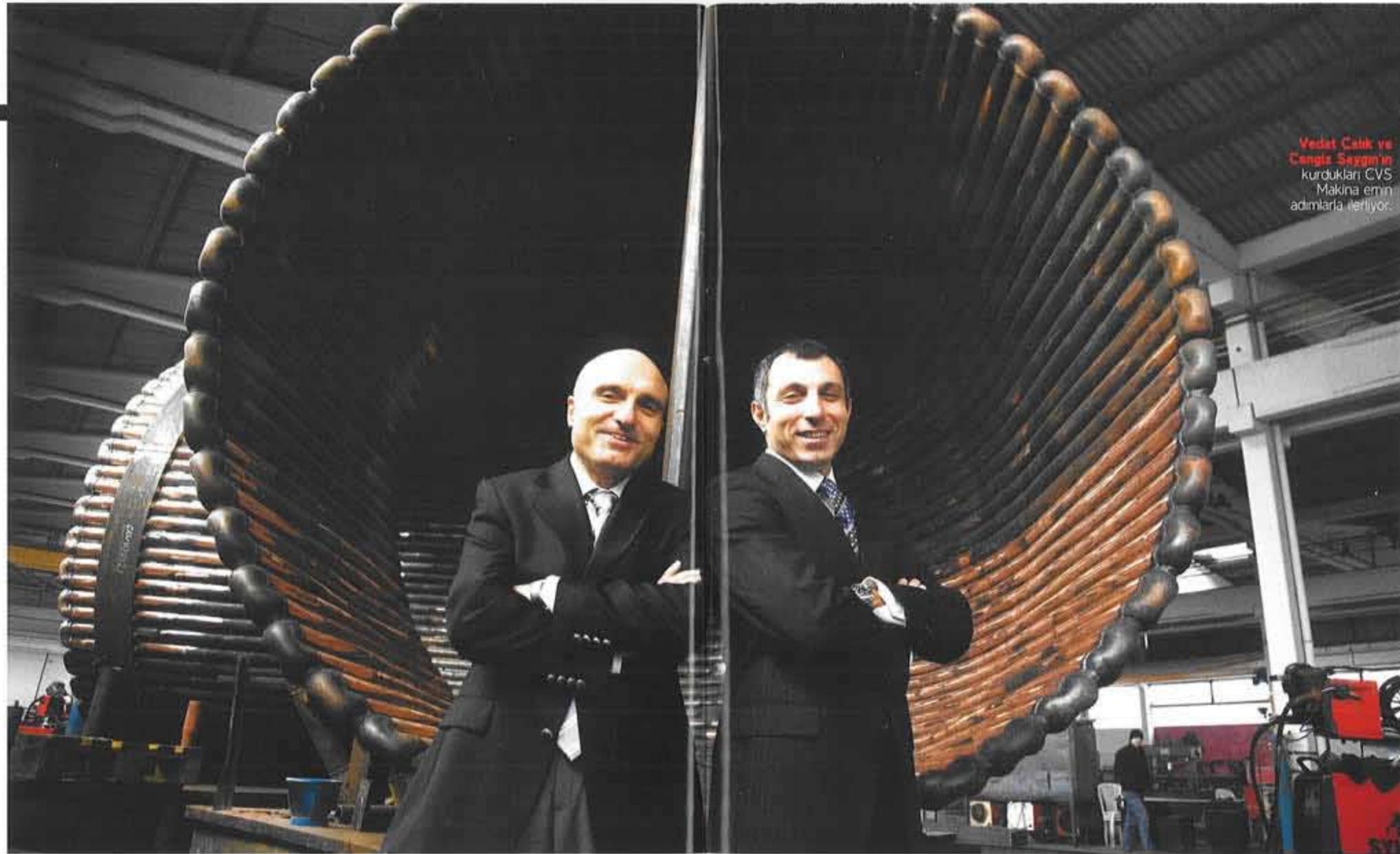


MAKİNE TEKNİKERİ bir ast-subayın altı yaşındaki oğlu için bir hayaldi makine mühendisi olmak. Babasını, isinde ziyaret ettikçe bu hayali daha da pekişmiş ve bir yandan da demirin işleme sürecine şahit olmuş ve hayran kalmıştı o genc. Üniversite sınavında makine mühendisliğini kazandığında ise bir hayali gerçekleştirmenin sevincini yaşıyor ama bir yandan da kendisini, büyüttüğü hedeflerin hayalini kurmaktan alamıyordu. İlk stajında tanıştığı demir-çelik sektörü belki de onun hayatının dönüm noktasıydı. Okulu bittikten sonra 1986 yılında demir-çelik sektöründeki ilk işini bir fabrikadaki ekipmanın montajı olarak yaptığı sırada, yanında bulunan firma yöneticilerine "Biz bunları Türkiye'de üretebiliriz" dediğinde etrafındakileri güldürmeyi başarmıştı. Bu başarıları her geçen gün yenilerini ekleyen Cengiz Saygın bugünlerde ilk işini yaptığı fabrikaya, "Biz bunları Türkiye'de üretebiliriz" dediği ekipmanları üretiyor. Cengiz Saygın'ın mühendis arkadaşlarıyla kurduğu firmanın yeni hedefi ise oldukça iddialı.

Gebze'de bulunan ve 10 yıllık geçmişe sahip olan CVS Makina, kredi alarak başladığı macerasında daha simdiden büyük başarıları imza atmış durumda. Hedeflerinin büyüklüğünün yanı sıra, hem yaptığı ihracat ile hem de ürettiği ürünün niteliği ile kendilerini Türkiye'nin milli takımının içerisinde gören firmanın başarı hikayesinin altında kararlılık ve azim yatıyor. "Fabrika yapan fabrika" sloganıyla demir-çelik üreticilerine elektrik ark ocakları, pota ocakları, sürekli döküm sistemleri gibi ekipmanlar üreten fabrika, yatırım mamulü üretmek Türkiye'ye her anlamda katma değer kazandırıyor.

SIFIRDAN DEĞİL EKSIDEN GELDİK

1998 yılında Makine Mühendisi iki arkadaş olan Vedat Çalık ve Cengiz Saygın'ın kurdukları CVS Makina, bugünlerde üçüncü ortakları Elektronik Mühendisi Murat Karatekin ile birlikte, dünyadaki bu işi yapan bes firmadan bir tanesi olma özelliğini taşıyor. 1998 yılında borç ile yoluna başlayan firma, ilk yatırımlarını mühendislik üzerine yapmış. Firma o dönemlerde kazandıkları parayı kapasiteye veya ekipmanların geliştirilmesine değil, dizayn ofisinin geliştirilmesine



Vedat Çalık ve Cengiz Saygın'ın kurdukları CVS Makina emin adımlarla ilerliyor.

FABRİKA YAPAN FABRİKA: CVS MAKİNA

Sıfırdan başladığı iş hayatında yükselerek Türkiye'ye katma değer yaratan CVS Makina hedeflerine ilerlerken, simdiye kadar gerçekleştirdiği inovasyon ve Ar-Ge yatırımlarının meyvelerini topluyor | YAVUZ TORTUM

ve Ar-Ge mühendislerinin sayılarının artırılmasına yönelik yapmış. Bunun sebebi ise firmanın kurulduğu ilk günden itibaren belirli olan hedefleri. O yıllarda firmanın hedefi ise, dünyada sektörün besincisi olabilmek.

Yola çıkıldığında dünyada bu işi yapan 4 tane firmanın olması, ilk bakışta firmanın sonuculuğa oynadığını ve bu durumun aslında büyük bir hedef olmadığı düşüncesi yaratsa da, ağır

sanayi olan bu kolda büyük oyuncular varken, onlardan birisi olmayı istememenin hıçte azımsanacak bir hedef olmadığı söylenebilir. Zaten firma başlangıçta bu diğer dört firmanın yan sanayisi gibi çalışmış. Tabi bu sırada yapılan ufak projeler, yenilikçi fikirler üretebilmek adına, esas sermayesi olan bilgi birikimini arttırmayı sağlamış. Kazandığı parayı ısrarla AR-Ge'ye aktararak dizayn kısmını güçlendiren firmanın proje taahhüt

konusunda, piyasanın firmaya olan güvenini artırdığı söylenebilir. Biriken bilgi birikimi ve deneyim, firmanın sadece kısa bir süre işletme niteliğinde kalmasını sağlıyor, çünkü büyürken kapasite artırımı esnasında önemli sıçramalar yaşamış durumda. Tabi bu sıçramalara ek olarak, firmanın hiç yoktan bugünlere geldiği düşünülürse, yaşanan krizlere rağmen geline noktanın oldukça etkileyici olduğu söylenebilir. Daha kurulduğu yıllarda Türkiye'de yaşanan krizler ise firmayı çok etkilememiş gözüküyor. Bu konuda Cengiz Saygın, "Orada bizi kurtaran global bir firma olmamızdı" diyor ve ekliyor: "İç piyasa durduğu anda biz dış pazarlarla olan ilişkimiz sayesinde bu durumdan az etkilendik çünkü biz yüzde 75 ihracat yapıyoruz. Dolayısıyla döviz krizleri bizim az hasarla atlattığımız krizler oluyor".

İSTİHDAMDAN 48 KAT BÜYÜME

Krizlere rağmen CVS Makina hedefinden hiç sapmadan bugünlere gelmiş durumda. 1998 yılında 11 personel ile 500 m²'lik

alandan başlayan macera, bugünlerde 23 000 m² kapalı, toplamda 48 000 m²'lik bir alan üzerinde 515 kişi ile sürüyor. Firma ilk hedefine ulaşmış olmanın verdiği gururla bugün yeni hedeflere doğru ilerliyor. Simdilerde sektörün dünyadaki besinci temsilcisi olan firma, geldiği noktada hedeflerini daha da büyütmüş durumda. Firmanın hedeflerini cesaretle ve

CVS MAKİNA'NIN HEDEFİ DÜNYADAKİ ÜÇÜNCÜ VE ÇOK GÜÇLÜ OYUNCU OLMAK.

kararlılıkla söyleyen Saygın, 2006 yılındaki ciro patlamasının düşeceğini ancak hedeflerinin tekrar böyle bir patlamayı gerçekleştirmek olduğunu şu sözlerle belirtiyor: "Size 2006'nın yıllık cirosunu söyleyeyim, 2 milyar Euro idi. Hedefimiz bu, tabi hedefi yakalayabilmek zor. Benim hedeflerime herkes gülüyordu, buna da millet gülecek ama biz hedeflerimizle yaşıyoruz ve inanıyoruz. İnanmak zaten

başarmanın yansıdır diye değerlendiriyorum". Hedef büyük, ama ulaşılacak nitelikte değil, zira Murat Karatekin, CVS'nin üretiminin yüzde 25'ini gerçekleştirdiği Türkiye'de, kapasite artırımı ve revizyona giden demir-çelik fabrikalarının yüzde 70'inin CVS müşterisi olduğunu ve fırsatları iyi değerlendireceklerini söylüyor.

BİZ BUNA HAZIRLIKLİYİZ

Bugün otomobilden oturduğumuz sandalyeye kadar çeliğin hayatımızdaki yeri ve sanayi kolları içerisinde yarattığı yüksek katma değer düşünülürse, demir-çelik sektörünün ülkeler için ne denli stratejik bir öneme sahip olduğunu söyleyebiliriz. Giderek ihtiyaçları artan dünyada, geçmişten bugüne büyük öneme sahip demir-çelik sektörünün de giderek kapasite ve kalite anlamında büyüyeceğini söylemek yanlış olmuyor. Bu durumun CVS Makina gibi yatırım mamulü üreten firmalar için fırsatlar oluşturduğu söylenebilir. Bu noktada CVS'nin bu fırsatları gördüğünü söyleyen Murat Karatekin, "Biz buna hazırlıyız, yani hazırlıksız yakalanmayacağız. İnşallah bu pastadan almamız gereken payı alacağız" diyor. Fırsatları değerlendirdikten sonra hedefe ulaşabileceklerini vurgulayan Saygın, "İleride üçüncü olduktan sonra bir endişemiz olmaz. Simdi pazarın bitmesi kötü olur çünkü eğer büyürken pazar biterse rekabet edemez hale gelebiliriz ama eğer büyümeyi gerçekleştirsek pazar sabit olacağından yolumuza sağlıklı devam edebiliriz" diyor ve ekliyor: "Tabi simdilik liderlik iddiamız yok çünkü rakiplerimiz 100 yıldır bu işin içinde. 100 yıl sonra belki".

Kurulduğu tarihten bugüne kadar yenilikçi yaklaşımıyla yatırımlar yapan

CVS Makina, bugünlerde bunun meyvelerini toplayacak gibi görünüyor. Başlangıçta diyalog bile kuramadıkları Avrupalıların simdilerde CVS'nin kapısını çalar halde olması ve bankaların firmaya artan güveni bu durumun bir göstergesi sayılabilir. Firmanın geçmişten bugüne kısa değerlendirmesi yapıldığında, rakiplerini oldukça zor günler beklediğini söylemek hiç de zor olmuyor. ▶