

Thermaflex Genel Müdürü Behzat Beytur:

"Piyasadaki algıyı değiştirip, farkındalığı arttırmak istiyoruz"



önemli başarılar yakalamış. Faaliyet gösterdiği pazarlar ve ürünler geliyor. Polietilen levha konusunda Türkiye'de devasa cirolara sahip bir şirket haline geliyor. Ancak geçtiğimiz dönemde bir takım pazar kayıpları yaşandı. Çünkü pazarın trendi değişti. İzolasyonda kauçuk, daha fazla ön plana çıktı. Biz Thermaflex olarak kauçuk üretmiyoruz; daha kaliteli bir yalıtım malzemesi olan poliolefin teknolojisi üretiyoruz. Piyasadaki talep başka tarafa kayınca, buna bağlı olarak bizde bir pazar kaybı yaşandı. Ancak biz de piyasadaki algıyı değiştirip farkındalığı arttırmak konusundaki çalışmalarımızı hızlandırdık. Birkaç ay sonra Türkiye pazarının taleplerine cevap verecek daha kaliteli ürünler üretmeye başlayacağız. Aslında biz bu ürünü şu anda Polonya'da üretiyoruz. Ancak bu maliyetlere de yansıyor. Bu sebeple benim amacım: bu ürünü Türkiye'de üretmek. Bu ürünün ismi ise Thermasmart Pro.

Türkiye'deki üretimine yeni başlayacağınız thermasmart pro'nun kauçukla rekabet edebileceğini düşünüyor musunuz?

Kauçukla rekabet kaygımız yok. Daha uzun yıllar sorun yaşamadan kullanabileceğimiz bir ürün isterseniz, bizim ürünümüz birinci sırada. Yaptığımız her sisteme 3 yıl garanti veriyoruz. Çünkü enerji kaybı yaşamadan uzun yıllar kullanabilirsiniz. Kauçuk, ucuz bir malzeme olduğu için çabuk deforme oluyor. Eğer bir yere yalıtım yapılması gerekiyorsa, ilk önce ucuz malzeme tercih ediliyor ama hiç kimse kalitesini ve önümüzdeki süreçte yaşanabilecek problemlerin mal olacağı ekonomik kaybı sorgulamıyor. Bir sene sonra deforme olduğunda ya değiştiriliyor ya da değiştirilmeden devam ediyor. Biz, zaman ve para harcanarak yapılan bir yalıtımda ucuz malzeme kullanıp sıkıntı yaşamak ve ekstra maliyetler yüklenmektense bir kere ve kaliteli malzemeyle yapılmasının daha doğru olduğunu pazara anlatmaya çalışıyoruz. Enerji maliyetinin ve operasyonel giderlerin önemsendiği bir malzeme üretiyoruz.

Ekim sayımızın röportaj konuklarından biri de kısa bir süre önce Thermaflex'in genel müdürlüğü görevini üstlenen Behzat Beytur oldu. Behzat Beytur bize Thermaflex'in Türkiye pazarındaki konumundan yeni ürünlerine, fabrikasından kısa ve orta vadeli hedeflerine kadar birçok konudaki planlamalarından bahsetti. Yeni görevinden önce Hollanda'da yaşayan fakat aynı zamanda bir Türk olan Behzat Beytur, enerjisi, zekası ve geniş vizyonuyla Thermaflex'i iç pazarda büyütme hazırlanıyor. Hepinize keyifli okumalar dileriz...

Kısa bir süre önce genel müdür olarak göreve başladınız ve şirketin yüzde 75'i el değiştirdi. Thermaflex'in Türkiye pazarındaki konumundan ve planlardan bahseder misiniz?

Yabancı firmalar, kendi ülkelerinin dışındaki ülkelere yatırım yaptığında kültürel bazı zorluklarla karşılaşabiliyorlar. Bu yüzden yatırım yapılan ülkenin kültürüne ve pazara hakim olan yöneticiler seçmek, daha doğru kabul ediliyor. Ben de bu sebeple göreve başlamadan önce Türkiye'ye geldim. Pazarı araştırdım ve Sakarya - Hendek'teki fabrikayı gezdim.

Türkiye önu açık bir pazar. Hatta sadece Türkiye'de değil, çevresindeki ülkelerde de potansiyel mevcut. Bu noktada Türkiye merkez olarak kullanılabilir. İstanbul ve Ankara'nın tam ortasında bulunan çok verimli bir fabrikası var. Geri döndüğümde Türkiye piyasasında potansiyel olduğunu ve bunu kullanabileceğimizi söyledim. Ondan sonra bu görevi teklif ettiler. Ben de kabul ettim.

Thermaflex'e bir süre önce Hollandalı bir yatırım firması olan Nimbus ortak oldu. Şu an şirketin yüzde 75 hissesi onlara ait. Mevcut durumda Hollanda'daki organizasyon değişiyor. Hem departman hem de personel anlamında yeni bir yapılanma içerisindedir. Nimbus danışman olarak da destek veriyor. Ben hazırladığım iş planını sundum onlara ve onayladılar. Şimdi onlarında katkısıyla büyümeye devam edeceğiz. Geçen seneye nazaran zaten önemli ölçüde bir artış var. Önümüzdeki yıllarda bu daha da artacaktır. Şu anda Hendek'teki fabrikamıza makine yatırımları yapıyoruz.

Thermaflex, 1995 yılında bir ortakla Türkiye pazarına girdi. Yaklaşık 10 yıl süren bu birlikten sonra ayrılıyor ve Thermaflex, Türkiye pazarındaki varlığını münferit olarak sürdürmeye devam ediyor. Özellikle 2007-2008 yıllarından sonra





Şu anda üretilen ürün kalemleri neler? Bunlar hangi sektörlerde kullanılıyor?

3 ürün grubumuz var. Bunlardan biri izolasyon grubu, biri boru grubu, biri de OEM. Boru grubu şu anda Türkiye’de üretilmiyor, Hollanda’da üretiliyor. Türkiye’de üretilenler, polietilen levha, polietilen izole boru, polyolefin yalıtım malzemeleri ve OEM grubu. Ancak kalite standartlarını Avrupa standartlarına taşımak için fabrikaya yatırımlar yapıyoruz. Çünkü biz eğer daha kaliteli ürünlerimizi de burada üretirsek, Polonya’daki fabrikamıza da destek olmuş olacağız. Dış ticaret hacmimiz artacak.

Thermaflex olarak hangi pazarlarda faaliyet gösteriyorsunuz? Neler yaptığınızdan ve firmanızın gelişimden bahsedebilir misiniz?

Şu an Gürcistan, Azerbaycan, Lübnan ve Dubai’de devam eden projelerimiz var. Katar’da büyük bir ihale aldık. Romanya ve Bulgaristan için çalışmalarımız devam ediyor. Bu ülkelerin sayısı önümüzdeki süreçte daha da artacak. Kısacası Türkiye’nin etrafındaki komşu ülkeler için bir merkez olmak istiyoruz. Çünkü bahsettiğim gibi yeteri kadar potansiyel var. Türkiye Jeotermal anlamda dünyada 7.sırada, Avrupa’da ise 3.sırada... Ancak bu kaynaklar hakkı verilerek kullanılmıyor şu an.

Bir taraftan da 2018’in Şubat ayında gerçekleştirilecek olan SODEX’e hazırlanıyoruz. Tüm ekip bununla ilgili planlamalar ve çalışmalar yapıyoruz.

Yenilebilir enerji kullanımı ve tüketimi konusunda Avrupa ülkeleri ile Türkiye’yi

karşılaştığımızda, ne gibi farklılıklar görüyorsunuz? Siz bu konuda neler yapıyorsunuz?

Biz de enerji verimliliği ve daha kaliteli izolasyon konusunda farkındalık yaratmaya çalışıyoruz. Bu yüzden şu anda piyasada ağırlıklı tercih edilen elastometrik kauçuk çözümlerinin aslında kısa vadeli ucuz çözümler olduğunu ve ilk yatırım maliyeti biraz daha yüksek olan yalıtım ürünleriyle değiştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bunun için yeni ürünler piyasaya sürmek istiyoruz. Çünkü artık yalıtım şart, yönetmelikler de bunu destekliyor. Sadece yalıtım ürünlerinin olmasını değil, aynı zamanda verimliliklerini de önemsiyoruz. Avrupa ülkeleri ise bu konuda çok daha bilinçli ve çok daha önce kullanmaya başladı. Thermaflex Pro yalıtım ürünümüz yani termoplastik elastomerik polyolefin köpük. Üstün özelliklere sahip; yüksek mekanik dirençli, sıcaklık aralığı -80 °C – 95 °C , 400C’de λ (Isı iletkenlik katsayısı) $> 0,038 \text{ W / mK}$, Su buharı difüzyon direnci- $\mu > 10.000$ (EN 14707), yangın sınıfı SBI BL , s1, d0 ayrıca Avrupa’da birçok çevre sertifikasına sahip. Kısacası son teknoloji



bir izolasyon malzemesi, yeni reklamımızda Panama’daki Westin otel referansımıza yer verdik, Sonraki reklamlarımızda da dünyanın her yerindeki uygulamalardan örnekler vererek devam edeceğiz. Böylece sektör uygulamaları daha rahat görebilecek.

Enerji atığını minimum düzeye indirme ve yenilebilir enerji kullanımını maksimum düzeye çıkarma felsefeniz ve ürünlerinizin bu felsefeyi nasıl desteklediği hakkında bilgi alabilir miyiz?

Biz enerji kullanımını hep uzun vadeli bir iş olarak değerlendiriyoruz. Biz bir projeye mümkün olduğunca mühendislik safhasında dahil olmaya çalışıyoruz. Bu yüzden mühendislik firmalarıyla her zaman dirsek temasındayız. Isıtma, soğutma ve içme suyu uygulamalarında kullanılması büyük fark yaratacak Flexalen, “ön yalıtımlı esnek plastik boru” ürünümüz için Bakanlık’dan onay aldık. 2016’da inşaat ve tesisat birim fiyatlarına girdik. 204-4300 olarak poz numaramızı aldık. Bu ürün ile sistemin çalışma koşullarına göre verdiğimiz ömür garantisi 50 yıla kadar çıkabiliyor. Projeyi değerlendirip, ona göre bir garanti süresi belirliyoruz. Uygulamada sahada gerekli kontroller ve test yapıldıktan sonra proje sahibine garanti belgelerini teslim ediyoruz.

İhracatın en fazla yapıldığı sektörlerin başında iklimlendirme sektörü geliyor. Bu yılın ve önümüzdeki sürecin ihracat potansiyelleri hakkında öngörüleriniz neler?

İhracat oranımız, şu anda yüzde 17 seviyelerinde. Ancak biz bu oranı, Thermaflex olarak artıracacağız. Çünkü



fırsatlar çok. Şu an 6-7 ülkeye ürün gönderiyoruz. Ben bunu, yüzde 25'e kadar çıkartmak istiyorum. Yıl bazında ise her yıl yüzde 20 artış planlıyorum. Biz Thermasmart Pro üretmeye başladığımızda, Polonya'ya ve diğer Avrupa ülkelerine göndereceğiz. Yani üretim arttıkça, ihracat da ona paralel olarak artacak. 2018'de yurtdışı fuarlara olan katılımımız artacak. Distribütörlüğümüzü ya da acenteliğimizi yapan firmalarla olan ilişkilerimizi de bu sayede daha da geliştireceğiz.

Merkezi ısıtma ve soğutma sistemleri teknolojinin gelişmesine paralel olarak Türkiye'deki potansiyelini arttırmaya başladı. Bu konuda Thermaflex'in vizyonu ve hedefleri neler?

Büyük ve birbirinden uzak yapıların olduğu yerleşkelerde kazan dairelerini birleştirmeye yönelik eğilimler ve renovasyon projeleri mevcut. Bu projelerde en güzel alternatif, ön yalıtımlı esnek plastik boru kullanmak. Bu borular 500 metreye kadar kangal halde üretilebiliyor. Esnek yapısı sayesinde dirseğe ve kaynağa ihtiyaç duymadan köşeleri dönebiliyor. Çok hafif bir boru olması dolayısıyla serilmesi kolay. O yüzden montaj kolaylığı var. İskandinav ülkelerinde ve diğer soğuk ülkelerde tercih edilme sebebi bu.

İşçiliği çok yok. Kolay uygulanması işçilik masraflarını ve işçilikteki tecrübe ihtiyacını azaltıyor. Elektrofüzyon veya alın kaynağı ile bağlantıları yapılıyor. Elektrofüzyon makinesinin sadece düğmesine basıyorsunuz, başka bir şey yapmıyorsunuz. Çünkü düğmesine bastığınızda, kendi çipiyle çapını hemen algılıyor, montaj süresini kendisi belirliyor, bittiği zamanda alarmı çalıyor. Bu kadar kolay bir kullanımı var. Çeliğe göre birçok avantaja sahip. Galeri ve kompensatör ihtiyacı yok. Çelikte her 6 metrede bir kaynak yapmanız gerekiyor.

Bu maliyetlerden ve işçilikten büyük kazanç sağlanıyor. Biz de piyasada bu ürünü yaygınlaştırmaya çalışıyoruz ve piyasa bunun artık farkında, talep yoğun.

İç borunun polibütilen olmasından kaynaklanan avantajları da mevcut. Daha kaygan bir yüzeye sahip olduğu için, sürtünme kayıpları daha az. Piyasadaki muadili, aynı dış çapta olan PEX borulara göre daha az et kalınlığı ile daha geniş bir iç alana sahip, basınç kayıpları çok daha düşük. Üzerindeki yalıtım malzemesi; thermasmart dediğimiz üründen yapılan, poliolefin maddesi. En dış korrüje yapı ise yüksek yoğunluklu polietilen malzemedir yapılmış, oldukça dayanıklı bir malzeme. Bu yüzden uzun vadeli bir çözüm ortağıyız 50 yıla kadar garanti verebiliyoruz.

Thermaflex ürünlerinin kalite ve standartlarını, piyasadaki diğer ürünler ile kıyasladığımızda, ne gibi yorumlar yapıyorsunuz?

Bizim ürünlerimiz piyasadaki diğer ürünlerden daha kaliteli ve yüksek standartlara sahip. Bu nedenle diğerlerine göre ekonomik ömrü çok daha uzun. Ancak standart bakımından, Thermaflex'in Avrupa'da kullandığı standardın aynısı. İç pazardaki firmaların, bu ürünü bir kez kullanırlarsa zaten rahatlıkla farkı anlayacaklarını ve bu ürünlerle devam edeceklerine güveniyoruz.

