



Mete Tamer Omur

## Mektupla başladı sayaçta dev oldu

11 Ocak 2015

GİRİŞİMCİLİK ruhunun tohumları 6 yaşında, babasının demir atölyesinde atılır. Lise yıllarında okulunun resmini bastırıldığı mektuplu bloknotlarla ilk parasını kazandı... Üniversitede de benzer girişimlerde bulunur. ODTÜ Elektronik Mühendisliği'ni bitirince, bir süre özel sektörde çalışır. Mezun olduğu dönemde rektörün, 'kendi işinizi kuracak donanımdasınız' sözünden de cesaret alarak 1991'de kendi işinin patronu olmaya karar verir. Sanayi sitesinde 30-40 metrekare izbe bir yer kiralar, bir masa, bir sandalyeyle elektronik tartıların devrelerinin tasarımı ve üretimini yapar. 26-27 yaşlarında ise fikir ve inovasyonuna inanan Arçelik'in beyaz eşya grubu için elektronik ürün tasarımı ve üretimine odaklanır... 2000'li yılların başında elektronik sayaç üretimiyle yeni bir kulvar açan Mustafa Karabağlı, 'Luna' markasıyla bugün Türkiye'de yaklaşık 10 milyon evde akıllı sayaçla yerini almış durumda. Ayda 300 bin sayaç üretim kapasitesiyle pazar lideri olan Mustafa Karabağlı, 2015'te de '3 yeni çocuğunu' tanıtmaya hazırlanıyor. Karabağlı, elektronik sayacın yanına su sayacıyla LED aydınlatma ürünlerini de piyasaya sundu. Bir kaç ayda buna grup prizlerini eklemeye hazırlanan Mustafa Karabağlı, Ege'nin ilk elektrik ve elektronik ürünlerinin test edilebileceği bir laboratuvar açmayı planlıyor. Karabağlı'nın bir gözü de elektrikli otomotiv ve güneş panellerinin bazı aksamalarında...

Tireli mucit bir babanın oğlu olan Luna Elektrik Elektronik A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Karabağlı ile girişimcilik öyküsünün dünü, bugünü ve yarınını konuştuk.





### MEKTUP KAĞIDIYLA İLK PARA

Karabağlı, lise yıllarında kaybettiği babasının ticaretini yaptığı demire atölyesinde şekil de verdiğini vurguladı. Babasının keşfe yatkın olduğunu ve demire şekil veren, delen ya da ezen makinelerini ürettiğini söyleyen Karabağlı, şu bilgileri paylaştı:

“Bu makineleri hala Tire sanayinde görmek mümkün. Türkiye’de yoktu ve dünyada da tek tükü. Otomobillerin çalışma prensibine bakarak bu makineleri icat ediyordu. 70’li yıllarda oldukça önemliydi. Ben de 6 yaşından itibaren bu atölyenin tozunu yuttum. Okuldan kalan tüm zamanımı babamın atölyesinde geçirdim. Önemli bir tecrübe edindim. İlk ve ortaokulun ardından Kuleli Askeri Lisesi’ni kazandım. Tabii, burada askerliğin farklı parametrelerinin de olduğunu gözlemledim. Ben daha teknik ve analitik biriydim. Dolayısıyla harp akademisi yerine mühendislik alanında kariyerime yön vermeye karar verdim. O yıllarda da babamı kaybettim. 15-16 yaşında biri için zor süreçti. Ama ayakta kalmak için güçlü olmak gerekiyordu. Bu süreçte benim hayatımda bir dönüm noktası oldu. Bu yıllarda babamın atölyesinin dışında ilk girişimcilik adımlarımı attım. O dönem en iyi iletişim aracı mektuptu. Ben de kara kalemle Kuleli’nin resmini çizdirdim. Bunu da mektuplu bloknotların üzerine bastırıp yasak olmasına rağmen okulda sattım. Bu benim kazandığım ilk paraydı. Harçlığımı çıkardım.”

### BİR MASA VE SANDALYEYLE BAŞLADI

Lisenin ardından Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektronik Mühendisliği’ni kazanan Mustafa Karabağlı, lisede yaptığı gibi, girişimcilik ruhuyla çalışmalar yapar, organizasyonlar düzenler. Aklında hep kendi işinin patronu olma fikriyle hareket eden Üniversitenin ardından yüksek lisans yapmak isteyen, ama Ankara’da kazandığı parayla ev kirası arasında bir uçurum olduğunu fark eden Karabağlı, öykünün devamını şöyle anlattı:

“Baktım olmuyor, Vestel’de işe girdim. AR-GE mühendisi olarak işe başladım. Dokuz Eylül Üniversitesi’nde yüksek yapmaya başladım. 20 ay Vestel’den çalıştıktan sonra kendi işimi kurmaya karar verdim. Bu adımda da 1989’da mezun olduğum yıl ÖDTÜ Rektörü Ömer Saatçioğlu’nun, ‘Ülkeler küçük ve orta boy işletmeler üzerinde kalkınır ve gelişir bu nedenle starter firmalar önemli. Gidin, sahaya çıkın ve kazanın. Ne zaman kendinizi yeterli görüyorsanız hiç şüphe etmeyin, gidin, kendi işinizi kurun. Zaten bunun beceri ve donanımlarını bu üniversitede aldınız’ sözlerinin büyük payı var. Eylül 1991’de 1. Sanayi Sitesi’nde 40 metrekare izbe bir yer kiraladım. Bir masa, bir sandalyeden başka bir şey yoktu. Elektronik tartıların, devrelerinin tasarımı ve üretimini yaptım. Elektronik piyasasının ihtiyaçlarına yönelik üretim gerçekleştirdik. 1993’te de Arçelik, yani Koç Grubu ile tanıştım. Arçelik’in genel müdürü ile 40 metrekarelik atölyemizde sözleşme imzaladık. Onlar benim fikir ve inovasyonuma inandıkları için bu işe evet demişti. 2000’li yılların başlarına kadar beyaz eşyaların elektronik parçalarının tasarım ve üretimini yaptık. İşe başladığımın ikinci, üçüncü yılında da ‘yılın yardımcı sanayicisi’ seçildim, Arçelik’ten iyi tasarım ödülü aldım. ‘2000’li yılların başında kendi ürünlerimizi üretmeliyiz’ fikri belirdi. O yıllarda da elektronik sayaç fikrinin yeni yeni ortaya çıkıyordu. Böylece elektronik sayaç üretimine yöneldik. 2008’de de kendi markamız Luna ile yolumuza devam etme kararı aldık. 2012’de de pazar lideri olduk. Son 3 yıldır da bu böyle devam ediyor.”



### YENİ YILDA ÜÇ ÇOCUK

2 yıldır 3 ana sektöre girmek için hazırlık yaptıklarını anlatan Mustafa Karabağlı, bunların 2'sinin 1,5 ay önce hayata geçtiğini, diğersinin ise bir kaç ay içerisinde piyasada yer alacağını söyleyerek, şöyle devam etti: "2015'e 3 çocukla merhaba diyoruz. Bunlardan biri su sayacı. Hem elektronik, hem de mekanik ürünlerimizi 1,5 ay önce piyasaya çıkardık. Tıpkı elektrikte olduğu gibi bu ürünlerimizde uzaktan kontrol edilebilecek. Bir diğer iş kolumuz ise LED aydınlatma. Hem iç, hem de dış aydınlatmada yerimiz aldık. Enerji tasarrufu ve verimi yüksek ürünler, Üzerinde bir inovasyon var. Özellikle yakında sokak aydınlatmada ses getirecek bir uygulamamızı bir şehirde hayata geçireceğiz. Bitirmek üzere olduğumuz ürünse grup prizleri ile buna benzer ürünler. Nisan, mayıs gibi piyasada olacak. Biz her üç grupta da klasik ürünlere inovasyon ve teknoloji katmak gibi bir misyon üstlendik."

### AKREDİTE LABORATUVAR

Test laboratuvarı kurma planlarının bulunduğunu anlatan Mustafa Karabağlı, "Elektro manyetik uyumluluk diye bir test gerekiyor. Bizim bölgemizde böyle bir laboratuvar yok. Ya İstanbul, Ankara'ya gidiyoruz, ya da yurt dışına. Bu laboratuvarla artık dışarı gitmeye gerek kalmayacak. Hatta yurt dışından bölgemize firmaları test için getirmeyi planlıyoruz. Uluslararası akredite bir laboratuvar olacak. 2015'in ikinci yarısında devreye girecek. Hem bu, hem de son üç ürün grubumuz tam kapasiteye ulaştığında 20 milyon dolar yatırım yapacağız. Bu işlerin dışında iki sektörü de göz ucuyla takip ediyoruz. Bunlardan biri güneş enerjisi. Burada bir takım ekipmanları üretmek gündemimizde. Ayrıca elektrikli otomotiv. Burada da çok ortaklı bir yapıyla hareket etmeyi düşünüyoruz" bilgisini paylaştı.





### 'FİŞTE ÜTÜYÜ UNUTUM' DİRDİNE SON

Elektronik sayaçların sağladığı avantajları da anlatan Mustafa Karabağlı, şunları söyledi:

“22.00-06.00 arasında elektrik fiyatı normalin yaklaşık 3'te biri civarında. 17.00-22.00 arasında ise normalin iki katına yakın pahalı. 06.00'dan 17.00'ye kadar da normalin yüzde 10-15'i daha ucuz. Bunlara dikkat ederek tüketirseniz, faturanızda yüzde 20-25 daha az gelir. İyi kullanımla yüzde 40'a varan tasarruf sağlayabilirsiniz. Normal sayaçla böyle bir avantajdan yararlanmak mümkün değil. Bu sayaç, tüketilen enerji miktarını hafızasına kaydeder. Kargaşaları önler. Kayıp kaçığı önleyecek donanımları var. Bu sayaçlar, özel haberleşme donanımları vasıtasıyla internetten bile takip edilebiliyor. İsterseniz internetten ne kadar enerji kullandığınızı, faturanızın ne olabileceğini görebilirsiniz. Seyahate çıktınız, evdeki cihazların kullanabileceği enerjiyi üç aşağı beş yukarı biliyorsunuz. Ama varsayalım ütüyü fişte unuttunuz. Bunu rahatlıkla görüp, evimde bir şeyler açık kalmış, elektrik tüketmeye devam ediyor deyip, tedbir alabilir, elektriği kesebilirsiniz.”

### KISA KISA

- \* Ayda 300 bin elektronik üretme kapasitesine sahip olan Luna'nın yaklaşık 10 milyon evde akıllı sayacı bulunuyor. Türkiye'deki sayaçların yüzde 60'ı akıllanmış durumda.
- \* Üretimin yüzde 10'unu ihraç eden Luna, 2 yılda bunu yüzde 50'ye çıkarmayı planlıyor.
- \* Son 5 yılda yüzde 25 ortalama büyümeyle kapatan Luna, 2014'te ise yüzde 100 gibi rekor bir büyüme gerçekleştirdi. Bu büyümede en büyük pay ise elektrik idaresinde özelleştirmelerin tamamlanmasına ait...