



Neticede bizi ivmelendiren kısım, son iki yılda İngiltere’de yaptırdığımız çarpma testleri oldu. İlki 2012 yılında olmak üzere dört tane çarpma testini kendi imkanlarımızla yaptık. Beşinci testimizde, test ettiğimiz ürünün prototipinin tasarımını, prototipin hammaddesinin alımını ve İngiltere’ye nakliyesini ise Ankara Kalkınma Ajansı’nın desteğiyle gerçekleştirdik. Bu testler global ehliyet gibi; onu masaya çıkardığınızda bütün sesler kesiliyor. Dolayısıyla yabancı rakiplerim “Türk malı kötüdür” sözünü söyleyemez hale geldi; çünkü aynı test, aynı yerde yapılmış.

Örneğin Amerika’daki firma, o kadar çok işi var ki, benim esas ilgilendiğim pazar olan Ortadoğu’ya gelmiyor, ama İngilizleri ciddi şekilde rahatsız ettik. Tabii onlar da satış yapıyorlar, fakat domine ettiğim Ortadoğu pazarında işin rengi biraz değişti. Artık “OPTİMA bir marka” oldu ve ihalelerde kriter olarak geçiyor. Burada başarı kapısını açan faktör, uluslararası kalite standartlarına erişmiş ve onaylanmış üretim biçimimizin yanı sıra seri imalat şeklinde değil de, müşterinin siparişine göre “butik iş” yapmamızdır. Bu da rakiplerimize göre bazen dezavantaj olabilmekle beraber bir avantajdır.

Böyle özellikli, butik bir iş seçmenizin nedenini öğrenebilir miyiz? Bir pazar araştırması yaparak ve pazardaki boşluğu görerek mi kararınızı verdiniz?

Tamamen sermayeyle alakalı diyebilirim. Elbette pazar araştırması da var. Ama babamdan gelen bir 5 milyon dolarım olsaydı kompresör işiyle uğraşırdım, çünkü dünyanın her yerine

kompresör lazım. Benim turnikelerim her yere ne kadar lazım olabilirdi ki? Bu iş doğası gereği sığ ve ben Türkiye’de iş yapamayacağımı anladım. Çünkü Türkiye’de kaliteli ürün ürettiğinizde, örneğin eğer otomobilden bahsederseniz, herkes lüks araca binmek istiyor, ama turnikeden söz ettiğinizde “O da turnike, bu da turnike” deniyor ve iş orada bitiyor. O noktada ucuz olan, yarışı kazanıyor.

Ankara Kalkınma Ajansı (AKA) ile yolunuz nasıl kesişti? Ajans’tan ne gibi hizmetler aldınız?

Dr. Asuman Korkusuz-Ülgen: Biyoteknoloji doktoramı bitirip yurt dışında çalışmalar yaptıktan sonra Türkiye’ye döndüğümde, artık akademide olmayacağıma karar verdim. Yüreğim uzun yıllardır üniversite-sanayi işbirliği için çarpıyordu. Üniversiteyi ve oradaki anlayışı biliyordum. Zaman zaman serbest danışmanlık yapıyordum. Özellikle evde eşim Tamer Ülgen’in işte yaşadığı sorunları dinledikçe, kafamda bir yol haritası belirmeye başladı. Ben de OPTİMA’nın proje geliştirme kısmında, akademik araştırma geçmişimi ve tecrübemi kullanabilirdim. Eşimin de desteğiyle şirketimizin “dışarıdaki elemanı” oldum.

Şirketimizin alabileceği destekleri araştırırken, Ankara Kalkınma Ajansı’nın Yatırım Destek Ofisi’nin düzenlediği Devlet Teşvikleri Bilgilendirme Semineri’ne katıldım 3 yıl kadar önce. Ve orada şirketimizin alabileceği TÜBİTAK, KOSGEB harici çok çeşitli devlet desteklerinin olduğunu öğrendim. Orada başladı ilk ilişkimiz Ankara Kalkınma Ajansı’yla.

“UZUN LAFIN KISASI, ANKARA KALKINMA AJANSI FİKRİMİZİ GÜLERYÜZLÜ UZMANLARA RAHATLIKLA SÖYLEYEBİLDİĞİMİZ, KONUŞTUĞUMUZDA ANLAŞILABİLDİĞİMİZ, SORU SORABİLDİĞİMİZ, EVET YA DA HAYIR CEVABINI ALABİLDİĞİMİZ BİR YER, DOKTORA DÜZEYİNDE MEZUNİYETLERİ OLAN ÇOK İYİ UZMANLAR VAR. O NEDENLE KENDİMİ AJANS'TA GERÇEKTEN “EVDE” GİBİ HİSSEDİYORUM.”



Yatırım Destek Ofisi'nin yönlendirmesiyle Ekonomi Bakanlığı'na giderek yatırım teşvik belgesi başvurusu yaptık. Ankara Kalkınma Ajansı'nın eğitimleri, bilgilendirme toplantıları ve doğru yönlendirmeleri sayesinde, hem Başkent Organize Sanayi Bölgesi'ndeki yeni fabrikamız, hem Kırıkkale projemiz, hem de ambalaj atıkları ve geri dönüşüm için Ekonomi Bakanlığı'ndan yatırım teşvikleri alabildik.

2013 yılında da, AKA'nın verdiği ücretsiz Proje Döngüsü Eğitimi'ne de katılarak, bir proje başvurusu yaptık. Projemiz kabul olmadı o yıl, ama biz KAYS sistemine nasıl girilir, AKA projelerindeki mantık nedir, onu anladık. Neticede Ajans benim için bir kardeş kuruluş gibi oldu.

Geçen sene içerisinde baktık ki İLTEK programı çerçevesinde yine başvurular var. İleri teknoloji ürün üretmediğimizi düşünerek başvuru yapmıyorduk. Rehberi incelediğimizde farklı alanlarda üretim yapan sektörlerle girdiğimiz için başvuru yapabileceğimizi fark ettik. Eşim Tamer Bey'in bana evde senelerdir anlatmış olduğu şirket problemleri ve benim de kişisel olarak gözleyebildiğim kısımlara getirilebilecek potansiyel çözümler, bir proje haline gelebildi. 2014 yılında AKA İLTEK Mali Destek Programı'na sunduğumuz bu projemiz, 192 proje arasından birinci gelerek desteklenmeye hak kazandı.

Bu proje sayesinde bir tane daha atölyemiz, CNC plazma kesim tezgahımız, elektrostatik boya hattımız, bir yeni Ar-Ge mühendisimiz ve bir yeni endüstri mühendisimiz oldu.

Şirketimizin Kalite Kontrol Birimi kuruldu. Kalite el kitapları hazırlandı. Yeni bir prototipimiz (12'li Çit Bariyer) oldu, tekrar İngiltere'ye çarpma testine gönderdik, test başarıyla sonuçlandı. Patent başvurumuzu yapabildik. AKA'nın düzenlediği Dış Ticaret seminerlerine katıldık. Personelimiz çeşitli eğitimler alabildi. Projedeki dokuz ayımız bitti, buradaki hedeflerimizin %90'ına ulaştık. Şirketimizin ihracat kapasitesini daha da artırmış olduk.

Uzun lafın kisası, Ankara Kalkınma Ajansı fikrimizi güler yüzlü uzmanlara rahatlıkla söyleyebildiğimiz, konuştuğumuzda anlaşılabilirliğimiz, soru sorabildiğimiz, evet ya da hayır cevabını alabildiğimiz bir yer, doktora düzeyinde mezuniyetleri olan çok iyi uzmanlar var. O nedenle kendimi Ajans'ta gerçekten “evde” gibi hissediyorum.

Tamer Ülgen: Eşim Asuman Hanım'ın da bize destek vermeye başlamasıyla beraber, TÜBİTAK ARGE 1507'den iki kez; KOSGEB ARGE ve Endüstriyel Uygulamalar'dan bir kez 400'er bin TL'lik hibe alabildik. Bu benim için şöyle bir belirtidir; Türkiye ölçeğine bakarsak biz hâlâ küçük bir firmayız, ama nitelikli olduğumuzu söyleyebilirim. Bu konuda mütevazı olmayacağım, 36 ülkeye sürekli ihracat yapan çok az sayıda firma var. TÜBİTAK bile “Bu firma küçük olabilir, ama gelecek vadediyor” deyip bizi iki kere destekledi. Sizinle şu anda OPTİMA Mühendislik'le ilgili konuşuyoruz, ama OPTİMA'nın bugün birkaç yan şirketi daha var.



“TÜRKİYE’NİN BUGÜNKÜ KONJONKTÜRÜ İÇERİSİNDE İHRACATTAN BAŞKA ÇARE YOK. KOBİ’LERİN İHRACAT YAPABİLMESİ İÇİN -BÜYÜKLER ZATEN BAŞININ ÇARESİNE BAKIYOR- GEREKEN ALTYAPIYI DEVLETİN TEMİN ETMESİ GEREKİYOR.”

Aldığınız hizmetler firmanıza ve rekabet gücünüze ne gibi katkılar sağladı?

Tamer Ülgen: Ankara Kalkınma Ajansı’nın projesi sayesinde yeni bir ürün ürettik ve bir çarpma testini daha yaptık. “Bu teste 100 bin dolar verilir mi?” diyenler olabilir, ama OPTİMA Mühendislik bu parayı veriyor, verdi. Bu zaferde Ajans’ın da çok katkısı var.

Dr. Asuman Korkusuz-Ülgen: Çarpma testinin harcamalarının bir kısmı (örneğin İngiltere’ye gidiş masrafımız, yeni prototipin tasarım ve üretim ücreti, nakliye ücreti) Ankara Kalkınma Ajansı tarafından sağlanmış oldu.

Tamer Ülgen: Örneğin testler için 250 bin TL harcandığında, bu paranın devlet desteklerinden geri alabileceğimiz kısmı maksimum 25 bin dolar. Yani 175 bin TL’yi OPTİMA yine kendi cebinden vermek zorunda. Ama Allah bin kere razı olsun, netice itibarıyla Ankara Kalkınma Ajansı’nın desteği ve payı var, bu bizim için çok önemli. Çarpma testi, projenin sadece bir

kısmı, Ankara Kalkınma Ajansı’nın desteğiyle toz boya hattı ve plazma da temin ettik. Ancak beni en çok heyecanlandıran test kısmıdır. Çünkü geleceğimize yatırım yaptık. OPTİMA’nın istihdamının artmasına, vereceği ekstra vergiye yatırım yaptık. Burada bizden daha büyük firmalar olmasına rağmen, Kazan Vergi Dairesi’nin değerlendirmelerine göre yaklaşık 3000 şirket arasından bu yıl “vergi şampiyonu” olduk.

Ankara Kalkınma Ajansı’ndan aldığınız desteklerin uzun vadeli etkisiyle ilgili neler söylemek istersiniz?

Dr. Asuman Korkusuz-Ülgen: Ankara Kalkınma Ajansı projesi sayesinde, önceden tecrübemizin olmadığı hususlarda öğrenmek durumunda kaldığımız konular oldu; örneğin projedeki bazı alımlar için ihale düzenledik. Proje, şirketimizi kurumsallaşma boyutuna da getirdi. Bütçe anlamında bakıldığında, ilk başta yazdığımız proje bütçesi 700 bin TL civarındaydı. Sonrasında AKA’yla yaptığımız pazarlıkla 630 bin TL’ye indirdik. Sonuçta %50’si diye bakıldığında Ajans’ın 315 bin TL’lik net bir katkısının olduğu görülüyor. Bu bizim için ciddi

bir rakam. Özellikle mevcut proje çalışanlarının maaşlarının da ödeniyor olması bizim açımızdan çok büyük bir artıydı.

Tamer Ülgen: Ankara Kalkınma Ajansı sayesinde bir tane plazma tezgah aldık. Bu tezgah, daha 1 hafta öncesine kadar ortalama 1,5 vardiya hiç durmadan çalışıyordu. Ne kadar ihtiyacımız varmış, düşünün. Şimdi bir vardiya hiç durmadan tam zamanlı çalışıyor. Toz boyayı henüz devreye alamadık. Belki toz boya, plazma kadar çok kullanacağımız bir şey değil, ama şu kadarını söyleyeyim, dışa olan bağımlılığımızı azalttı. Tezgahsa tezgah, malzemeyse malzeme... İşinizi doğru dürüst yapacaksınız. Yani bu saatten sonra üretim konusunda bahaneniz yok.

Dolayısıyla rekabet gücünüzü artırmaya yönelik önemli bir hamle olduğu anlaşılıyor...

Tamer Ülgen: Çok.

Dr. Asuman Korkusuz-Ülgen: Ankara Kalkınma Ajansı'na yazdığımız projedeki amacımız, daha kaliteli ürünü daha az zamanda ve kendi imkanlarımızla yapabilmek, ürün gamımızı genişletmekti. Prototipimizi ürettik, testini aldık, dışa bağımlılığı azaltmayı plazma tezgah ve boya hattıyla sağladık. Yeni atölyemiz oldu, yeni fabrikamızı açtık, personelimizin sayısı ve mevcut yetenekleri arttı...

Yaklaşık 15 yıllık bir firma olarak ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Bu zorlukların üstesinden nasıl geldiniz?

Tamer Ülgen: ODTÜ Makina Mühendisliği'nden mezun bir mühendisim. Samimiyetle söylüyorum, 2000'li yılların başlarında bu şirketi kurduğumda süpermarkette rafa bakıp makarnanın ucuzunu aradığımı bilirim. Şimdi geri dönüp baktığımda, şirket kurarak Don Kışot'luk ettiğimi düşünüyorum. Gerek var mıydı acaba? Bunu gerçekten soruyorum kendime. Evet, bugün güzide bir şirkete sahibim, fabrikam var, ama bunun bedelini ödedim. Çektiğim çileyi eşime, evladıma soracaksınız.

Türkiye'nin bugünkü konjonktürü içerisinde ihracattan başka çare yok. KOBİ'lerin ihracat yapabilmesi için -büyükler zaten başının çaresine bakıyor- gereken altyapıyı devletin temin etmesi gerekiyor. Ankara Kalkınma Ajansı da devletin bunu yapmakta kullandığı kollarından bir tanesi değil mi? Bu memleketin en önemli problemlerinin belki de birincisi ihracatın düşük olmasıdır.

Peki, ihracatın artırılmasının metodu nedir? Kişisel kanaatimi söylüyorum; KOBİ'lere ellerini güçlendirebilecekleri imkanlar vermelisiniz. Bu imkanlar nedir? Bir tanesi ne yazık ki çok uzun vadeli, ona göre adam yetiştireceksiniz, yani bu bir eğitim meselesi. Ben masaya oturup dünyanın bütün ırklarıyla iş yapabiliyorum, el sıkışabiliyorum. Neticede sorunuzun

cevabı, ihracatçı KDV iadelerinden şikayetçi, ben de öyle. KDV iadelerini devlet vermiyor. Ankara Kalkınma Ajansı'nda, KOSGEB'de, TÜBİTAK'ta durum farklı, vergi dairelerinde durum farklı. Bu çok ciddi kronik bir problemdir. Ben ihracatın internetten falan yapılacağına inanmıyorum. İhracatta malınızı sırtınıza alırsınız, o ülkelerin fuarlarında sergilersiniz. Başka türlü de bu işin olmayacağına inanıyorum. Çünkü müşteri malı gözüyle görmek istiyor. İnternette de olmuyor mudur, oluyordur tabii.

Başarınızın sırrını kısaca nasıl tanımlarsınız?

Tamer Ülgen: Global standartlarda kaliteli olmaktır.

Dr. Asuman Korkusuz-Ülgen: Kendine güvenmek. Mesela Tamer Bey'in en sevdiğim taraflarından biri şudur: Bir Türk mühendis olarak her zaman "Biz de yapabiliriz" demıştır.

Tamer Ülgen: Size komik bir şey söyleyeyim: Ürün gamımızda otopark bariyerleri vardır, kollu bariyer, bütün olay bariyerin inmesi ve kalkmasıdır. Ben bu ürüne bakıp "Bunu üretebilirim" dediğimde otuz yaşından fazlaydım. İnanın, bunu utanarak söylüyorum. Bu cesareti gençlere en azından üniversitede vermek gerekiyor.

Gelecekte girişiminizi nasıl bir noktaya taşımak istiyorsunuz?

Tamer Ülgen: "Bu kadar küçük bir firmayla böyle hedef mi olur?" diyebilirsiniz, beni hoşgörün, ama bir gün İTO'nun ilk 500 firmasından biri olmayı çok isterim.

Dr. Asuman Korkusuz-Ülgen: "Ağaca tırmanmak için yıldızlara ulaşmayı hedefle". Çünkü yolda bir sürü aksilikler oluyor, ama olsun, hedefinin olması her zaman için iyidir.

Son olarak yeni girişimcilere ayakta kalmaları için yol gösterecek ve rehberlik niteliği taşıyacak tavsiyeleriniz nelerdir?

Tamer Ülgen: Bir kere dürüst, disiplinli ve hedef odaklı olmaları.

Dr. Asuman Korkusuz-Ülgen: İnsanın amaçlarının olması çok önemli. Niye üretim yapıyorsun? Sadece para kazanmak için değil ki... Ürünlerinin insanlara faydası olmalı, bir işe yaramalı, değer yaratmalı.

Tamer Ülgen: Ben ailem, personelim, mahallem, şu gördüğünüz Kazan ilçesi, Ankara ve Türkiye için bir işe yarıyorum. Şu anda Türkiye'nin toplam ihracatı yaklaşık 150 milyar dolar; "Bizimkinden ne olacak" demiyorum, çünkü çorbada tuzumuz var. Biz devletin okullarında okuduk. Bizi bu noktaya getiren Türkiye Cumhuriyeti Devleti'dir. Bir nebze geri ödeyebiliyorsak, ne mutlu bize!

BUNLARI BİLİYOR MUYDUNUZ?

NAZ GÜNDÜZ
Uzman



ANKARA KİŞİ BAŞINA GSKD 2011 YILINDA 12 259 \$ OLMUŞTUR

GSKD verileri Düzey 2 bölgeleri için hesaplanmakta olup an itibarıyla 2004-2011 dönemi için mevcuttur. Bu dönemde Ankara ekonomisi yılda ortalama %5,5 büyümüş; ülke içerisindeki payı ise %8,3-%8,8 aralığında seyretmiştir. Kriz dönemi olan 2009'da ulusal GSKD önemli ölçüde azalırken Ankara'nın yalnızca %0,4 küçülmesi nedeniyle ulusal üretimden alınan pay 2009'da zirve yapmıştır.

AR-GE HARCAMALARINDA ANKARA'NIN İÇİNDE OLDUĞU TR5 BATI ANADOLU BÖLGESİ LİDERDİR

2013 yılında İBBS 1.Düzeye göre Ar-Ge harcamalarının en yüksek olduğu bölge %27,5 Batı Anadolu Bölgesi (TR5) iken, bunu %21,3 ile Doğu Marmara (TR4) ve %20,3 ile İstanbul (TR1) Bölgesi takip etmiştir.

2013 YILINDA ANKARA'DA İŞSİZLİK ORANLARI OKUMA YAZMA BİLMEYENLERDE %14.3, LİSE ALTINDA %10.5, LİSE VE DENGİ MESLEK OKULUNDA %11.1, YÜKSEKÖĞRETİMDE %9.1 OLMUŞTUR

Ankara'da eğitim durumuna göre işgücüne katılma ve istihdam oranlarına göre eğitim düzeyi ile işgücüne katılım ve istihdam arasında pozitif bir ilişki olduğu ve en yüksek oranların yükseköğretim düzeyinde olduğu görülmektedir.