

DÜNYANIN DÖRT BİR YANINDAN 14 İŞBİRLİĞİ ÇAĞRISI...

KOBİ

Garanti

GİRİŞİM

EKONOMİST DERGİSİ'NİN PARASIZ EKİDİR.

OCAK 2016

GARANTİ BANKASI'NİN KATKILARIYLA

2016 girişim yılı olacak

Girişimciler için hangi kurumlar neler planlıyor?
Bu yıl ön plana çıkacak girişimler...
Melek yatırımcıların odağındaki yeni sektörler...

İHRACATÇI KOBİ'LER
ORTAK SATIN ALACAK

ANNE VE ÇOCUKLARI
BÜYÜLEYECEK!

"2016'DA SAĞLIK VE
ENERJİYE ODAKLANACAĞIZ"

VITALIS LIFE
BAYİLİKLE BÜYÜYECEK



Fikir aşamasından üretime çözüm sunuyor

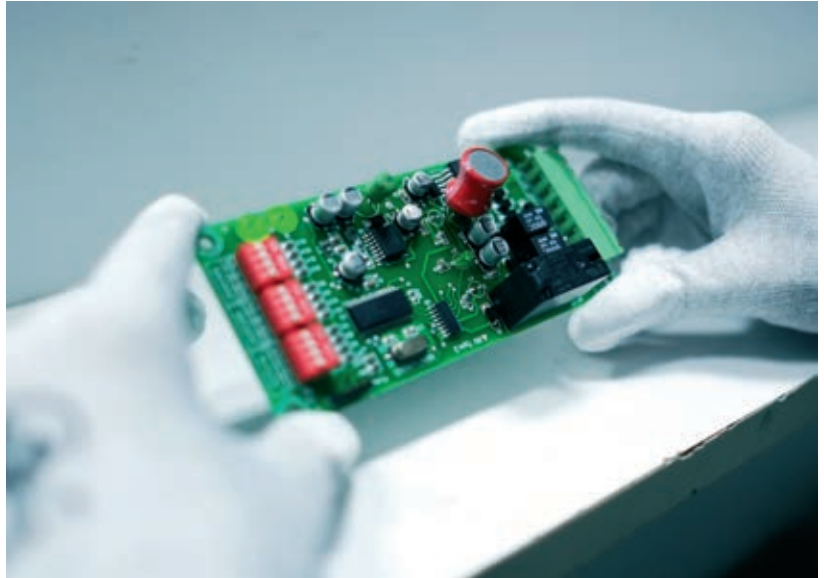
Fikir aşamasından tasarıma, üretimden nihai ürüne kadar elektronik üretim konusunda girişimcilerin ihtiyaçlarını karşılayan Bit Elektronik, özellikle küçük ve orta hacimdeki üreticilere çözümler sunuyor. 2015 yılında yüzde 35'lik bir büyüme sağlayan şirket, bu yıl da yüzde 50 büyümeyi planlıyor. 2016 yılında NATO güvenlik sertifikası almaya hazırlanan Bit Elektronik, müşteri portföyünü iki katına çıkarmayı öngörürken, savunma sanayiindeki payını da artırıyor olacak.

2007 yılında sadece bir fikir olarak yola çıkan ve AR-GE şirketlerine profesyonel üretim için atılan bir adım olarak ortaya çıkan Bit Elektronik, o yıllarda yalnızca danışmanlık hizmeti veren bir şirketken, şu anda bir çözüm ortağı konumuna geldi. Girişimci ve inovatif KOBİ'ler için uzmanlık alanları olan elektronikte fikirden, elektronik kartların üretimine ve tüm bu süreçlerin sipariş, numune üretimi, bileşen tedarigi ve testlerine kadar standartlar dahilinde üretim yapan şirket, KOBİ'ler için kalite zinciri halkası oluştururken, olası acil üretimlerde hız ve esneklik sağlayarak KOBİ'lerin kârlılığına da katkı sağlıyor.

Türkiye için oldukça zorlu bir yıl olan 2015 yılında, büyümesini sürdüren Bit Elektronik, daha çok düşük ve orta hacimli ürünler üreten şirketlere hizmet veriyor oluşuyla da Türkiye'de bir ilk konumunda. Geçtiğimiz yıl yüzde 35'lik bir büyüme yakaladıklarını ifade eden Bit Elektronik Genel Müdürü İlker Oran, bu yıl da müşteri portföylerini iki katına çıkaracaklarını belirtirken, ciro da yüzde 50'lik bir artış öngörüyor.

Her şirkete eşit çözüm

2007 yılında teknoloji firmaları için üretim çözümleri geliştirmek amacıyla İlker Oran tarafından kurulan Bit Elektronik, başlangıçta tek kişilik bir danışmanlık firmasıyken, ortaklıkları sayesinde tasarımdan nihai ürüne kadar elektronik üretim konusunda girişimcilerin başarıya ulaşmasına yardımcı olmak adına kurulmuş



bir çözüm ortaklığına dönüştü.

Kuruldukları yıllarda elektronik kart üreticilerinin düşük adetli tasarımcılar ile çalışmak istemediklerini aktaran Oran, bunu istememelerinin en büyük nedeni olarak da bu şirketlerin yüksek adetli üretimlere yönelik yapılanmaları olduğunu söylüyor. "Birçok AR-GE şirketi, numunelerini kendileri toplamak zorunda kalıyorlardı ve pek tabii profesyonel üretim tekniklerinden uzak bu ürünler, muadilleriyle rekabette uzak" diyen Oran, düşük ve orta hacimli üretim yapan bütün üreticilerin, en az büyük üreticiler kadar kaliteli bir tesiste standartlar dâ-

hilinde ürünlerinin üretilmeyi hak ettiğini ifade ediyor.

400'ün üzerinde müşterisi var

Bit Elektronik, envanterinde bulunan yüksek teknoloji SMT makineleri ve tecrübeli personeli ile elektronik cihaz tasarımından tüm aşamalara kadar; yani fikir boyutundan, projelendirilmesine, gömülü sistem yazılımından PCB (baskılı devre kartları) çizimine değin, elektronik bileşenlerin tedarigi ve testlerine kadar bütün aşamalarda üretim ve çözüm ortaklığını sunuyor. Şirket tüm bu hizmetleri ayrı ayrı veya

bir bütün olarak da sağlayabiliyor.

“Sahip olduğumuz yüksek teknoloji ekipmanları ve nitelikli çalışanlarımız sayesinde otomotivden medikal cihazlara, savunma sanayi firmalarından üniversite ve teknokentlere kadar birçok sektörde çözüm ortağı konumundayız” diyen İlker Oran, her geçen gün yeni ve gelişmekte olan inovatif şirketler ve girişimcilerin müşteri portföylerine katılmasıyla beraber, hali hazırda 400’ün üzerinde kurumsal şirket için satın alma desteği verdiklerini kaydediyor.

2015 yılında büyüme sürdü

2015 yılının Türkiye için iyi bir yıl olmadığı ve ülke ekonomisinin çeşitli nedenler daraldığı herkesin malumu. Ancak bu daralmanın kendileri gibi düşük orta hacimli şirketler için yeni bir fırsata dönüştüğünü dile getiren İlker Oran, yurtdışından yüksek hacimli siparişleri finanse etmek istemeyen şirketin daha kontrollü üretimlerini kendilerine kaydırıldığını anlatıyor. Böylelikle de bu şirketler, finansal riskli sürdürülebilir kârlılığını Bit Elektronik’le sağlamlaştırmış oldu. “Şirket olarak sektörel fuarlarda gerek ziyaretçi gerekse katılımcı olarak sık sık iştirak ediyoruz. Almanya, Danimarka, Norveç, Lübnan gibi ülkelerde bulunan müşterilerimi-

ze düzenli ziyaretler yaparak ürünler için yerinde üretim mühendisliği hizmeti veriyoruz” diyen Oran, 2015 yılında 2014 yılına nazaran tüm olumsuzluklara rağmen yüzde 35’lik bir büyüme rakamına ulaştıklarını söylüyor.

Portföyü iki katına çıkacak

Bünyesinde mühendislik desteği veren az sayıda şirketten biri olan Bit Elektronik, odağını düşüğe ve orta hacimli ürünler üreten şirketlere çeviriyor. “Öncelikle 2016 yılına umutla bakıyoruz. AR-GE ve inovasyona dayalı şirketlerin gelişmesine paralel yüzde 50’lik bir ciro artışı hedefimiz var. Bununla birlikte girişimci KOBİ’lerin yurtdışından aldıkları elektronik kartları ülkemizde üretme eğilimi her geçen gün artıyor” diyen Oran, ABD ve Uzakdoğu’da hali hazırda 30 tedarikçilerine ek üç yeni global şirketle anlaşmalarının, müşterilerine daha hızlı ve ekonomik komponent tedarik etmelerinin önünü açacağını belirtiyor. Oran, “2016 yılında yurtdışı müşteri portföyümüzü iki katına çıkartmayı öngörüyoruz, Bu sayede ülkemizi turizm ve tekstil ile tanıyan yabancıların yüksek teknoloji üretebilirliğimizi göstermeyi ve onları bu ülkede yatırım yapmaya teşvik etmeyi hedefliyoruz” diyor.

“Savunma sanayiindeki payımız artacak”

KOBİ’ler için kalite zinciri halkası olurken, bu şirketlerin kârlılıklarına katkı sağladıklarını söyleyen Bit Elektronik Genel Müdür İlker Oran, start up firmalar için de ürün tasarımından satışına değin üretim ve danışmanlık hizmeti verdiklerine dikkat çekiyor. “Tüm müşterilerimiz için gelişmiş tedarik ağıımız sayesinde toplu satın alma yaparak maliyetlerin düşmesini ve müşterilerimizin daha kaliteli malzemeleri daha ekonomik fiyatlara elde etmesini sağlıyoruz. Üretimde izlenebilir bir altyapıya sahibiz. MRP sistemimiz ile tabiri caiz ise iğneden ipliğe her şeyin maliyet ve izlenebilirliğini sağlıyoruz” diyen Oran, 2016 yılında NATO güvenlik sertifikası alarak savunma sanayi projelerinden daha fazla pay almayı hedeflediklerini belirtiyor.

