

Ant Teknik'in Genel Müdürü Cüneyt Eler:

"Doğru rekabet için elimizden geleni yapıyoruz"

İlaçtan gıdaya, beyaz eşyadan madene, çevreden klinik uygulamalara kadar birçok farklı alanda faaliyet gösteren laboratuvarlara analitik cihazlar ve hizmet sunan Ant Teknik'in Genel Müdürü Cüneyt Eler, Gıda 2000'in sorularını yanıtladı.



Ant Teknik Genel Müdürü Cüneyt Eler

■ Sayın Eler, Ant Teknik'in faaliyet alanından söz eder misiniz?

►1999 yılında İstanbul'da temel laboratuvar cihazları ve kromatografi sarfları satarak faaliyetlerine başlayan Ant Teknik, analitik cihazlar alanında tecrübeli kurucu ekibi ve takım arkadaşları sayesinde kısa zamanda sektöre yön veren firmalardan biri haline gelmiştir. Bugün, büyük çoğunluğu teknik ekipten oluşan 60'a yakın deneyimli çalışmamız; İstanbul, Ankara ve İzmir'de bölge ofislerimiz ve

15'in üzerinde şehirde faaliyet gösteren bölge bayilerimiz ile müşterilerimize Türkiye çapında hizmet veriyoruz.

Ana faaliyet alanımız; sanayi kuruluşları, resmi kurumlar, araştırma merkezleri ve üniversitelerde mevcut kalite kontrol ve Ar-Ge laboratuvarlarına yönelik olarak parça teminidir. Bunların yanı sıra yardımcı ekipman ve kromatografi sarf malzemeleri de sağlamaktayız. Bugün, dünyanın önde gelen

laboratuvar cihazı ve kromatografi sarf malzemeleri üreticilerinden 15'e yakın firmanın Türkiye temsilciliğini yürütüyoruz.

■ Kısaca temsilciliklerinizden söz eder misiniz? Özellikleri nelerdir?

►Firmamız bugünlere gelirken en önemli ivmeyi 2003 yılında Kromatografi ve Spektroskopi alanında dünyanın en saygın üreticilerinden Japon Shimadzu firmasının Türkiye temsilcisi olmasıyla elde etmiş; 2007'de ise, dünyada Kütle Spektrometre alanında lider AB Sciex firmasının temsilciliğinin alınması, bizim için diğer bir kilometre taşı olmuştur. İki firmanın ortak özelliği birçok yeni teknolojiye imza atmış, teknoloji liderleri olarak bilinen firmalar olmalarıdır. Örneğin Shimadzu çalışanlarından Koichi Tanaka 2002 yılında Mal-di-Tof tekniğini kullanarak yaptığı çalışması ile kimya alanında Nobel ödülü alarak lisans eğitimi haricinde herhangi bir akademik kariyeri olmadan, çalışmalarını tamamen özel sektörde yürüten ilk araştırmacı olmuştur.

Teknoloji lideri firmalarla çalışmamız sayesinde her geçen gün daha çok araştırmacıya ulaşma şansımız oldu ve onlardan ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda da yeni firmalarla ortaklıklar kurmaya de-



Ant Teknik Satış Direktörü Gürhan Uluğ ARTE Çevre Çalıştayı'nın Plaket Töreninde

vam ediyoruz. 2010'da da Hızlı Mikrobiyolojik Analiz Sistemlerinde dünyada önemli bir yeri olan Celsis ve temel laboratuvar cihazları alanında da Jeio Tech firmalarının Türkiye temsilciliklerini yürütmeye başladık.

■ 2010 yılına nasıl bakıyorsunuz? Planlanan hedefleri tutturdunuz mu?

►Doğrusunu söylemek gerekirse, Eylül 2008'de ABD'de patlak veren krizin küresel boyuta taşınmasından sonra 2009'a endişeli bir başlangıç yapmıştık. Ancak 2009'un son çeyreğinde krizin etkilerinin gözle görülür bir şekilde azalması nedeniyle pek çok firma gibi biz de 2010'a umutlu başladık.

Beklentilerimiz doğrultusunda 2010 yılının ilk yarısının resmi kurumlar ve hatta kısmen özel sektör yatırımları açısından oldukça hareketli geçtiğini söylemek mümkün. Özellikle de 2009'un aynı dönemi ile karşılaştırıldığında yaklaşık % 20'lik bir ciro artışı söz konusu. Ancak işimizin doğası gereği yatırımların ağırlıklı olarak yapıldığı dönem ikinci yarıyı, hatta özellikle son çeyrek olduğu için bu yıl da önümüzdeki dönemden beklentilerimiz daha da yüksek.

■ Sektörünüzün Türkiye'deki pazarı hakkında bilgi verir misiniz?

►Türkiye'de laboratuvar cihazları sektörü araştırma geliştirmeye ve

"Beklentilerimiz doğrultusunda 2010 yılının ilk yarısının resmi kurumlar ve hatta kısmen özel sektör yatırımları açısından oldukça hareketli geçtiğini söylemek mümkün. Özellikle de 2009'un aynı dönemi ile karşılaştırıldığında yaklaşık % 20'lik bir ciro artışı söz konusu."

kaliteye verilen öneme paralel bir gelişim gösteriyor.

Rekabetin artması ile firmalar ürünlerinin kalitesini geliştirmek ve kalitede istikrar sağlamak değil, aynı zamanda piyasadaki rakip ürünlerden farklı ürünler geliştirmek için arayışlara başladılar. Bu da bir zamanlar "külfet" olarak görülebilen Ar-Ge harcamalarının son dönemde getirileri ölçülebilen sağlıklı yatırımlar olarak algılanmasını ve "Ar-Ge'ye yatırım yapan kazanır" prensibi ile Ar-Ge faaliyetlerine daha fazla kaynak aktarılabilmesinin önünü açtı.

Bunun yanı sıra Avrupa Birliği'nin desteklediği hibe projeleriyle üniversitelere, kamu kurumlarına ve KOBİ'lere önemli destekler sağlandı. Örnek olarak, TÜBİTAK'ın verilerine göre, şu anda yürürlükte olan 7. Çerçeve Programı'nın 2007-2013 döneminin ilk 3 yılında desteklenen projelerin Türkiye'de harcanan kısmının büyüklüğü yaklaşık 70 milyon Euro olarak gerçekleşti.

■ Ar-Ge desteklerinin ve yatırımlarının artması da doğrudan laboratuvar cihazları sektörünü etkileyen bir faktör, değil mi?

►Elbette. Sonuçta, gerek AB standartlarına uyum için yapılan yasal düzenlemeler, gerekse ihracat yapan firmaların ürünlerini sattıkları



Ant Teknik'in Namık Kemal Üniversitesi'nde Düzenlediği Eğitim Semineri'nden bir görüntü

ülkelerin talepleri; analiz sayısını ve daha düşük limitlere inme ihtiyacını artırdı. Bu anlamda özel sektörden gelen talepler doğrultusunda, üniversite-sanayi işbirliğinin artmaya ve kamu laboratuvarları, araştırma merkezleri ile Tarım Bakanlığı'ndan akredite özel laboratuvarlar da yeni teknolojilere daha yakın ilgi göstermeye başladı. Ayrıca üniversitelerde merkezi araştırma laboratuvarlarının yaygınlaştırılmasının da bütçe kaynaklarının daha etkin kullanımına yardımcı olan ve araştırmacıların önünü açan bir gelişme olduğunu düşünüyoruz.

■ Sektörde kendinizi nerede görüyorsunuz?

►Dünya üzerinde belirli bir kalitede analitik cihazlar üreten firmaların sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Bu firmaların Türkiye'deki temsilcileri de bellidir. Her biri piyasada bilinen ve belirli bir deneyim seviyesine sahip firmalardır. Bu anlamda firmaların sundukları hizmetlerle farklılaşmaya gitmeleri esas olmalı. Bizler, Ant Teknik olarak öncelikle müşterilerimizin ihtiyaç ve planlarını dinliyor, anlıyor ve onlara en uygun olabilecek çözümleri sunarak karar verirken dikkat etmeleri gereken konular hakkında bilgi veriyoruz. Satış ve satış sonrası destek anlamında, yapıcı ve farklı yaklaşımlarımızla da sektöre katkıda bulunmaya ve bizimle çalışmayı seçen müşterilerimize beklentilerinin de ötesinde hizmet vermeye gayret ediyoruz.

■ Sektörünüzü, gelişmiş ülkelerdeki sektörle kıyasladığınızda ortaya nasıl bir tablo çıkar?

►Türkiye'de laboratuvar yatırımlarına maliyet unsuru değil, getiri olan yatırımlar gözüyle bakılmaya başlanmasını olumlu bir gelişme olarak görüyoruz. Ancak bu bakış açısının küçük ve orta ölçekli firmalar tarafından da kabul görmesi için hem destekleyici ve özendirici politikalara hem de bizim gibi firmaların daha geniş kitlelere ulaşarak sektörü yönlendirmesine ihtiyaç var.

Sonuçta, bütçe dağılımlarına bakıldığında ve gelişmiş ülkelerdeki durumla kıyaslandığında Türkiye'de Ar-Ge'nin gelişmeye çok açık olduğu kolaylıkla görülüyor. Toplam cirosunun % 16'sını Ar-Ge'ye ayırması ile Ar-Ge harcamalarında başı çeken ilaç sanayii, bu konuya çarpıcı bir örnek olarak verilebilir. Bağımsız bir denetim kuruluşunun yayınladığı rapora göre, Türkiye ilaç sanayiinde yükselen yedi ülkeden biri olarak kabul ediliyor. Öte yandan, genel resme bakıldığında, ilaç sanayiinin toplam Ar-Ge harcaması içinde Türkiye'nin payı ise yalnızca on binde dört. Bu da ülke olarak bilimsel çalışmaları destekleyici, üniversite-sanayi işbirliğini geliştirici politikalarla sektörün önünü ne denli açabileceğimizin bir göstergesi.

“Dünya üzerinde belirli bir kalitede analitik cihazlar üreten firmaların sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Bu firmaların Türkiye'deki temsilcileri de bellidir. Her biri piyasada bilinen ve belirli bir deneyim seviyesine sahip firmalardır. Bu anlamda firmaların sundukları hizmetlerle farklılaşmaya gitmeleri esas olmalı...”

■ Sektörde yaşadığınız sorunlar ve çözüm önerileriniz nelerdir?

►Rekabetin olması hem ekonomik avantaj sağlanması hem de farklı seçeneklerin incelenerek değerlendirilmesi anlamında müşteri açısından son derece önemli. Ancak sektörde zaman zaman, müşterilere yönlendirme yapılırken, kullanıcının gerçek ihtiyaçlarından ziyade firmalara rekabet avantajı sağlayacak özelliklerin gözetildiği ve buna göre sistemlerin önerildiği durum

larla karşılaşabiliyor; firma olarak bu yaklaşımı doğru bulmuyoruz.

Bu gibi durumlarda, müşterilerimize gerçek hayattan örnekler ve sağlam açıklamalarla gidiyor ve aynı segmente cihazların birbirleri ile yarıştığı doğru rekabetin sağlanması için elimizden geleni yapıyoruz.

■ Ekleme istediğiniz bir şey var mı?

►Üstün teknolojileri üreten tedarikçilerle çalışmak cihazlarla yaşadığımız sorunları azaltabilir. Ama bundan çok daha önemli olan konu her zaman için "insan". Biz Ant Teknik olarak ekibimize katılacak yeni arkadaşları belirlerken vizyon sahibi, iletişim becerisi yüksek, yetenekli ve ekibe uyum sağlayabilecek arkadaşlarla çalışmaya gayret ediyoruz. Çalışanlarımıza da kısa sürede paylaştıkça büyümeye inanan yönetim anlayışının farkına varıyor ve şirketin gerçek sahibinin çalışanlar olduğunu bilerek işlerinde daha verimli ve üretken olabiliyorlar.

Çalışanlarımızın kurumsal kültürümüzü oluşturan değerleri benimsemesini ve gözetmesini önemsiyor; kendi şirketlerinde çalışmışçasına değer kattıklarını ve bağlılık duyduklarını gözlemliyoruz.

■ Çalışanlarınızın şirkete olan bağlılıklarını ölçmek için kriterleriniz var mı?

►Bizim için, çalışanlarımızın şirkete bağlılığın ve işlerini istikle yaptıklarının göstergelerinden biri çalışan sirkülasyonumuzun son derece düşük olması, diğeri de müşterilerimizin aldıkları hizmetlerin kalitesinin ölçümü için belirli aralıklarla yaptığımız anketlerin sonuçları. Örnek olarak ilaç sektöründeki müşterilerimize 2010 yılının ilk 6 ay için uygulamış olduğumuz memnuniyet anketinde; hizmetlerimiz iletişim, hizmet kalitesi, süre, eğitim kalitesi gibi farklı kriterlere göre değerlendirildi ve 100 üzerinden ortalama 96 puana layık görüldük. Yoğun ve stresli iş ortamlarında çalışan kullanıcıların tamamen kendi inisiyatiflerinde yapmış oldukları bu değerlendirme bize doğru yolda ilerlediğimizi gösterdi. □