



FUARDAN ELİ BOŞ DÖNMEDİ

Barantech, geçen yıl temmuz ayında Singapur'da katıldığı CommunicAsia Fuarı'ndan birçok iş bağlantısıyla dönmüştü. Fuarda Filipinli bir şirkete distribütörlük veren Barantech, o fuarda kurduğu bağlantılar sayesinde ihracat ağını genişletmek üzere. Ayrıca, şirket gelecek yıl Türkiye'de düzenlenecek 'Marcus Event'e davet edilen 15 firmadan biri olarak, dünyanın en büyük alıcılarıyla bir araya gelecek.

Barantech, zor günleri atlattı ürün ticarileştirmeye destek arıyor

Emekli olan 2 arkadaşın kurduğu Ar-Ge şirketi Barantech, iflasın eşiğinden dönüp, Türkiye'deki baz istasyonlarında kullanılan 'Free Cooling' cihazlarının yüzde 60'ından fazlasına imzasını atmış. Şirket, Diyarbakır'da fabrika kurmak istiyor ama ürettiği ürünlerin beğenilmesine karşın bu ürünleri satamamaktan şikayetçi. Şimdi 2 ortak ürünlerinin ticarileştirilmesi için destek arıyor.

SERCAN AKINCI-İSTANBUL

Ertuğrul Eraslan ve Ahmet Çabri ihtisasları elektronik olan iki eski arkadaş. Birisi teknisyen, diğeri ise mühendis. Yıllarca çeşitli kurumlarda çalışıp, emekli olduktan sonra bir araya gelip, Eraslan'ın 'çocukluk hayalim' dediği girişimci olmaya karar vermişler. Ar-Ge şirketi olarak elektronikte ve özellikle de GSM sektöründe faaliyet göstermek üzere 2006 yılında Barantech'i kurarak zorlu bir yola girmişler. Hayallerinde hep Bosch, Siemens gibi birer başan hikayesini Türkiye'de yazmak, şirketi de kuracakları vakfa devretmek bulunuyor. Daha önce girişimcilik konusunda hiçbir deneyimleri olmadığını belirten Ertuğrul Eraslan, şirketi kurdukları hedef müşterileri kitlesininin dahil olmadığını kaydediyor.

Şirketin kuruluşunun ardından yıllardır çalıştıkları kurumlarda edinmiş oldukları arkadaşlıkları vasıtasıyla birtakım işler gelmeye başlamış. Fakat gelen işler firmaya yarardan çok zarar getirmiş. Çünkü 'Şöyle bir tasarıma ihtiyacımız var bunu yapın' diye gelen hemen hemen bütün işleri ya müşteriler teslim almak istememiş ya da anlaşılın ücretin en fazla yarısını alabilişler. Bu boş yere yapılan masrafların yanında bir de Know-How'larının başka firmalara geçmesine de yol açmış.

Başlarında geçen bir olayı ise şöyle anlatıyor Eraslan: "Büyük bir şirketin genel müdürü bir arkadaşım vardı. Güney Kore'den her ay 10 bin tane '09 Kesici' adlı bir cihaz aldıklarını ve bunu yapıp yapamayacağımızı sordu. Yapamaz dedik. O cihazı yapmamız 2 ay sürdü. Telefon görüşmeleri o dönemde bu cihaz üstünden yapıyordu. 2 bin 500 liraya ürettik bunu. O sıra devlet a tipini lisans çıkarttı ve o şirket 'buna gerek kalmadı' dedi."

50 BİN DOLARLIK CİHAZI 3 BİN DOLARA SATTI

2 ortak olarak kurdukları şirket 2 yıl boyunca bu tip işler yapıp, sonra aynı sonuçla karşı karşıya kalmış. Bu süreç sonunda kendi networklerinin ve kendilerinin kullandıklarını hissetmişler. Bir Ar-Ge firmasından aldıkları iş gereğince iflasa direnmek adına 50 bin dolara yapılacak bir cihazı 3 bin dolara yaparak satmışlar fakat sürecin sonunda kapıya kilit vurmaya konuşmaya başlamışlar. Ertuğrul Eraslan ortağın kendilerinin esnaflık, tüccarlık geçmişleri olmadığını,

işlerin kötüye gittiğini söyleyerek işlerini noktalamayı teklif etmiş. Bu sırada ortağı Ahmet Çabri ileride tozunlarına anlatacakları güzel bir hikayemiz olsun diyerek bu fikre karşı çıkıyor ve ortağın ikna ediyor. Yine de 5 ay boyunca dükkanlarının kirasını ödeyemeden iş almaya çalışıyorlar. Bu dönemde en büyük şanslarının dükkan sahipleri olduğunu söylüyorlar. Dükkanlarının hemen üst katında oturan dükkan sahibi, onları sıkıştırmamak adına dükkanın önünden bile geçmeyecek bu süreçte destek vermiş. Sonunda ise Barantech'in yolu Turkcell ile kesilmiş. Dayanma güçlerinin kalmadığı noktada Turkcell'e ürün satan bir kişi gelip 'Free Cooling' isimli bir cihazı yapmalarını istemiş. İlk aşamada karşılıklı anlaşmanın sağlan-

masına karşın cihaz için 10 bin dolar istenince iş bozulmuş. Bu şekilde aracıyla işin gerçekleşmemesi üzerine Turkcell'in kapısına giden ortaklar, satın alma için ihaleye çıkılacağı öğrenmişler ve sıfırdan cihazı yapmak için kolları sıvamışlar. Cihazı tamamladıklarında bir Turkcell yetkilisine cihazı gösterebilmek adına 6 ay uğraşmışlar.

İFLASTAN DÖNÜP, PAZARIN YÜZDE 60'INA İMZA ATTI

Bu süreçte cihazı bir yetkiliye gösterme konusunda başarılı olamamaları da şans yüzlerine alakasız bir toplandı sırasında gülmüş. Arkadaşları vasıtasıyla tanıştıkları bir kişinin Turkcell çalışanı olduğunu öğrenince kendi cihazlarından ve yaşadıklarından bahsediyorlar. Bir gün sonra işyerlerini ve cihazı gören kişinin bir yerlere telefon etmesiyle bütün kapılar kendilerine açılıyor ve bu ürünü üretip, satmaya başlıyorlar. İlk sipariş ise 25 bin dolar karşılığında 100 adet cihaz. Eraslan, bu 25

bin doların şirketi kurtardığını adeta cansuyu olduğunu söylüyor. 1 ayda bu sipariş yetiştiriliyor ve ardından hemen 400 tane daha sipariş geliyor.

Cihaz basit olarak klimayla aynı görevi enerji olmadan görüyor. Baz istasyonlarında cihazların soğutulması işleminin bu cihaz yoksa sadece klimayla yapılıyor. Bu da yüksek enerji maliyeti anlamına geliyor. Bu cihaz ise içerideki sıcak havayı dışarıya vererek, dışarıdaki havanın içeriye

girmesini sağlıyor. GSM operatörleri ilk yıllarda karlılıkları yüksek olduğu için bu masrafları görmekten gelebiliyordu fakat rekabet artınca enerji maliyetleri kısmaları gerekti. Bu sistem sayesinde 365 gün yerine klimaların yılda sadece 36 gün çalışması yeterli oluyor. Geri kalan sürede ise 'Free Cooling' ortam ısısını istenilen seviyede tutma konusunda yeterli oluyor. Cihaz yüzde 90'a varan enerji tasarrufuna sağlayabiliyor.

Türkiye'de 60 bin civarında baz istasyonu bulunuyor. Bu baz istasyonlarının tamamında 'Free Cooling' cihazı bulunmuyor. Bu cihazın bulunduğu baz istasyonu sayısı 20 bin civarında. Barantech ise bunların 12 binden fazlasına imza atmış. Şirket, Ukrayna ve KKTC'ye de bu cihazı Turkcell üstünden ihraç etmiş. Bu aşamadan sonra bir gün Sırbistan'da bir telefon geldiğini söyleyen şirketin ortağı Ertuğrul Eraslan, orada klima işi yapan bu şirkete 20 tane Free Cooling sattıklarını söyledi. Sistemin yeşil enerji sağlayıp, karbon salınımını düşürmesi nedeniyle Birleşmiş Milletler gelir düzeyi düşük ülkelerde pilot satın almalara yapıyor. Bu kapsamda Tacikistan'da 15 cihaz için satın alma ihalesine çıkan Birleşmiş Milletler'e, Alman ve Rus şirketlerin yanında Barantech de gidiyor. İhalenin sonucunda işi Barantech alıyor ve cihazları hemen teslim ediyor. Şimdi BM yeni bir ihaleye hazırlanıyor Tacikistan'da. İhale için davet edilen firmalar arasında yine Barantech var. Bunu da kazanacaklarına eminler.

4.5G'YE DÖNÜK PROJELERİ VAR, DİNLEYEN YOK

Buna rağmen şirket ortakları ürünlerini ticarileştirememekten yakınıyorlar. Free Cooling'in dışında onlarca ürün geliştiren şirketin birçok ürünü sadece rafta kalmış. Ürünü ticarileştiremiyorlar. Nedeni sermayeye ulaşamamak... Devletin teşvik sisteminin yeterli olmadığı görüşündeler. Çünkü önce harcamayı yapıyorlar, paranın 8 ay sonra geldiğini belirtiyorlar. Barantech, TÜBİTAK'tan aldıkları 350 bin liralık Ar-Ge teşvikiyle 'güneş paneli inventörü'nün Ar-Ge'sini tamamlamış. Fakat iş üretime gelince, arsayı, binanin inşaatı, makine-teçhizat yatırımı, işçi masrafları liste uzuyor. 200 bin liralık üretim teşviki ise onlara yeterli olmayacaktı. Teşvik alınabilse bile yeterli olmamasının yanında 'Girişimciye güvenmiyorlar sanırım, ciddi inceleme süreçleri var' diyor Ertuğrul Eraslan. Ardından ise İsrail'deki teşvik sisteminin girişimciyi yaşayabilir kıldığını şu sözlerle anlatıyor: "İsrail'de 'Hükümet Komiseri' diye bir sistem varmış. Yeni bir iş kurmak isteyen bu kişiyi çağırıyor ve projesini anlatıyor. Komiser ikna olursa başka hiç bir yere başvurmasına gerek kalmadan iyi bir para veriyor. Daha sonra belli bir süreden sonra yapılan incelemelerde Komiser, işte mesafe katedildiğini düşünürse fikrin üretime dönüşüp, ticarileşmesi için daha yüklü bir meblağ veriyor."

Ayrıca Eraslan, kendilerini dinletememekten de şikayetçi. 4.5G'ye yönelik bir projeleri var ama dinleyen yok. Eraslan bu tip projelerde işi tabana yayarak, daha fazla KOBİ'nin büyümesine öncülük edebileceğini savunuyor.

Diyarbakır'da fabrika kurmak istiyor ama...

Barantech faaliyete başlayalı 10 yıl olmuş. 10 yılda şirkette birçok başarı ve hüsrana hikayesi birikmiş. Güneş paneli için yaptıkları inventörün rafta kalmaması sonra oradaki teknolojiyi kullanarak bir kaynak makinesi yapıyor Barantech. Bunu Türkiye'de 3-4 firmanın yaptığı fakat diğer firmaların cihaza koymadıkları birtakım özellikleri kendi cihazlarına ekliyorlar ve fuarların yolunu tutuyorlar. WIN Welding Fuarı'na katılan Barantech, bu ürünü orada sergilemeye başlıyor. Türkiye'deki bu işle tüm firmaların standlarına uğruyor. Birçok satınalma ve ortaklık teklifleri geliyor Barantech'e ama sonuç yine değişmiyor, bunlar sadece sözde kalıyor. Eraslan, fuardaki deneyimleri sırasında aslında Türkiye'deki en iyi bu tip kaynak makinesini yaptıklarının farkına vardıklarını kaydediyor. Kalitelerinden kuşku duymuyorlar ama bir işe başlarken piyasadaki diğer cihazların kalitesini detaylı şekilde araştırmamışlar. Yine de en iyi öğrendikleri şey Türkiye'deki iş yapma zorluğu oluyor. Eraslan'a bir gün ABD'deki bir arkadaşı "10 yıl Türkiye'de uğraşacağımıza, 1 yıl ABD'de uğraşsanız şimdi çok farklı bir yerde olurdu" diyor. Şimdi ABD'de bir ofis açıp açmamayı tartışıyor Barantech ortakları. Eraslan, Türkiye'yi çok sevdiğini belirtiyor fakat kafatasçı bir milliyetçiliği olmadığını ekliyor hemen. "Kaynak makinesi işi tutsaydı Diyarbakır'da fabrika açacaktık. Üretimi orada yapıp, bölgedeki kardeşlerimize iş olanağı sağlamak istiyorduk ama..." diyor Eraslan. Aması Türkiye'de 10 yılda yaşadıkları iş yapma sıkıntıları, ürün üretimine geçme noktasında finansmana ulaşamama ve teşvik sisteminin yetersizliğinde kalıyor.



Ar-Ge çalışmaları tamamlanmış 30 civarında ürünümüz raflarda duruyor. Bunların ticarileşebilmesi için seri üretim yapmalıyız. Bunun için de üretim ve pazarlama konusunda destek bekliyoruz.



Free Cooling adlı cihazlarla soğutma için kullanılan enerjiden yüzde 90'a kadar tasarruf sağlanabiliyor.