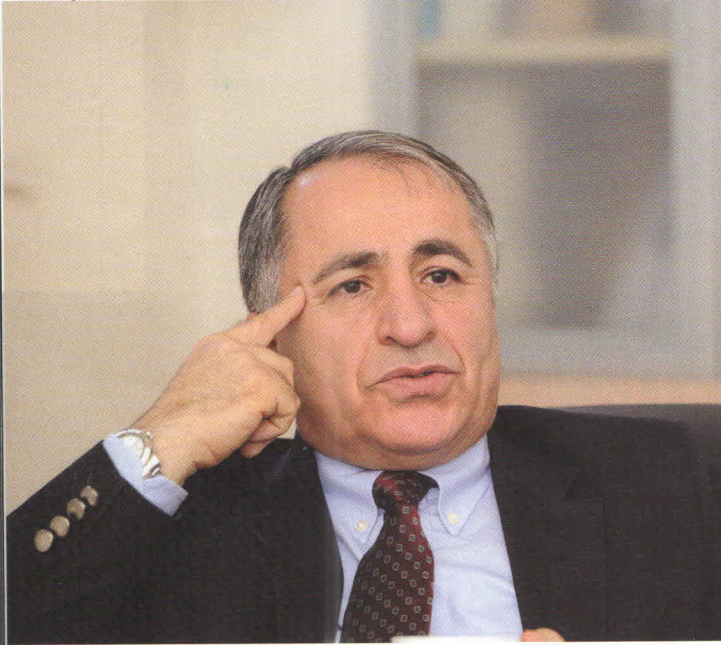


Makina Sektörünün Efsane Mucidi

Türkiye’de teknolojinin gelişmesi malumunuz... Her gün sanayide yeni buluşlar ve inovasyon çalışmaları geliştirilmeye çalışılırken Hasan Basri Bey Almanya’ya kafa tutmaktan çekinmiyor.



Geliştirdiği motorla kendi deyimiyle ‘iki kere deli’ olduklarını anlatan Hasan Basri Kayakiran ile görüştük. Hayallerini gerçeğe dönüştürme konusunda ‘bilim kurgu’dan ziyade ‘bilim kurdu’ gibi çalışan Hasan Basri Bey tam da girişimcilerin örnek alması gereken bir isim!

“ÇOK MUTLU BİR ÖĞRENCİLİK HAYATIM OLDU”

Kilis’te 1953 yılında dünyaya gelmiş Hasan Basri Bey... Henüz 10 aylıkken ailesiyle beraber İstanbul’a gelen Hasan Basri Kayakiran’ın bütün çocukluğu ve gençliği de İstanbul’da geçmiş... Taa ki 1972 senesinde Avusturya Lisesi’ni bitirip Almanya

macerasına atılana kadar... Tam dokuz yıl Almanya’da hem okuyup, hem de çalışan Hasan Basri Bey’e neden makina sektörünü seçtiğini sorduk: “Çocukken örnek aldığım insanlar doktorlardı. Orta okul sonuna kadar “Ne olacaksın?” dediklerinde “Doktor” diyordum; ama iki şey kararımı değiştirmeme neden oldu. Cerrahpaşa Üniversitesi’nin rektörlüğünü de yapmış olan Ordinaryüs Profesör Osman Barlas’la ailece görüşüyorduk. Hocanın muhteşem bir çalışma odası vardı ve kendisini ne zaman ziyaret etsek yoğun bir şekilde çalışıyor olurdu. Mesleğinin doruğuna gelmiş biri hala bu kadar çok çalışıyorsa bu doktorluk çok zor bir meslek diye düşündüm, gözüm korktu. Bir de kan görmeye dayanamıyorum. Bu sebeplerden ötürü doktorluktan vazgeçtim... Fakat insanın her meslekte kendini sürekli geliştirmesi gerektiğini o yaşta düşünmemiştim. Bir gün başka bir aile dostumuz ise “Makina mühendisliği güzel bir meslek; ama yatırımı çok yüksek, sen en iyisi elektrik mühendisi ol” dedi. Zaten mühendis olmaya karar vermiştim, bu tavsiye üzerine elektrik mühendisliğini seçtim. Okula başlamadan bir sene önce Almanya’da Alman bir dostumuzu ziyaret ettim. O da Karlsruhe TÜ’sinin Almanya’nın en iyi ve en eski Teknik Üniversitesi olduğunu ve orada okumam gerektiğini söyledi. Orayı seçtim, hakikaten de çok mutlu bir öğrencilik hayatım oldu. Ama hepsinden güzel olan şey; eşimle Karlsruhe’de tanışmış olmamız...” dedi.

“BİLGİSAYAR SAYISI BİR ELİN PARMAKLARINI GEÇMİYORDU”

Almanya’da altı yıl üniversite ve üç yıl çalışma hayatıyla beraber toplam dokuz yıl kalan Hasan Basri Bey, Türkiye’ye 1981 yılında döndü... Lakin dönmeden evvel epey bir deneyim ve bilgi birikimiyle: “Diploma tezimi yapmak için Siemens Araştırma Merkezi’ne gitmiştim, okuldan sonra da Siemens’te üç yıl çalıştım. Her iki çocuğumuz da Almanya’da dünyaya geldi. Yurt dışında kalma niyetimiz yoktu, olsa olsa birkaç sene daha kalıp mesleki anlamda tecrübe kazanmayı düşünüyorduk; ama kardeşimin rahatsızlığı sebebiyle daha erken döndük. Rahmetli kardeşimin kurduğu elektrik pano atölyesi vardı. Orada çalıştım, sonra o işin Türkiye’de yürümesinin zor olduğunu düşünerek Siemens Türkiye’de çalışmaya başladım. Üç yıldan sonra BBC’ye geçtim. BBC benim çalıştığım dönemde ABB oldu, o dönemdeki şirket içindeki tatsızlıklar yüzünden oradan ayrıldım. 1989 sonunda eşimle birlikte Elsim’i kurduk. O zamanlar Türkiye’de şartlar çok farklıydı. Gümrük duvarlarıyla kapalı bir Türkiye vardı. Bugün sizler için otomasyon, bilgisayar çok tabii şeyler; ama teknolojinin merkezi diye görülebilecek Siemens’te bilgisayar sayısı tek elin parmaklarından azdı. Telefon alabilmek için bile 15 yıl bekleniyordu!”

“GÖLE MAYA ÇALDIK”

Eşi Mücella Hanım ile beraber Elsim’in temellerini attıklarını anlatan Hasan Basri Bey, aynı zamanda Türkiye’nin o zamanki portresini de çizdi: “Biz öncelikle kendimize bir hedef çizdik. Hareket otomasyonu alanında sürücü, PLC satıp, müşteriye kullanmasını öğretilim, müşteri de bunu talep edecek aşamaya gelsin! Drive ve PLC otomasyonun Türkiye’ye girmesine hasbelkader ben öncülük ettim. Siemens’te çalışırken bir tane programlama ci-



hazı alınmıştı; ama kullanılmıyordu. Kataloglarına baktık, kurcaladık ve gördük ki kullanabiliyoruz. O zamanki Siemens’teki müdürlerimize gösterdik; ama onların tepkisi “Siz kendi işinize bakın” oldu. Biz de evde gizli gizli çalışarak bir hat otomasyon programı oluşturduk. Bunu da Siemens’le paylaştık ve böylelikle Siemens ikna olarak otomasyon işine girdi. Türk mühendisleriyle yapılan ilk büyük otomasyon işini Siemens almıştır. BBC’ye geçtikten sonra drive’ın önemini algıladım, bu sefer tek başına drive paketleri satmaya başladık.” “Elsim’i

home office olarak kurmamızın sebebi ise gölemaya çalışıyoruz düşüncesi idi” diye anlatan Hasan Basri Bey o günleri şöyle anlattı: “Maya tutacak mı, tutmayacak mı bilmiyorduk. Maya tutmazsa bizimle birlikte çalışanları da riske atmış oluruz dedik. Evimizin bir odasını home office’e çevirdik, balkonu kapatarak küçük bir depo haline getirdik. İki sene sonra gördük ki maya tutuyor, şahıs şirketten anonim şirkete dönüştük. Bize “artık maya tuttu” dedirten en önemli etmen; sadık müşteri sayısının düzenli biçimde artması oldu. Bir hayalci olmak var, bir de gerçek-

leşebilecek hayalleri görmek var. Girişimcilikte hayal görmek önemli. Vahada bir şey görürsünüz, o seraptır, kaybolur gider. Bir de gerçeğe dönüşebilecek hayaller vardır. Bu aslında moda ismiyle söylersek, vizyon sahibi olmak. Bizim şöyle bir mantığımız vardı; büyüklere karşı savaşmayacaktık; çünkü büyükler bir işi almak isterse alırlar. Dolayısıyla biz onların ulaşmak istemediği işlere doğru giderek, o alanlarda kendimizi güçlendirdik ve bu noktada büyüklerden farklılaştık. Zaten yöneldiğimiz işler Türkiye’nin ihtiyacı olan ve makina imalatçılarının önünü açan ve onları güçlendiren işlerdi” dedi.

“BİZ DON KİŞOT’LUK YAPTIK”

“Bir ülkenin kalkınmasında esas itici güç büyükler

DUAYEN

HASAN BASRİ KAYAKIRAN

değil, orta kesimdir. Bir ülkede orta kesim ne kadar güçlüyse o ülke ekonomisi o kadar sağlamdır. Aslında biz ilk zamanlar Don Kışot'luk yaptık. Bugün herkes Siemens'i, BMW'yi, Mercedes'i bilir; ama bir de bu devlerin sayısını 30-40 katı kadar orta büyüklükte şirketler var, Almanya'da ana lokomotif onlar" dedi. Bunun nedenini de şu şekilde açıkladı: "Birincisi müşterilerimizin bizi büyüme yönünde iteklemesiydi, ikinci ve ana neden ise suydu; Türkiye'ye büyük sayıda satıcı firmaların girmesi sonucu yerli firmalar için sadece mal satmanın çok zorlaşacağıydı. Ben bunu 90'ların ortalarında gördüm. Ki bugünkü resme baktığınız zaman Türkiye'de olmayan Avrupalı şirket neredeyse yok. Bir şekilde 'Müşteri önünde vazgeçilmezliği nasıl sağlıyorum?' diye düşündüm. Müşteriye verdiğim hizmetle onun gözünde vazgeçilmez konuma geçmek için çabaladım... Bize vazgeçilmezliği getiren şey müşteriye sunduğumuz avantajların bir kokteyli aslında. En önemlisi kaliteli ürün, doğru mühendislik ve doğru fiyat bunlara ek olarak verilen sözlerin arkasında durmak ve müşterinin sorunlarını anında çözmek."

"İLK BÜYÜK SATIŞIMI YAPARKEN ÇORBA YAPIYORDUM"

İlk büyük satışlarını o günkü heyecanla bizlere anlatan Hasan Basri Bey'in eşi Mücella Hanım; "İlk büyük satışımız İzmir Demir Çelik Fabrikaları'naydı. Ben evdeyim, Hasan Basri Bey müşterileri ziyaret ediyordu. Ben hem yemek yapıyorum, hem de telefonlarla işleri idare ediyordum. Bir gün telefon geldi, ben de o an hakikaten çorba yapıyordum. İzmir Demir Çelik Fabrikaları'ndan arıyorlar, "Muhasebeyi bağlar mısınız?" dediler. Ben ne yapacağımı bilemeden kaldım; çünkü home office çalışıyoruz ve muhasebe departmanımız yok. "Bir dakika lütfen" dedim, biraz bekledim ve sesimi değiştirerek "Buyurun, nasıl yardımcı olabilirim?" dedim. Muhasebeden biriymiş gibi konuşmaya devam ettim. Bir yandan da çorba karıştırmaya devam ediyordum" dedi.

Hasan Basri Bey ise ilk otomasyon sistemini kurdukları günü anlattı: "Meslek hayatıma başladığımdan bu güne 35 yıl geçti, Elsim'in kuruluşundan da 24 yıl... Her şeyin ilki çok heyecan veriyor. İlk otomasyon sistemini Yücel Boru'ya kurmuştuk. Koca panolar içerisinde PLC, Scada, bir sürü sürücüler ve sahada motorlar ve sensörler var, onları



tek tek otomasyona alıp sağlıklı şekilde üretimini yapmak insana tarifi zor heyecanlar veriyor. Ben belki de şanslı bir insanım; çünkü işimi çok seviyorum. "Lanet olsun, neden bu mesleği okumuşum" asla demedim. Tahsil hayatımda yanlış dalı seçtiğimi bazen düşünüyorum. Benim dönemimde aydınlatma tekniği Türkiye'de hiç yoktu, o bölümü okumayı istedim; ama Almanya'da bile iş bulamadım, farklı bölümlerde çalıştım. Almanya'da iki farklı sistem var. Birinde beş yıl okuyup yüksek mühendis oluyorsunuz. Bir de normal mühendislik eğitimi verilen sistem var, orada daha çok pratiğe yönelik eğitim veriyor. Yüksek mühendislik daha üst kademede gibi geldiği için onu seçtim, halbuki o zamanki Türkiye şartları için diğer bölüm daha mantıklıymış. Açığımı hep kendi kendimi eğiterek kapattım. Bugüne kadar yeni bir konuyu incelemeyen geçen bir ay hiç olmamıştır. Ömür boyu eğitimin gerekliliğine inanıyorum. Okulda hiç görmemiş olmama rağmen orta gerilim-alçak gerilim projelendirilmesini çok rahatlıkla yapabiliyorum" dedi.

"KENDİMDEN KORKMADIĞIM İÇİN BİLGİYİ PAYLAŞIRIM"

Hasan Basri Kayakıran'ın içindeki öğrenme mera-

DUAYEN

HASAN BASRİ KAYAKIRAN

kı, eğitimci yönünün bu kadar ortaya çıkmasında da en büyük etmen aslında. Türkiye’de hareket otomasyonunun babası olarak görülen Kayakıran, öğrendiklerini paylaşma konusunda hiçbir zaman bencil olmadığını söylüyor: “Çok paylaşımcıyım. Profesyonel olarak çalıştığım zamanlarda, paralelimdeki insanlara çok şey öğrettiğime inanıyorum. Kendimden korkmadığım için bilgiyi paylaşıyorum. İnsanlar genelde çalıştıkları ortamlarda bildiklerini paylaşmaktan çekinirler. “O kişi benim önüme geçer” korkusu yaşarlar. O bilgi çalıştığım şirket için değerlidir, bu sebeple bilginin paylaşılmasına önem veririm. Bu prensibim kendi şirketim için de geçerli” dedi.

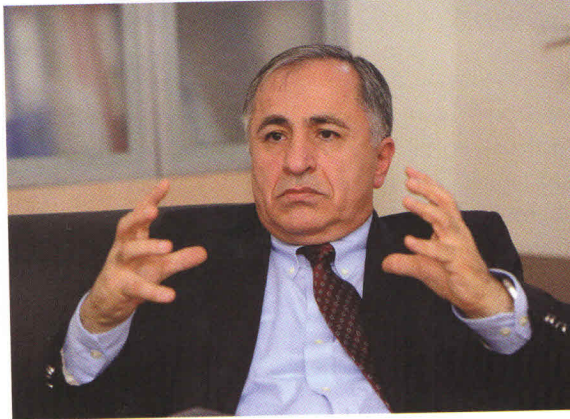
“YENİ MOTORUMUZ HAYATIMIZI DEĞİŞTİRDİ”

55 yaşından sonra emekliliğe geçişini bir motor yüzünden durduğunu söyleyen Hasan Basri Bey; “Emekliliğimi dünyada bir ilk olan, motor literatürüne girecek yeni motorumuz yüzünden durdurdum” dedi: “Yedi sene evvel oğlum yanıma geldi ve “Baba, acaba bir servo motor yapabilir miyiz?” dedi. Almanya’ya gittim, 25 yıldır tanıdığım Almanlarla buluştuk, bana üretimi olmayan prototip bir motor gösterdiler. Orada 2,5 saatlik bir sohbetimiz oldu. Oradan çıktım, bir saatlik bir tren yolculuğuyla Frankfurt’a geldim. Sonra havaalanı, bekleme, uçuş süresiyle birlikte toplam beş saatlik bir vakit geçti. Ben bu beş saat boyunca Almanların neden başarısız olduklarını analiz ettim. “Biz ne ve nasıl yaparsak başarılı oluruz?”u planladım. Uçaktan indim, Mücella Hanım beni karşıladı. Orada hemen ona planımı anlattım. Mücella hemen kabul etti. Almanya’da işin başındaki patronu aradım, “Hanımını alıp hemen gel, hem üç, dört gün tatil yapalım, hem de şu motor işini konuşalım, bir fikrim var” dedim. Adam işleri sebebiyle ancak sekiz hafta sonra gelebileceğini söyleyince uçağa atlayıp tekrar Almanya’ya gittim. “Gelin bütün yatırımı ben yapacağım siz bana teknik destek

verin bu işi Türkiye’de yapalım” dedim. Ve anlaştık... Çalışmalara başladık. Projemiz TÜBİTAK’tan da destek gördü. Motor fiziği teorilerini altüst edecek bir buluşu kağıt üzerinde teslim alıp, tüm Ar-Ge çalışmalarını tamamladık. Hatta ikinci neslini de geliştirerek bugün enternasyonal kabul gören bir motor haline getirdik. İlk motorlarımızı 2006 yılında çalıştırmaya başladık. 2007’de Türkiye ve Almanya’da ilk fuar lansmanları oldu. Motor faaliyetlerimizi EMF Motor markası altında yürütmeye başladık. 2013 başında bir dünya markası olma şansını yakaladığımız motor işine daha yoğun yönelebilmek açısından Elsim’i Amerikan Danaher Holding’e bağlı Kollmorgen Firması’na sattık. Kollmorgen yüksek performanslı hareket otomasyonunda dünyanın en güçlü bir firmalarındandır.”

“TÜRKLERİN AKLI DAHA AZ ÇALIŞMIYOR”

“Türkiye’de şanslıydık. Elsim iyi bir marka olduğu için müşterilerimiz bize güveniyordu. Olu da motor çalışmazsa, en kötü para ödemedem motoru geri alacağımızı biliyorlardı” diyen Hasan Basri Bey; “Türkiye’de bir çok uygulama yapmaya başladık. Bu uygulamalar beraberinde Almanların ilgisini ve güvenini getirdi. Bu motorlar aslında servo motor; ama çok düşük devirlerde çalışan motorlar. Normalde redüktörle birlikte



yapılan işleri bizim motorla direkt yapabiliyorlar. Makinayı bir motor ile direkt tahrik etmek, işi hassaslaştırıp verimleştiriyor. Çünkü aradaki bütün mekanik parçaların size çıkardığı, gürültü, bakım, yağ, boşluk gibi problemlerden kurtulmuş oluyorsunuz. Bizim motorlarımızı son kullanıcılar çok seviyorlar, sunduğu enerji tasarrufunu görüyorlar. Ama bugüne kadar temasa geçtiğimiz yerli makina üreticileri ne yazık ki bu konuda aynı duyarlılıkta ya da aynı vizyonda değillerdi. Makinacılar “Elektriği ben ödemiyorum ki” diyebiliyorlar. Ama biz duyarlı imalatçıların olduğundan ve onları bulacağımızdan eminiz. Bir de çevremizde şöyle yaklaşımlar oldu: “Bu motor iyi olsaydı zaten büyükler icat ederdi veya Almanya’da üretilirdi.” Bu