

SARBUYSAN GENEL MÜDÜRÜ HAYRETTİN ÇAYCI

Kaya ÖZEREN

A. Gamze ONUK ELÇİN

Yağmur ÖZBAĞ

Metalurji Mühendisi

Metalurji ve Malzeme Yüksek Mühendisi

Metalurji Mühendisi



Oda 2. Başkanımız Kaya Özeren Sarkuysan Genel Müdürü Hayrettin Çaycı ile röportaj yaptı;

1943 yılında Kilis'te doğdu. İlk ve Orta öğrenimini burada tamamladıktan sonra İstanbul Teknik Üniversitesi'nden Metalurji Yüksek Mühendisi olarak mezun olan Hayrettin ÇAYCI, burs aldığı Rabak A.Ş.'de 1967 – 1973 yılları arasında Teknik Şef olarak görev aldı. 1974 yılında Sarkuysan A.Ş.'ne geçen ve bu şirkette üst düzey sorumluluklar alan ÇAYCI, 1985 yılında da Genel Müdürlüğe atandı. Halen bu görevinin yanında şirketin Yönetim Kurulu Başkanı olup, ayrıca şirketin iştirakleri olan SARMAKİNA A.Ş., SARK-USA, SARK WIRE, DEMİSAŞ A.Ş., BEKTAŞ A.Ş., BEMKA A.Ş. ve SARDA A.Ş.'nin de Yönetim Kurulu Başkanı'dır.

Sektör ve bizim kuşak sizi yakından tanır, genç kuşaklar için soruyorum. Kimdir Hayrettin Çaycı?

Teşekkür ederim. Gerçekten aslında ben Türkiye'de özellikle bakır sektöründe, bir miktar da alüminyumda çalıştım. Ancak, esas büyük ağırlığı bakır üzerindedir. Belki de bu

kadar uzun süre çalışan nadir mühendislerden biriyim. Türkiye'de tabii. Yurtdışında mutlaka vardır benzerleri.

1943 Kilis doğumluyum. Kilis'te ilk-orta-lise tahsilimi yaptım. Kilis Lisesi'nin 2. mezunuyum. Bundan üç sene önce beni Kilis'e çağırdılar. Elli iki seneden bugüne benim derecemde henüz mezun olan olmamış. Benim altı senelik not ortalamam 130 üzerinden 129 idi. Ben aşırı çalışkan bir talebeydim. Üniversite anılarım da size ışık tutacak, bütün sınıf arkadaşlarım da buna şahittir.

Kilis Lisesi'ni bitirdiğimde benim bütün idealim doktor olmaktı. Babam doktor hastasıydı. Askeriyede doktorun forsunu görmüştü. Bana da "aman oğlum ne yap, ne et doktor ol" derdi. Ben de Tıbbı göre hazırlandım. İzmir Tıp Fakültesi'ni kazandım. Ancak o zamanlar İzmir dışından gelen talebeler bir de sözlü imtihana girerlermiş. Sözlüsüne gitmedim. Çünkü İstanbul Tıp Fakültesi'ni daha iyi derecede kazandım. Ankara Tıp Fakültesi'ni de kazanmıştım. Yani Tipların hepsini kazandım.

Bu arada, tıbbi iyi dereceden kazanmış olmamıza rağmen hocalar, "yok oğlum senin matematiğin iyi" dediler. "Sen mutlaka mühendis ol" dediler. Bir de coğrafya öğretmeni vardı o zamanlar İstanbul'lu dedi ki "arı rozeti çok itibarlı bir rozettir" deyince itildik bir yerde ve Teknik Üniversite'ye girdim.

Bana "burada burs var. Kolay burs alırsın" dediler. Ailevi durumum ortaydı, ama tabii burs alsam daha iyi olurdu diyordum. Ve şansına Ereğli'den karşılıksız burs teklif edilmiş fakülteye. Bize dediler ki; 30'unu dediler metalürjiye ayıracamız. Metalurjinin ne demek olduğunu bilmiyorum o zamanlar izabe diyorlardı. 2.grup için beş kişi Petrol, ondan sonra on kişi Jeolojiye, geri kalan beş kişi de Madene. Şimdi tabii öyle olunca puan tutuyor diye, metalürji de daha çok şehirde olur dediler. Dağ başını boş ver biz metalürjiye geçelim dedik. Metalurji öyle seçildi yani.

Benim Teknik üniversiteye ısınmamda ilk imtihandan çok iyi puan almış olmam birinci nedendir. İkinci neden ise, hemen Ereğli bursu gelmesi oldu. Mart ayında. 15 ortalamanın üstü olanlara bu bursu verdiklerini söylediler. Benimki 20, Ergin'in ki 19'du. İki kişi çıktık. Dediler ki tamam bu ikisine verin. Karşılıksız burs mecburi hizmeti de yok. Ben bütün tahsilim boyunca o bursu aldım.

Bakır Sektörü aldığınız burs nedeniyle mi mecburi bir seçim oldu?

İlk ekstraktif metalurji imtihanına girdim. Sezai Cankut hocadan 20 aldım. Hoca çok etkilendi. O zaman Rabak'da fabrika müdürüydü. Bana Rabak'tan burs teklif etti. Hocam

benim bursum var dedim. Hocam da 'o karşılıksız burs bu karşılıklı belki kesmezler' dedi. Sanie Hanım'la tekrar sorduk, Ereğli bursunun devam edeceğini söyledi. Sanie Hanım bütün yazılarımı yazdı, emeği geçti o nedenle önemlidir.

Benim metalurjiye ısınmamdaki en büyük destek de Sezai Cankut hocadır. Sezai Cankut'un bende emeği var. Çok güzel anlatırdı, öğretirdi. Diğer hocalarımız alınmasın ama. Mecburi hizmetimden dolayı tabi üniversite tahsilimden dolayı yurtdışı imtihanlarına girdim. Bana Bilboa'da jilet fabrikası düştü. Hocam Rabak'dan burslu olduğum için, Beni Outokumpu'ya Finlandiya'ya göndereceğini söyledi. Nasıl olacak hocam dediğimde 'ben halledeceğim' dedi. Hakikaten de "acceptance" ı oradan getirtti. Buradaki Finlandiya Konsolosluğu arkadaşımı hocanın, o sayede Outokumpu'ya gittim. Orada çok şey öğrendim. Sezai Hoca ile Outokumpu'da, 7 seneye yakın Rabak'ta mecburi hizmetim vardı. 3 sene burs aldığım için.

Askerliğimi tersanede yaptım Taşkızak Tersanesinde. Orada da çelik dökümhanesini geliştirdim. Çelik dökümhanesi yoktu orda. Daha önce Inductotherm'den fırın getirmişlerdi oraya. Gece yarınlarına kadar yattım kalktım, fırını monte ettim. Ve tabi orda sadece pik döküm yapılırdı. Osmanlı döneminden kalma buharlı kupollar vardı. Tabii onların hiçbirisi çalışmazdı. Sadece merasimlerde biz onları boyardık. Biz öndeki fiçidan yapılmış kupolda döküyorduk pik dökümü. Öbür non-ferreous dökümler de yer dökümüydü. Yerde kalıplama. Onlarla da epey uğraştım. Tabi askerlikte iş bitmez. Askerde bir de dediler ki polyester döküm var, Türkiye'deki polyester dökümün birinci ilk uygulamacısıyım. Bakın hiç alakası olmayan bir şey. Askere de anlatamıyorsun. Gittim dedim ki, albayım bakın bu polyester, soğukta dökülür. Benden önce de bir kimya mühendisi uğraşmış ama çok zarar vermiş, her tarafı dondurmuş. Şimdi tabi ben bunu nasıl yaparım deyince. Valla arkadaş sen çok çalışkansın, dökümhaneye bu kadar hizmet veriyorsun, o zaman polyester dökümü de sen becerirsin. Polyester döküme işte böyle başladık.

Şimdi bizim kullandığımız hızlandırıcının sertleştiricinin bayat veya taze olması bizim sertleşme süresini etkiliyor dedim. Hep dedim tarife göre gidiyoruz. Ama bunun uygulaması buymuş. Usta da iyi baktı. O gün yaptık numuneleri pırl pırl öyle parlıyor. Ondandır biz bütün mutfakların hepsinin, lavabolarını, evyelerini yeniledik. Üç tane starbot iki tane de fin yaptım deniz harp okuluna. Hatta o starbotlardan birinde de benim adım vardı. Bilmiyorum hala duruyor mudur? Biraz fazla bedenen çalışmayı seven biri olduğum için askerlikte bunun mükafatını da gördüm külfetini de gördüm. Bir de polyester el kitabı yazdım. Kitabı da Deniz Kuvvetleri bastırdı. Öyle bir kitabım da var.

Ben stajlarımı Finlandiya'da yaptım. Hemen hemen bir seneye yakın da mühendis gibi kaldım. Baktılar ki firmaya çok faydası oluyor, Rabak da müsaade etti. Sonra geldim Rabak'da iş hayatına başladık. Önce dökümhanedeydim, sonra rafinasyon şefi oldum. Bir de Rabak'a pirinç dökümündeki makineler benim holümde sandıklarla duruyordu. Bunlar nedir dediğimde, hadde dediler bana. Biz bunları getirdik duruyor. O sırada da Türkiye'de bu konu yeni yeni geliyor. Rabak dışarıdan alüminyum levha getirip onları yuvarlak kesip alüminyum sıvamacılarına mutfak uygulamaları için veriyordu. Peki, bu hadde alüminyumda yapmaz mı dedik. AHIN BAHİM Almanya'da, oraya gittik görüşmeye elimizdeki haddeler için. Onlar da bu haddenin alüminyuma haydi haydi yeteceğini, lüks bile geleceğini söylediler.

Rabak alüminyuma ilk filmaşın projesi, İzmit'te kurulan levha projesi ilk benden geçti. Ben sonra tabi onların projelerini yaptım. İlk alüminyum için haddeyi Kağıthane'de kurdum. Sonra Rabak İzmit Köseköy'deki yeri alınca oraya büyük binalar yapıldı. Zaten elektrolizhaneyi büyütüyorduk ve o elektroliz ile dökümhanelerin büyütülmesi sırasında çok yoğun olduğum için, "ben alüminyum ile daha fazla ilgilenemem" dedim.

Sarkuysan'a geçişiniz nasıl oldu?

Rabak'ta çalıştığım dönemde, sarı zarf derlerdi, bize bir pirim verirlerdi. O senelerde Rabak çok kar eden bir kurumdu. Paranın faizi %7-8 ise Rabak %40-50 temettü veriyordu. Onun verdiği nominal üzerinden %40 kazanıyordu. Sarraf kuyumcu ve sanatkârlar Sarkuysan'ı kurmuşlardı. Sonrasında Finlandiya'dan mühendis istemişler. Ancak, Outokumpu'dan yönetim kurulu başkanı rahmetli Cihan Bektaş,, "biz de bir zamanlar staj yaptık sonra çalıştı Hayrettin Çaycı diye biri var Rabak'da. Onu niye almıyorsunuz?" diye sormuş. Benim ismimi öyle anmışlar. O zamanki ilk genel müdürü o da rahmetli oldu geçenlerde. Şeker Fabrikası genel müdürüydü, beni aradı. Evde görüşelim demiştim. Adam dosyaları kaptı eve geldi. Ben aşağı yukarı 7-8 ay Sarkuysan'ın projeleri ile ilgilendim, projeler yanlıştı. Onlar da Rabak gibi presten gidiyorlardı. Dedim ki siz bu presi değiştirin. Dökümhane ve elektrolizi nereye alırsanız alın. Dökümü presle yapmayın, kütükten gitmeyin. Direk kontinü dökümden gidin. Finlilerin dedim tesisi güzel kendini ispatlamış. Ki ben, kontinü döküm sisteminde Finlandiya'da upfort-yukarı doğru olan döküm sisteminin ilk tecrübe çalışmalarının yapıldığı pilot tesiste 6 ay çalıştım. Rabak'a da bunu söylemiştim. Ama Rabak'ta o zaman tepedekiler yaşına göre karar verirler. Sen gençsen hiç sözün geçmez. Zaten ayrılmamın en büyük nedenlerinden biri de odur. Yani mantığıma hiç uymamıştır Rabak'ın yönetim tarzı. Müdür olman için bilmem 40 yaşına geleceksin, genel müdür muavini olman için bilmem kaç

yaşına geleceksin. Bunlar yaşla olur mu? Yani kişi kendi yeteneği varsa bence her yaşta herşey olabilir. Bunun aksine bir şey düşünmek mümkün mü? Özetle, Finler önermişti bunlara sonunda anlaştık. Ben mecburi hizmetim bitmeden gelemem dedim. Mecburi hizmetim bittiğinde Sarkuysan'a geçtim. Geldiğimde burası bomboş tarlaydı. Şu anda tam 42 senenin içindeyim bu şirkette. Ve binasından bütün herşeyine kadar hepsi %100 benim elimden geçti. Tabi arkadaşlarım da vardı. Ekibim de vardı. Ama ben ekip lideriydim. Yani arkadaşlarıma ben önderlik ettim.

Ben yaşıma göre çok erken mevkilere geldim. Mesela burada fabrika müdürü olduğumda 30 yaşındaydım. Peşinden genel müdür muavini oldum, 4 sene sonra 1983 senesinin sonunda da genel müdürlüğe vekaleten atandım. Genel müdür 1983 senesinin kasım ayında ayrıldı. 1,5 seneye yakın genel müdürlüğe vekalet ettim. Benim için çok erken genel müdürlük, 14 ay da başka birini buldu diye ben talipli olmadım genel müdürlüğe. Bizim her sene aralık ayında işletmenin açılış günü var. İşte 1984 yılında o açılış gününde, yönetim kurulu başkanı anons etti, yeni genel müdürünüz Hayrettin Çaycı oldu dedi. İşte o gündür bu gündür 30 küsur seneden beridir de şirketin genel müdürüyüm. Şimdi başarının anahtarı; insanın çalışması ve kendini aidiyet duygusu ile de bağlaması, başarının tek anahtarı çalışmak ve çalıştığın müesseseye kendi malın gibi bakmak. Bunu yaptığınız sürece kimse size mani olmuyor. Yani özel sektörde bunun torpili yok. Özel sektörde çalışırsan adamların da işine yararsan adamlara da bir şeyler kazandırır sen destekliyorlar. Bir yerde ben onlarla abikardeş gibi oldum ki ben üstelik de çalıştığım kişiler sarraf-kuyumcu grubu çok zor bir grup. Yani bunlar hep dirhemle, gramın binde biri ile hesap yaptıkları için her şeyin de en ince detayına kadar incelerler. Dedim incelesinler. Onlar da benim bu konuda ne kadar başarılı olduğumu gördü. Mesela ikinci genel müdür Raif Okşarar. Oda bizden mezun bir makine mühendisiydi. Raif bey, illa ben bir işin montajını Tekfen, Alarko gibi firmalara yaptıracağım diyor, Yahu şartnameyi hazırlamamız iki ay sürdü. İş onlara biz anlatıyoruz. Büyük teklifler geldi. 2,5-3,5 milyon falan o günün parasıyla. Dedim ki ben size burayı 450.000 liraya kurarım. Çünkü Rabak'tan yeni geldim, aynı işleri orda yaptık dedim. Raif Okşarar bana "eğer başarısız olursan senin işine son veririm" dedi. Tamam dedim eğer başarısız olursan verirsin. Yapacak kişilere bu işleri anlatmam benim yapmamdan daha zor diyerek, kendi ekibimizle yaptık her şeyi.

Nereden nereye geldi Sarkuysan?

Tabi burası %100 halka açık bir şirket, sarraf-kuyumcular burayı kurarken para ile ilgili her şeyde onlar vardı. Her şehrin zengini onlar sayılırdı. Bu grup zengin olduklarından ve bu zenginliklerini değerlendirmek için gelin yatırım

yapalım demişler. Onun üzerine Fuat Yavuz Bor hocayı bulmuşlar danışman olarak. Ben geldiğimde kendisi müşavirdi. Ama esas hattı ben değiştirdim. Kontinü döküm tesisi kurun dedik, makine parkuruna falan da yardım ettik. Sonra da geldik burada işe başladık. Başlangıçta 1200 ton kapasiteli bir tesisi Sarkuysan. Ve sadece tel yapıyordu ve yaptığı telin de en incesi 0,20 mm idi. Birer ikişer tane de makine vardı üretimde.

Tabi Rabak daha büyüktü Sarkuysan'dan. Sarkuysan kurulduğunda Rabak 3600 tondaydı, borusu da her şeyi de vardı. Burasının sadece teli vardı. Fazla ara vermeden, kısa zamanda büyüttük ve Rabak'ı geçtik.

Sarkuysan %100 halka açık bir şirket olduğu için burada patron yok. Şu anda da 5000-6000 şirket ortağı, 650 tane de çalışanı var. Neresinden bakarsanız her çalışana 10 tane patron düşüyor.

Tersiz yani Rabak'a göre. Ancak, buranın sahibi olacak birisinin olması lazımdı. Benim gibi birisi olmasa burası yürümezdi. Nasıl derlerse desinler. Çünkü hiç örneğimiz yok bizim. Bizim örneğimiz Hastaş'tı. Aynı senede kuruldu, 1972'de, 2 senede gitti, beceremedi, inşaat şirketi. Peşinden Bakırsan kuruldu. O da 200'e yakın ortağı olan Almanya'da çalışan işçilerin katkısı ile Adapazarı-Hendek'de kurulmuştu. Bakırsan 5-6 sene bilemedin 10 sene içinde yok oldu. Bütün mesele yöneticinin gerçekten kendini şirketine adanmış, aitiklik duygusu ile bağlanmış olması, her şeyden önce işi de bileceksiniz.

Ben aslında Türkiye'de birazcık da şanslı bir metalurji mühendisiyim. Neden şanslıyım? Birincisi tek bakır sektöründe çalıştım devamlı. İkincisi ise Outokumpu gibi araştırması çok kuvvetli bir müessesede bakırın bütün inceliklerini öğrendim, mutfağından geldim. Bütün makina parkurunu da çok iyi bilirim. Şu anda ben, Amerika'da olsam buradaki en ücra köşedeki şeyleri bile bilirim. Çünkü sıfırdan her şeyde benim imzam var.

Doğru adımlar attık. Sarkuysan'ı birinci kademedede önce 3500 tona çıkardık, ondan sonraki kademedede de birden 100 küsur bin tona çıkardık. Şu anda da kapasitesi 240.000 ton. Yani şu anda müşterimiz olsa 240.000 ton ürün yapabiliriz. Ayrıca, kurduğumuz boru tesisinde yeni aldığım 3 -4 tane tezgah vardır. 2 tane devasa presin her ikisi de ikinci eldir. Ama o işi iyi bildiğim için o presleri söktük. Birini İtalya'dan birini de Fransa'dan söktük getirdik. Burada elektroniğini değiştirerek revize ettik. Getirdiğim şu anki pres, yenisi belki de 12 milyon Eurodur. İnanın ben o presi 25.000 Euroya aldım. Üzerine belki 1 milyon da masraf ettim. Her türlü otomasyonunu update teknolojiye getirmek için. Belki 1,5 milyon Euroya mal ettik. İki tane pres de öyle. Biri devamlı boru üretiyor. 360 kiloya kadar kütük basabiliyor. Yekpare

360 kg'lık kangal yapmak mümkün. Şu anda piyasanın tüm bakır boru ihtiyacını biz karşılıyoruz (2500 ton boru, 1000 ton lama kapasitesi), tüm demiryollarının ve metroların yukarı iletkenlerini trolley tellerini biz veriyoruz. Şu anda hatta bir Polonya firması, bir de Hintliler ile projelere giriyoruz. Magnezyumlu, gümüşlü ve silisli daha mukavimli olsun diye. Teknolojimiz buna uygun. Biz yassı ürün levha gibi yapmıyoruz. Çünkü bakır yassı ürünün çok piyasası kalmadı. Sebebine gelince alüminyum, bakır yassı ürünün yerini aldı. Bazı yerlerde de çinko kullanıyor. Artık kimse çatısında bakır levha kullanmıyor, belki bazı villalarda aksesuar olarak kullanılıyor. Çünkü talep yok. Ancak ufak eski usulle haddehanelerde yapanlar var ki bu işi, onlar bile can çekişiyorlar, çok zordalar. Bir yerde artık bakırın lama dışında yassı ürünü pek fazla rağbet görmüyor. Bazı makina üreticilerinin de platinaya ihtiyacı oluyor mesela. Onun için de tutup platina dökümhanesi yapmanın hiç manası yok. Şu anda biz bakırdan üretilebilecek her ürünü levha dışında yapabiliyoruz. Erbakır mesela bir rakibimiz, sadece tel yapıyor. Bizim ürün çeşitliliğimizin %75 indeler. Onlar harciâlem üründeler, biz katma değeri yüksek ürün peşindeyiz. Onlar karşılıklı da bir yerde gerideler her şeyde bizden gerideler. Üstelik biz İstanbul'da üretim yapan sendikası olan bir kurumuz. Biz onlardan daha iyi çalışıyoruz. Daha başarılı olduğumuzu anlıyorum yıllık bilançomuzda baktığımızda.

Türkiye'de Bakır Sektörü nerelerden geldi nereye gidiyor?

Türkiye'de şu an için elektrolitik bakır sektöründe ülke ihtiyacının çok ötesinde bir yatırım var. Yatırımlarda da koyun gibiyiz, biri nasıl atlarsa öteki de onun arkasından atlayarak gidiyor. Kopyacılığı çok seviyorlar.

Bu sektörün en büyük sorunu finans. Çünkü işletme sermayesi ihtiyacı çok yüksek olduğu için. Siz burada bir tesisi elli milyon dolara kurabilirsiniz ama elli milyon dolarlık bir tesis, yüz milyon dolarlık bir finansman ister. Çünkü, bakır çok pahalı ve bunun üretim süresi var. Üretim süresinde fabrikanın içinde bekleyen malzeme, ambarda bekleyen malzeme ve tabii önünde ki sektörde zamanın da teslimat ister, ödemeleri de çoğunlukla biraz nazlıdır. Üç aya kadar uzayan vadelerle satış yaparsınız.

Karlılığı çok az olan, ciro üzerinden yüzde birler de olan bir sektör ve bu sektör zamanında da çok yanlış seçilmiş. Yani, kesit olarak yanlış seçilmiş ve dünyada örneği çok az. Mesela yurt dışında bu tür tesisler cevherden başlıyor veya konsantreden başlıyor. Konsantrenin hiç olmazsa o nemasını biraz topluyor. Biraz boru üretiyor veya lama üretiyor. İnce'ye girmiyor, teli başkası yapsın. Tabiri caizse, burası iki dinden avare. Türkiye'de kurulmuş olan elektrolitik



bakır ham bakıra göre kurulmuş. Ham bakır da eskiden Türkiye'de Etibank ürettiyordu. Sonradan Karadeniz Bakır işletmeleri oldu sonunda. Özelleştirme sonucunda Cengiz aldı Eti bakır oldu.

Şu an bizim konseptimizde ki bakır kuruluşları Türkiye'de aynı. Anot dökümhanesi, elektroliz elektrolizden sonra kontüni dökümler sonra nihai ürünler. Şimdi, blister yok. Blisterin yerine siz hurda bakır kullanabilirsiniz. Yani sektörün ana ham maddesi ya blister ya da hurda. Blister yok oldu hurda da nerdeyse yok oldu. Belki Rabak kurulduğu zaman mantıklı kurulmuş neden mantıklı kurulmuş, o dönemde özellikle Orta Doğu'da Arap ülkelerinde bakır eşya çokmuş. Mesela, bütün mutfaklar bakırdı. Biz burada senelerce tabak eritmişizdir. Belki de on milyar belki de yüz milyar. Yani o kadar çok bakır geliyordu ki İran'dan, Irak'tan, Suriye'den ve onların hepsi zamanında rafine bakırdan yapıldığı için altın, gümüş, platin içeriyordu. Biz onları alıyorduk rafine ediyorduk, altını gümüşünü de ayırıyorduk bir güzel. Artık bunlar kalmadı. Şimdi kap-kacak diye bir şey kalmadı. Şimdilerde, tek hurda bakır eski kablolar sökülüyor.

Bizde elektrolitik bakır sanayi dünyaya göre çok çok ilerde. Biz Amerika'ya bile çok rahatlıkla bu ürünlerimizi satıyoruz. Amerika'da da biz çok iyi yerdeyiz. Avrupa'da da öyle. Bizim ürünlerimiz Avrupa'da çok tutulur. Kendi ülkelerinde üretilenden daha çok bizim ürünlere itibar ederek alırlar. Sadece Sarkuysan için söylemiyorum diğerleri için de çok güzel öğrendiler çok güzel üretim yapıyorlar.

Eskiden dünyada da blister bakır çoktu. Mesela Bulgaristan'dan bize çok blister gelirdi. Afrika'dan çok blister gelirdi ilk kurulduğumuz senelerde, 70'li senelerde 80'li seneler de Şili'den gelirdi. Şimdi onların hepsine de el koydular zaten. Çok ülke de artık katma değeri düşük ürünleri yurt dışına göndermek istemiyor. Kendi ülkesinde kalsın istiyor neması. Onlar da işliyorlar. Mesela senelerce İran anot verirdi Türkiye'ye. Şimdi onların hepsi yok oldu. Yok vermiyorlar herkes kendi ülkesinde işliyor. Öyle olunca da kendi iç dinamiğimize dönüyorsunuz, kendi iç dinamiğinizde de öyle bir şey yok.

Nasıl Türkiye'nin kendine yetecek hammaddesi de yok mu?

Türkiye'de bakır madenciliği yanlış yapılıyor. Çünkü Türkiye'de bakır derinde. Sizinler yani devlet kuruluşları üstten mostrasını toplayıp alıp gidiyorlar.

"Türkiye'de Mostra madenciliği yapılıyor."

Asıl damar altta kalıyor. Özellikle de kuzey kuşağında büyük bir damar var; Istranca'dan başlıyor hatta Bulgaristan'dan gelir Murgul, Hopa oralara kadar gider. Büyük bir damar bu. Bu damar çok fazla depreme uğramış, fay kırılmalarına çok uğradıkları için yaprakları topluyorsunuz kök aşağıda diyordu bir hocamız. Düşünün ki şimdi şöyle bir şey var büyük bir damar var, damarın üstünde de cevher var deprem ve fay kırıkları olunca ufak parçalar saçılıyor siz o ufak parçaları topluyorsunuz, bunun kökünü bulabilmeniz için ağacın kökünü derinlere inmeniz lazım. En az bin metrenin altına inmeniz lazım. Ben bunu ilk Eti Bakır'a söyledim Eti Bakır ilk denemesini yaptı çok da başarılı oldu. 70 metre maden kesti, bin yüz elli metrede kürede. Büyük bir rezerv buldu, Eti Bakır o iş için 70-80 milyon dolar harcadı.

Türkiye'de hiç kimse tutup da ben yerin altına gireyim maden çıkarırım diye düşünmüyor. Yerin altında hepsi uyuyor. Biz tutuyoruz yurtdışından sürekli malzeme alıyoruz.

Biz ne yapıyoruz, ayda 15-16 bin ton malzeme üretiyoruz. Ürettiğimiz bin tonunu biz buradan kendimiz veriyoruz 14 bin tonunu yurt dışından ithal ediyoruz. Bu da tabii ülkenin ithalat ile ihracat arasında ki dengesini bozuyor. Yapmazsanız ne olacak? Bu defa dışarıdan mamul gelecek. Yani Sarkuysan'ın yaptığı ürünler de; bu defa çünkü Türkiye'nin 350-400 bin tona yakın bir tüketimi var.

Türkiye'de direk maden'den üretilen toplam bakır yüz bin ton içerikli konsantre. Bu konsantrenin sadece ve sadece 40 bin tonu Eti Bakır tarafından elektrolize ediliyor. Biri de Samsun'da. Geriye kalan 60 bin tonu gerek Çayeli'nin ürettiği gerekse diğer küçüklerin ürettiğinin hepsi konsantre olarak yurt dışına gidiyor.

Onlar konsantre olarak satıyorlar yani Türkiye'ye tek madenden katkısı 40 bin ton geriye kalan yine ham bakır olarak yurt dışına gidiyor. Halbuki daha büyük bir şey kurulsaydı. Daha büyük bir simeltir yapılsa, daha fazla simeltirimiz olsa en azından ülkede elde edilenle üretim yapılır. Mesela Siirt maden köyü var oda Park Enerjinin O aşağı yukarı 20 bin ton bakır içerikli konsantre üretiyor. 40 bin ton bakır içerikli üretiyor. Ben orda beş sene yönetim kurulu üyeliği yaptım yani iyi biliyorum. Çayeli'nde de çok güzel bir işletmecilik var. Ama yabancıların eline geçti biliyorsunuz.

"Şu anda kromu da, mermer misali çıkardığımız gibi satıyoruz."

Krom'dan ne güzel ferro krom alaşımları yapılır. Türkiye belki bir numara olabilir. Paslanmaz çeliğin ana ham maddesi. Bunları tabii yaptığımız yok.

Ben 43 senedir bu işin içindeyim Rabak ile birlikte 50 sene olacak gelecek yıl. Şimdi bizim bulunduğumuz Türkiye'de tarif edilen elektrolitik bakır üretimi hattı bana göre işlemez bir hat. Şimdi herkesin dökümhanesi elektroliz, en büyük yatırımları ondan sonrası zaten herkeste var kontüni döküm sonra da nihai ürünler. Şimdi onlar daha basit. Esas metalurji bu işin elektrolizden dökümhane. O bölümleri biz şuan da yaşatamıyoruz. Bizim bu bölge de şimdi ticari alan oldu benim elektroliz taşıyacağım bir yerlere ama şu andaki kapasitesinin dörtte biri kadar beşte biri kadar. Belki aylık iki bin ton en fazla üretim yapacak elektroliz tesis kuracağım. Çünkü yok hammadde bulamadıktan sonra atıl durmuş devasa tesis yazık binasına yazık. O konuda şuan da Türkiye'de hiçbir uğraş yok. Türkiye'de mesela ne parada piyasa yapıcılığımız var ne bir sanayi dalında. Burada devletinde birazcık bu konularda yol gösterici aynı zaman da yönlendirici belki de ikna ediciğe bürünmesi gerekir. Bizde dünya kadar bilgi birikimi var. Ben şu anda bende ki bilgi birikimi, başka arkadaşlarda var bu konuda mesela Kawai'de çalışmış onlarda bütün bilgilerini şu an da bitiriyorlar maalesef. Yani söylemek istediğim sektörün mutlak suretle bir destek görmesi gerektiği.

Çok fazla nihai ürüne de gidemezsiniz çünkü çok fazla nihai ürüne giderseniz önünüzdeki sektörün rakibi haline gelirsiniz. Bu defa da onlar sizden malzeme almaz. Mesela, Sarkuysan kablo üretimine giremez, trafo üretimine giremez, motor üretimine giremez. Girdiği taktirde sizin ile bağlantılı olanlar sizden malzeme aldığı için o malzeme alımına müsaade etmez.

Bu stresli yaşamda Hayrettin Çaycı'nın sosyal hayatı nasıldır, bir eş, bir baba, bir vatandaş olarak neler yapar?

Sosyal hayata gelince benim o konuda biraz ihmalim var. Benim bir oğlum bir kızım var ikisi de büyüdüler evlendiler, her birinden ikişer tane torunum var. Birer kız birer oğlan ama onlar evleninceye kadar dediler ki biz senin çocuğun değiliz senin çocuğun Sarkuysan. Baba yüzü görmedik sen bizi çok ihmal ettin. Haklılar yüzde yüz doğru.

Eşimin de tabii serzenişleri olmuştur ama benim böyle bir eşim olmasa ben bu noktaya gelemezdim. Çünkü oluyor çekemiyorum ben bunu diyor tak gidiyor ayrılıyor mesela.



Allah razı olsun benim eşim benim orta birinci sınıftan arkadaşımdır. Biz orta birinci sınıftan beri beraber okuduk. Oda benim kıymetimi bildi ben de onun kıymetini bildim. Dolayısıyla aile hayatı başarıda ki en büyük etken. Aile hayatı düzgün olanların başarısı, aile hayatı düzgün olmayanlara oranla daha düzgün. Adam iş yerine huzurlu geliyor, kafası bir yerde kalmıyor.

Sosyal aktivitede de çok başarılı oldum diyemem. Sosyal aktivitem Bodrum'da yüzmek. Çok yüzerim. Denizde iki saat üç saat kalırım. Deniz en sevdiğim yerdir. Balık olmam lazımmış, denize girdiğimi unuturum. Balık tutmayıda çok severim de ona da düzen lazım bir de arkada lazım.

Ee onun dışında bir ara bir tenise başladım onu da yarım bıraktım. Her şey yarım kaldı bende.

Üniversite sıralarından da bir anım var aslında. Ben kaleciydim aslında, boyum uzun değil ama. Gümüşsuyu'nda küçük stat vardı orda oynardık. O zamanlar Fakülteler arası turnuvalar vardı. Bir gün evvel benden daha iyi asıl kaleci takımın Maden Fakültesinin o altı sıfır mağlup oldu İnşaat'a. Ertesi gün de Elektrik Fakültesiyle oynuyoruz. Elektrik Fakültesi bizi 1-0 yense şampiyon oluyor, İnşaat ikinci oluyor. Dediler ki ya bu çok gol yedi herifin morali bozuk, o dediler oynamasın, Hayrettin geçsin kaleye. Adını anmak istemiyorum, kova diye geçiyor yıllıkta da.

Ben ikinci gün işte şans kalecilikte şanstır. Elektrik Fakültesi vurdu vurdu, orama çarptı burama çarptı 0-0 berabere kaldık, İnşaat Fakültesi şampiyon oldu. Oradan da böyle bir anım var.

Yürüyüş yaparız zaman zaman hanımla, tiyatroyu çok severim ama son zamanlarda zor gidiliyor. Tiyatrolar belirli günler de oynuyorlar, onun biletini de çok önceden alman lazım. Benim o gün gidip gitmeyeceğim de belli olmuyor. Biz eskiden hanımla giderdik, çat kapı hemen girebiliyordun, kaç tane oyun vardı. Şimdi oyun da kalmadı tiyatro ölüyor sanki Türkiye'de. Bazen de işte sinemaya gidiyoruz, iyi bir film olursa, evde ki izlediğim film ile dışarıda ki farklı oluyor.

Birde, benim çocukluğumdan beri hevesim olan bir Türk sanat müziği tutkum var. Lisede yken korodaydım. Orada bir tek ben solo şarkı söylerdim.

Zaten iş hayatınızda da öyle gitmişsiniz.

Solo mu gitmişim. Peşinden geldik yurtta kaldım ben üç buçuk sene Gümüşsuyu yurdunda, 86 nolu oda orkestra odasıydı, ben solo şarkı söylerdim öbür arkadaşlarımın enstrüman çalarlardı. Şan sineması şimdi yıkıldı ama bir hafta klasik batı müziği olurdu bir hafta klasik Türk müziği. Rahmetli Münir Nurettin Selçuk yönetirdi. Bazısını diğer hocalar. Ben mutlak suretle o konserlere giderdim. Klasik batı müziğine de giderdim. Batı müziğini de çok severim ama Türk müziği kadar anlamam. Mühim olan benim kulağım derim. Dinlerim hoşuma gittiği sürece dinlerim. Yani ayrıç kulağınız. En büyük hobilerimden birisi budur.

Sarkuysan'a da yansıtmışsınız.

Sanat kuruluşları arasında tek korosu olan biziz. Sanat müziği korosu. Bizim koro hemen hemen yirmi seneye geliyor.

Hatta şöyle söyleyeyim ben bu son konserde hatta bir de solo parça söyledim. 600 kişi geliyor, Gebze'de yapıyoruz konseri. Ben Uşakçiyim, Beyatiyi çok severim. Konserde "Benzemez kimse sana" yı söyledim. İşte böyle bir tarafım da vardır benim.

Mühendislik eğitiminden bahsetsek.

Bizim zamanımızda büyük bir karmaşa vardı. Metalurji mühendisliği bilinmiyordu. Yani ne iş yaparsın deniyordu çoğu zaman metalurji dediğimizde meteoroloji anlaşıyordu bir ara. İzabe zaten çok farklı bir konuydu. Sen sadece eritmeden anlıyorsun başka bir şeyden anlamazsın deniyordu.

Ancak şanslıydık tabi. Türkiye'de kendi konusu ile ilgili çok boşluğu olan bir dönemde iş hayatına başladık. O da mesela nedir. Bizim işimizi ya maden mühendisi ya kimya mühendisi ya da makine mühendisi yapıyordu. Mesela kimyacılar da öyleydi. Ben nereye gitsem izabe baş mühendisi kimyacıydı. Dolayısıyla onların yaptığı birçok yanlışlar vardı. Mesela ben Rabak'ta altı ay gibi çok kısa zamanda şef oldum. Çünkü, benden önce rafinasyona bir kimya mühendisi bakıyordu. Yaptığı her şey yanlış, her şeyini düzelttim. 38 saatte aldıkları fırından şarjı ben 8 saate düşürdüm. Yani yapılan iş bilinmiyordu. Her şeyin bir bilenin olması lazımdır.

Türkiye'nin başından beri sıkıntısı eğitim. Eğitimde çok büyük yanlışlar yapılmış. Şimdi size bir iki örneğini vereyim. En son kurulan fakülte Teknik Üniversite'de maden fakültesidir maalesef. MIT'nin ilk bölümü ne? Maden. Dünyanın en iyi üniversitesi. Ondan sonra metalurji ve diğerleri gelmiş. Türkiye tersten gitmiş. Her şey gibi. Hiçbir şeyi doğrusundan başlayamamış. Yurtdışına gidip gelen Sümerbank'ın gönderdiği metalurjistleri sektör hemen kapmıştır. Biz geldiğimizde de Amerikalı ve Avrupa'da okumuş metalurji mühendisleri direkt tepeye çıkmış. Genel

müdür ve müdür olmuşlar. Biz yerli metalurji mühendisleri mezun olduğumuzda ise onlarla aramızda bir boşluk oldu. Bizim şansımız dediğim, biz hemen iş hayatına girdik. Altı ay sonra şef oldum, şef olarak devam ettim Rabak'da. Ama buraya geldim müdür oldum, peşinden genel müdür muavini peşinden genel müdür. O zaman boşluk çoktu, rakibim yoktu. ODTÜ mezunları bizden bir sene sonra çıktı. Sayımız arttı. Ama yine de sayımız ülke ihtiyacının gerisindeydi. Şimdi öyle bir hızda artış oldu ki.

Düşünebiliyor musun şu anda her sene 50 fakülteden 2500 tane metalurji mühendisi belki de daha fazla mezun oluyor. Peki, sormak lazım, Ülkede bu konuda yeteri iş oluyor mu? Ders hocası yok o ayrı. Kimler ne dersler verdiler senelerce. Senin öğretecek öğretim görevlin yoksa onun bölümünü açmayacaksın.

Şimdi çocuk mühendis olarak mezun oluyor. Ve ben mühendis olarak çalışmak istiyorum diyor. Bakıyoruz işe girmek için başvurulara, bilgisi eksik, ya da lisansı. Biz mezun olduğumuzda her yeri dolduracak adam yoktu. Bugünkü bir yeni mezun arkadaşın benim kadar şans yok ne kadar iyi yetişirse yetişsin ve ne kadar iyi mühendis olursa olsun, bugünkü çocukların çok rakibi var. Çocukların biri diğerinden bir parmak önde olsun ona daha çok şans veriyorsun.

Genç mühendislere neler aktarmak istersiniz?

Genç mühendis arkadaşlara söyleyeceklerim şunlar olabilir. Girdikleri yerde, girdikleri gün mevki aramasınlar. Önce ben buraya nasıl faydalı olurum acaba verilen görevi yerine getirebiliyor muyum diye düşünsünler. Sonra geriye dönüp baksınlar. Geliyor adam, üç gün sonra ücretim diyor. Üç gün sonra mevkiim diyor. Bunu söylediği sürece ne mevki alabilir ne de maaşı artar. Şuan Türkiye'de ki mühendislerin yaptığı, hangi meslek olursa olsun yaptıkları tek şey bu. Girdikleri anda başlıyor, ne zaman ne olacağım?

Önce kendin bir şey yap, bir şey yaptığın zaman bunu gören amir, 'a efendim diyor bak bu arkadaş şöyle şöyle başarılı bunu ne yapsam, hadi şunu şöyle yapalım bunu böyle yapalım, şunu şuraya gönderelim bunu buraya gönderelim. Biz de önünü açıyoruz.

Ama öylesi var ki, hiçbir şey yapmıyor ve de diyor beş seneden beri buradayım, o zaman sen de kendini gösterseydin yani bir şeyler yapsaydın.

Tabi bir de şu var, tarifle mühendislik olmaz. Yani şimdi bana sadece şu görevi gösterdiler. Yok! Siz o görevin gerektirdiği ne varsa, işi bitirinceye kadar hangi ne var, nereye kadar nüfuz etmen gerekiyorsa nüfuz etmen gerek.

Yani bir yerde de işe girerken bana diyor sadece bu görevi söyledi. Ya kardeşim sen de o zaman inisiyatif kullan, bir adım öteye atla, bir adım daha öteye atla bir adım daha... Şimdi şirkete zarar vermediğini bildiğin yere kadar gittiğin sürece taktir alırsın. Sana eğer adam şirkete faydalı olmana rağmen dur diyorsa, onu da bir üst amire götürürsün ben burada şurda şu kadar faydalı oluyorum bu adam beni mi kiskanıyor bana bunu yaptırmak istemiyor derse olur biter.

Odamıza ilginiz ve katkılarınız yadsınmaz. Bu cümleden, sizce, meslek odası nerde olmalı ya da neler yapmalı?

Odanın kurulduğu zamanları hatırlıyorum. Daha çok bizden önce yurtdışında okumuşlar Odayı kurma çalışması yapıyorlardı. Hatta bizleri de çağırdılar o günlerde. Rabak'ta çalışıyordum o sıralar gidememiştim fırsat bulup.

Oda 1970'lerde kurulmuştu. Ben de hemen üyeliğimi yapmıştım. Üye numaram 53 idi galiba.

Bana göre meslek odalarının tek eksiği uluslararası aktiviteleri çok az. Mesela Almanya'da bu meslek odalarının, özellikle metalurji mühendisleri odalarının o kadar güzel aktiviteleri var ki, size anlattığım demir dışı konusu, şuanda elektrik bakır sektörünün sorunlarını dile getirdiği. Dışarıdan da bu konunun duayenlerini getiriyor, orada seminer düzenliyor o konuda da sponsor buluyor, şunu yapıyor bunu yapıyor ama ses çıkarıyor.

Mesela Almanya'da demir dışı çok güçlü hatta kendilerine ayrıca araştırma dernekleri yaratmışlar, odalar birleşerek. Tabi bazı konularında mühendisliğin bir araya geldiği konular var sanayi artı bir bütün.

Elektrik enerji, metalurji, maden, makina hepsi birbirinin ortak oldukları alanlarda, birbirine bağlayan dernekler oluşturmuşlar. Almanlar bu konuda çok başarılılar, incelenmesinde yarar var. Özellikle Alman modelini örnek alınabilir. Alman modeli, özellikle sanayiye bağlı işler yapıyorlar. Hatta orada anlaşıyorlar bu etkinlikler sırasında, şu tesis gezeceğiz diyorlar ve oraya ziyaret ediyorlar.

Sohbet tadında geçen bu görüşme için teşekkür ediyorum.

SARKUYSAN Genel Müdürü Hayrettin ÇAYCI ile yapılan röportajın tamamı için web sitemizi ziyaret edebilirsiniz. (www.metalurji.org.tr)