



ANADOLU Tıp Teknolojileri A.Ş.

www.anadolutip.com.tr

2003 yılında kurulan Anadolu Tıp Teknolojileri, Türkiye'nin kontak lens ve katarakt cerrahide kullanılan göz içi lens üreticisi. Günümüzün en gözde teknolojisi olan hidrofobik akrilik lensler üretiliyor Anadolu Tıp. Bunlar suyu kabul etmeyen, katlanabilen ve bu sayede küçük bir kesikten göze yerleştirilebilen lensler. Anadolu Tıp Dünya üzerinde tek parça halinde katarakt lensi üreten iki firmadan biri. Bu teknoloji ile üretilen lenslerin avantajı hem sağlamlığı hem de göz içindeki kararlılığı.

Firmayı kurmak için ilk çalışmalara 2001 yılında başlıyorlar. İlk başta bir yabancı firma ile ortak çalışma hedeflenmiş. Ancak yabancı firma, yaptığı fizibilite sonucunda yüksek bir know-how bedeli istemiş ve sonuçta bu seçeneğe vazgeçilmiş.

“Yabancı ortak ile yatırım yapsaydık satma şansımız çok kısıtlı olacaktı.”

Alacakları teknoloji ile üretecekleri lensler günümüzde özellikle Güney Asya ülkelerinde çok ucuza üretilen hidrofobik akrilik lenslermiş. Şu anda ürettikleri hidrofobik lensleri, 2001 yılında ortak yatırım yapmayı düşündükleri aynı firma Anadolu Tıp'tan almaya çalışıyormuş.

2003 yılında Anadolu Tıp'ı kurmuşlar. Firmanın kurulması ile birlikte “intraocular lenslerin” üretimi ve geliştirilmesi konusunda TÜBİTAK-MAM'dan danışmanlık almaya ve eş zamanlı olarak Sivas'ta fabrika inşaatına başlamışlar. İki yılda fabrika inşaatını tamamlayarak Nisan 2005'de deneme üretimine başlamışlar. Şubat 2006'da CE işareti ve ISO (ISO 9001:2000 ve ISO 13485:2003) belgelerini almışlar.

Genel Müdür Alper Kılınc ürünün polimer malzeme tornalandıktan sonra gerçekleştirilen cilalama ile elde edildiğini ve kritik noktanın cilalama know-how'ı olduğunu belirtiyor.

- 2003 Anadolu Tıp Teknolojileri A.Ş.'nin kuruluşu
Projenin başlaması
Deneme üretimine başlanması
- 2005 Projenin tamamlanması
Fabrika inşaatının tamamlanması
- 2006 CE ve ISO belgelendirmeleri
Zaracom markası ile satışlar
- 2007 İhracatın başlangıcı



“Tüm dünyaya lens ihraç eden bir firma olmak”

Mart 2006’dan itibaren satışlar başlamış ve yoğun olarak ihraç pazarlarına odaklanmışlar. Ocak 2007’de Mısır’daki Katarakt Cerrahi Toplantısında Mısır, İran, Ürdün ve S.Arabistan pazarları için önemli bağlantılar oluşturmuşlar. Fransa ve Güney Afrika’dan da talepler almaya başlamışlar.

Türkiye pazarının %50’sini elinde tutan Anadolu Tıp üretiminin %50’sini ihraç ediyor. Anadolu Tıp’ın piyasaya girmesi ile de ithal edilen ürünlerin satış fiyatlarında %50 oranında düşüş olmuş. Alper Kılınc vizonlarını “Tüm dünyaya lens ihraç eden ve piyasadaki en yeni ürünü çıkaran öncü firma olmak” olarak tanımlıyor.

“En iyi optik yüzeye sahip lens”

Anadolu Tıp günümüzde lens üretiminde kullanılan geleneksel yöntemden farklı bir yöntem kullanıyor. Geleneksel yöntemde düğme formundaki polimer tornalanıp şekillendirildikten sonra cilalanıyor. Anadolu Tıp ise polimeri UV ışınları kullanarak bir kalıpta sertleştirip lens haline getiriyor. Fire oranı daha düşük, yüzey kalitesi daha iyi olan bu yeni teknolojide lensler kalıp kullanılarak üretiliyor ve kalıp sonrası lensler hiçbir ek işlemden geçmiyor.

Bu teknolojinin lens üretimine uygulamasını ilk defa Anadolu Tıp yapmış. TTGV ile tanışmaları bu proje sayesinde olmuş. Proje kapsamında çeşitli kalıp geliştirme ve lenslerin optik yüzey düzgünlüğünü iyileştirme çalışmaları yapmışlar ve üretim süreçlerini CE işaretine uygun hale getirmişler.

“Dünyadaki lensler içinde en iyi optik yüzeye sahip ürün bizim lensimiz” diyor Alper Kılınc. Yapılan testlerde Anadolu Tıp ürünlerinin yüzey pürüzlülüğü rakip ürünlerinkinden 10 kat az çıkıyormuş. Düşük yüzey

pürüzlülüğü, hasta konforu ve lens yüzeyinde zamanla birikim oluşmasını engellemesi açılarından büyük önem taşıyormuş.

“TTGV’nin proje yönetimi yaklaşımı çok faydalı”

Sadece destek anlamında değil, projenin gerçekleştirilme sürecinde de TTGV’nin önemli ve olumlu katkıları olduğunu söylüyor.

“Yola çıkmıştık, projeyi zaten yapacaktık. Ancak TTGV bize ar-ge nasıl yapılır öğretti. Hakemler ve izleyicinin yaklaşımı çok olumlu ve yönlendiriciydi. TTGV sayesinde göremediğimiz yanlışlar görüldü.” diyor.

Projelerini başarıya götüren etkenlerden birini Sivas’ta yerleşik olmak olarak görüyor Anadolu Tıp. Alper Kılınc gururla, “Büyük şehirler yerine Sivas’ta olmak sayesinde firmaya daha bağlı bir çekirdek kadro oluşturabildik. İstihdam için geldik ve başarılı olduk.” diyor.

Katarakt lenslerin üretimi emek yoğun ve yetişmiş eleman gerektiren bir süreç. Firmada 44 personel çalışıyor. Anadolu Tıp üretimde çalışan tüm personelini kendisi eğitiyor. 2007 yılı sonuna kadar istihdamı %35 oranında artırmayı hedefliyorlar.

Proje zamanlamasının çok doğru olduğunu düşünüyorlar. Projelerinin üst yönetim tarafından takip ediliyor olması, çalışanların yeni fikir geliştirmelerinin desteklenmesi ve proje kapsamında dışarıdan alınan hizmetler ile geliştirilen bilginin firmada içselleştirilmesi için yoğun çaba sarfedilmesini de başarıya ulaşmalarında diğer önemli etkenler olarak görüyorlar.

Proje kapsamında bir çok kalıcı işbirliği gerçekleştirmişler. Bunların başında TÜBİTAK-MAM, Kayseri KOSGEB TEKMER ve Cumhuriyet Üniversitesi geliyor. Böylece üniversite sanayi işbirliğine de olumlu bir örnek sunuyor Anadolu Tıp.

“Bu sektörde durursanız kaybedersiniz”

Bu nedenle geliştirdikleri teknolojinin başka alanlardaki uygulamalarının yanı sıra lens konusunda da başlatacakları yeni projeleri olduğunu belirtiyor. “8-9 yıl önce biz distribütörken, dünyanın en iyisi olanların birçoğu kendilerini geliştirmedikleri için yok oldular. Bugün bizden lens istiyorlar.” diyor.

Alper Kılınc ar-ge projeleri konusunda çalışma yapmak için ilk adımı atmaya planlayan firmalara şu önerilerde bulunuyor: “Ülkemizin bu tür çalışmalara ihtiyacı var. Ülkemizde imkanlar da çok. Bu çalışmalara girerlerse firmaların başarılı olmamaları mümkün değil. Destek olmaya hazır yeterli miktarda kurum ve kuruluş var. Planlama çok önemli, fizibilite çok önemli, gerçekçi olmak lazım. Bir girelim sonra çıkarız demek başarısızlığı beraberinde getirir. İyi organize olmak ve uzun soluklu çalışmak lazım.”

