



MEGATEK Ltd.Şti.

www.megatekltd.com

1991 yılında kurulan Megatek'in ana faaliyet konusunu beyaz eşya sektörüne yönelik çözüm ve iş akışını hızlandırıcı esnek üretim sistemleri ile yoğun otomasyon ve teknoloji ağırlıklı üniteler ve makineler üretmek oluşturuyor.

200m²'den 5.000m²'ye

İzmir'de iki mühendis tarafından kurulan Megatek, 200 metrekairelik bir dükkanda çamaşır makinelerinde kullanılan 15 değişik model kazanı merkezleyen bir aparat üreterek başlamışlar işe. 2000 yılındaki ar-ge projelerine kadar bir büyüme gerçekleştirememişler.

2000 yılında firmanın başvuruda bulunduğu iki projenin desteklenmesine karar verilmiş. "O gün TTGV risk aldı. Projeler onaylanmamış olsa Megatek bugün bulunduğu yerde olamazdı." diyor Yönetim Kurulu Başkanı Zekai Fidan. Daha sonra 2002 yılında strafor kalıp makinesi, 2003 yılında termoforming hattı projelerini yapmışlar TTGV desteği ile. Bugüne geldiğimizde ise, 2 fabrikası ile toplam 5.000 metrekairelik üretim alanında yılda 55-60 makine üreten, ürettiği esnek üretim sistemlerini yurt içindeki beyaz eşya üreticilerinin yanı sıra ihracat eden bir firma haline gelmiş Megatek.

10 yıl içinde insansız fabrikalar yaratmak

Vizyonlarını "Biz bir ar-ge firmasıyız. 10 yıl içinde farklı alanlarda, değişik üretim tarzları, insansız fabrikalar yaratan bir firma olmak istiyoruz biz." diye tanımlıyor Zekai Fidan.

2006 yılı Deloitte Technology Fast 50 Türkiye'de 13'üncü, Orta Doğu ve Avrupa'nın en hızlı büyüyen 500 firması sıralamasında -Deloitte Dünya Technology Fast 500'de 321'inci olmuş Megatek. Ayrıca Sanayi Odası'nın ar-ge

- 1991 Otomatik boru bükme makinesi projesi,
- 2000 Otomatik kondanser kaynak makinesi projesi
- 2002 Strafor kalıp makinesi projesi Patent Başvurusu
- 2003 Termoforming hattı projesi
- 2006 Deloitte Technology
- Fast 50 Türkiye 13.sü



ve vergi konusunda verdiği çeşitli ödülleri, Ekonomist ve Finansbank'ın Yaratıcı KOBİ dalında 3.lük ödülü var. IV. ve VII. Teknoloji Ödülleri de finalistler arasında yer almışlar.

180 bin ABD Doları destek ile 8 milyon ABD Dolarlık kazanç

TTGV desteği ile dört proje yapmışlar ve tüm proje sonuçları ticarileşmiş. Bunlar CNC boru bükme makinesi, CNC kondansör kaynak makinesi, EPS strafor kalıp makinesi ve termoförming hattı projeleri. Beşinci projeleri de onaylanmış.

CNC boru bükme makinesinde buzdolaplarının arkasında bulunan, serpantin adı verilen boruların otomatik olarak şekillerindirilmesini sağlayan bir makine tasarlamışlar. CNC kondansör kaynak makinesi projesinde ise bükükleri bu boruları kondansör haline getirmek için gereken kaynaklama işlemlerini otomatik olarak yapan bir makine geliştirmişler. EPS strafor projesinde strafora el değmeden form veren bir otomatik kaplama makinesi tasarlamışlar. Termoförming hattı projesi kapsamında da buzdolaplarının iç kısımlarında ısı ile şekillendirilerek kullanılan bölümlerin üretimi için bir hat tasarımı gerçekleştirmişler.

"Bu makineler ciddi ticari başarı kazanmış ve firmamızı yukarıya taşımıştır." diyor Zekai Fidan ve ekliyor, "En çarpıcı örnek kondansör kaynak makinesi. Bu proje için 100 bin ABD Doları borçlandık, 80 bin ABD Doları hibe destek aldık. Proje sonucunda satış birim değeri 200 bin Avro olan 16 adet makine satıldı. Bu makinelerin yurtdışından gelişi yaklaşık 500 bin ABD Doları. Proje ile 8 milyon ABD Doları kaynağın yurtdışına gitmesi engellenmiş oldu. Bir makinede 180 bin ABD Doları destek verdi devlet, 8 milyon ABD Doları ithalattan kurtuldu." diyor. Sadece yurt içine değil yurtdışına da satmışlar ürettikleri makineleri.

"Hayal satarız ondan sonra projeye başlarız"

Ticarileşme süreci Megatek'in projelerinde oldukça

hızlı. "Hayal satarız ondan sonra projeye başlarız." diyor Zekai Fidan.

Projelerini başarıya götüren etkenlerden ilkinin inat ve yılmadan çalışma, ikincisinin lokasyon, üçüncüsünü zamanlama, dördüncüsünü ise yan sanayi ile kurdukları sıkı işbirliği olarak tanımlıyorlar.

Patentler ve yeni iş modelleri

Pamuk toplama makinesi ile ilgili bir patentleri var. CNC kondansör kaynak makinesini CNC raf kaynak makinesi haline getirerek çevrim süresini 4 saniyeye indirmişler ve bunun için de patent başvurusunda bulunmuşlar. Dünyada en iyi sürenin 18 saniye olduğunu söylüyorlar.

Yavaş yavaş makinelerde üretilen ürünlere de müdahale etmeye başlamışlar. Bu çalışmalarını sonucunda çıkan fikirleri nasıl bir iş modeli ile ticarileştirelim diye düşünüyorlar. Bir yöntem olarak ürünün patentini alıp makine ile birlikte satmayı planlıyorlar.

Destek ile piyasada güvenilir bir imaj yaratmak

Desteklenen projeleri öncesinde ciroları 500 bin ABD Doları'nın altındayken, 2007 yılının ilk altı ayında 5,5 milyon ABD Doları'na ulaşmış. Mali rakamlar 7 yılda yaklaşık 20 kat büyüdüklerini gösteriyor. "Küçük bir firmadan orta ölçekli bir firma haline geldik." diyor Zekai Fidan.

2000 yılında ekonomik krizle birlikte tüm çalışmalarının durma noktasına geldiğini, tam bu dönemde TTGV ile tanışmalarının ve projelerinin kabul edilmesinin firmanın yeniden canlanmasını sağladığını, destekler sayesinde ayakta kaldıklarını, desteklerin firmayı sonraki yıllara taşıdığını belirtiyor Zekai Fidan.

TTGV tarafından desteklenmenin finansal fayda dışındaki faydalarını şöyle sıralıyor Zekai Fidan "TTGV'nin desteklediği bir firma hem mali açıdan, hem de teknik açıdan denetlenmiş oluyor. Bu da piyasada güvenilir bir imaj yaratıyor. Destek almış, akademisyenler tara-

findan değerlendirilmiş bir firmaya, biz de güvenebiliriz diye düşünüp iş veriyor insanlar. Bu imaj sayesinde işler kazandık. Değerlendirme ve izleme süreçlerinin çok katkıları oldu. Hakem ve izleyicilerimizin bir çoğu ile hala görüşür tartışırız. Üniversiteler ile kalıcı ilişkilerimizin oluşmasını sağladı bu destekler.”

Aynı kalitede malı daha ekonomik üretmek

Proje konularının nasıl tespit edildiğini ise şöyle anlatıyor Zekai Fidan: “Müşteriler bizi bulur. Ayrıca biz de fabrikaları dolaşıyoruz. Yaratıcı fikirlerin çoğu fabrikaları gezerken çıkıyor. Birçok makineyi ve insan gücünü ortadan kaldıran sistemler yapıyoruz. Biraz insafsız gibi geliyor ama değil. Örneğin kondanser üretiminde daha önceden 150 kişi çalışıyordu, yılda 360.000 adet kondanser yapabiliyorlardı. Biz müdahale ettikten sonra bu alandaki personel azaldı ama diğer bölüm-

lerde çalışanların sayısı arttı. Aynı fabrikada şu anda 800 kişi çalışıyor ve 10 milyon kondanser üretiyorlar. Aynı kalitede malı daha ekonomik üretiyorsanız, satışlar sizin demektir.”

Ar-ge ile fark yaratmak

Ar-ge projeleri konusunda çalışma yapmak için ilk adımı atmaya planlayan firmalara Zekai Fidan şu önerilerde bulunuyor:

“Sokakta herkesin yaptığı işi yapmaya kalkıştığınızda, rekabet ortamı içerisinde kârsızlığa doğru gidirsiniz. Şu anda benim çalıştığım alanda hala kimse yok ve 22 milyar ABD Dolarlık ithalat yapılıyor. Herkes kendi alanını işaretlesin patentiyle, bilgi birikimiyle ve yarattığı yeni bilgilerle. Şu anda bilgi her yerde açık. Bunları toplayıp kendine has bilgileri üretebilecek insanlara ihtiyaç var Türkiye’de. Yeni başlayacaklar eğer para kazanmak ve fark yaratmak istiyorlarsa gelirlerinin en az %10’nunu ar-ge’ye ayırmak zorundalar.”

