



**BIOANALYSE Ltd. Şti.**

www.bioanalyse.com.tr

1983 yılında, antibiyotik duyarlılık disklerinin, faaliyeti sürdürülen tıbbi tahlil laboratuvarı ve bir miktar da yurtiçi piyasa için üretimini yapmak amacıyla Ankara-Kızılay'da 100 m<sup>2</sup>'lik küçük bir laboratuvarla faaliyete başlayan firma, bir yıl sonra uluslararası ilişkilerde etkili olacak ve daha kolay anlaşılacak bir ismin daha yararlı olacağı inancıyla 'Bioanalyse Ltd. Şti.' olarak adını değiştirir. Ürün yelpazelerinde, halen birçok antibiyotiği kapsayacak şekilde 265 çeşit duyarlılık diski bulunuyor. Bu ürün tıbbi tahlil laboratuvarlarında tanı kiti olarak kullanılıyor ve hastaya doğru antibiyotiğin verilmesi konusunda yapılması gereken vücut dışı bir test. Bu testin antibiyotik kullanılmadan önce yaptırılması Amerika ve çoğu Avrupa ülkesinde zorunlu.

### **Türkiye'de alanında ilk firma olma onuru**

Firma, Mikrobiyoloji ve Biyokimya Uzmanı Dr. Remzi Kuleoğlu tarafından kurulmuş. Halen Genel Müdürlük görevini sürdüren Remzi Kuleoğlu kuruluş öykülerini şöyle özetliyor; "1945'lerde, ülkemizde Şişecam'ın ürettiği gaz lambası camlarının ihtiyaca cevap vermediği için ithal edildiğini unutamam. 1980'li yıllarda, mikrobiyoloji laboratuvarlarının vazgeçilmez girdisi ve bilimsel katma değeri hayli fazla olan antibiyotik duyarlılık diskleri de haliyle yurtdışından temin ediliyordu. Devlet görevinden 1983 yılında emekli olduktan sonra, çalıştırmakta olduğum özel laboratuvarın ihtiyacını karşılamak ve fazlasını da iç piyasaya sunmak amacıyla bu üretime başladım. Ancak bundan hemen bir sene sonra, dünyada çok aranan ve eksikliği hissedilen bu ürünü ihraç etme fikri oluştu."

### **Türk Milleti yokluklardan motive olur**

Dr. Remzi Kuleoğlu, Türk milletinin olumsuzluklardan ve yokluklardan motive olan bir yapısı olduğunu ve bunun da Türk girişimcilerinin oldukça iddialı ve kritik işlere girmelerinde önemli bir unsur olduğunu belirterek kuruluş öykülerinde bu özelliğin etkisini şöyle vurguluyor; "... 1983 yılında, o dönemde hala ithal edilen ve o güne kadar ülkemizde hiç üretilmemiş olan bu ürünlerin belirli standartlarda ülkemizde de yapabileceğine olan inancımızla bu işe başladık

- 1983 Bioanaliz Ltd. Şti.'nin kuruluşu
- 1984 Şirket isminin 'Bioanalyse' olarak değiştirilmesi
- 1985 Ürünlerin şişe yerine, kod basılarak kartuşa konmaya başlanması
- 1997 MEDICA'97 Düsseldorf Fuarı'na katılım sonrası yurtdışı pencerenin açılması
- 2001 Ankara Üniversitesi KOSGEB-TEKMER'den "Duvarsız İnkübatör" desteği alınması
- 2001 TTV ve TÜBİTAK destekli ilk ar-ge projesi
- 2008 TTV destekli 'Disk Dağıtma Aparatı' için patent başvurusu



ve o zamanki ismiyle 'Bioanaliz' olarak şirketimizi kurduk. 'Bioanaliz' Türkiye'de bu alandaki ilk firmadır." Başlangıçta, farklı antibiyotiklere ait diskler farklı renklere boyanıp, penisilin şişelerine konularak üretimler yapılmış ve sadece yurtiçine satılmış. İhracat hedeflenince de hem şirket ismi hem de tüm sunum sistemi değişmiş ve diskler, pazarı elinde bulunduran lider firmaların ürünleri gibi, 6 mm çapındaki yuvarlak disk kağıtlarının üzerine çok küçük boyuttaki kısaltılmış antibiyotik kodları basılarak, kartuşlara (ince tüplere) konmaya başlanmış. Bu kodlama için kendi bünyelerinde küçük bir matbaa tesisi de kurmuşlar. İlk yıllarda ihracat için pek çok ülkeye tanıtım broşürleri ve numuneler gönderilmiş ancak pek bir sonuç alınamamış.

### İlk ihracat sevinci

Remzi Kuleoğlu ilk ihracatlarını o günün heyecanıyla şöyle anlatıyor; "Yurtdışındaki ticari ataşeliklerimiz aracılığı ile neredeyse temas kurmadığımız ülke kalmadı. Ama ihracat bir türlü mümkün olmadı. Nihayet, 1990'ların başında ilk yurtdışı satışımızı İtalya'ya yaptık. İhracat tutarı 70 ABD Doları kadardı ama çok mutlu olduk. Hala o firmayla çalışıyoruz. 1997'ye kadar sadece iki ülkeye ihracat yapıyorduk. Bu tarihte MEDICA'97 Düsseldorf Fuarı'na katıldık. Ürününüz çok ilgi gördü ama disk dağıtıcı olarak tanımladığımız 'dispenser' ekipmanımız yeterli teknik kapasitede olmadığı için o fuarda fazla kalıcı bağlantılar kuramadık. Fakat fuardan sonra ihracat yaptığımız ülke sayısında önemli bir artış oldu ve 7 ülkeye ihracat yapar hale geldik. 2000'li yıllardan itibaren ise ar-ge destekleriyle önemli projelerimizi hayata geçirdik ve bu çalışmalar bize çok kritik ilerlemeler sağladı. Halen yaklaşık 80 ülkeye ihracat yapıyoruz."

### Ar-ge destekleriyle kritik problemlerin çözümü

Satış Müdürü M. Yiğit Kuleoğlu konularına hakim olduklarını ve darboğazlarının nerelerden kaynaklandığını bilmelerine rağmen, ilk dönemlerinde söz konusu iyileştirme çalışmaları için gerekli büyüklükte

öz kaynakları olmadığı ve banka kredilerini de cazip bulmadıkları için, 2000'lerin başında kadar statik bir pozisyonda kaldıklarını vurgulayarak, bu sorunların aşılması için ar-ge desteklerinden yararlanma stratejilerini ve ardından yaşanan gelişmeleri de şöyle anlatıyor; "Bizim konumuzda yatırımın geri dönüş süresi 3 ila 4 yıldır. Bu nedenle banka kredileri bizim için cazip olmaz. Biz, ar-ge çalışmalarını hep kendi imkanlarımızla yapıyorduk. Ama yapmamız gereken iş boyumuzu aşınca, önemli bir çalışmamız olan "Disk Kesme Makinesinin Tasarım ve Geliştirilmesi" projemiz için 2001 yılının hemen başında A.Ü. KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezi'nin Duvarsız İnkübatör desteğinden yararlandık. Bu çalışma ile hem kartuşta önemli yenilikler yaparak önemli bir eşiği aştık, hem de ar-ge desteği konusunda özgüvenimiz ve cesaretimiz arttı. Yeni destekler ararken TTGV'yi öğrendik ve aynı yıl "Antimikrobiyal Duyarlılık Diski Üretiminde Silikajel Kapsülleme ve Termoforming Uygulamasının Geliştirilmesi" isimli projemiz ile TTGV'nin kapısını çaldık. Bu projede hem TTGV hem de TÜBİTAK'ın ar-ge desteklerinden yararlandık.

Bu, termoforming uygulamasındaki süreç geliştirme projemiz sonucunda ambalajlamada; sıfır fire ile, maliyeti oldukça düşürüp, hızı ise ciddi oranlarda artırarak, göze hitabı da üst seviyelere çıkarmak suretiyle çok büyük bir iyileştirme gerçekleştirdik. Bu ambalajlama tipi, o dönemde yalnızca ABD orijinli bir rakibimizde vardı. Bu proje sonrasında ihracat yaptığımız ülke sayısı parabolik bir artışla 7'den yaklaşık 70'e çıktı. Özetle, bu projenin ardından "Bioanalyse" dünya pazarına artık ben de varım dedi."

### Her ar-ge projesi rekabetçiliği ve satışları daha da üste taşıyor

1997 yılında katıldıkları MEDICA'97 fuarında önemli bağlantılar kuramayışlarının nedeni olan ve satışlarda önemli bir darboğaz yaratan disk dağıtım ekipmanı "Dispenser"ın geliştirilmesi projesine de 2008 yılında başlamışlar ve bu proje için de TTGV'den destek almışlar. "8-yuvalı Antimikrobiyal Duyarlılık Diski Dağı-

tıcısı Tasarım ve Uygulama Projesi” isimli bu projenin önemi ve firmalarına katkıları konusunda M. Yiğit Kuleoğlu şunları söylüyor; “Dispenser, sarf malzemesi satışında çok önemli bir ekipman. Kullanıcının sizi tercih etmesi noktasında çok etkili oluyor. Projede son aşamaya geldik. Geliştirdiğimiz ürüne tasarım tescili aldık, patent için de birçok ülkeyi kapsayacak şekilde başvurduk. Ayrıca bu projemizle ‘II. Ulusal Tıbbi Cihaz Proje Yarışması – 2008’de de üçüncülük ödülü aldık.

Bu yeni ürünümüzle, çok önemli ve büyük bir kırılma yaşayacağımızı ve dikkat çekeceğimizi düşünüyoruz. Proje bize hem teknik yönden ciddi bir prestij sağlayacak, hem de satışlarımızı kısa sürede birkaç misline katlayacak oranlarda ekonomik katma değer sağlayacak.”

### Ar-ge destekleri firmaların özgüvenini artırıyor

M. Yiğit Kuleoğlu ar-ge desteklerinin ekonomik katkılarının yanında daha pek çok yararına da tanık olduklarını söylüyor ve bunları şöyle dile getiriyor; “Ar-ge destekleri firmaları cesaretlendiriyor, güvenlerinin artmasını sağlıyor. Bu desteklerin başvuru ve sonrasındaki prosedürleri önceleri zor ve fazla bürokratik gibi görünüyor, ama bu proje merkezli yaklaşımlar ile planlama yapma, önünü görebilme, strateji oluşturma gibi yetenek ve meziyetleri kazanıyorsunuz. İhracat ve kurumsallık artıyor ve ülkemizin sıkça karşılaştığı krizler sizi eskisi kadar yormuyor. Ayrıca, ilk proje biraz gözünüzde büyüyor ama sonra proje alışkanlığı kazanıyorsunuz ve ardı ardına proje yapar hale geliyorsunuz. Unutmamalıyız ki, yapılabilirlik ancak çalışmak ve başarmakla mümkündür. Keza, en iyiye ancak, en doğru adımları, en uygun zamanlarda ve en gerçekçi finans hesaplarıyla atarak yola çıkanlar ulaşabilir. Ar-ge proje sistematigi işte bunları sağlıyor.”

### Rekabet için öne çıkan faktörlerde üstünlük sağlanmalı

Kurucu Genel Müdür Dr. Remzi Kuleoğlu; dünyada rekabetçilik için önemli faktörlerin kalite, fiyat ve fark

yaratmak olduğunu, kendi alanlarında ise bunlara ek olarak güvenilirlik, termine uyum, çıkan problemin anında çözümü gibi kritik unsurların da öne çıktığını vurguluyor ve tüm bunların sağlanması için ar-ge odaklı firma olmaları gerektiğini belirterek ekliyor; “Bioanalize firması önemli çalışmalarını ar-ge proje sistematigi ile yapma alışkanlığı kazandı ve bu süreçlerde de ar-ge desteklerinden yararlanmayı bir şirket politikası haline getirdi. Biz, ar-ge destekleri ile, bir firmanın nasıl hızlı geliştiğine ve rekabetçiliğini nasıl artırdığına iyi bir örnek olduğumuzu düşünüyoruz. Bir ülkenin kalkınması ve gelişmesinde sanayi kuruluşları nasıl önemliyse, sanayi kuruluşlarının gelişmesinde de ar-ge faaliyetleri o denli önemli. Bu faaliyetlerin yapılabilmesi içinse ar-ge destekleri olmazsa olmazlardan.”

Dr. Remzi Kuleoğlu ar-ge destek kaynaklarından daha fazla yarar sağlanması ve bu sistemlerin iyileştirilmesi için önerilerini de şu şekilde sıralıyor; “Sanayicilerin vakitleri ve bütçeleri kısıtlı. Bu nedende destek ödemelerinin zamanında yapılması gerekir. Ayrıca, ar-ge çalışmalarında önemli bir yer tutması gereken üniversite-sanayi işbirliğini geliştirmek üzere, sanayi ihtiyaçları dikkate alınarak farklı destek türleri ve imkanları da yaratılmalı. Diğer yandan üniversite araştırmaları, lisansüstü ve doktora çalışmaları için, örneğin bizim alanımız oldukça ilginç olabilir ve biz de bu konuda destek olmaya hazırız. Bu arada, başarılı ar-ge sonuçlarının üretime kazandırılması ya da ticarileştirilmesi konularına da daha fazla önem verilmeli.”

### Sürekli ilerleme için sürekli ar-ge

Dr. Remzi Kuleoğlu, ilerleme için sürekli yeni ar-ge çalışmaları peşinde olmak gerektiğini şu sözlerle vurguluyor; “Biz ülkemizin de bu alanda var olduğunu dünyaya göstermek için ihracatı gönlümüze yerleştirdik. Bunu yapmak için de hem alanınızdaki gelişmelere hızla ayak uydurmalı, hem de yeniliği oluşturabilme noktasında söz sahibi olabilmeliyiz. Bu doğrultuda ilerlerken en önemli güvencelerimizden birisi de devletimiz tarafından sağlanan bu değerli ar-ge destekleridir”.