



## TEKNİK KİMYA A.Ş.

[www.teknikkim.com.tr](http://www.teknikkim.com.tr)

Teknik Kimya A.Ş.; 1989 yılından bu yana üretim faaliyetlerini sürdüren Armağan Kimya San. ve Tic. Ltd. Şti.'ne teknik hizmetler vermek amacıyla 2003 yılında kurulmuş. 2005 yılı itibarıyla tüm teknik ve pazarlama faaliyetleri Teknik Kimya A.Ş. üzerine aktarılmış. Firma tekstil sektörü için proses kimyasalları üretimi ile başlanılan yolculuğuna, bu gün 4.600 m<sup>2</sup> kapalı alana sahip modern üretim tesislerinde; yaklaşık 50 kişilik deneyimli kadrosu ve 250'den fazla ürün çeşidiyle devam etmekte. Teknik Kimya A.Ş. tüm PU prosesleri için Masterbatch'ler (poliol içi sıvı renklendiriciler), vernikler, pigment pastalar, spreyl boyalar, kalıp içi boyalar ve kalıp ayırıcılar, kauçuk sektörü için kalıp ayırıcılar, yağlayıcılar ve kaydırıcılar, gıda ambalaj sektörü için "heat sealed"lar ve çeşitli prosesler için köpük kesicileri teknolojik gelişmeleri takip ederek üretmekte.

### Üretimin her alanında kalite

Genel Müdür Mehmet Kocasakal, Teknik Kimya'nın ayakkabı taban ve terlik sektörüne yönelik ürettiği poliol içi sıvı renklendiriciler, vernikler, pigment pastalar, spreyl boyalar ve kalıp ayırıcılar ile sektörde lider olduğunu vurguluyor ve devam ediyor: "Bu alandaki faaliyetlerimizi ülke dışına da taşıyıp özellikle Ortadoğu ve Doğu Avrupa ülkelerine yaptığımız ihracatımızı her geçen gün arttırarak ülkemize önemli döviz girdisi sağlamayı hedefliyoruz." Mehmet Kocasakal, Türkiye'nin yükselen değeri olarak adlandırdığı otomotiv yan sanayisi için ilk defa %100 yerli sermaye kullanılarak ve kendi tecrübelerine dayanarak kalıp ayırıcılar, Masterbatch'ler ve kalıp içi boyaları ürettiklerini belirtiyor ve Teknik Kimya olarak bugün ülkemizde üretilen birçok yerli araçta ürünlerinin kullanılmasının haklı gururunu yaşadıklarını söylüyor. ISO 9001 Kalite Sistemi yaklaşımı ile üretimini sürdüren Teknik Kimya A.Ş.; Üçlü Sorumluluk (Responsible Care) belgesinin getirmiş olduğu insana ve çevreye duyarlı olmayı kendisine ilke edinmiş. Ayrıca, şirket içinde oluşturdukları İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Kurulu ile; çalışanlarına sürekli eği-

- 1989 Armağan Kimya Ltd. Şti. kurularak tekstil proses kimyasalları üretimine başlanması
- 1990 Ayakkabı taban ve terlik sektörü kalıp ayırıcıları için distribütörlükler alınması
- 1996 Ayakkabı taban ve terlik sektörü için pigment pastaları, poliöl içi boyaları, vernikler ve kalıp ayırıcı üretimine başlanması
- 1998 Kırşehir bölgesindeki fabrikaya taşınması
- 2001 Ambalaj sektörü için 'Heat Seal' verniklerinin üretimine başlanması
- 2004 Otomotiv yan sanayi için poliöl içi ve kalıp içi boyaları ve kalıp ayırıcı üretimine başlanması
- 2005 Teknik ve ticari faaliyetlerin Teknik Kimya A.Ş. adı altında toplanması
- 2008 İran ile ortak yatırımın hayata geçirilmesi



tim vererek iş kazalarını minimum seviyeye indirmeyi hedeflemişler.

### Krizi fırsata çevirdik

Mehmet Kocasakal, son global krizde verimlilik ve maliyet dengelerini gözden geçirerek aldıkları önlemlerle krizi göğüsleyebildiklerini belirtiyor. Krizden en çok etkilenen sektörlerden biri olan otomotiv sektörüne ürün veren Teknik Kimya, esnek yapısı sayesinde acil çözümler üretebilmiş, bu sayede, krizde sektörün daralmasına rağmen pazar payını arttırmış.

### Ar-ge projemiz şirketimizin çıtasını yükseltti

Teknik Kimya A.Ş.; Armağan Kimya adı altında, 1990-1996 yılları arasında kalıp ayırıcıların distribütörlüğünü yaparken sektörü ve pazarı öğrenme fırsatı bulmuş, daha sonraki yıllarda, pazarını ve uygulama tekniklerini çok iyi bildiği bu sektörde kullanılan ve tamamen ithal olan bu ürünlerin kullanıma hazır ve düşük konsantrasyonlu, solvent bazlı versiyonlarını üreterek pazarlamaya başlamış. Ancak 2000'li yılların başlarında pazardaki eğilimin konsantre solvent bazlı ve su bazlı ürünlere doğru kaydığını tespit etmiş ve hiç de yabancı olmadığı bu mamullere konsantre ürünler eklemenin gerekliliğini fark etmiş. Bunun sonucunda; 2005 yılında bu konuda ön çalışmalara başlanmış, 2006 yılında TTGV tarafından da desteklenen "Soğukta Kürleşen Esnek Köpük Poliüretan Sistemler İçin Çevre Dostu, Solvent Bazlı Ve Su Bazlı Konsantre Kalıp Ayırıcıların Uygun Kimyasal Yapı ve Prosesle Üretilebilirliğinin Sağlanması" projesi ile nitelikli bir ar-ge ekibi oluşturulmuş.

Mehmet Kocasakal proje kapsamının, standartları yüksek, kuralları çok sert ve çevre mevzuatlarını en üst düzeyde takip eden otomotiv sektörünü hedeflediğini anlatıyor ve bu yüzden proje başarılarının kendilerine pek çok avantaj sağladığını ve şirketlerinin çıtasını yükselttiğini belirtiyor.

Proje çıktısı ürünler; otomotiv yan sanayinde tamamen ithal olan malzemelerin yerini alarak ithalatın önünü keserek, ülkemize katma değer yaratmış. Ayrıca; bir yıl içerisinde sadece yurtiçinde %60 pazar payına ulaşılmış. Devamında ürünlerle ilgili ihracat çalışmalarına başlanarak, özellikle son dönemlerde otomotiv yan sanayinde ciddi bir ivme kazanan İran'da pazar payını artırmışlar. Mehmet Kocasakal ar-ge projelerinin ticari kazanç yanında, süreç yönetimi, doğru kaynak kullanımı, müşterilerle sürdürülebilir yakın ilişkilerin oluşturulması konularında da katkıda bulunduğunu belirtiyor ve ekliyor: "Projeler sayesinde firmaların pazarlama stratejileri gelişiyor ve bu süreç ar-ge personelinin dokümantasyon becerilerinin gelişmesinde de önemli katkılar sağlıyor."

### Ar-ge destekleri ile etkin proje yönetimi

İş Geliştirme Müdürü Nermin Ayanoğlu, "Ar-ge desteklerinde ödemelerin harcamalardan sonra yapılıyor olmasından dolayı giderlerimizde daha tasarruflu olmaya özen gösterdik ve böylece firmamız kendi kaynaklarını daha verimli kullandı" diyor ve bunun sonucunda proje başvurusu yaparken daha etkin proje bütçelendirilmesi yapılabildiğini belirtiyor. Desteklenme sürecinde, harcamaların tekrar kontrol edilmesi, harcamaların doğru yerlere yapıldığının tespiti ve bir sonraki projelendirme çalışması için temel oluşturduğunu ifade ediyor.

### Firmaların gençlik sırrı: Ar-ge

Gerçekleştirilen TTGV projesinin yürütücüsü de olan Nermin Ayanoğlu, ürünleri pazara çıkarmak kadar pazardaki ürünlerinin teknik yapısına hakim olmanın da çok önemli olduğunu şöyle anlatıyor: "Çok güzel ve kaliteli bir ürününüz olabilir. Önemli olan satılabilir olmasıdır. Onun için ar-ge çalışmaları yapılırken önceden müşterilerin istekleri, pazardaki eğilimler analiz edilmeli ve firmanın büyüme stratejisine uygun

alanlar belirlenmelidir. Bu konularda firma çalışanları yeterince bilgilendirilerek ar-ge çalışmalarına bilinçli bir şekilde başlanmalıdır. Bu da ancak ürüne ve ürünün kullanıldığı üretim proseslerinin ekipman ve proses şartlarına hakim olmakla sağlanabilir”

Ar-ge çalışmalarını müşterilerden gelen talepler doğrultusunda şekillendirdiklerini ifade eden Nermin Ayanoğlu, “Müşterilerden birçok şey öğreniyoruz. Firmaların inovasyon faaliyetlerinde önemli olan sadece kendinize değil, çalıştığınız müşterilere de inovasyon kültürünün aktarılabilmesi.” diyor. İnovasyonun önemli adımlarından birinin ar-ge olduğunu belirten Nermin Ayanoğlu, ar-ge projelerinin firmaların kararlılığını arttırdığını ve dinamik kalmalarını sağladığını belirtiyor ve ekliyor, “Firmalar doğarlar, büyürler. Sürekliliklerini ise ar-ge çalışmaları sağlar.”

Otomotiv sektöründe kullanılan poliüretan proses kimyasalları konusunda iç pazarın %60'ını sağladıklarını, bu alanda dünya devleriyle yarıştıklarını, bu sebeple de, ilk başlarda zorlandıklarını belirten Mehmet Kocasakal, artık otomotiv sektöründe ülkemizde bu konuda bir numara olduklarını belirtiyor. Bu başarıyı nasıl sağladıklarına ilişkin özetle şunları söylüyor:

“Müşterilerimizin zaman zaman hammadde ve proses şartlarına bağlı yaşamış oldukları kullanım problemlerine acil çözümler bulduk. Üretim prosesindeki aksamaların azaltılarak müşterilerin üretim verimliliklerinin ve kalite değerlerinin artırılmasına yardımcı olduk. Ar-ge projeleri sayesinde; çalışanlarımızın tecrübeleri genişerek, nitelikli personel sayımız arttı. Aynı zamanda, tekrarlanabilir kaliteyi sağlamak için laboratuvar altyapısını da güçlendirdik.”

### **Başarı için pazarda yaşanacak problemlerin en az %50'sinin tespiti gerekir**

Mehmet Kocasakal, ar-ge projelerine başlayacak firmalara, çalışacakları konuya ilişkin pazarı çok iyi etüt etmelerini öneriyor. Hedeflenen pazarda karşılaşılabilecek problemlerin en az %50'sinin tespit edilmesiyle başarının yakalanabileceğini belirtiyor. Firmaların rakiplerin ürün kalitelerini, firma özelliklerini ve satış stratejilerini iyi bilmeleri gerektiğini ifade ediyor. Projelerde en önemli kaynağın insan olduğunu ve bu kaynağın doğru yönlendirilip doğru kullanılması gerektiğini vurguluyor.

