

GENÇ PATRONLAR

Üç yeni mezun. Üçü de mühendis. Çiçeği burnunda üç girişimci. Başarılı ve azimliler. Hikayeleri farklı olsa da onları birleştiren iki unsur var: Gençlik heyecanları ve pazar öngörüler...

yazı türkan doğan / turkandogan@ommedya.com
fotoğraf derşan sezer

MERT AKEL 9G Genel Müdürü

Teknolojik üretim alanında faaliyet gösteriyoruz. Çerkezköy'de faaliyet gösteren Koreli bir şirketin 5 milyon dolarlık ihalesini kazandık. Bu şirket için oluşturacağımız Ar-Ge merkezine KOSGEB'den iznimiz çıktı. Önümüzdeki aylarda Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü'nde bir inovasyon merkezi kuracağız.

TURKISHTIME'İN OCAK sayısından bu yana üniversitelilere özel Uni bölümümüze karşımıza çıkıyoruz. Bu sayfaların temel amacı, üniversite öğrencileri ile iş dünyasını bir araya getirmek ve bir nebze de olsa öğrencileri iş dünyasına hazırlamak. Oluşturmaya çalıştığımız içerikle de bu ana amacı desteklemeye çalışıyoruz. Ancak Uni sayfalarının temelinde üniversite öğrencilerini 'girişimcilik' fikrine alıştırmaya çabası var. Genel kanının aksine kariyer yolunun sonlarında veya ortalarında kendi işini kurmaktan ziyade, yolun başında atılacak adımların başarısının daha yüksek olduğuna inanıyoruz. Bu nedenle de her ay genç girişimcileri bu sayfalara konuk ediyoruz. Bu ayki konuklarımız Sabancı ve Boğaziçi mezunu üç genç. İsimleri Mert Akel, Enis Fakioglu ve Murat Deligöz. Üçü de mühendislik eğitimi almış. Mert Akel ve Enis Fakioglu Sabancı Üniversitesi Malzeme, Murat Deligöz ise Boğaziçi Üniversitesi Elektrik ve Elektronik mezunu. Ancak onların ortak noktası meslekleri değil. Onlar

ilk işlerini henüz 20'li yaşlarının başında kuran üç genç girişimci. Üçü de analitik düşünüyor, üçü de fazlasıyla çalışkan ve azimli. Yazımızın devamında üç genç patronun başan hikayelerini okuyacaksınız...

Laboratuarla gelen başarı

Mert Akel, gününün büyük bir kısmını laboratuarda geçirmekten fazlasıyla memnun bir genç. Laboratuara gözü kapalı girdiğini anlatıyor. "Bir keresinde ciğerlerimi bile yaktım. Klorlu bir bileşik sentezliyordum. Bu bileşiğin suyla birleştiğinde insana zarar veren bir hal aldığını bilmiyordum. Bu bileşiği soludum ve ciğerlerimdeki suyla birleşmesiyle, iki saat sonra nefes alamaz hale geldim." Akel'in laboratuardaki denemeleri ona ölüm tehlikesi getirip, aylarca hastanede yatmasına neden olsa da laboratuarda geçirdiği zaman ona önemli bir 'buluş' olarak geri dönmüş. Akel şu anda 26 yaşında, ama ilk buluşunu henüz 23 yaşındayken yapmış. Tatil için gittiği memleketi Çorum'da çevrede gezinirken tesadüf sonucu Ece Banyo'nun Yönetim Kurulu Başkanı Erdem Çenesiz ile tanışır. Onlara kendisinden bahseder. Erdem Çenesiz de Akel'i fabrikaya davet eder. Bu sırada Ece Banyo laboratuvarlarında az su kullanımına yönelik çevreci ürünler geliştirildiğini görür ve aklına cin bir fikir gelir: "NATO'nun İleri Araştırmalar Enstitüsü'nün desteklediği, gemilerin yüzeylerinin su tutmaması ve suyla olan sürtünmesinin azaltılması amacıyla kaplama geliştirme projesine katılmışım. Bu projede kaplamaya dair öğrendiklerimi, 'acaba seramik yüzeylerde uygulayabilir miyiz' diye düşündüm. 'Lotus Effect' denilen ve yüzeye herhangi bir şeyin yapışmasını engelleyen etki sonucunda 'Easy Clean' adındaki maddeyi geliştirdim."

Mert Akel'in geliştirdiği Easy Clean adındaki ürün, bu alanda araştırmalar yapı-



ENİS FAKİOĞLU Enisolar Energy Solutions Ortağı

Rüzgar enerjisi alanında yatırım yapmayı planlayan lisans almış bütün şirketlerin kapısını çalarak onlara kendimizi anlatacağız. Bu alanda ölçüm yapacak kurumsal şirket bulmak zor. Hedefimiz bu açığı doldurmak. Bu işlerin iki sene sürmesini ve bu süre zarfında da cirolarımızı artırmayı bekliyoruz.

rak çeşitli ürünler geliştiren Ece Grubu tarafından 15 yıllığına satın alınarak tuvalet seramiğinde kullanılır. Akel, ilk ticari buluşunu gerçekleştirdiğinde üçüncü sınıfta okuyan 23 yaşında bir öğrencidir. Ece Banyo'ya sattığı buluş karşısında hatırı sayılır bir gelir elde eder. Kimya mühendisi olan babasıyla Çorum'da Akel Kimya isimli bir şirket kurar ve Easy Clean kimyasal maddesini Ece Banyo'ya üreten bir iş modeli geliştirir. Bu, Mert Akel'in ilk işidir. Üretimin başında babası vardır. Ta ki babasının trafik kazasındaki ölümüne kadar. Akel babasının ölümü sonrasında 20 kişinin istihdam edildiği bu küçük ticari işletmenin tamamını Ece Grubu'na devreder.

MURAT DELİGÖZ Enisolar Energy Solutions Ortağı

Amacımız alternatif enerji kaynaklarına yönelik bir piyasa oluşturduğunda Enisolar'ın referansları güçlü, iyi organizasyonu olan şirket olarak önemli bir piyasa yapıcısı konumuna gelmiş olması. Yaptığımız zor bir iş, ama yarı amatör, yarı profesyonel bir gözü karalıkla bu işte sabrederek başarılı olacağımızı düşünüyoruz.

İkinci iş Niğde'de

Yıl 2006, üniversiteyi bitireli henüz bir yıl olmuştur. İstanbul'a döner. Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü'nde katoks yakıt pilleri alanında çalışmaya başlar. Bu sırada katoks yakıt pilleri alanındaki çalışması nedeniyle Vestel'in TÜBİTAK destekli, Niğde Üniversitesi'nde sürdürülen çalışması için görevlendirilir. Ancak katoks yakıt pilleri üzerine çalışmak amacıyla gittiği Niğde'de de ticari bir işe imza atar. Niğde Üniversitesi'ndeki araştırma görevliliği sırasında inşaat fakültesinde hocalık yapan Ahmet Bilgili'nin bir türlü içinden çıkamadığı bir çalışması vardır. İzolasyon tuğlası alanında çalışan ancak kimya bilgisi olmayan Ahmet Bilgili'ye aradığı kanı Akel verir. Bu sayede Ahmet Bilgili izolasyon tuğlasına yönelik bir işletme kurar. Mert Akel de bu işletmeye verdiği danışmanlık neticesinde yüzde 30 ortağı olur.

Vestel için Niğde'deki çalışması sona erince İstanbul'a döner. Hocalarının da yönlendirmesiyle, katoks yakıt pilleri araştırmalarını derinleştirmek için Almanya'da bir mastur programına katılır. 2007 yılında Nobel ödülü kazanan Peter Grunberg'in öğrencisi olur. Almanya'daki çalışması bir buçuk yıl sürer. Almanya dönüşü tekrar özel sektörle çeşitli işbirlikleri yapar. İstanbul'da çeşitli tanışıklıkları nedeniyle 9G isimli şirketin kuruluşunda yüzde 20 ortaklık payıyla yer alır. Akel, bu şirkete sadece bilgi birikimi desteği verdiğini söy-

luyor: "9G, elektrik malzemelerinin de içinde yer aldığı teknolojik üretim konusunda faaliyet gösteriyor. Son olarak Çerkezköy'de faaliyet gösteren Koreli bir şirketin 5 milyon dolarlık ihalesini kazandık. Geçen günlerde bu şirket için oluşturacağımız Ar-Ge merkezi için KOSGEB'den iznimiz çıktı. Önümüzdeki aylarda Gebze İleri Teknoloji Enstitüsü'nde bir inovasyon merkezi kuracağız."

Mert Akel'in tüm bu koşturmacası arasında öğrenciliği de devam ediyor: "Öğrenciliğim hiç bitmeyecek. Gebze İleri teknoloji Enstitüsü, Türkiye'nin MIT'si olabilecek bir kurum." Akel, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü'ndeki mastır programının ardından şu anda doktora çalışmalarına devam ediyor. Ticari girişimleri hayatını 'iyi' bir şekilde sürdürbilmesi için ona gerekli imkanları tanımış. Örneğin kazandıklarıyla kendisine bir 4x4, tekne ve ev almış. Kendisini en mutlu hissettiği anların laboratuvarında geçirdiği zamanlar olduğunu söylüyor: "Nazım Hikmet'in bir şiirinde, '...gerektiğinde bir laboratuvarda ölebileceksin insanlar için...' diye bir dize vardır. Benim için de bu böyle. Bu benim hayat tarzım." Akel, kurulan şirketlerin yönetimini dışarıdan takip ediyor. Bu şirketler için asli görevi bilgi üretmek. Peki ama bu şekilde Mert Akel'in ticari olarak ilerleyebilmesi mümkün mü? Akel, gülümsüyor: "Biliyorum büyütemeyeceğim ama böyle mutluyum."

Lise hayalleri

Haberimize konu olan diğer iki genç girişimci ise Enisolar Energy Solutions isimli şirketin ortakları. Şirketin ismi Enis Fakioğlu'nun adından geliyor. Enis Fakioğlu ve Murat Deligöz, İzmir'de büyüyen iki lise arkadaşı. Arkadaşlıkları İstanbul'da ayrı üniversitelerde öğrenim görürken de sürmüştü. 2004 yılında Sabancı Üniversitesi Malzeme Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Enis Fakioğlu, 2004-2006 yılında Türkiye Uluslararası Hidrojen Derneği'nin çalışmalarına katılmış. Bir süre bu derneğin başkanı Nejat Veziroğlu'nun da asistanlığını yapmış. Hidrojen, rüzgar, güneş gibi alternatif enerji kaynaklarının entegrasyonu konusunda çalışmalar yaparken ise aklından hep aynı fikir geçmişti: "Acaba bu işi ticari bir faaliyete dönüştürebilir miyim?"

RÜZGARDA FIRSAT VAR

ENISOLAR'IN kurucusu iki genç girişimci güneş panelleri alanında ulaştıkları başarıyı rüzgar ölçüm alanına taşımakta kararlı. Bunun için rüzgar ölçümüyle ilgili pek çok internet adresini (ruzgarolcumu.com gibi) şimdiden satın almışlar. Türkiye'de rüzgar tribününe yönelik seri üretim olmadığı için uluslararası firmalarla anlaşma yapmışlar. İki ortağın bu yıl en büyük mesaisi ise 100 kilovatlık lisans gerektirmeyen tribünlerin Türkiye'de pazarlamasını yapmak olacak. Ortaklar bu nedenle 2008 yılı ciro hedefini 5,5 milyon YTL olarak belirlemiş. Enis Fakioğlu, hedefleri için şöyle konuşuyor: "Geçen sene 400 - 500 kilovat veya bir megavattan konuşamazdık. Ama Kipa sistemleri yapıldıktan sonra bu sene için 400 kilovat hedefi koyduk. Hedefimiz Türkiye'deki ilk santrali yapmak. Bu santralin müteahhitliği, taşeronluğu ya da altındaki konstrüksiyonlar olabilir. Ya da büyük bir grupla ortaklık kurup, ilk yapılacak santralde bizim de payımızın olmasını sağlayacak girişimlerde bulunabiliriz." Diğer ortak Murat Deligöz ise, önümüzdeki dönemde alternatif enerji kaynaklarına yapılan yatırımların artacağını vurguluyor.

Murat Deligöz ise 2004 yılında mezun olduğu Boğaziçi Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği bölümünden sonra profesyonel hayata yönelmiş. Beko Elektronik'in satın alma departmanında işe başlamış. İki sene boyunca Beko'da elektronik ekipmanlarının satın alımında görev yaptıktan sonra kendisine yeni bir yol çizmek istediği için işi bırakmış. Asker gittikten sonra lise arkadaşı Fakioğlu'nun enerji alanında kurduğu şirkete ortak olmuş: "Enis ile İstanbul'a beraber geldik. Üniversitelerimiz farklı olsa da hep beraber zaman geçirdik ve kendi işimizi kurmak istedik. Okul bitince Enis iş kurdu. Ben de stajlarımdan birini temiz enerji üzerine yapmıştım. Askerden dönünce yola birlikte devam etme kararı aldık. Beko'daki satın alma operasyonlarındaki tecrübem nedeniyle şirketin satın alma ve müşteri ilişkileri alanını üstlendim, Enis ise teknik kısmını sırladı."

Sıçrama tahtası, Kipa

Enis Fakioğlu Cihangir'de mimar amcasının ofisi içindeki 30 metrekairelik odada işe başlar. İlk etapta ithal ettiği güneş panellerini satar. Altı ay bu şekilde çalışıp, pazan tanıdıktan sonra ise Murat Deligöz ekibe katılır. 2006 yılında ise iki ortak şirketin ilk büyük çaplı işine imza atarlar. İngiliz organize perakende devi Tesco'nun Türkiye'deki şirketi Kipa ile kasa hatlarının güneş enerjisiyle çalışmasına imkan sağlayan bir sistem için el sıkışır. Enis Fakioğlu, bu süreci şöyle anlatıyor: "Tes-

co'nun global çapta çevreci bir yaklaşımı var. Bu nedenle onların arayışları doğrultusunda Kipa'ya mağazalarının kasa hatlarını güneş enerjisiyle çalıştıracak bir sistem önerdik. Sistem güneş panelleri nedeniyle elde edilen 30 kilovatlık enerjinin kasa hatlarına bağlanmasıyla işliyor."

Enisolar Energy Solutions şu ana kadar Kipa'nın Marmaris ve Kuşadası mağazalarındaki güneş paneli sistemlerini kurmuş. Ortaklar bu ilk büyük işlerinden 400 bin avro kazanmış. Enis Fakioğlu, 2007 yılında şirket cirosunun 1 milyon YTL'yi aşmasında Kipa projesinin önemli bir payı olduğunu söylüyor. Şirket şimdilerde ise Kipa'nın Mersin mağazasında kurulacak olan güneş paneli sistemi için çalışıyor.

Enisolar Energy Solutions'ın tek işi güneş paneli kumak değil. Daha önce yenilenebilir enerji alanında çalışmalar yapan ortaklar, şimdilerde yeni bir alana odaklanmış durumdadır. Fakioğlu, yenilenebilir enerji konusunda lisans alan şirketlere rüzgar ölçümü konusunda hizmet vermek istediklerini söylüyor: "Zaten geçen yıl iki tane rüzgar ölçüm direği alarak bu pazara girmiştik. Şimdi ise bu alanda yatırım yapmayı planlayan lisans almış bütün şirketlerin kapısını çalarak onlara kendimizi anlatacağız. Çünkü güneş enerjisi alanında yaşanan sıkıntılar esasında rüzgar enerjisi alanında da mevcut. Türkiye'de rüzgar enerjisine yatırım yapanlar, bu alanda ölçüm yapacak kurumsal şirket bulamıyor. Hedefimiz bu açığı doldurmak. Bu işlerin iki sene sürmesini ve bu süre zarfında da cirolarımızı artırmayı bekliyoruz." ■