

ekonomikarabük

www.ekonomikarabuk.com

YIL 6 | SAYI 23 EKİDİR



METAL EXPO

METAL EXPO'DA KARABÜK FIRTINASI



METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

Ekonomi Karabük Gazetesi ve Karabük Ticaret ve Sanayi Odası işbirliği ile hazırlanmıştır.



KARABÜK FİRMALARI OLARAK METAL EXPO'YA BU YIL DA AĞARLIĞIMIZI KOYDUK



■ **Söyleşi** | **Fatih Çapraz**
Karabük Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı

METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Sevgili Başkanım, Karabük T.S.O Başkanı olarak bu yıl Metal Expo'ya yine damgasını vurdunuz. T.S.O olarak her yıl katılıyorsunuz, yaklaşık 7 civarında firmamız katılıyor. Bu sayıyı çoğaltabilir miyiz?

Çok teşekkür ederim Osman Bey. 27-30 Eylül tarihleri arasında gerçekleşen Metal Expo Fuarına Karabüklü firmalarımız da katılım sağladı. Biz de Karabük T.S.O olarak yönetim kurulu üyelerimiz ile birlikte hem firmalarımızı ziyaret ettik, onlara destek olduk hem de sektörün önde gelen temsilcileriyle bir arada bulunma fırsatı yakaladık. Diğer firmalarında stantlarını ziyaret ederek demir-çelik sektörü hakkındaki bilgi alışverişinde bulunduk.



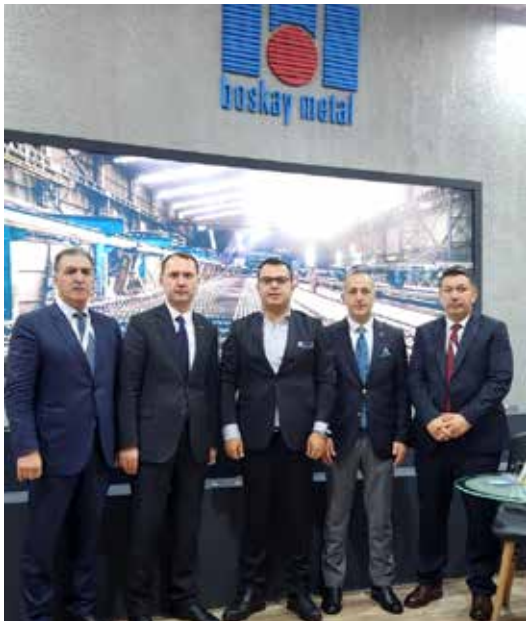
Daha çok firmamızın katılması ve buranın daha cazip bir yer haline gelmesi için mücadele edeceğiz. Her yıl sayımızı artırarak firmalarımızın buraya katılımını sağlamak için mücadele edeceğiz, teşvik edeceğiz. Karabük'te bu fuara katılım sağlamayan demir-çelik sektöründe faaliyet gösteren çok kıymetli başka üyelerimiz de var, ilerleyen senelerde onların da katılması gerektiğini düşünüyorum. Karabük'ün adını duyurabilmek için.

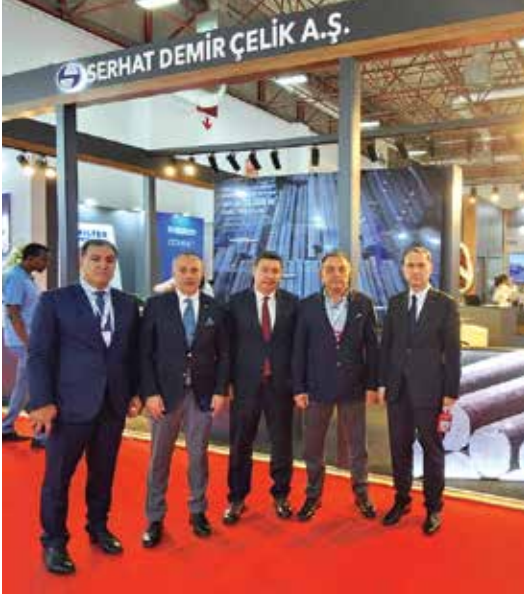
02 Bu tür fuarlar Karabük ekonomisine ve sanayisinde neler kazandırır?

Bence çok şey kazandırır. Orada karşılıklı görüşme imkanı sağlıyor. Fuara katılan diğer firmalardan ile hasbihal etme imkanı sağlı-

yor. Yurt dışından katılanlar ile ticaret yapma imkanı sağlıyor. Firmalar arası iletişimi geliştiriyor. Katılım sağlayan firma temsilcileri, iş verenler, çalışanlar birbiri ile görüş alışverişinde bulunabiliyor. Fuarın içerisinde sempozyumlar oluyor, sektörün önde gelen isimleri sunumlar yapıyorlar. Bu da çok önemli ve çok faydalı. Zaten uluslararası bir fuar. Demir-çelik sektörünün de birçoğunu bir araya getiren, buluşturan bir fuar. İlerleyen yıllarda büyüyerek ve gelişerek çok daha iyi olacağına inanıyorum.

03 Göreve geldiğinizden bu yana son derece şeffafsınız. Her ay bilgilendirme yapıyorsunuz, gittiğiniz her yere yönetiminiz ile birlikte gidiyorsunuz. Bu sizin





Çalışma sisteminiz mi, bunu nasıl okuyoruz?

Bu bizim çalışma sistemimiz, düsturumuz, yetiştirilme şeklimiz. Her zaman "bir elin nesi var iki elin sesi var" düsturuyla hareket etmeye çalışmış bir insanım. Rahmetli babamdan



da böyle gördüm. Kaba çam dalıyla gürler diye bir tabir vardır. İnsan belki tek başına bir güç sağlayamaz ama yanında dostlarıyla, çevresiyle üzerinden gelemeceği, başaramayacağı bir şey olmadığını düşünüyorum.

Ben orada bir kurumu temsil ediyorum. Temsil ederken de Fatih Çapraz olarak tek başıma bir şey ifade etmeyebilirim ama yönetim kurulu üyeleriyle hareket ettiğim zaman bir kurumu bir şehri temsil ettiğimize inanıyorum. Buna özen gösteriyoruz. Gittiğimiz ziyaretlerimizde, katıldığımız organizasyonlarda mümkün mertebe yönetim kurulu üyelerimiz ile hareket ederek beraber çalışıyoruz. Buna önem veriyorum ve bunun bize çok şey kattığını ve katacağını düşünüyorum.

04 Geçtiğimiz aylarda gazetemizle birlikte bir ihracat eki çıkarmıştık. Önümüzdeki aylarda bir ihracat Çalıştay'ı düşünüyor musunuz? Bu konuda çalışmanız var mı?

Üzerinde henüz bir çalışma yapmadık ama olabilir tabii ki. Söylediğiniz şey üzerinde durulması gereken bir konu. Düzgün bir çalışma yaparak, bu Çalıştay'ı Karabük'te yapabilir miyiz ya da büyük şehirlerde mi yapabiliriz diye bakmalıyız. Çünkü ihracat yapan firmalarımızın ihracat birimleri genellikle İstanbul veya Ankara'da. Üretim yaptıkları yer burası, arka planda fabrikaları burada ama ihracat birimleri, genel merkezleri İstanbul veya Ankara'da.

Belki böyle bir Çalıştay için büyük şehir tercih edilir, bilemiyorum. Üzerinde çalışmak lazım. Çünkü malumunuz yurt dışından da misafirlerimizi ağırlamak isteriz ama havaalanımız olmadığı için biraz zorlaşıyor durum. Sektör meclis fuar başkanımızı ziyaret ettiğimizde kendisi ile bu konuyu konuşmuştum. Kendisi

söyledi. Fuar yapmak istediğinizde havaalanı olması gerekir, kongre salonları gerekir, katılımcıların konaklayabileceği büyük oteller gerekir. Bunlar Karabük'te olmadığı için, fuar yapılamayacağını söyledi. Mesela Diyarbakır'ı bir fuar haline getirmişler, İstanbul'u zaten tartışmaya gerek yok. Ankara ve Bursa'yı da öyle.

Her şeyi yapmaya çalışmaktansa buraya uy-



bu konularda çok bilgili bir insan. Karabük'te bir fuar düzenleyebilir miyiz diye sorduğumda, Karabük'ün konumu itibarıyla fuara elverişli olmadığını bu nedenle yapılamayacağını

gun şeyler yapmak lazım. Çalıştay gibi çok katılımlı bir toplantıyı burada yapabilir miyiz bilmiyorum ama söylediğim gibi üzerinde çalışmak lazım.

Bununla ilgili olarak sizin de bildiğiniz bir konu var. İnşallah Çalıştay değil ama Çalıştay gibi diyelim, Karabük ekonomisine katkı sağlayan, ihracatına katkı sağlayan firmalarımızı tahfif edebilmek, onore edebilmek adına ve 25 yılını 50 yılını doldurmuş üyelerimizi de içine katarak plaket töreni düzenlemek istiyoruz. O.B.B başkanımız da katılacak organizasyonumuza. Böyle bir organizasyon düzenleyerek de Karabük ekonomisine de katkı sağlayacağımıza inanıyoruz. En azından Çalıştay'ın bir alt yapısını yapmış oluruz.



aygün
DEMİR ÇELİK

■ Söyleşi | **Fatih Aygün**
Genel Müdür

METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Aygünsan D.Ç. Olarak bu fuara kaç yıldır katılıyorsunuz? Bu yıl nasıl geçti?

Metal Expo fuarına 2019 yılından beri katılım sağlıyoruz. Geçen yıllara göre yurtdışından gelen firmalarda azalma vardı. Demir Çelik sektörünün durgunluğunu fuar boyunca hissettik diyebilirim.

02 Metal Expo gibi fuarların sektöre katkısı nedir?

Bu fuarlarda yurtiçi ve yurtdışından gelen misafirlerimizle görüşme imkanımız oluyor. Özellikle var olan ilişkilerimizi fuarla birlikte daha ileriye taşıyoruz. Yeni iş imkanları, yeni müşteriler kazanılıyor. Çalışma arkadaşlarımızla beraber çok güzel tecrübeler kazanıyoruz.

03 Çelik Sektörü için 2024 yılından beklentileriniz nelerdir?

2023 yılının son çeyreğindeyiz, demir çelik ihracatında maalesef gerileme yaşanmıştır. Savaş, enflasyon ve faiz artışları dünyanın tüm dengelerini olduğu gibi ticaretini de olumsuz etkiledi. Finansmana erişim birçok firmayı durma noktasına getirdi. Bu olumsuz koşullara rağmen çalışmalarımıza ve yatırımlarımıza tüm gücümüzle devam ediyoruz. 2024 yılı için ılımlı bir toparlanma öngörüyoruz. Aynı zamanda Avrupa'nın Rusya ambargosu nedeniyle üretim konusunda zorlanacağı bir döneme girmeyle siparişlerin Türkiye'ye gelmesi muhtemel görülüyor.

04 Firma olarak yeni yatırımlarınız var mı?



Firmamız 1992 yılından beri yatırımlarına durmaksızın devam etmektedir. Demir Çelik sektöründe yatırım yapmadan ayakta kalma şansınız yoktur. Ürün çeşitliliğimizi artırmak için geniş kesit Lama, Kare ve Yuvarlak üretecek tesisimizin yatırımları devam etmektedir. Bu yıl ayrıca enerji yatırımlarına önem verdik ve Organize Sanayi Bölgesinde bulunan fabrika çatımıza 5610 kWp gücünde güneş enerji santrali yatırımını yaptık. Enerji ile ilgili ilerideki yatırım hedefimiz rüzgar enerji santrali kurmaktır.





■ Söyleşi | **Sabri Bostancıoğlu**
Fabrika Müdürü

METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Sevgili Sabri, bu fuara kaç yıldır katılıyorsunuz?

5-6 yıldır katılım sağlıyoruz fakat ikinci kez stand kurduk.

02 Bu tür fuarların önemi nedir sizce?

Bizim son tüketiciye hitap eden bir sektörümüz olduğu için, bu tür fuarlar vesilesiyle daha çok kişi ile tanışma ve görüşme imkanı sağlıyor. Gerek Türkiye'deki gerekse dünya çapındaki birçok müşteriye hitap ediyor. Yeni iş imkanları da sağlıyor. Hem yurt içi hem de yurt dışında bu tür fuarlar çok önemli bulunur, bundan sonrada katılım sağlamaya devam edeceğiz bu nedenle.

03 Karabük'ten yaklaşık 7 firma katıldı. Karabük'ten firmaların katılımları hakkında ne düşünüyorsunuz?

Tabii ki daha çok firma katılabilirdi. Karabük demir-çelik sektöründe çok önemli bir yere sahip. Bu nedenle tabii ki isteğimiz gerek yurt içi gerekse yurt dışında tüm firmalarımızın bu tür fuarlara ilgili olması ve katılım sağlaması. Umarım önümüzdeki senelerde daha çok firma katılır.

04 Geçen yıl 45.000 kişi katılmış fuara, bu fuar nitelik olarak sizi doyuruyor mu?

Geçen sene ve ondan önceki senenin katılım

yoğunluğundan dolayı biz de bu sene stand açmaya karar verdik. Sonuçları göreceğiz tabii ki ama benim umudum var. Daha ilk günü ama yoğun geçeceğini düşünüyorum.

05 2023 yılının son çeyreğindeyiz. Nasıl geçirdiniz bu yılı?

2023 çok karıştı. Senenin ilk yarısı, ikinci yarısı, ekonomik şartlar, dünyadaki durgunluk, enerji krizi gibi birçok etken vardı. İyi geçti dersek yalan söylemiş oluruz açıkçası ama daha koyu geçmesin diye çabalıyoruz. En azından kötü günleri geride bıraktığımızı düşünüyorum.

Son çeyrekte demir-çelik sektöründe bir kıpırıtı var. Son dönemlerde ivme hep aşağı iniyor-

du. Umarım son çeyrekte sonra biraz daha iyi olur diye düşünüyorum.

06 Peki Boskay Metal olarak yatırımlarınız hangi noktada?

Daha önce yine sizin röportajınızda söylemiştim. Enerji yatırımı yapmıştık, artırmayı düşünüyoruz. Tabii demir-çelik her zaman yatırım yapmak zorunda olduğumuz bir sektör. Bu yatırımlara da devam ediyoruz ürün gruplarını artırmak için ama bu dönem daha çok enerji sektörüne bakıyoruz.

07 Çaycuma'da bir yeriniz vardı, bir çalışmaya başladınız mı?

Filyos Liman'ından gelecek olumlu yanıtı bekliyoruz. Onay gelirse bizimde bir takım planlarımız var tabii ki.

08 2024 yılı hedefleriniz nelerdir? Özellikle ihracatta yeni pazarlarınız olacak mı?

2024 yılı da bence 2023 yılından kötü olmayacak. Gerek finansal piyasalar gerek faizler, bütün veriler bize bunların biteceğini gösteriyor. 2024 yılının ikinci yarısında, özellikle seçimlerden sonra daha stabil, daha belirgin bir ortamda olabileceğimizi düşünüyorum. Dünyadaki düzelme ile birlikte ihracatta da daha önceki gibi daha detaylı daha güzel işler yapacağımızı pazardaki payımızı artıracığımızı düşünüyorum.





■ Söyleşi | **Pehlivan Baylan**
Yönetim Kurulu Başkanı

METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Haddeciler Derneği'nden kimler katıldı?

Çok samimi söylüyorum bilmiyorum. Ben de yeni geldim. Burası biliyorsunuz uluslararası bir fuar. Kardemir, Aygünsan, Kibar, Kayıkçılar, Mescier, Boskay, Serhat, Kardemir sanırım buradalar. Hepsine hayırlı olsun ziyaretinde bulunacağım.

02 Kapital dergisi her yıl ilk 500 firmayı açıklıyor, bu yıl 348. Sıradasınız. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Sanayicilik zor iş, ama bu ülke için zoru başarmak gerek. Bu ülke bizim, bu vatan bizim, bu bayrak bizim. Başka gidebilecek bir yerimiz yok. Bunun için çok çalışmamız lazım. Kaliteli üretmemiz lazım. Ahlaklı insanlar yetiştirmemiz lazım. Nitelikli insanlar yetiştirmemiz lazım. Marka olmamız lazım. Eğer bu yolda buluyorsan seni cenabı Allah bir yerlere getiriyor. Bu çalışmaktan geçiyor, süreklilikten geçiyor.

Karabük haddecileri olarak çok önemli bir iş yapıyoruz. Yaklaşık 1 milyon \$lık ihracat yapıyor, ülke ekonomisine katkıda bulunuyoruz. Birçok ülkeye ürün satıyoruz, 100'den fazla ülkeye Karabük'ten ihracat var. Bunlardan biri de biziz. Bugün ülkenin en büyük sorunu üretmek, katma değerli ürün üretmek ve ihraç etmek. Benim cumhurbaşkanım, maliye bakanım "ihracatçıyı destekleyeceğiz" diyor. İnşallah dediklerini yaparlar, önümüzü açarlar. Bize de daha çok çalışmak düşer.

Karabük'te şu anda üretim yapan 120 bin ton kapasiteli haddehanem var. 350 kişi çalışıyor. Kurmuş olduğum ikinci fabrikada ise 240 bin ton kapasiteyi açmak üzereyiz. Biz Işık Çelik olarak 360 bin ton imalat yapacak, ilave olarak 500 istihdam ile beraber toplamda 850 kişiye ulaşacağız. Burada Karabük'ün çocukları çalışacak. Bana göre milliyetçilik budur. En büyük milliyetçilik ülkeni sevmek, üretim yapmak, istihdam sağlamak ve ülkeye döviz getirmektir.

03 Işık Çelik olarak dış ticaret merkeziniz Ankara, oysa çoğu firma İstanbul'da. Neden Ankara'yı tercih ettiniz?

Benim merkezimde aslında İstanbul'da. Dış ticaretin başında olan oğlum Ankara'da evli, düzenini orada kurdu.

Evet hep söylenir, para İstanbul'da ama bu işin merkezinde Ankara var. Çünkü bu işin beyin takımı Ankara'da. Bürokrasi, dünyayı ilen yetmişmiş insan gücü burada. Devletin kademelerine ulaşmak, işi hızlandırmak Ankara'dan daha kolay. Biz birçok ülkeden, o ülkelerin ekonomisini bilen, ihracatını bilen, Türkiye'de, Bilkent'te, Ortadoğu'da, Hacettepe'de okumuş teknik ekiplerle çalışıyoruz. Biliyorsunuz ben ortak akıl ve ekip ruhuna inanan bir insanım.

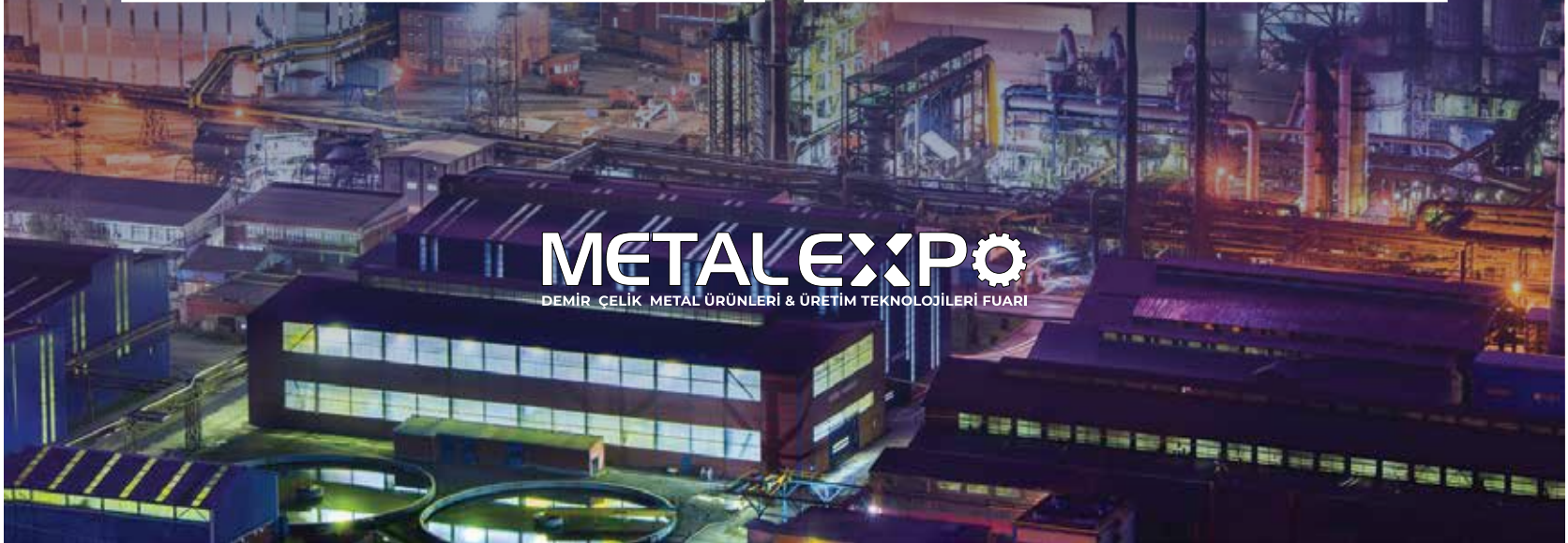
04 Metal Expo Fuarı ile ilgili neler söyleyeceksiniz? Bu tür oluşumlarda özellikle T.S.O başkanlık döneminizde çok sık dünyaya açılmaktan bahsettiğinizi biliyorum.

Metal Expo Fuarı çelik sektörünün dünyaca tanınan en önemli fuarı. Her yıl kalabalıklaşıyor. Sizin de bahsettiğiniz gibi T.S.O başkanlığım zamanında kendimize 2023 hedeflerini koymuş, dış dünyaya açılma ve bu tür fuarlara katılma noktasında tüm imkanlarımızı kullanarak katılmaya çalışıyorduk. Ankara'da, İstanbul'da, İzmir'de ve hatta yurt dışındaki fuarlara bile arkadaşlarımızı teşvik ediyorduk. Zaman bizi haklı çıkardı. Metal Expo'ya Karabük firmalarımız her yıl ağırlığını hissettirdi. Umarım önümüzdeki dönem daha fazla firmayla katılırız. Şu anda derneğimize bağlı olsun olmasın burada bulunan firmaların başarılı bir fuar sezonu geçirmelerini istiyorum. Umarım her şey günüllerince olur.





METAL EXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI





■ Söyleşi | **Abdülmuttalip Kayıkcı**
Dış Ticaret Müdürü

METALEXP
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Kaç yıldır bu fuara katılıyorsunuz?

Bu fuar açıldığından bu yana biz burada varız. Bizim sektörümüzü ilgilendiren bir fuar olduğu için burada olmak zorunda hissediyoruz kendimizi. Her sene katılıyoruz, katılmaya da devam edeceğiz.

02 Bu tür fuarların Karabük ekonomisine ne gibi katkısı var sizce?

Buraya Karabük'ten de firma katılıyor. Türkiye genelinden de çok büyük bir katılım var ama Karabük'ten gelen katılımcıda fazla. Yurt dışından gelenler bile Karabük'ten birisinden aldığım zaman bizler biliyorsunuz iç piyasada da diğer şehirlerdeki gibi değiliz kendi aramızda da ticaretimiz dönüyor fabrikalar olarak. Birisinden aldığımızda biz her şeyimizi Karabük'ten alıp çıkabiliriz mantığını yerleştirmeye çalışıyoruz. Karabük'ün bu anlamda iç piyasada ve dışarıda bilinirliğini artırıyoruz, bütün ürün gruplarının Karabük'ün hitap ettiğini görüyor firmalar ve bu şekilde Karabük'ün demir-çelik sektöründe 1 numara olduğunu göstermeye çalışıyoruz.

03 Bayrağı siz devraldınız, son dönemlerde ihracata büyük önem veriyorsunuz. İhracatta hangi noktadasınız? Hedefleriniz neler?

Hedef olarak şu an %30 civarındayız. Hedeflerimiz aslında bu işi yarı yarıya götürmek. Daha katma değeri yüksek, daha nitelikli ürün

gruplarımız olduğu için tonajları da tabii daha farklı oluyor. Biz bunu %50 olarak yapmak istiyoruz. Çünkü dönem dönem piyasadaki şartlar değişiyor, burası daha avantajlı oluyor. Belli dönemlerde dışarıya daha avantajlı oluyor. Biz bunu dengeli bir şekilde ilerletmek istiyoruz.



04 2023 yılını nasıl geçirdiniz? İleriki yıllardan beklentiniz nedir?

2023 yılı başlangıçta güzeldi fakat daha sonra dünyadaki ve Türkiye'deki ekonomik şartlar nedeniyle zorlanmalar başladı. Biz tabii günün şartlarına ayak uydurmaya çalışıyoruz. O zamanki dönemde ne yapmamız gerekiyorsa ona göre hareket ediyoruz, en az kayıpla atlatmak için çabalyoruz.

2024 yılının Şubat ve Mart'ından sonra sektör daha iyi olacağını gösteriyor. Türkiye'de ve dünyada şartlar her an değişebilir.

05 Yatırımlarınızda hangi noktadasınız?

Şu anda yeni bir hol yapıyoruz. Orada yeni bir tesis kuruyoruz. Artık alanımız bize yetmemeye başladı. Zamanında bizim tesisimiz günlük 80 tonlarla üretim yaparken, şu an günlük 200-250 tonluk üretim yapıyoruz. Ürettiğimiz ürünü stoklayacak alanımız yoktu. Bu bizi rahatlatıcak, onunla beraber yeni ürünlere de girmeyi düşünüyoruz. Yeni makine alımları da yapacağız. Çeşitliliğimizi artıracacağız, ürün gamımızı daha da genişleteceğiz.

06 Genç bir iş insanı olarak Karabük ekonomisini nasıl görüyorsunuz?

Karabük ekonomisi genel olarak demir-çelik sektörüne bağlı olduğu için bizim için iyi gibi. Ama Karabüklü olarak düşündüğümüzde tek sektöre bağlı kalmış bir şehir. Daha çok dışarıya göç veriyoruz. Bunu tersine çevirmemiz lazım. Şehrimizin daha da büyümesi gerekiyor. Bizler elimizden geldiği kadar şehrimize katkı sağlamaya çalışıyoruz.

07 Kazandığınızı Karabük'e yatırıyor-sunuz, dışarıda bir şeyler yapma planınız var mı?

İstanbul'da bir ofisimiz var, Dilovası Bölgesi'nde bir yerimiz var orası ile ilgili bazı düşüncelerimiz var. Yeni bir depolama alanı düşünüyoruz ticaretin kavşak noktası diye. İhracat alanında belki yurt dışında bir ofis açabiliriz.



Söyleşi | **Nezih Kırmılı**
Ticaret Direktörü

METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Kibar olarak kaç yıldır fuara katılıyorsunuz?

Daha önceleri konuk olarak katılmıştık, ilk defa bu sene stant açtık, aynı zamanda sponsor olduk. Seneye de inşallah sponsor olacağız.

02 Sevgili Nezih, bu tür fuarların Karabük'e, ülkemize ve firmamıza katkıları neler sizce?

Bunun en büyük avantajı fuarda sektördeki diğer iş insanlarıyla, müşteri portföyümüzle üç dört gün içinde diyaloglarımızı geliştirebiliyoruz. Sıcak dost sohbetleri yapabiliyoruz, görüşmeler yapabiliyoruz. Metal ve çelik sektörü olarak eskiden fuarlara fazla inanmazlardı. Ama şimdi özellikle artan zaman yönetimi, talep, müşteri portföyünün genişlemesi sebebiyle fuarları tercih ediyoruz. Biz İtalya'da da fuara katılıyoruz. Bizim için çok avantajı oluyor. Daha önce de ilk mayıs ayında İtalya'daki fuara katıldık, o da gerçekten dünya çapındaki firmalar ile iletişim kurmamızı sağladı.

03 Türkiye'nin önde gelen dış ticaret firmalarından birisiniz. 2023'ün sonuna geldik, nasıl görüyorsunuz?

2023 iyi geçti diyemem, özellikle artan finans maliyetleri maalesef son satıştaki mamullere yansımıyor. 2023 yılının bu sıkıntısından sonra 2024 yılında açıkçası biraz daha pesimistim. Dünyadaki ekonomik daralmalar, iç piyasadaki karışıklık, seçimler, artan kredi faizleri derken biraz daha sıkıntılı geçecektir.

04 Genç bir iş insanı olarak Karabük ekonomisini nasıl görüyorsunuz?

Bir Safranbolulu olarak, hem orada iş yapan hem de dışarıdan gelen birisi olarak şöyle diyebilirim, Karabük ekonomisi yürüyor ve bunda demir-çelik sektörünün etkisi çok büyük. Karabük ekonomisi ülkeyi de yansıtıyor. Artık Karabük'te orta kesimin olmadığını gözlemliyorum. Maalesef çok ciddi ekonomik farklılıklar var. Dünyada da bu konunun sağlıklı ve dengeli olmadığını düşünüyorum ve özellikle memleketim için üzülüyorum.



**KİBAR DIŞ TİCARET
BÖLGE SORUMLUSU
MEHMET AKİF SAKA**

**METAL EXPO'YU
DEĞERLENDİRİYOR**

Kibar Dış Ticaret olarak 29-30 Eylül / 1-2 Ekim tarihleri arasında Metal Expo Fuar'ına ilk kez katılmış olduk. Karabük firmaları ile ülkemizin birçok ilinden sektörün öncü firmalarının da katılım sağladığını gördüğümüz fuar etkinliğinde; hem çalışmış olduğumuz firmaları ziyaret ettik hem de müşterilerimiz ile toplu görüşme imkanına sahip olduk. Ayrıca, yeni firmalar ile tanışma, iş yapma ve firmamızı daha iyi tanıtmaya imkanı bulduk.

Biz, Kibar Dış Ticaret olarak fuar öncesinde müşterilerimizi ve beraber çalıştığımız firmaları düzenli olarak ziyaret ederken, fuar etkinliğinde daha çok temas edebilme imkanı bulmuş olduk ve bu bize zaman ve iş imkanı kazandırmış oldu.

İstanbul ofisimizden firmamızın üst düzey yetkilileri ve ihracat departmanımızın da katılım sağladığı fuar'da; hem iç piyasa satış ve tanıtımı hem de ihracat departmanımızın yapmış olduğu görüşmeler neticesinde yeni firmalar ile tanışma ve ürün gamımız hakkında bilgi sunma imkanını yakalamış olduk. Firmamız için tanıtım, satış ve yeni müşteri kazanma açısından fuar etkinliğinin olumlu ve kazançlı geçtiğini söyleyebiliriz.

Gelecek yıl, Holding firmalarımızdan bir kaç firmanın da katılım sağlayacağı ve daha büyük bir alanda daha çok katılımcı ile firmalarımızı temsil etme kararı aldık. Firmamız adına katılan çalışanlarımıza ve ziyaretimize gelen tüm misafirlerimize teşekkür ederiz.



■ Söyleşi | **Çağda Güven**
Dış Ticaret Müdürü

METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

1984 Bursa doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimi mi asıl memleketim olan Balıkesir Gönen'de, lisans eğitimimi ise İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat bölümünde tamamladım. İş hayatına üniversite öğrencilik dönemimde atılarak çeşitli sektörlerde dış ticaret alanında kendimi geliştirdim. Mezuniyetim sonrasında 3 yıl bankacılık sektöründe çalıştım, ardından 2012 yılında halen profesyonel kariyerimi sürdürdüğüm demir çelik sektörüne geçiş yaptım. 2018 yılından itibaren ise Mescier Şirketler Grubu bünyesindeki Mescier Dış Ticaret firmasında iş hayatıma devam etmekteyim.

02 Bu fuara ne zamandır katılıyorsunuz? Bu fuarların önemi nedir sizce?

Bu sene beşincisi düzenlenmekte olan Metal Expo Fuarı'na üçüncü kez katılım sağlamaktayız. Metal Expo, fuarcılık camiasında genç bir oyuncu/organizasyon olmasına rağmen kısa zamanda hem yurt içi hem de yurt dışındaki demir çelik profesyonellerinin ilgisini kazanarak sektörün önemli buluşma noktalarından biri haline gelmiştir. Bu ve benzeri uluslararası sektörel fuarlar; şirketlere sektördeki son gelişmeleri, trendleri izleme ve yeni iş fırsatları sunar; katılımcılar potansiyel müşterilerle, tedarikçilerle, iş ortaklarıyla ve yatırımcılarla tanışma ve iletişim kurma şansına sahip olduğu gibi rakiplerini izleme ve stratejik rekabet avantajları elde etme fırsatına sahip olurlar. Aynı zamanda yeni ürün lansmanları, marka bilinirliği ve prestij açısından da mükemmel bir platform sunar.

03 Karabük firmaları için bu tür fuarlar ne ifade ediyor?

Karabük ilk Türk demirinin üretildiği yer olmakla birlikte demir çelik ile yaşayan bir ilimizdir. Günümüzde demir çelik üretimi ve/veya ticareti yapan firmalarımızın çoğunun yolu Karabük ile kesişmiştir. Rahatlıkla diyebiliriz ki Karabük, Türk demir çelik sektörünün lokomotifidir. Dolayısı ile eğer bir demir çelik organizasyonu varsa başrol her zaman Karabük'lü firmalarımızdır.

04 Karabük firmalarının katılımlarını nasıl buldunuz? Siz de Bartın ağırlıklısanız sanırım değil mi?

Bu sene Metal Expo Fuarı'nda katılımcı olarak sekiz Karabük firması yer almakta fakat katılımcı olmayıp ziyaretçi olarak iştirak eden firmalarımız da mevcut. Geçmiş senelerde olduğu gibi Karabük firmalarının bu fuara yoğun ilgisi var diyebiliriz. Gördüğümüz kadarı ile de katılımcı olan Karabük firmalarının standları oldukça kalabalık ve ilgi görmektedir. Umarız bu fuar hepimiz açısından oldukça verimli geçer ve yeni iş fırsatlarını da beraberinde getirir. Evet ekseriyetle Bartın ağırlıklıyız. Mescier Şirketler Grubu'nun üretici firması olan Mescier Demir Çelik, Bartın tesislerinde bulunan çelikhane (EAO) ve dört haddeleme hatında üretim faaliyetlerine durmaksızın devam etmektedir.

05 2023 yılının son çeyreğindeyiz, 2023 yılını nasıl değerlendirirsiniz? İhracatta hangi noktadasınız?

2021 yılı demir çelik sektöründe zirve idi. Türk demir çelik üreticileri ve ihracatçıları olarak; hem üretim, hem satış, hem de karlılık anlamında 2000'li yılların en verimli senesini geçirdik. 2021'den sonra ise ortalamamızın altında bir 2022 yaşadık. Olağanüstü bir düşüş oldu. Ticaret azaldı, ihracat rakamları azaldı. Acı çeker hale geldik. Üretim azaldı, istihdam azaldı, maliyetler yükseldi, karlılık eridi. Olabilecek kötü senaryoların hemen hemen hepsi başımıza geldi. 2023'te de hâlâ sancılar devam ediyor. Olağanüstü dönemler yaşadık ve yaşıyoruz. Savaşlar, doğal afetler, ekonomik krizler, ekonomik kısıtlamalar, ihracat pazarlarındaki vergi duvarları ve kotalar... Ama asıl problem, asıl anahtar nokta, global talebin azalması. 2023 için kimse fazla umutlu değildi; seçimler vardı, deprem gibi büyük bir felaket yaşadık. Ama buna da şükür yine de iyi atlattık, daha da kötü olabilirdi. Artık pozitif olma zamanı.

Mescier Şirketler Grubu'nun ilk 2005 yılında giriş yaptığı uluslararası pazarlardaki ihracat serüveni, 2008 yılında Mescier Dış Ticaret'in kurulmasıyla yıllar içerisinde katlanarak devam etmiştir. Şirketimiz sayısız ihracat şampiyonlukları elde ederek gruba değerli başarılar kazandırmıştır. İhracata olan bakış açımız ve verdiğimiz önem artarak devam etmektedir. İhracat odaklı olarak yaptığımız yatırımlar ve özellikle katma değeri yüksek ürün grupları ile bir yandan ihracat hacmimizi artırarak diğer yandan da karlılığımızı optimize etmeye azami gayret gösteriyoruz. İçinde bulunduğumuz 2023 son çeyreğinin ve 2024 yılının Türk demir çelik sektörü açısından verimli geçmesini, tüm sektör oyuncularının birlik ve beraberlik içerisinde ülke ekonomisine kazanımlar sağlamaya devam etmesini temenni ediyorum.



SERHAT DEMİR ÇELİK A.Ş.

BU YIL METAL EXPO FUARINA İLK KEZ KATILAN SERHAT D.Ç. DIŞ TİCARET MÜDÜRÜ MELİKE SÜR MEN İLE FUARI DEĞERLENDİRDİK



■ Söyleşi | **Melike Sürmen**
Dış Ticaret Müdürü

METALEXPO
DEMİR ÇELİK METAL ÜRÜNLERİ & ÜRETİM TEKNOLOJİLERİ FUARI

01 Bu tür fuarlara kaç yıldır katılıyorsunuz?

Bu sene bizim ilk standımız. Geçen yıllarda hep ziyaretçi olarak katılıyorduk, bu sene ilk defa ev sahibiyiz. Artık herkes burada, Türkiye'deki tüm üreticiler burada. Dünyadan insanlar geliyor, katılımlar çok iyi. Çok büyük bir ilgi var. İstanbul buluşma noktası olduğu için bu tür fuarlar için aslında uygun bir lokasyon. O yüzden üreticiyseniz burada ev sahibi olmalısınız.

02 Bu tür fuarların hem Karabük ekonomisine hem de firmanıza nasıl bir katkısı var sizce?

İhracatta çok büyük ivmeler kat ettik uzun zamandan beri. Bu tarz fuarların çok destekleyici olduğunu düşünüyoruz. Burada uzun zamandır görmediğimiz insanları görme şansımız oluyor, yeni insanlar tanıyoruz. Bu satışlarımıza da yansıyor. Yeni ürünlerimizi tanıtmak için de büyük bir fırsat. İhracata da yol açtığı için Türkiye'nin ekonomisine de katkı sağlamış oluyoruz aynı zamanda. İhracatla büyüyen bir firmayız.

03 2022 yılını nasıl geçirdiniz?

2022 yılı bizim için 2023'e göre biraz daha zayıftı. Pandeminin etkilerinin hâlâ devam ettiği bir seneydi. Maalesef fiyatlarda iç açıcı değildi. Fakat 2023'te bence toparladık. İyi bir ivme yakaladık keyfimiz yerinde.

04 Şu ana kadar gezdiğiniz firmalarda bu yıl hem iç hem de dış etkenlerden dolayı talebin azaldığını, hammadde ve enerji fiyatlarındaki artışın rekabet gücünü etkilediğinden bahsedildi. Siz bu durumu nasıl aştınız?

Kesinlikle haklılar, Elbette biz de aynı sorunları yaşıyoruz. Ülkemizdeki enflasyonist ortam, Asgari ücretin haklı olarak birkaç kez artışı ve enerji fiyatlarındaki sürekli yükselişler sanayici zorda bırakıyor. Ünlü bir atasözü vardır "Her kriz aynı zamanda bir fırsattır" der. Bu dar boğazdan çıkmanın tek yolu katma değeri yüksek ürünlere yönelmek ve ihracatı artırmaktır. Uzun zamandır üzerinde çalıştığımız köşebent imalatına 2023 yılı itibarıyla ağırlık verdik. Birçok kesimin aradığı bir ürün. Bizim elimizi çok kuvvetlendirdi. Uluslararası pazarda ürün çeşitliliğini bir paket olarak sunmak adına büyük bir avantaj sağlamış olduk. Her türlü ebadı bizden temin edebilmektedirler. bu durum bize çok olumlu yansıdı.

05 Genç bir iş insanı olarak 2024 hedeflerinizde neler var?

2024 hedeflerinizde ihracat noktasında daha da artırmak. İç piyasada sanayici olarak üretim kapsamında ilk ikinci 500'e senelerdir sürekli giriyoruz. Bunu artık ilk 50'e tamamlamak bizim hedefimiz.



Gökalp Büyükbektaş
Yönetim Kurulu Başkanı

Cumhuriyetimizin 100. Yılına ulaştığımız zamanda her alanda temel felsefemiz katma değerli üretim gerçekleştirmek ve ürettiğimiz ihrac etmek olmalıdır. Metal Expo gibi Demir Çelik fuarları sanayicilerimizin dünyaya açılma pencereleridir. Onun için buradayız.



Kemal Güneş Cad. No: 139 KARABÜK - Tel: (0370) 424 16 30 - 412 29 01 - Fax: 412 04 84 - E-mail: tso@karabuktso.org.tr

www.karabuktso.org.tr