

İNDES Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Melih ÖZKAN:

“Türkiye, özgün ana sistemlerini ve platformlarını geliştirme yolunda ilerledikçe, bizim yaptığımız gibi bir ürün olarak alt sistemleri ortaya koyabilen KOBİ'lere ihtiyaç artıyor.”

İNDES Mühendislik, son dönemde, Savunma Sanayii Başkanlığının sanayileşme politikalarına uygun olarak ürün geliştirmeye yoğunlaşıyor. Bir yandan da DEİK üyeliği gibi çeşitli girişimlerle gelecekteki ihracat çalışmalarının temelini atıyor. Sektörde kazandığı tecrübe ve dikey uzmanlığa sahip olduğu mekanik ve elektromekanik alanlarındaki tasarım kabiliyetleri ile öne çıkan bir firma olan İNDES Mühendislik'in çalışmalarını, Yönetim Kurulu Başkanı Melih Özkan'dan dinledik.



Aksı Belirtilmedikçe Tüm Fotoğraflar: © İNDES Mühendislik

Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com

MSI Dergisi: İNDES Mühendislik; ASELSAN, Roketsan ve TÜBİTAK gibi kurum ve kuruluşların çözüm ortağı olarak çalışmalar yaptı ve bu çalışmaları sürdürüyor. Bu kurum ve kuruluşların çözüm ortağı olmak, sektörde, birçok firmanın hedefleri arasında yer alıyor. Bu tabloda, İNDES Mühendislik'in, kendisini öne çıkartan niteliklerini nasıl sıralarsınız? Bu kurum ve kuruluşlar, neden İNDES Mühendislik'i tercih ediyor?

Melih ÖZKAN: Savunma sanayisinde ana yüklenici olarak nitelendirdiğimiz kurum ve kuruluşların projelerinde; mekanik ve elektromekanik disiplinler içeren bazı sistem ve alt sistemlere, test ekipmanlarına, özel amaçlı makinelere ve yazılımlara ihtiyaçları oluyor. Bu

konularda talep edilen ürünlerin, ilgili kurum ve kuruluşların faaliyet alanları arasında doğrudan yer almadığı durumlarda, biz devreye giriyoruz. Sizin de belirttiğiniz gibi, bizim faaliyet alanımızda da diğer faaliyet alanlarında da ana yüklenicilerin çözüm ortağı olmayı hedefleyen birçok KOBİ bulunuyor. Bu noktada, hem yaptığımız işin kalitesi hem de bu işi talep eden kullanıcılarımıza sunduğumuz iş yapma deneyimi ile fark yaratıyoruz. Biraz daha detaylandırarak olursam... Süreçlerimizde, kullanıcılarımızla iç içe çalışıyor ve onların gereksinimlerini esas alarak mühendislik tasarım ve analiz faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. Böylelikle projeyi sonlandırdığımızda, kullanıcımızın

beklentilerini ve gereksinimlerini karşılayan sistemler ortaya koyuyoruz. Kullanıcılarımızın taleplerine zamanında ve istenilen kalitede cevap verecek şekilde çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Hiçbir sistemimizi, sahadaki görevini en iyi ve en güvenilir şekilde gerçekleştireceğinden emin olmadan teslim etmiyoruz. Tüm çözümlerimizi, fiziksel ve işlevsel olarak %100 test ederek teslimat gerçekleştiriyoruz. Kullanıcılarımızın gereksinimleri ve talepleri karşısında, yapıcı ve esnek olmaya ve yüksek standartlarda iş yapmaya özen gösteriyoruz. Çalışmalarımızda, maliyet etkin çözümler oluşturmaya özen gösteriyoruz. İstikrarlı ve sürdürülebilir

bir fiyat politikası ile kullanıcılarımızın karşısına çıkmaya dikkat ediyoruz. İşçilik süreleri ve birim maliyetler konusunda, geçmiş projelere dönük çalışmaları referans alarak doğru maliyetlere erişiyoruz. Sektörde kazandığımız tecrübe ve sahada gördüğümüz problemleri göz önünde bulundurarak öz kaynaklı Ar-Ge çalışmaları yürütüyoruz. Buradaki hedefimiz, kullanıcılarımızın ileride karşılaşılabileceğini düşündüğümüz problemlerin üzerinde önceden çalışmak ve ihtiyaç olduğu takdirde, potansiyel çözümü çok kısa bir süre içerisinde ortaya koyabilmek. Kullanıcılarımızın talepleri karşısında, kaliteli çözümler geliştirebilmek için, farklı nitelikteki proje ihtiyaçlarını karşılayacak geniş bir donanım ve yazılım altyapısına ve tesise sahibiz. Bu altyapıları ve tesisimizi, kullanıcılarımızın gelecekte gündeme getirebilecekleri talepleri dikkate alarak sürekli güncel tutuyoruz. Tüm bu saydıklarım sayesinde de kullanıcılarımıza önemli bir katma değer sağlıyoruz ve onların hayatlarını kolaylaştırıyoruz. Kullanıcılarımız, bizimle ilk kez çalıştıktan sonra, gündeme gelen yeni projelerinde de İNDES Mühendislik'i tercih ediyor.

MSI Dergisi: Çözüm ortaklığı çalışmalarınız, talep üzerine geliştirilen ürünlerden, İNDES Mühendislik markası ile ortaya çıkan ürünlere dönüşüyor. Bu dönüşüm, İNDES Mühendislik'in gelişiminde nasıl bir anlam taşıyor?

Melih ÖZKAN: Savunma Sanayii Başkanlığının sanayileşme politikalarına uygun olarak, ürün geliştirmeye önem veriyoruz ve çalışmalarımızı bu doğrultuda da sürdürüyoruz. Ürünleşme stratejimizi, katma değeri yüksek ürünler geliştirmek üzerine yapılandırdık. İNDES Mühendislik olarak, hiçbir zaman Ar-Ge faaliyetini gerçekleştirip "işimiz bitti" demiyoruz. Geliştirdiğimiz sistemleri, prototip imalat sürecinin ardından, seri üretime yönelik olarak kalifikasyon amaçlı yoğun test programlarına tabi tutuyoruz ve hatta bakım onarım faaliyetlerini de gerçekleştiriyoruz. Tabii bu süreçlerde ekiplerimiz, sahada aktif görev alıyor ve sahadaki diğer ihtiyaçları da birebir gözlemlen-



İNDES Mühendislik, mevcut ürünlerinin yanlarına yeni ürünler eklemek ve ürün ailesini geliştirmek amacıyla çalışmalarına devam ediyor.



İNDES Mühendislik, hiçbir sistemini, sahadaki görevini en iyi ve en güvenilir şekilde gerçekleştireceğinden emin olmadan teslim etmiyor. Tüm çözümlerini, fiziksel ve işlevsel olarak %100 test ederek teslimat gerçekleştiriyor.

fırsatı buluyor. Bu sayede, söz konusu ihtiyaçlara yönelik olarak, ihtiyaçlara odaklanan öz kaynaklı Ar-Ge projeleri yapıyoruz ve sürekli olarak ürün geliştirmeye önem veriyoruz. Bugüne kadar, gözetleme ve güvenlik sistemleri, yaşam destek sistemleri ve enerji üretim ve depolama sistemleri özelinde ihtiyaç duyulan birçok ürünü, sektör ortalamasının çok altındaki sürelerde, hızlı bir şekilde ortaya koyduk. Çünkü ürünleşmek, sürdürülebilirliği sağlayabilmek açısından büyük önem arz ediyor. Türkiye, özgün ana sistemlerini ve platformlarını geliştirme yolunda ilerledikçe, bizim yaptığımız gibi bir ürün olarak alt sistemleri ortaya koyabilen KOBİ'lere ihtiyaç artıyor. Biz

de faaliyetlerimizi, tam da bu vizyonla sürdürüyoruz. Bizi büyüten faktör, ürünlerimiz; ancak sürükleyen güç, daima mekanik ve elektromekanik tasarım kabiliyetlerimizdir. Ürünleşme süreçlerimizde, enerji üretim ve depolama sistemleri özellikle ön plana çıkıyor. Bu sistemleri geliştirme çalışmaları sırasında kazandığımız tecrübeyi, savunma ve havacılık sanayisinde ihtiyaç duyulan çeşitli uygulamalara yönelik olarak kurguluyor ve yenilikçi ürünler geliştiriyoruz. Çoğu zaman; kamera sistemlerini, radar sistemlerini veya silah sistemlerini, kendi çözümlerimiz içerisine entegre ediyor ve depoladığımız enerjiyi, bu sistemleri beslemek için kullanıyoruz.



Bizim faaliyet alanımızda da diğer faaliyet alanlarında da ana yüklenicilerin çözüm ortağı olmayı hedefleyen birçok KOBİ bulunuyor. Bu noktada, hem yaptığımız işin kalitesi hem de bu işi talep eden kullanıcılarımıza sunduğumuz iş yapma deneyimi ile fark yaratıyoruz.

MSI Dergisi: Ürünleşme ile ilgili yol haritanız ya da planlarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Melih ÖZKAN: Mevcut ürünlerimizin yanlarına yeni ürünler eklemek ve ürün ailesini geliştirmek amacıyla çalışmalarımıza sürekli olarak devam ediyoruz. Öncelikli olarak ülkemiz için geliştirdiğimiz çözümleri, takip eden süreçte, yurt dışına da satmayı ve

ülkemizin ihracatına katkı sağlamayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, DEİK üyesi bir firma olarak da aktif çalışmalar gerçekleştiriyoruz. Yine aynı şekilde, ihracat faaliyetlerimizi geliştirmek amacıyla KOSGEB'e sunduğumuz bir proje mevcut.

MSI Dergisi: İNDES Mühendislik'in hikâyesi, aynı zamanda, Türk savunma

ve havacılık sektöründe bir girişimcilik hikâyesi. Kuşkusuz bu konu, ayrı bir söyleşide ele alınabilecek kadar kapsamlı. Burada, tüm bu sürecin sonucunu sormak istiyoruz. Bugün, sektörde girişimci olmak isteyenlere, ne gibi önerilerde bulunursunuz?

Melih ÖZKAN: Her şeyden önce, insanlarımızı, özellikle de yükseköğrenim gören öğrencilerimizi girişimciliğe teşvik etmemiz gerektiğini düşünüyorum. Çünkü girişimciler ve KOBİ'ler olmadan, ekonominin kalkınması da mümkün olmuyor. Girişimci olmak isteyen kişilere de eyleme geçmeden önce, tecrübe kazanmak amacıyla girişimin gerçekleştirileceği faaliyet alanlarında yer alan kurumsal şirketlerde bir süre çalışmalarını tavsiye ediyorum. Bu süreçte, KOSGEB ve TÜBİTAK gibi kuruluşların sağladığı girişimcilik destek programlarını sürekli olarak takip etmeleri ve 28-30'lu yaşlarda girişimcilik atılımında bulunmaları bence iyi olur.

Başlangıç sermayesinin imkânlarla doğru orantılı olmasıyla birlikte, hedeflerin ölçeklenebilir ve kademeli olması da önemli ve dikkat edilmesi gereken noktalar.

İNDES Mühendislik Yönetim Kurulu Başkanı Melih Özkan'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için, okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz. ♦

İNDES Mühendislik, sektörde kazandığı tecrübe ve sahada gördüğü problemleri göz önünde bulundurarak öz kaynaklı Ar-Ge çalışmalarını yürütüyor.

