



EMA GRUP Ltd. Şti.

www.emagroup.net

1993 yılında dört arkadaşın biraraya gelerek kurduğu bir firma olan Ema Grup'un ana faaliyet konusunu baskı, ambalaj ve ahşap boyama sistemleri, mermer yüzey uygulama sistemleri, alüminyum profil entegre tesisleri otomasyonu ve UV lak üretimi oluşturuyor. Günümüzde ISO9000 belgesine sahip, imal ettiği üretim hattı çözümlerini ve bu hatlarda kullanılan kimyasalları 35 farklı ülkeye ihraç eden bir firma Ema.

Akıllı tasarım

1993 yılında mor ötesi (ultraviyole-UV) ışın kullanarak kurutma yapan sistemler üreterek işe başlamış Ema. Zaman içerisinde müşterilerinden gelen taleplerle kurutma konusunun değişik alanlarında makineler ve kimyasallar üretmeye başlamışlar. İlk ürünleri UV ile çıkartma etiketleri ve tekstil yaka etiketlerinin üzerindeki baskıyı kurutan bir makineymiş.

"İlk işimiz UV ile kimyasalları kurutmaktı. Daha sonra kızılötesi ışınla kurutma sistemlerini geliştirdik. Sıcak hava sirkülasyonu ile çalışan jet air dediğimiz kurutma sistemlerimiz de var. İlk başlangıçta etiket dünyasıydı hedefimiz, daha sonra offset ve serigrafi geldi. Bunların hepsi Türkiye'de ilk uygulamalardı. Ürünlerimiz sayesinde müşterilerimiz daha önceden 15-20 günde yaptıkları işi 2 saatte yapar hale geldiler." diyor Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Eroğlu. Bunu plastik türevli yüzeylerde boya bazlı kurutma takip etmiş. Sıcak hava, soğuk hava ve UV kullanarak tek makine ile her türlü ürünü kurutabilecek makineler yapmışlar.

Her başarılı çözüm sonrasında yeni müşteri talepleri

Ema'nın ürettiği çözümlerin başarıları sonucunda TTGV desteği ile gerçekleştirdikleri projelerin temelini oluşturan müşteri talepleri gelmeye başlamış. TTGV ile yaptıkları ilk proje konusu mobilya sektöründe kullanılan

- 1993 Ema'nın kuruluşu
UV kurutma makinesinin geliştirilmesi
- 2001 ISO 9000 belgesi
CE işareti
- 2003 TTGV destekli ar-ge projelerinin başlangıcı



MDF ve sunta gibi malzemelerin üzerine boya basan ve kurutan bir hattın geliştirilmesi. Bu proje başladıktan kısa bir süre sonra UV ile kuruyacak boya ve kimyasalların geliştirilmesini konu alan ikinci projelerini sunmuşlar.

Projeleriyle tasarladıkları hattı zaman içerisinde daha da geliştirmişler. “İlk yaptığımız üzerine vernik süren bir sistemdi. Daha sonra sadece vernik yeterli olmadı, boya süren bir sistem yaptık. Tek kat boya yetmedi iki kat boya sürüldü. Her talep daha farklı bir sisteme yol açtı. Şu anda 16-17 adet boya hattımız var değişik yerlerde çalışan. Projeyle birlikte yapı çok değişti.” diyor Hasan Eroğlu.

Müşteri ihtiyaçlarına çözümler ürettikçe rekabet avantajı kazanmaya başladıklarını belirtiyor. Rakipleri sadece yurtdışındaki firmalarmış.

“Her krizde yeni ürünler ekledik.”

Her iki projenin sonucunda elde edilen ürünler ticarileşmiş. Ticari başarı sadece Türkiye ile sınırlı değil. İhracat da gerçekleştirmişler. İran, Arnavutluk, Suriye’de çalışan makineleri var. Rusya’da hem UV kurutucu hem de kimyasal konusunda çalışıyorlar.

Bütün krizlerde güçlendiklerini belirtiyor Hasan Eroğlu ve ekliyor “Her krizde yeni ürünler ekledik. Biz sadece tekstile yönelik etiket kurutma makineleri yapsaydık bitmiştik. Bizi ayakta tutan şey yurtdışına mal satıyor olmak.” Ticari başarıya giden süreçte verdikleri satış sonrası hizmetin de önemini belirtiyorlar. “Ema’nın makinesinde bir problem olursa, makineyi yenisiyle değiştirmek pahasına sattığımız sistemlerin arkasında olduğumuz imajını yerleştirdik.” diyor Hasan Eroğlu.

Projelerin firmada yarattığı değişim konusunda “Farklı sektöre açtı bizi bu projeler. Biz makine fiyatını düşürerek bu makineyi kullananların oluşturduğu pastayı büyüttük. Şimdi pazardaki firma sayısı arttı. Sektörü canlandıran firma pozisyonuna geldik. Üretici daha çok mal üretti, ihracatı arttı. Boya imalatçısı para kazandı. İthal ürünlerin fiyatlarını da aşağıya düşürdük.” diyorlar.

Doğru ilerleyen bir destek süreci

Nereden destek buluruz, neler yapabiliriz diye araştırırken üniversiteden akademisyenlerin yönlendirmesiyle TTGV ile tanışmışlar. “İlk defa bu kadar doğru ilerleyen bir süreçle karşılaştığımız için şaşırдық.” diyor Hasan Eroğlu.



TTGV'nin sağladığı destek olmasa da bu projeyi yapdık diyorlar. Ancak böyle bir durumda sürecin çok yavaş ilerleyeceğini, TTGV desteğinin herşeyi çok hızlandırdığını vurguluyorlar. Parasal desteğin yanı sıra değerlendirme ve izleme süreçlerinin projeleri ve firmayı disipline ettiğini, projelere öncelik kazandırdığını belirtiyorlar. Ancak zamanlama konusunda biraz geç kaldıklarını düşünüyorlar.

Hasan Eroğlu, ar-ge projeleri konusunda çalışma yapmak için ilk adımı atmayı planlayan firmaların faaliyet alanlarında derin bilgi ve müşteri bağlantılarını sürekli

canlı tutmaları gerektiğini söylüyor ve ekliyor: “Ülkemizi rekabetçi bir konuma getirecek tek araç araştırma geliştirme çalışmaları yapmaktır. Destek olarak bir iki yılda geleceğimiz yere, kendi başımıza 10 yılda geliriz. Sağlanan destek mekanizmalarından olabildiğince yararlanabilirsek daha büyük hedeflere daha kısa sürede ulaşırız.”

