

Doktorluktan sıkıldı, diz, dirsek kalça proteziyle dünyaya yayıldı

Sadi Özdemir

Hacettepe Tıp'tan mezun kadın doğum uzmanı Dr. Tolga Yalçinkaya, 1000'e yakın bebeğin dünyaya gelmesine eşlik ettikten sonra mesleğini bıraktı ve ortopedik cerrahide kullanılan diz, dirsek, kalça protezleri üreten bir sanayici oldu. 2004'te 1,7 milyon dolar ciro yapan Orsem Orthopedics bu yıl 23 milyon dolar ciro bekliyor.



TÜRK gençlerinin büyük bölümünün hayallerini süsleyen 'tıp doktorluğu' bazı insanlar için 'yanlış seçim' de olabiliyor. 1983'te üniversite sınavlarında fen puanıyla 11'inci olup Hacettepe Tıp'ı kazanan Tolga Yalçinkaya, 6 yıllık zorlu eğitimini tamamladı ve üzerine de kadın doğum uzmanlığı için ihtisas yaptı. Doktor olarak 5 yıl kadar çalışıp 1000'e yakın doğum gerçekleştiren Dr. Tolga Yalçinkaya, 1995'te "Doktorluk beni tatmin etmiyor, girişimci olmak istiyorum" diyerek iş hayatına atıldı. Dr. Yalçinkaya'nın kurduğu şirket Orsem Orthopedics, diz, dirsek, kalça protezleri üretmeye de başladı ve hızla büyüdü.

İş Girişim ortak oldu

2004 yılında 1,7 milyon dolar ciro yapan firmaya 2005'te Johnson & Johnson Genel Müdürü Mehmet Tanyolaç'ın da ortak olmasıyla vizyon bir anda değişti ve küresel devlerle yarış başladı. Yıldızı parlayan firmaya 2007'de de İş Girişim Sermayesi 6 milyon dolarlık bir sermayeyle ortak oldu ve firmanın yüzde 30'unu aldı. 11 yeni ürün üzerinde çalışan firmada yeni hedef, dünya liginde bir basamak daha yükselmek. Orsem'in İzmir'deki üretici firması Ortopro, artoplasti, spinal cerrahi ve travma ürün gruplarında çok sayıda ürünün üretimini yapıyor. Orsem ayrıca ABD'li Wright Medical Technology'nin Türkiye temsilciliğini de yapıyor.

Hukukçu aileden

Dr. Tolga Yalçinkaya, Ankara doğumlu olduğunu söylüyor ve şöyle konuşuyor: "Babam ve annem hukukçu. Hatta dedem de öyle. Evde hukuk dilinin ağırlığı hep vardı. Bir süre sonra bu ağırlıktan olsa gerek mühendislik ya da başka bir alan düşünmeye başladım. 1980'lerde tıp çok revaçtaydı ve son anda ben de tıp yazdım, Hacettepe'ye girdim. 1983'te sınava girmiştik ve fen puanıyla Türkiye 11'incisi olmuştum. İş Bankası o yıllarda dereceye girenlere para ödülü veriyordu bana da 25 bin lira vermişlerdi. Bu, şimdi çok anlamlı oldu. Çünkü 2007'de İş Girişim Sermayesi şirketimi çok beğendiği için ortak oldu. İş Bankası ödül verdiği bir gencin başarısını öğrenince sevindi."

1000 doğum yaptırdı

Hacettepe'yi bitirdikten sonra kadın doğum branşında ihtisas yaptığını ve 4 yıl asistan 1 yıl da uzman olarak doğum yaptırdığını söyleyen Dr. Tolga Yalçinkaya şöyle devam ediyor: "1000 civarında bebek elime doğmuştur. Fakat bütün bu süreç sonunda aslında yapmak istediğimi yapamadığımı anladım. Doktorluğu çok seviyordum ama tıbbın bilimsel araştırma kısmını daha çok seviyordum, poliklinik kısmını değil. Duayen kadın doğumcu hocalarımın biri benim bocalayan halimi görünce 'hayatta gelebileceğin en iyi yer benim yerimdir, ben de doğru olanı yaptığımı düşünmüyorum' dedi ve benim zekâmdaki insanların daha önemli şeyler yapabileceğini söyledi. O da böyle söyleyince ticarete atılmaya karar verdim. 1995'te ortopedik protezler pazarlayan bir şirketin yönetici ya da bayi aradığını duydum. Bayilik olarak işe başladım. Ticareti hiç bilmiyordum."

Ticaret monoton geldi, sanayi uykumu kaçırıyor

DOKTORLUĞU 'iş monotonlaştığı' için bırakan Tolga Yalçinkaya, 1995'te başladığı ticareti de bir süre sonra monoton bulur ve sattığı ürünleri Türkiye'de üretmek ister. Yalçinkaya, şöyle konuşuyor: "Ticarette de hayallerim uyuşmadı. Çünkü yabancı firmalar Türkiye'yi sadece haritanın doğusunda iyi bir pazar olarak görüyorlardı. Bu noktada asıl

istediğim şeyin üretim yapmak olduğunu anladım. 2002'de vidalardan ve plaklardan üretime başladım. Türkiye'de başka üreticiler de vardı ama yerli ürünlerle ithal ürünler arasında bir kalite, sınıf farkı vardı. Ben bu farkın aşılabileceğine inandım. Karşıma yeniden benim uykularımı kaçırarak bir iş çıkmış oldu. Türkiye'de üretim ve bu alanda bir dünya şirketi çıkaralım. Çünkü ortopedik implantlarda Türkiye 250 milyon dolarlık dünya ise 25,5 milyar dolarlık bir pazardı. Ürünler ise protezler, kırıklarda kullanılan platinler, omurgalarda kullanılan vidalar, yapay kemikler v.s. Dünyada bu pazarda 7-8 tane çok büyük oyuncu vardı. Onların ciroları milyar doları aşyordu ama bunların altındaki kategoride çok başarılı cirosu 50-100 milyon dolar arasında olan küçükler de vardı. Biz o küçüklerin arasına girmeyi hedefledik. Ürün standartları belliydi ve biz o standartlarda ürün yapabildik. Ürün geliştirmede de Türkiye çok elverişliydi. Çünkü Türk doktorları yeni fikirlere sahipti ama yabancı üreticiler değerlendirmiyordu. 2005'te Mehmet Tanyolaç ortağım oldu ve biz de kurumsallaşma, küresel vizyon açısından tüm eksiklerimizi tamamladık."

Ciro üç yılda 9 kat büyüdü

DR. Tolga Yalçınkaya, Orsem Orthopedics'in cirosunun yarısını dış satımdan, yarısının da üretimden sağlanmasını hedeflediğini, bu hedefe de çok yaklaştıklarını söylüyor. Yalçınkaya, "Fabrikamızda 11 yeni ürün projemiz devam ediyor. Antibiyotikli protez üretimi konusundaki çalışmalarımız son aşamaya geldi. Bu dünyada bir ilk olacak. Yakında Ege Serbest Bölge'deki yeni fabrikamıza taşınacağız ve kapasitemizi de büyüteceğiz. Şu anda 7 gün 24 saat çalışıyoruz. Ciromuz 2004'te 1,7 milyon dolardı. 2005'te 6,4, 2006'da 9,2, 2007'de 16,3 milyon dolara yükseldi. Bu yıl 23 milyon dolar bekliyoruz. Yarısı fabrikada olmak üzere 90 çalışanımız var. 2007 sonunda İş Girişim Sermayesi bize ortak oldu. Bizim işimizde İsveç çok kritik bir referanstır. İsveç kalça protezi takılan hastayı ölümüne kadar takip ediyor. O nedenle İsveç'e ürün satmak çok önemlidir. Hatta 'İsveç Kalça Kayıt Sistemi' literatür oldu. Biz İsveç'te çok iyiyiz ayrıca 40'a yakın ülkede ürünlerimizi satıyoruz."