

Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen: **ARES Tersanesi**

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ve Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) iş birliğiyle düzenlenen, Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketlerinin belirlendiği, "Türkiye 100" yarışmasının ödül töreni, Başbakan Yardımcısı Nurettin Canikli'nin katılımı ile 25 Ocak'ta, Ankara'da gerçekleştirildi. ARES Tersanesi, 2012-2015 yılları arasında kaydettiği %4472,9'luk büyüme ile zirvede yer aldı.

Şebnem ASİL / s.asil@savunmahaber.com

Törenin açılış konuşmasını yapan TEPAV İcra Direktörü Dr. Güven Sak, Türkiye 100 listesinde yer alan firmaların büyük çoğunluğunun KOBİ sınıflamasında yer aldığını ifade etti ve yarışmaya katılan firmaların, yalnızca 11 tanesinin KOBİ olmadığını belirtti. Ardından kürsüye gelen TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu "Ülkemizin en

hızlı büyüyen şirketlerinin başarılarına küresel ölçekte dikkat çekmek ve küresel bağlantılarını kuvvetlendirmek istiyoruz." dedi. Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 firmasına ilişkin listeyi oluştururken, başvuru yapan şirketlerin, 2012-2015 dönemindeki ciro artış hızlarını dikkate aldıklarını anlatan Hisarcıklıoğlu, listedeki şirketlerin tama-



mının yenilikçi firmalar olduklarına dikkat çekti ve herkesin bildiği işleri, çok farklı bir anlayışla yaptıklarını belirtti. Törenin son konuşmasını gerçekleştiren Başbakan

Yardımcısı Nurettin Canikli, üretim yapmanın zor ve zahmetli bir süreç olduğunu söyleyerek, yarışmaya katılan firmalara desteğini ifade



Tablo 1. Türkiye 100 yarışmasında, savunma ve havacılık sektöründen listeye giren firmalar

Sıra	Şirket Adı	2012-2015 Büyüme Oranı (%)	2015 Gelir Aralığı (TL)	2015 Yılı Çalışan Sayısı
1	ARES Tersanesi	4472,9	20-50 milyon	248
75	Samsun Yurt Savunma	186,4	20-50 milyon	199



etti. Canikli, konuşmasının devamında, firmaların finansmana erişimi ile ilgili gerçekleştirilen düzenlemeleri anlattı.

Konuşmaların ardından ödülleri verildi. ARES Tersanesi'nin ödülü, Başbakan Yardımcısı Canikli ve

Hisarcıkloğlu tarafından, ARES Tersanesi Yönetim Kurulu Üyesi Yonca Kotiloğlu'na takdim edildi.

Yarışmada, savunma ve havacılık sektöründen, ARES Tersanesi'nin yanı sıra Samsun Yurt Savunma da listeye girdi (Tablo 1).

ARES Tersanesi'nin Katar Sahil Güvenlik Komutanlığı için inşa ettiği ARES 110 HERCULES.



OSSA



SAVUNMA VE HAVACILIK KÜMELENMESİ
DEFENCE & AVIATION CLUSTER

Are you looking for reliable partner in supply chain;

- **Machining**
- **Harness**
- **Composite**
- **Sheet Metal Forming**
- **Surface Improvement**
- **Software**
- **Electromechanics**
- **Aircraft Cabin Interiors**

OR

Are you looking for a solution in ;

- **Machinery manufacturing**
- **Climatization Systems**
- **Ground Support Units**
- **Fire & Security Systems**
- **Unmanned Vehicles**
- **Firearms**

TOGETHER STRONGER

173 COMPANIES 7750 STAFF

ARES Tersanesi, Büyümesini Kararlı Adımlarla Sürdürecek

ARES Tersanesi'nin bu başarısını ve gelecek planlarını, Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Kalafatoğlu ile konuştuk.

MSI Dergisi: ARES Tersanesi'nin rakiplerine göre en önemli avantajı sizce nedir?

Kerim KALAFATOĞLU: En uygun maliyet, en hızlı teslimat, en yüksek kalitede ve ileri teknoloji standartlarında malzeme ve işçilikle üretim, elbette her tersanenin; hatta hemen her sektördeki firmanın iddiası ve hedefidir. Bu faktörler uygun şekilde yönetilmediği takdirde, zaten kuruluşların var olması mümkün değildir. Bütün bu faktörlerin yanında ve hatta daha da ötesinde, ARES Tersanesi olarak gemi inşa sektörüne yeni ve farklı bir bakış açısı kattığımızı inanıyorum. Vizyonumuz, en iyi gemileri üretmekle sınırlı değil; biz müşterilerimize de kendileriyle birlikte bir vizyon çizmeyi hedefliyoruz. Şöyle ki; müşterilerimizin ihtiyaçlarını dinliyoruz, isteklerine değer veriyoruz ve hiçbir zaman karşılına hazır bir



platformla çıkıp onları bu platforma ikna etmeye çalışmıyoruz. Operasyonel ihtiyaçlarını karşılıklı oturup değerlendiriyoruz; en uygun çözümü ve en uygun teknik özellikleri birlikte belirliyoruz. Yani, hâlihazırda birçok ülkede, devlet kurumlarına ihale dosyalarının hazırlanması aşamalarında hatırı sayılır tutarlarda fatura edilen danışmanlık hizmetini, bedelsiz ve memnuniyetle veriyoruz. Bu noktada, müşterilerimizin de bizi yönlendirdiği hususlar elbette oluyor. Böylelikle tam bir kazan-kazan çözümü sağlıyoruz. Tabiri caizse ceketini müşterimize özel diyoruz, askıdan alıp üzerine

uydurmaya çalışmıyoruz. Bu anlayışımızı "tailor made solutions" (terzi usulü çözümler) olarak tanımladık. Dolayısıyla bizim raftan alıp müşterimize vereceğimiz hazır bir ürünümüz yok. Ancak gururla ifade ediyorum, kendilerine sunabileceğimiz sayısız çözümümüz var. Elbette ki müşteri odaklı çözümler üretmek, emek yoğun bir tasarım faaliyetleri zinciri gerektiriyor. Ancak genç ve dinamik tasarım ekibimizle biz bu stratejimizi sürdürmeyi ve müşterilerimize, kendileri ile birlikte çalışarak en uygun çözümleri sunmaya devam etmeyi hedefliyoruz.

ARES Tersanesi'nin, yine Katar için inşa ettiği bir diğer botu, ARES 75 HERCULES.



İnşa Edilen Gemilere, 20 Yıl Gövde Garantisi

Müşteriye özel çözümlerimiz, sadece dizayn ve inşa safhalarıyla da sınırlı değil. Bir tersane olarak gemi inşa etmemizin yanı sıra tam yetkili ve sertifikalı bir Entegre Lojistik Destek departmanına sahibiz ve bu da bizi diğer tersanelerden farklı kılıyor. Müşterilerimizle olan ilişkilerimizi, teslim işlemleri ile sonuçlandırmıyoruz. Geminin yaşam döngülerini, tasarım aşamasından itibaren dikkate alıyor; ömür devri maliyetlerini hesaplıyoruz. Bakım planlarını yapıyoruz. İstenilen dilde ve istenilen özellikte operatör, teknik ve bakım kitaplarını hazırlıyoruz. Yani kullanıcının istediği özelliklerde ürettiğimiz geminin, kullanıcının istediği şartları sağlayacak şekilde asgari maliyetle idame edilmesi için gerekli tüm planları, henüz dizayn ve inşa aşamalarında hazırlıyoruz. Bakım ve onarım sözleşmeleri yapıyoruz. Olası problemlerin çözümü için, 24 saat esasında çalışıyoruz ve bunların en kısa sürede çözümlenmesini sağlıyoruz. Bakım sözleşmesi

yaptığımız kullanıcılarımızın, malzeme tedariklerini bile biz yapıyoruz. Türkiye'deki tersaneler arasında, bu alandaki tüm istekleri karşılayan tek departmanın ARES Tersanesi bünyesinde olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. ARES demek problemsiz ve sıkıntısız bir gemi yaşam döngüsü demektir. Bugün ARES Tersanesi, inşa ettiği gemilere, 20 yıl gövde garantisi verebilecek, dünya üzerindeki belki de tek üreticidir.

MSI Dergisi: ARES Tersanesi, silahlı kuvvetler ve güvenlik güçleri dışında, sivil müşteriler için de bot üretiyor mu? Üretiyorsa bu işlerin cironuzda payı nedir? Bu payın gelecekte nasıl değişeceğini öngörüyorsunuz?

Kerim KALAFATOĞLU: ARES Tersanesi'nin ana hedef pazarı, şüphesiz askeri ve yarı askeri (paramiliter) botlar. Bu alanda da çok başarılı olduğumuza inancım tam. Fakat ARES Tersanesi'nin uzak geçmişi balıkçı tekneleri; yakın tarihi ise yat ve gezi tekneleri ile dolu. Hâlihazırda ürün portföyünde

de muhtelif yolcu feribotları, yangın söndürme gemileri ve hatta gezi tekneleri hâlâ mevcut. Katar Devleti'nin sahibi olduğu bir turizm firmasınınca yönetilen ve bizim inşa ettiğimiz 8 gemiden oluşan yolcu feribot filosu, Katar'da yaklaşık 3 yıldır hizmet veriyor. Türkiye'de, hatta Antalya'da turistik otellerde hizmet veren gezi teknelerimiz de var.

Şu müjdeli haberi de buradan sizinle paylaşmak isterim: Umuyorum, çok yakında yangın söndürme gemileri ve farklı tiplerde yolcu feribotları da ihraç edeceğiz. Sözleşme görüşmeleri aşamasında olduğumuz, gelecek vadeden potansiyel projelerimiz var. Hâlen elimizdeki rakamlara göre, son 3 yıldaki satış gelirlerimizin yaklaşık %15'ini, sivil müşterilerimiz için ürettiğimiz botlardan elde ettiğimizi ifade edebilirim. Bu oranda, kısa vadede çok büyük bir değişiklik beklemiyoruz; ancak satış hacmimizde, askeri ve sivil her iki segmentte de artış beklediğimizden ötürü, oransal bazda %15-20 aralığında bir beklenti içindeyiz.

YENİ PAZARLARA AÇILMANIN EN KOLAY YOLU

Esnad Savunma, başta Suudi Arabistan Krallığı olmak üzere, ağırlıklı olarak Orta Doğu bölgesinde, yerli ve yabancı savunma sanayi ürünlerinin, teknoloji transferi ve doğrudan satış metodlarıyla tanıtımı ve pazarlamasını yaparak, yeni ihracat işbirlikleri oluşturmaktadır.



www.esnaddefense.com



ARES Tersanesi, özellikle son 3 yılda elde ettiği %4473 gibi astronomik bir büyüme oranıyla inanılması güç bir başarıya imza attı. Elbette mutluyuz ve gururluyuz. Fakat bir o kadar da temkinli ve tedbirliyiz.

MSI Dergisi: ARES Tersanesi, bu hızlı büyümesini, önümüzdeki dönemde nasıl sürdürecektir? Gelecek 5 yıl ya da 10 yıl sonra ulaşmayı hedeflediğiniz; ciro, proje sayısı, teslim edilen bot sayısı gibi hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Kerim KALAFATOĞLU: ARES Tersanesi, özellikle son 3 yılda elde ettiği %4473 gibi astronomik bir büyüme oranıyla inanılması güç bir başarıya imza attı. Elbette mutluyuz ve gururluyuz. Fakat bir o kadar da temkinli ve tedbirliyiz. Böylesi hızlı büyümenin, gurur ve özgüven verici olduğu kadar beraberinde birtakım riskler getirdiğinin de bilincindeyiz. Bu riskleri iyi yöneterek avantaja dönüştürecek tecrübe ve vizyona da sahip olduğumuza inanıyorum. Dolayısıyla bu büyüme oranı, bizi aslında rahatlatmaktan ziyade, daha çok disipline etti; kurumsal yapımızı daha da sağlamlaştırmamız yönünde telkin ve teşvik etti diyebilirim. Önümüzdeki dönemde, tabii ki satış gelirlerimizin artışındaki sürekliliği sağlamak en büyük hedefimiz. Öte yandan, büyüme hızı rakamlarımızın daha kararlı olmasını ve artı/eksi yönlü pik noktalarının elimine edilmesini sağlamalıyız.

%90'ın üzerinde bir oranla ihracattan elde ettiğimiz yıllık ciromuzu, 5 yıl içinde, stabil ve istikrarlı büyüme oranlarıyla asgari %300 büyütmeyi, şu an için

mütevazı fakat uygulanabilir bir hedef olarak önümüze koyduk. Zira 2017 yılı için hâlihazırda kesinleşmiş satış gelirimiz, 110 milyon dolar civarında.

Bununla birlikte, Deniz Kuvvetlerimizin ve Sahil Güvenlik Komutanlığımızın ihtiyaçları, bizim için her zaman birinci öncelikli. Finansal hedeflerin daha da ötesinde ve ülkemize döviz kazandırmanın yanında, ülkemizin kıymetli silahlı kuvvetlerine ve güvenlik güçlerine hizmetlerimizi arttırarak sürdürmek en büyük gayemiz. Türk Silahlı Kuvvetlerinin ve İçişleri Bakanlığının, kapasitemizin elverdiği her projesine destek vermeye her daim talibiz. Bu vesileyle Deniz Kuvvetlerinin hücumbot filosunun modernizasyonu kapsamında, yurt içinde geliştirilerek temini planlanan Türk Tipi Hücumbot Projesi'nin en güçlü adaylarından biri olduğumuzun altını çizmek isterim.

MSI Dergisi: Bu hedeflere ulaşmak için; teknoloji, ürün ailesi ve pazarlama alanlarında ne gibi çalışmalar ve yenilikler yapacaksınız?

Kerim KALAFATOĞLU: ARES Tersanesi, kurulduğu günden bu yana, özellikle üretim teknolojileri alanında çok ciddi altyapı ve personel yatırımları yaptı ve hâlen de bu yatırımlarını sürdürüyor. Yaptığımız yatırımlarla kompozit üretiminde en gelişmiş teknolojik yöntem

olan vakum infüzyon teknolojisinin, askeri tekneler için Türkiye'deki tek; pazardaki en büyük uygulayıcısıyız. Kullandığımız üretim yönteminde, reçine ve sertleştiricisinin karışım oranı, üretici spesifikasyonlarında belirtilen değerler dikkate alınarak bilgisayar kontrollü tam otomatik makinalarda oluşturuluyor. Böylece, insan kaynaklı olabilecek hatalar önleniyor.

Tasarım alanında da büyük atılımlar yaptık. Ciddi oranda bir personel yatırımı ile genç, dinamik ve araştırmacı bir tasarım departmanı oluşturmanın yanı sıra BMT Nigel Gee ve Rolls-Royce gibi dünyaca ünlü tasarım firmalarıyla stratejik ortaklıklar başlattık. Bir Ar-Ge departmanı oluşturmak için çalışmalarımız hâlen devam ediyor.

Elbette bu yatırımların da bir neticesi olarak edindiğimiz tecrübe ile askeri ve yarı askeri teknelere ilaveten ürün portföyümüz de genişledi; yangın söndürme gemileri, deniz ambulansları, farklı tip ve boyutlarda yolcu feribotları ve açık deniz ikmal destek gemileri ürün ailemize katıldı. Büyümemizle birlikte, organizasyon yapımızı, uzun araştırma ve çalışmalar neticesinde, gelecekteki ihtiyaçlarımıza da cevap verecek şekilde revize ettik. İş geliştirme ve pazarlama faaliyetlerimiz için, daha profesyonel bir kadrolaşma yoluna gittik. Çalıştığımız ülkelerde temsilciliklerimiz var ve



KKTC Sahil Güvenlik Kuvvetleri de ARES Tersanesi tarafından inşa edilen botları kullanıyor.

© MSI Dergisi

her türlü fuar ve seminere iştirak ediyoruz. Uluslararası platformda, gerek özel şirketler gerekse devlet kurumları ile ortak üretim ve know-how transferi üzerine stratejik ortaklık görüşmelerimiz devam ediyor. Kısacası, her alanda koşuyoruz, bir an duraksamıyoruz; ülkemiz için çalışıyoruz ve çalışmaya devam edeceğiz.

MSI Dergisi: Eklemek istediğiniz başka bir konu var mı?

Kerim KALAFATOĞLU: Ocak ayı, ARES Tersanesi için, 2017 yılına güzel bir başlangıç oldu diyebilirim. Ardı ardına gelen ödül haberleri bizi gururlandırdı, motive etti ve daha da çok çalışmamız gerektiğini hatırlattı. Öncelikle Avusturya merkezli bir yayın kuruluşu tarafından, 2016 Yılında Dünyanın En İyi Karakol Gemisi İnşa Eden Tersanesi seçildik. Bununla birlikte, Katar İçişleri Bakanlığı için inşa ettiğimiz 34 metre boyundaki ARES 110 HERCULES Çok Maksatlı Karakol Gemisi, 2016 Yılında Dünyanın En İyi Karakol Gemisi ödülüne layık görüldü.

Hemen ardından, Türkiye Odalar ve

Borsalar Birliği (TOBB)'nden, Türkiye'nin en hızlı büyüyen 100 firması arasına girmemiz münasebetiyle bir davetiye aldık. Bir güzel sürprizi de TOBB Konferans Merkezi'nde yaşadık. Başbakan Yardımcımız Nurettin Canikli ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu tarafından, Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen 100 Firması içinde 1'incilik ödülü, Yönetim Kurulu Üyemiz Yonca Kotiloğlu'na takdim edildi.

Bu vesileyle bu ödüllere layık görülmemizde ve projelerimizin başarılı bir şekilde hayata geçirilmesinde emeği olan işçisinden yönetim kurulu üyesine kadar tüm personelimize ve tüm proje paydaşlarımıza teşekkür ediyorum. Ve elbette MSI Dergisi'ne ve siz değerli çalışanlarına, ARES Tersanesi'ne derginizde yer ayırdığınız; var olan farkındalığımızı daha da arttırmak adına katkıda bulunduğunuz için şükranlarımı sunuyorum.

ARES Tersanesi Yönetim Kurulu Başkanı Kerim Kalafatoğlu'na, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için, okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz.

özellikle belirtmek isterim ki bu temsilciler, birçok temsilci adayı firmasından titizlikle seçiliyorlar. Yurt dışında ortak yatırım girişimlerimiz mevcut ve orta vadede bu alanda da güzel haberler paylaşacağımızı umut ediyorum. Sektörümüzle ilgili, ulusal ve uluslararası

KOMPOZİTE ODAKLANIN

GÜCÜ, HAFİFLİK VE
DAYANIKLILIKLA
BİRLEŞTİREN
TEKNOLOJİ



KOMPOZİT TEKNOLOJİLERİ A.Ş.

www.odakkompozit.com.tr