinde yer alan standart ürünlerden oluşuyor.

Climaveneta bugün Avrupa'da en çok Turbocor kompresörlü grup üreten ve referans sahibi firmadır. Her yıl yaptığı alım sayısı ile Turbocor kompresör teknolojisinin sahibi Danfoss'un, Türkiye pazarında tanınan tek platin çözüm ortağıdır. Climaveneta 1980'lerden beri eş zamanlı ve bağımsız soğutma ve ısıtma yapan, 4 borulu sistemlerin üreticisidir. Otel, çok amaçlı binalar ve ofislerde yoğun kullanım alanı bulan bu tür sistemlerin 6



FOCS FC Serisi Climaveneta Vidalı Kompresörlü HavaSoğutmalı FreeCooling geçiş ve kış mevsiminde soğutma ihtiyaçları için en üst verimlilik seviyeleri

Climapro



borulu versiyonları için de patent sahibidir. Free cooling sistemlerde ise geçiş mevsimlerinde free cooling devresi ile kompresör devresini aynı anda ve ihtiyaca göre çalıştırabilen patent sahibi en büyük üreticidir.

Climaveneta'nın bence oldukça önemli bir ürünü daha var: Climapro. Bugün dünyada önemli üreticilerin soğutma gruplarının çalışmasını bu firmalar kontrol etmiyor veya denetlemiyor, bu rol hâlâ otomasyon firmalarının elinde. Climapro kiti; grup, kule, pompa ailesini toplayıp maksimum verim seviyesinde çalıştırıyor. Yatırdığınız paranın size daha hızlı dönmesini sağlıyor. Bir soğutma grubunun en verimli çalışma nokta ve eğrilerini üreticisinden daha iyi kim bilebilir ki? Climapro

bina yönetimi ile çelişen bir sistem değil, bina yönetim sistemini yatırımcı alırken, soğutma ekipmanları ile ilgili kısmı Climaveneta'dan talep ediyor, bu modülün kalan bina elemanları ile konuşmasını sağlamak bizim işimiz. Yatırımcı kesinlikle daha verimli bir pakete sahip olurken daha fazla ödeme de yapmıyor. Sadece 100 lirasının 90 lirasını yine otomasyon tedarikçisine 10 lirasını ise Climaveneta'ya ödüyor. Climaveneta'nın önemli bir özelliği; Eurovent sertifika programının en büyük iki katılımcısından biri olması. 600 kW'nın üzerindeki cihazlarını, zorunluluğu olmamasına rağmen gönüllü olarak sertifikalandırıyor ve kullanıcılarına tereddütsüz performans sunuyor. Test laboratuvarları emsalsiz. Kritik performans talebi olan müşterilerimizin projelerinde test talep etmelerini özellikle tavsiye ederim.

2014'ten 2015'e kucak dolusu işle geçtik. Büyümemizin önemli bir bölümünü Climaveneta ile sağladık. 2016'da da büyüme sağlayacağımız aşikâr. Özellikle merkezi sistem tarafımızın daha hızlı büyüyeceği kanısındayım. Çünkü projecilerle çok çalıştık ve çalışıyoruz. Climaveneta'nın sevdiğimiz tarafı, projeci ve tasarımcılarla konuşup anlaşabilen, onların isteklerine özel üretim yapabilen bir marka olması. Yani hem projeye uygun hem de "enerji verimli" çözümler sunabilmesi. 4 ve 6 borulu gibi sistemlerin kullanımının artacağını, projecilerin ve yatırımcıların bu tarz yeniliklere birkaç yıl öncesine göre daha cesaretle baktığını düşünüyorum. Çünkü artık bolca referans var. Bu tarz sistemler artık yatırımcıya sunulabilir hale geldi. Türkiye pazarının eş zamanlı ve bağımsız soğutma ve ısıtma yapan sistemleri, serbest soğutma, manyetik yatak teknolojilerini, sadece ısıtma yapmak üzere optimize edilmiş soğutma grupları gibi sistemleri denemesi gerek. Bunları kullanan ve kullanmak isteyen projecilerle AFB olarak çok daha yakın olduğumuzu söyleyebilirim. 2014

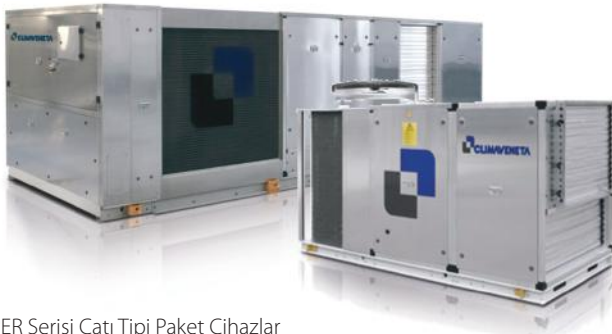
ve 2015 yıllarında 20'şerli gruplar halinde projecilerimiz için yurtdışı teknik geziler düzenledik. Bu sene de önce kış aylarında Climaveneta'nın Alp dağlarının eteklerinde (Belluno) yer alan fabrikasına teknik gezi düzenlemeyi planlıyoruz. İlkbaharda da aynı şekilde bir teknik gezi planladık. Bu tarz teknik gezilerden hem biz hem Climaveneta hem de tasarımcılar faydalanıyor. Teknik tartışmalar yeni fikirleri, bu fikirler de akıllı ve verimli binaları doğuruyor.

2016 yılının Hisense ayağı çok yoğun geçecek

İkinci lokomotif tedarikçimiz Hisense, 2015 yılını global seviyede yaklaşık 20 milyar USD ciro ile tamamlıyor. Hisense ürünleri arasında bizi ilgilendiren, yani distribütörlüğünü yaptığımız taraf klimaları. Bireysel sistemlerde; mini split, ticari, hafif ticari cihazlar, salon tipi, kaset tipi, kanal tipi cihazlar var. VRF'de ise Hitachi ile 2002'de başlayan 50 yıllık süreli bir ortaklıkları var. Hisense ayrıca dünyanın önde gelen televizyon ve elektronik sistemler üreticilerinden biri. Televizyon pazarında Amerika'da daha üst sıralara çıkmak adına Sharp'ı Eylül ayında bünyelerine kattılar. Hisense elektronik bilgisini, IBM ve MIT ile yaptığı çalışmalarla hem televizyon alanında hem trafik kontrol sistemlerinde hem de medikal sistemlerde konuşturuyor. Soğutma dışında yer aldığı bu alanlar sayesinde cirosu 20 milyar dolara çıkmış durumda. Kasım ayında Hisense'nin hem Hisense Hitachi hem de Schunde'de yer alan yeni fabrikasını ziyaret ettik ve tamamen robot teknolojisi ile üretim yaptıklarını gördük. Hisense'nin şahane ürünleri var, örneğin 16 dBA ses seviyesinde mini split ünitesi var. Ben 19 dBA altında bir cihaz görmemiştim ta ki Hisense'nin bu mini split klimasını görene kadar... 2016 yılının Hisense ayağı çok yoğun geçecek. Bu yoğunluk daha çok VRF konusunda olacak. Hisense'nin ticari ve split cihazlarını biraz daha VRF'yi destekler şekilde pazara sunmayı düşünüyoruz. Ekibimizi de Hisense markası konusunda daha da büyüteceğimizi söyleyebilirim.

Ses getiren projelere imza atıyoruz

Yaptığımız işlerin bir bölümünü, yeni güncellediğimiz web sitemizden de takip edebilirsiniz. Rönesans İnşaat'ın Bodrum Yalıkavak'ta yaptıkları otel projelerinde Climaveneta'nın



WSM, WET ve WHISPER Serisi Çatı Tipi Paket Cihazlar Climaveneta Paket Cihazları ile 2016 – 2018 döneminde Türkiye pazarında ilk 3'te olmayı hedefliyor

WISDOM Klima
Santralleri, Nisan
2015'ten beri İzmir'de
üretiyor



6 borulu sistemi kullanılıyor. İstanbul İller Bankası'nda 4 borulu sistemimiz kullanılıyor. Aslı Börek'in çoğu tesisinde de 4 borulu sistem kullanıldı. Son zamanlardaki en büyük proje ise Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Esenboğa Kampüsü oldu. Laboratuvar, Hukuk, İnsan ve Toplum Bilimleri bölümlerinden oluşan bu projede, toplam 8 MW soğutma kapasitesine sahip 22 adet, eş zamanlı soğutma ve ısıtma yapabilen dört borulu chillerler kullanıldı. Climaveneta INTEGRA Serisi NECS-WQ tipi su kaynaklı cihazlar, eş zamanlı soğutma ve ısıtma yaparken çok yüksek EER ve COP değerleri ile verimli ve sürdürülebilir sistemler açısından en uygun çözümlerden biri. Bunlar gibi sayısız prestijli projede yer aldık ve almaya da devam ediyoruz. Oyun buralarda oynandığı zaman, başarılı olma şansımız daha fazla ve bu işleri konuşmak, mühendislik adına bir şeyler söyleyebilmek de bizi daha fazla mutlu ediyor. Yaptığımız işten zevk almamız gerekiyor ki, mutlu olalım. Climaveneta'nın ürün gamında mühendislik konuştuğu için AFB olarak biz de mutlu oluyoruz.

Türkiye'de klima pazarı hâlâ hak ettiği büyüklüğe ulaşmamış durumda

VRF konusunda neredeyse bütün önemli oyuncular Türkiye pazarında doğrudan var. Pazarda yüksek kalitede ürünler elbette var ama satış yöntemlerinin, projelere yaklaşımın çok iyi yerlerde olmadığını düşünüyorum. Satıcıları demotive eden bir pazara dönüştüğümüzü söyleyebilirim. Müşteriler fiyata, satıcılar da kaç adet ünite sattığına bakıyor. Türkiye'de klima pazarı hâlâ hak ettiği büyüklüğe ulaşmamış durumda. Klima kullanması gereken tesislerin % 35 - % 45'inin klima kullandığını görüyoruz. Dolayısıyla yabancı yatırımcı bu açığı görüyor ve pazarımızda yer almak istiyor. Yapılan projelerin kalitesi

veya projeler için seçilen sistemlerin doğruluğu konusunda sıkıntılar yaşanıyor. Bir proje yapıldığı zaman sorumluluk bitmemeli,



Yıldırım Beyazıt Üniversitesi Esenboğa Yerleşkesi



Al Baraka Gn. Md. Cezayir CV Tüm HVAC Sistemi



Khabat Power Plant Tüm HVAC Sistemi



Arçelik Ankara CV Soğutma Grupları

denetlenmeli, onaylar verilebilmeli. Türkiye'de mimarlar ve mühendislerin ortak bir dili olmalı. Tasarım aşamasında birlikte hareket etmek, tüm disiplinlerin bir araya gelmesi lazım. Bu konuda biraz sektörümüzü eleştireceğim. Biz mühendislerin mimarlara gitmesi, onlarla konuşması gerek. Çünkü mimarlarla çalıştığımız projelerde hiç sorun yaşamadık. Böyle olursa, projelerin sürdürülebilir olacağını düşünüyorum. Türkiye klima pazarı son üç sene içinde odağına satışı aldı ve "ne olursa olsun satacağım" anlayışını benimsedi.

Bu bir süre devam edecektir ama eninde sonunda doğru ürünlerle birlikte yaşayan doğru projelerin dönemi başlayacak. **TM**



Nuro Park



Boufarik Power Plant Tüm HVAC Sistemi



Yalıkavak Otel 6 Borulu CV Soğutma Grupları



Zorlu Enerji 4 Borulu CV Soğutma Grupları