



Koi, orijinal kaliteyi uygun fiyata sunuyor



Mahya Hidrolik Sistemler ve İş Makineleri firmasının bir markası olan Koi, dünyanın en önemli üreticileri için orijinal hidrolik sistem yedek parçaları üretiyor. Koi markasının hedefleri, avantajları ve hedefleri hakkında Mahya Hidrolik Satın Alma ve Satış Pazarlama Yöneticisi Gökmen Güler ile görüştük



Haber Gökhan Uz

Japonya'da yüksek bir teknoloji ve bilgi birikimi ile üretilen Koi, iş makineleri hidrolik sistem yedek parçaları konusunda OEM (Original Equipment Manufacturer) olarak piyasaya sunuluyor. Marka logolu orijinal ürünlere kıyasla yüzde 50 daha düşük maliyet ile gelen Koi, bu ürünlerin çoğunluğu aynı fabrikada ve tamamen aynı kalitede üretiliyor. Koi ile Komatsu, Hitachi ve Kawasaki ağırlıklı olmak üzere dünyanın önemli üreticilerinin hidrolik sistem yedek parçalarını temin ettiklerini ifade eden Gökmen Güler, bu hizmeti uzun yıllardır verdiklerini ancak bugüne kadar bir marka adı altında satmadıklarını dile getirdi. Sahtecilik ve taklit ürün sorununun önüne geçmek için marka yaratmaya karar verdiklerini kaydeden Güler, "Aslına bakarsanız son kullanıcıların zarar görmemesi için çıktığımız bir yol. Bu kaliteyi tek bir marka altında toplayan dünyada başka bir firma yoktur. Bizim yaptığımız işin örnekleri var ancak tek tek yapıyor. Biz ise tüm ürün gruplarıyla beraber tek marka altında sunuyoruz. Kısacası; orijinal ürünleri tek bir çatı altında topladık ve son kullanıcıların herhangi bir problem yaşamadan gönül rahatlığıyla kullanacağı bir sistemi inşaa ettik." dedi

Tek fark: Ambalaj

Japonya'da üstün teknoloji ile üretilen Koi hidrolik sistem parçalarını orijinal marka yedek parçalarından ayıran tek fark; ambalaj. Gökmen Güler; "Japonların bilgi birikimini kullanıyoruz ancak üretim esnasında kendi önerilerimizi de sunuyor ve üretime yön verebiliyoruz. Özellikle testlere kendimiz gidiyoruz." şeklinde konuştu. Koi markasının yarattığı farkın ardından ürün gamının içeriğinden de bahseden Gökmen Güler, hidrolik pompa ve iç aksamlarına hitap ettiklerini ve bunu da üç kategoride sunduklarını belirtti. Güler; "Komatsu, Kawasaki ve Hitachi hidrolik yedekleri temin ediyoruz. Ağırlıklı olarak çalıştığımız üç marka bu ve kullanıcılara orijinal ürünü ciddi bir fiyat avantajıyla sunuyoruz. Ulaşılabilirliğimiz ve potansiyelimiz yüksek olduğundan dünyanın birçok markasından bizlere teklif geliyor. Ancak yoğun bir iş trafiğimiz var ve ciddi bir altyapı oluşturmadan ekstra işe girmek istemiyoruz. Altyapı oluşturmak için ise 3-4 sene uğraşmamız ve çalışmamız gerekiyor. Açıkçası bir işi yarım yapmayı sevmiyoruz" şeklinde konuştu.

Bayilik sistemi

Sözlerinin devamında satış organizasyonları hakkında bilgi veren Gökmen Güler, çok özel durumlar olmadıkça son kullanıcı ile direkt çalışmadıklarını ve bayilik sistemi ile satışları organize ettiklerini söyledi. Bayilerin sürekli kontrolleri altında olduğunu ifade eden Güler, herhangi bir sıkıntı ile karşılaşıldığında kendilerinin müdahale ettiklerini ve bu müdahalenin ürün veya fiyat

OEM nedir?

"OEM ne biliyor musunuz? Peki, Koi'nin OEM olduğunu biliyor musunuz?" sloganını sık sık kullanan firma, kullanıcıların OEM'in gerçek tanımını bilmesinin çok önemli olduğunu savunuyor. Açılımı "Original Equipment Manufacturer" olan OEM, "Orijinal Ürün Üreticisi" anlamına geliyor. Sektörde yaygın bir yanlış anlama olarak "yan sanayi" olarak tanımlanan OEM'in orijinal olduğunun farkına varılması büyük önem arz ediyor. Koi markası da, ürünlerin OEM olduğunu her fırsatta vurguluyor ve kendilerini ayıran en önemli noktanın bu olduğunu savunuyor



konusunda olabildiğini vurguladı. "İstikrarlı bir satış politikamız var" diyen Güler, tüm bayilerinin bu politikaya uymak durumunda olduğunu ve bu doğrultuda fiyat istikrarını yakaladıklarını belirtti. Şu anda dolaylı olarak 6 bayi ile çalışmalarını yürüttüklerini kaydeden Güler, sözlerine şöyle devam etti; "Bayi sayısını 8 bayi ile sınırlı tutacağız. Türkiye çapındaki bayi sayımızı bundan daha fazla arttırmak istemiyoruz. Ürünlerimizi onların aracılığı ile ve doğrudan satış yaparak pazara ulaştırıyoruz. Bayilerle bizim aramızda fiyat bakımından hiçbir fark yok. Bu bayilerimiz piyasada köklü geçmiş olan ve yedek parça sektöründe tanınan insanlardan oluşuyor. Satış anlamında Türkiye genelinde yılların getirmiş olduğu birikim ile 150-160 firmayla faal olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu bizim ulaşılabilirliğimizi de artırıyor. Yurtdışı ayağında ise 7-8 ülkede



Gökmen Güler
Mahya Hidrolik
Satın Alma ve Satış
Pazarlama Yöneticisi



çalışmalarımız devam ediyor. Hatta yurtdışına belli oranda satışlarımız var. Yurtdışında da bayilik sistemi ile devam ediyor ancak orada tek ülkeye tek bayi sistemi uyguluyoruz. Bayimizi seçerken o ülkenin şartlarını, makine popülasyonunu ve diğer fizibilite raporlarına dikkat ediyoruz. Gelen teklifleri böyle değerlendiriyoruz. " Ayrıca Mart ayında Güney Afrika'da Bauma Fuarı'na katılıyoruz. Oradan gelip 3 ay sonra Rusya Bauma Fuarı'na katılıyoruz. Daha sonra da Münih Bauma Fuarı... Son olarak ise Las Vegas fuarı. Biz ürünümüzün kalitesine güveniyoruz. Dünya da ürünümüzü tanıtacağız"

Hızlı teslimat

Yüksek ürün gamı ve parça adetiyle hizmet veren Koi, satış organizasyonun en önemli ayaklarından biri olan stok yönetimine de ciddi yatırım yaptı. Bu konuda da bilgilendiren Gökmen Güler, reel stok ile çalıştıklarını ve stoklarında her zaman yüksek adet ürün olduğunu kaydetti. Çok hızlı gelişen satışlarda kimi zaman bazı aksesuarların yaşandığına değinen Güler, gecikmelerin Japonya'daki üretim hattında kaynaklanabildiğini ve gecikme konusunda kendi önlemlerini aldıklarını söyledi. "Tedarikte yüzde 1 veya 2'lik

gecikmeler olabiliyor" diyen Güler; "Japonya'daki üretime yön verebiliyoruz. Sık sık Japonya'ya gidip üretimi şekillendiriyoruz. Ancak bahsettiğim sebeple ufak gecikmeler olabiliyor ve buna karşı kendi önlemlerimizi alıyoruz. Örneğin; gecikme handikapına karşılık uçak lojistiği kullanabiliyoruz." şeklinde konuştu. Sorumuz üzerine yeni merkez binalarındaki yeni stok alanlarında da kısaca bahseden Güler; "İstanbul Ferhatpaşa'daki yeni merkez binamızdaki modern stok yönetimimize güç kattı. Bizim işimiz sadece stok tutmak değil, aynı zamanda parçalar halinde gelen ürünleri monte etmek. Yeni binamız bu konuda bize önemli bir kolaylık kattı. Özellikle kalite kontrol anlamında olumlu etkileri oldu. Ayrıca yine binamızla birlikte yeni elemanlara kapımızı açtık ve onları yetiştirmeye devam ediyoruz."

Kritik süreç: Montaj

Gökmen Güler, sözlerinin devamında satış sonrası hizmetleri ve garanti sürelerinden de bahsetti. Garanti sürelerinin ürün gruplarını kapsam altına aldığını söyleyen Güler, Koi ürünlerinin toplam garanti süresinin 6 ayı bulduğunu kaydetti. Satış sonrası anlamında Koi'nin elinden gelenin en iyisini yapmaya çalıştığını



ifade eden Güler, bu işte en kritik kısmın montaj olduğunu ve bu nedenle işinin ehli insanlarla çalışmaya özen gösterdiklerini belirtti. Montajdan kaynaklı bir sıkıntı olmadıkça ürünlerinin saat gibi çalışacağına emin olduğunu söyleyen Güler, "usta" konusunun Türkiye'nin genel bir sorunu olduğuna dikkat çekti ve bu sıkıntıyı en büyüğünden en küçüğüne herkesin yaşadığını kaydetti. Güler sözlerine şöyle devam etti; "Eğer bir markanın orijinal ürünü 9 bin çalışma ömrü varsa, aynı ürün bizde de 9 bin saat çalışıyor. Çünkü aynı malzeme. Bundan sonrası ise bize düşüyor. Yani; bir makinede hata nereden kaynaklanıyorsa bunu kesinlikle bilmeniz

Gökmen Güler ne dedi



Koi markası: "Yaptığımız ticaret ile tüm sektör mutlu oluyor. Orijinal ile bire bir olan ürünü neredeyse yüzde 50 daha ucuz piyasa sunuyoruz. Son kullanıcıların zarar görmemesi için çıktığımız bir yol. Bu kaliteyi tek bir marka altında toplayan dünyada başka bir firma yoktur. Kısacası; orijinal ürünleri tek bir çatı altında topladık ve son kullanıcıların herhangi bir problem yaşamadan gönül rahatlığıyla kullanacağı bir sistemi inşaa ettik."

OEM nedir?: "OEM ne biliyor musunuz? Peki, Koi'nin OEM olduğunu biliyor musunuz?" sloganını sık sık kullanıyoruz. Sektörün OEM'in gerçek tanımını bilmesini bizim için büyük önem arz ediyor. Açılımı "Original Equipment Manufacturer" olan OEM, "Orijinal Ürün Üreticisi" anlamına geliyor. Koi'de bir OEM ve orijinal kaliteyi uygun fiyata sunuyor"

Bayilik sistemi: "Bayi sayısını 8 bayi ile sınırlı tutacağız. Türkiye çapındaki bayi sayımızı bundan daha fazla arttırmak istemiyoruz. Ürünlerimizi onların aracılığı ile ve doğrudan satış yaparak pazara ulaştırıyoruz."

Garanti süresi: "Garanti süremiz ürün gruplarını kapsam altına alıyor ve Koi ürünlerinin toplam garanti süresi 6 ayı buluyor. Satış sonrası anlamında da Koi olarak elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. Bu işte en kritik kısmın ise montaj olduğunu biliyoruz ve bu nedenle işinin ehli insanlarla çalışmaya özen gösterdiklerini belirtti.



gerekiyor. Biz sektörde tecrübemizden ötürü "Şurada şu hata verildiyse, sorun şu yüzdendir" diyebiliyoruz. Daha sonra ise işimiz kurallarımıza göre yapıyoruz. Örneğin; sistem temizliği yapmadan sıfır pompa da taksanız verim alamazsınız. Bu tip temel konular çok önemli ve hataların önüne geçebilmek için amatör insanlarla çalışmıyoruz. Koi olarak sektörde güvendiğimiz işin ehli

insanlar var ve onlarla çalışıyoruz. Bunun dışında bizzat atölyelere gidiyor ve kontrol ediyoruz. Bizzat sunduğumuz servisimiz yok ancak bu konuda kalifiye bir ağıımız var." Son olarak Koi markasını yaratarak, sektördeki en büyük sıkıntılardan ikisi olan taklit ürün ve yüksek maliyetin önüne geçtiklerini ifade eden Gökmen Güler, yaptıkları ticaret ile tüm sektörün mutlu olduğunu, orijinal ürünü neredeyse yüzde 50 daha ucuz piyasa sunduklarını kaydetti. Güler, gelecek dönemde de şu anda olduğu gibi güvene dayalı işlere imza atmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi. ■