



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

Sertaç KARAKAŞ
Yenice Belediye
Başkanı

- ▶ YENİCE İÇİN VARGÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ

04

Fatih ÇAPRAZ
Karabük TSO
Yönetim Kurulu Başkanı

- ▶ KARABÜK TİCARET VE SANAYİ ODASI'NIN 2026 YILINA YÖNELİK PROJE VE GELİŞİM HEDEFLERİ

06

Adnan ÇEBİ
Çebioğlu Grup Yönetim
Kurulu Başkanı
Karabük TSO
Meclis Başkanı

- ▶ BİR TÜRKİYE MARKASI

08

Cengiz MANÇOĞLU
Karabük Kargaz
İşletme Müdürü

- ▶ KARABÜK'TE HAVA KİRLİLİĞİNİN AZALTILMASINA KATKI SAĞLIYORUZ

12

Dr. Öğr. Üyesi Samet NOHUTÇU
Karabük Teknokent
Genel Müdürü

- ▶ KAMU, ÜNİVERSİTE VE SANAYİ ARASINDA GÜÇLÜ İŞBİRLİĞİ BAŞARIMIZIN TEMEL HEDEFİDİR

15

Ceyhan TATAR
Marzinc Genel Müdürü

- ▶ 2025 YILI DEĞERLENDİRMESİ: VERİMLİLİK, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE İSTİKRAR ODAĞINDA BİR SANAYİ YOLCULUĞU

18

Çetin İPEK
KASİD Yönetim Kurulu
Başkanı

- ▶ KARABÜK EKONOMİSİNİN ORTAK AKIL PLATFORMU: KASİD 2. OLAĞAN KONGRESİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ

20

Kenan YILMAZ
Öz-Çelik İş Sendikası

- ▶ KARDEMİR 17. DÖNEM TOPLU İŞ SÖZLEŞMESİ'NDE, 1989'DAN SONRAKİ EN YÜKSEK ÜCRET ARTIŞINI SAĞLADIK

24

Erkan Burak KARADENİZ
Şeker'a Ticari Strateji
Müdürü

- ▶ ŞİRKETİMİZİ BÖLGESEL GÜÇ HALİNE GETİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

26

Muhammet Ali YAĞLI
İnşaat Mühendisi
Yağlı Grup Genel Müdürü

- ▶ YAĞLI GRUPTA 3. KUŞAK İŞ BAŞINDA

30

Betül SEZER
İnşaat Mühendisi
İşletmeci

- ▶ YAŞAMIN KOKULARLA YAZILMIŞ HİKAYESİ

34

Tuğba KORKUT
TK Interior Dizayn
Mimarlık Kurucusu

- ▶ HAYALLERİ OLMAYANIN HEDEFİ DE OLMAZ

38

Furkan TELLİOĞLU
Yenorsan A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi

- ▶ SANAYİ TİPİ KERESTELERDE TÜRKİYE MARKASIZ

42

Yaşar ÇAYLI
İhlamur Teras
İşletme Müdürü

- ▶ YENİCE İHLAMUR TERAS: ÜLKEMİZİN DE EN ÖNEMLİ TURİZM DESTİNASYONLARINDAN BİRİSİ OLACAKTIR

46

Hüseyin ÖRENLİ
Hilal Orman Ürünleri
Yönetim Kurulu Üyesi

- ▶ ORMANCILIK VE TURİZM, YENİCE'NİN GELECEĞİNİ BİRLİKTE İNŞA EDEBİLECEK İKİ TEMEL SEKTÖRDÜR

48

Merve UZUN
İhlamur Kadın Girişimi ve
Üretim Kooperatifi

- ▶ YÖRESEL ÜRÜNLERİMİZİ, AÇMAYI İSTEDİĞİMİZ İŞYERİYLE DAHA ULAŞILABİLİR HALLE GETİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

51

Doç. Dr. Ali BAŞARAN
Karabük Üniversitesi
İşletme Fakültesi

- ▶ KBÜ PERSONELİ VE ÖĞRENCİLERİ İLE KARDEMİR PERSONELİNİN 2024 YILI İÇİN TAHMİNİ AYLIK HARCAMA TUTARI

52

Dr. Öğretim Üyesi Yaşar Serkal YILDIRIM
Karabük Üniversitesi
Arkeoloji Bölümü

- ▶ KARABÜK İLİ ARKEOLOJİK YÜZEY ARAŞTIRMALARI

54

Fulya Sarıcı VAROĞLU
İnşaat Mühendisi
Tima Mühendislik ve
Müşavirlik Hiz. A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi

- ▶ TOPLUMUN TEMEL TAŞI, AİLE...

57

Sevgi ÇELİK
Onel Kurumsal İletişim
Müdürü

- ▶ ANADOLU'DA PERAKENDENİN DÖNÜŞÜMÜ: KARABÜK'TE SÜRDÜRÜLEBİLİR AVM YÖNETİMİ

59

Dr. Çağla ÖZDEMİR AYDIN

- ▶ MAHALLENİN İŞİĞİ SÖNMESİN

61

Bu çalışma, basın ahlak yasasına uymayı taahhüt eder.Yerel, Türkçe, aylık, ekofinans gazetesi ekidir. Yazıların sorumluluğu yazarına aittir. Kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

**Değerli Okurlar;**

Bu sayımızda ağırlıklı olarak yöremizin ekonomi dünyasındaki genç iş insanlarımızın başarı hikâyelerini sayfalarımıza taşıdık.

Karabük Üniversitesi hocalarımızın görüşlerini aldık.

Yenice ekonomisinin bel kemiği olan orman ürünleri sektöründe öne çıkan genç iş insanlarımızı yer verdik.

Bir kez daha anladık ki Yenicemizde, orman ürünleriyle ilgili kurulacak OSB'nin Karabük ekonomisini yukarı taşıyacağını görerek bu konuyu özellikle vurguladık.

DÜNYADAKİ GELİŞMELER

Donald Trump'ın saatlik kararları, özellikle gümrük tarifeleriyle ilgili aldığı kararlar, Türkiye ekonomisini ve çelik sektörünü yakından ilgilendirmektedir. Buna, Çin'in ucuz iş gücü ve maliyet avantajlarının piyasalardaki baskısı da eklenince çelik üreticileri ve ihracatçılarımız zor durumda kalmaktadır.

Burada en büyük darbeyi ise üretimlerini Mısır'a kaydıran tekstil sektörü görmüştür. Sektör, Karabük'te durma noktasına gelmiş ve yüzlerce kişi işsiz kalmıştır.

Tüm bunların yanında, Öz-Çelik-İş ile özel sektördeki sözleşme görüşmelerinin başladığını da vurgulamak isteriz. Ülkenin zor koşullarında her iki tarafın da sağlıklı yaklaşarak orta yolu bulma zorunluluğu bulunmaktadır.

Büyük umudumuz olan Eskipazar OSB'de ise istediğimiz ilerleme, ülkedeki ekonomik konjonktürün etkisiyle çok yavaş gitmektedir. Bugüne kadar yaklaşık 70 firmadan yalnızca birkaçının yatırımlarını gerçekleştirdiğini öğrenmiş bulunuyoruz.

Gelecek sayılarda daha güzel gelişmeler olması ümidiyle, iyi okumalar.

Osman Güldemir
İmtiyaz Sahibi



yenice belediyesi

YENİCE İÇİN VARGÜCÜMÜZLE ÇALIŞIYORUZ

▪ Sertaç KARAKAŞ

Yenice Belediye Başkanı

01 Göreve geldiğinizden itibaren yaptığınız çalışmalar anlatır mısınız?

Göreve geldiğimiz ilk günden itibaren Yenice'de belediyciliği altyapıdan üstyapıya, sosyal hayattan projelere kadar eş zamanlı ele aldık. Önceliğimiz; yıllardır ötelenen temel sorunları çözmek ve ilçeyi yatırım yapılabilir hâle getirmek oldu.

Bu kapsamda;

- ▶ İsmetpaşa Mahallesi'nde içme suyu altyapısı yenilenmiş, elektrik ve telekomünikasyon hatlarının yer altına alınması büyük ölçüde tamamlanmıştır.
- ▶ Sanayi Sitesi'nde mevcut su altyapısı tamamen yenilenerek modern ve sürdürülebilir hâle getirilmiştir.
- ▶ Özal Mahallesi'nin tamamında, İsmetpaşa ve Menderes mahallelerinin %90'ında doğalgaz altyapısı tamamlanmıştır.
- ▶ İsmetpaşa Mahallesi genelinde asfalt ve üstyapı çalışmaları büyük ölçüde bitirilmiş, Merkez Mahallesi ana arterlerinde asfaltlama %95 seviyesine ulaşmıştır.
- ▶ Atatürk Mahallesi Nişantaşı Mevki-i'nde yol güvenliği sağlanmış, taş duvar ve asfalt çalışmaları tamamlanmıştır.
- ▶ Sanayi Sitesi yolları, yıllar sonra ilk kez asfaltlanmıştır.

▶ Altinkaya İş Merkezi yenileme çalışmalarında %60 seviyesine ulaşılmıştır.

▶ Belediye araç filosu güçlendirilmiş; temizlik, fen işleri, sıfır atık ve sosyal hizmetlerde hizmet kapasitesi artırılmıştır.

▶ İŞKUR iş birliğiyle 180 vatandaşımıza za istihdam sağlanmıştır.

▶ Sosyal belediycilik kapsamında; çocuklardan kadınlara, gençlerden kırsal mahallelere kadar geniş bir kesime dokunan etkinlikler hayata geçirilmiştir.

02 2026 yılı için ne gibi hedefler belirlediniz?

2026 yılı, Yenice için altyapı ve üstyapının büyük ölçüde tamamlandığı yıl olacaktır.

Bu doğrultuda hedeflerimiz;

- ▶ İsmetpaşa Mahallesi'nde kalan yaklaşık %10'luk doğalgaz altyapısının tamamlanması,
- ▶ Merkez Mahallesi İlgelmez Mevki-i'nde doğalgaz erişimi olmayan hanelerin sisteme dâhil edilmesi,



Bunların yanında Yenice Yerel Eylem Grubu Demeği kurulmuş, 5 yıllık Yerel Kalkınma Stratejisi hazırlanmış ve yaklaşık 14 milyon TL hibe bütçesi ilçemize kazandırılmıştır.

- ▶ Atatürk, Kalaycılar, Fatih ve Karşıyaka mahallelerinde doğalgaz altyapı eksiklerinin giderilmesi,
- ▶ Su altyapısı yenilenen mahallelerde

yol, asfalt ve üstyapı çalışmalarının büyük oranda tamamlanması,

► Altınkaya İş Merkezi, Tır ve Kamyon Garajı ile TOKİ Atatürk Mahallesi Konut Projesi gibi yatırımların somut aşamaya gelmesi,

► SoGreen çağrısı kapsamında hazırlanan 150 milyon TL bütçeli EcoPalet Tesisi Projesi'nin uygulama sürecine geçilmesidir.

Amacımız, 2026 yılı sonunda Yenice'yi altyapı sorunu büyük ölçüde çözülmüş, yatırım almaya hazır bir ilçe hâline getirmektir.

03 Belediye olarak mali tablolarınız hangi noktada?

Göreve geldiğimizde belediyemizin mali yapısı, hareket alanı sınırlı ve yatırım kabiliyeti düşük bir durumdaydı. Bugün ise daha kontrollü, planlı ve şeffaf bir mali yönetim anlayışıyla ilerliyoruz.

Özellikle dikkat ettiğimiz başlıklar şunlardır:

► Bütçe disiplininin sağlanması ve gereksiz harcamalardan kaçınılması,

► Belediyenin öz kaynaklarını zorlamadan hibe ve dış kaynaklı projelere yönelmesi,

► Araç, ekipman ve altyapı yatırımlarının büyük bölümünün bakanlık destekleri ve hibelerle gerçekleştirilmesi,

► Sosyal belediyecilik uygulamalarında dahi mali dengeyi gözetilen bir yaklaşımın benimsenmesi.

Bugün geldiğimiz noktada Yenice Belediyesi; borç üreten değil, kaynağını doğru yöneten, proje geliştirerek büt-

çesini büyüten bir yapıya kavuşmuştur. Mali tablolarımız hâlâ dikkatli yönetilmesi gereken bir yapıdadır; ancak artık belediyemiz yatırım yapabilen ve projelerini finanse edebilen bir noktadadır.

04 Ülkemizde en önemli konulardan biri olan Yeşil Dönüşüm ile ilgili çalışmalarınız var mı?

Yeşil dönüşüm alanında yalnızca mevcut projelerle yetinmiyor, aktif tüm proje çağrılarını yakından takip ediyoruz. SoGreen, Sıfır Atık, iklim değişikliği ve çevre odaklı hibe programlarına yönelik çalışmalarımız devam etmektedir.

Bu süreçte belediyemizde önemli bir farkındalık oluşmuştur. Tüm belediye personelimiz, birim ayrımı gözetmesizin proje üretme ve yazma çabası içindedir. Memur-işçi ayrımı yapmadan herkes Yenice için elini taşın altına koymaktadır. Bu özverili çalışma anlayışı için tüm mesai arkadaşlarıma teşekkürü bir borç bilirim.

05 Yenice'de kırsal turizm ve ekoturizm ile alakalı faaliyetleriniz ve hedefleriniz nelerdir?

Yenice'de ekoturizmi noktasal değil, bütüncül bir coğrafya üzerinden ele alıyoruz. Bu kapsamda, İhlamur Terras ile Şeker Kanyonu arasında kalan alanı kapsayan büyük ölçekli bir ekoturizm projesi hazırlık aşamasındadır.

Şeker Kanyonu'ndan başlayarak, Avrupa ve Türkiye coğrafi işaretli İhlamur Balı'nın merkezi olan Kuzdağ mevkiinden Keltepe'ye uzanan, su kaynakları açısından son derece zengin bu alan için dünya mirası kategorisine adaylık hedefiyle uzun vadeli bir vizyon ortaya koyuyoruz.

YEG Derneği üzerinden yürütülecek turizm rotaları, üretim atölyeleri ve yerel ürün odaklı faaliyetlerle Yenice'yi uluslararası ölçekte tanınan bir ekoturizm destinasyonu hâline getirmeyi amaçlıyoruz.

06 Orman Ürünleri OSB kurulumu hakkındaki çalışmalarınızı ve düşüncelerinizi anlatır mısınız?

Orman Ürünleri OSB konusu, Yenice için stratejik ve uzun vadeli bir meseledir. Bu alandaki siyasi irademiz nettir; ancak süreci aceleye getirmeden, ayağı yere sağlam basan bir yaklaşımla ilerliyoruz.

Yenice'nin güçlü orman varlığını yalnızca hammadde olarak değil, katma değeri yüksek üretime ve istihdama dönüştürmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda yer seçimi, çevresel etkiler, altyapı ihtiyacı ve yatırımcı profili gibi başlıklar bütüncül bir biçimde ele alınmaktadır.

Bu kapsamda ilgili bakanlıklar ve kurumlarla görüşmelerimiz devam etmekte, teknik ve idari değerlendirmeler eş zamanlı olarak yürütülmektedir. Amacımız; doğayı tahrip eden değil, ormanla uyumlu, çevreyi koruyan ve yerel istihdamı önceleyen bir Orman Ürünleri OSB modelini Yenice'ye kazandırmaktır.

EcoPalet Tesisi gibi yeşil dönüşüm ve geri dönüşüm odaklı projeler ise bu vizyonun ön adımı ve tamamlayıcı unsuru olarak değerlendirilmektedir. Hedefimiz, günü kurtaran bir sanayi hamlesi değil; Yenice'nin geleceğini güvence altına alacak sürdürülebilir bir üretim altyapısı oluşturmaktır.



■ Fatih ÇAPRAZ

Karabük Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



KARABÜK TİCARET VE SANAYİ ODASI'NIN 2026 YILINA YÖNELİK PROJE VE GELİŞİM HEDEFLERİ



Karabük Ticaret ve Sanayi Odası (KTSO), ilin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkı sunma misyonu doğrultusunda, 2026 yılına yönelik proje ve faaliyet hedeflerini çok boyutlu bir perspektifle ele almaktadır. Küresel ticaretin hızla değiştiği, yeşil ve dijital dönüşümün artık bir tercih değil zorunluluk haline geldiği bu dönemde; Karabük TSO'nun temel yaklaşımı, üyelerinin değişen koşullara uyum kapasitesini artırmak ve ilin rekabet gücünü sürdürülebilir biçimde güçlendirmektir. Bu kapsamda 2026 yılı için belirlenen proje hedefleri; dış ticaretin geliştirilmesi, KOBİ'lerin kurumsal kapasitesinin artırılması, yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik, mesleki ve teknik eğitim, teknoloji ve inovasyon, lojistik ve ulaşım altyapısının güçlendirilmesi gibi başlıklar altında şekillenmektedir.



KOBİ'LERİN ULUSLARARASILAŞMASI VE DIŞ TİCARET KAPASİTESİNİN ARTIRILMASI

Karabük ekonomisinin belkemiğini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ) dış pazarlara erişiminin artırılması, 2026 yılı proje hedeflerinin öncelikli alanlarından biri olarak değerlendirilmektedir. Bu doğrultuda, firmaların ihracat mevzuatı, pazar araştırması, müşteri bulma, dış ticaret belgeleri, sertifikasyon süreçleri ve dijital pazarlama araçları konularında bilgi ve becerilerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Danışmanlık, eğitim ve uygulama temelli programlar aracılığıyla KOBİ'lerin uluslararası ticarete daha planlı, sistematik ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşması amaçlanmaktadır. Bu süreçte, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) başta olmak üzere ilgili kurumların destek mekanizmalarından yararlanılabilecek proje modellerinin geliştirilmesi planlanmaktadır. Hazır-

lanacak pazar analizleri ve ihracat yol haritaları ile firmaların stratejik karar alma süreçlerinin güçlendirilmesi hedeflenmektedir.

BÖLGESEL KİMLİK, KÜLTÜREL MİRAS VE TURİZM ODAKLI PROJE YAKLAŞIMLARI

Karabük'ün sahip olduğu tarihi, kültürel ve doğal mirasın korunarak ekonomik değere dönüştürülmesine yönelik projeler de 2026 yılı hedefleri arasında yer almaktadır. Bu kapsamda, Paflagonya bölgesine yönelik kültür, turizm ve yerel kalkınma eksenli proje fikirlerinin geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Amaç; bölgenin tarihsel kimliğini koruyarak, yerel halkın ve işletmelerin ekonomik hayata daha aktif katılımını sağlamak, Karabük'ün kültür temelli kalkınma modelleriyle öne çıkmasına katkı sunmaktır. Bu tür projelerin yerel yönetimler, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarıyla iş birliği içerisinde kurgulanması planlanmaktadır.

YEŞİL DÖNÜŞÜM, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE ODAKLI ÇALIŞMALAR

Avrupa Birliği politikaları ve küresel çevre hedefleri doğrultusunda, yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik başlıkları Karabük TSO'nun 2026 vizyonunda önemli bir yer tutmaktadır. Sanayi, lojistik ve ulaşım sektörlerinde çevre dostu uygulamaların yaygınlaştırılması, enerji verimliliğinin artırılması ve karbon ayak izinin azaltılmasına yönelik farkındalık çalışmalarının geliştirilmesi hedeflenmektedir.

Bu kapsamda; ekolojik sürüş teknikleri, sürdürülebilir ulaşım ve çevre bilincine yönelik eğitim programlarının tasarlanması planlanmaktadır. Taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren firmaların bu dönüşüme uyum sağlamasına katkı sunacak eğitim ve pilot uygulama modelleri üzerinde çalışılması hedeflenmektedir.

MESLEKİ VE TEKNİK EĞİTİM İLE İNSAN KAYNAĞI GELİŞİMİ

Nitelikli insan kaynağı, Karabük sanayisinin sürdürülebilir büyümesi açısından kritik bir unsur olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle 2026



yılına yönelik proje hedefleri arasında; mesleki ve teknik eğitim altyapısının güçlendirilmesi, üniversite-sanayi iş birliğinin artırılması ve gençlerin istihdam edilebilirliğinin yükseltilmesi önemli bir yer tutmaktadır.

Karabük Üniversitesi ile iş birliği içerisinde, teknoloji, üretim, dijital beceriler ve sanayi odaklı alanlarda eğitim ve atölye temelli projelerin geliştirilmesi hedeflenmektedir. Bu çalışmalarla sanayinin ihtiyaç duyduğu nitelikli iş gücünün yerel düzeyde yetiştirilmesi amaçlanmaktadır.

LOJİSTİK, ULAŞIM VE TİCARET ALTYAPISININ GÜÇLENDİRİLMESİ

Karabük'ün üretim ve ticaret potansiyelinin daha etkin kullanılabilmesi

amacıyla lojistik ve ulaşım altyapısına yönelik proje fikirleri de 2026 yılı hedefleri arasında yer almaktadır. Lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmaların ulusal ve uluslararası standartlara uyumunun artırılması, dijitalleşme ve verimlilik odaklı uygulamaların yaygınlaştırılması hedeflenmektedir. Bu doğrultuda, Avrupa Birliği destekli eğitim ve iş birliği programları aracılığıyla lojistik, gümrük ve dış ticaret süreçlerine ilişkin bilgi ve deneyim paylaşımının artırılması planlanmaktadır.

KURUMSAL KAPASİTE, İŞ BİRLİKLERİ VE PROJE KÜLTÜRÜNÜN GELİŞTİRİLMESİ

Karabük TSO'nun 2026 yılı proje vizyonu, yalnızca proje üretmekle sınırlı kalmayıp; proje geliştirme, uygulama ve sürdürülebilirlik kapasitesinin kurumsal olarak güçlendirilmesini de hedeflemektedir. Ulusal ve uluslararası fonlara erişim konusunda kurumsal bilgi birikiminin artırılması, paydaşlarla ortak proje kültürünün geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Bu yaklaşım doğrultusunda Karabük TSO'nun; üyeleri, kamu kurumları, üniversiteler ve uluslararası ortaklarla birlikte hareket eden, proje odaklı bir kurumsal yapı oluşturması hedeflenmektedir.



**Adnan ÇEBİ**

Çebioğlu Grup Yönetim Kurulu Başkanı
Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı



BİR TÜRKİYE MARKASI

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

1974 yılı Karabük doğumluyum. İlkokulu Şirinevler İlköğretim Okulu'nda, ortaokulu Yenişehir Ortaokulu'nda, liseyi ise Demir Çelik Lisesi'nde tamamladım. Evli ve üç erkek çocuk babasıyım.

02 Şirketinizin kuruluş ve bugünlere geliş öyküsünden bahsedebilir misiniz?

Çebioğlu Grup olarak yolculuğumuz, Karabük'ün köklü sanayi kültüründen aldığımız "sağlamlık" ilkesini, inşaat sektörünün estetik ve modern ihtiyaçlarıyla birleştirme vizyonu başladı. İlk günden itibaren yalnızca bina yapmayı değil; içinde güvenle yaşanacak yuvalar ve şehre değer katacak sembol yapılar inşa etmeyi hedefledik.

Kuruluş yıllarımızda butik projelerle başladığımız bu serüvende, dürüstlük ve kalite odaklı yaklaşımımız sayesinde kısa sürede bölgenin güven duyulan markalarından biri haline geldik. Bugün ise lüks konut segmentinde standart belirleyen, kentsel dönüşüm projeleriyle şehrin eskiyen dokusunu modern ve güvenli yaşam alanlarına dönüştüren, kamu projeleriyle toplumsal fayda üreten çok yönlü bir yapıya ulaştık.

Başarımızın temelinde; ilk günkü heyecanımızı korurken teknolojik gelişmeleri ve modern mimari trendlerini projelerimize entegre edebilmemiz yatıyor. Karabük'te "zamanında teslim" ve "deprem güvenliği" denildiğinde akla gelen ilk firmalardan biri olmanın gururunu yaşıyoruz. Bizim için her proje, şehrimizin geleceğine atılmış bir imzadır.

03 2025 yılını nasıl geçirdiniz? Sektörün yereldeki sorunları nelerdir?

2025 yılı, inşaat sektörü için bir "direniş ve strateji" yılı oldu. Finansman maliyetlerinin yüksek seyrettiği bir dönemde biz stratejimizi "bekle-gör" yerine "üret ve güven tazele" anlayışı üzerine kurduk.

Başladığımız projeleri taahhüt ettiğimiz tarihlerde teslim ettik ve portföyümüze yeni lüks konut projeleri ekledik. Güçlü tedarik zinciri yönetimi sayesinde maliyet baskısına rağmen projelerimizi durdurmadık. Özellikle kentsel dönüşüm alanında, modern mimari ile deprem güvenliğini birleştiren projelere odaklandık.

Sektörün yerelde karşılaştığı temel sorunlar ise üç başlıkta özetlenebilir:

► **Artan Maliyetler:** Demir, çimento ve özellikle nitelikli işçilik maliyetlerindeki yükseliş konut üretim maliyetlerini ciddi oranda artırdı. Sanayi kenti olmamıza rağmen nitelikli teknik personel bulma konusunda ciddi bir rekabet yaşanıyor.

► **Finansmana Erişim:** Yüksek faiz oranları hem müteahhitleri hem de konut almak isteyen vatandaşları zorladı. Bu noktada esnek ödeme modelleriyle müşterilerimizin yanında olmaya gayret ettik.

► **Kentsel Dönüşümde Bürokratik Engeller:** Eski yapı stokunun yenilenmesi hayati bir konu. Ancak mülkiyet ve imar süreçlerinin hızlanması gerekiyor.

Tüm zorluklara rağmen Karabük'ün potansiyeline inanıyor, yatırımlarımıza kararlılıkla devam ediyoruz.

04 2026'da sektörü neler bekliyor? Devam eden projeleriniz var mı?

2026'yı sektör açısından bir "karakter değişimi" yılı olarak görüyoruz. Faiz oranlarında beklenen kademeli düşüşle birlikte ertelenmiş konut talebinin yeniden canlanacağı kanaatindeyiz. Ancak artık tüketici sadece bir "ev" değil; güvenli, deprem dayanıklı ve konforlu bir yaşam alanı arıyor.



Şu an Karabük, Bartın ve Antalya'nın prestijli bölgelerinde devam eden ve planlama aşamasında olan projelerimiz bulunuyor.



► **Lüks Konut Projeleri:** Akıllı ev teknolojileri ve güçlü sosyal donatı alanlarına sahip projeler geliştiriyoruz.

Lüksü yalnızca görsel bir ihtişam değil, konforlu bir yaşam deneyimi olarak sunuyoruz.

► **Kentsel Dönüşüm:** Özellikle Karabük ve Antalya'daki eski yapı stokunu yenilemeye yönelik projelerimiz sürüyor.

► **Zamanında Teslim İlkesi:** Dijital yönetim sistemleriyle projelerimizi anlık takip ediyor, söz verdiğimiz tarihte teslimi bir onur meselesi olarak görüyoruz.

2026, Çebioğlu Grup'un "güven ve modernizm" imzasını daha da güçlendirdiği bir yıl olacak.

05 Sektörde artık bir Türkiye markası oldunuz. Yurt dışında inşaat yapmayı düşünüyor musunuz?





Türkiye, müteahhitlik alanında dünyada önemli bir konuma sahip. Biz de yereldeki başarılarımızı global ölçekte taşımayı hedefliyoruz. Özellikle Türk Cumhuriyetleri, Balkanlar ve Körfez Bölgesi'ni yakından takip ediyoruz.

Yurt dışına açılmayı sadece ticari bir hamle değil; Türk mühendisliğinin kalitesini sınır ötesine taşıma misyonu olarak görüyoruz. Ancak önceliğimiz Türkiye'de, özellikle Karabük'te nitelikli konut üretimini ve kentsel dönüşümü başarıyla sürdürmek.

06 Grup olarak şirketlerinizde kaç kişi çalışıyor?

Çebioğlu Grup olarak 50 kişilik bir ekiple istihdam sağlıyoruz.

07 Adnan Çebi olarak ne gibi hayalleriniz vardı? Ne kadarını gerçekleştirdiniz?

Mesleğe ilk başladığımda hayalim; sadece bina inşa eden değil, insanların hayatına değer katan güvenli ve estetik yapılar üreten bir müteahhit olmaktı. Bugün geriye dönüp baktığımda bu hayallerimin büyük kısmını gerçekleştirmiş olmanın gururunu yaşıyorum.

Bundan sonraki hedefim; sürdürülebilir, çevreye duyarlı ve şehirlerin yaşam kalitesini artıran projelerle ülkemize uzun vadeli katkı sunmaya devam etmek.

08 Karabük TSO Meclis Başkanlığı görevini yürütüyorsunuz.

Karabük ekonomisi için neler söylemek istersiniz?

Karabük Ticaret ve Sanayi Odası Meclis Başkanı olarak Karabük ekonomisini uzun vadeli bir vizyonla değerlendiriyoruz. Şehrimizin sanayi kimliğinin temelinde KARDEMİR bulunmaktadır. Bu köklü sanayi kültürünü teknoloji ve lojistikle desteklememiz gerekiyor

Stratejik Önceliklerimiz:

► **Eskipazar OSB ve Lojistik Merkez:** Filyos Limanı ile entegre bir yapı, Karabük'ü uluslararası bir lojistik üs haline getirebilir.

► **Kentsel Dönüşümün Ekonomik Katkısı:** Modern ve güvenli konutlar hem istihdamı artırır hem de nitelikli göçü teşvik eder.

► **Nitelikli İş Gücü:** Mesleki eğitim projeleriyle sanayinin ihtiyaç duyduğu teknik personel açığını kapatmayı hedefliyoruz.

Karabük, köklü sanayi geçmişiyle güçlü bir potansiyele sahiptir. Bizler de şehrimizi daha modern, daha üretken ve daha rekabetçi bir yapıya kavuşturmak için çalışıyoruz.





KARGAZ OLARAK DOĞALGAZ KULLANIMINI YAYGINLAŞTIRARAK KARABÜK'TE HAVA KİRLİLİĞİNİN AZALTILMASINA ÖNEMLİ KATKI SAĞLAMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ



■ Cengiz MANÇOĞLU

Karabük Kargaz İşletme Müdürü

Şirketimiz olarak Karabük ve çevresinde doğal gazın yaygınlaştırılması ve vatandaşlarımızın güvenli, konforlu enerjiye erişimi için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Bu kapsamda Karabük ili 2009, Safranbolu ilçesi 2010, Bolu ili Gerede ilçesi 2012, Karabük ili Eskipazar ilçesi 2018, Karabük ili Yenice ilçesi 2023 yılında, bu yıl ise Karabük ili Eflani ilçesi 17.6 km hat çekilerek 293 servis kutusuyla 8 Ekim 2025 tarihinde doğal gaza kavuşturulmuştur.

Karabük'te ilk doğal gaz arzını huzurevine sağlayarak başladığımız hizmet sürecinde, yıl sonuna kadar yaklaşık 100 bin nüfuslu bir şehirde 453 abonemiz bulunmaktaydı. Bugün geldiğimiz noktada yalnızca Karabük merkezde 72.446 abonemize hizmet vermekteyiz. İl genelinde ise toplam

abone sayımız 129 bine ulaşmış durumdadır. Önümüzdeki süreçte hedefimiz, 2026 yılına kadar 135 bin abone sayısına ulaşmak ve Karabük'te doğal gaz kullanmayan tek bir hane dahi bırakmamaktır.



Hizmet anlayışımızı, vatandaşlarımızın zamanını en verimli şekilde kullanabilmesini sağlamak amacıyla sürekli geliştiriyoruz. Abonelik işlemleri ve diğer hizmetler için vatandaşlarımızın ofislerimize gelmesine gerek kalmadan; online işlemler ve e-Devlet üzerinden işlemlerini kolayca gerçekleştirebilmesini sağlıyoruz. Ayrıca 7/24 hizmet veren 444 0 187 Çağrı Merkezimiz ve 0552 187 0 187 WhatsApp hattımız aracılığıyla da bilgi ve destek sunuyoruz. Dijital kanalları kullanmakta zorlanan veya kullanmayan vatandaşlarımız için ise ekiplerimiz tarafından evde hizmet vermeye devam ediyoruz.

Doğal gaz, kurallara uyulduğu takdirde en güvenli, en ekonomik, en temiz ve en konforlu yakittir. Ancak kurallara uyulmaması durumunda, diğer tüm



yakıtlarda olduğu gibi telafisi mümkün olmayan sonuçlar ortaya çıkabilmektedir. Bu nedenle şirketimizin en önemli önceliği, vatandaşlarımızın doğal gazı güvenli şekilde kullanmasını sağlamaktır.

Bu amaçla tesisatlara yönelik geriye dönük kontroller gerçekleştirmekteyiz. Yapılan kontrollerde; menfezlerin kapatılması, tesisata şirketimizden onay alınmadan müdahale edilmesi, yeni cihaz eklenmesi veya mevcut cihazların yerlerinin değiştirilmesi,

bakımsız ve paslanmış tesisatlar ile sözleşme yapılmadan gaz kullanımına başlanması gibi hayati risk taşıyan uygulamalarla sıkça karşılaşmaktadır. Bu tür uygunsuzluklar hem can güvenliğini tehlikeye atmakta hem de mevzuat gereği cezai yaptırımlara yol açmaktadır. Ayrıca tespit edilen uygunsuzluklar giderilene kadar gaz arzı durdurulmakta ve bu durum vatandaşlarımız için ek mağduriyet oluşturmaktadır.

Vatandaşlarımızın güvenliği için dikkat edilmesi gereken başlıca hususlar şunlardır:

Doğal gazlı cihazlarda mutlaka standartlara uygun, kullanım kılavuzunda "doğal gazlı cihaz" ibaresi bulunan ürünler tercih edilmelidir. Cihazların periyodik bakımları yetkili servislerce zamanında yapılmalı, bacalı cihazların bulunduğu alanlarda uzun süre kalınmamalı ve kesinlikle uyunmamalıdır. Tesisatla ilgili tüm işlemler yalnızca şirketimizden sertifika almış firmalara yaptırılmalı, yetkisiz müdahalelere kesinlikle izin verilmemelidir.

Doğal gazın kokusuz bir gaz olması nedeniyle olası kaçağın fark edilebilmesi için çürük sarımsak kokusuna

benzer bir koku ile kokulandırıldığını hatırlatmak isterim. Böyle bir koku hissedildiğinde ortam derhal havalandırılmalı, ana vana kapatılmalı, elektrikli cihazlara dokunulmamalı ve çakmak ya da kibrit kesinlikle kullanılmamalıdır. Mekândaki herkes dışarı çıkarılmalı ve en yakın güvenli yerden 187 Doğal Gaz Acil Hattı aranmalıdır. Arızaya kesinlikle bireysel müdahalede bulunulmamalıdır.

Olası gaz kokusu, gaz kesintisi, yangın ve benzeri acil durumlara müdahale etmek üzere 7 gün 24 saat gö-



rev yapan ekiplerimiz bulunmaktadır. KARGAZ olarak doğal gaz kullanımını yaygınlaştırarak Karabük'te hava kirliliğinin azaltılmasına önemli katkı sağlamanın gururunu yaşıyor, vatandaşlarımızın güvenliği ve memnuniyeti için çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz.



“ DAHA İYİ BİR
YAŞAM İÇİN ”



KARGAZ
MOBİL UYGULAMASI
GOOGLE PLAY STORE'DA



kargaz@kargaz.com.tr
www.kargaz.com.tr

Hürriyet Mh. Zonguldak Cd.
Tüccarlar Koop. Kat:3 No:226
Merkez - KARABÜK

Tel : 444 0 187
Faks:+90 370 415 72 37



KAMU, ÜNİVERSİTE VE SANAYİ ARASINDA GÜÇLÜ İŞBİRLİĞİ BAŞARIMIZIN TEMEL HEDEFİDİR

■ **Dr. Öğr. Üyesi Samet NOHUTÇU**
Karabük Teknokent Genel Müdürü



Batı Karadeniz Bölgesi'nin üretim gücü yüksek; ancak dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve girişimcilik alanlarında daha fazla desteğe ihtiyaç duyan bir yapısı olduğunu biliyoruz. Karabük Teknokent olarak tüm çalışmalarımızı, yalnızca bir teknopark yönetmek değil; bölgenin dijital, yeşil ve yenilikçi dönüşümünde aktif bir yol arkadaşı olmak anlayışıyla sürdürüyoruz.

2025 yılı boyunca hayata geçirdiğimiz projeler ve etkinlikler de bu yaklaşımın somut birer yansıması oldu.

DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ SAHAYA TAŞIYORUZ

Bu vizyonun en önemli adımlarından biri, Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı (BAKKA) tarafından desteklenen **"Batı Karadeniz'in Dijital Yol Arkadaşı: Karabük Teknokent ile İnsan ve Teknoloji Buluşması"** projemizdir.

Bartın Valiliği ev sahipliğinde düzenlenen imza töreniyle hayata geçen bu proje kapsamında; demir-çelik, lojistik ve orman ürünleri gibi bölgemizin lokomotif sektörlerinde faaliyet gösteren **en az üç KOBİ'nin**, üretim ve yönetim süreçlerine **dijitalleşme ve yapay zekâ uygulamalarının entegrasyonunu** hedefliyoruz.

Bizim için dijital dönüşüm, yalnızca yazılım veya teknoloji yatırımı değil; in-



san kaynağını da içine alan bütüncül bir gelişim sürecidir. Bu projeye işletmelerimizin rekabet gücünü artırmayı,

aynı zamanda teknolojiyle barışık bir iş kültürü oluşturmayı amaçlıyoruz.

GİRİŞİMCİLİĞİ BESLEMEDEN DÖNÜŞÜM OLMAZ

Dijitalleşmenin ve yenilikçiliğin sürdürülebilir olması için güçlü bir girişimcilik ekosistemi şart. Bu anlayışla yürüttüğümüz **Baykuş Ön Kuluçka Programı**, 2025 yılında in4startups iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz **Demo Day** etkinliğiyle tamamlandı.

Program süresince girişimcilerimiz; iş fikirlerini olgunlaştırma, mentörlük alma ve yatırımcılarla doğrudan temas kurma fırsatı buldu. Demo Day'de sahne alan her girişim, Karabük'ün geleceğine dair umut veren birer başarı hikâyesi sundu.



YEŞİL DÖNÜŞÜME AÇILAN KAPI: TÜBİTAK 1831 DESTEĞİ

TÜBİTAK destekli proje kapsamında Karabük Teknokent, çözüm ortağı firmalarla güçlü bir iş birliği yürüterek bölgedeki KOBİ'lerin yeşil dönüşümüne yön veriyor.

Süreç Nasıl İşliyor?

- 1 Başvuru:** İşletmeler, Karabük Teknokent TTO üzerinden başvuru yapar.
- 2 Mentör Ataması:** Konusunda uzman mentör ve proje uzmanı görevlendirilir.
- 3 Proje Hazırlığı:** Proje, TÜBİTAK 1831 - Yeşil Dönüşüm Destek Programı kapsamında hazırlanır.
- 4 Proje uygulama süreci** Yeşil dönüşüm planı oluşturulur; enerji verimliliği, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik uygulamaları hayata geçirilir. Karbon verimliliği artırılır ve döngüsel ekonomi stratejileri geliştirilir.
- 5 Ödeme ve Destek:** İşletme, proje kapsamında hizmet bedelinin yalnızca %10'unu ve ilgili KDV tutarını öder; kalan %90'lık kısmı TÜBİTAK tarafından hibe olarak karşılanır.
- 6 Değerlendirme:** Raporlamalar tamamlandıktan sonra TÜBİTAK ile sözleşme imzalanır.

TÜBİTAK 1831 Neler Sağlar?

- %90'a kadar hibe desteği
- Yeşil dönüşüm planı hazırlanması
- Enerji verimliliği ve kaynak tasarrufu
- Karbon ve su ayak izi hesaplaması
- Döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik stratejileri
- Dijitalleşme ve izleme sistemleri
- Uzman mentörlük desteği

İşletmeleri Neler Bekliyor?

- Yeşil dönüşüm artık zorunlu! Uyum sağlamayan işletmeler geride kalacak.
- Karbon emisyonunu raporlamayan firmalar dış pazarda rekabet gücünü kaybedecek.
- Artan karbon vergileri maliyetleri yükseltiyor, kârlılığı düşürüyor.
- Enerji verimliliği ve yenilenebilir enerjiye geçiş rekabet için kritik hale geldi.
- Dijital dönüşüm IoT, yapay zekâ ve veri analitiğiyle hızla ilerliyor – verimliliğini artırmayan işletmeler rekabette zorlanacak.

Yeşil Dönüşüm Neden Önemli?

- Yeşil dönüşüm zorunluluk haline geldi.
- Karbonunuzu azaltın, vergilerden kaçının.
- Verimlilikle maliyetleri düşürün.
- Geleceğin pazarı, yeşil olanın elinde!

Biz Karabük Teknokent olarak, girişimcilerimizin yalnızca fikir üretmesini değil; **bu fikirleri ticarileştirebilecekleri güçlü bir zemine kavuşmalarını** önemsiyoruz.

YEŞİL DÖNÜŞÜM, ARTIK BİR TERCİH DEĞİL ZORUNLULUK

Sanayide dijital dönüşüm kadar önemli bir diğer başlık ise **yeşil dönüşüm**. Bu kapsamda, Karabük Teknokent TTO olarak **TÜBİTAK 1831 - 1832 ve 1833 - Yeşil İnovasyon Teknoloji Mentörlük Programı** ile Karabük'teki şirketlere **Yeşil Dönüşüm** konusunda destek olmaktadır.

TÜBİTAK 1831 çağrısı kapsamında enerji verimliliği, karbon yönetimi, döngüsel ekonomi ve sürdürülebilirlik alanlarında KOBİ'lere mentörlük desteği sunan bu programda, proje bedelinin **%90'ının TÜBİTAK tarafından hibe edilmesi**, işletmelerimiz için çok önemli bir avantaj sağlıyor. Amacımız; çevreyle uyumlu, verimli ve rekabetçi işletmelerin sayısını artırmak.

İŞ BİRLİĞİ KÜLTÜRÜNÜ GÜÇLENDİRİYORUZ

Tüm bu dönüşümün kalıcı olabilmesi için kamu, üniversite ve sanayi arasında güçlü bağlar kurulması gerektiğine inanıyoruz. Bu anlayışla düzenlediğimiz “**Lezzetli Sohbetler, Güçlü İş Birlikleri**” etkinliği, bu bağların güçlendiği önemli bir buluşma oldu.

Karabük Üniversitesi Rektörümüz ve Teknokent Yönetim Kurulu Başkanımız **Prof. Dr. Fatih Kırışık** başta olmak üzere, il protokolümüz, akademisyenlerimiz ve firmalarımızla aynı masa etrafında bir araya geldik. Bu buluşmada yalnızca projeler değil, **ortak gelecek vizyonu** da konuşuldu.

BAŞARI, EKOSİSTEMLE GELİR

Karabük Teknokent bünyesinde faaliyet gösteren 4 firmamızın **SO-GREEN Hibe Programı** kapsamında elde ettiği başarılar, doğru yolda olduğumuzun en somut göstergelerinden biridir.

Asil ve yedek listelerde yer alan firmalarımız; bölgenin girişimcilik ve inovasyon potansiyelini ortaya koyarken, sürdürülebilir kalkınmaya da güçlü bir katkı sundu.

Bu başarıyı, bireysel değil; **ekosistem başarısı** olarak görüyoruz.

GELECEĞİ BİRLİKTE İNŞA EDİYORUZ

Karabük Teknokent olarak; dijitalleşen, yeşil dönüşümü benimseyen ve girişimcilikle güçlenen bir Karabük hedefiyle çalışmalarımıza kararlılıkla devam ediyoruz. Bölgenin potansiyeline inanıyor, bu potansiyeli teknolojiyle buluşturmaktan gurur duyuyoruz.





**KARABÜK
TEKNOKENT**

**BATI KARADENİZ SOGREEN YEŞİL GİRİŞİM HİBE PROGRAMINDA
DESTEK ALAN FİRMALARIMIZ**





Teknoloji ve Mühendislik

YEDEK LİSTE




www.karabukteknokent.com.tr



■ **Ceyhun TATAR**
Marzinc Genel Müdürü

2025 yılı, gerek küresel ekonomi gerekse Türkiye sanayisi açısından belirsizliklerin ve dönüşüm baskılarının yoğun biçimde hissedildiği bir dönem olarak kayıtlara geçti. Küresel ölçekte jeopolitik riskler, enerji maliyetlerindeki dalgalanmalar ve finansmana erişimdeki sıkışma; sanayi kuruluşlarını daha temkinli, daha planlı ve daha verimlilik odaklı hareket etmeye zorladı.

Bu ortamda artık yalnızca üretim yapmak değil, nasıl üretildiği, hangi kaynaklarla üretildiği ve bu üretimin ne kadar sürdürülebilir olduğu daha fazla sorgulanır hale geldi. 2025 yılı, bu anlamda sanayi şirketleri için bir

2025 YILI DEĞERLENDİRMESİ: VERİMLİLİK, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE İSTIKRAR ODAĞINDA BİR SANAYİ YOLCULUĞU



rimlilik, sürdürülebilirlik ve istikrar ilkelerinin sınıandığı; ancak bu sınavdan güçlenerek çıkan bir yıl olarak değerlendirilmektedir.

2025 yılı boyunca firmamızda temel odak noktalarından biri, proses istikrarını koruyarak operasyonel verimliliği sürdürülebilir seviyede tutmak oldu. Yıl genelinde elde edilen %97,8 proses verimliliği, yalnızca teknik bir performans göstergesi değil; aynı zamanda disiplinli işletme kültürünün bir yansımasıdır.

Bu sonucun arkasında; planlı bakım uygulamaları, proses parametrelerinin yakından izlenmesi, hammadde yönetiminde standardizasyon ve deneyimli insan kaynağının sürekliliği yer almaktadır. Bizim için verimlilik, kısa vadeli üretim artışlarından ziyade öngörülebilir ve güvenilir bir üretim yapısı anlamına gelmektedir.

Sürdürülebilirlik kavramı, günümüzde yalnızca çevresel bir sorumluluk alanı olmaktan çıkmış, doğrudan rekabet gücünü belirleyen bir unsur haline gelmiştir. Özellikle ihracat pazarlarında, üretimin çevresel etkileri ve döngüsel ekonomi yaklaşımı artık temel beklentiler arasında yer almaktadır.



ayrışma yılı oldu. Plansız büyüyenler zorlanırken, sürecini yöneten ve disiplinli kalan yapılar daha sağlam durabildi.

Firmamız Marzinc A.Ş. açısından 2025, bu zorlu koşullar altında ve

Sanayi üretiminde verimlilik çoğu zaman yalnızca kapasite artışı ya da üretim tonajı üzerinden değerlendirilir. Oysa gerçek verimlilik, mevcut kaynaklarla en az kayıp, en az belirsizlik ve en yüksek süreklilik sağlayabilmektir.



Firmamız faaliyet alanı gereği, atıkların geri kazanımı ve kaynakların etkin kullanımı konusunda doğrudan sorumluluk üstlenen bir yapıdadır. 2025 yılı boyunca bu sorumluluğu yalnızca mevzuat gereği değil, kurumsal bir ilke olarak ele aldık.

Sürdürülebilir üretimi, maliyet unsuru olarak değil; uzun vadeli ekonomik dayanıklılığın temel koşulu olarak görüyoruz. Bu yaklaşım, hem operasyonel sürekliliğimizi hem de uluslararası pazarlardaki güvenilirliğimizi desteklemektedir.

2025 yılında üretimimizin %100'ünün ihracata yönlendirilmiş olması, firmamızın küresel pazarlardaki konumunu açık biçimde ortaya koymaktadır. Bu durum yalnızca satış tarafında değil; kalite standartları, süreç güvenilirliği ve termin disiplini de yüksek bir çığa gerektirmektedir.

İhracat odaklı yapımız sayesinde, döviz bazlı gelir akışıyla daha öngörülebilir bir finansal planlama yapısı oluşturulmuş; bu da operasyonel kararların daha sağlıklı alınmasına katkı sağlamıştır. Küresel rekabetin yoğun olduğu bu dönemde, istikrarını koruyabilen yapılar fark yaratmaktadır.

Sanayi tesislerinde makine parkı, teknoloji ve altyapı ne kadar gelişmiş

olursa olsun; bu yapıyı sürdürülebilir kılan asıl unsur insan kaynağıdır. 2025 yılı boyunca firmamızda, tecrübe ve kurumsal hafızayı koruyan bir organizasyon yapısının sürdürülmesine özel önem verilmiştir.

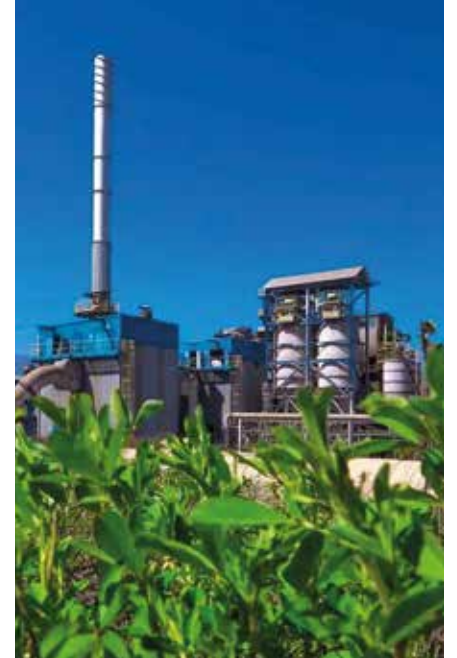
İstikrarı yalnızca üretim rakamlarında değil; ekip yapısında, karar alma mekanizmalarında ve iş yapış kültüründe de sağlamak, uzun vadeli başarının temelini oluşturmaktadır.

Günümüz iş dünyasında çoğu zaman hızlı büyüme ve agresif genişleme ön plana çıkarılmaktadır. Ancak özellikle sermaye yoğun sanayi sektörlerinde, kontrollü ve istikrarlı ilerleme çoğu zaman daha kalıcı sonuçlar üretmektedir.

2025 yılı, firmamız açısından ani ve riskli büyüme adımlarından ziyade; mevcut yapıyı güçlendirme, süreçleri

sadeleştirme ve operasyonel dayanıklılığı artırma yılı olmuştur. Bu yaklaşım, kısa vadede daha az görünür olabilir; ancak uzun vadede şirketleri ayakta tutan temel unsurdur.

Önümüzdeki dönemde de firmamız; verimlilik artışı, sürdürülebilir üretim anlayışı ve istikrarlı büyüme ilkele-ri doğrultusunda yol almaya devam edecektir. Hedefimiz, bulunduğumuz sektörde yalnızca bugün için değil, gelecek için de güven veren bir yapı oluşturmaktır.



2025 yılı, bu yaklaşımın doğru bir strateji olduğunu bir kez daha teyit eden bir yıl olmuştur.





KARABÜK EKONOMİSİNİN ORTAK AKIL PLATFORMU: KASİD 2. OLAĞAN KONGRESİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ



■ **Çetin İPEK**
KASİD Yönetim Kurulu Başkanı

İstanbul merkezli olarak kurulan ve il dışında faaliyet gösteren Karabüklü iş insanlarını ortak bir ekonomik vizyon etrafında buluşturmaya hedefleyen Karabük Sanayici ve İş İnsanları Derneği (KASİD), 2. Olağan Kongresini başarıyla tamamladı.

Karabük'ün üretim gücünü artırmak, sermaye birikimini doğru kanallara yönlendirmek ve şehrin ticari potansiyelini ulusal ve küresel pazarlarda daha görünür hale getirmek amacıyla faaliyet gösteren KASİD, 3. kuruluş

Yılına denk gelen bu kongreyle birlikte kurumsal yapılanmasını ve ekonomik hedeflerini bir üst seviyeye taşıdı.

EKONOMİK PERSPEKTİFTEN KASİD'İN KONUMU

Kuruluşundan bu yana geçen üç yıl içinde KASİD; yalnızca bir sivil toplum kuruluşu değil, Karabük ekonomisine yönelik analiz üreten, yatırım ortamını değerlendiren ve iş dünyası için yön gösterici bir platform haline gelmiştir.

2. Olağan Kongre, geride kalan dönemin ekonomik çıktılarının değerlendirilmesi ve önümüzdeki süreçte izlenecek yol haritasının netleştirilmesi açısından önemli bir eşik olmuştur.

Bugün KASİD bünyesinde; demir-çelik, enerji, lojistik, teknoloji, hukuk, gıda ve hizmet sektörleri başta olmak üzere geniş bir ekonomik yelpazede faaliyet gösteren iş insanları yer almaktadır. Bu yapı, Karabük ekonomisinin sektörel çeşitliliğine katkı sunarken, il dışında bulunan Karabüklü sermayenin de koordineli şekilde hareket edebilmesine imkân tanımaktadır.

ÜRETİM, DÖNÜŞÜM VE REKABETÇİLİK

Kongrede yapılan değerlendirmelerde; Karabük'ün geleneksel sanayi gücünün korunması kadar, dijital dönüşüm, verimlilik artışı, sürdürülebilir üretim ve maliyet yönetimi gibi başlıkların da öncelikli olması gerektiği vurgulanmıştır. KASİD olarak hedefimiz; sanayi





29-30 OCAK 2026 TARİHLERİNDE ANKARA'DA TBMM VE BAKANLIKLAR ZİYARET EDİLMİŞTİR

KASİD – Karabük Sanayici ve İş İnsanları Derneği olarak, Yönetim kurulu üyelerimiz ve Ankara, Karabük, Kocaeli il temsilcilerimiz ile 29–30 Ocak 2026 tarihlerinde Ankara’da gerçekleştirdiğimiz resmi temaslarda; Karabük’ün sanayi, ticaret ve yatırım potansiyelinin geliştirilmesine yönelik önemli görüşmeler yapılmıştır.

Ziyaretlerimizin ilk durağında Türkiye Büyük Millet Meclisi’nde Karabük Milletvekilleri Sayın Ali Keskinkılıç ve Sayın Cevdet Akay ile bir araya gelinmiştir. Görüşmede KASİD’in yeni yönetim kurulu tanıtılmış, derneğimizin vizyonu ve misyonu aktarılmıştır. Karabük’te mevcut ve planlanan yatırımların hızlandırılması, teşvik kapsamının genişletilmesi, sektörel çeşitliliğin artırılması, Ekipazar Organize Sanayi Bölgesi (EOSB) başta olmak üzere sanayi yatırımlarına yönelik destek mekanizmaları ele alınmıştır.

ve ticarete katma değeri yüksek, rekabet gücü olan ve ihracat potansiyeli taşıyan projelerin desteklenmesidir.

Bu çerçevede Karabük’te zamanla zayıflayan ticari lobi gücünün; ölçülebilir ekonomik çıktılar üreten, finansal karşılığı olan ve istihdam oluşturan projelerle yeniden inşa edilmesi gerektiğine inanıyoruz.

ORTA VE UZUN VADELİ EKONOMİK HEDEFLER

KASİD’in temel hedefi; Karabük’ün önümüzdeki 5–10 yıllık ekonomik projeksiyonuna katkı sağlayacak bir iş dünyası platformu oluşturmaktır. İl dışında faaliyet gösteren Karabüklü iş insanlarının finansal tecrübeleri, yatırım bakış açıları ve sektör bilgileri; Karabük merkezli projelerle buluşturularak sürdürülebilir ekonomik değer yaratılması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda Karabük’e bir kalkınma planı bir program dahilinde tüm kurumlar ile birlikte hazırlanıp uygulanabilmesi gerekmektedir. Bugüne

kadar yapılan toplantılar, kazanılan deneyimler, oluşturulan raporlar akademik, sosyal ve ekonomik açıdan hazırlanıp bir üstte taşıyamadığımız ne varsa bir an önce hayata geçirilmelidir. Kasid olarak memleketin vizyonunu değiştirmeye, önünü açmaya, katma değer kazandırmaya yönelik her projeye destek vermeye hazırız.





da yürütülebilecek planlı çalışmalar, ithalat ve ihracatın geliştirilmesine yönelik iş birlikleri ele alınmıştır.

Ankara temasları çerçevesinde Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcımız Sayın Oruç Baba İnan ile de bir görüşme gerçekleştirilmiştir. Bölgesel teşvikler ve sektörel çeşitlilik ana başlıklarında yapılan değerlendirmelerde; KASİD üyesi sanayici ve iş insanlarının bilgi, beceri ve tecrübelerinin Karabük'e aktarılmasına yönelik geliştirilebilecek projeler üzerinde fikir alışverişinde bulunulmuştur.

Yaklaşık iki saat süren toplantı neticesinde, KASİD tarafından bölgenin sektörel çeşitlilik açısından teşvik sistemine entegrasyonunu güçlendirecek kapsamlı bir rapor hazırlanması yönünde mutabakata varılmıştır. Ayrıca İstanbul merkezli güçlü bir dernekleşme yapısının, Karabük sanayisi ve ticareti açısından stratejik önemine dikkat çekilmiş; bu alanda milletvekillerimizin destekleri talep edilmiştir.

mede, Ticaret Bakanlığı'nın mevcut destekleri, KASİD ile Bakanlık arasında



Program kapsamında Ticaret Bakan Yardımcımız Sayın Mahmut Gürçan makamında ziyaret edilmiştir. Görüş-





Ziyaretler kapsamında ayrıca Karabüklüler Vakfı Başkanı Sayın Nizamettin Yücel ziyaret edilmiş; İstanbul'daki derneklerin yapısı, sivil toplum kuruluşlarının ortak hareket edebilme kabiliyeti ve kurumsal iş birlikleri değerlendirilmiştir.

Programın son bölümünde, KASİD heyeti Cumhuriyetimizin kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün ebedi istirahatgâhı Anıtkabir'i ziyaret etmiştir.

Ankara temaslarımız süresince bizleri kabul eden ve katkı sunan milletvekillerimize, bakan yardımcılarımıza ve Karabüklüler Vakfımıza teşekkür ederiz.

KASİD YÖNETİM KURULU BAŞKANI OLARAK ŞUNA İNANIYORUM:

Karabük'ün ekonomik büyümesini hızlandırabilmesi için sektörel çeşitli-

lik büyük önem taşımaktadır. Mevcut sanayi yapısının yanında yeni sektörlerin şehre kazandırılabilmesi; bölgesel teşviklerin sektör bazlı olarak genişletilmesiyle doğrudan ilişkilidir.

Kamu kurumları, ticaret ve esnaf odaları, özel sektör ve sivil toplum kuruluşları arasında kurulacak güçlü bir diyalog mekanizması; yatırım ortamını iyileştirecek ve yeni sermaye girişlerini hızlandıracaktır. KASİD olarak, il dışında konumlanmış olmamıza rağmen Karabük merkezli her türlü yatırım, üretim ve istihdam odaklı projeye destek vermeye hazırız.

Bir şehrin ekonomik olarak güçlenmesi; sermaye, üretim ve vizyonun aynı hedef doğrultusunda buluşmasıyla mümkündür.

KASİD olarak; Karabük'te üretimi, istihdamı ve katma değeri artıracak her türlü çalışmanın içinde olmaya, Karabük ekonomisinin sesi ve aklı olmaya kararlılıkla devam edeceğiz. Karabük içinde yada dışında Karabüklü tüm iş insanlarımızı bir kere daha KASİD'e samimiyet ile davet ediyor ve tüm Karabük Finans 78 okurlarına saygı ve sevgilerimizi sunuyorum.





KARDEMİR 17. DÖNEM TOPLU İŞ SÖZLEŞMESİ'NDE, 1989'DAN SONRAKİ EN YÜKSEK ÜCRET ARTIŞINI SAĞLADIK



■ Kenan YILMAZ

Öz-Çelik İş Sendikası Karabük Şube Başkanı



Özçelik İş Sendikası Karabük Şubesi olarak;

Bundan dört yıl önce, "Artık yalnız değilsiniz" sloganıyla çıktığımız bu kutlu yolda; ilk günden itibaren düzenli iş-yeri ziyaretlerimizle emekçi kardeşlerimizi asla yalnız bırakmadık.

Cenazelerinde, düğünlerinde, hastalıklarında yanlarında olduk; acılarını paylaştık, sevinçlerine ortak olduk.

Genel Başkanımız Sn. Yunus Değirmenci ve Genel Merkez yöneticileri-

1982 yılında Karabük'te doğan Kenan Yılmaz, ilk, orta ve lise eğitimini Karabük'te tamamladı. Lisans eğitimini Eskişehir Anadolu Üniversitesi Sosyoloji Bölümünde tamamlayarak mezun oldu.

Çalışma hayatına 2005 yılında Kardökmak Dökümhane İşçisi olarak başlayan Yılmaz, emek mücadelesiyle şekillenen sendikal yaşamına 2012 yılında yapılan seçimlerde Kardökmak Sendika İşyeri Temsilcisi seçilerek adım attı. 2012-2015 yılları arasında Kardökmak'ta, 2015-2017 yılları arasında ise Kardemir Merkez Bakım ve Yapım Müdürlüğünde işyeri temsilciliği görevlerini yürüttü.

2017 yılında gerçekleştirilen Özçelik-İş Sendikası Karabük Şubesi 8. Olağan Genel Kurulunda Teşkilatlandırma Sekreteri olarak seçilen Kenan Yılmaz, bu görevle birlikte sendika yöneticiliği sürecine başladı.

2021 yılında yapılan Özçelik-İş Sendikası Karabük Şubesi 9. Olağan Genel Kurulunda Şube Başkanı seçilen Yılmaz, görev süresi boyunca yürüttüğü örgütlenme ve saha çalışmalarıyla dikkat çekti. 21 Eylül 2025 tarihinde gerçekleştirilen 10. Olağan Genel Kurulda yeniden Şube Başkanı seçilerek üyelerin güvenini bir kez daha kazandı.

Şube Başkanlığı döneminde Karabük'te faaliyet gösteren birçok özel hadde işyerinde yürütülen başarılı sendikal örgütlenme çalışmaları sonucunda, Özçelik-İş Sendikası'nın yetkili olduğu işyeri sayısı 4'ten 14'e yükseldi. Bu süreç, sendikanın bölgedeki etkisini ve temsil gücünü önemli ölçüde artırdı.

Evlü ve üç çocuk babası olan Kenan Yılmaz, çalışma yaşamında emek, dayanışma ve yerel güçlenme anlayışını esas alan sendikal faaliyetlerini sürdürmektedir.



mizden aldığımız güç ve destek ile birlikte; bir sanayi kenti olan Karabük'te, daha önce 4 işyerinde yetkili bir sendika iken, verdiğimiz örgütlenme mücadelesiyle bugün 14 işyerinde yetkili bir sendika olduk.

Kardemir 17. Dönem Toplu İş Sözleşmesi'nde, 1989'dan sonraki en yüksek ücret artışını sağladık.

İlk 6 ay için %54,38 oranında rekor bir zam alarak adeta bir Türkiye sözleşmesi imzaladık.

Özel hadde işyerlerinde yaptığımız sözleşmelerle, tüm sosyal hakları olarak ücretleri en üst seviyelere çıkardık. Kardemir işçisi için 15 yıl sonra yıpranma düzenlemesi yaptırarak, 1800 arkadaşımızın bu haktan yararlanmasını sağladık.

Görev süremizde yaklaşık 1500 Kar-

demir emekçisine kademe ilerlemesi yaptırdık. Kardemir tarihinde bir ilki başararak, emekliliği hak eden yüzlerce çalışmamızın çocuklarını, babalarının yerine Kardemir'e işe aldirdik.



Birlik ve beraberliğimizi güçlendirmek için futbol turnuvaları düzenledik. Karabük siyaseti, cemiyeti ve bürokrasisi ile güçlü bağlar kurarak, sendikamızı

şehrin en etkili kurumlarından biri hâline getirdik.

Bizim dönemimizde ilk kez hayata geçen; Kardemir, Kardökmak ve Karçel işçileri için tamamlayıcı sağlık sigortası başta olmak üzere, birçok kurumsal firmayla indirim anlaşmaları yaptık.

2026 yılı Ocak ayı itibarıyla, şubemize bağlı 8 işyerinde, ilk altı ay için günlük yevmiyelere %40 zam talebinde bulunarak toplu iş sözleşmesi süreçlerine başlamış olduk.

Bu dönemki toplu iş sözleşmesi görüşmelerimizde de, işyerlerinde çalışan emekçi kardeşlerimizin hak ve menfaatlerinin artırılması için mücadelemizi kararlılıkla sürdürmeye devam edecek; arkadaşlarımızı, hak ettiği toplu iş sözleşmeleriyle bir an önce buluşturabilmek adına canla başla çalışmaya devam edeceğiz.





ŞİRKETİMİZİ BÖLGESEL GÜÇ HALİNE GETİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

Şeker'a

■ **Erkan Burak KARADENİZ**
Ticari Strateji Müdürü

01 Sizi tanıyabilir miyiz? Bize eğitim hayatınızdan bahsedermisiniz?

Karabük'te doğup büyüdüm. Lisans eğitimimi Kocaeli Üniversitesi'nde, yüksek lisans eğitimimi ise Galatasaray Üniversitesi'nde tamamladım.

süreçlerini, operasyonel disiplini ve ölçeklenebilir iş modellerini yakından tanımama imkân verdi.

Bugün dönüp baktığımda, beni asıl geliştirenin sahada öğrenmek olduğunu söyleyebilirim. Teoriyi pratiğin içinde sınamak, deneyerek ilerlemek

bir ticari girişimden çok, kuşaktan kuşağa aktarılan bir emek ve güven hikâyesi olarak bize anlatırlardı.

İlk yıllarda en büyük sermayemiz maddi imkânlardan ziyade mahalleliyle kurulan güven ilişkisiydi. Sınırlı olanaklarla ama güçlü bir aidiyet duygusuyla ilerledik. Aile işi olmanın getirdiği sorumluluk, her dönemde işimizin merkezinde yer aldı ve bunu 3. nesil olarak hepimiz çocukluğumuzdan bugüne kadar hissettik.

Bu noktada özellikle şunu vurgulamak isterim: Şekera'yı bugünlere getiren sadece bir "aile markası" olması değil, aile büyüklerimizin babam ve amcalarımın yıllarca gece gündüz demeden verdiği emek, taşıdığı yük ve aldığı sorumluluktur. Onlar; zor dönemlerde işi ayakta tutan, büyüme kararlarını sabırla ve akılla veren, güveni hiç kaybetmeden kalite ve dürüstlükten taviz vermeyen kişiler oldu. Çoğu zaman görünmeyen ama şirketin temelini oluşturan bu emek, bizim için hâlâ en kıymetli miras.

Bugün Şekera Market; Karabük genelinde 6 şubesi, 100'e yakın çalışanı ve market perakendesinin yanı sıra hayvancılık, besicilik, yem bayiliği ve toptan gıda alanlarında faaliyet gösteren çok yönlü bir yapıya ulaştı. Bu büyüme hızlı olmaktan ziyade sürdürülebilir ve kontrollü adımlarla gerçekleşti; her adımda aile büyüklerimizin tecrübesi, disiplini ve "önce güven" yaklaşımı yol gösterici oldu.



Üniversite yıllarımda yalnızca akademik bilgiyle yetinmedim; birden fazla topluluğun yönetiminde yer alarak birçok kariyer etkinliği ve organizasyonun hayata geçirilmesinde aktif rol aldım. Bu dönem, sorumluluk almayı ve ekiplerle birlikte üretmeyi erken yaşta deneyimlememi sağladı.

Eğitim sürecimin ardından yaklaşık beş yıl boyunca Hepsiburada bünyesinde çalıştım. Kurumsal yapı içinde edindiğim bu deneyim, karar alma

ve her süreci bir dönüşüm alanı olarak görmek; hem eğitim hem de kariyer yolculuğumun en belirleyici unsuru oldu.

02 Şirketinizin kuruluşunu ve bugünlere geliş öyküsünü anlatır mısınız?

Şekera Market'in hikâyesi 1960 yılına, Karabük Yenişehir'de açılan küçük bir aile kasabına dayanıyor. Dedelerimiz kuruluşundan itibaren bu yolculuğu

Biz 3. nesil olarak da bu emeği ve kültürü devralıp daha güçlü bir kurumsal yapı, daha iyi müşteri deneyimi ve daha sağlam bir gelecek vizyonu ile ileri taşımaya hedefliyoruz. Çünkü Şekera'nın asıl sermayesi hâlâ aynı: emek, güven ve aile birliği.

03 Ağırlıklı olarak hangi alanda öne çıkıyorsunuz?

Şekera Market olarak özellikle et ve besicilik alanında öne çıkıyoruz. Bu alan, bizim için yalnızca bir ürün grubu değil; işin kaynağından son tüketiciye kadar sahiplenilmesi gereken bir sorumluluk.

Besicilik faaliyetlerimiz sayesinde etin üretim sürecini yakından takip ediyor, kalite ve sürekliliği kontrol altında tutabiliyoruz. Bu yaklaşım, raflara yansıyan ürünün güvenilirliğini ve izlenebilirliğini güçlendiriyor.

Müşterilerimizin bize duyduğu güvenin temelinde de bu anlayış yatıyor. Et konusunda doğru ürünü, doğru koşullarda ve gönül rahatlığıyla sunmak en önemli amacımız.

04 Sektördeki yeriniz nedir? Sektörde nasıl bir farklılık yaratıyorsunuz?

Bulduğumuz bölgede, klasik bir perakendeci olmanın ötesinde; et ve besicilik odağını perakendeyle entegre eden bir yapı olarak konumlanıyoruz. Yani yalnızca ürünü satan değil, ürünün kaynağını sahiplenen bir anlayışla sektörde yer alıyoruz.

Bizi sektörde farklılaştıran temel unsur, etin üretiminden sofraya uzanan süreci kontrol edebilmemizdir. Besicilik tarafında edindiğimiz deneyimi market raflarına birebir yansıtıyor; kalite, süreklilik ve güveni bir standart hâline getirmeye çalışıyoruz.

Ayrıca büyümeyi yalnızca şube sayısı ile değil, kurduğumuz güven ilişkisiyle ölçüyoruz. Müşterinin bizi ter-

cih etme sebebinin, fiyatın ötesinde bir karşılığı olmasını önemsiyoruz.

05 Artan enflasyon ve girdi maliyetlerindeki yükseliş şirketinizi nasıl etkiliyor?

Artan enflasyon ve girdi maliyetlerindeki yükseliş, gıda ve perakende sektöründe faaliyet gösteren tüm firmalar gibi bizi de doğrudan etkiliyor. Özellikle yem, enerji, lojistik ve işçilik maliyetlerindeki artış; et ve besicilik tarafında planlamayı daha hassas hâle getiriyor.

Ancak biz bu süreci yalnızca bir maliyet baskısı olarak değil, iş yapma biçimimizi gözden geçirdiğimiz bir denge süreci olarak ele alıyoruz. Besicilikten perakendeye uzanan entegre yapımız sayesinde bazı maliyet kalemlerini daha kontrollü yönetebiliyor, ani dalgalanmalara karşı daha esnek hareket edebiliyoruz.

Bununla birlikte fiyatlama konusunda kısa vadeli reflekslerden ziyade sürdürülebilirliği önceliklendiriyoruz. Müşteriye yansıyan her kararın arkasında uzun vadeli bir güven ilişkisi olması gerektiğine inanıyoruz.

06 2025 yılını nasıl geçirdiniz?

2025, büyümeden çok sağlamlığa ve yeniden yapılandırmaya odaklandığımız bir dönem oldu. Enflasyon, maliyet baskıları ve tüketici davranışlarındaki değişim; hızlı kararlar almaktan ziyade doğru ve sürdürülebilir adımlar atmaya zorunlu kıldı.

Bu yıl özellikle operasyonel verimlilik, tedarik zinciri yönetimi ve et-besicilik tarafında kalite sürekliliği üzerine yoğunlaştık. Şube sayısından çok mevcut yapıyı güçlendirmeyi, ekiplerin iş yapış biçimini iyileştirmeyi ve müşteriye sunduğumuz değeri netleştirmeyi öncelendik.



2025'i bizim için değerli kılan şey, zorlu koşullara rağmen rotayı kaybetmeden ilerlemek oldu.

07 2026 yılı beklentileriniz ve projeleriniz nelerdir? Yeni yatırımlarınız var mı?

2026 yılı, hızlı büyümeden ziyade doğru yatırımlar ve derinleşme yılı olacak. Önceliğimiz, mevcut yapıyı daha verimli, daha sürdürülebilir ve daha güçlü hâle getirmek.

Özellikle et ve besicilik tarafında kalite standartlarını daha da yukarı taşıyacak yatırımlar planlıyoruz. Üretimden son tüketiciye uzanan zinciri daha şeffaf, izlenebilir ve kontrollü bir yapıya dönüştürmek temel hedeflerimiz arasında.

Bunun yanında operasyonel süreçlerde dijitalleşme, stok ve tedarik yönetiminde iyileştirmeler ve insan kaynağına yönelik gelişim projeleri de gündemimizde. Yeni şube yatırımlarını ise koşullara bağlı olarak, acele etmeden ve doğru lokasyonlarda değerlendirmeyi planlıyoruz.

08 Genç bir iş insanı olarak Karabük ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz? Sizce neler yapılabilir?

Genç bir iş insanı olarak Karabük ekonomisini, potansiyeli yüksek ancak doğru yönlendirmeye ihtiyaç duyan bir yapı olarak değerlendiriyorum. Şehir; üretim kültürü, sanayi geçmişi ve güçlü yerel girişimci refleksine sahip. Ancak bu potansiyelin daha görünür ve sürdürülebilir hâle gelmesi gerekiyor.

Özellikle yerel üretim, tarım-hayvancılık ve gıda alanlarında markalaşmanın desteklenmesi büyük bir fırsat.



Küçük ve orta ölçekli işletmelerin yalnız bırakılmadığı, finansmana erişimin ve iş birliklerinin kolaylaştırıldığı bir ekosistem, Karabük ekonomisini ciddi anlamda hızlandırabilir.

Bunun yanında, gençlerin şehirde kalmasını sağlayacak istihdam alanlarının ve girişimcilik kültürünün güçlendirilmesi önemli. Deneyim kazanabilecekleri, hata yaparak öğrenebilecekleri alanlar açıldığında şehir kendi insan kaynağını yetiştirebilir.

Benim bakış açım göre yapılması gereken en temel şey; kısa vadeli kazançlardan çok uzun vadeli değer üreten yapılara odaklanmaktır. Yerel sermayenin yerelde kalması, yerel markaların desteklenmesi ve iş dünyasında güven temelli bir kültürün güçlenmesi, Karabük'ün ekonomik geleceğini belirleyecek en önemli unsurlar olacaktır.

09 Erkan Burak Karadeniz'in ne gibi hayalleri var? Gelecekte sizi nerede görmek isteriz?

Geleceğe dair hayallerim, tek bir noktaya ulaşmaktan çok; sürekli gelişen ve değer üreten bir yolculuğun içinde kalmak üzerine kurulu. Bugün yaptım

her işte; bulunduğum yere katkı sağlayan, insanlara dokunan ve uzun vadede anlam üreten yapılar kurmayı önemsiyorum.

Kendimi ilerleyen yıllarda; yerel köklerini koruyan ama bakış açısı evrensel olan, iş yapma biçimiyle güven inşa eden ve bulunduğu ekosistemi yukarı taşıyan projelerin içinde görmek isterim. Bu bazen bir marka, bazen bir sosyal katkı, bazen de gençlere ilham verecek bir deneyim olabilir.

Aile şirketi olmamızın getirdiği en kıymetli şey ise "birlik" duygusu. Benim hayalim; aile temellerini ve değerlerini koruyarak geleceğe taşıyan, kuşaklar arası bağı güçlendiren ve bu birlikteliği kurumsal bir yapıyla daha da sağlamlaştıran bir çizgide ilerlemek. Çünkü bizim için başarı, tek kişinin değil; ailenin, ekibin ve birlikte yürüdüğümüz insanların ortak emeğiyle anlam kazanıyor.

Benim için başarı; yalnızca büyümek değil, doğru şekilde büyümek. Eğer ileride "işini iyi yapan, sözüne güvenilen ve ihtiyaç anında yanında hissedilen biri" olarak anılıyorsam, kendimi hedefime ulaştım sayarım.

Şeker'a

marketler grubu

Senin Yanında



GÜLER YÜZLÜ EKİP



GÜNLÜK TAZELİK



GÜVENLİ ALIŞVERİŞ



KALİTELİ HİZMET



Şeker'a 1	Şirinevler Mahallesi No: 17 Karabük	412 27 22
Şeker'a 2	Velioğlu Pasajı No: 1 Safranbolu	712 17 03
Şeker'a 3	Eski Çarşı No: 8 Safranbolu	712 17 04
Şeker'a 4	Esentepe İncekaya Cd. No: 40 Safranbolu	725 41 41
Şeker'a 5	5000 Evler 75.Yıl Mah. 52. Cad. No: 14 Beşbinevler	433 40 40
Kasap	Yenişehir Mahallesi No: 10 Karabük	424 35 43



■ **Muhammet Ali YAĞLI**
İnşaat Mühendisi
Genel Müdür

YAĞLI GRUPTA 3. KUŞAK İŞ BAŞINDA

01 Yağlı Ticaret, Yağlı Grup nasıl oldu ve firma yönetimi hakkında bilgi alabilir miyim?

Temelleri 1960 yılına uzanan YAĞLI GRUP, dededen toruna aktarılan ticaret geleneğini modern iş anlayışıyla birleştiren köklü bir aile şirkettir. Ticari yolculuğuna 1960–1975 yılları arasında Çankırı/Çerkeş'te manifatura ve Kılıçoğlu Kiremit bayiliği ile başlayan firmamız, 1975 yılından itibaren Karabük'te farklı sektörlerde faaliyetlerini sürdürmektedir.

Bugün geldiğimiz noktada, birden fazla sektörde güçlü markalar ve profesyonel çözümlerle hizmet sunan, bölgesinin öncü gruplarından biri haline gelmiş bulunmaktayız.

Firmamız, aşağıda 3 kardeşin azim, kararlılık ve gece gündüz çalışması, babam emekli öğretmen SATILMIŞ YAĞLI'nın destekleriyle dededen toruna devraldığımız şirketi daha ileri düzeylere taşıyarak ismini daha da büyütmüş ve YAĞLI ŞİRKETLER GRUBU'nu meydana getirmiştir.

Ailem Karabük'ün Ovacık ilçesi Sofu-oğlu köyündendir.



Ben MUHAMMET ALİ YAĞLI, 1993 yılında Bartın'da doğdum. İlköğretim ve ortaöğretimimi Karabük Çamkent İlköğretim Okulu'nda tamamladım. Lise öğrenimimi Karabük VakıfBank Zübeyde Hanım Anadolu Lisesi'nde tamamladım. Lisans eğitimimi Konya Selçuk Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden 2015 yılında mezun olarak tamamladım. Bir kız ve bir erkek olmak üzere 2 çocuk babasıyım.

Abim MUHAMMER YAĞLI, 1992 yılında Karabük'te doğdu. İlköğretim ve ortaöğretimimi Karabük Çamkent İlköğretim Okulu'nda tamamlamıştı. Lise öğrenimini Karabük İmam Hatip Lisesi'nde tamamlamıştı. Lisans eğitimini Karabük Üniversitesi İlahiyat Fakültesi'nde almıştı. Evli ve 2 çocuk babasıdır.

Kardeşim ÖMER FARUK YAĞLI, 1997 yılında Karabük'te doğdu. İlköğretim

ve ortaöğretimini Karabük Çamkent İlköğretim Okulu'nda tamamlamıştı. Lise öğrenimini Karabük 75. Yıl Anadolu Lisesi'nde tamamlamıştı. Lisans eğitimini İstanbul Fatih Sultan Mehmet Üniversitesi Mimarlık Bölümü'nden mezun olarak tamamlamıştı. Evli ve 1 çocuk babasıdır.

02 Bize Yağlı Grup çalışma alanlarından bahsedebilir misiniz?

Şirketimiz 1960 yılında dedem SADIK YAĞLI tarafından kurulmuş ve ticaret hayatına başlamıştır. 2011 yılında babam SATILMIŞ YAĞLI'nın destekleriyle, dedem SADIK YAĞLI'nın torunları olarak 3. kuşak şeklinde şirketi devraldık.

Dedem SADIK YAĞLI ve babam SATILMIŞ YAĞLI, ticarete bize yol gösteren ve destek veren kişiler olmuştur. Her ne kadar 3. kuşağa devretmiş olsalar

da bizi hiçbir zaman yalnız bırakmadılar; sıkıntılarımızda ve danışmamız gereken durumlarda hep yanımızda oldular.

2011 yılında Yeşil Mahallesi'ndeki depomuzda kaba inşaat malzemeleri satışı yapmaktaydık. Daha sonra 2011 yılından 2019 yılına kadar birçok malzeme ve marka ekleyerek ticaretimizi geliştirmeye başladık.

Sonrasında Üniversite Mahallesi'nde bulunan ve şu anda yapı market olarak faaliyet gösteren dükkânımızı satın alarak yapı marketimizi Karabük halkına kazandırdık.

2011-2026 yılları arasında Yeşil Mahallesi'ndeki deponun karşısındaki iş yerlerini satın alarak 2. yapı marketimizi açtık ve Karabük halkına kazandırdık. Aynı dönemde Karabük-Safranbolu Oto Galeriler Sitesi'ni tamamlayarak oradaki galeri dükkânımızı açtık ve oto galeri sektöründe hizmet vermeye başladık.

Bu yıllar içerisinde hafriyat ve lojistik iş kollarını da ekleyerek Karabük halkına istihdam sağlamış olduk.

03 Geçmiş 2025 ve bu sene 2026 için değerlendirir misiniz, yeni projeler olacak mı?

sektörü doğrudan veya dolaylı olarak diğer sektörleri olumlu ya da olumsuz etkilemektedir.

04 Yağlı Grup olarak kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

YAĞLI GRUP Şirketler Grubu'nda başta inşaat, müteahhitlik, mimarlık, mühendislik, petrol, akaryakıt, yapı malzemeleri, hırdavat, lojistik, hafriyat, iş makineleri, Manitou ve oto galeri olmak üzere tüm alanlarda 100'ün üzerinde kişiye istihdam sağlamaktayız.

05 Sektörde yeriniz nedir? Karabük dışında yatırımlarınız var mıdır?

YAĞLI GRUP olarak dedem SADIK YAĞLI ve babam SATILMIŞ YAĞLI sayesinde şehrimizde güvenilir, doğru, saygılı, güler yüzlü, halkını düşünen ve fiyat politikasını en uygun şekilde uygulayan; Karabük halkının ihtiyaçları doğrultusunda hareket eden, şehrimizin tanınmış ve en köklü şirketlerinden biri konumundayız.

Bunun dışında, farklı şehirlerde birçok fabrika bayiliği ve firma ile güvenilir ticari ilişkiler kurarak sektörde tercih edilen firmalardan biri haline gelmiş bulunmaktayız.

YAĞLI GRUP olarak daha çok Karabük il ve ilçeleri ile komşu şehirlerde ticaretimiz aktif olarak devam etmekte olup, Karabük dışında da projelerimiz ve devlet ihalelerimiz bulunmaktadır.

06 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz?

YAĞLI GRUP, akaryakıt sektöründe Türkiye'nin önemli markalarından TOTAL Energies markasını Karabük'e kazandırmıştır.



2023 yılında ise Karabük'ün merkezi konumunda TOTAL Energies markası ile halkımıza akaryakıt istasyonunu açarak şehrimize önemli bir iş kolu kazandırmış olduk.

2015 yılında mezun olduktan sonra yapı müteahhitliği (yap-sat) sektörüne giriş yaparak Karabük ve çevre illerde birçok prestijli projeye firmamızın ismini geniş kitlelere duyurduk. Yine 2015 yılından itibaren 100'ün üzerinde devlet kurumu ihalesini tamamlayarak projelerini başarıyla teslim ettik.

Yağlı Grup olarak 2024 yılının sonunda koyduğumuz hedefleri 2025 yılında eksiksiz tamamladık. 2026 yılı için belirlediğimiz hedefleri de 2026'nın bu günlerinde Karabük halkına kazandırmak için canla başla çalışmaya devam ediyoruz.

İnşaat piyasasının kış mevsiminde olumsuz etkilenmesinden kaynaklı işlerde biraz azalma olsa da YAĞLI GRUP olarak farklı sektörlerdeki faaliyetlerimiz sayesinde bu durumlardan alımızın aklıyla çıktık. Sonuçta inşaat, müteahhitlik ve yapı market

Yapı market sektöründe ise kaba inşaat malzemeleri, kereste, demir, beton, tuğla, kiremit vb. tüm kaba ve ince inşaat malzemeleri olmak üzere toplamda yaklaşık 25.000 ürün çeşidi ile 3 şube üzerinden Karabük halkına hizmet vermektedir.

Karabük halkına yapı malzemesi çeşitliliğini daha da artırarak daha fazla hizmet vermek istiyoruz.

07 Müşteri neden sizi tercih et-sin?

YAĞLI GRUP olarak akaryakıt sektöründe TOTAL Energies markası ile motorin, benzin ve LPG ürünlerini kaliteli şekilde sunmaktayız. Ayrıca istasyonumuzda geniş alan, araç yıkama sistemi ve 24 saat açık, marka değeri yüksek marketimiz bulunmaktadır. Bu özellikler müşterilerimizin bizi tercih etme sebeplerindedir.

Bunun dışında, iş makineleri ile müşterilerimizin verdiği işleri zamanında ve kaliteli şekilde teslim etmemiz de tercih edilmemizin önemli nedenlerinden biridir.

Yapı markette ise önceliğimiz kalite ve markadır. Bunun yanında uyguladığımız fiyat politikası, ürün çeşitliliği ve ürün teslimatlarının sağlam ve zamanında yapılması tercih edilme sebeplerimizdendir.

08 Nasıl bu kadar hızlı büyüdünüz? Nereden sonra her şey hızlandı ve gelişti? Hayalleriniz var mı? Gerçekleştirdiniz mi? Gelecekteki hayalleriniz nedir?

YAĞLI GRUP, 2015 yılında yalnızca bir iş yerinde yapı malzemesi satışı yapmaktaydı. Ben MUHAMMET ALİ YAĞLI, inşaat mühendisliğinden mezun olduktan sonra devlet kurum ihale-

leri, yap-sat projeleri, yapı market ve akaryakıt gibi sektörlerde gece gündüz demeden çalışarak bu noktaya geldik.

“ Biz işin temelinden yetişerek bugünlere ulaştık. Hedeflerimiz vardı ve şu anki YAĞLI GRUP Şirketler Grubu, bu hayallerimizin gerçekleşmiş halidir.

En önemli kuralımız; Karabük’te tanınmış, saygı duyulan, güvenilir ve sağlam bir kişi olarak örnek gösterilmek olmuştur.”

Bundan sonraki hedeflerimiz; hem istihdamı artırmak hem de şirketler grubunun tüm kollarını daha verimli ve sürdürülebilir hale getirmektir.

Bizim için önemli olan, işimizi doğru yapmak birinci planda; kazanç ise ikinci plandadır.

09 Genç bir iş insanı olarak Karabük ekonomisini nasıl değerlendirirsiniz?

Karabük, sanayileşmenin ve turizmin geliştiği önemli şehirlerden biridir. Başta Ankara olmak üzere, harita üzerinde stratejik bir konuma sahiptir. Kardemir gibi büyük bir fabrikanın varlığı, hem istihdam hem de üretim açısından Karabük’e önemli değer katmaktadır.

Yeni kurulacak olan Eskipazar OSB, mevcut organize sanayi bölgeleri ve Karabük esnafının kurduğu kooperatif sanayi siteleri ile şehir gelişmeye devam etmekte; iş alanları ve istihdam artarak Karabük’ün ticaret ve ekonomi yönünden daha da güçleneceği öngörülmektedir.



YAĞLI GRUP
İnşaat | Yapı Market | Petrol | Otomotiv

Temelden Catiya Güvenle İnşa Ediyoruz.

Üniversite Mahallesi 301. Sokak No: 8/A 0370 433 17 88



YAĞLI GRUP

İnşaat | Yapı Market | Petrol | Otomotiv



Muhammet Ali Yağlı

İnşaat Mühendisi

☎ 0505 693 64 40

Muhammer Yağlı

Satış Müdürü

☎ 0505 591 98 29

Ömer Faruk Yağlı

Mimar

☎ 0546 202 25 19

📍 Adres: Üniversite Mah. 301. Sok. - Merkez / Karabük

Atelier

Safranbolu

YAŞAMIN KOKULARLA YAZILMIŞ HİKAYESİ

■ Betül SEZER

İnşaat Mühendisi - İşletmeci

01 Sizi tanıyabilir miyiz? Bize eğitim hayatınızdan bahsedermisiniz?

1984 yılında Safranbolu'da doğdum. İlk, orta ve lise eğitimimi burada tamamladıktan sonra Kütahya Dumlupınar Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldum. Üniversite eğitimim sırasında Karabük Çevre ve Şehircilik İl Müdürlüğü ve Kastamonu Karayolları Bölge Müdürlüğü'nde staj yaparak mesleki deneyim kazandım. 2018 yılında Karabük Üniversitesi'nde İş Güvenliği Uzmanlığı eğitimimi tamamladım. 2021 yılında pandemi döneminde hobi olarak mum eğitimi aldım. Evliyim ve bir çocuk anneyim.

02 Çalışma hayatınıza ne zaman başladınız? İşyerinizin kuruluş sürecini anlatır mısınız?

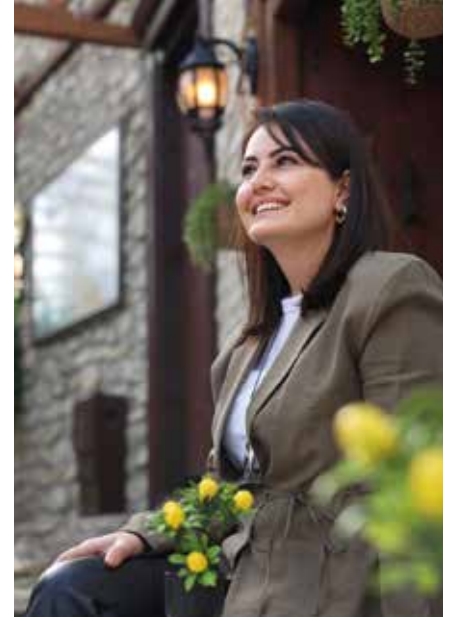
2009 yılında Karabük'ün Eskipazar ilçesinde belediye Fen İşleri Müdürlüğü'nde çalışma hayatıma başladım. 2011 yılında Karabük'te bir yapı denetim firmasında kontrol mühendisi olarak görev aldım. 2018 yılında İş Güvenliği Uzmanlığı eğitimimi tamamladım.

2021 yılında pandemi döneminde hobi olarak aldığım mum eğitimi, hayatım-

da yeni bir başlangıcın ilk adımı oldu. O dönemde üretmenin ve ortaya somut bir ürün çıkarmanın bana ne kadar iyi geldiğini fark ettim. Evde mutfakta başlayan denemeler zamanla büyüdü ve Atelier Safranbolu'ya dönüştü.

03 Ürün gamınızdan bahsedermisiniz? Öne çıkan ürünleriniz neler?

Atelier Safranbolu'da el yapımı mumlar başta olmak üzere oda kokuları, parfümler, kolonyalar, el yapımı organik sabunlar ve dekoratif şamdanlar yer alıyor. Ürünlerimin her birinde estetik, sadelik ve kalite anlayışını ön planda tutuyorum.



Koku seçimi benim için çok önemli. Her ürün, bir mekâna sadece hoş bir koku değil, bir atmosfer kazandırmalı. Safranbolu'nun tarihi dokusundan ve ruhundan ilham alarak koleksiyonlar oluşturuyorum. En çok ilgi gören ürünlerimiz özgün koku notalarına sahip el yapımı mumlarımız ve kalıcılığıyla tercih edilen oda kokularımız. Ürünlerimizde hem görsel hem de duyasal bir bütünlük sağlamaya özen gösteriyorum.

04 2025 yılını nasıl geçirdiniz?

2025 yılı benim için markamın daha görünür olduğu, emeğimin karşılık bulduğu bir yıl oldu. Atelier Safranbolu'nun yerel ve şehir dışından gelen ziyaretçiler tarafından daha fazla tanınması motivasyonumu artırdı.

☞ Bu yılın en anlamlı gelişmelerinden biri işletmemizin Mor Bayrak ile değerlendirilmesi oldu. Mor Bayrak benim için yalnızca bir belge değil; kalite anlayışının, kurumsal sorumluluğun ve sürdürülebilir işletmeciliğin bir göstergesi. Bu süreci doğru yolda ilerlediğimin bir teyidi olarak görüyorum. ☞

05 Önümüzdeki yıllar için yeni projeleriniz var mı?

Önümüzdeki süreçte ürün çeşitliliğini artırmayı ve marka kimliğini daha da güçlendirmeyi hedefliyorum. Ancak büyüme sürecini kontrollü ve bilinçli yürütmek benim için çok önemli.

Atelier Safranbolu'nun butik ruhunu koruyarak deneyim odaklı bir marka olmasını istiyorum. Uzun vadede hem dijital platformlarda daha aktif olmayı hem de farklı şehirlerde bilinirliği artırmayı planlıyorum.

06 E-ticaret var mı?

Şu an önceliğim fiziksel mağazada ziyaretçilere birebir deneyim sunmak. Çünkü koku ve atmosfer, dokunarak ve hissedilerek deneyimlenmesi gereken unsurlar. Ancak dijital dünyada da yer almak günümüz koşullarında önemli. Bu nedenle e-ticaret altyapısını güçlendirmek ve seçili ürünlerle online satışa daha aktif bir şekilde yönelmek planlarım arasında.

07 Atelier Safranbolu'yu hızlı tüketim kültüründen ayıran temel yaklaşım nedir?

Atelier Safranbolu'da her ürün küçük ölçekli, özenli ve nitelikli bir üretim anlayışıyla hazırlanıyor. Hızlı tüketim kültürünün aksine, uzun süreli kullanım, zamansız tasarım ve mekânla bağ kurma fikri ön planda tutuluyor.

Burada yalnızca hoş bir koku sunulmuyor; Safranbolu'nun taş evlerini, ahşap dokusunu ve zamansızlığını çağrıştıran bir deneyim tasarlanıyor.

☕ **Atelier Safranbolu'da alışveriş aceleyle yapılan bir eylem değil; kahve eşliğinde verilen küçük bir mola, mekânla temas kurulan özel bir zaman dilimi olarak düşünülüyor.** ☕ Bu yaklaşım, mağazayı

bir satış alanının ötesine taşıyarak ziyaretçilerin kendini rahat ve ait hissedebileceği bir buluşma noktasına dönüştürüyor.

08 Sosyal ve ekonomik anlamda değer yaratan kadın girişimcilerin başarısı sizce ne gibi sonuçlar doğurur?

Kadın girişimcilerin artması sadece ekonomik değil, sosyal anlamda da güçlü bir dönüşüm yaratır. Yerelde üretim yapan her kadın başka kadınlara ilham olur. Bu durum hem istih-



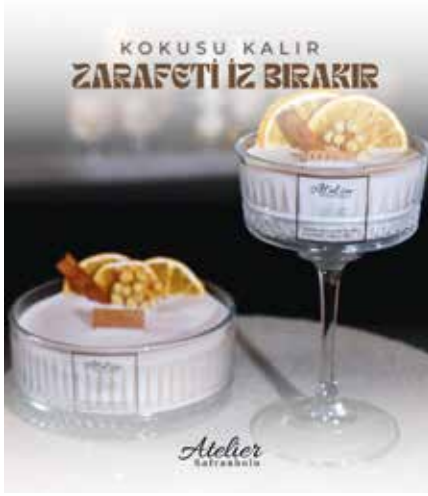
dama katkı sağlar hem de kent ekonomisini canlı tutar.

Kadının üretimde ve karar mekanizmalarında daha görünür olması sürdürülebilir kalkınmanın en önemli unsurlarından biridir. Kadın girişimcilerin güçlenmesi toplumun güçlenmesi demektir.

09 Sizce kadınlarımızın iş dünyasında karşılaştıkları zorluklar nelerdir?

Genel olarak kadınların iş dünyasında zaman zaman çeşitli zorluklarla karşı-





laşabildiklerini biliyoruz. Ancak kendi deneyimim açısından konuşmam gerekirse, Safranbolu'nun modern ve bilinçli yapısı sayesinde ciddi bir engelle karşılaşmadığımı söyleyebilirim.

☞ Cumhuriyetin bize kazandırdığı haklar ve özellikle Atatürk'ün kadınlara verdiği değer, bugün iş hayatında var olabilmemizin en güçlü temellerinden biri. Kadınların eğitimde, üretimde ve sosyal yaşamda aktif şekilde yer alması gerektiğini savunan bir vizyonun mirasçılarımız. ☞

Safranbolu bu bilinçle hareket eden, kadın girişimciliğine açık ve destek-



leyici bir şehir. Girişimcilik her zaman emek, sabır ve sorumluluk gerektirir; ancak bunu kadın olmaktan ziyade iş hayatının doğal bir parçası olarak görüyorum. Kendi yolculuğumda destek gördüm ve bunun Cumhuriyet değerleriyle yetişmiş bir toplumun yansıması olduğuna inanıyorum.

10 Betül Sezer'in ne gibi hayalleri var? Gelecekte sizi nerede görmek isteriz?



Hayalim Atelier Safranbolu'nun kalıcı, güvenilir ve kimliği güçlü bir marka hâline gelmesi. Yaptığım işi severek sürdürmek ve üretmeye devam etmek benim için en büyük başarı.

Kendimi yıllar sonra da heyecanını kaybetmemiş, üretmeye devam eden ve başka kadınlara cesaret veren bir girişimci olarak görmek istiyorum.

11 Genç bir iş insanı olmak isteyen Safranbolu kadını için ne gibi önerileriniz olabilir?

Öncelikle kendilerine inanmalarını öneririm. ☞ Her büyük yolculuk kü-

çük bir adımla başlar ve o ilk adım cesaret ister. Kendi hikâyelerinden vazgeçmemeliler. Her kadının bakış açısı, deneyimi ve üretim biçimi kendine özgüdür. ☞

Mükemmel zamanı beklemek yerine hazırlanarak yola çıkmak gerekir. Hiçbir zaman her şey tamamen hazır olmaz. Eksikler olabilir, endişeler olabilir; önemli olan istikrarla devam edebilmektir. Sabır girişimciliğin en güçlü sermayesidir. Hızlı sonuç beklentisi yerine sağlam adımlarla ilerlemek uzun vadede daha kalıcı başarı getirir.

Ayrıca öğrenmeye açık olmak çok kıymetli. Kendini geliştirmekten, araştırmaktan ve farklı bakış açılarını dinlemekten vazgeçmemek gerekir. Girişimcilik yalnızca iş kurmak değil; aynı zamanda sürekli dönüşmek demektir.



İnanıyorum ki Safranbolu'nun kadınları zarafeti, üretkenliği ve kararlılığıyla sadece buldukları şehre değil, çok daha geniş bir alana değer katacak güce sahip. Yeter ki cesaret etsinler ve ilk adımı atmaktan korkmasınlar.

Atelier

Safranbolu

Detaylar Evinizi Güzelleştirir.



Tarihi Çarşı'nın kalbinde konumlanan Atelier Safranbolu,

el yapımı mumları ve özel koku koleksiyonlarıyla sadece mekânlara değil, anılara da dokunan zamansız bir deneyim sunuyor. Her detayında emeğin izleri, her kokusunda Safranbolu'nun ruhu saklı. Atölyede hazırlanan her parça, geçmişin zarafetini bugünün estetiğiyle buluşturuyor.

Burada koku, yalnızca bir obje değil; mekâna sinen bir atmosfer, hatıralarda yer eden bir his olarak hayat buluyor. Ziyaret edenleri aceleyi bir kenara bırakıp, bu sakin ve sıcak dünyanın parçası olmaya davet ediyor.



HAYALLERİ OLMAYANIN HEDEFİ DE OLMAZ

■ **Tuğba KORKUT**
TK Interior Dizayn Mimarlık
Kurucusu



01 Merhabalar, sizi tanıyabilir miyiz?

Merhabalar,

Ben Tuğba Korkut. İstanbul Şişli’de doğdum. Karabük Safranboluluyum. Beykent Üniversitesi Mimarlık-Mühendislik Fakültesi İç Mimarlık Bölümü’nden bölüm birinciliği ile mezun oldum. Şu an mimarlık ve restorasyon alanında yüksek lisans eğitime devam etmekteyim. İstanbul Ataşehir merkezli TK Interior Dizayn Mimarlık Ltd. Şti.’nin kurucusu ve yetkilisiyim.

Şirketimiz bünyesinde iç mimari tasarım, proje ve danışmanlık, uygulama, peyzaj işleri ile eski eser rölöve, restitüsyon ve restorasyon projeleri yapmaktayız.

02 Bize yaptığınız çalışmalardan bahseder misiniz?

Öncelikle çalışma hayatıma öğrencilik yıllarımda Topkapı Sarayı projesi ile başladım. Eski eser projelerine ilgim bu şekilde başladı. Sonrasında Saffet Paşa Yalısı ve İstanbul Hukuk Fakültesi’nin rölöve, restitüsyon ve restorasyon projelerinde görev aldım.

Üniversiteden mezun olduktan sonra çeşitli yurt içi ve yurt dışı iç mekân tasarım ve uygulama projeleri gerçekleştirdim. Özellikle kafe ve restoran projelerinde yer aldım (Cantral Bakü-Bakü/Azerbaycan, Fenerbahçe Can Bartu Tesisleri yemek ve sosyal alanları, Rose House – USA, Baydöner, Tea House, Halıç Üniversitesi bünyesinde bulunan kafe ve restoranlar vb.).

Ayrıca kurumsal firmaların ofis tasarımı ve uygulamalarını gerçekleştirdik (Biletix Genel Merkez, Kargoist Genel Merkez, Verar Kargo Genel Merkez, Ankara Restorasyon Ofisi vb.).



BAKU TARGOVI PATISSERIE UYGULAMA SONRASI



BAKU TARGOVI PATISSERIE UYGULAMA SONRASI



Bunun yanında Acarkent ve Emirgan'da konut tasarım ve proje çalışmaları (Acarkent villaları, Sentez Grup'a ait Çamlıca Konakları vb.), peyzaj işleri (Soyak Holding Yönetim Kurulu Başkanı Erkut Soyak'a ait çiftlik peyzajı ve Acarkent villa peyzaj işleri vb.) ile Kırklareli Tren Garı eski eser projelerini ofisimiz bünyesinde projelendirip uygulamalarını gerçekleştirdik.

Yakın zamanda Biletix Genel Merkez'in konsept yenilemesini tamamladık.



03 Bize tasarım anlayışınız ve süreçlerinizden bahsedebilir misiniz?

Çalışmalarımızı yürütürken öncelikli işverenin taleplerini doğru analiz

eder, ardından kendi vizyon ve misyonumuz doğrultusunda tasarımı şekillendiririz. Ekip çalışması her alanda olduğu gibi bizim projelerimizde de büyük önem taşımaktadır. Tasarım sürecini bizzat oluşturuyor, proje ve

modelleme aşamalarında ekip arkadaşlarımızla birlikte ilerliyoruz.

Eski eserlere özel bir ilgilim olmasına rağmen tasarımlarımda geleneksellikten uzak, daha çok fütüristik ve modern çizgiler tercih ediyorum. Özellikle ofis tasarımları bu anlamda bize daha geniş bir perspektif sunuyor.

Ünlü mimar Marcus Vitruvius'un ifade ettiği gibi tasarım sürecini üç temel başlıkta ele alabiliriz:

- ▶ Firmitas (sağlamlık, strüktür),
- ▶ Utilitas (kullanışlılık, ergonomi),
- ▶ Venustas estetik ve güzellik).

Biz de projelerimizi bu prensipler doğrultusunda, kendi vizyonumuzla şekillendiriyoruz.



Biletix Genel Müdürlük Yeni Concept - (2025) Tasarım ve Uygulama



Mar-in Shop - Tasarım ve Uygulama



Mar-in Shop - Tasarım ve Uygulama



Biletix Genel Merkez - (2020) Tas. ve Uyg.

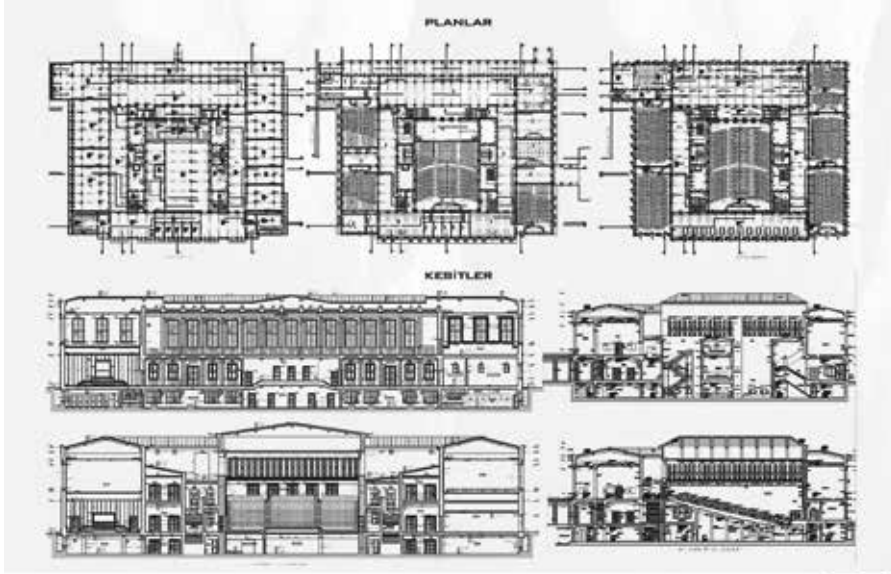


Kargoİst Genel Merkez - Tasarım ve Uygulama



Fenerbahçe Can Bartu Tesisleri - Tasarım ve Uygulama





İSTANBUL ÜNİV. HUKUK FAKÜLTESİ RESTORASYON PROJESİ

TK



04 Bu alanda eğitim almak isteyen kişilere ne önerirsiniz?

Öncelikle mimarlık eğitiminin yanı sıra kendilerini her alanda geliştirmelerini öneririm. Mimarlık ve iç mimarlık, disiplinler arası çalışmayı gerektiren mesleklerdir.

Sadece mimari projeler değil; elektrik, mekanik, tesisat, ince işler, malzeme ve mobilya gibi birçok alan hakkında bilgi sahibi olmak gerekir. Bunun yanında en önemli unsurlardan biri de



insan ilişkileridir. İşverenlerle, ekip arkadaşlarıyla, çözüm ortaklarıyla ve toplumun her kesiminden insanla doğru iletişim kurabilmek bu meslekte büyük önem taşır.

Ayrıca sabırlı olmak, yenilikleri takip etmek ve sürekli kendini geliştirmek bu alanda başarı için vazgeçilmezdir.

05 Son olarak, Tuğba Korkut'un hedefleri nelerdir?

“Büyük bir keyifle icra ettiğim mesleğimde temel motivasyonum, kendimi her geçen gün geliştirerek uluslararası arenalarda ve global ölçekli yarışmalarda yer alacak nitelikte projeler üretmektir. Mesleki pratiğimi akademik bir derinlikle taçlandırmak amacıyla doktora çalışmalarına devam ederken; aynı zamanda yenilikçi, sürdürülebilir ve topluma dokunan kalıcı değerler yaratmayı hedefliyorum. Benim için proje üretmek, sadece bireysel bir başarı hikâyesi değil; geleceğin dönüşümüne katkı sağlama noktasında üstlendiğim toplumsal bir sorumluluktur.

Bu vizyonun en değerli parçasını ise toplumsal faydayı kurumsallaştıracak bir vakıf kurma hayalim oluşturuyor. Özellikle kimsesiz çocuklara ve yaşlılara yönelik kapsamlı bakım destekleri sunmak, ekonomik durumu yetersiz olan gençlerimize eğitim bursları sağlayarak onların yolunu aydınlatmak en büyük amacım. İlerde bu hedefimi gerçekleştirerek topluma ve gelecek nesillere anlamlı bir miras bırakmak istiyorum.” Teşekkürler...



YENORSAN A.Ş.

Yenice Orman Ürünleri Ağaç San. ve Tic. A.Ş.

SANAYİ TİPİ KERESTELERDE TÜRKİYE MARKASIYIZ

■ Furkan TELLİOĞLU

Yönetim Kurulu Üyesi

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

Merhaba, ben Furkan Telliöğlü. Asıl mesleğim rehber öğretmenlik. Son 5-6 yıldır aktif bir şekilde Yenorsan A.Ş. isimli aile firmamıza ait kereste fabrikasında yönetim ve organizasyon işleriyle meşgulüm. Üretim süreçlerinin koordinasyonu, operasyonel planlama ve idari işlerin yürütülmesinden yetkim dâhilinde sorumluyum.

02 Bize şirketinizin kuruluş ve bugünlere geliş hikâyesini anlatır mısınız?

1995 yılında büyük amcam Kadir Cemali Telliöğlü ve büyük babam (kardeşi) Kemal Telliöğlü tarafından kurulmuş bir işletme olan Yenorsan A.Ş., ahşap ve kereste sektöründe kalite, güven ve sürdürülebilir üretim anlayışıyla faaliyet göstermektedir.

Kurulduğu günden bu yana doğaya saygılı, yenilikçi ve müşteri odaklı yaklaşımıyla yurt içinde kazanmış olduğu saygınlığı yurt dışında da kazanma hedefindedir.

Modern üretim tesislerimizde, yüksek standartlarda işlenmiş kereste ürünleri sunarak inşaat, mobilya ve marangozluk gibi birçok sektöre hizmet vermekteyiz. Deneyimli kadromuz, teknolojik altyapımız ve çevreye du-



yarlı üretim politikamızla sektörde fark oluşturmaya devam ediyoruz.

03 Ürün çeşidinizden bahsederseniz? Neler üretiyorsunuz, ağırlık olarak hangi ürünlerde öndesiniz?

Kullanım alanına göre fırınlanmış (buharlama yapılmış) mobilyalık kereste üretimi, İnşaatlık kereste üretimi ile ambalaj, palet, sandık yapımı için ideal olan sanayi tipi kerestelerin üretimi şirketimizin ana faaliyet konusudur.

Bunun yanında lambiri, şövale, denge oyunu ahşap parçaları, piknik masası, bungalov ev yapı malzemeleri, mezar tahtası ile ekmek, pide, soba, kalori fer ve şömüne için yakacak odun gibi geniş bir ürün çeşitliliğimiz bulunmaktadır.

Ayrıca tomruk biçimi sonrasında oluşan kapak odunu, talaş, çeşitli artık malzemeler ile kereste vasfını taşımayan ıskarta ürünlerin satışı da fabrikamız sahasında gerçekleştirilmektedir.

İşletmemizde tomruk taşıyan tırların giriş tartımı ve kereste sevkiyatı yapan araçların çıkış tartımı için araç kantarı bulunmaktadır. Ayrıca ilçede



hurda, kömür, hazır beton, hafriyat, canlı hayvan ve diğer yüklerin tartım hizmetlerini sunuyor; Jandarma tarafından yönlendirilen araçların yasal yük sınırı kontrollerini de gerçekleştiriyoruz. Vatandaşlara, özel işletmelere ve kamu kurumlarına hizmet veren öncü bir işletmeyiz.



04 Sektördeki yeriniz ve pazar payınız nedir?

Bölgemizde kereste üretimi ve tedariki alanında faaliyet gösteren, düzenli müşteri portföyüne sahip bir işletmeyiz. Tomruk kesimi, fabrikamızda iki bağımsız şeritte/hatta eş zamanlı

olarak gerçekleştirildiğinden Firmamız; hem kendi adına ham madde alımı, kereste üretimi ve satışı yapmakta, hem de dış müşterilerimiz için fason üretim hizmeti sunmaktadır. Üretim süreçlerimiz Türk standartlarına uygun kalite güvencesiyle yürütülmektedir.

05 Bu yılı nasıl geçirdiniz? Birçok firma 2025 yılında ayakta kalmanın hesabıyla boğuştu sizde durum hangi noktada?

Bu yılı temkinli ama kontrollü bir şekilde geçirdik. Sektörde bir daralma yaşanmış olsa da üretim ve satışlarımızı dengede tutmayı başardık.

06 2026 yılı için şirket olarak kendinize nasıl bir hedef belirlediniz? Yeni yatırımlarınız var mı?

2026 yılı için önceliğimiz mevcut kapasitemizi daha verimli kullanmak ve operasyonel karlılığı güçlendirmek. Büyük ölçekli bir yatırım yerine, üretim süreçlerinde iyileştirme ve modernizasyona odaklanıyoruz. Özellikle makine parkuru ve enerji verimliliği alanlarında kademeli yatırımlar planlıyoruz.

07 İhracat yapıyor musunuz?

Hâlihazırda ihracatımız bulunmuyor; ancak üretim kapasitemiz ve pazar koşulları doğrultusunda gelecekte ihracat seçeneklerini değerlendirmeyi planlıyoruz.

08 Önümüzdeki yıllarda şirketiniz ve sektörünüz için ne gibi gelişmeler bekliyorsunuz?

Kereste sektöründe kalite standartları, izlenebilirlik ve sürdürülebilirlik üretim daha fazla önem kazanacak. Enerji verimliliği ve atık yönetimi gibi konular rekabet gücünü belirleyecek unsurlar olacaktır.

09 Genç bir iş insanı olarak ne gibi hayalleriniz var gelecek yıllarda kendinizi nerede görmek istersiniz?

İstihdam sağlayan, bulunduğu bölgeye katkı sunan bir işletmenin sorumluluğunu layıkıyla taşımayı hedefliyorum.



ORHAN ESEN

İnşaat Malzemeleri



 **KARABÜK
METRO**
"konuğumuzsunuz"
424 78 78

 **kadoil**
0370 424 21 10



Yunus
Değirmenci
Öz-Çelik İş Sendikası
Genel Başkanı

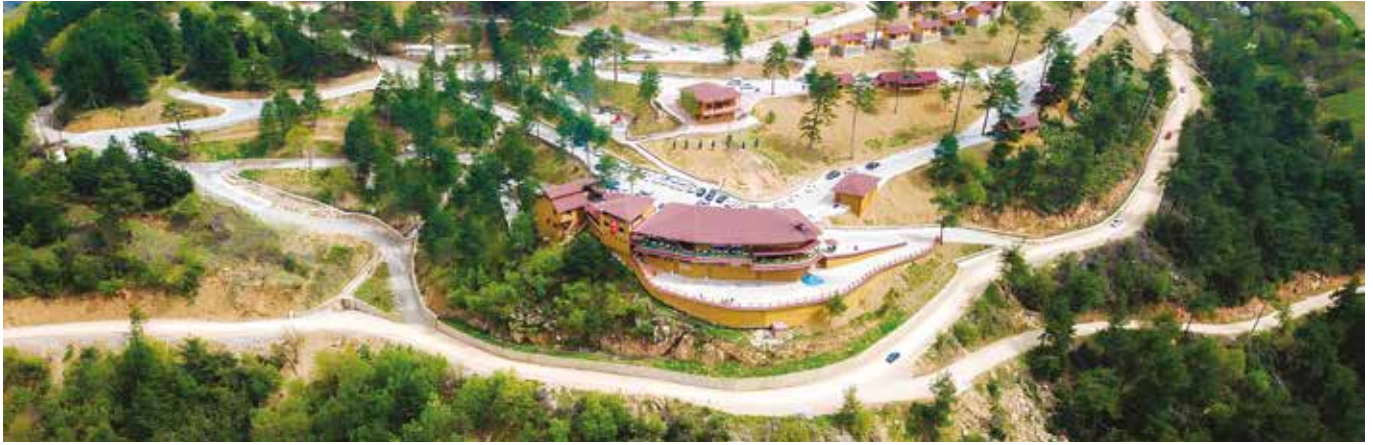
emek
en yüce
değer



YENİCE IHLAMUR TERAS: SADECE BÖLGEMİZİN DEĞİL, GELECEKTE ÜLKEMİZİN DE EN ÖNEMLİ TURİZM DESTİNASYONLARINDAN BİRİSİ OLACAKTIR



■ Yaşar ÇAYLI
Ihlamur Teras İşletme Müdürü



Kalabalık şehirlerden uzaklaşıp doğayla yeniden bağ kurmak isteyenlerin rotasında son yıllarda parlayan bir yıldız var: Yenice Ihlamur Teras. Karabük'ün Yenice ilçesinde, Türkiye'nin en geniş ve en iyi korunmuş ormanlarından biri olan Yenice Ormanları'nın kalbinde yer alan bu eşsiz seyir noktası, yalnızca bir manzara durağı değil; sürdürülebilir doğa turizminin Türkiye'deki en etkileyici örneklerinden biri olarak kabul ediliyor.

■ Doğanın Kalbinde Bir Seyir Deneyimi

Yer seviyesinden metrelerce yüksekte, bir platform üzerine kurulan Ihlamur Teras, ziyaretçilerine adeta ormanların üzerinde yürüyormuş hissi yaşıyor. Sisle kaplı derin vadilerden geçerken manzarası, gün doğumu ve gün batımı saatlerinde kartpostalları aratmayan görüntüler sunarken, burası fotoğrafçılar, doğa tutkunları ve kampçılar için vazgeçilmez bir durak hâline gelmiş durumda.

■ Yenice'nin Turizm Kimliğine Katkısı

Yenice, yıllar boyunca sanayi ve ormancılıkla anılan bir ilçe iken, Ihlamur Teras sayesinde doğa turizmiyle anılmaya başlamıştır. Bu dönüşüm, bölgenin turizm kimliği açısından büyük bir kırılma noktasıdır. Terasın açılmasıyla birlikte:

İlçemize gelen yerli ve yabancı turist sayısı artmıştır. Konaklama tesisleri, bungalov evler ve butik işletmeler çoğalmıştır. Bölge halkı için yeni istihdam alanları oluşmuştur.

Bu yönüyle Ihlamur Teras, yerel kalkınmanın önemli bir lokomotifine hâline gelmiş, doğa turizminin ülkemizde ki

cazibe merkezlerinden birisi olmuştur. Eko-Turizmin Türkiye'deki Öncü Noktalarından Biri

■ Ihlamur Teras'ta Yeni Bir Dönem Başlıyor; Yaşar Çaylı ile Değişim ve Yeniden Doğuş

■ Yaşar Çaylı Kimdir?

01.01.1969 yılında Yenice'de doğan Yaşar Çaylı, ilk ve orta öğrenimini Yenice'de, yükseköğrenimini ise Erzurum Üniversitesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım Bölümü'nde tamamladı. Bugüne kadar; Emniyet Teşkilatı Güçlendirme Derneği Yönetim Kurulu Üyeliği, Tarım Kredi



Kooperatifi Bölge Temsilciliği, Şoförler ve Otomobilciler Odası Yönetim Kurulu Üyeliği, Zonguldak-Karabük-Bartın illerinde Orman Genel Müdürlüğü'nde görevli personeli kapsayan Öz Orman-İş Sendikası Şube Başkanlığı ve Karabük Hak-İş İl Başkan Yardımcılığı görevlerinde bulundu.

Siyasi yaşamında AK Parti Yenice Kurucular Kurulu'nda yer alan Çaylı, dört dönem boyunca yönetim kurulu üyeliği yaptı. Halen Ihlamur Teras Turizm Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti.'nin müdürlüğünü sürdürmektedir.

■ Ihlamur Teras'ta Göreve Başlayış ve İlk Adımlar

Sayın Belediye Başkanımız Sertaş Karakaş'ın tensipleriyle, 2024 yılının Ağustos ayında Ihlamur Teras'ın başına geçen Yaşar Çaylı, göreve gelir gelmez önceliği şirketin mali durumunu masaya yatırmaya verdi. Ortaya çıkan tablo, tesisin potansiyelinin çok gerisinde kaldığını gösteriyordu. Pandemi sonrası yönetsel hatalar nedeniyle Ihlamur Teras, kendi ayakta durmakta zorlanan bir noktaya gelmişti; öyle ki, belediye çalışan maaşlarının ödenebilmesi için şirkete ek kaynak aktarmak zorunda kalmıştı.

2017 yılında açılan tesis, uzun süredir ilave yatırım almadığı için birçok araç, gereç ve mekanik cihaz ekonomik

ömrünü tamamlamış durumdaydı. Bu tespitlerin ardından kısa, orta ve uzun vadeli planlar hazırlanarak hızlıca aksiyona geçildi.

■ Tanıtım Atağı ve Dijital Dönüşüm

Sosyal medya görünürlüğü neredeyse yok denecek kadar azdı. Bu nedenle ilk adım, güçlü bir tanıtım kampanyası oldu. Instagram takipçi sayısı kısa sürede 3 binden 23 bine çıkarıldı. Kurumsal bir web sitesi oluşturuldu, tatil platformlarıyla anlaşmalar yapıldı ve hem konaklama hem restoran bölümünde dikkat çekici bir artış sağlandı.

■ Tesisin Yenilenmesi ve Yeni Aktiviteler

Atıl durumda bekleyen macera parkuru bakımdan geçirilerek yeniden hizmete açıldı. Dev salıncak onarıldı; ATV safari turları başlatıldı; at safari alanı ve çocuklara özel at binme bölümü oluşturuldu.

Misafir memnuniyetini artırmak adına personel eğitimleri düzenlendi, eksik kadrolar tamamlandı. Odalara şömine soba eklenerek sıcak bir ambiyans yaratıldı, internet hizmeti sağlandı.

■ Başarı Grafiği: Bir Yılda Yüzde 400 Artış

2024 yılıyla kıyaslandığında, 2025 hedeflerine şimdiden ulaşıldı. Çaylı, elde

edilen %400'lük büyümeyi "yüksek bir başarı" olarak değil, "Ihlamur Terasın hak ettiği yere doğru yolculuğun başlangıcı" olarak değerlendiriyor. Hedef, tesisi tamamen ayağa kaldırıp geleceğin turizm merkezi haline getirmek.

■ 2026 Vizyonu: Yerli ve Yabancı Turistlerin Çekim Noktası Olmak

2026 yılı için tanıtım ve yatırım çalışmalarının hız kesmeden devam edeceğini belirten Çaylı, özellikle yabancı turistleri Yenice'ye çekmeyi hedefliyor. Konaklama ve restoran bölümlerinde fiziki iyileştirmeler sürdürülecek; müşteri memnuniyeti en öncelikli konu olmaya devam edecek. Misafirlerden gelen geri bildirimler titizlikle değerlendirilerek hizmet kalitesi sürekli güncellenecek.

■ "Ihlamur Teras, Yenice'nin Olmazsa Olmazıdır" Yaşar Çaylı son olarak şunları ifade ediyor:

"Ihlamur Teras, Yenice ve Yenice'liler için bir iş ve istihdam kapısıdır. Bu tesis hepimizin. Göreve geldiğim günden bu yana yanımda olan, her türlü desteğini esirgemeyen Belediye Başkanımız Sayın Sertaş Karakaş'a teşekkür etmeyi borç bilirim. Onun öngörüsü ve vizyonu sayesinde bu tesis daha da büyüyecek inşallah. Bu fırsatı verdiğiniz için sizlere de ayrıca teşekkür ederim."





ORMANCILIK VE TURİZM, YENİCE'NİN GELECEĞİNİ BİRLİKTE İNŞA EDEBİLECEK İKİ TEMEL SEKTÖRDÜR

■ **Hüseyin ÖRENLI**
Yönetim Kurulu Üyesi

01 Sizi tanıyabilir miyiz?

1984 yılında Karabük'ün Yenice ilçesinde doğdum. Eğitimimi Yenice'de tamamladıktan sonra Zonguldak Endüstri Meslek Lisesi'nden mezun oldum. Lise eğitiminin ardından aile şirketimizde iş hayatına başladım.

Ailemiz uzun yıllardır ticaretin içinde. Babam, 1985 yılında Coca-Cola ve Efes Pilsen gibi ulusal markaların ilçe baş bayiliğini alarak ticaret hayatına atıldı. Ben de çocukluk yıllarımdan itibaren bu sürecin içinde yer aldım; üretimden yönetime kadar işin her aşamasını birebir tecrübe etme fırsatı buldum. Bugün ise Hilal Orman Ürünleri A.Ş. bünyesinde iş hayatımı sürdürüyorum.

02 Şirketinizin kuruluş ve bugünlere geliş öyküsünü anlatır mısınız?

Hilal Orman Ürünleri'nin temelleri, babamın 1985 yılında başlattığı tica-

ri faaliyetlere dayanıyor. O dönemde Coca-Cola ve Efes Pilsen gibi ulusal içecek markalarının ilçe baş bayiliğini üstlenerek ticaret hayatına başladık.

1995 yılında orman ürünleri sektörüne yatırım yapma kararı aldık. 1996 yılında ise bugünkü tesisimizi satın alarak Hilal Orman Ürünleri A.Ş. unvanıyla üretime başladık. O günden bu yana istikrarlı şekilde büyüyerek faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

03 2025 yılını nasıl kapattınız? 2026 yılı hedefleriniz ve yatırım planlarınız neler?

2025 yılı, küresel ekonomik dalgalanmaların yoğun şekilde hissedildiği zorlu bir dönemdi. Doğrudan ihracat yapmamıza rağmen, iş ortaklarımızın büyük bölümünün ihracatçı firmalardan oluşması nedeniyle bu dalgalanmalar bizi de etkiledi.

Buna rağmen 2023 yılında başlattığımız kapasite artırımı ve yeni üretim

ünitesi yatırımlarımıza kararlılıkla devam ettik. 2025 yılı sonu itibarıyla iki yeni makine alımı gerçekleştirerek makine parkurumuzu yeniledik.

2026 yılı hedefimiz; üretim verimliliğimizi artırmak ve ürün çeşitliliğimizi genişletmek. Zorluklara rağmen büyümeyi sürdürmekte kararlıyız. Çünkü bizim için üretmek sadece bir ticari faaliyet değil, aynı zamanda toplumsal bir sorumluluk.

04 Sektördeki konumunuzu nasıl tanımlarsınız?

Hilal Orman Ürünleri, Yenice'de küçük bir aile girişimi olarak başladığı yolculukta bugün güvenilirliği, deneyimi ve üretim kalitesiyle tanınan bir firma konumuna ulaştı. Sektörde özellikle **profesyonel yönetim anlayışını benimseyen** bir işletme olarak öne çıkıyoruz.

10 kişilik deneyimli ekibimizle yıllık yaklaşık 25.000 m³ tomruk işleme

kapasitesine sahibiz. 5.000 m² açık ve 1.200 m² kapalı alanda faaliyet gösteriyoruz. 30 yıla yaklaşan tecrübemizle kalite, güven ve sürdürülebilirlik ilkelerinden ödün vermeden bölge ekonomisine katkı sağlamaya devam ediyoruz. Bizim için başarı; Yenice'ye katma değer kazandırmak ve ilçemizi orman ürünleriyle yeniden markalaştırmaktır.

05 Geleceğe dair hedefleriniz ve hayalleriniz neler?

Piyasa koşulları elverdiği sürece daha fazla istihdam yaratmayı ve yeni yatırımlar yapmayı hedefliyoruz. Uzun vadede katma değerli ürünler üretmek ihracat payımızı artırmak ve bölgesel kalkınmaya katkı sunmayı sürdürmek istiyoruz.

Hilal Orman Ürünleri'nin adını yalnızca Karabük'te değil, tüm Türkiye'de duyurmak en büyük hedeflerimiz arasında yer alıyor.

06 Karabük'ün orman varlığına rağmen daha çok demir-çelik sektörüyle anılması hakkında ne düşünüyorsunuz?

Bu durum, Yenice'nin uzun yıllardır süregelen yapısal sorunlarından biri.



Karabük doğal olarak demir-çelik sanayisiyle özdeşleşmiş bir şehir; ancak orman ve doğa varlığı açısından Türkiye'nin en zengin bölgelerinden birindedir.

Ormanlık sektördeki örgütlü yapıların büyük bölümü hâlen eski bağlarımızın bulunduğu Zonguldak merkezlidir. Bu da Yenice'nin potansiyelinin tam anlamıyla ortaya konulmamasına neden oluyor. Oysa Yenice ormanları, ülkemizin en verimli orman

alanları arasında yer alıyor.

Temennimiz; bu potansiyelin doğru yönetim, güçlü kooperatifleşme ve sürdürülebilir ormancılık politikalarıyla ekonomiye kazandırılmasıdır. Ormanlık ve turizm, Yenice'nin geleceğini birlikte inşa edebilecek iki temel sektördür.

07 Hammadde ve girdi maliyetlerindeki artış sektörünüzü nasıl etkiliyor?

Hammadde alımlarımızın tamamını devlet kurumları aracılığıyla gerçekleştiriyoruz. Fiyatlar ve ödeme koşulları kamu tarafından belirlendiği için yapılan artışlar üretim maliyetlerimizi doğrudan etkiliyor.

Bunun yanı sıra imalatta kullanılan ithal girdilerdeki fiyat artışları ve bölgemizde yaşanan nitelikli iş gücü sıkıntısı da maliyet baskısını artırıyor. Umudumuz, 2026 yılının sektörümüz açısından daha dengeli ve sürdürülebilir bir yıl olması.



ALT SEZER
Imren
Lokumları Safranbolu



BİR LOKUM BİR MUTLULUK

1942 yılından itibaren
tatlı bir gelenek



Merkez Ofis

0(370) 712 77 33

Online Sipariş

0(370) 725 45 00

www.imrenlokumlari.com



■ **Merve UZUN**
Ihlamur Kadın Girişimi ve
Üretim Kooperatifi Başkanı

YÖRESEL ÜRÜNLERİMİZİ, AÇMAYI İSTEDİĞİMİZ İŞYERİYLE DAHA ULAŞILABİLİR HALE GETİRMEYİ HEDEFLİYORUZ

01 Merve Uzun kimdir?

Cemal ve Hacer Beşevli çiftinin ikinci çocuğu olarak 2000 yılında Karabük'te dünyaya geldim. İlkokul ve ortaokul eğitimimi Güney İlköğretim Okulu'nda, lise öğrenimimi ise Yenice Çok Programlı Anadolu Lisesi'nde tamamladım. Çocuk Gelişimi mezunuyum.

Hedefim, benim gibi ev hanımı olan kadınları sosyal ve ekonomik hayata dâhil etmektir. Bu hedef doğrultusunda önemli bir adım attım ve başardım. Bugün kadınlar hem kendi işlerini yapıyor hem de kendi kazançlarını elde ediyorlar.

02 Kadın Kooperatifini kurma kararını nasıl aldınız?

Yıllardır çevremde bazlama, yufka gibi yöresel ürünleri büyük bir ustalıkla yapan birçok kadın vardı. Ancak bu kadınların çoğu, emeklerini değerlendirebilecekleri bir imkânâna sahip değildi. Bunu fark ettikçe, "Neden kadınlar bir araya gelerek güçlerini birleştirmesin?" sorusu zihnimde yer etmeye başladı.

Zamanla bu düşünce büyüdü ve bir kadın kooperatifi kurmaya karar verdim. Amacım, hem geleneksel lezzetlerimizi yaşatmak hem de kadınların emeklerinden gelir elde etmelerini sağlamaktı. Birlikte üretmenin bizlere güç ve cesaret vereceğine yürekten inandım.

03 Kooperatifinizde neler üretiliyor?

Kooperatifimizi kurduktan sonra her şey yavaş yavaş şekillenmeye başladı. Birlikte üretmeye, paylaşmaya ve emeğimizin karşılığını almaya başladık. Bazlama ve yufkanın kokusu mutfağımızdan yayılırken, birlikte başarmanın mutluluğu da yüreğimizi doldurdu.

Bugün geldiğimiz noktada ürünlerimizi çevremize ulaştırıyor, kadın emeğini hak ettiği değere taşımaya çalışıyoruz. Bu kooperatif bizim için yalnızca bir iş değil; dayanışmanın ve birlikte daha güçlü olmanın somut bir örneği oldu.

Bu yolda elbette yalnız değildik. Bizlere destek olan muhtarımız ve kooperatifin kurulmasına katkı sağlayan birçok kişi oldu. Şu anda kendimizi geliştirmeye devam ediyor; tarhana, erişte, turşu, sirke, baklava ve daha birçok yöresel ürünü üretmekteyiz. Yöresel lezzetlerimizi en iyi şekilde üretmeye ve tanıtmaya kararlılıkla devam edeceğiz.

Bu süreçte desteklerini esirgemeyen;

- ▶ Yenice Kaymakamımız Sayın **Mert Çanga**'ya,
 - ▶ Yenice Belediye Başkanımız Sayın **Ş. Sertaş Karakaş**'a,
 - ▶ Ticaret İl Müdürümüz Sayın **Gamze Aydın** ve değerli müdürlük personeline,
 - ▶ Tır Köyü Muhtarımız **Cemal Beşevli**'ye,
- ayrıca emek veren, katkı sunan tüm kurum, kuruluş ve paydaşlara içten teşekkür ederiz.



04 İlerleyen zamanda neler yapmak istiyorsunuz?

Elbette kendimizi geliştirmek, daha fazla insana ulaşmak ve verimli ticari faaliyetler gerçekleştirmek istiyoruz. Şu anki en büyük hedefimiz bir işyeri açmak ve yöresel ürünlerimizi bu işyeri aracılığıyla daha kolay ulaşılabilir hâle getirmek. Bu hedefi kısa sürede başaracağımıza inanıyoruz.

05 Ihlamur isminin kooperatifiniz için anlamı nedir?

Ihlamur Kadın Girişimi ve Üretim Kooperatifimiz Karabük ilinin Yenice ilçesinde bulunmaktadır. Yenice, Ihlamuru ile meşhur bir ilçedir. Yenice Ihlamur Seyir Terası ve Avrupa Birliği tesciline sahip Ihlamur Balımız bunun en güzel göstergesidir. Yaz aylarında ilçemiz adeta Ihlamur kokar. Bu nedenle kooperatifimize en çok yakışan ismin "Ihlamur" olduğuna birlikte karar verdik.

■ **Doç. Dr. Ali BAŞARAN**
Karabük Üniversitesi
İşletme Fakültesi

KARABÜK ÜNİVERSİTESİ PERSONELİ VE ÖĞRENCİLERİ İLE KARDEMİR GRUBU PERSONELİNİN 2024 YILI İÇİN TAHMİNİ AYLIK HARCAMA TUTARI

Karabük'te 2013'ten günümüze Karabük Üni. araştırma, geliştirme, yayın, yenilikçilik faaliyetlerinden ziyade şahsen kaç personel ve kaç öğrenci var sorusuna muhatap olmuştum. Genelde üniversitemizin Karabüklülerin sağlığına, Karabük sanayisine, ticaretine, ormanlarına, turizmüne, tarihine, vd. projelerle katkılarına odaklanılmamaktadır.

T.C. Karabük Üniversitesi 2024 Yılı İdare Faaliyet Raporu'na göre öğrenci sayısı 42.146¹, 1.161 akademik, 989 idari olmak üzere toplamda 2.150² personeli mevcuttu. Aynı rapora göre 2024 yılında 2.070.633.494,77₺ harcanmıştır. Personele yıllık 1.655.662.234,57₺ her ay ise ortalama 137.971.852,88₺ harcanmıştır. 2024 yılı için bir Karabük

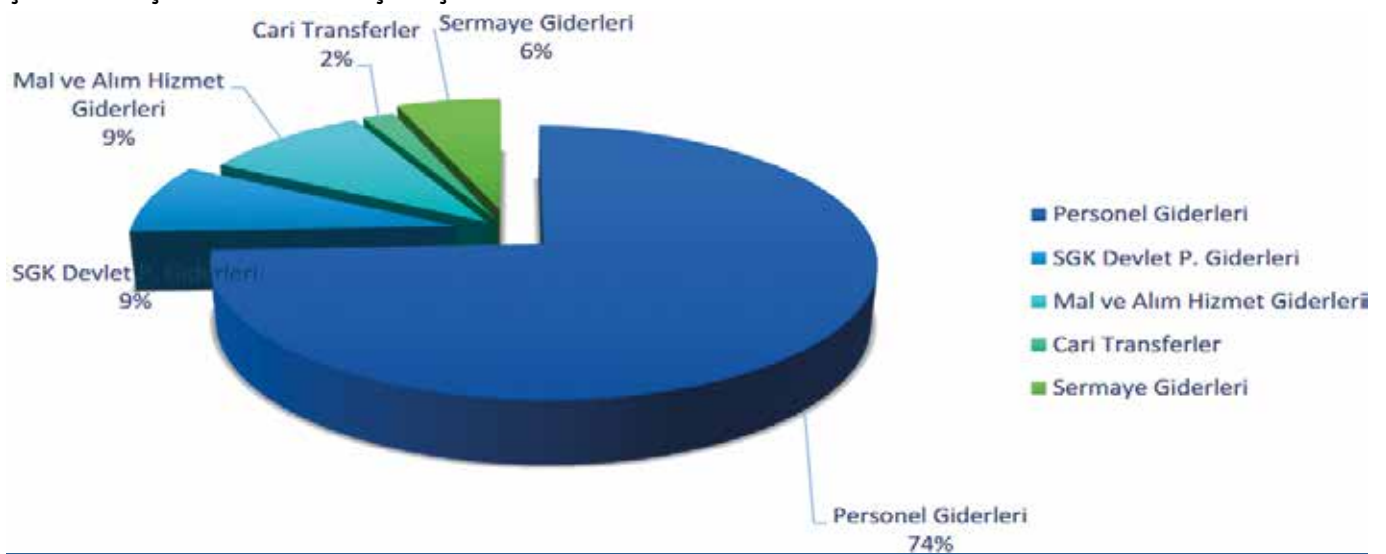
Üni. personelinin ortalama maliyeti 54.881,40₺ olarak gerçekleşmiştir.

Karabük Üniversitesi öğrencilerinin harcamalarını da bulmak gerekir. Öğrencilerin ortalama harcamalarının bulunması oldukça güçtür. Burada kullandığımız tahmin yöntemine göre bulunan ortalama harcama tutarından daha az veya daha çok harcayan öğrencilerin olacağı unutulmamalıdır. Öğrenciler harcamalarını, masraflarını genelde yaz tatilinde çalışıp biriktirdiklerinden, ailelerinin aylık desteğiyle, burs veya kredi ile karşılamaktadır. Ailelerin desteklerinin önemli bir payı³ olduğu için aile desteğini tahmin etmek gerekmektedir. Öğrenci aileleri genelde alt gelir grubundandır. TÜİK verilerine göre Türkiye'de Ocak 2024'te



ücretli çalışan sayısı yaklaşık 15 milyon 074 bin kişidir.⁴ 2024 yılı itibarıyla tüm özel sektör işçilerinin %53,2'si asgari ücrete komşu ücretlerle çalışıyordu⁵ ve 2024'te net asgari ücret 17.002,12₺⁶ idi. 2024'te ortalama bir

Şekil 1: Bütçe Giderlerinin Gerçekleşme Durumu



Kaynak: T.C. Karabük Üniversitesi 2024 Yılı İdare Faaliyet Raporu, Karabük 2025 sf. 125.

¹ <https://strateji.karabuk.edu.tr/yuklenen/dosyalar/12620032025140325.pdf> erişim 13 Ocak 2026 sf. 1, 26, 57, 69, 70, 71.

² <https://strateji.karabuk.edu.tr/yuklenen/dosyalar/12620032025140325.pdf> erişim 13 Ocak 2026 sf. VIII, 1, 26, 41, 42.

³ Doğan, H. ve Akçalı, G. (2021) "Üniversite Öğrencilerinin Yaşadıkları Sosyo-Ekonomik Sorunlar Üzerine Bir İnceleme", Üniversite Araştırmaları Dergisi, Aralık 2021, Cilt 4, Sayı 3, Sayfa: 309-316, s. 313.

⁴ <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Ucretli-Calisan-Istatistikleri-Subat-2025-53996> erişim 13 Ocak 2025.

⁵ DISK-AR asgari ücret araştırması 2026, İstanbul • Aralık 2025, <https://arastirma.disk.org.tr/wp-content/uploads/2025/12/ASGARI-UCRET-2026-FINAL-rev.pdf> erişim 13 Ocak 2025, sf. 17.

⁶ <https://www.csgeb.gov.tr/Media/pbqphfb4/2024-asgari-%C3%BCcret.pdf> erişim 13 Ocak 2025.

hanede 3,11⁷ kişi yaşadığına göre asgari ücreti yani 17.002,12₺'yi 3,11'e böldüğümüzde 5.467₺ sonucu çıkmaktadır. 2024'te büyük ihtimalle bir aile evladına aylık 5.467₺ destekleyebiliyordu. Buna göre öğrencilerin aylık $42.146^8 \times 5.467₺ = 230.412.182₺$ yıllık ise $(230.412.182₺ \times 12) 2.764.946.184₺$ harcaması olduğu tahmin edilebilir. Farklı ortalama gelir bulan bir araştırma vardır¹⁰.

Aylık personel gelirleri ile öğrencilerin aylık harcamalarını topladığımızda $137.971.852,88₺ + 230.412.182₺ = 368.384.034₺$ sonucunu vermektedir. Karabük Ün. personeli ve Karabük Üni. öğrencilerinin yıllık harcamaları toplamı 4.420.608.418₺ olmalıdır.

YİH'yı kullanmak zorunda kaldık. Karabük Üni. personeli ve öğrencilerinin 2024 Karabük GSYİH'sında %4,7 payı (4.420.608.418₺ / 93.927.966.000₺) olduğunu tahmin etmekteyiz.

Bazen Kardemir'in Karabük ekonomisine katkısı ile Karabük Üni. katkısının karşılaştırıldığına şahit olmaktadır. Katkının nasıl hesaplanacağına göre bu sonuç değişebilir. 2024 yılında Kardemir grup personeli toplam sayısı 4.519¹¹ idi. 01 Ocak – 31 Aralık 2024 itibarıyla personel gideri 4.810.227.027₺¹² olduğuna göre aylık ortalama 400.852.252₺ ödenmiş olmalıdır. Bu halde Kardemir grubu personelinin 2024'te Karabük GSYİH'sındaki payı %5,1 (4.810.227.027₺ / 93.927.966.000₺) olduğunu tahmin

Sonuç olarak Karabük Üni. gerek harcamaları gerek ise araştırma, geliştirme, yenilikçilik faaliyetleri ile Karabük ekonomisinin önde gelen iktisadi değerleri arasında yer almaktadır. Araştırma, geliştirme ve yenilikçilik potansiyelinin Karabük halkı ve işletmelerine en fazla faydayı sağlayacak şekilde mekanizmalar oluşturulmasının Karabük halkı, ekonomisi için fevkalade yarar sağlayacağı kanısındayım. Kardemir 1930'lu yıllarda Türkiye için bir yenilik iken zamanla eskimiş, yenilikçilikten uzaklaşmış, eski teknoloji ve idari anlayışla üretimine devam edememiştir. https://www.kardemir.com/ozet_mali_tablolar¹³ 2024-12, 2023-12, 2022-12 için Araştırma ve Geliştirme Giderleri (-) 00 olduğu görülmektedir.¹⁴ İktisat tarihi ülkelerin, şehirlerin yeni teknolojik ürünlerle, hafif ancak pahalı ürünleri üreterek kalkındığını, refaha kavuştuğunu göstermektedir. **☞ Sonuç olarak her ne kadar Karabük Üni. personeli ve öğrencilerinin Karabük ekonomisine katkısı önemli olsa da Karabük Üni. araştırma geliştirme kabiliyetinden Karabük kamu ve özel kesiminin nasıl daha fazla faydalanılmasına odaklanmak gerekir. ☞**

Tablo 1: Gayrisafi yurt içi hasıla, iktisadi faaliyet kollarına (A10) göre, cari fiyatlarla, (bin ₺)

Yıllar	Türkiye	Karabük	Karabük / Türkiye
2020	5 141 710 601	11 828 914	%0,23
2021	7 433 799 908	19 307 355	%0,26
2022	15 325 857 492	33 598 883	%0,22
2023	27 091 469 065	58 253 925	%0,21
2024	44 587 225 440	93 927 966	%0,21

Kaynak: <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Il-Bazinda-Gayrisafi-Yurt-Ici-Hasila-2024-53930> erişim 17/01/2026.

GSYİH üç yöntemle hesap edilebilir; üretim, harcama ve gelir. Harcama yöntemine göre. TÜİK Türkiye'nin GSYİH'sını üç yöntemle de hesap ederken illerin GSYİH'sını üretim yöntemi ile hesap etmektedir. Bunun bazı sakıncaları olmakla birlikte elimizde Karabük için harcama yöntemiyle hesap edilen bir GSYİH'la olmadığından üretim yöntemi ile hesap edilen GS-

etmekteyiz. Şu hâlde Karabük Üni. mensupları ile Kardemir grubu mensuplarının harcamaları Karabük GSYİH'sının %9,8'ine tekabül etmektedir. Payın hesabı doğrudan harcama etkisine göre yapılmıştır, çarpan etkilerini içermediği göz ardı edilmemelidir. Ayrıca üretim katkısı ile harcama katkısının metodolojik olarak farklı olduğu hatırlanmalıdır.

Bu yazı erişilebilen verilerin değerlendirilmesiyle hazırlandığından tamlık ve hatasızlık iddiasında değildir. Diğer araştırmacıların daha çok veri ile daha iyisi ve daha isabetlisini hazırlaması temennisi ve bu vesile ile siz değerli hemşerilerime selam ve hürmetlerimi sunuyorum.

⁷ <https://data.tuik.gov.tr/Bulten/Index?p=Istatistiklerle-Aile-2024-53898> erişim 15/01/2026.

⁸ 2024-2025 eğitim öğretim yılında 5.188 öğrenci ayrılmıştır. Türkiye ortalaması ile karşılaştırılıp önlem alınmasında fayda vardır. <https://oidb.karabuk.edu.tr/yuklenen/dosyalar/12618032025120433.pdf> Ocak 2025 Öğrenci İşleri Daire Başkanlığı 2024 yılı birim faaliyet raporu sf. 19.

⁹ Üniversitemizde 92 farklı ülkeden 11.072 uluslararası öğrencinin harcamalarına ilişkin bir tahmine yarayacak bir veri bulunmadığına rağmen, bu öğrencilerin de Türk öğrenciler kadar harcama yaptığını farz edilmiştir. T.C. Karabük Üni. 2024 yılı idare faaliyet raporu Karabük 2025, sf. 1.

¹⁰ 9 öğrenci üzerinde yapılan araştırmada ailelerin ortalama geliri 38.000 ₺ olarak tahmin edilmiştir.

¹¹ <https://kap.org.tr/tr/api/file/download/4028328c950ba8c80195718c46db099631> aralık 2024 tarihi itibarıyla hazırlanan konsolide finansal tablolar ve bağımsız denetçi raporu, sf. 6.

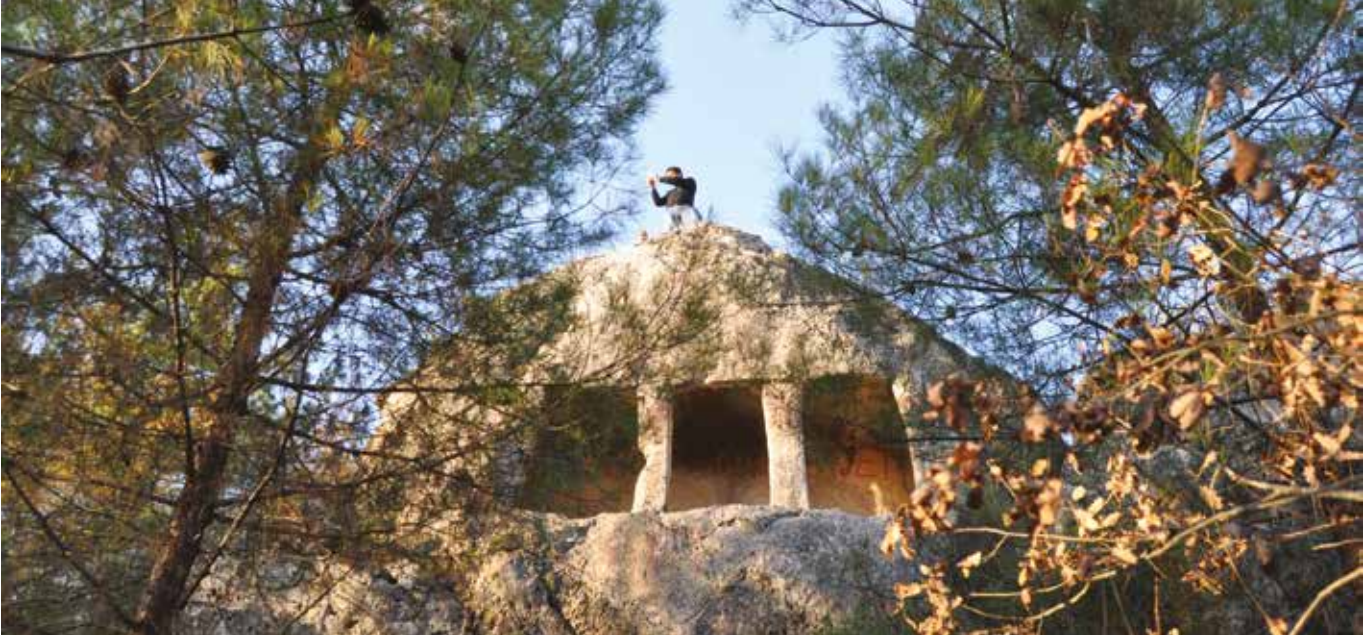
¹² <https://kap.org.tr/tr/api/file/download/4028328c950ba8c80195718c46db099631> aralık 2024 tarihi itibarıyla hazırlanan konsolide finansal tablolar ve bağımsız denetçi raporu sf. 68.

¹³ https://www.kardemir.com/ozet_mali_tablolar erişim 16/01/2026.

¹⁴ <https://kap.org.tr/tr/api/file/download/4028328c950ba8c80195718c46db099631> adresindeki Kardemir Karabük Demir Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. Ve bağlı ortaklıkları 31 aralık 2024 tarihi itibarıyla hazırlanan konsolide finansal tablolar ve bağımsız denetçi raporunun 57'nci sayfasında farklı bir rakam görünmektedir.

- **Dr. Öğretim Üyesi Yaşar Serkal YILDIRIM**
Karabük Üniversitesi Arkeoloji Bölümü

KARABÜK İLİ ARKEOLOJİK YÜZEY ARAŞTIRMALARI



Yüksek öğrenimimi Ege Üniversitesi ve Dokuz Eylül Üniversitesi'nde tamamladıktan sonra 2011 yılından beridir de Karabük Üniversitesi'nin Arkeoloji Bölümü'nde akademisyen olarak görev yapmaktayım. Ülkemizin tarihine ve arkeolojisine duymuş olduğum hayranlık sayesinde Türkiye'nin doğusundan batısına pek çok arkeolojik kazı ve araştırmada yer alma fırsatı buldum. Bilimsel çalışmalarım özellikle gastro-arkeoloji ve Batı Karadeniz arkeolojisi üzerine yoğunlaşmaktadır. 2017 yılından itibaren de yürütmekte olduğum "Karabük İli ve İlçeleri Arkeolojik Yüzey Araştırmaları" kapsamında da Karabük'ün ilçelerini ve köylerini araştırarak ilimizin kültür envanterinin tespiti, belgelenmesi ve korunmasına yönelik projelerde aktif olarak görev almaktayım. Ayrıca Batı Karadeniz'deki çeşitli arkeolojik kazı ve araştırmalara katılarak kültürel mirasın ortaya çıkarılarak araştırılmasına katkı sunmaya devam etmekteyim.

Büyük sanayi tesisleri, tarihi, turistik ve doğal güzellikleri ile tanınan Karabük ilimizde, son yıllarda yapılan arkeolojik kazı ve araştırmalar sayesinde kültür varlıkları bakımından da oldukça zengin olduğu anlaşılmıştır. Nitekim, 2016 yılında başlamış olduğumuz Karabük'ün arkeolojik alanlarının araştırılması yönündeki çabalarımız 2017 yılından itibaren Kültür ve

Turizm Bakanlığından alınan izinler doğrultusunda büyük bir ivme kazanmıştır. Bu çalışmalar bize Karabük'ün altı ilçesi ile birlikte 277 köyünü inceleme fırsatı vermiştir. 2019 yılından günümüze kadar Yenice'de Kelemen Mağarası, Safranbolu'da Hızır, Bulak vb. mağaralarda yapılan incelemelerin neticesinde de Karabük tarihinin bilinenden çok daha eskiye dayandı-

ğı anlaşılmıştır. Bu konudaki araştırmalarımız halen devam etmekte olup bölgenin tarihinin Geç Kalkolitik Döneme kadar uzandığı yani günümüzden yaklaşık olarak 6000 yıl kadar daha eskiye gittiği anlaşılmıştır.¹ Tabii ki bölgedeki çalışmalar nispeten daha yenidir ancak ileride yapılacak daha detaylı bilimsel kazı çalışmaları neticesinde, bölgenin tarihçesi hakkında

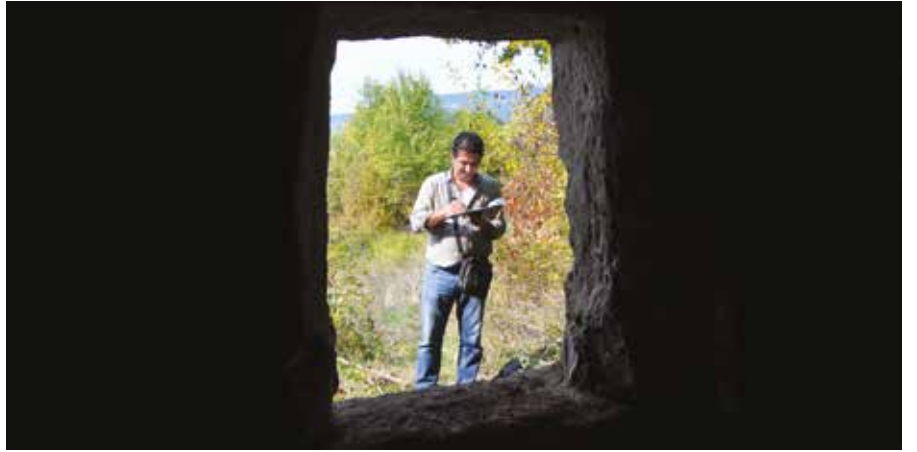
çok daha detaylı bilgilere ulaşılabileceği mümkün olacaktır.

Karabük'te yıllardır yapmış olduğumuz araştırmalar bize, bölgenin dağlık coğrafyasının da etkisiyle kaya mimarisi açısından oldukça zengin olduğunu göstermiştir. Özellikle de Karabük'ün, Soğanlı Çayı Vadisi gibi, nispeten sulak ve düz alanlarında tespit edilen çok sayıdaki kaya mezarı, basamaklı kaya sunağı, ana kayaya oyulmuş üzüm işlikleri gibi kültür varlıkları bunu kanıtlamaktadır.²

Bunun sebeplerine baktığımızda ise, Antik Çağda Paphlagonia olarak adlandırılan bu bölgede yaşayan insanların özellikle öteki dünya inancının bunda çok etkili olduğunu bilmekteyiz. Ölümünden sonraki hayata inanan Paphlagonialılar ebedi konutları olarak gördükleri mezar yapılarına ayrı bir önem vermiş; bu amaçla da sosyal statülerine, zenginliklerine ve ölü gömme geleneklerine bağlı olarak kayaları oyarak farklı boyut ve planda kaya mezarları yapmışlardır.²



Antik Çağ'ın Paphlagoniası'nın yaygın mezar tiplerinden biri olan kaya mezarlarının bölgenin, dağlık coğrafyası ile de son derece uyumlu olduğunu görmekteyiz. Özellikle de halk arasında "Kral Mezarı" olarak bilinen



"Gerdek Boğazı Kaya Mezarı", "Çatalın" ya da Emmen gibi anıtsal cephele kaya mezarlarında, ahşap konutlardakine benzer mimari detayların süsleme unsuru olarak kullanılması açısından Anadolu'daki kaya mezarları arasında ayrıcalıklı bir yere sahiptir.² Özellikle de mezar odalarındaki tavan süslemeleri bölgenin geçmişten günümüze kadar uzanan ahşap konut mimarisinin süsleme motiflerini yansıtmaması açısından çok dikkat çekicidir. Bugün bile Safranbolu'nun meşhur konaklarında bu tavan süslemelerinin benzerlerini görmek mümkündür.

Paphlagonia'nın erken dönemlerinden kalan, zengin sınıfa ait az sayıdaki anıtsal cephele görkemli kaya mezarlarına rağmen, Roma Dönemi'ne geldiğinde daha sade bir düzenlemeye sahip olan basit cephele kaya mezarlarının halk arasında giderek yaygınlaşmış olduğunu görmekteyiz.³ Bu basit cephele kaya mezarlarının bazıları üzerinde görülen asma, üzüm salkımı motifi, bağ bıçağı ve buna benzer şeklindeki süslemeler oldukça dikkat çekicidir. Bu kabartmalar birer mezar süslemesi olmasının ötesinde yapıldıkları dönemin insanların inançlarını, sanatsal beğenilerini, tarımsal uğraşlarını ve ölü gömme geleneklerini adeta bize fısıldayan zamanlarının birer sessiz tanıklarındırlar aynı zamanda.³

Kaya mezarlarının dışında Anadolu'nun piramitleri olarak anılan tümülüs tarzındaki mezar yapılarına da Karabük ilinde de sıklıkla rastlanmaktadır. Zemine açılan bir mezar odasının üzerine farklı teknikler kullanılarak toprağın yığılması ile oluşan bu sivri tepelerin ilimizdeki mevcut örnekleri arasında özellikle Safranbolu'daki Gümüşlük ile Konarı Tümülüsleri büyüklükleri ile en dikkat çekici olanlarıdır.² Bunların boyutları ölen kişinin toplum içerisindeki konumuna, ekonomik zenginliğine bağlı olarak değişmektedir. Maalesef definicilerin başlıca hedefi olan bu tümülüslerin çoğu kaçak kazılar neticesinde soyulmuştur.²

Üzümün bölge için ne kadar önemli bir ticari ürün olduğu sadece mezar taşları, mozaikler, kaya mezarları üzerindeki süslemelerden değil bunun yanı sıra Soğanlı Çayı Vadisi ve çevresinde bulunan 30 yakın üzüm işliği kalıntısının varlığından da anlaşılmaktadır. Özellikle de Roma Dönemi'nde işliklerin sayısının artmış olması bölgenin ekonomisi içerisindeki önemini ve nasıl büyük bir üretim merkezi olduğunu ortaya koymaktadır. Bu da günümüzde bir sanayi kenti olarak önemli bir yere sahip olan Karabük'ün geçmişte de ne denli önemli bir üretim merkezi olduğunu ortaya koymaktadır.

Roma ve Bizans Dönemi'nde kullanıldığını bildiğimiz bu üzüm işlikleri, genellikle açık alanlarda ana kayanın üzerine oyulmuş bir ezme ve bir biriktirme havuzundan ibarettir. Zamanında bu üzümün lezzeti o kadar meşhur-

Yeri gelmişken bu konudaki sevindirici bir gelişmeyi de sizinle paylaşmak isterim: Karabük Ticaret ve Sanayi Odası, Karabük İl Kültür ve Turizm Müdürlüğü ile Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odası'nın ortaklığı, ilgili devlet

Ayrıca bölgedeki arkeolojik kültür varlığının ortaya çıkartılıp korunması amacıyla da bilimsel bir kazı projesi başvurusu hazırlanarak, Kültür ve Turizm Bakanlığı'nın iznine sunulmuştur. Bu projenin de kabul edilmesi halinde bölgede yapılacak bu tarz bilimsel kazılar ile birlikte kültürel mirasımızın definciler tarafından yok edilmeden ortaya çıkarılarak korunması, turizme kazandırılması sağlanacaktır. Bu amaçla Soğanlı Çayı Vadisi gibi alanlarda yapılacak bilimsel kazı çalışmaları büyük önem taşımaktadır. Bu tür çalışmalar için kamu kurum ve kuruluşların desteğinin yanı sıra özel kurum ve kuruluşların desteği de çok önemlidir. Özellikle de yurtdışında bu tür bilimsel kazı çalışmalarında özel kuruluşların sosyal sorumluluk projeleri kapsamında sağlamış oldukları sponsorluk bu tür çalışmaların ekonomik anlamda ana desteğini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, ülkemizde bu tür sponsorluk uygulamaları nispeten daha yeni olduğu için henüz istenilen seviyeye ulaşmamıştır. Umut ediyoruz ki ülkemizde de bu tür sponsorluk destekleri ileri ki yıllarda istenilen seviyelere ulaşacaktır. Böylece, bölgenin kültür mirasının korunup geleceğe kuşaklara aktarılabilmesinin de mümkün olacağına inanmaktayız.

dur ki bu üzümlerden üretilen şarabın Batı Karadeniz'in adeta otobanları gibi işleyen nehirler aracılığıyla Tios (Filyos) Limanına taşındığı ve buradan da bütün Karadeniz ve Akdeniz'deki limanlara ihraç edildiği anlaşılmıştır.³ Günümüzde Filyos limanının tekrar önemli bir liman haline gelmesi bölgenin geçmişten günümüze süre gelen, deniz ticaretinin önemini göstermesi açısından da çok dikkat çekicidir.

Sahip olduğumuz tüm bu zenginliğe rağmen bölgemizde yoğun olarak görülen defineci tahribatı bu zengin kültür mirasımızı tehdit etmektedir. Binlerce yıldan beri güneşin yakıcılığına, yağmurun ve karın yıkıcılığına rağmen günümüze kadar ayakta kalabilmiş bu kültür hazinelerinin definciler tarafından tahrip edilip yok olduğunu görmek son derece üzüntü vericidir. Eşsiz bir güzelliğe sahip olan kültür mirasımızın korunması sadece arkeologların ya da devletin değil tüm Karabük halkının ve Karabük'e gönül veren herkesin görevi olduğunu düşünmekteyim.



kuruluşların desteği ve bilimsel katkılarımız ile hazırlanmış olan "Tarihi Paphlagonia Vadisi" adlı proje Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı'na(BAKKA) sunulmuştur. Resmi sonucu beklenen bu proje ile Soğanlı Çayı Vadisi içerisindeki kültürel mirasımızın korunup tanıtılması böylece de bu alanın bir kültür ve doğa turizmi destinasyonu olarak bölge turizmine kazandırılması hedeflenmektedir.

Son olarak ta buradan tüm Karabük halkımıza bir çağrıda bulunmak isterim, kültürel mirasımızın tanıtılıp korunmasını sağlamak amacıyla çeşitli kamu kurumlarının desteği ile zaman zaman ücretsiz gezi ve konferanslar düzenlenmekteyiz, tüm Karabük halkımızı da bu tür etkinliklere katılmaya davet ediyoruz.

Kaynakça

- (1) F. G. Ekmen-Y. S. Yıldırım- H. Ekmen- P. Küsmesz Dumaner, Batı Karadeniz Bölgesi'nde Yapılan Yeni Araştırmalar Hakkında Bir Ön Rapor: Karabük Kelemen Mağarası, Arkeoloji ve Sanat 167, İstanbul 2021, 37-52.
- (2) Y. S. Yıldırım, "2017 Yılı Karabük İli ve İlçeleri Roma ve Bizans Dönemi Yüzeysel Araştırması", 36 Araştırma Sonuçları Toplantısı, Cilt.3, Ankara 2019, 513-529.
- (3) Y. S. Yıldırım ve D. Gür, "Güney Paphlagonia'da Roma ve Erken Bizans Dönemine Ait Bazı Arkeolojik Bulgular: Üçbölük Köyü", Tarih Kültür ve Sanat Araştırmaları Dergisi / Journal of History Culture and Art Research, 8(4), Karabük 2019, 550-569.

TOPLUMUN TEMEL TAŞI, AİLE...

■ **Fulya Sarıcı VAROĞLU**
İnşaat Mühendisi
Tima Mühendislik ve Müşavirlik
Hiz. A.Ş.Yönetim Kurulu Üyesi



Hayata gözlerimizi açtığımız ilk yer ailedir. İlk sesimizi orada duyar, ilk güven duygusunu orada hissederiz. İnsan olmayı, sevilmeyi, beklemeyi ve paylaşmayı ailede öğreniriz. Bu yüzden aile, yalnızca aynı soyadı taşıyan insanların bir araya geldiği bir yapı değil; toplumun ruhunu şekillendiren en temel değerdir.

Bir çocuğun karakteri, ailesinin ona sunduğu sevgi ve ilgiyle yoğrulur. Merhamet, saygı, sorumluluk ve vicdan gibi değerler, sessizce aile içinde büyür. Ailede sağlam atılan her adım, toplumun geleceğine atılan güçlü bir temeldir. Çünkü huzurlu bireyler, huzurlu ailelerden; huzurlu aileler ise güçlü bir toplumdur doğar.

Günümüzün hızlı ve yorucu yaşam temposu, aile bağlarını her geçen gün biraz daha zorluyor.

Aynı evde yaşayıp birbirine vakit ayıramayan insanlar, ortak sofraların yerini alan sessiz ekranlar, paylaşımdan uzaklaşan ilişkiler... Oysa aile, emek ister. Dinlenmeyi, anlamayı ve birlikte susabilmeyi gerektirir. Aile içinde kurulan her sıcak bağ, toplumda kaybolmaya yüz tutan güven duygusunu yeniden yeşertir.

Aile yapısının güçlenmesi, yalnızca bireysel çabalarla değil, toplumsal bir bilinçle mümkündür. Ailelerin ekono-

mik ve sosyal olarak desteklenmesi, çocukların güvenle büyüebileceği ortamların oluşturulması, ebeveynlerin yükünü hafifleten imkânların yaygınlaşması aile içindeki dengeyi korur. Kendini güvende hisseden bir aile, ha-

yata daha umutla bakar. Aile içi iletişimi güçlendiren rehberlik ve danışmanlıklar, ebeveynlik yolculuğunda verilen destekler, kırılmalar yaşanmadan önce uzanan bir el gibidir. Özellikle genç ailelerin yalnız olmadığını hissetmesi, dayanışma duygusunu canlı tutar. Çünkü aile, zorluklar paylaşıldıkça ayakta kalır.

Sevginin ve saygının hâkim olduğu, bireylerin kendini güvende hissettiği aile ortamları, toplumun vicdanını da besler. Şiddetten uzak, anlayışın egemen olduğu her yuva; yarının daha adil, daha huzur-

lu toplumunun habercisidir. Ailede öğrenilen davranışlar, bireyin toplumla kurduğu ilişkinin aynasıdır.

Aileyi güçlendirmek; aslında insanı, toplumu ve geleceği korumaktır. Büyük sözler söylemeden, küçük ama samimi adımlarla... Bir sofrada buluşarak, bir çocuğun gözlerine sevgiyle bakarak, birbirini gerçekten dinleyerek. Çünkü toplumun temeli aileyle atılır; gelecek de orada sessizce şekillenir.





Sevdiklerinize en güzel hediyeleri seçerken,
mutluluğu da birlikte paylaşalım.

**Gününüz alışveriş kadar keyifli,
indirimler kadar tatlı geçsin!**





ANADOLU'DA PERAKENDENİN DÖNÜŞÜMÜ: KARABÜK'TE SÜRDÜRÜLEBİLİR AVM YÖNETİMİ



■ **Sevgi ÇELİK**
Onel Kurumsal İletişim Müdürü

Türkiye'de organize perakende sektörü son on yılda önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Büyükşehir merkezli büyüme modelinin yerini artık Anadolu şehirlerinde daha stratejik, daha verimli ve daha sürdürülebilir yatırımlar alıyor. Bu dönüşümün güçlü örneklerinden biri de Karabük'te faaliyet gösteren ONEL AVM'dir.

Bölgesel Ekonomide AVM'lerin Rolü

Karabük gibi sanayi kimliği güçlü bir şehirde AVM yönetimi yalnızca ticari bir faaliyet değildir; aynı zamanda bölgesel ekonomik canlılığın önemli bir parçasıdır. Şehrin temel dinamiklerini şekillendiren Kardemir gibi büyük sanayi kuruluşları, bölgedeki gelir yapısını ve tüketim alışkanlıklarını doğrudan etkiler.

Bu nedenle AVM yönetiminde başarı; demografik yapıyı, gelir dağılımını ve tüketici beklentilerini doğru analiz etmekten geçer. Anadolu şehirlerinde sürdürülebilirlik, yüksek metrekare yatırımı değil; doğru marka karması,

ulaşılabilir fiyat politikası ve güçlü yerel entegrasyonla sağlanır.

Finansal Disiplin ve Operasyonel Verimlilik

2026 itibarıyla perakende sektöründe en belirleyici unsurların başında maliyet yönetimi geliyor. Enerji giderleri, operasyonel maliyetler ve kiracı sürdürülebilirliği artık AVM yönetimlerinin temel gündem maddesi.

ONEL AVM olarak önceliğimiz:

- ▶ Doluluk oranını maksimum seviyede tutmak
- ▶ Ciro bazlı kiralama modelini dengeli uygulamak
- ▶ Enerji verimliliği yatırımlarıyla gider optimizasyonu sağlamak
- ▶ Kiracı memnuniyetini uzun vadeli iş ortaklığına dönüştürmek

Finansal başarı artık yalnızca kira gelirine değil, ekosistem yönetimine dayanıyor. Kiracının kazandığı, ziyaretçinin memnun olduğu ve yatırımcı-

nın sürdürülebilir getiri elde ettiği bir denge modeli oluşturmak gerekiyor.

Tüketici Davranışlarındaki Değişim

Dijitalleşme ve e-ticaretin yükselişi fiziksel perakendeyi dönüştürüyor ancak ortadan kaldırmıyor. Özellikle Anadolu şehirlerinde AVM'ler yalnızca alışveriş alanı değil, sosyal yaşam merkezi konumunda.

Bu nedenle finansal planlama yapılırken şu üç başlık kritik önem taşıyor:

- ▶ Deneyim odaklı alanlar
- ▶ Yerel etkinlik ve sosyal entegrasyon
- ▶ Aile segmentine yönelik hizmet çeşitliliği

Finans dünyasının perspektifinden bakıldığında AVM yönetimi artık yalnızca gayrimenkul işletmeciliği değil; finansal mühendislik, risk yönetimi ve sosyo-ekonomik analiz disiplinlerinin birleşimidir. Anadolu'da başarı; ölçekle değil, doğru stratejiyle gelir.

OLAY KIRTASIYE OFİS MAKİNELERİ

OKUL VE OFİS KIRTASIYE ÜRÜNLERİ



FOTOKOPİ MAKİNESİ TONERLERİ VE SARF MALZEMELERİ %100 GARANTİLİ TONER DOLUMU



**TÜRKİYE'NİN EN KALİTELİ BASKISI
TÜRKİYE'NİN EN UCUZ FİYATIYLA
SADECE OLAY KIRTASIYEDE**



Kırtasiye Merkez: Fevzi Fırat Caddesi Çarşı Merkezi - KARABÜK
(Vakıfbank Yanı - İşbankası - Ziraat Bankası Karşısı) **0370 424 71 77**

Ofis Makineleri Şube : Menderes Cad. Çebioğlu Twin Towers No:4 - Karabük
(Karabük Belediyesi Altı) **0530 225 80 52**

MAHALLENİN IŞIĞI SÖNMESİN

■ Dr. Çağla ÖZDEMİR AYDIN



Akşam saatlerinde kepenkler birer birer kapanırken aslında sadece dükânlar kapanmaz. Bir mahallenin sesi azalır, bir sokağın ışığı biraz daha kısılır. Esnaf yalnızca alışveriş yapılan bir kapı değildir; o sokağın hafızasıdır, selamıdır, güven duygusudur. Çocuğun harçlığını ilk kez harcadığı yer, yaşının veresiye defterine adını yazdırırken utanç duymadığı adrestir.

Bugün ekonomik dar boğaz konuşuluyor. Rakamlar yükseliyor, maliyetler artıyor, tahsilatlar zorlaşıyor. Ama bu şehirde mesele yalnızca ekonomi değil; mesele, Karabük'ün sokaklarının canlı kalıp kalamayacağıdır. Çünkü küçük şehirlerde esnaf sadece ticaret yapmaz, şehirle birlikte yaşar.

Elbette duygular tek başına yetmez. Ayakta kalmak için akılcı olmak gerekir. Bu süreçte Karabüklü yerel esnafın da yapması gereken, önce kendi işletmesinin iç dengesini sağlamaktır. Nakit akışını kontrol altına almak, gereksiz giderleri ayıklamak, israfı önlemek... Küçük görünen kaçaklar büyük yorgunluklara dönüşür. Kriz zamanında en büyük güç, sadeleşme cesaretidir.

Ama sadece hesap yapmak da yetmez. Bu dönem, müşteriyle mesafeyi artırma değil, yakınlaşma zamanıdır. Çünkü büyük zincir mağazaların sahip olmadığı bir şey vardır: samimiyet. İsmiyle hitap edilen müşteri, hal hatırı sorulan komşu, kapıdan içeri girerken yüzüne bakılan insan... İşte yerel es-

nafın gerçek sermayesi budur. Küçük bir indirimden daha kıymetli olan, sıcak bir tebessümdür bazen.

Dijital dünya ise artık kapının hemen dışındadır. Sosyal medyada görünür olmak, mahalle sınırlarını aşmak demektir. Karabük gibi şehirlerde üniversitenin, sanayinin ve genç nüfusun dinamizmi doğru kullanıldığında yerel işletmeler için yeni fırsatlar doğabilir. Görünür olan yaşar; görünmez olan unutulur.

Elbette zor günlerden geçiyoruz. Belki her akşam hesaplar yeniden yapılıyor, belki her sabah yeni bir maliyetle uyanılıyor. Fakat unutulmamalıdır ki krizler kalıcı değildir. Kalıcı olan, insanların hafızasında bıraktığımız izdir. Bir esnaf kepenk kapattığında sadece bir dükân değil, bir hikâye eksilir bu şehirden.

Mahallenin ışığı sönmessin istiyorsak, hem esnafın dirayetli olması hem de vatandaşın yerel olanı sahiplenmesi gerekir. Çünkü güçlü şehir, güçlü mahalleyle; güçlü mahalle ise ayakta kalan esnafla mümkündür.

Belki bugün zor; ama dayanışma varsa umut da vardır. Ve umut varsa, o ışık kolay kolay sönmeyiz.



ajansdükkanı
DİJİTAL SOSYAL MEDYA REKLAMLARI

Markanızı Nasıl

Farklı

Kılacağımızı Biliyoruz.



 ajansdükkanı

0533
924 78 37

SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



SAKA[®]
DEMİR ÇELİK
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Tel: (+90) 370 413 02 33
Faks: (+90) 370 424 73 59

SAKA Demir Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Sanayi Bölgesi No:9 KARABÜK

www.sakadc.com.tr

1972

S A F A L T I N[®]

1972

KUYUMCULUK



■ SafAltın Kıranköy Şube

📍 Kaya Erdem Cd. Kıranköy
Safranbolu / KARABÜK

☎ 0(370) 712 16 46

■ SafAltın Karabük Şube

📍 Hürriyet Caddesi 153/B
Merkez / KARABÜK

☎ 0(370) 424 44 93

■ SafAltın Atamerkez Şube

📍 Yeni Mh. Sadri Artunç Cd.
Ata İş Merkezi Z/10
Safranbolu / KARABÜK

☎ 0(370) 712 54 53



www.safaltin.com.tr



[safaltinkuyumculuk](https://www.instagram.com/safaltinkuyumculuk)