



Taşeronluktan, uluslararası markaya...

1975 yılında ısıtma soğutma sistemlerinin montajı ile sektöre giren ISISO, bugün hem Türkiye, hem de yurtdışı için katma değeri yüksek sistemler imal ediyor. **Haberî sayfa 7'de**



Başkent

ANKARA'NIN GAZETESİ

Taşeronluktan, uluslararası markaya...

1975 yılında ısıtma soğutma sistemlerinin montajı ile sektöre giren ISISO, bugün hem Türkiye, hem de yurtdışı için katma değeri yüksek sistemler imal ediyor. Yabancı firmalara taşeronluk ile işe başlayan firma, bugün özellikle **savunma sanayine** yönelik özgün tasarımları ile dikkat çekiyor. ISISO firmasının çalışmalarını, kurucusu Osman Zeki Sırcan ile Başkent Gazetesi için görüştük.

Montajın haricinde küçük imalatlar başladık. Ancak imalat yapacak bir atölyemiz yoktu, üretim için muhtelif atölyelerden yararlanıyorduk. Şartlar atölye olmasını mecbur kıldı. 1984 yılında Demetevler'de ilk atölyemizi açtık. **OSTİM**'in yapılması ve faal duruma geçmesi ile birlikte de şuan ki yerimize geçtik.

İLK MÜŞTERİ AOC

Yerli üretime katkı anlamında ISISO, hangi misyonu üstlendi?

Amacımız, Türkiye'nin sıkıntı çektiği malzemeleri yabancıya muhtaç olmadan üretmekti. Çalışmalarımızı bu doğrultuda gerçekleştirdik. 1985'te Türkiye'de çok büyük ihtiyaç olan ve her işte gereksinim duyulan soğutma kompresörü imalatını yaptık. Bu anlamda Atatürk Orman Çiftliği'nin çok büyük desteğini gördük. AOC, soğutma ile ilgili ihtiyaçlarını daha önce yurt dışından satın alıyordu. 'Biz bunu yapıyoruz' dediklerimizde AOC yerli üretimi tercih etti. Fiyat olarak da oldukça uygun bir şekilde ilk kompresörümüzü AOC'ye verdik. AOC'un çok büyük gereksinimlerine çözüm ortağı olduk. Bizimle çalışmanın başlaması ile yabancı firmadan tümüyle vazgeçildi ve bizimle devam edildi. AOC bizim için biraz da Ar-Ge station oldu.

Yabancıların çok iyi beslendiği bir pazarı ele geçirmiş oldunuz...

Dönem olarak, gelişmemiş bir sanayi söz konusu. Herkes yapacağı üründen korkuyordu. Acaba yapılır mı yapamaz mı tereddütleri yaşıyordu. Zaman içerisinde de kompresör yapan hiç çıkmadı diyebilirim.

İç pazarda çalıştığınız başka kuruluşlar var mı?

Belediyeler başta olmak üzere çok sayıda kuruluşta soğutma kompresörü veriyoruz. Türkiye genelinde 1000'in üzerinde kompresörümüzü kullanılıyor. Bugüne kadar Ar-Ge ve diğer yatırımlarımızın tümünü kendi imkanlarımızla yaptık. Özel ya da devlet desteği almadık. 8-10 yıl işimizi çok iyi sürdürdük. Geçen zaman içerisinde CNC teknolojileri gelişti. Devlet desteği almadığımız için o dönem milyon dolarla alınan CNC tezgahlarını alamadık. Dolayısıyla 1998 yılında soğutma kompresörü imalatını bırakmak zorunda kaldık. Avru-

pa'da çoğu firma CNC almanın ötesinde, robot teknolojisine geçti. CNC insan gücünü ortadan kaldırıp, imalat sürecini çok kısalttı. Dolayısıyla biz kısır bir döngüye girdik.

Sonra nasıl devam ettiniz?

Yaptığımız iş artık ayağı düşünce, dedik ki; kendimiz imalat yapacağız. Yabancı firmaların imalatını kullanmaya başladık. İlk 15 yıl önce tasarımlarımızda yurtdışı payı yüzde 85 oranındaydı. Zaman geçtikçe oran düştü. Şuanda yüzde 25 yurtdışı tasarım katkısı söz konusu.

Tasarımlarda nasıl bir yol izleniyor?

Bir kitabı basmak için yayın organı ve kağıt ihtiyacı var. Sadecce kağıtla yayın olmaz. Kompresör de tasarımın bir parçası durumunda. Kompresörün yanına sistemi çalıştırmak için ilave edeceğimiz çok fazla sayıda parça söz konusu.

Ne tür imalatlarınız söz konusu?

Türkiye'de revaçta olan buz paten sahalarının soğutması için gerekli eksi 20 derecede çalışabilen Chiller imalatlarını 2007 yılından beri sürdürüyoruz. Bu imalatı hem yurtiçi, hem de yurtdışı için gerçekleştiriyoruz. Endüstriyel ve klasik kapasitelerdeki Su Soğutma Chiller imalatlarımız 1985 yılından beri var. Her yıl yeni model ve teknolojik gelişmeler ile Avrupa standartlarını yakalıyor hatta geçiyoruz. Ürünlerimizin kalitesi yurtdışından gelen süpervizörler tarafından da olumlu olarak



nitelendiriliyor. Ayrıca, endüstriyel tip soğuk depolar, donmuş muhafaza odaları, prefabrik panel paket tip soğuk oda üretimlerimiz de bulunuyor. Müşterilerimiz arasında dondurma fabrikaları; mezbahe kesim hane; et, baltık, tavuk ve benzeri ürünler; süt ve süt ürünleri; sebze meyve muhafazası gibi maddelerin muhafazasına yönelik tesisler bulunuyor. Müşteri talebine göre su soğutma kuleleri proje ve imalatı yapıyoruz. Soğuk sıcak test odaları, araç soğutmaları, ilaç ve tıbbi sistemler için cihazlar gibi daha birçok imalatımız söz konusu. Her türlü özel imalat ve dizaynı gerektiren ısıtma, soğutma ve havalandırma ile ilgili üretimlerin yanı sıra bu tip cihazların bakım ve onarımını da yapıyoruz. Firma politikamız, sorunsuz çalışacak kaliteli cihazları ucuzca imal edip ve en uygun fiyata satmamız yanında, gelişen teknolojiyi takip ederek en az enerji ile maksimum verimi sağlayan sistemleri oluşturmak.

SAVUNMA SANAYİNE İMALAT

Savunma sanayine geçişiniz nasıl oldu?

Yaptığımız ürünlerde hala bir devlet güvencesi yok. Yurt dışı ürünlere daha çok rağbet ediyor. Firma olarak üretime dair tüm belgelerimiz var ama devlet buna rağmen Eurovent olsun istiyor. Bizim işimizle ilgili bu belgenin başlangıç maliyeti 60-70 bin avro, Avrupa'da bu belgeyi devlet karşılıyor.

Bizim TSE'miz var ama bir Eurovent kadar itibar görmüyor. Soğutma sektörünün yıllık 10 milyar avro yurtdışına çıkan parası söz konusu. Türkiye'deki yatırımcılara, devletin bu anlamda desteği olsa, söz konusu para yurt içinde kalır.

Bu sıkıntılar içerisinde 7 yıl önce daha etkili bir

çalışma yapmamız gerektiğini düşünerek, **savunma sanayi** sektörüne işimiz, yapabileceğimizi anlattık. Geliştirmiş noktada ağırlıklı olarak **savunma sanayine** imalat yapıyoruz ve ciddi anlamda katma değer sağlıyoruz. Yüzde 70 özel tasarımlarımız söz konusu. Bugüne kadar **savunma sanayine** 50'nin üzerinde proje gerçekleştirdik.

Bundan sonraki hedefleriniz için ne söyleyeceksiniz?

63 yaşında bir mühendisim ama masa başı mühendis değilim. Bu ülke için neyi tesis ederseniz bizindir diye düşünüyorum ve bu yaklaşımla çalışıyor ve üretiyorum.

İTALYA'DAN MİRAS

Yeni sektöre girişiniz montajla oldu...

1980 yılına kadar montajlama ile devam ettik. 1979 yılında bir İtalyan firması ile çalışıyorduk. İtalyan firma bizi Antalya'dan Ankara'ya getirdi. Ardından Türkiye distribütörlüğünü açtı. İtalya'da yaptığı ürünlerin Türkiye'de pazarlanması, montajlanması, dağıtımını için. Distribütörlüğün başına da beni getirdiler. 6-7 eleman, birkaç araç ve ekipmandan oluşan küçük bir oluşumla işe başladık. İtalyanlar ile çalışmak, belirli bir zemine oturmak bizim de işimize geldi. Bütün masraflarımızı İtalyanlar karşıladı. Şirketin kuruluşundan, rutin giderlere kadar. Hiç para pul derdi yaşamadık. Bu süreçte birlikte çok büyük işler yaptık, çok büyük paralar kazandık. Müşterilerden gelen talepler doğrultusunda imalat olmadı için mecburen İtalya'ya yöneliyorduk. İki yıl sonra İtalyan firmamızın sahibi vefat etmesiyle Türkiye ayağının bize devredilmesi gündeme geldi. Firma hem bir yıllık masraflarımızı peşin olarak ödedi, hem de buradan kalan emtiaları bize bıraktı. Özetle bize iyi bir varlık bıraktılar. Yabancıların mirasını Türkiye'de yaşayanlardan biriyim. Bu gelişme bize güç verdi. Zaten piyasayı tanımış ve tutunmuştu. Ekstra paramız da olunca bizim için büyüme artık kaçınılmazdı.

