

Üç mühendisin parasız şirketiydi şimdi milyar \$'lık fabrika kuruyor

TÜBİTAK'la ön ısıtmalı ocak konusunda proje geliştirdik. Ark ocaklarında ton başına 10 dolarlık tasarruf sağlayacak bir proje.

Rusya'da bu teknolojiyi uygulayacağımız bir iş var. Bu teknolojiyi Türkiye'ye kazandırmak istiyoruz.

Türkiye'de yok, dünyada var. Biz daha makul maliyetlerle kurabileceğiz üstelik.

Bu konuda çok ilerleme kaydettik. Burada TÜBİTAK'ın sürecin dışında kalmasını istemiyoruz.

CVS, Ortağı ve Yönetim Kurulu Üyesi Murat Karatekin'in tanımıyla bir 'mühendislik müteahhitlik' firması. Demir çelik tesisleri tasarlayan ve 'anahtar teslimi' olarak kurulan bir firma. Farkı, teknolojisinin kök hücresi kendisine ait olması. Şimdiye kadar birçok ülkede tesis kurmuş. Türkiye'de kurduklarının en son örneği Tosçelik. Umman'da, Mısır'da, Ukrayna'da, Karadağ'da, Kazakistan'da (Arcelor'a) anahtar teslimi işler bitirmiş. Bundan daha fazlasının kuruluşunda iş ortağı olarak yer almış. Halen elinde bulunan işlerin büyüklüğü 500 milyon euro. Firmada 160 mühendis çalışıyor... Bunların bazıları Ukraynalı, İtalyan, Alman, Rus, Hintli...

Murat Karatekin'in verdiği bilgiye göre CVS, kendi sektöründe ilk beş içinde. 100 bin metrekare açık alanda 50 bin metrekare kapalı alanıyla tesis büyüklüğü olarak bakılırsa bu sektörde dünyanın ikinci büyüğü. Yatırım değeri 1 - 1.5 milyar dolar olan fabrikalar kurabiliyor... Yılda 200 milyon euroluk iş tamamlayabiliyor. Global firmalara ekipman üretmek üzere kurulmuş. 6 - 7 yıl sonra kendi mühendisliğini, teknolojisini üreten bir firma olma başarısını göstermiş. Kiralık bir atölyeden üç büyük tesis sahibi, demir çelik tesisleri kurabilen bir büyüklüğe, yeteneğe ulaşmış. Teknolojisinin 'kök hücresi'nin elinde olması tesadüfi değil, CVS, Ar - Ge'ye yılda 10 milyon dolardan fazla harcıyor!

Bu başarının altını çizen bir başka faktör daha var; CVS, sadece 12 yıl önce 3 parasız mühendis tarafından kurulmuş! Ayrılan bir ortağın yerine bir başka mühendis (Murat Karatekin) 'girişimci ortak' olarak katılmış. Sonuçta CVS, makine mühendisleri Cengiz Saygın, Vedat Çalık ve elektrik mühendisi Murat Karatekin'in eşit ortaklığı ile yoluna devam ediyor. Murat Karatekin, şirketin Gebze Muallimköy'deki tesislerde şirketi anlatıyor:

"Burada üç tesis var. 3 tesisi üç alt firma temsil ediyor. Haddehane, çelikhane ve enerji... Enerji sonradan geldi. Bu konuda çiçeği burnundayız. Nükleer santral ekipmanları, tedarigi, rüzgar santrali direkleri, çevrim santrali ekipmanları... Büyük uluslararası firmalarla işbirliğimiz var. Kendimiz için de bir otoprodüktör tesis kuracağız. Bu işe girmemizin bir nedeni de sektörün talebidir. Demir-çelik fabrikası isteyen her üç yatırımcıdan biri enerjiyi de istiyor."

Birçok ülkede ofisleri var

CVS'nin üç ana kıtada faaliyeti var: Afrika, Asya ve Avrupa. Bu kıtalardan pazarın canlı olduğu ülkede ofisleriyle konuşlanmış. Ofislerde o ülkelerden mühendisler



Murat Karatekin

çalışıyor. Karatekin, "Yurtdışı ofislerimizde 60'a yakın mühendis vardır" diyor. Şu sırada ellerinde yatırım değeri 500 milyon euroyu bulan irili ufaklı 20'ye yakın iş olduğunu belirten Karatekin'in verdiği bilgiye göre bu işler içinde G. Kore ve G. Afrika'da iki önemli iş var. Şirketin iş ağırlığı da yurtdışında. Karatekin, "Yurtdışı yüzde 75'tir" dedi.

Firmanın temposu çok dikkat çekici. Karatekin'in verdiği bilgiye göre 2007'den sonra firma dört kat büyümüş. Karatekin, "Asıl büyüme kimlik değişimindedir. CVS her kıtada iş yapabilen, birçok ülkede ofisleri bulunan global bir firma oldu. Mittal'le, Posco'ya çalışıyor. Posco'nun 'çözüm ortağı' olmak veya Mittal'in... Dünyanın bir ve üç numaralı firmalarına 'en iyi teknolojik çözümü sağlayan' bir firma olmak... Bunu başarının tescili olarak anlamak gerekir. Bu iki firmanın yıllık üretimi 150 milyon tondur" dedi.

"Bir de finansman olsa..."

Murat Karatekin'in özellikle vurguladığı bir konu var. "Biz 1 - 1.5 milyar dolarlık tesisler kurabiliyoruz. Daha büyüğü mümkün değil mi, mümkün tabii ama finansman sorunu. Avrupalı büyük rakiplerimizin böyle bir sorunu yok. Büyük projelerde finansman çok önemlidir. Bulacaksınız, arkanızda böyle bir destek olacak. Onların var ama bizim yok. Bizde Eximbank devreye girse çok daha büyük projelere girebiliriz. Dört yıldır anlatmaya çalışıyorum ama yol alamadık" dedi.

Bu yıl 400 - 500'e yakın yeni istihdam sağlayacak

Karatekin'in anlattığına göre 2008'de patlayan global kriz döneminde sektör için hayat neredeyse durmuş. 2009'da açılmaya başlamış, 2010'da açılmış. "Bu yıl ise alınan işlere bakılırsa çok iyi geçebilir" dedi Karatekin. Bu gelişme firmadaki istihdama da yansıtacak diyen Karatekin, bu yıl 400 - 500 civarında ek istihdam yaratacaklarını söyledi. Karatekin, "Mühendis ve teknik nitelikte arkadaşlar alacağız. Projeler başlıyor. Elimizdeki işlerin önemli bir kısmı bu yıl başlıyor" dedi.

Türk mühendislerine güven ilan edildiği gün gelen mektup sok etti

Başbakan Erdoğan'ın son TÜSİAD konuşması hatırlardadır. Erdoğan, bir otomotivde bir Türk markası, Türk otomobili istemiş, 'babalara' bu konuda girişimde bulunmaları çağrısı yapmıştı. Başbakan'ın bu konuşmasını 'Türk mühendislerine güven' olarak değerlendiren Murat Karatekin, tam da o gün Türk mühendislerine güvensizlik ilan eden bir mektup aldığını anlatıyor: "Bizim yerli bir demir-çelik firmamız... Bir ihalesi var. Bizim uzman olduğumuz bir konu. Aynı konularda global şirketlerle çalışıyoruz. Mittal'in döküm tesisi ihalesini aldık. Posco bana, 'sen benim sürekli döküm tedarikçim ol' demis, anlaşma imzalamışız. Gelen mektupta, ihalesine kabul edilmediğimiz, çünkü yabancı firmalarla çalışacakları yazıyor. Bu beni çok çok üzdü. Böyle bir güvensizliği Türk mühendislerine hakaret olarak aldım. Bu firma ihalesinin fiyat teklifi aşamasına bile çağırmadı. Ya bu firmada bir terslik var ya da Mittal'de." Firmanın adını vermeyen Karatekin, görüşmemizde, birçok kez bu konuya döndü ve benzer bir değerlendirme yaptı.

