

## LIGHTON LIGHTING Proje Satış Yöneticisi A. Halil BÜYÜKKURT

# “AYDINLATMANIN YENİLİKÇİ MARKASI OLACAĞIZ”

Marka olarak yeni, Proje/Taahhüt sektöründe referans projelere imza atmış Ayhan Mühendislik firması, bünyesinde kurduğu LIGHTON LIGHTING markası ile Aydınlatma sektöründe de emin adımlarla büyümeye devam ediyor. LIGHTON LIGHTING Proje Satış Yöneticisi A. Halil BÜYÜKKURT ile markanın üretim ve gelecek hedefleri hakkında konuştuk.



### Kısaca kendinizden bahseder misiniz?

İsmim Halil BÜYÜKKURT. 1982 İstanbul doğumluyum. Erciyes Üniversitesi Elektrik-Elektronik bölümünden 2003 Yılında mezun oldum. Daha sonra ise 2. Üniversite olarak İktisat Fakültesini bitirdim. 2009 yılından beri de aktif olarak Aydınlatma sektöründe görev almaktayım. Aydınlatma sektöründe ilk olarak üretim departmanında görev almamdan dolayı, ürünlerin teknik konularına hakim olduğumu düşünüyorum. Bu durumda satış aşamasında müşterileri doğru bilgilendirmemi sağlıyor.

Geçmişte çalıştığım şirketlerde sektörde ses getirecek birçok satış başarısına sahip olduğum gibi birçok yurtiçi ve yurtdışı faaliyet gösteren referans markaları da şirketlerime kazandırmayı başardım. Bu yılın başında ise, LIGHTON LIGHTING firmasında Proje Satış Yöneticisi olarak göreve başladım. Sektörde 10 yıllık tecrübem ve

## Project Sales Manager A. Halil BÜYÜKKURT LIGHTON LIGHTING WILL BE THE INNOVATIVE BRAND OF LIGHTING

Ayhan Engineering company, which has signed reference projects in the project/contracting sector as a brand, continues to grow in the lighting sector with its “LightOn Lighting” brand.

We had an interview with A. Halil BÜYÜKKURT, Project Sales Manager at LightOn Lighting, about the production and future goals of the brand.



güçlü ekip kadromuzla beraber çalışmakta olduğum şirketimde daha çok referans projeyi şirketime kazandıracağıma inanıyorum.

#### **LIGHTON LIGHTING ile ilgili bilgi verebilir misiniz? Şu anda yapmış olduğu ürünler ve çalışmalar nelerdir?**

LIGHTON LIGHTING olarak kendine ait 3000m<sup>2</sup> Genel merkez ve üretim alanı ile Sultangazi de faaliyet göstermekteyiz.

Elektrik, Proje/Taahhüt alanında sektörün öncü firmalarından biriyiz. Yıllardan beri çözüm ortaklığını yaptığımız müşterilerimize, anahtar teslim hizmet verdiğimiz için bizden aydınlatma armatür talebinde de bulunmaya başladılar.

2 sene kadar önce, projelere özel aydınlatma armatürlerini kendi bünyemizde üretmeye başladık. Böylece LIGHTON LIGHTING markamız ile kendi aydınlatma şirketimizi kurduk.

Rakiplerimizden bizi ayıran en büyük özelliğimiz ise; müşterinin talebi doğrultusunda kendi ürettiğimiz armatürlerin montajını, yine kendi bünyemizde 7/24 hizmet veren ekibimizin yapıyor olmasıdır. Ayrıca projelere özel çözümler sunan yeni ve yenilikçi ürünleri ile müşterilerimize hizmet vermeye çalışıyoruz. Ürünlerimiz AR-GE laboratuvarlarımızda çeşitli testlerden geçtikten sonra müşterilerimize satışını gerçekleştiriyor ve bu sayede satışını yaptığımız ürünlerin garanti süresi boyunca müşterilerimizi güvence altına almış oluyoruz.

#### **Ürün gruplarınız ağırlıklı olarak iç aydınlatmaya yönelik mi?**

Hayır, sadece iç mekan armatürlerimiz bulunmamaktadır. Referans

#### **Could you briefly tell us about yourself?**

My name is Halil BÜYÜKKURT. I was born in 1982 in Istanbul. I graduated from Erciyes University Electrical and Electronics Department in 2003. Then I graduated from the Faculty of Economics as the 2nd University.

Since 2009, I have been actively working in the Lighting sector. Since I first worked in the production department in the lighting sector, I think I have mastered the technical aspects of the products. In this case, it helps me to inform the customers correctly during the sales phase.

In the companies I worked in the past, I have achieved many sales successes in the sector as well as many domestic and international reference brands. At the beginning of this year, I started to work as Project Sales Manager at LightOn Lighting. I believe that I will bring more reference projects to my company with my 10 years of experience and strong team.

#### **Can you give us some information about LightOn Lighting? What are the products and works currently being done?**

As LightOn Lighting, we operate in Sultangazi with its own 3000m<sup>2</sup> headquarters and production area. We are one of the leading companies in the sector in the field of electricity and project/contracting. Since we provide turnkey service to our customers with whom we have been a solution partnership for years, they have started to request lighting luminaires from us. About 2 years ago, we started to produce lighting luminaires for projects in our own structure. So we started our own lighting company with our LightOn Lighting brand.

Our biggest feature that distinguishes us from our competitors is that our team, which is providing 24/7 service within our own structure, is assembling the luminaires that we have produced according to the customer's demand. In addition, we try to serve our customers with new and innovative products that offer solutions specific to projects. Our products are sold to our customers after passing various tests



listemize baktığınız zaman birçok dış mekan projemizi de başarıyla gerçekleştirip teslim ettiğimizi göreceksiniz.

Hali hazırda satışını yapmakta olduğumuz IP44 ve üstü endüstriyel ve dış mekan ürünlerimizin dışında test aşamasında olan birçok yeni modellerimizde bulunmaktadır. Örneğin AR-GE bölümümüz ekonomik seri LED Sokak/Cadde armatürü ve Lümen/Watt değeri 160 olan yeni Yüksek Tavan armatürümüz üzerinde çalışmaktadır.

#### **Şu anda LIGHTON LIGHTING olarak kaç personelle birlikte faaliyet veriyorsunuz?**

LIGHTON LIGHTING kendi bünyesinde mühendis, uzman teknik kadro ve üretim kadrosuyla beraber toplamda 69 personelimiz bulunmaktadır. Bunların 44 kadarı mavi yaka, 25 çalışanımız ise beyaz yakalı olarak bulunmaktadır. Beyaz yaka içerisinde ise alanında uzman 2 mühendis, 1 mimar ve 9 teknikerimiz çalışmaktadır.

#### **Firma olarak aydınlatma sektörüne girmenizdeki amaç nedir?**

Aydınlatma alanında genç bir marka olmamıza rağmen aslında sektörde 13 yıldır elektrik, proje, taahhüt konusunda hizmet vermekteyiz. Bundan dolayı da aydınlatma her projemizde işlerimizin bir parçası oldu.

Her aldığımız projede şirketlerin aydınlatmayı da bizden istemesi, öncelikle projeye uygun istekleri dinleme, projeye özel ürün geliştirme

in our R & D laboratories and thus we have secured our customers during the warranty period of the products we sell.

#### **Are your product groups mainly for internal lighting?**

No, we don't only have indoor luminaires. When you look at our reference list, you will see that we have successfully completed and delivered many of our outdoor projects. Apart from our IP44 and above industrial and outdoor products, which we are currently selling, we have many new models in testing phase. For example, our R & D department is working on our economical series which are LED Street/MainStreet luminaire and our new High Ceiling luminaire with the value of 160 Lumens / Watts.

#### **With how many staff do you currently operate as LightOn Lighting?**

LightOn Lighting has a total of 69 personnel with its own engineers, expert technical staff and production staff. 44 of them are blue collar and 25 of employees are white collar. As white collar, 2 engineers, 1 architect and 9 technicians are working.

#### **What is the purpose of entering the lighting sector as a company?**

Although we are a young brand in the field of lighting, in fact, we have been serving in the sector for 13 years in the field of electricity by providing project and contracting. Therefore, lighting has become a part of our work in every project. In every project we received, companies that we worked for also wanted us to provide lighting. First of all, listening to the requests appropriate to the project, project-specific product development and implementation gave us the opportunity. In this way, we have learned the production of lighting luminaires from different channels by making different local manufacturers produce products for each project.

2 years ago, we decided to produce and develop our own products under LightOn Lighting brand and apply them in the projects we follow. For 2 years, we have been implementing turnkey projects under our LightOn Lighting brand in our projects. As our product range has increased sufficiently, we are now able to address the market.

As you know, it is difficult to be preferred in the lighting industry. Quality stands out here. Since we do not compromise on quality, we have provided our brand to reach very big companies in a very short time.

#### **How many types of products do you have in total as interior lighting? Can you give us some information?**

In fact, it would not be right for me to give a clear number for this.

ve uygulama fırsatını bize verdi. Böylelikle her proje için farklı yerli üreticilerimize ürünler ürettirerek aydınlatma armatür üretimini farklı kanallardan öğrenmiş olduk.

2 yıl önce ise LIGHTON LIGHTING markası altında kendi ürünlerimizi üretme/geliştirme ve takibini yaptığımız projelerde uygulama kararı aldık. 2 yıldır anahtar teslim aldığımız projelerde LIGHTON LIGHTING markamızı altında kendi geliştirdiğimiz ürünleri projelerimizde uyguluyoruz. Ürün çeşitliliğimiz yeterince arttığı için artık pazara hitap eder duruma geldik. Bildiğiniz gibi aydınlatma sektöründe tercih edilen olmak zordur. Burada kalite öne çıkıyor. Bizde kaliteden taviz vermediğimiz için markamızın çok kısa zamanda çok büyük firmalara ulaşmasını sağladık.

### **İç aydınlatma olarak toplamda kaç ürün çeşidiniz bulunmakta? Bize bilgi verebilir misiniz?**

Aslında bunun için net bir sayı vermem doğru olmayacaktır. Çünkü standart ürettiğimiz ürünlerimizin yanı sıra hizmet verdiğimiz müşterilerimizin her projesine özel farklı üretimler yaptığımız için ürün çeşitliliğimiz sayısal olarak sürekli değişmekte ve artmaktadır. Her proje kendi içinde yeni bir ürünü ortaya çıkarıyor. Bu sayede AR-GE ve ÜR-GE ekibimizle sürekli yeni ürünler üzerinde çalışmalar yapmak zorunda kalıyoruz. Bizde LIGHTON LIGHTING ekibi olarak her gün kendimize farklı tecrübeler katarak yolumuza güçlenerek devam ediyoruz.

### **Anladığımız kadarıyla ağırlıklı olarak mühendislik tarafından gelen işlere yoğunlaşıyorsunuz. Bunun dışında da bir markalaşma sürecindesiniz. Bu noktada LIGHTON LIGHTING olarak, markalaşma ile ilgili ne gibi çalışmalar yaptınız?**

Bu konuda birçok çalışmamız var, ancak en son çalışmamız, 18-21 Haziran'da gerçekleştirilen Yapı Fuarına katılmamızdı. Bu fuarda hem markamızı daha çok noktaya tanıtmaya imkanı sağladık hem de yurtiçi ve yurtdışından gelen yeni müşterilerimiz ile yeni bağlantılar yapma imkanı bulduk. Katıldığımız ilk yapı fuarı olmasına rağmen, beklentimizin çok üstünde dönüşler almamız, bizi mutlu etti. Hedefimiz önümüzde ki senelerde, global pazarlarda belirlediğimiz yurtdışı fuarlarına da katılmak istiyoruz.

### **Sektörün içinden birisi olarak, Türkiye'deki aydınlatma sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Aydınlatma sektörü Türkiye'de büyümesi gurur verici olsa da maalesef bilgi kirliliğini de beraberinde getirmektedir. Biliyorsunuz aydınlatma sektöründe çok firma faaliyet göstermekte. Bugün bir bakıyorsunuz bir kişi 2-3 sene sektörde bulduktan sonra, "Ben de aydınlatma şirketimi kuruyorum" diyebiliyor. Tabi böyle kurulan bir şirket ne kadar kaliteli bir aydınlatma şirketi olur, bu tartışılır.

O kadar çok "ben üreticiyim, aydınlatma firmasıyım" diyen firma var ki



Because we produce different products for our customers we serve for each project, so our product range is constantly changing and increasing numerically. Each project creates a new product in itself. In this way, we are constantly obliged to work on new products with our R&D and production teams. As LightOn Lighting team, we continue to strengthen our way by adding different experiences to ourselves every day.

### **As we understand that you are focusing mainly on the works coming from the engineering side of the company. You are also in the process of branding. At this point, as LightOn Lighting, what kind of activities did you do about branding?**

We have many works on this subject, but our most recent work was to participate in the Construction Fair on June 18-21. In this fair, we both provided the opportunity to introduce our brand to more points and we had the opportunity to make new connections with our new customers from domestic and abroad.

Although it was the first building fair we attended, we were happy to receive feedbacks that were well above our expectations. Our goal in the coming years, we want to participate in international fairs in global markets.

### **As someone of the sector, how do you evaluate the lighting sector in Turkey?**

Although the growth of the lighting sector in Turkey is flattering, unfortunately it also brings information pollution. As you know, many companies are operating in the lighting industry. Today you look at someone who works 2 or 3 years in the sector can easily say "I'm also setting up my own lighting company.". Of course, it is debated what kind of quality this company can provide which is founded in this way.

There are so many companies that say "We are a manufacturer, we are a lighting company" but you cannot understand what they are doing in the market. It affects our sector negatively especially in the cheap and non-guaranteed products from the far east. These non-documented and non-durable products that are caused by





piyasada yaptıkları işin ne olduğunu anlayamıyorsunuz. Özellikle uzak doğudan gelen ucuz ve garantisiz ürünlerde sektörümüzü olumsuz yönde etkilemektedir. Regülasyon olmamasından kaynaklı bu belgesiz ve uzun ömürlü olmayan ürünlerde hem can sağlığını hem ekonomimizi kötü etkiliyor. Bunları pazarlayan kişilerin oluşturduğu bilgi kirliliği de ciddi manada müşterilerimizin kafasını karıştırmakta ve buna dayalı olarak maalesef doğru ve kaliteli ürün satışını güçleştirmektedir.

Bir ürünün kalite standartları bellidir. Ama kimse teknik konulardan bahsetmiyor. Bu da en çok fiyatlarınıza yansıyor. Biz bunun doğrusunu söylediğimiz zaman, bu da müşterinin kafasını karıştırıyor ve müşteri kimin doğru söylediğini algılayamadığı zaman bilgi kirliliğine/kafa karışıklığına yol açmış oluyor. Özellikle LED'den sonra bu bilgi kirliliği daha çok arttı. Bizim burada görevimiz doğru ürünü, projenin ihtiyacına göre müşterilerimize sunabilmek. Bana göre, Önemli olan çok ürün satmak değil, uygun adette, doğru ürünleri belirleyerek projede gereken aydınlatmayı sağlayabilmektir.

**Aydınlatma sektöründe bir Çin faktörü var. Bu anlamda baktığımız zaman sizi en çok etkileyen ithal ürünler mi, yoksa iç piyasadaki kalitesiz aydınlatma ürünleri mi?**

Uzak doğudan getirilen ürünlerle ilgili ciddi bir endişemiz yok. Çünkü bizim pazar hedefimiz bu ürünler değil. LIGHTON LIGHTING olarak kendi ürettiğimiz ürünlerle yerli üretim yaparak piyasada daha çok referans müşterilere ulaşarak ses getirmek istiyoruz.

Aldığımız işlerde birinci önceliğimiz satışını yaptığımız ürünlerin uzun yıllar boyunca sorunsuz olarak çalışmasıdır. Amacımız müşterinin bütçesi dahilinde aydınlatma armatür standartlarını karşılar nitelikte, enerji tasarrufu sağlayan uzun ömürlü ürünler yapmaktır. Doğal olarak rakiplerimiz de yerli üretim yapan firmalardır. Umarım ki

the lack of regulation have a negative impact on both our health and our economy. The information pollution created by those who market non-documented and non-durable products, confuses our customers in a serious sense and unfortunately makes it difficult to sell the right and high quality products based on this.

The quality standards of a product are clear. But nobody talks about technical issues. This is reflected in your prices the most. When we tell the truth, it confuses the customer and when the customer cannot perceive who is telling the truth, it leads to information pollution and causes confusion. Especially after LED, this information pollution has increased more.

Our mission here is to provide our customers with the right product according to the needs of the project. In my opinion, the important thing is not to sell many products, but to determine the right products with the appropriate number, to provide the necessary lighting in the project.

**There is a Chinese factor in the lighting industry. When you look at it, are the imported products that affect you the most or the poor lighting products in the domestic market?**

We have no serious concerns about products from the Far East. Because these products are not our market target. As LightOn Lighting, we would like to make a sound by reaching more reference customers in the market by making domestic production with our own products.

Our first priority in the works that we receive is the trouble-free operation of the products we sell for many years. Our goal is to make long-lasting products that meet the standards of the luminaire within the budget of the customer and provide energy saving. Naturally, our competitors are the companies that make domestic production. Hopefully, we will add more reference projects to our past achievements and gain a greater place in the sector.

**What do you think a good lighting should be like?**

The product needs of the project should be determined for correct and high quality lighting. Lighting comfort parameters that will occur in the environment by means of various computer programs that are helpful in the field of lighting should be observed in virtual environment.

We need to make an accurate analysis of all processes from the initial production stage to the testing stage and the sales stage of the products whose required parameters are determined. After the product has left the production, it is necessary to go to the test and