

Tesisat Sektörü, Duayenleri ile Ankara'da Buluştu

3. Bölüm

*Türk Tesisat Mühendisleri Derneği'nin Ankara Temsilciliği etkinlikleri çerçevesinde, 26 Aralık 2009 Cumartesi günü Ankara Dedeman Oteli'nde yapılan "Duayenlerle Söyleşi Toplantısı" TTMD Yönetim Kurulu Başkanı Cafer Ünlü tarafından yönetildi. Toplantıya; **Celal Okutan, Akdeniz Hiçsönmez, Muammer Özdemir ve Kazım Kızılca** konuşmacı olarak katıldı.*

Toplantıda birer konuşma yapan, sektörün bu değerli kişilerinin konuşmalarında, sektörün bugünlere gelmesinde aşılacak zorluklar, tesisat sektöründe bugüne dek süregelen ve hala çözüm bekleyen kimi sorunlar ve her şeye rağmen iyi mühendislerin yapabildikleri, bu değerli insanların anılarında gözler önüne serildi.



Soldan sağa; **Celal Okutan, Akdeniz Hiçsönmez, Cafer Ünlü, Kazım Kızılca ve Muammer Özdemir**

Sektörün geçmişini, bugününü ve geleceğini, yaşadıkları tecrübeler ile bizlere aktaran Celal Okutan, Muammer Özdemir, Akdeniz Hiçsönmez ve Kazım Kızılca'nın konuşmalarını, bu toplantıya katılmayan okurlarımızla paylaşmak

*amacıyla yayınlıyoruz. Dergimizin 169. sayısında Celal Okutan, 170. sayısından ise Muammer Özdemir'in yaptığı konuşmayı verdiğimiz bu bölümde, bu kez **Akdeniz Hiçsönmez**'in konuşmasını sizlere sunuyoruz.*



Akdeniz Hiçsönmez

1934 yılında, sıcak bir Temmuz günü, Konya isimli bir gemi Giresun'dan topuyla tüfeğiyle bir alayı yükleyip, Tekirdağ-Vize'ye gitmek üzere yola çıkıyor. Gemi, Anadolu Kavağı'na geldiği zaman ben dünyaya geliyorum. Kaptanın ismi

Adil, deniz ise bahri; gemi kütüğüne bu çocuğun ismi Adil Bahri diye yazılıyor. Karaya çıkılıp da bir müddet geçtikten sonra, "Bu isim eski bir isim, gelin bunu değiştirelim, denizde doğdu, adı da Deniz olsun deniliyor. Bir müddet de bu şekilde geçiyor. Deniz isminin hem kız, hem de erkekler için kullanıldığı söylenince, "Abisinin adı Akgün, isminin başına 'Ak' koyalım, Akde-

niz" olsun deniliyor. İşte benim hayat hikayem böyle başlıyor. Gelişim mi dersiniz, açılım mı dersiniz, artık adını siz koyun.

"Hayatta şanslı olmak çok önemlidir"

Biz devre olarak çok şanslıydık; öğrenimimizin her safhasını pekiştire pekiştire tamamladık. Orta mektebi bitirirken, hem bitirme imtihanlarını

hem de üç senelik tüm dersleri içeren eleme imtihanlarını verdik. Lise'ye başladık, lise dört seneye çıktı. Liseyi bitirirken, hem lise bitirme imtihanlarını hem de olgunluk imtihanlarını verdik. İTÜ'ye girdik; 2 ve 4'üncü sınıflara baraj konuldu, çoğumuz baraja takıldı. Askere gitmeye kalktık, yedek subaylık iki seneye çıkarıldı... Velhasıl, şansımız çok boldu; her şeyi pekiştire pekiştire öğrendik.

“Paganini matematikçiydi değil mi?”

Ben hayatım boyunca gemiyle olan ilişkimden dolayı, İstanbul Teknik Üniversitesi'ne girerken gemi mühendisi olmayı arzuladım ve olmak için imtihana girdim. O zamanlar Teknik Üniversite'nin imtihanları çok farklıydı. Sadece birkaç dönem için fen dersleri imtihanlarının yanında, genel bilgi imtihanı da yapılıyordu. Bu imtihanda bizlere iki sütun halinde yan yana yazılan, tanınmış kişilerin isimleri ve meslekleri veriliyor, bizlerden isimler ve meslekleri eşleştirmemiz isteniyordu. Listedeki isimleri eşleştirdim; iki isim ve meslek arttı. Kişileri tanımıyorum, Le Courbusier ve Pearl S. Buck; meslekler de edebiyatçı ve mimar. Yazı tura attım, Le Courbusier edebiyatçı, Pearl S. Buck mimar oldu. İmtihan çıkışında Le Courbusier'in çok meşhur bir mimar olduğunu öğrendiğimde çok üzül müştüm, ancak yanımdan geçen birinin diğerine “Ulan oğlum, Paganini matematikçiydi değil mi?” diye sorduğunu duyunca, benden de beteri varmış diye mutlu olduğumu hiç unutamam.

“Bir şey eğer yapılmaya değerse en iyi şekilde yapılmalıdır”

Teknik Üniversite'deyken, A 501 salonunda mukavemet dersine merhum Mustafa İnan hocamız girecekti. Biz sınıf olarak, lisedeki delişmenliğimizi devam ettiriyorduk; sınıf toz duman içindeydi, silgiler bir tarafa, tebeşirler bir tarafa gidiyordu. Hocayı da şahsen tanımıyoruz. Hoca sınıfa girip bir defa bakmış ve gitmiş. Tüm sınıfa bir hafta ceza geldi, az daha okuldan atılıyorduk. Ertesi derste hocamız, “Beyler, buraya oyun oynamaya gelmediniz. Bir şey yapılmaya değerse en iyi şekilde yapılmalıdır. Onun için sizler eğer buraya gelip mühendis

olmaya karar verdiyseniz, en iyi şekilde mühendis olun. Başka bir işte çok iyi olabilecekseniz, başka yere gidin, o zaman burada işiniz yok” dedi. İşte hocamın bu sözleri, benim için her zaman yönlendirici olmuştur. Bütün hayatım boyunca da, “Bir şey eğer yapılmaya değerse en iyi şekilde yapılmalıdır” prensibiyle “iyi bir mühendis” olmaya çalıştım.

Ben, bizim tabirimizle bir gemici olarak karaya vurmuş oldum. Gemi mühendisi oldum ama gemici olamadım. Tersanelere gittiğimizde bizlere itibar eden hiç olmadı. “Size gerek yok, ustalarla da burayı idare edebiliriz” diyorlardı.

“Tesisat mühendisi olmayı kafama koymuştum”

Ailem Ankara'da olduğu için Ankara'ya gittim ve Devlet Su İşleri'nde çalışmaya başladım. Tesisat mühendisi olmayı kafama koymuştum. Sosyal Sigortalar Kurumu'nun tesisat bölümüne girdim. Engin Kenber ile o zamanlar tanıştık.

Sürekli projeler geliyordu. Engin Kenber Bey'in projelendirdiği Süreyya Paşa Hastanesi de bana geldi. Ben tabii o zamanlar hiçbir şey bilmiyordum. Projelere bakıp, “Bunların üzerine bir kırmızı koymamız lazım” diyordum kendi kendime. Engin Kenber'in yanında, bizim devrelerden bir mühendis arkadaşımız çalışıyordu. Ben tuttum, onun kare olarak koyduğu rögarların hepsini yuvarlak yaptım. “Bu niye böyle?” diye bana sorduğunda, “Bu şekilde tasarruf ederiz, dairenin alanı karenin alanından daha ufak” dedim. Olur mu, olmaz mı, diye münakaşa ederken Engin Kenber Bey, konunun mühendislik açısından önemli olmadığını görerek araya girip, bu şekilde çok daha iyi olduğunu söyleyerek bizleri rahatlatmıştı.

O zamanlar boylerleri, serpantin ve evaporatör hesaplarını, kısaca her şeyi kendimiz hesapladık. Ben SSK Tesisat Daire Başkanı Vedat Tolga ile anlaşamayıp, kısa zamanda oradan ayrıldım.

İşte o zaman, tesisat konusunu öğrenmeye karar verdim. Lisan dersiniz lisan yoktu;

tek avantajım, o zamanlar becardım ve iki çantamı elime aldığım zaman istediğim yere gidebiliyordum. Hemen Kanada Sefareti'ne gittim ve müracaat ettim. Bundan altı ay sonra da vizem çıktı ve Kanada'ya gittim. Gitmeden evvel de Engin Kenber'in bürosuna gittim. Engin Bey ve arkadaşları o zamanlar beyaz gömlekle çalışırlardı. İşyerleri laboratuvar gibiydi. Kanada'ya gideceğimi söyleyerek vedalaştım. Engin Bey niye gittiğimi sorduğunda, tesisat mühendisliğini mutlaka öğrenmem gerektiğini söyledim. O zamanlar bir şeyler öğrenip, Engin Kenber gibi bir büro açmak istiyordum. Ben gittim, aradan altı ay geçmeden Engin Bey büroyu kapatıp Kanada'ya geldi. Tabii benim bütün hayallerim yıkılmış oldu.

Kanada'da çeşitli firmalarda çalıştım. İki eyalette profesyonel mühendis ünvanını aldım. Tabii bu esnada biraz lisan da öğrenmiş oldum. Beni öncelikle designer olarak çalıştırdılar. Birimler değişti. Bunları da öğrendikten sonra, Amerika, New York'a gittim.

New York'ta bir ilan gördüm; Syska and Hennessy, Engineering Co. HVAC mühendisi arıyordu. Amerika'nın en büyük firmalarından biriydi. İş görüşmesi için oraya gittim. Özgeçmişimi anlattım. Adam bir kağıt alıp, üzerine integral işareti çizdi ve bana “Bu nedir, hiç gördün mü?” diye sordu. Adamın yaptığı tamamen bir hakaretti. Benim beynim döndü. Ben de bunun üzerine kağıdı alıp, x, y, z bir fonksiyon yazdım. Çok kızdım ve kağıdı önüne atıp “Ben bunu çözerim, sen çözebilir misin?” dedim. Baktı ve “Ne kadar para istiyorsun ve ne zaman başlayabilirsin?” dedi. Tipik bir Amerikan mantalitesi. Sonradan öğrendiğime göre, benimle ilk görüşmeyi yapan başmühendis Joe Carbon idi.

Syska and Hennessy, çok büyük bir firmaydı ve buraya sayısız projeler gelip giderdi. Orada çok şey öğrendim. Hayatta hiçbir şeyi bana kimse öğretmedi. Ben her şeyi araştıra araştıra, çalış çalış öğrendim ve bu arada meslek içi eğitimlere de gittim. Honeywell'in, ASHRAE'nin kurslarına katıldım. Sivil Savunma Bakanlığı'nın

“Environmental Engineering” kursuna katıldım. O kursta, normal bir binanın nükleer bir patlama, atom bombası patlaması halinde nasıl bir sığınak haline getirileceği, havalandırma sisteminde alınacak tedbirler ve bunların hesapları öğretiliyordu. Bu kursu bitirip “Environmental Engineering” sertifikası aldım. Firma bünyesinde de sürekli mesleki eğitimler vardı. Okul dönemindeki stajlar da çok önemlidir. Onlar da birer mesleki eğitimidir. TTMD'nin yaptığı hizmetler, örneğin, Rüknettin Küçükçalı'nın İslasın kitapları gerçekten çok eğitici.

“Kaçmakla hayatta hiçbir sorunu halledemezsiniz”

Başmühendis Joe Carbon ile anlaşmazlığım hep devam etti. İş aramaya başlamıştım. Keban Barajı'nı yapan, hidrolik ve nükleer santrallerin yapımında deneyimleri olan EBASCO firması HVAC mühendisi arıyordu. İş için yaptığımız mülakatta “Environmental Engineering” sertifikasına sahip olmam işe kabul edilmemin başlıca sebebi oldu. Bu firmadaki işim, Vermont-Yankee nükleer enerji santralinin, enerji merkezinin etrafındaki soğutma ve havalandırma sistemleri için dizayn mühendisliği oldu. Syska and Hennessy'de benden yaşlı ve hayat tecrübesi çok, Romanya uyruklu bir arkadaşım vardı. Bana “Buradan neden gidiyorsun” dedi. Joe Carbon'dan kaçtığımı söyledim. Bana dönüp, “Kaçmakla hayatta hiçbir problemi halledemezsiniz” dedi. Başka bir yere gittiğinizde, başka bir posta bürümüş başka bir Joe Carbon ile karşılaşacağımı, kaçmak yerine sorunu çözmek gerektiğini söylemişti.

EBASCO'da, mühendislik ve çizim bölümleri ayrı ayrıydı. Ben mühendislik bölümündeydim, ancak yaptığım tasarımların çizim bölümünde gerçekleşmesi gerekiyordu ve oraya gönderdiğim çalışmalar bir türlü çizim haline dönüşmüyordu. Bu bölümün başındaki “All” isimli kişiyle nasıl iyi ilişki kurabileceğimi düşündüm. All'in pipo içtiğini gördüm, Türkiye'den iki adet Eskişehir lüle taşından pipo getirttim ve hediye ettim. Artık tüm tasarımlarım hemen çiziliyordu. Bayanlar ve baylar, sonra ne oldu biliyor musunuz? Ben pipo'ya alıştım.

“Piyasa her zaman kötüdür, siz yine de para kazanırsınız”

1970 yılında Türkiye'ye döndüm, kendi işimi kurmayı düşünüyordum. Bu arada, 70 yılı hadiselerini yaşamıştık. Kime yeni iş yeri açacağımı söylesem, “Bu ara piyasa çok kötü, sakın ha” diyorlardı. Bu düşünceler ve söylentiler yedi yılıma mal oldu. 1970-77 yılları arası bir çok firmada çalışarak geçti. Ben 1977 yılında kendi kurduğum firmada çalışmaya başladığımda piyasa gene kötüydü, hep de böyle oldu ve ben çok iyi paralar kazandım. Her neyse bu piyasa, her zaman çok kötüdür, ama siz yine de para kazanırsınız. Kimse de zannetmesin ki çok para kazandım, her istediğimi aldım! Koskoca Henry Ford o kadar servetine rağmen bir Cadillac sahibi olmadı.

“Bu kadar adam aptal, bir tek sen mi akıllısın?”

Yurda döndüğüm 1970'lerde, Karadeniz Bakır İşletmeleri'nin müşavir firması Mc. Kee Overseas Corporation şirketinde, evelce DSİ'de beraber çalıştığımız rahmetli Mak. Yük. Müh. İsmail Tepençelik ile beraber çalışıyorduk. Ben firmaya yeni girmiştim. Bakır cevheri topraklı olarak çıkarılıyor, bulamaç haline getirilerek pompalarla basılıp naklediliyordu. Ben konu üzerinde araştırma ve herhangi bir teknik inceleme yapmadan, viskozitenin fazla olması nedeniyle İsmail Bey'e, “Bu pompalar bu çamuru basmaz” dedim. O da bana, “Bu şirkette en az üç yüz tane mühendis var ve senelerdir bu işleri yapıyorlar; bu kadar adam aptal da bir tek sen mi akıllısın” diye cevap verdi. Bu söyleşi bana, hiç bir konuda konuyu etraflıca incelemeden o konu üzerinde görüş beyan etmemek gerektiği hususunda uyarıcı bir ders oldu.

“Hayatta kendinizi nereye layık görürseniz oraya erişirsiniz”

1980'lerden itibaren büyük bir otel furyası başladı. Buradan bizler de nasibimizi aldık. Side'de Sezar Palas Otel'i'nin projelerini yapıyordum. Projeyi başkaları almış, işverenler memnun olmamış, anlayacağınız her şey karma karışık olmuş. Beni bulup, yapıp yapamayacağımı

sordular; ben yapabileceğimi söyledim. Benden mesleki kontrollüğü de yapmamı istediler, kabul ettim, şartlarımı belirttim ve işe başladım.

Şartlarım arasında, mesleki kontrollük için Antalya'ya gittiğimde, yörenin beş yıldızlı otellerinden Talya Otel'i'nde konaklayacağım şartı da yer alıyordu. Şartlarımı kabul etmişlerdi. İki-üç defa böyle devam etti. Dördüncü defa gittiğimde, otelde yer bulamadıklarını, beni şantiye şefi Mimar Fuat Fındıkoğlu'nun evinde ağırlayacaklarını söylediler. Ben de bir defaya mahsus olmak üzere kabul ettim. Durumdan memnun olmadığımı, sözleşme şartlarına uyulmazsa mesleki kontrollüğe devam etmeyeceğimi belirttim. Akşam Fuat Bey'le konuşuyoruz, “Siz böyle söylüyorsunuz ama bize pahalıya patlıyorsunuz” dedi. Ben de kendisini tanımadan önce kendisi hakkında bilgi aldığımı, bir taniyanının, “Fuat Fındıkoğlu'nun eserlerini yan yana koy, Ankara'dan Polatlı'ya ulaşırsın” demiş olduğunu, kendisinin böyle kıymetli bir mimar olarak, bu yaşam koşullarında yaşamayı hakketmediğini söyledim. İşverenlerin bizlere yatırım safhasında ihtiyaçları olduğunu, yapılan yatırımın yanında mimar ve mühendislere ödenenin çok ufak bir meblağ olmasına rağmen, göze battığını anlattım.

Sabah kalktığımda, yatağımın başucunda bir kap içinde, su üzerinde yüzen kır çiçeği yaprakları vardı. Fuat Bey akşamki konuşmadan çok etkilendiğini ve haklı olduğumu söyledi. Çiçekleri kendisi toplamıştı. Bayanlar, baylar, hayatta standartlarımı hep yüksek tutmaya çalıştım, ondan sonra her gittiğimde Talya Otel'i'nde ağırlandım ve hep inandım ki, “Hayatta kendinizi nereye layık görürseniz oraya erişirsiniz.”

1987-88 yıllarında Rusya furyası başladı. Sovyet Rusya dağılmadan önce, Ankara'da Atatürk Bulvarı'ndan aşağı inerken, bulvarın sağ tarafından yürürdük ki, sol taraftan yürürsek Rus Sefareti'nin önünden geçerken MİT elemanları bizi yanlış anlamasın. Birden kendimizi Moskova'da bulduk. 1987 yılında Moskova'daki ilk projem, tamamen Türk mimar

ve mühendisliğine ait olan ve yarışmayla kazanılan, aynı zamanda Rusya Federasyonu'nun mimarlık ödülünü kazanan UPDK apartmanlarıdır. Bu projenin mimarı, rahmetli Mimar Yüksel Erdemir'di. UPDK apartmanlarını Mir Firması gerçekleştirdi.

Moskova şehrini 26 bölgeye ayırmışlar. Yaptığımız projenin baş mimarı, mimar Belekosky'di. Rusya'daki kurallara göre, içinde yaşanılan her odanın günde en az iki saat güneş alması icap ediyordu. Rus mimarların evince hazırladıkları bir asetat çizelge, mimari projenin üzerinde gezdirilerek odaların güneş alma konumları belirleniyordu. Bu kural iki-üç oda haricinde sağlanmıştı. Bu odaların halledilmesi için binanın ana girişinin ufaltılması gerekiyordu. Onay almak için baş mimar Belekosky'ye gidildiğinde, baş mimar Yüksel Erdemir'i göstererek; "Bakın, bu mimar yabancı, zaten gidecek. Yarın öbür gün sizler de, ben de buradan gideriz. Ama bu bina hep burada kalacak. Bu binanın en güzel yeri girişi. Bunun bir santimetresine dokunamazsanız. Gidin ne yaparsanız yapın" dedi.

O zaman o şehrin sahibinin olduğunu ve her önüne gelenin istediğini yapamadığını ve şehri değiştiremeyeceğini gördüm. Moskova şehri çok güzel bir şehirdir ve sahibi olduğu için böyledir.

Rusya'da tüm proje ve uygulamalar, Rusların SNIP dedikleri yönetmeliklere göre yapılıyordu. Zira herkesin cebinde başka bir SNIP vardı. Projeleri tasdike götürdüğümüzde, ceplerinden çeşitli SNIP'ler çıkararak "Bu SNIP'e göre uygunluk sağlamıyor, değiştirin" diyorlardı. Baktık ki olacak gibi değil, biz de ceplerimizi SNIP'lerle doldurduk. Ancak bu sefer ceplerinden yeni SNIP'ler çıkarıp "Bunlar dün değişti, yeni SNIP'ler..." demeye başladılar. Bayanlar, baylar, kısacası bu SNIP'lerden çok çıktık Rusya da proje yaparken...

"İki adet Ø100 boru, bir adet Ø200 boruya eşdeğer değildir"

Gama şirketiyle beraber Moskova'da, Gasprom Şirketi'nin genel müdürlük kompleksinin proje-

lerini yapıyorduk. Gasprom'un genel müdürlük binaları 22 ayda yapılmıştır. Şantiyede, zaman zaman 3-5 bin kişi çalışıyordu. Bu 22 ayın içine, projelendirme süresi ve inşaat süresi dahildi. Mimari kütle analizi Yük. Mimar Müh. Doğan Tekeli'nin Ankara'da yaptığı Halk Bankası Genel Müdürlük Binası esas alınarak yapıldı.

Kompleks, ofis binası, teknik bina banka ve diğer değişik fonksiyonları içeren dokuz adet yapıdan oluşan ve takriben 138-140 bin metrekarelik bir yapılar gurubuydu. Ben bu kompleksin tüm tesisat projelerini ve mesleki kontrollük hizmetlerini yaptım.

İş bitti ve işi kabul ettirmek üzere Moskova'ya gittik. Geçici kabul çalışmalarında, Rusların SNIP'lere uymadığı gerekçesiyle kabul işlemlerini durdurduğunu gördüm. Deneyler, hiçbir diversite faktörü alınmadan, binanın tüm muslukları açılarak yer süzgeçlerinden herhangi bir su çıkışı olup olmadığına bakılarak yapılıyordu. Gerçekte tüm muslukların aynı anda açılmasına imkan yoktu. Hal böyle olmasına rağmen, projede aldığımız değerler yeterince emniyetli olduğu için alt katlarda yer süzgeçlerinden kabarma olmamalıydı.

Projemizde sıhhi tesisat kolonları en alt bodrum katta Ø 150'lik boru yeterli olduğu halde Ø 200'lük olarak alınmıştı. Tetkiklerimizde, Ø 200'lük boru yerine kolon borularının yatayda ikiye ayrılarak iki adet Ø100'lük boru kullanıldığını gördük. Binada hiç Ø 200'lük boru yoktu. Şantiyenin sorumlu tesisat mühendisine "Ø 200'lük borulara ne oldu" diye sordum. "Abi iş çok aceleydi, şantiyede Ø 200'lük boru bulamadık, Ø 200'lük boru yerine iki tane Ø 100'lük boru kullandık" dedi ve ekledi "Bunun neresi yanlış?" İşin esası anlaşılıyordu.

Şantiye sorumlu tesisat mühendisine iki adet Ø 100'lük borunun kesitinin Ø 200 borunun kesitine eşit olmayacağını bilmesi gerektiğini izah ederek, Ø 100'lük boruları Ø 200'lüklerle değiştirerek denemeleri yeniden yaptırıp ve Rusların bu gerçek dışı deneylerine rağmen

yer süzgeçlerinde kabarma olmadı ve biz işi kabul ettirdik.

"Kendi bildiğimiz doğrulardan vazgeçmeyerek de sorunu çözebilmeliyiz"

Bir gün kıramayacağım bir arkadaşım telefon ederek, ODTÜ Makine Fakültesi son sınıfta Sarper adında bir akrabası olduğunu, yeni nişanlandığını, son sınıf stajını birkaç gün yanımda yapıp staj defterini imzalamamı rica etti ve durumun benim prensiplerime aykırı olduğunu bildiğini, kabul etmezsem anlayışla karşılayacağını söyledi. Zor durumda kalmıştım; "Sen o vatandaşı bana gönder, gerisine karışma" dedim.

Büroya gelen öğrenciden, fakültede ısı bölümünü seçtiğini ve tesisat mühendisi olmayı arzuladığını öğrendim. Ben kendisine, stajların çok önemli olduğunu, nişanlısıyla her zaman gezebileceğini ancak iyi bir mühendis olabilmesi için stajların bir şans olduğunu söyleyerek, kıramayacağım bir arkadaşım tarafından rica edildiği için kendisiyle bir anlaşma yapmak istediğimi söyledim. Büroda 15 gün çalışmasını ve bu 15 gün sonunda staj defterini imzalayacağımı belirttim.

İlk haftanın başında, çok iyi hazırlanmış beş yıldızlı bir otelin projesini önüne koyarak, hafta sonunda incelemelerini bir rapor haline getirerek sunmasını istedim. Sarper raporu gayet iyi hazırladı ve sundu. İkinci hafta geldiğinde önüne dört dörtlük bir hastane projesi koydum ve hafta sonu rapor sunmasını istedim. Sarper gitmekten hiç bahsetmedi, okul açılana kadar benimle çalıştı ve ayrılırken bana teşekkür ederek "Siz bana çok büyük bir yardımda bulundunuz, çok büyük abilik yaptınız" dedi.

Mezuniyetinden sonra Batman ve Aliağa'daki rafinerilerde çalıştı. Uzun süre her bayramda, her sene başlarında bana tebrik attı ve nişanlısıyla evlendi. İyi bir tesisat mühendisi oldu. Benim doğru bildiğim başkalarına göre yanlış olabilir, ama ben hiçbir zaman doğru bildiğim şeylerden taviz vermedim ve ayrılmadım.

“Makine tesisat tasarımcısı olmak için, nasıl olmak gerekir?”

Efendim, krizlerden en çok etkilenen kesim tesisat tasarımcısı, müşavir mühendislik kuruluşları olmuştur da, esastan gelen, hoşgörülü ve büyük yürekli olmaları nedeniyle sesleri çıkmamıştır.

Tesisat tasarımcısı olacak makine mühendisleri, doktor kontrollerinden geçerek büyük yürekli (boğa gibi) ve hoşgörülü olduklarını tespit ettirmeli ve sonra mesleğe başlamalıdır. Çünkü: Okuldan her yeni mezun olan büro açıp tabelaya “Müşavir, Mühendislik Kuruluşu” diye yazdırıp sizinle rekabet edebilecek, siz hoşgörülü ve büyük yürekli olacaksınız. Tesisat ressamı ve mühendisi yetiştiren bir kuruluş olmadığından, tesisatın T’sini bilmeyen elamanları alıp yetiştireceksiniz. İki üç sene sonra, büyük inşaat şirketi kuruluşları daha fazla ödeyerek bu kişileri elinizden alacak. “Liberal ekonominin kuralları çalışıyor, parayı veren düdüğü çalar” diyeceksiniz; hoşgörülü ve büyük yürekli olacaksınız. İşveren altı ay sürecek bir projeyi iki ayda yapmanızı isteyecek; “Beyefendi, siz karıştırıyorsunuz, bu iş duvar örmeye benzemez, daha fazla eleman koymakla süreyi azaltamazsınız. Bakınız bir kadın bir çocuğu dokuz ayda doğurur. Dokuz kadını yan yana dizensiz bir ayda doğum olmaz, olsa da prematüre olur” diyemeyeceksiniz, kızarıp bozaracaksınız, hoşgörülü ve büyük yürekli olacaksınız.

Alman tesisat mühendislerinin hesap cetveline göre yapmış olduğumuz ücret hesabında, aynı hastane projesi için her iki ülkede mühendislere ödenen ücret oranının 1/20 olduğunu göreceksiniz (bizde gerçek yatırımın % 0,2’si, Almanya’da ise % 4-5 arası); hoşgörülü, iyimser, çalışkan, büyük yürekli olacaksınız. İdare hiçbir gerekçe göstermeden, projeye verilecek ücreti azaltmak için (1/200- 1/100-detay) safhalarından herhangi birini veya “Tüm safhaları istemiyorum, doğrudan doğruya 1/50 safhasını istiyorum” diyecek ve siz 1/50 safhasını yaparken diğer safhaların emeğini haliyle sarf edeceksiniz, fakat parasını alamayacaksınız. Ancak anlayışlı, terbiyeli, hoşgörülü, çalışkan olacaksınız ve işe

devam etmek için gerekli parayı, birisine bir şey olsa da bir miras kalsa diye yaradana dua eder olacaksınız.

Herşeye rağmen yine de şükretmek gerek; ya Amerika’daki gibi bir ortamda yaşayıp elinizdeki ayağımızdakileri psikiyatristlere yatarsaydık.

“Değişik yapıdadır bizim meslektaşlarımız...”

Bayanlar, baylar, tesisat tasarım mühendisleri değişik yapıları insanlardır. Bizler, hemen her sene bir kaç defa firmaların davetlisi olarak yurt dışına fabrika ziyaretine gideriz. Seyahatlerin süresi genellikle dört gündür. İlk gün yolda geçer, iki ve üçüncü günler fabrika ziyaretleri ve seminerlerle geçer, dördüncü günü sabah üç-dört saat alışveriş için vakit verilir, öğleden sonra dönüş yolculuğu başlar. Almanya’ya yaptığımız seyahatlerin bir ayrıcalığı vardır. Sizin bilgi ve becerinizi artırmak için dönüş günü sabahına da bir fabrika ziyareti yerleştirirler.

Yine böyle bir seyahatte, Sn. Cafer Ünlü Bey’le İngiltere’ye Cheltenham’a Spirax-Sarco fabrika ziyaretine gittik. Üçüncü günün sonunda, promosyon olarak iki gün ilavesiyle Londra’ya geçildi. Seyahatin sonunda Cafer Bey hepimizi otelde bir odaya toplayarak, bundan sonraki seyahatlere ışık tutması için bir anket yapmayı istediğini söyleyerek herkese bir anket kağıdı dağıttı. Anket iki sütun halinde düzenlenmişti. Fabrika gezisi ve seminer kaç gün olsun, boş zaman kaç gün olsun konusunda çeşitli alternatifler yazılmıştı. Birini işaretliyordunuz. Tesisat tasarım mühendisi arkadaşlarımızın en az % 80’i yeni bir hane açarak, beş gün de fabrika gezisi olsun yazmıştı. Cidden değişik yapıdadır bizim meslektaşlarımız...

Ekim 2009’un başında, Vesbo Boru Sistemleri ve Aktif İş firmaları Küba’ya bir seyahat düzenlenmişti. Sekiz günlük, kültür turizmi olarak güzel bir seyahat oldu. Havana’dan sonra, tatil merkezi Varadero’da tetkiklerde bulduk. Seyahatin içinde fabrika gezisi vardı. Havana’da puro fabrikasında hanımların meşhur puro

sarma prosesini izleme fırsatı bulduk. Tasarımcı meslektaşlar, seyahatte seminer olmamasından fevkalade rahatsız oldular. Firmaların yetkilileriyle görüşerek, konakladığımız lüks otelde bir oda ayarlandı, biz de seminerimizi yaptık rahatladık. Gezinin ismi “Küba’da Fabrika Gezisi ve Semineri” oldu her şey yerine yerleşti.

“Bu iş bu paraya yapılır mı?”

Bayanlar, baylar; tesisat tasarım mühendisleri aynı zamanda çok mütevazı insanlardır. Seneler evvel Makine Kimya Endüstrisi Kurumu’nda, Kırıkkale fabrikalarında yapılacak bir tesisat projesi işinde ihaleye katılmam için teklif yazısı aldım. İhaleye hazırlandığım süreçte, bir gün Kazım Abi (Kazım Kızılca) telefon etti, elinde iş olmadığını, bu işe ihtiyacı olduğunu, ihaleye çağrılan diğer arkadaşların da olurlarını aldığını, benim de kabul etmemi istediğini söyledi. Ben Kazım Abi’nin aldığı işleri çok ucuz fiyatlarla aldığını, sonradan da “Bu iş bu fiyata yapılır mı?” diye sızlandığını bildiğimden, “Peki abi, ben de kabul ediyorum ancak bir şartım var. Bu işi normal fiyatına al. Ben hesapladım 6.000.000 TL teklif verecektim. Bu fiyatı sen ver, ben 8.000.000 TL vereyim, arkadaşlar 6.500.000-8.000.000 arası versin, Şartımı kabul ediyor musun?” Kazım Abi, “Peki öyle yapalım” dedi ve anlaştık. İhale günü teklifler açıldı. Kazım Abi ihaleyi kazandı; verdiği teklif fiyatı 3.500.000 TL idi. Kendisine sordum “Abi, niye böyle yaptın?” “6.000.000 TL verseydim, şike var diye bana ihaleyi vermezlerdi” demez mi?

Aradan bir süre geçti, telefon ettim; “Abi proje nasıl gidiyor?” Cevap: “Bu iş bu paraya yapılır mı?” dedim ya Tesisat Tasarımcı Mühendisleri mütevazı insanlardır.

Bayanlar, baylar; dikkat ettiyseniz ben sizlere kazandan, radyatörden bahsetmek yerine, hayattan kesitler vermeye çalıştım. Günümüzün bu günkü sıkıntılı, ileriye dönük umutsuzlukların yaşadığı atmosferinde, yüzlerinize birazcık da olsa gülümseme getirebilirdimsem ne mutlu bana... ■