



## Türkiye'nin ilk yerli deniz kara kutusunu yaptı

*Deniz radyo iletişim ve navigasyon sistemleri geliştiricisi ve üreticisi olarak TRC Marine tarafından kurulan Ocean Voyager, öz kaynaklarıyla Türkiye'de bir ilke imza attı. Firma, projenin ilk versiyonu olan DR-100S'den sonra denizcilikte kara kutu olarak da bilinen Simplified-Voyage Data Recorder (S-VDR) ürününü geliştirdi. Hem yazılım hem donanım olarak kendi geliştirdiği ürünün sertifikasyonunu da alan Ocean Voyager Türkiye'nin ilk yerli VDR üreticisi oldu.*

**O**cean Voyager Genel Müdürü Mehmet Taşçı, Türkiye'nin, deniz radyo iletişim ve navigasyon sistemleri alanındaki dışa bağımlılığını çözmek amacıyla yola çıktıklarını söylüyor. Bugün Türkiye'nin ilk yerli S-VDR üreticisi olan firma, projeye başlamadan evvel TÜBİTAK'ta dahil birçok kurum ve kuruluşa başvuruyor ancak destek göremiyor. Kendilerine güvenen ve başarabileceklerine inanan Ocean Voyager, işe kendi özkaynaklarıyla başlıyor ve artık Türkiye'de dahil pek çok ülkeye sattıkları VDR ile hakettikleri gururu yaşıyorlar.

Ana firması marine elektronik servis hizmeti sunan TRC Marine'den sonra 2019 yılında deniz radyo iletişim ve navigasyon sistemleri konusunda hizmet vermek amacıyla yola çıkan Ocean Voyager,

hem fiyat hem de servis kalitesiyle kısa sürede kendini kanıtlayıp uluslararası rakiplerine alternatif oldu. Ocean Voyager Genel Müdürü Mehmet Taşçı, "Bu iki şirket halihazırda 42 personelle servis hizmetlerine devam ediyor. TRC Marine ile gemilerin köprü üstü, elektronik ve seyir cihazları ile alakalı servis veriyoruz. Ocean Voyager ile de üretim hizmetleri sunuyoruz. Türkiye'deki bütün limanlara servis veriyoruz. Yurt dışında da Hollanda, Arnavutluk, Ukrayna ve Amerika'da kendi ofislerimiz mevcut" şeklinde konuştu.

**Firmalarımızın biri üretici diğeri tedarikçi konumunda**

Taşçı, "TRC Marine olarak, gemilere köprü üstü, elektronik seyir cihazları hizmetlerinin yanı sıra tamirlerini ve aynı zamanda sertifikalandırma hizmet-

lerini sunuyoruz. Ocean Voyager firması ile de Türkiye'de bir ilk olan yerli ürün S-VDR cihazının üretimini yapıyoruz. Bunun yanında yeni GPS dediğimiz navigasyon cihazlarının; Navtex, GPS, Ais cihazlarının üretimi de Ar-Ge aşamasında şu anda. İki firma birbirinden ayrı çalışıyor. Çünkü birbirleriyle aynı alanlarda değiller. Birisi üretici diğeri tedarikçi konumunda. Kadromuzdaki bütün arkadaşlar benimle aynı okuldan mezun ve 10 yılı aşkındır beraber çalıştığımız kişiler. Hepsi kendi alanlarında uzmanlar. Şirketimiz TRC Marine bütün klaslardan yetkili olup radyo sömvey hizmeti de sunuyor. Kendi içimizde haberleşme hizmetleri de veriyoruz" ifadesini kullandı.

**Aynı kalite uygun fiyat**

Ürettikleri Simplified-Voyage Data Recorder (S-VDR)'nin Türk ve dünya



# Genç Girişimci



*“İlk başta bu ürünün biraz pahalı ve değişimi çok kolay olmadığından 10 tane prototip hazırladık. Ama hepsini sattığımız için seri üretim yapma kararı aldık. Şu anda uluslararası diğer partnerlerle beraber dünyada hedefimizi de büyüttük”*

ruz. Yan ürün gamları ekleyeceğiz” şeklinde konuştu.

## **“Bu benim hayalimdi”**

Beklenen maliyetin üzerinde olması bir yana bu benim hayalimdi aslında diyen Taşçı, “Hayalimi gerçekleştirmiş oldum. Uzun yıllar ortaklık yaptığım şirketle beraber cihaz üretmek istedim ama tam olarak sermaye bana ait olmadığı için bunun kararını ben verememişim. Bu da fırsat oldu. Elimizde belli öz sermayemiz vardı. Buna yatırdık. Zaten ürünleri sattıktan sonra da artık maliyetler ve giderler de düşmeye başladı. Seri üretimle beraber de yeni bir fabrikaya taşındık. 500 metre karelik bir alanda seri üretime başladık. Firma üretim yaptıktan sonra yeni fırsatlar doğdu. Bugünkü şartlarda 200 bin Dolarlık bir rakama mal ettik ama 1 milyon Dolara yakın direkt firmamızı satın diye teklifler aldık. Bunların hepsi bizim doğru bir yatırım yaptığımızı gösteriyor. Devamını da yapacağız. Bu, bizim için artık milli proje oldu” ifadelerini kullandı.

## **TÜBİTAK’tan destek alamadık maalesef**

TÜBİTAK’a talepte bulduklarını ama hiçbir destek almadıklarını anlatan Taşçı, “Maalesef bu konu biraz da üzdü bizi. TÜBİTAK birçok projeye destek olmasına rağmen özellikle denizcilik gibi stratejik bir alandaki projeye teşvik vermemesi bizi daha da kamçladı. Hiçbir kurumdan destek alamadık. Sonrasında zaten başvurmayı bıraktık. Seri üretim sonrasında firmanın ismini Ocean Voyager koyarak evrensel bir izlenim vermek istedik. Türk bir isim verdiğimiz ana firmamız (Turkish Radio Company) TRC Marine ile devam ettirecektik ama uluslararası sularda yerel bir firma olarak algılanmasını istemedik” şeklinde konuştu.

## **Şirketi kurmamız pandemiye denk geldi**

Şirketimiz aslında çok yeni diyen Taşçı, “2019’da tam bu şirketi kurduktan kısa süre sonra pandemiye denk geldik. Biz normalde 14 kişi ile başladık ilk başta, şu anda 42 kişi olarak devam ediyoruz. Ben aslında bu konuda çok endişeliydim. Pandemi döneminde tersanede tamir bakım çok arttığından dolayı biz %100 büyüyerek bu süreci geçirdik. 2021 yılı, son üç yıla bakarsak hem kadromuz hem gelişim hem dünyaya açılma tarafından en iyi yılımız oldu diyebilirim. O yüzden 2020 yılı çok güzeldi, 2021 yılı bizim için müthişti, 2022 için de çok büyük hedeflerimiz var” dedi.

## **Avrupa’da iki ofis daha açacağız**

Firmasının hedeflerinden ve gelecek planlarından da bahseden Taşçı, “İlk etapta kadromuzu 50 kişinin üzerine çıkarmayı ve üretimdeki cihazlarımızın sayılarını artırmayı planlıyoruz. Yurtdışındaki ofis sayılarını da artırmayı dü-

şünüyoruz. Avrupa’da iki ülkede daha yer almayı hedefliyoruz. Birisi İngiltere diğeri de İspanya. Aslında bu kararları da şuna göre veriyoruz; bizim normalde partnerlik yaptığımız firmalar mevcut. Partnerlik yaptığımız firmaların bize olan tepkileri, yani servise verdikleri aksiyon bizim aslında bu kararı almamıza neden oluyor. Bunun için de Yunanistan ve İspanya’daki servis dönüşleri ve limanlara bizim Türk müşterilerimizin girişleri çok fazla oluyor ve buralardan çok zor destek alıyoruz. Buna göre biz aslında limana karar veriyoruz. Şu anda iki personelimiz yurt dışında. Birisi Almanya’da diğeri Hollanda’da. Bunun sebepleri aslında bizim Türk müşterilerimizin gemilerin oraya gitmesi ve bizim de avantajlı olduğumuz kısım. Avrupa’da zaten ürünümüz var. Biz Türkiye’de ikinci el olarak çok güçlüyüz. Çünkü Aliğa’mız var. Oradan istediğimiz parçayı söküp alabiliyoruz. Teknisyen tecrübemiz var. Kadromuzu genç. Belli malzemeleri oraya koyup bir personelimizi buldurmanız durumunda servis hizmetleri açısından hem müşterimiz için fiyat avantajlı duruma geliyor hem de opsiyon sunabiliyoruz. Hollanda’da açtığımız ofisimizde zaten istenilen ürünün sıfırını çok kolay bulabilirsiniz ama ikinci elini bulamazsınız. Eski ürünler bulunmuyor. 1000 liralık bir cihazın içindeki 100 liralık bir parçayı temin edebilirsiniz ama Avrupa’da 5000 lira vererek ürünü komple değiştiriyorsunuz. Biz buraya kendi parçalarımızdan belli kısmını orada paylaşarak orada da ikinci el hizmetini ve hala eski olan cihazları kullanılabilirliğini yapmaya çalışıyoruz. Çünkü Avrupa mantığında her zaman bir sonraki liman seçeneği ya da yedek parça yok deyip raporlama hizmeti var. Biz bunu minimize etmeye çalışıp verdiğimiz hizmetle desteklemek ve garantilemek istiyoruz. Hedefimiz bu yönde daha fazla ülkeye yayılmak” dedi.

## **“Hedefimiz tüm dünya”**

Mehmet Taşçı, “Bizim dışımızda dünyada çok büyük marin elektronik firmaları var. Bunlar dünyanın her yerinde servis sağlayan firmalar. Benim şahsi hedefim de bu yönde. Marin elektronik tarafında dünyanın birçok limanına ben olmasam bile küçük firmalarla beraber çalışıp onları TRC Marine adı altına alıp sabit bir fiyat politikasıyla, Türkiye’de nasıl bir servis fiyatı alıyorsa Avrupa’da ya da diğer ülkelerde de bu hizmeti sağlamak gibi bir hedefimiz var. Onun için de iki arkadaşla beraber çalışıyoruz. Yurt dışında da aynı şekilde Türkiye’deki gibi fiyatları vermeyi planlıyoruz” ifadesinde bulundu.



# Genç Girişimci

denizciliği için önemini aktaran Taşçı, "Daha önce Avrupa ve Çin menşeli olan ürünlerin biz bayiliklerini alıp müşterilerimize satıyorduk ama üretici firmaların baskın izlenimleri sebebiyle sorunlar yaşıyorduk. Örneğin, dışarıdan alabileceğimiz 300-500 TL'lik bir ürünün 800-900 Dolar gibi fiyatlara satılmasından dolayı biz de müşterilerimize ister istemez söylediğimiz ve ürünü sattığımız cihazların devamında garantisini veremiyorduk. Fiyatlarda değişiklikler oldu. Aynı zamanda VDR APT'nin yıllık test fiyatları fahiş fiyatlara yükseldi. Yani normalin 5-6 kat üzerine. Bu fiyatlardan dolayı müşterilerimiz çok sitem etti. Düşüncemiz; bizim en ucuz aldığımız VDR'den daha uygunu biz bir cihaz üretelim ve bunu kendi müşterilerimize ve dünyadaki diğer marketlere satalım idi. Çünkü bizim bölgemize yakın hiçbir yerde üretici yok. Bize en yakın üretici Hollanda, İsveç, Almanya gibi ülkeler. Acil ihtiyaç durumunda bu cihazların değişimleri, gerektiğinde bu ürünlerin tedarik edilmesi ya da yedek parçalarının alınıp satılması ile ortaya çıkan yüksek meblağ, bizim için piyasanın açığı konumundaydı. Biz de hem bunu yerli üretim olarak yapalım ve müşterilerimize sunalım, sonrasında da fiyatlarımızı değiştirmeyeceğimizi kontrat ile garanti altına alalım diyerek yola çıktık. Cihazı ürettikten sonra uluslararası sertifikalandırmayı aldık. Daha sonra satışlara başladık. İlk başta bu ürünün biraz pahalı ve değişimi çok kolay olmadığından 10 tane prototip hazırladık. Ama hepsini sattığımız için seri üretim yapma kararı aldık. Şu anda uluslararası diğer partnerlerle beraber dünyada hedefimizi de büyüttük. Hedefimiz ilk üç yıl içerisinde 1000 adete ulaşip bunların da servis ağlarını oluşturmak. Aynı zamanda müşterimizin Avrupa, Afrika, Doğu Akdeniz limanlarında ihtiyacı olduğunda Türkiye'deki hizmet gibi aynı şekilde hizmet alacağının garantisini vermek.

Bayilik verdiğimiz firmalar tarafından müşterimize yüksek fiyat verilmesin diye tarafımızdan belirlenen rakamları paylaşacağız. Bu fiyatların üzerine çıkan firmaların da bayiliği iptal etmeye kadar gidecek" ifadesinde bulundu.

## Rakiplerimizden daha avantajlıyız

Uluslararası bir iş yaptıkları için rekabetin de yoğun olduğunu belirten Taşçı, ancak rakiplerine oranla kendilerinin avantajları olduğunu kaydetti. Taşçı, "İşin aslı, birinci önemli faktör fiyat politikasıdır. İkincisi ise kullanılan malzemenin kalitesidir. Bu aslında belli bir ürün sayısına ulaştıktan ve müşteriler kullandıktan sonra anlaşılacak ancak bizim jeopolitik konumumuz açısından başka bir avantajımız var. Bizim kosterdeki gemilerimiz hep yakın bölgede çalışıyor. Çinli bir markadan 100 Dolarlık bir ürünü buraya getirene kadar 1000 Dolarlık bir masraf çıkıyor ama el altında olan bir malzemeyi kullanmak ve buradan temin etmek hem maliyet açısından hem de zaman açısından bir geminin limandan kalkışını öne çeken bir hizmet oluyor. Rakiplerimizle hepimiz aynı testlere giriyoruz. Avrupalı firma ile bizim girdiğimiz süreç arasında hiçbir fark yok. Hepimiz aynı kuruma bağlıyız. Hepimiz Wheelmark Sertifikası almak zorundayız. Aslında ürünün kalitesini Avrupa'daki bu testleri yapan, testlere onay veren Wheelmark yetkili kuruluşları da veriyor. Ürünü kullandığımız müşterilerimizden şu ana kadar herhangi bir olumsuz dönüş almadık. Ocean Voyager yeni bir firma ama ben bu piyasada 14 yıldır bulunuyorum. Kendi adımın da olumsuz durumlar içerisinde olmasını istemem. Çünkü TRC Marine halihazırda günlük 10'un üzerinde servis veren bir firma. Böyle bir durumda kötü bir imaj bırakmak aynı zamanda TRC Marine'i de beni de zedeleyecektir. O yüzden her şeyin en kalitesini sunmaya çalışıyoruz" dedi.



Ocean Voyager Genel Müdürü Mehmet Taşçı

## Küçük bir yerde başladık

Ar-Ge çalışmaları ve insan kaynaklarından da söz eden Taşçı, "Biz bu işe aslında iki mühendis arkadaşımızla ofisimizin iki yanındaki binada, Amazon, Google gibi küçük yerde minimum maliyetle başladık. Çünkü işin olup olamayacağını olsa bile bir Türk firması böyle bir ürünü ürettikten sonra bunun tip onayının alınıp alınmayacağını garantisine giremedik. Mali açıdan da riske girdik. Aslında bir kör koyuya taş atmak gibi bir şeydi bu. Ocean Voyager firmasının bütün sermayesini ve giderlerini TRC Marine ödüyor. İlk başta küçük bir yerden başladığımız için maliyetler de tabii ki minimize oldu. Sonra biz bunun tip onayını almak için Hollanda'daki şirketimizi kurduk. Çünkü Avrupa'da bir şirketi olmayıp da garanti verilememeye ihtimalini düşündük. Hollanda'daki şirketi, Ocean Voyager'ın garantör şirketi yaptıktan sonra Wheelmark tarafından onaylandı. Açıkçası bütün testlerinizi yapsanız her şeyin çok kalitesini bile kullansanız bir Türk olduğunuz için değil, Türk firması olduğunuz için bu cihaza tip onayı alamıyorsunuz. Aslında cihazı üretmek çok maliyetli değil. Bu cihazı sertifikalandırmak ve laboratuvar testlerini yapmak çok maliyetli. Beklediğimizin üç katı bir maliyet içerisinde girdik ama tabii seri üretimle beraber yaklaşık olarak bir yıl içerisinde bunu kabul edebileceğimizi bu masrafların da çıkabileceğini düşünüyö-

