

Arslan Alp Mercan ile Söyleşi

"1938 yılında İzmir'de doğdu. Atatürk Lisesi'nde tamamladıktan sonra 1962 yılında İTÜ Elektrik Mühendisliği Kuvvetli Akım branşından mezun oldu. Askerlik sonrasında İzmir'de Betontaş firmasında İşletme Müdürü ve Şantiyeler Şefi olarak çalışmaya başladı. 3 yıl sonra EMKOL firmasını kurdu. İstanbul merkezli malzeme temininin İzmir'e gelmesi yönünde çalışmaları oldu. Yetmişli yılların sonunda dış alımla karşılanan OG az yağlı ve SF6 gazlı kesiciler ile OG parafudrların Türkiye'de üretilebilmesi için çalışmalara başladı. Kurucuları arasında bulunduğu DİSAŞ A.Ş., Fransa ve Yugoslavya'dan alınan lisanslarla üretimlere başladı. 1988 yılında OG kesici kısmını yabancı firmaya, parafudr üretimini de yerli bir firmaya devretti."

EMO: Arslan bey, mesleğe ilk atıldığınızda karşılaştığınız durumu anlatabilir misiniz?

A. Mercan: Şimdi biz o zamanlar piyasada elektrik mühendisi, yüksek mühendis olarak çok azdık. Ben üniversiteyi bitirdiğim günden firmamı devrettiğim güne kadar hep çalıştım. Bir gün de iş sıkıntısı çekmedik, hiçbir zaman kaygılanmadık. Ben yedek subay iken Ankara'da Kara Kuvvetleri İnşaat Emlak'ta mesleğimi yaptım, proje çizdik, keşif yaptık, ihaleler yaptık. Akşam giderdim Betontaş'ın Ankara bürosu vardı, orada iletim projeleri çizerdik. O zaman Etibank yeni almıştı İtalyan'lardan iletim işlerini, daha TEK ortada yok, Etibank'tı.

Askerlik sonrasında Betontaş'a işletme müdürü olarak geldim. Yaş 26, genel müdür. Naim Karaosman vardı YK başkanı Raşit Özsaruhan. Biz böyle bir camianın içinde yetiştik. Onların yaşı yaklaşık 60-65 bizim yaş 25. Sende olgunluk yok. Sen de olgunluğa yanasmaya başlıyorsun ama ne oluyor, çabuk yetişıyorsun. Öndekiler gayet iyi Naim Karaosman, Rifat Arditi, Naim Uslu, onlarla beraber mesai yapıyorsun. Sonra serbest hayata geçtik, kolektif şirket olarak EMKOL'ü kurduk. O zamana kadar bütün müteahhitler bütün malzemelerini İstanbul'dan getirirlerdi.

EMO: Elektrik malzemelerini İstanbul'daki firma yurtdışından mı getiriyor yoksa küçük de olsa bir üretim gerçekleştirebilir miydü?

A. Mercan: İlk işe başladığım zamanlar %5 dahilden %95 ithalattandı. İzmir bu işin yine öncülüğünü yaptı. Türkiye'de pano üretimi İzmir'de başladı. Çetinkaya Polat sac köşkların Türki-

ye'deki ilk yapımcısı. Tabii zorluklar da olsa gayet güzel panolar İzmir'de üretildi.

Şimdi bütün bunlar yani imalat olarak yapılan %5in içinde. Sac kabinler var, sokak aydınlatma armatürlerinin bir kısmı var. B tipi armatür vardı; ucunda bir ampul yukarıdan bir baston hemen altında kofra, yani çok az. Dışarıdan gelirdi. Büyük kısmını devlet ithal ederdi; İller Bankası toptan getirirdi, depolarına koyardı, müteahhitlerine verirdi.

Ziftli kablo vardı NKBA kablo, 15kV en büyüğü. Tabii bunlar zift ile izole edildi. Makara duruyor 2 sene 3 sene depoda. Sonra sana veriyorlar, müteahhit olarak hadi git bunu monte et diye. Tabii bütün zift olduğu yerde akıyor. Direk çekiyorsun bir kere birleşik kaplardan dolayı direk 12 metre ise bir kere onunla aşağı arası kot farkı var. Oradaki ziftin tamamı boşalıyor. Bunlar, Romanya'dan Bulgaristan'dan Yugoslavya'dan gelen kötü mallar. O zaman XLPE OG kablosu vb. yoktu. İçeride imal edilen çok az şeyler izolatör demiri yapılırdı o da preste, B tipi lamba, topraklama levhası, topraklama şeridi o kadar. Ama OG parafudr, ampermetresi, voltmetresi, hepsi dışarıdan. O zaman ne oluyordu buradaki müteahhit bir iş alıyor, bu malı temin edecek. İstanbul'a gidiyor bir boşluk vardı. Biz İstanbul'dan ithalatçıdan direkt olarak ithal edilen malları getiriyorduk imalatçıdan topluyorduk o zaman. Bir müteahhit geldiği zaman topraklama levhasından disjontörüne kadar hepsini bizde buluyordu. Firmalara kredi sağlıyorduk uzun vadede tanıdığımız kişiler bölgesel olduğu için.1985-90 lara kadar bu böyle sürdü. Ondan sonra biz 80 yılında



OG disjontör ve parafudr imalatı için DİSAŞ'ı Ünal Bey'le beraber kurduk.

Sonra TEK oluşturuldu. Başlangıçta TEK'in ödeme şartları çok kötüydü. Örneğin bizi parafudr konusunda 2 yıl sabit fiyatla bağladı, Türkiye'nin o şartlarında mümkün değildi. Başta para kazanırsın, ortada tatbik edilirsin sonra büyük zarar görürsün. Uzun vadeli dolara bağlı olmayan, TL olan ihalelerde zarar ettik, bu sefer de Disaş'ı Merlin Gerin'e sattık.

Bizim kurduğumuz OG ölçü cihazları hiçbir yerde yoktu o zaman. Sadece trafo imal eden Etitaş'ta vardı. OG disjontör hep dışarıdan gelirdi az SF6 gazlı, vakum. Biz vakumun hücrelerini Japonya'dan getirdik, geri kalan bütün kısımları burada yapılırdı. Bir de OG parafudr için Yugoslav bir firma ile anlaşma yaptık ve Türkiye'de ilk defa bu iki malı biz yerli olarak ürettik. Şimdi sektör gayet güzel gelişti.

EMO: İlk imalatlar basit işçilik gerektiren basit malzemeler hatta kıvrırma yöntemiyle üretilen tipte.

A. Mercan: Tabii, topraklama şeridi nasıl olacak. Şeridi daldırıp çıkarıyorsun çıkarıyorsun kolay oluyor ama bir kesici yapmak için teknolojiye ihtiyacın var, onu da yaptık, yürütemedik satmak zorunda kaldık. Merlin Gerin'e daha doğrusu baştan Barmek'e sattık. Barmek Ankara'da 170 kV ye kadar akım ve gerilim ölçü trafoları yapardı. Ona ve Merlin Gerin'e sattık. Malzeme satıcılığından üretime kadar gittik ondan sonra yelkenleri indirdik suya, Disaş'ı sattık.

BETONTAŞ'ta işletme müdürlüğü ve şefliği yaparken İller Bankası için Ayvalık'ı, Nazilli şebekesini yaptık. O zamanlar İller Bankası kendi ithal etti-

ği malzemeyi teminat mektubu karşılığı karşı tarafa emanet verirdi, montaj evresinde bir panoda hiç bir kayda değer ekipman yok, 3 tane kocaman ampermetre, 1 tane voltmetre, 1 komütatör, 1 tane de üzençili şalter hepsi o kadar. Bu malzemeler ithal edilirdi, 5 sene depoda kalırdı, 3 sene müteahhidin deposunda kalırdı bir kere kullanmaya aldığı zaman saç diye boya diye bir şey kalmamış olurdu. Sökerdik aletleri tekrar üzerine 2 kat boya, pano buydu.

Çanakkale Seramik'in izolatör satışında bölge bayisididik hatta ortağıydık. Çanakkale Seramik izolatör olayını götüremedi. O zaman için Türkiye'ye büyük hizmetler yaptı. Biz mal yokluğunda orada testten geçmeyip tekrar teste soktuğumuz müspet geçen malları bütün depoları boşaltmak zorunda kaldık. Merlin Gerin burayı aldığı zaman ben kesiciyi alırım ama parafudr ile benim işim yok dedi onu da Ankara'da bir firmaya verdik. Biz ancak işin fikrini, ana konularını, anlaşmalarını geliştirdik. Tevfik Mağara, Cevdet Şenkal bizimle beraber yola çıktığımız kişiler. Kesici işi devam ediyor, parafudr işi devam ediyor. Ben bu firmaları kapatmadım, devrettim.

EMO: *Şimdi Batel firması olarak AOSB'de kesici üretimine devam ediyorlar. Mesleğe atıldığınız yıllarda sektörün malzemeleri ve uygulamalarıyla ilgili olarak ana lokomotif yapı İller Bankası ve Etibank'tı.*

A. Mercan: İller Bankası enerji nakil hatlarına girmezdi. O yalnızca dağıtımdaydı OG daha doğrusu müşterek direkler ve enerjinin mesela besleme noktasından oraya kadar gelen kısmını İller Bankası yapmaktaydı.

EMO: *Trafo binaları hala İller Bankası çalışma standardı olarak yapıyor. Onlar hala esas kabul edilerek yapılıyor.*

A. Mercan: Etibank enerji nakil hatlarını 380 kV genelde bir İtalyan firmasına yaptırıyordu, onları biz yapamazdık o zaman. Sonra Ankara'da Mitaş kuruldu Mitaş pilon direkleri yapıyordu. Biz sonra Demaş'ı kurduk İzmir'de. Galvaniz sıcak daldırma işini bilmiyorduk, tekniğini Almanya'da öğrendik 1-2 ay kaldık geldik, tesisi kurduk. Yuvarlak

aydınlatma direkleri yoktu, hep dışarıdan geliyordu. Betontaş Türkiye'de bir numaraydı ama beton direğin en büyük dezavantajı nakliyesiydi. Çünkü Doğu Anadolu'da bir iş alıyorsun veya Orta Anadolu'da, bu beton direğin İzmir'de imal edilip oraya gitmesi trayler ya da demiryolu ile çok büyük maliyetti.

Biz çok iyi bir mühendislik devri geçirdik. Yani para yönü bizim için mühim değildi. Çok iyi bir kitle ile çalıştık. Bizim yükleniciler olsun firmanın kurucuları İzmir'in belli başlı insanlarıydı. Naim Karaosman, Raşit Özsaruhan; Çimentası, Metaş'ı, Betontaşı kurdu. Biz oturup toplantılar yapardık. Bütün yönetim kurulu toplantılarına bizi alırlardı. Biz bir yukarıya baktığımız zaman 70 yaş, aşağıya baktığımız zaman senin çok çabuk pişmen lazım, hep finansmandan bahsediyor yatırımdan bahsediyor, sen ne dersin diyor. Sen teknik adamsın, o adamlar yatırımcı. Bilgin ne kadar yaşın ne kadar kendini çabuk toparlamalısın.

Betontaş firması beton direkli Çeşme şebekesini aldı. O zaman da kafes direk, İlica tarafında bütün kafes direklerinin dört ayağını teller tutuyordu. Bakır teller, direk boşta. Beton noktasında demir bitmiş. Telleri çözdüğün anda direk de aşağıya gidiyor, buna şebeke diyorlar. İller Bankası bize şebekeyi 34,5 kV yaptırdı sonra büyük olaylar çıktı, korozyon, deniz, iyot tuzu. Daha sonra 15 kV a çevirdik biz onu, baştan teklif ettiğimizde İller Bankası kabul etmişti. Çeşme, Foça, Ayvalık 15 kV idi.

EMO: *Dağıtım şebekesini gerilim seviyesinin uygulamacılarla beraber belirlenmesi daha doğru olmaz mıydı?*

A. Mercan: Hayır. İller Bankasında yukarıdan aşağıya bir piramit vardı. Genel müdür, teknik kısım, çalışanlar. O günkü şartlardan bahsediyorum. O gün ki olanaklara göre şebekeyi, ara projeyi hazırlıyorlardı, ihaleye çıkarıyorlardı. Etibank da sürekli irtibat halindeydi. Çeşme böyle oldu Ayvalık böyle oldu. Fakat ihaleyi aldıktan sonra bir proje daha yapıyorsun. Tatbikat projesi. O tatbikat projesinde bizim gibi 2-3 mühendis daha vardı. Çeşme'nin 34,5 kV olmayacağını, zamanla problem yaratacağını bütün trafo merkezlerini bina-ya çevrilmesini önerdik, genel müdür

dedi ki; siz müteahhitler kendinize iş çıkarıyorsunuz, proje aynen tatbik edilecek. Biz etik ne oldu, patir kütür hepsi gitti.

EMO: *Hem trafo anlamında hem kesiciler hem orta gerilim malzemeler anlamında hatta trafo binası anlamında nasıl yapılacağını bu kadar iyi geliştirip de bunun dağıtımda uygulanamaması sorunu.*

A. Mercan: Gerçekleştirememek cahillikten geliyor. Biz geriye dönüyoruz, ama buradaki şartlar böyle. Böyle buraya bir ev yapma olanağını Avrupa'da hiçbir memleket vermez. Altyapı olacak, altyapı olunca yolu da, gaz-su şebekesi belli, menholü belli, beslenecek noktaları belli, hepsi belli. Ondan sonra sana diyor ki; senin buradaki kayıp %60~%40, 24 kat izni alabilirsin ama bana 2 tane trafo binası vereceksin. Böyle gidince direk de çıkacak trafo direği de olacak. Kablo çekebilir mi oraya, 2 km mesafe gidecek, ortada müşterek direk, üstte OG altta AG, aman onun tarlasına gelmesin sınıra gelsin ki para vermeyelim. Bakıyorsun şebeke diyemeyeceğin bir yapı geliyor.

Biz mutlu bir devre yaşadık ve o mutluluğu anlatmaya çalışıyoruz. Bu evreni biz kendimiz yaşadık, bu evrende yaşarken içine girdik katkılarımızı yaptık fabrikamızı kurduk devrettik ve bizim işimiz bitti ben o yüzden mutlu bir emeklilik yaşıyorum. Ben görebileceğimi gördüm ben yaşayabileceğimiz yaşadım.

“İTÜ'den mezun olduğum 1962 yılından emekliye ayrıldığı 2011 yılına kadar durmaksızın 49 yıl mesleğimle ilgili konularda dış alım, yatırım, ticaret, şirket yöneticiliği yaptım. Çıraklık ve ustalık dönemi içerisinde yetişen bizlerin çok şanslı olduğumuza inanıyorum. Bizler mesleki yönden çok gelişmeler gördük, yaşadık, öğrendik, yaptık ve iyi neticeler aldık. Çok saygı gördük, arandık, sayıldık, her konuda çok katkılarımız oldu. Mesleğe başladığım yıllarda OG ve AG elektrik malzemelerinin %95 i dış alım, %5 lik kısmı iç piyasadan temin edilirken bugün %5 i dış alım ve %95 lik kısmının Türkiye'de üretildiğini görüyoruz.”