

■ Hakan Pişkin
Oyuncu /Yönetmen

BU TOPRAKLARIN SEVDALISI KÜLTÜR VE SANAT
ELÇİMİZ HAKAN PIŞKİN DİYOR Kİ

“SANATA KÜLTÜRE KAPILARI KAPAMAK
DIŞ DÜNYA İLE ORTAK ALANLARI DA
YİTİRMEK ANLAMINA GELİR ÇÜNKÜ
SANATIN EVRENSEL BİR BOYUTU VARDIR.”

06

Siyasi ve askeri
başarılar ne kadar
büyük olursa olsunlar,
ekonomik başarılarla
süslenmezlerse
meydana gelen zaferler
süreklili olamaz.

H. Ortak

ekonomikarabük

www.ekonomikarabuk.com

YIL 6 | SAYI 23 | AĞUSTOS · EYLÜL · EKİM 2023



İŞ ADAMI HAKAN EKEN VE
ORTAĞI HALİL İBRAHİM YILMAZ

**TINY HOUSE
PROJESİ İLE
TÜRKİYE MARKASI
OLMA YOLUNDA
HIZLA İLERLİYOR**

04



■ Neval Sığın
İşletme Sahibi

**DİJİTAL
PAZARLAMANNIN ÖNCÜ
FİRMALARINDAN
BY NEVAL GLOBAL
BİR MARKA OLMA
YOLUNDA HIZLA
BÜYÜYOR**

02

■ Berkay Öztürk
Loxie Ceramic
İşletme Sahibi



**SAFRANBOLU'YU EL YAPIMI
SERAMİKLE TANIŞTIRAN GENÇ
İŞ ADAMININ EN BÜYÜK HAYALI
ULUSAL BİR MARKA OLMAK**

03



DİJİTAL PAZARLAMANIN ÖNCÜ FİRMALARINDAN BY NEVAL GLOBAL BİR MARKA OLMA YOLUNDA HIZLA BÜYÜYOR

■ Söyleşi | Neval Sığın
İşletme Sahibi

01 Sizi tanıyabilir miyiz? Bize kendinizden bahseder misiniz?

Ben Neval Sığın. 28 Ocak 1968 yılında Safranbolu'da doğdum. Safranbolu Lisesi'nden mezun oldum. 1990'da eşim Mehmet Lütfi Sığın ile evlendim. Bir erkek evladım var. Kurumsal bir bankadan emekli olduktan sonra kendi markamı kurdum. Takı tasarlayıp üretmeye başladım.

02 Sevgili Neval, sizi yıllardır tanım. Yılmayan, çalışmaktan kaçınmayan, en zor günde bile ayakta kalan, asla yarınlarından vazgeçmeyen bir yapınız var. Bize iş yaşamınızdan bahseder misiniz?

Çalışmaktan ve üretmekten büyük keyif alıyorum. İnsanın üreterek mutlu olabileceğine inanıyorum. Bu sebeple yaptığım işten çok mutluyum. Mücadele etmeyi çok seviyorum, kendime hedefler koyuyorum. Hedeflerim doğrultusunda çalışıyorum. Çalıştığım doğrultuda ilerliyorum. 15 yıllık özveri ve fedakarlıklar ile istediğim noktaya adım adım yaklaşıyorum. Bu işe başlarken en büyük hayalim tasarımlarımı dünyada hiç tanımadığım insanların üzerinde görmektir. Bugün geldiğim noktada dünyaya satış yapmaya başladım. Tasarımlarıma olan ilgi beni çok mutlu ediyor.

03 İş hayatında hepimizin bir kırılma anı, dönüm noktası vardır. Sizin dönüm noktanız hangi yıllara rastlıyor?

Kendimi 38 yaşında bulduğumu düşünüyorum. 38 yaşımdan 40 yaşına kadar yolumu çizmeye ve hayallerimi gerçekleştirmeye karar verdim. 40 yaşımdan sonra emin adımlarla takı tasarım üretimime başladım.

04 Hangi alanda olursa olsun "marka" yaratmak bir bilgi ve eğitim gerektirir. Özellikle yaptığınız üretim birçok bileşenden oluşuyor. Çizim, tasarım, mühendislik ve bilişim var. Nasıl başladınız, kaç kişilik bir çalışma grubunuz var?

Yaptığım iş ile ilgili bir eğitim almadım. Fakat hayatın her anının bir eğitmen olduğunu düşünüyorum. Bu sebeple her zaman gelişime açık oldum ve çevremi beni destekleyen insanlarla kuşattım. Bu yönden çok şanslıyım. Güzel bir görsel zekaya sahibim. Çoğu gece uykumdan uyanıp kendimi takı yaparken buluyorum. Takı yapmak benim için en büyük mutluluk kaynağı. Bugüne kadar tek başımaydım. Şu an global bir marka olma yolundayım. Bu sebeple iş ortaklarımız iyi derecede yabancı dil bilen kardeşim Cengiz Genç ve oğlum. İşimizde görsellik çok önemli olduğu için yurt dışına yaptığımız tüm

tasarımların görsellerini iyi bir fotoğrafçı olan Gök Sözen çekiyor. Modelliğini, takılarımı en güzel taşıdığına inandığım ve beni her zaman destekleyen, motive eden Şeyda yapıyor. Ekibimi çok seviyorum, hepsiyle çalışmaktan mutluyum. Daha gidilecek çok yolumuz var.

05 Pandemi sürecini nasıl geçirdiniz? 2022 sizin için nasıl bir yıl oldu?

2020'de sanal satış mağazamı kurmuştum. 2021'de geliştirmek için içerik oluşturmaya başladım. Pandemi sürecinin başlaması ile internet satışları yükselişe geçti. Bu süreçte güzel bir ivme yakaladım. Dolayısıyla pandemi süreci yoğun bir tempoda geçti.

06 Son zamanlarda yaptığınız çalışmalar büyük beğeni topluyor. Hem ruha hem de göze hitap ediyor. Son derece seçkin müşterilerinizin yanında Safranbolu ekonomisine katma değer yaratıyorsunuz. Nasıl başladınız?

Evlendiğim yıllarda eşim kuyumculuk işi ile meşguldü. Dolayısıyla takı ve yapım atölyeleri ile bağlantıları kuvvetliydi. Her zaman beni destekledi. Bu benim için en büyük başarıydı. Safranbolu çok güzel ve küçük bir yer. Farklı bir şey yaptığınızda tutunabiliyorsunuz. Reklama ihtiyacınız olmuyor. Müşterilerime teşekkür ederim.

07 Hangi ülkelere ürünlerinizi gönderiyorsunuz?

Geldiğim noktada ABD, Fransa, İngiltere, Almanya ve Japonya başta olmak üzere dünyanın büyük bir kesimine satış yapmaya başladım.

08 Dijital pazarlama ile ilgili neler söylersiniz?

Büyük bir çaba ve azim istediğini söyleyebilirim. Her hafta yeni görsel çekimi yapıyoruz. Daha fazla insana ulaşabilmek için yenilik ve reklam oluşturuyoruz. Rekabet ortamı çok fazla olduğu için başarılı olabilmek adına en iyisi olmak için uğraşıyoruz.

09 Gelecekte By Neval'i nerede göreceğiz? Hedefleriniz ve hayalleriniz nelerdir?

Gelecek için hedeflerim ve hayallerim çok büyük. Ekibimi büyütme, bir atölye kurmak, tüm Avrupa ülkelerine markamı pazarlamak ve seri üretim yapmak istiyorum. Kısmet olursa bir sürü insana kazanç sağlayabilmek, bir kapı olmak istiyorum.





SAFRANBOLU'YU EL YAPIMI SERAMİKLE TANIŞTIRAN GENÇ İŞ ADAMININ EN BÜYÜK HAYALI ULUSAL BİR MARKA OLMAK

■ Söyleşi | **Berkay Öztürk**
İşletme Sahibi

01 Berkay Öztürk kimdir?

1998 Karabük doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Karabük'te tamamladıktan sonra, üniversite eğitimimi Okan Üniversitesi Gastronomi dalında tamamladım. Profesyonel iş hayatıma 2 yıl gastronomi şefi olarak devam ettikten sonra e-ticaret alanında faaliyet göstermeye başladım.

02 Bize iş hayatınızdan bahsedebilir misiniz?

2021 yılında üniversite eğitimimi tamamladıktan sonra 5M Migros restoranında ve İlker Ayırık'ın sahibi olduğu Rita Moda'da çalışma hayatıma devam ettim.



Pandemi döneminde annemin hobi olarak uğraştığı e-ticaret sektörüne anneme yardımcı olmak amacıyla başladım. Aile içinde neler satabileceğimizi düşünürken mutfak eşyaları satmaya karar verdik. Sattığımız eşyalar arasında kahve kupaları ve tük kahvesi fincan takımları vardı. Ürünleri satarken bu ürünlerin tedarik safhasında seramik ürün imalatçıları ile tanıştık. Bir gün bu ürünler acaba nasıl yapılıyor diye araştırırken deneme amaçlı kendime polimer kilden bir fincan yaptım. Bu hevesle ben de yapabilir miyim diye düşünmeye

başladım. Ailemin de desteğiyle el yapımı seramik ürünler imalatı işine girme kararı aldım.

03 Yaptığınız işin ne gibi zorlukları var? Çalışan bulmada zorlanıyor musunuz?

El yapımı seramik ürün imalatı çok meşakkatli bir iş. Hayal gücü, el becerisi ve sabır isteyen bir sektör. Gastronomi mezunu olmanın avantajlarını imalatlarımızda kullandım. Hayal etme, tasarlama, hamura şekil verme, boyama zaten bunlarda gastronomi dalının birer parçası olduğu için bu bilgi ve birikimlerimi bu sektörde de kullanabildim.

El yapımı seramik ürün imalatı hata kabul etmeyen, son derece dikkat ve özen isteyen bir iş. Çalışan bulmakta her sektörde olduğu gibi ben de zorluk çekiyorum. Seramik imalatı ile ilgili şehrimizde bir imalat ve eğitim olmadığı için tecrübeli eleman maalesef bulunamamaktadır.

04 Neler üretiyorsunuz?

Ürün çeşitlerimiz; kahve kupaları, Türk kahvesi fincanları, pasta tabakları, servis tabakları, buhurdanlık, tütsülük imalatlarımız arasında yer almaktadır. Ürünlerimizin üzerindeki desen ve işlemler tamamen kendi tasarımlarıdır.

05 İhracat yapıyor musunuz?

Evet, ihracat yapıyoruz. 6 aylık yeni bir işletme olmamıza rağmen, kısa sürede ihracata baş-

ladık. ABD, Birleşik Arap Emirlikleri, Almanya'ya ihracat yaptık. Şu anda da yurt dışından yeni müşterilerle temas içindeyiz.

06 Dijital pazarlama?

Dijital pazarlama, işimizin önemli unsurlarından biridir. Sosyal medyanın etkin kullanılması son derece önemli bir yer oluşturmaktadır.

07 Yeni projeleriniz var mı?

Yeni projelerimiz Kasım ayında devreye girecek. Loxie Candle markası ile el yapımı%100 doğal mum satışlarımızda başlayacak. Mevcut imalatlarımıza katma değerli hale getirmek için bu alanda da faaliyet göstereceğiz.

08 Hedefleriniz ve hayalleriniz nelerdir?

3 yıl içinde tamamen kurumsallaşmak. Ayrıca imalat alanımızı büyütürken, kapasite arttırımına gitmeyi planlamaktayım. Sektörde aranan firmalardan biri haline gelerek, doğup büyüdüğüm şehrimde değişik bir sektörde faydalı olmayı hedeflemekteyim.





Hakan Eken

■ Söyleşi | Karadeniz Park
İşletme Müdürü



GENÇ İŞ ADAMI HAKAN EKEN VE ORTAĞI HALİL İBRAHİM YILMAZ İLE BİRLİKTE ÜZERİNDE ÇALIŞTIKLARI

TINY HOUSE PROJESİ İLE TÜRKİYE MARKASI OLMA YOLUNDA HIZLA İLERLİYOR

01 Bize kendinizi tanıtır mısınız, nasıl bir yol hikâyeniz var?

Karabük'ün Şirinevler semtinde doğup büyüdüm ilk, orta ve lise eğitimini burada tamamladım. 98 yılında Zonguldak'ın Alaplı ilçesine üniversite eğitimim için gittim, mezun olduktan sonra da Karabük'e dönerek burada ticaretime başladım. Şu anda da yaptığım ticaretin yanı sıra uzaktan eğitim ile Atatürk Üniversitesi yerel yönetimler öğrencisiyim

02 Bu işe nasıl başladınız, şirketinizin gelişiminden bahsedebilir misiniz?



Bu işe başlamaya üniversiteden ev arkadaşım ve şu an ki ortağım olan Halil İbrahim Yılmaz ile 2011 yılında karar verdik ve onun reklam atölyesinde kamelya imalatı ile başladık. Daha sonra Karabük ve Zonguldak merkezli olarak çalışmalarımızı sürdürdük. O yıldan bugüne kadar gerek fabrikamızın yüzölçümü gerekse ürün çeşidi olarak sürekli büyüyerek ve büyümeyi hedef edinerek çalıştık. Şu anda da zengin ürün çeşidi ve geniş profesyonel personel kadrosuyla işlerimize devam etmekteyiz.



03 Çok çeşitli ürün gamınız var, hammade olarak ağaç, plastik, metal ve demir var. Tüm bunları sanat ile estetik de birleştiriyorsunuz projelerinizi nasıl hayata geçiriyorsunuz?

Evet ürün gamımız gerçekten geniş, bunun asıl amacı estetiğe önem verdiğimiz kadar ürün kalitesine ve sağlığına da dikkat etmemiz. 12 yıldır teslim ettiğimiz ürünlerde bir hataya mahal vermemek için dikkatli ve titiz çalışıyoruz. Müşteri portföyümüzün büyük bir çoğunluğunu devlet kurumları oluşturuyor. Genelde onların talepleri üzerine çalışıyoruz. Başta bölgemiz olmak üzere birçok inşaat firması, işletme ve şahıslarla karşılıklı fikir alışverişi ile çalışıyoruz, geri dönüşlerin olumlu olması bizi de işimizde daha şevkli bir hale getiriyor.

04 Bölgemizde tek olduğunuzu biliyoruz. Sektördeki yeriniz nedir?

Aslında Karabük ve yakın çevre illerinde bu denli imalat yapan başka bir firma yok. Ki bu

da bizi özellikle batı Karadeniz Bölgesi'nde öncü bir firma yapıyor uzak illerde bulunan üretici firmaların Karabük'e geliş gidiş montaj ve nakliye masrafları yüklü olduğundan ve bizim özellikle Karabük ve Zonguldak'ta kurulum nakliye ücreti almamamız diğer firmalara göre bizi daha da avantajlı kılıyor.

05 Alıcı gruplar neden sizi tercih etsinler ne gibi bir avantajınız var?

Öncelikle Diyarbakır, Mardin, Antalya, İzmir, Karabük, Türkiye'nin dört bir yanında ürün tedarik ediyoruz. 12 yıldır çalıştığımız hiçbir firmayı bırakmadığımız gibi onlar da bizi bırakmadı. Her yıl yeni firmalar ekleyerek ticaretimize devam ediyoruz. **Bizi tercih etmelerinin en büyük nedeni imalatı tamamen kendimizin yapması örneğin tomruk olarak fabrikamıza giren bir ağaç kamelya olarak araçlarımıza yüklenerek müşterimize gidiyor. Başka bir hususta tüm ağaç ürünlerimizin vakumlu empenye yapılması. Bu sayede uzun yıllar su güneş böceklenme ve tüm doğa şartlarına karşı ürünlerimizin sağlamlığının**

artması ve ürün tesliminden sonra oluşabilecek herhangi bir sıkıntı karşısında bize çok rahat ulaşım sağlayabilmeleri ve sorunun çözümünde yardımcı olmamız gibi birçok nedenden ötürü tercih edilmemiz gerektiğini düşünüyorum. 99

06 Başarılı insanların iş yaşamını merak eder ve hep aynı soruyu sorarım, hızlı büyümenizi sağlayan ve dönüm noktam dediğiniz anlar hangi yıllara rastlıyor?

Çok sevdiğim bir dua vardır her ailenin çocuklarına söylediği "Allah sizi iyi insanlarla karşılaştırsın" galiba benim dönüm noktam bu çok şükür ki iyi bir aile ve dostlara sahip oldum. Yani ilk yılım 1980 de Kardemir işçisi mükemmel bir babanın her gün emeğini ve duasını esirgemeyen bir annenin ve hayatımda hep kardeşi olmaktan gurur duyduğum bir abinin kardeşi olarak dünyaya gelmem, ve onların duasıyla 1999 yılında Şuan ki ortağım ve kardeşim Halil İbrahim Yılmaz ile tanışmam en son dönüm noktamsa tabii ki 2020 yılında eşim Düdem Eken ve beş ay önce dünyaya gelen oğlum Arkin Eken.

07 Kaç kişilik bir ekiple çalışıyorsunuz?

Şu an işinde uzman 22 arkadaşımızı birlikte çalışıyoruz birçoğu uzun yıllardır bizimle.



08 AR-GE çalışmalarınız ne durumda?

Tüm dünya ile birlikte tabii ki ülkemizde gelişmekte ve bir değişim içerisinde biz de bu değişime ayak uydurabilmek için gerek başka ülkelerden aldığımız görselleri gerekse ülkemizin ihtiyaç duyduğu ürünleri kendi tasarımlarımızla renklendirmeye çalışıyoruz. Bunun ön aşaması tasarım ve çizimlerimiz için oluşturduğumuz birimimiz her gün faaliyette ve kataloğumuz bu sayede sürekli genişlemekte.

09 Müşteri portföyünüzden bahsedersiniz?

İşimiz kent mobilyaları olduğu için birçok ilde belediyeler, il özel idareleri, milli parklar,

askeriye gibi birçok devlet kurumu müşteri listemizin başında yer alıyor bunların dışında çevre düzenlemesine önem gösteren inşaat firmaları, siteler, özel okullar ve özel villa sahipleri de var tabii ki.



10 2023 yılını nasıl geçiriyorsunuz beklentilerinizi karşıladı mı?

2023 yılı herkesin de bildiği gibi zam yılı oldu. Ciro olarak düşünürsek tabii ki sürekli bir artış vardı, fakat kâr için aynı şeyi söyleyemem. Tüm iş insanları ve esnaflar içinde aynı şeyin geçerli olduğunu düşünüyorum ve şu anda da devam etmekte. Biz ürünlerimizin satış fiyatlarını hesaplarken herkes gibi maliyeti göz önüne alıyoruz, fakat iş sattığımız ürünü yerine koymak olunca maliyetler sürekli değişiyor. Sattığımız ürünü aynı fiyattan fabrikamıza koymakta zorlanıyoruz, bu sebepten piyasalar tam oturmadan hiçbir ürün değerinde satılmıyor ve şu an fiyat verirken anlık fiyatlar söylemek zorunda kalıyoruz. Umarım 2024 ürün fiyatlarının bir standarda oturduğu bir yıl olur.

11 Yeni yatırım ve projeleriniz var mı bize bahsedersiniz?

Evet son bir yıldır üzerinde çalıştığımız **TINY HOUSE** 99 projemiz var birkaç ev imalatımızda oldu. İlk modelimizi satışa piyasa fiyatlarının altında sunduk, çokta beğeni ka-



zandı. Şimdi ise ürün çeşitliliğini arttırmak ve seri üretime geçmek için gerekli hazırlıkları yapıyoruz. Bunlara ek olarak çok yakında birçok ürünümüzün sergileneceği bir showroom u Karabük'e kurmaya hazırlanıyoruz.

12 Karabüklü olarak yaptığınız ürünlerden gurur duyuyorum, bu kadar güzel çalışmaların yurtdışında da karşılığı olmalı diye düşünüyorum ihracat hedefleriniz var mı?

Öncelikle teşekkür ederim, tabii ki en çok arzuladığımız şeylerden biri ürünlerimizin yurt dışında aynı beğeni görmesi. Aslında birçok ürünümüz fabrikamızdan yurt dışına bazı aracı firmalar sayesinde satışa sunuldu, ürünleri direkt ihraç edebilmemiz için gerekli birçok belge ve sertifikayı da aldık inşallah çok yakında bu hedefimize ulaşmış olacağız.

13 Hakan Eken'in hedefi nedir, gelecekte nerelerde göreceğiz?

Tabii ki öncelikli hedefim ailemle birlikte mutlu ve sağlıklı bir yaşam sürebilmek, iş hayatında kalıcı ve öncü olabilmek. Gelecekte nerede olacağımızı tabii ki zaman gösterecek ama doğup büyüdüğüm ve çok sevdiğim bu şehirde kent adına daha da faydalı işler yapabilmeyi çok isterim.



14 Genç bir insan olarak Karabük ekonomisini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Tabii ki memnun değilim, birçok pazardan Karabük'ün kendine düşen payı alamadığını düşünüyorum. Tarım, üretim ve turizm bunlardan başlıcaları. Tarım konusunda çiftçilerimizin ülke genelinde verilen destekten yeterince faydalanmadığını ve yönlendirilmediğini düşünüyorum, aynı şey üretim yapan firmalar içinde geçerli. Turizm konusunda ise Türkiye'nin en sık ağaç alanına ve çeşitliliğine sahip bölgesi olan Karabük'ün Bolu Sakarya ve doğu Karadeniz'de olduğu gibi doğa turizminde yerini bulamaması, Safranbolu gibi tarihi ve doğasıyla büyüleyen bir kentin günü birlik bir uğrak yeri haline gelmesi.



BU TOPRAKLARIN SEVDALISI KÜLTÜR VE SANAT ELÇİMİZ HAKAN PIŞKİN DİYOR Kİ

“SANATA KÜLTÜRE KAPILARI KAPAMAK DIŞ DÜNYA İLE ORTAK ALANLARI DA YİTİRMEK ANLAMINA GELİR ÇÜNKÜ SANATIN EVRENSEL BİR BOYUTU VARDIR.”

■ Söyleşi | **Hakan Pişkin**
Oyuncu/Yönetmen

01 Sevgili Hakan, sizi tanıyabilir miyiz? Nasıl bir yol hikayeniz var?

Kayseri’de doğdum, önce Edremit’e yollanmışız sonra da Karabük’e. Karabük’te büyüdüğüm şehrin kültürünü aldığım için kendimi Karabüklü sayarım. Sırasıyla Şirinevler İlkokulu, TED Karabük Koleji, 9 Eylül İktisat Fakültesi üç yıl sonra da MSÜ Devlet Konservatuvarı Tiyatro Bölümünde okudum. Konservatuvar son sınıfta İBB Şehir Tiyatrolarında Sahneye çıkmaya başladım. İki yıl sonra Londra’ya gittim ve böylece Türkiye’nin ilk radyocuları arasına girmiş oldum. Bir yıl sonra ülkeye geri döndüm, bu kez de ATV’nin ilk program sunucularından oldum. O dönemde özel sektörde birçok ilk yaşıyordum. 94 yılında kendi tiyatromu kurdum. Aynı yıl Pera Güzel Sanatların Tiyatro Bölümü’nün kurucuları arasında yer aldım ve Bölüm Başkanlığı yaptım. O yıldan beri oyunculuk eğitimi vermeye devam ediyorum. İstanbul Güzel Sanatlar, TED İstanbul Koleji, Çevre Koleji, Müjdat Gezen Sanat Merkezi, Marmara Üniversitesi Sinema TV Bölümü gibi irili ufaklı birçok kurumda oyunculuk eğitimi ve drama dersleri verdim. Art Terapi ve Yaratıcılık Kongrelerinde Workshoplar düzenledim. Psikoloji ve yaratıcılık alanında önemli hocalarla konferans verme şansına eriştim. Bazen de eğitim çalışmalarını kurumsal şirket alanına taşıdım. Etkili İletişim, Hitabet Sanatı, Sahne Korkusu Yaratıcı Düşünme gibi başlıklarda Unilever, Garanti Bankası, AstraZeneca gibi büyük kurumların da yer aldığı şir-

ket eğitimi çalışmalarım oldu. Aynı zamanda tiyatro çalışmalarında oyuncu ve yönetmen olarak yol aldım. Kamera önünde de reklam film dizi-film çalışmalarına eş zamanlı olarak devam ettim. Oyunculuk eğitimi ve tiyatro çalışmalarına halen kendi kurduğum yapıda Hakan Pişkin atölyelerinde devam ediyorum. İşte hepsi bu...

02 Lise sonrası 9 Eylül Üniversitesi İktisat Fakültesi’nden 3. sınıfta ayrılarak Mimar Sinan Üniversitesi Devlet Konservatuvarı’na girmişsiniz. Yaşamınızdan 3 yılı feda edip farklı bir alanı seçmek büyük özveri isteyen bir karar. Nasıl karar verdiniz?

Bu hem doğru değil hem değil şöyle oldu; ben İktisata girdiğimde YÖK yeni kurulmuştu ve iki yıl bir dersten kalırsan okuldan ilişkisini kesmek gibi akıl dışı bir kural getirdiler ve ilk bizde uyguladılar. O süreçte öğrenci temsilciliği yaptım, ciddi mücadele ettik ve sonunda YÖK’e karşı dava kazandık. Emsal gösterildi ve sayemizde ülkenin birçok yerinde öğrenciler okullarına döndüler. Ben dönmedim. Konservatuvarı kazandım ve tercihim çocukluk aşkımdan tiyatrodan yana kullandım. Hep derler ya her olumsuzluğun içinde mutlaka bir olumlu yan vardır diye, bende de öyle oldu.

03 Birçok projede hem oyuncu hem de yönetmen olarak yer aldınız. Sanat hayatınızda kimleri örnek aldınız?

Aslında her öğrenci doğal olarak hocalarından etkilenir. Ben Zekayi Müftüoğlu, Oğuz Aral ve dünya çapında bir oyunculuk yeteneğine sahip olan Müşvik Kenter’den etkilendim. Onların disiplini azmi heyecanları hedefleri benim en önemli motivasyonumu oluşturdu. Hepsisi de ebedi uykularına çekildiler topraklarına yıldızlar yağsın.

Konu etkileşim ve hocalardan açılmışken sanat hayatının ötesinde hayatımı etkileyen benliğimin oluşmasında fonksiyonu olan hocalarım var onlardan da söz etmek isterim. TED Karabük Kolejinde hem sanatla hem de araştırma kavramıyla beni tanıştıran zorlayan gelişmemi sağlayan yaşamım boyunca sıcak ilişkisini hala sunan Aysun Eskin, felsefeye psikolojiye olan merakımı keşfetmemi sağlayan okulda sivil bir alan yaratarak kendimizi bütün hissetmemize neden olan Keriman Toker, yıllar sonra konservatuvarda karşılaştığım ünlü Alman düşünür Brecht’ten öyküleri yaşamla birleştirerek bize sunan, ders verdiği kitabın yazarını sınav sorusu yaparak büyük fotoğrafı görmemize dikkat çeken, ağacın taşıma sistemindeki büyük gücü anlattıktan sonra ağaçlara saygı duyabileceğimizden bahsederek çevremize karşı duyarlılığımızın temellerini atan, disiplinin öz saygının prensiplerle gelişeceğini davranışlarıyla göstererek bize örnek olan Orhan İnce ve elbette düşünce reflekslerimizin gelişmesinde büyük önemi olan edebiyat derslerini izlediğimiz dizilerle yaşadığımız olaylarla ilişkilendirerek yaşayan bir organizmaya dönüştüren, sorgulamayı bağıntı kurmayı öğreten birey olarak değerli olduğumuzu hissettiren Sezen Eskin hocalarımı minnetle anıyorum. Sonsuzluğa uğurladığımız Sezen Hocamız Işıklarda huzurla uyusun. Diğer hocalarıma da sağlık ve afiyetle nice mutlu yıllar diliyorum.

04 Eskiden lise bitirme sınavlarının Edebiyat dersinin içerisinde kompozisyon soruları olurdu. Hiç unutmam Edebiyat öğretmenimiz bir sınavda “Çocuklar 2. Dünya Savaşından sonra Almanlar yakılıp yıkılan şehirlerinden önce tiyatro ve sinema salonlarını yeniden inşa etmekle işe başladılar, sizce neden?” diye sormuştu. Tiyatro neden bu kadar önemli? Günümüzde salonlar sizce neden yeterince dolmuyor?

Öncelikle o hocayı kutlamak lazım ne güzel bir soru sormuş. Oyun insanın doğasında var. Yaşamayı bebeklikten itibaren oyunla öğreniyor büyüyor ve geliyoruz oyun büyük bir eğlence kaynağı ve aynı zamanda bir anlatım aracı. Bir oyunla istediğiniz bir yaşam gerçe-

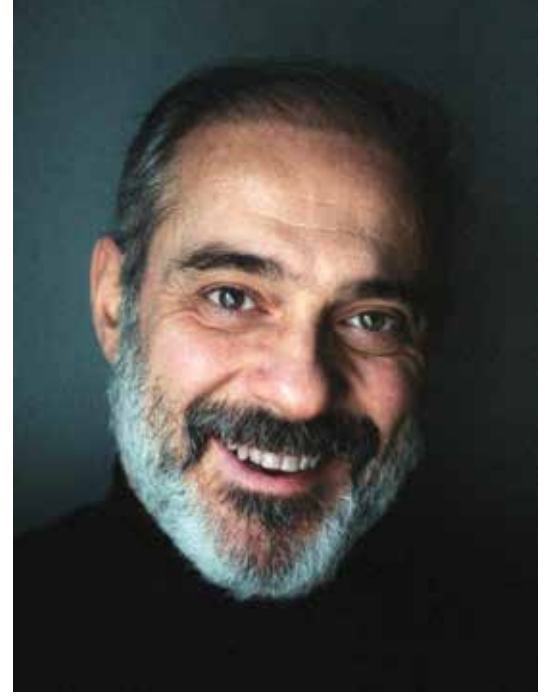
ğini mercek altına alabilir, gösterebilir kitleleri motive edebilirsiniz. Savaş sonrası yenik bir halkın harekete geçmek için doğal olarak umuda morale çok ihtiyacı vardır dolayısıyla tiyatronun sinemanın kullanılmasının tam zamanıdır aslında. Neden salonlar kapanıyor dersiniz; tiyatronun göstermek sorgulatmak düşündürmek gibi misyonları vardır cehaletin düşmanıdır. Bu toplum toprak ağalarının baskılarıyla dünyaya örnek bir kurum olan Eğitim Enstitülerini kapattı. Cehalet ve sanat birbirine zıt iki dinamiktir.

05 Kayseri'de doğmuş ve uzun yıllar Karabük'de yaşamışsınız. Karabük sizin için ne anlam ifade ediyor? Zaman zaman gelip gittiğinizi biliyoruz, kültür ve sanat alanında ne gibi bir değişim görüyorsunuz?

İki mahpusun hapisanede tiyatro yaparak var olma çabalarını anlatıyordu. Tiyatromuzu ilk kurduğumuz yıl oynamıştık ödül almıştık üç yıl oynadık. Yıllar sonra gene oynama düşüncemiz var hayırlısı.

07 Biz toplum olarak, kültürde, sanatta, sporda, edebiyatta, müzikte kendi değerlerimize sahip çıkmıyoruz. Kendi değerlerine sahip çıkmayan toplumları ne gibi sonuçlar bekler?

Bireyden yola çıkalım, psikolojide net olarak ifade edilen bir kural var hedeflerine ulaşmanın yaşam ilişkisinde üretken dolayısıyla başarılı olmanın yolu değerlerle uyumlu olmaktan geçiyor aksi taktirde bir yanıla kendini reddediyor oluyorsunuz. Kendiyle kavgalı kendini kabul etmeyen birini çevresi de kabul



Kanto Filmi - Mart 2023 - Safranbolu

Karabük; geçmişim, arkadaşlığım, kardeşliğim, oyunlarım, çatışmalarım, büyüklerim, küçüklerim, anılarım, benliğimin mühendisliği. Karabük'te çok güzel bir sinema vardı yazlık ve kışlık. Biz orada sadece film seyretmezdik hem tiyatro oyunları hem konserler seyrededik. Caz orkestraları vardı. Havuzlu bahçe vardı toplu sünnet düğünleri olur birçok sanatçı gelirdi (Seçil Heper'den aldığım imzalı fotoğrafı hâlâ saklıyorum). Şimdi bunların hiçbirisi yok bu anlamda geriye gitmiş. Alt yapı olmayınca sanat eylemi de gelişemez dolayısıyla kültür de. Safranbolu'da bir iki kıpırtı var ama çok yetersiz genel olarak bölge bu açıdan çok yoksun. Halbuki büyük potansiyel var istenirse çok şey yapılabilir. Turizm duayenlerinin söylediği bir şey var "sanatsız turizm olmaz" sanat önemli bir dinamik. Festivaller sanat organizasyonları bölgelere can suyu verir.

06 En çok sahnede kalan oyununuz hangisiydi?

En çok sahnede kalan oyunumuz Athol Furgart'ın "Ada" adlı oyunuydu. Nelson Mandela'nın Yattığı Roben Adasında geçen bir oyun.

etmekte zorlanır. Toplumlar da öyle; kendi değerlerine yabancı, kendiyle kavgalı bir toplum enerjisini iç çatışmalara harcar aklını gücünü kaybeder ileri gidemez. Uluslararası alanda kabul görmez itibar kaybeder etkileşime kullanılmaya açık hale gelir. Sanata kültüre kapıları kapamak dış dünya ile ortak alanları da yitirmek anlamına gelir çünkü sanatın evrensel bir boyutu vardır. Bütün çağları toplumları aşarak insanlığı birleştiren en temel alanlardan biridir bu. Bundan vaz geçmek, yok saymak, gelişimine değer vermemek medeniyetten çekilmek anlamına gelir.

08 Son olarak rahmetli babanız Burhan Pişkin, bir dönem Karabük'e damga vuran, sevilen doktorlardan biriydi. Babanızdan kısaca bahsedebilir misiniz?

Ne güzel bir soru, teşekkür ederim. Babama hayrandım bir halk adamıydı maçlarda, konken masasında, at yarışlarında, kongrelerde her yerde rastlayabilirdiniz. Dedemin vasiyetini hiç unutmadı. Yoksullardan doktorluğunu hiç esirgemedi. Parasız hastaya gidip ilaç götürmüşlüğüne çokça şahit oldum. Halden an-

lar insan ayırmaz her meslekten her mevkiden insana değer verirdi. Sanırım bundan ötürü çok seviliyordu tabi bir de doktorluğu iyi bir doktordu. Trabzon'dan hasta gelirdi. Babalığı da harikaydı evlatlarının yanında oldu hep. Tiyatroyu kurduğumuz yıl oyunun galasının sabahında yanıma gelip "siz çok güzel bir şey yapıyorsunuz" diyerek cüzdanını çıkardı ikiye böldü "bu yarısı bize yeter diğer yarısı da sizin tiyatroya destek dedi". Maddi olarak olmasa da ömrüm boyunca tiyatro hayatımın en büyük manevi destekçisi oldu. Işıklarda huzurla uyusun melekler eşlikçisi olsun... Bizleri yetiştirirken bu topluma iyilik güzellik yararlılık eken yitirdiğimiz tüm büyüklerimizi saygıyla minnetle anıyorum hepsi huzur içinde yatsınlar...

ekonomikarabük

Ağustos/Eylül/Ekim 2023 YIL:6 - SAYI:23

Yayın Sahibi

Kayı Ajans Fikir Sanat Atölyesi

İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Nuray ALPBOĞA

Genel Yayın Yönetmeni

Osman GÜLDEMİR

Hukuk Müşaviri

Uygar VARLIK

Grafik Tasarım - Baskı

Kayı Ajans

*Yayınlanan yazıların fikri sorumluluğu yazarlarına aittir.

Ekonomi Karabük Gazetesi
basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

Yayın Türü: 3 Aylık Periyotta Süreli Yayın
ve Özel Sayılar

Yayın Abone Bedeli: Yıllık 1000 TL

İdare Adresi: Bayır Mah. Fevzi Fırat Cad.
Karabük İş Merkezi Kat:5 No:502 KARABÜK
Telefon: 0370 415 51 23

www.ekonomikarabuk.com
ekonomikarabuk@gmail.com



karadeniz Park

Oyun grupları ve kent mobilyaları



**oyun
şimdi
başlıyor**



karadeniz
Park

- ☎ 0 372 378 57 87
- ☎ 0 532 783 14 83
- ☎ 0 535 773 58 23
- ☎ 0 372 378 57 20
- ✉ info@karadenizpark.com.tr
- 🌐 www.karadenizpark.com.tr

Merkez mah. ali alp cad. no:25/a ALAPLI /ZONGULDAK



Daha mutlu bir nesil için
ÜRETİYORUZ

