

Pointek, inovatif çalışmalarıyla sürdürülebilir başarıyı hedefliyor

Pointek targets sustainable success by innovative practices



Pointek Yöneticisi ve Ortağı Ahmet Ekim



2016 yılında ürün satışından ziyade proje tabanlı işlere yönelerek, çözüm sağlayıcılık yaptıkları partner firmalarına özgün projeler geliştirdiklerini kaydeden Pointek Yöneticisi ve Ortağı **Ahmet Ekim**, 10. Solarex İstanbul Fuarı'nda, pilot kurulumlarda saha testlerini başarıyla tamamlayan, teknik kalitesi ve göz alıcı tasarımlarıyla cazibe merkezi olacağını düşündükleri solar invertör cihazlarını sergileyeceklerini açıkladı.

Firmanın mottosu ve marka olarak edindiği ilke nedir? Bünyenizdeki markalara veya iş ortaklarınıza sunduğunuz avantajlar nelerdir?

Pointek, kurucu ortaklarının sahip olduğu, yüzde yüz yerli tasarımlarıyla asansör elektroniğinde yurt içi ve yurt dışı çö-

Pointek Manager and Partner **Ahmet Ekim** pointed out that they develop unique projects for their partner companies they provide solution by tending towards project based works instead of product sales in 2016. Ekim also stated that they will display solar inverter device at 10th Solarex İstanbul Fair that completed site tests successfully in pilot installations and considered to be center of attraction with technical quality and excellent designs.

What is company's motto and adopted principle as brand? What are the advantages you offer brands within your organization or your partners?

Pointek was established to design, produce, sell and provide site support of electronic components including invertors

zümmler sunan, sektörün kendini kanıtlamış, zirvedeki firması Arkel Elektrik-Elektronik'in endüstriyel invertör ürün gamını yeni bir şirket olarak yapılandırması hedefiyle, her türlü temiz enerji (güneş, rüzgar, su) gücünden elektrik enerjisi ve diğer enerji çeşitlerini üreten sistemlerin, başta invertörler olmak üzere elektronik bileşenlerini tasarlamak, üretmek, satmak ve saha desteğini vermek amaçlı kuruldu. Özellikle solar invertör sistemleri firmanın birincil ürün gamını oluşturdu ve bu doğrultuda firmamızın mottosu, kuruluş anından beri "yüzünü güneşe çevir" oldu.

Güç elektroniği ve yenilenebilir enerji sistemleri konusunda yetkin Ar-Ge kadrosuyla Türkiye'nin öncü şirketlerinden birisi olarak hizmet vermek hedefiyle yola çıkan firmamız, "En ekonomik bileşen ve fonksiyonlarla donatılmış ürünleri ve çözümleri, özgün katkılarla en yeni teknolojileri kullanarak sunmak" vizyonunu benimsedi. Bu vizyon, firmamızın kısa vadede yurtiçi pazarda dünya markası yabancı ürünlere alternatif oluşturmaya, uzun vadede ise geliştirdiği ürünleri global pazara taşıyarak, proje ve çözüm sağlayıcı şirketler için tercih edilen marka haline gelmesine hizmet edecek diye düşünüyoruz.

Ülkemizde solar sistem pazarının çeşitli gerekçelerle ötelenmesi veya istenen seviyeye gelememesi gerekçesiyle, bir yandan solar invertör ürün gamında yeni tip-model çalışmalarını devam ettirirken, diğer yandan da ana ürün gamımızdan fazla uzaklaşmadan yine güç sistem çözümleri alt segmentinde faaliyet gösteren firmalara özgün çözümler sunduk. Hem kendi 'Pointek' markalı hem de tasarım desteği sunduğumuz iş ortaklarımız için geliştirdiğimiz ürünlerimizin ortak özelliği, dünyada örnekleri olmasına rağmen, tamamıyla yerli imkanlarla Türkiye'de ilk defa tasarlanıyor ve üretiliyor olmasıydı. Teknolojik yenilikler içeren yazılım ve donanım mimarisinin, fiyat-kalite etkenleri de dikkate alınarak yerli tasarım ve üretimle desteklenmesi, iç pazarda rekabetçi bir ürünün sunulmasını sağladı. Ayrıca, yine iç imkanlarla daha geliştirme aşamasında paralel süreçlerle yürütülerek oluşturulan hızlı müdahale yeteneğine sahip yaygın teknik destek ağı, ürünün iç pazarda markalaşarak daha çabuk olgunlaşmasını sağladı. Eminim ki, başarılı saha performansı ve pozitif geri dönüşlerle desteklenecek bu olgunlaşma süreci yakın zamanda dış pazarlara açılma fırsatı doğuracaktır.

Ekonomik ve siyasal sıkıntılar (dövizin yükselmesi, ekonomide istikrarsızlık ve güven kaybı) sektörü ve sizi nasıl etkiledi? 2016 yılında hedeflerinizi yakalayabildiniz mi? 2017 hedefleriniz ne yönde şekilleniyor?

Kurlarda yaşanan ani yükselme veya dengesizlik, bizim gibi elektronik/mekanik malzeme tedarikinin büyük oranda dövizle endeksli olduğu firmalarda her dönemde ciddi sıkıntılar doğurmaktadır. Fakat bizim için çok daha olumsuz gelişme, solar pazarında yaşanan gecikmelerdir. Kurulumların sürekli ötelenmesi, beklenen kapasitelere bir türlü ulaşamaması, regülasyon ve alt yapıların bir türlü planlanamaması veya planların şaşması gibi gerekçeler bizim gibi firmaları farklı arayışlara yönlendirmiştir. Pointek olarak biz de, 2016 yılında ürün satışından ziyade proje tabanlı işlere yönelerek, çözüm sağlayıcılık yaptığımız partner firmalarımıza özgün projeler geliştirdik. Buna rağmen 2016 hedeflerimizi tutturamadık, aynı stratejiyi 2017 yılında da devam ettireceğiz ve yan sektörlerle güç sistem projeleri geliştirmeye devam edeceğiz. Türkiye bizim gibi Ar-Ge faaliyetleri yürüten firmalar için her zaman zor bir ülkedir. Son dönemde bu zorluk neredeyse imkansızlığa dönüşmüştür fakat biz ısrarımızı sürdürerek, katma değer sağlayarak üretmeden, sadece kutu satışıyla sürdürülebilir bir başarının yakalanamayacağı kabulüyle, sonuna kadar Ar-Ge'de direteceğiz.

Bu yıl 10.'su düzenlenen Solarex İstanbul Güneş Enerjisi ve Teknolojileri Fuarı'na kaç yıldır katılıp

in particular belonging to systems producing electric energy and other energy types from all kinds of clean energy power (solar, wind, water) on purpose of Arkel Elektrik-Elektronik which is at the top of sector, providing domestic and foreign solutions in elevator electronics with 100% domestic design its cofounders own to configure its industrial inverter product range as a new company. Especially solar inverter systems constituted company's primary product range and our company's motto has been ("turn your face to the sun") since our establishment in this direction.

Our company was established on purpose of providing service as a one of the leader companies of Turkey with competent R-D team concerning power electronics and renewable energy systems and adopted "offering products and solutions equipped with the most economic component and functions with unique additions by using the newest technologies" vision. We think that this vision will help our company to create alternatives for world famous foreign products in domestic market in short term and serve to be a preferred brand for project and solution provider companies by putting developed products in global market in long term.

We both continue to work on new type-models in solar inverter product range and offered unique solutions for companies carry on business in power system solutions sub-segment without moving away from main product range due to solar system market in our country to be postponed by various reasons or can't reach required level. Common trait of products we developed for both our business partners we provided design support and our own "Pointek" brand was being designed and produced in Turkey by domestic opportunities completely for the first time in spite of having examples in the world. Supporting software and hardware architecture including technological innovations with domestic design and production by considering price-quality factors allowed offering a competitive product in internal market. Furthermore, widespread technical support network having rapid intervention skill created by conducting with parallel processes in development phase with internal opportunities allowed product to get grown faster in internal market by branding. I am sure that this growing process to be supported by successful site performance and positive feedbacks will give opportunity to get into outer markets in the near future.

How did economic and politic problems (foreign currency increase, economic instability and loss of trust) affect you and sector? Could you reach your goals in 2016? How do you generate your targets for 2017?

Sudden increase or disparity occurring in quotations causes big problems for companies of which electronic/mechanic material supply indexed to foreign currency like us to a large extent termly. However more adverse event for us is delays occurring in solar market. Reasons such as continuously postponing foundations, not to reach expected capacities, can't plan regulations and infrastructures or plans to get cancel directed companies like us to different searching. We, Pointek developed unique projects for our partner companies we provide solutions by tending project based works instead of product sales in 2016. Still, we couldn't reach our 2016 targets; we will keep conducting same strategy in 2017 as well and continue to develop power system projects for sub-sectors. Turkey has always been a tough country for companies conducting R-D activities like us. This challenging environment became almost impossible recently but we will insist on R-D until the end by keeping insisting, not

sağlıyorsunuz? Fuarda sergilemeye hazırlandığınız ürün ve çözümlerden bahseder misiniz?

Pointek olarak Solarex İstanbul Fuarı'na ilk defa katılıyoruz. Dilerim hayırlı bir başlangıç olur. Zira biz sektörde yerli sınıfta solar invertör tasarımı ve üretimini uğraşan sadece birkaç firmadan biriyiz. Bu ülkenin bizim gibi yerli teknoloji üreten 'gladyatör' firmalara çok ihtiyacı var.

Bu zamana dek daha çok Ar-Ge faaliyetlerini yürüttüğümüz ürünlerin tasarımı geliştirmesine odaklandık. Tek fazlı 3KW solar invertör cihazı ile başlayan, 3-fazlı 10KW solar invertör cihazı ile devam eden bu yolculuk, 3-fazlı 30KW solar invertör cihazı ile devam ediyor. Şimdilik sadece şebeke bağlantılı (on-grid) invertör tasarımı ve üretimine devam ediyoruz. Yakın gelecekte şebeke bağlantısız, hibrit, vs. değişik kapasite ve segmentlerde sunulacak yeni ürünlerimizle bu yolculuk devam edecektir.

Ürünlerimizi tasarlarırken önceliğimiz her zaman; 'aynı kaliteyi daha düşük maliyetlerle sunmak' oldu. Tabii ki, en yeni teknolojiyi en ekonomik bileşen ve fonksiyonlarla birlikte kullanmayı da her zaman önemsedik. Yani, solar invertör cihazlarımız teknik yeterlilik veya kalitesiyle Avrupalı, fiyatıyla Uzakdoğulu diyebiliriz. Ayrıca, yukarıda bahsettiğim gerekçelerle solar dışında yan sektörlerde de çözümler sunarak, Pointek'in ürün gamını genişlettik. Kardeş şirketimiz olan Arkel için başta fırçasız DC motorlar olmak üzere çeşitli versiyonlarda DC/AC motor güç kontrol sistemleri geliştirdik. Yine dünyada da az sayıda firmanın ürettiği, daha çok yeni nesil asansörlerde kullanılan "Rejeneratif Ünite" (Regen) diye adlandırılan komplike bir ürünü Türkiye'de ilk defa tasarladık ve partner firmamız Arkel'in markasıyla üretilip pazara sunduk. Asansörlerin iniş ve çıkışlarında yük durumuna göre frenleme anında ortaya çıkan atıl enerjiyi şebekeye kazandırarak yeniden kullanıma sunarak yaklaşık %25 tasarruf sağlayan Regen cihazımızı da, yenilenebilir enerji sistemi kategorisinde solar invertör cihazlarımızla birlikte fuarda sergileyeceğiz.

Ziyaretçi profili hakkında beklentileriniz neler? Özellikle temas kurmak istediğiniz bir hedef pazar var mı?

Pilot kurulumlarda saha testlerini başarıyla tamamlayan, teknik kalitesi ve göz alıcı tasarımlarıyla cazibe merkezi olacağını düşündüğümüz solar invertör cihazlarımızı, gerçekleştirecekleri her yeni PV kurulum projesinde, üstelik de ekstra teşvik desteği sağlayan yerli ürün avantajıyla kullanmak isteyen tüm EPC firmaları, bizim potansiyel müşterilerimizdir. Dolayısıyla, ilgili firmaların temsilcilerini standımızda bekliyoruz.

Eklemek istedikleriniz?

Her türlü zorluğa rağmen yatırımlarını artırarak Ar-Ge faaliyetlerine kesintisiz devam eden firmamızın ilk defa görücüye çıkacağı bu fuarın coşkulu geçmesini diliyorum. Bizim gibi ürün geliştirme ısrarındaki yerli Ar-Ge firmalarının motivasyonunu artıracak özel ilgi ve desteğin kesintisiz sağlanmasını da, başta kamu olmak üzere sektörün tüm karar vericilerinden özellikle rica ediyorum.



producing by providing added value and accepting that a sustainable success can't be attained by only box sales.

For how long do you participate to Solarex İstanbul Solar Energy and Technologies Fair which is organized 10th time in this year? Can you talk about products and solutions you prepared to exhibit at fair?

We participate Solarex İstanbul Fair as Pointek for the first time. I wish it will be an auspicious beginning. Because we are one of a few companies which design and produce solar inverter with domestic title in sector. This country needs 'gladiator' companies like us which produces domestic technology so much.

We focused on design development of products of which we carry out R-D activities until now. This adventure which started with one-phase 3KW solar inverter device and continued with three-phase 10 KW solar inverter device, continues with three-phase 30 KW solar inverter device. We keep producing and designing of only on-grid invertors for now. This adventure will continue with our new products to be offered in different capacity and segments including hybrid, off-grid inverters etc. In the near future.

Our priority has always been "offering same quality with lower prices" during our product design. Of course, we always cared to use the latest technology with the most economic components and functions. So, we can call our solar inverter devices as European with technical sufficiency and quality, and as Far Eastern with price.

Furthermore, we enlarged product range of Pointek by providing solutions to sub-sectors excluding solar by above mentioned reasons. We developed DC/AC motor power control systems in various versions including brushless DC motors in particular for our subsidiary company Arkel. Also, we designed a complicated product named "Regenerative Unit" (Regen) used in new generation elevators mostly and produced by a few companies in the world in Turkey for the first time and we produced it with our partner company Arkel's brand and put into market. We will exhibit our Regen device which provide approximately 25% savings by bringing idle energy which occurs at braking moment depending on load conditions at elevator descending and ascending in and bringing into use again with our solar inverter devices in renewable energy system category at fair.

What are your expectations about visitor profile? Are there any target markets you want to contact in particular?

All EPC companies which demand to use our solar inverter device which we consider as attraction center with technical quality and attractive designs and completed site tests successfully at pilot installations at every new PV installation project they organize, also with domestic product advantage providing extra promotion support are our potential customers. Therefore, we wait representatives of concerning companies to our stand.

What are your final remarks?

I wish this fair which our company continuing R-D activities continuously by increasing investments in spite of all tough situations will exhibit for the first time to be vigorous. I specially ask for all decision makers in sector including public in particular to provide special attention and support to increase motivation of domestic R-D companies persistent on product development like us uninterruptedly.