

# Etkin üretim yöntemleri? *Yolunu biliyoruz.*

Avrupa Birliği tarafından sağlanan fon ile, Türkiye’de hastane yatakları üreten Muka Metal firmasına, üretim süreçlerini iyileştirecek yeni teknolojik uygulamalar geliştirmesi ve satış ve pazarlama stratejisi oluşturması için destek verdik.



# Hastane yatakları üreticisi, Türkiye

**Desteğimizle, Kayseri’de kurulu ortopedik hastane yatakları üreticisi Muka Metal’e yeni teknolojiler geliştirildi, uluslararası yeni bir pazarlama planı üretildi ve fabrika yerleşimi iyileştirildi. Firmanın satış cirosu %22 arttı.**

Dünya genelinde ortopedik hastane yatakları üreticisi ilk beş firma arasına girmeyi hedefleyen Muka Metal, 1966 yılında kurulmuş bir aile şirketi. Firmanın faaliyette olduğu sektör oldukça rekabetçi ve hem ürünler hem de üretim aşamasında kullanılan teknoloji sürekli olarak değişiyor. Ürünlerin doğası, sektördeki küresel oyuncular ve dünya çapında hastane yataklarına olan talep nedeniyle işletme, geleceğe yönelik ürün tasarımlarına ihtiyaç duyuyordu.

Muka Metal’i yerel bir danışmanla, 3 boyutlu bilgisayar ortamında farklı yük denemelerini simule eden bir uygulama geliştirmek üzerine çalışabilmesi için destekledik. Bu yeni sistem firmanın yeni tasarlanacak ürününün kullanım ömrünü ölçmesini, dayanıklılığını, emniyetini ve diğer faktörleri test etmesini ve böylece ürün için en iyi malzemeyi seçmesini sağlıyor.



Yeni tasarım yazılımı ve yenilenen iş akışları maliyetleri azalttı ve üretimi geliştirdi.

Muka Metal’i her ikisi de Danimarkalı olan uluslararası üretim uzmanı Jens Ole Fabricius ve bir satış-pazarlama uzmanı ile bir araya getirdik. Bu uzmanlar işletmenin yeni bir uluslararası satış-pazarlama stratejisi tanımlamasına ve üretim iş akışını geliştirmesine yardımcı oldular.

Danışmanlar, Muka Metal’in üst yönetimi ile aşağıda belirtilen konularda yakın olarak çalıştılar:

- Fabrika yerleşiminin yüksek kapasitede teknoloji entegrasyonu için esnek bir iş akışı ile yeniden yapılandırılması
- Firmanın ihracata hazır olma durumunun değerlendirilmesi
- Müşteri/ürün gruplandırma ve konumlandırma
- Pazara giriş modellerinin tanımlanması
- Hedeflerin, amaçların ve 4P pazarlama karmasının (ürün, yer, fiyat, promosyon) promosyon stratejisine dahil edilmesi
- Uluslararası ortakların iş kavramlarına, satın alma alışkanlıklarına, ürün detaylarına ve her birine has ve özellikli satış noktalarına göre kategorize edilmesi.

Proje tamamlandığında ciro % 22 artarken ihracat % 50 oranında arttı. Uygulanan yeni teknoloji ile beraber Muka Metal yataklarını dünya çapında ihraç edebilecek yeni uluslararası distribütörler arıyor. Firma bir kaç yıl içerisinde daha büyük bir üretim tesisine taşınacak ve ihracatında yeni artışlar hedefliyor.

[www.ebrd.com/knowhow](http://www.ebrd.com/knowhow)

Ciro  
+%22

İstihdam  
+%70

İhracat  
+%50

Brüt kar  
+%47

Projenin bugüne kadarki toplam değeri

63,968 Euro