



Sedat Çalikoğlu
ARES Endüstriyel Temizlik ve
Ambalaj Ürünleri
Yönetim Kurulu Başkanı



KARABÜK'ÜN AZERBAYCAN'A AÇILAN KAPISIYIZ

01 Sedat ÇALIKOĞLU Kimdir? Sizi tanıyabilir miyiz?

1978 Ankara doğumluyum. Aslen Kastamonu-Araç ilçesine kayıtlı Karabüklü bir iş adamıyım. Eğitim hayatımı Ankara'da tamamladım. Ticarete yedi yıl önce başladım. Karabük'e 2015 sonu 2016 gibi geldim.

02 Şirketinizin yol hikâyesini anlatır mısınız?

Bu bölgede zaten ticaret yapmak istiyordum. Bu işi de Ankara'da yapıyorduk ama daha çok Batı Karadeniz Bölgesi'nde ve kendi ata toprağımız olan Kastamonu-Karabük-Çankırı bu bölgede yapmayı planlıyorduk.

Buraya geldiğimizde baktık ki, özellikle tek kullanımlık ürünlerde -2018 yılından sonra rağbet daha da fazlaştı- hatta pandemi ile beraber bu talepler 4'e 5'e katlandı. Baktık ki bizim büyümemiz gerekiyor. Satış hacmimiz aştı kendini. Samsun'dan Sinop'a, Çankırı'dan Zonguldak'a, Bartın'dan Kastamonu'ya, Bolu'dan Sakarya'ya bu bölgelerden bizim işimizle alakalı bu kurmuş olduğumuz firmadan çok ciddi talepler oluştu. Bu talepler doğrultusunda da böyle doğru ürünleri seçerek fason üretim ürünler yaptırmaya başladık. Adana'da, İstanbul'da, Ankara'da fabrikaları bulup, en ucuz en uygun fiyata kendi adımıza fabrikanın üretimini %50'sini, %25'ini, %60'ını satın almaya başladık.

“Dedik ki arkadaş sen bunu sadece bize üret, biz senin maliyetlerini aşağı çekelim, satsak da satmasak da sana bir taahhüt verelim, biz bunu aylar içinde satarız.”

Daha sonra biz şubeleşmeye başladıkça, bizim alım gücümüz arttı. 100. Yıl'daki yerimizden sonra Bağ-Essan'a açtık. Bağ-Essan ile beraber Zonguldak-Çaycuma'da bir şube açtık. Şube ağı yayılmaya başladıkça bizden malzeme

talebinde bulunmaya başladı bu bölgedeki insanlar, toptancılar vs. Daha sonra Azerbaycan durumumuz oldu.

03 Hayatınızda “bu benim dönüm noktam” dediğiniz yıllar hangi yıllara rastlıyor?

Hayatımda iki dönüm noktası oldu. Ankara'nın en zor, karanlık sokaklarında yetiştim, Ankara Yenidoğan Mahallesi'nde. Sanki “getto mahallesi” o dönem için. Babam garson, annem ev hanımıydı. İlkokul sıralarında başladım ticarete. Fakir bir aileydik. Simit satarak, ayakkabı boyayarak, pazarlarda limon satarak başladım. Hem eve katkı sağlıyordum hem de harçlığımı çıkarıyordum.

Askerlik dönüşü bir catering firmasında şoför olarak işe başladım. Ancak ticari hevesim hiç ölmemişti. Hep alıp satmak istiyordum. Hem şoförlük hem de satış yapıyordum. Tek başıma bizim pazarlama grubundan daha çok iş yapıyordum. Kendimce satış yöntemleri geliştirmiştim.

“Şirketin satış politikalarını ben yönetmeye başladım. Devlet ihalelerine girmeye başladık. Satışın başına geçtiğim ilk ayda Kazan Devlet Hastanesi'nin yemeğini aldık. O zamanlar catering işi bu kadar yoğun değildi. 6 ay içinde satış müdürlüğüne yükseldim. Ciroyu 3'e 5'e katlıyordum.”

Sektörde bu başarılarım dikkat çekiyordu. O dönemin en büyük catering firması Ayder'in sahibi Necati Ayder camiada çok güçlüydü. Çalıştığım şirketle benim için pazarlık yaparak beni kendi firmasına transfer etmişti. Şirketin genel müdürlüğünü verdiler. Hayallerimde bile erişemeyeceğim noktaya gelmiştim.

Necati Bey bir gün beni çağırdı, yanında eski patronum da vardı. “Sedat biz bir şey yaptık ama ben hayatım boyunca kimseyi inciterek bir şey yapmadım. Patronun zor durumda, bu beni incitiyor, yükselmek için birilerini aşağı çekmek beni üzüyor, seni eski yerine geri göndereceğim” dedi. Ahde vefanın ne demek olduğunu daha iyi anlamıştım.

Ama Necati Bey yılların tecrübesiyle beni bir tek şartla geri göndereceğini, şirketin %30 hissesinin bana karşılıksız verme koşulu koymuş, eski patronumda tüm şartları kabul etmişti. Bu benim için dönüm noktasıydı. “Şoför olarak girdiğim şirketin ortağı olarak geri dönmüştüm. Biz o firma ile Türkiye'nin ilk 10 yemek şirketi arasına girdik. Büyük cirolar yapıyorduk.” Tabii insan bazen egosunun esiri oluyor. Patronum sanıyorum ki bu durumu süreç içerisinde kabullenemedi. Zamanla fikir ayrılıklarına düştük. Şirketin %30 hissesini o gün için çok iyi bir parayla devrettim, kendi şirketimi kurdum.

04 Karabük maceranız nasıl başladı?



Gençliğim, heyecanım, işteki başarılarım ile kısa zamanda büyüdük. Büyük atılımlar yaptık, yatırımlara girdik. Şu anki Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nin olduğu yerde Orman Genel Müdürlüğü vardı. İki yıllık yemek ihalesini kazanmıştık ve ona göre yatırım yapmıştık. Dönemin Başbakanı bir akşam yemeğine geldi ve burayı külliye yapmak istediğini çok beğendiğini ilettili. Bu nedenle anlaşmamız olmasına rağmen ihaleden iki ay sonra bizi çıkardılar. Ayrıca enflasyonist bir dönem olan 2009 krizinden ise aldığımız mallarda fiyat artışları olmuş zarar etmeye başlamıştık. Bunun bedelini iflas ederek ödedik. Bu benim ikinci dönüm noktam idi. Elimde kalanlara "nasıl bir iş yapayım" derken şu anki şirketim ARES'in temellerinin atılacağını nereden bilebilirdim.

☝️ **Büyük şehirden bunaldığım için Kastamonu'da, memleketimde bu işi yapmaya karar verdim. Ben kadere çok inanırım. Karabük, Kastamonu, Zonguldak, Çankırı'yı bölge olarak görmüştüm. Yaptığım işte bütün yollar Karabük'te kesişiyordu. Lojistik olarak Karabük merkez gibiydi. "Bu işi buraya kurduğumda her yere buradan rahatlıkla satış yaparım" diye düşündüm. Bizim Karabük hikayemiz de böyle başladı. ☝️**

05 Pandemi dönemi şirketinizi nasıl etkiledi?

Pandemi döneminde kötü değildik, çok iyi olduğumuzu da söyleyemem. Neden dersiniz, bakıldığı zaman maske, eldiven, dezenfektan, kolonya dörtlü ihtiyacı doğdu Türkiye'de. Ben tamamen eski önsezilerimi kullanarak bu işi takip ettim biraz. Bu iş Çin'de başladı. Çin'den İtalya'ya sıçradı, orada bizim sektörümüzle alakalı neyin eksikliği oldu, bunların analizini yaptım ve bu işe yatırım yaptım. Bulmakta zorlandığımız o ürünleri pandemi başlamadan önce aldık. Pandemi başladığında bu ürünler sayesinde bir ivme kazandık. Ama bunun yanında bizim sattığımız dört bin kalem malzeme var ayrı ayrı. Dört bin ürünün satışı durdu ve biz sadece dört kalem ile ilerledik. Bu dört kalemler ilerlerken aslında cirolarımız aynıydı bizim. Sadece satış hızına bakıldığı zaman biz böyle astronomik işler yapıyormuşuz gibi oldu. Aslında alakası yok. Dört kalem malzemeye insanların talebi çok olduğu için, biz çamaşır suyu satamadık, aylık 1-2 tır deterjan satan bir firma olarak, bütün restoranlar, okullar, kafeler kapandığı için biz bu alanda olan cirolarımızı da gerçekleştiremedik. Kapıdan giren herkes, dezenfektan maske kolonya için geliyordu, bununda her zaman tedarikini sağlayamıyorduk. 45 günlük süren bir furyaydı. 45 gün içinde Batı Karadeniz, Trabzon, Hakkari, Balıkesir, Diyarbakır gibi bize çok uzak coğrafyalardan taleplerle karşılaştık ve bir Ka-

rabük firması olarak burada mütevazı olamayacağım Diyarbakır'dan Edirne'ye, İstanbul'dan Çorum'a biz buradan bu dört kalemi gönderdik. Bunu yaparken de birinci önceliğim şuydu; asla buradaki çalışan arkadaşlarımıza da söyledim asla burada Karabük'te bir tane bile mağdur olmayacak. Biz bu şehirden kazandık paramızı, önce bu şehre piyasa koşullarında satılması gereken en sağlıklı en ucuz malı Karabük'e ulaştıracağız, tabii ki diğer şehirlerdeki de bizim kardeşimizdir ama artarlarsa da buralardaki ihtiyaçları karşılayacağız.

06 Pandemi döneminde özellikle işyerini geçici olarak kapatmak zorunda olan esnaflarla ilgili neler yaşandı. Siz bunun en yakın şahidisiniz, neler söylersiniz?

Pandemi zamanında iyi kötü ticaretimiz devam ediyor, biz evimize ekmeğimizi götürebiliyoruz, işçilerimizin maaşını ödeyebiliyoruz ama birçok restoran gibi, otel gibi, yurt gibi hizmet sektöründe iş yapan arkadaşlarımız abilerimiz, bunlar kapılarına kilitleri vurdu. Benim muhasebeye verdiğim talimat şuydu: Asla ve asla bu insanlardan ücret istemeyeceksiniz. Adamın dükkânının kilidi ne zaman açılırsa bu adamlara koşulsuz malzeme vereceksiniz, açıldıktan bir ay sonra bu adam kendi geldi, gelmedi biraz daha duracağız ondan sonra bu adama borcunu öder misin diye soracağız. Benim yakın ilişki olduğum insanlar da bilir hepsini tek tek özel telefonumdan arayıp, bir şeye ihtiyaçları olup olmadığı, yapabilecek bir şeyim olup olmadığını sordum.



07 Ürün gamınızdan bahseder misiniz?

Deterjanda çok önde gidiyoruz. Bölgenin en önde firmasıyız. Batı Karadeniz Bölgesi'nde en yüksek tonajda en yüksek deterjan satabilme kabiliyetine sahip firmayız. Bunun akabinde bizim kâğıt grubu dediğimiz; peçete grupları, endüstriyel kâğıt gruplarında ikinci sıralamayı alır, üçüncü sıralamada ise market malzemeleri alır.

08 Sektördeki yeriniz nedir?

En küçük firması olarak görüyorum bizi. Ama sektördeki rakibin kim dersen eczacıbaşı derim

sana. Benim hayallerim hep büyüktür. Karabük'te en küçük, Türkiye'de Eczacıbaşı, Dünyada Unilever. Ben kimseyi kendime rakip görmemi kimsenin de bana rakip olmasını istemem. Çünkü hayalleri küçük olan kimse, merdivenleri çıkamaz. Hayallerinizi kısa tutarsanız, çok çabuk ulaşırsınız.

09 Sizi diğer firmalardan ayıran özellikleriniz nelerdir, sizi neden tercih ettiler?

Diğer firmaların nasıl çalıştığı ile ilgilenmem, tarzlarını da bilmem. Bizim firmamızın bir tarzı vardır. Her zaman çalışanlarıma şunu söylerim; kapıdan kim giriyorsa girsin mal alacak adamın ilk önce bakacağı şey senin bu malı ne kadar sattığın değil bu adamı güler yüzle karşılayıp karşılamadığıdır. Alıcı bir toplu iğne de olsa bir tır dolusu mal da olsa aynı samimiyetle karşılayacaksın. Bu samimiyet her zaman seni 5-0 önde getirir diye düşünüyorum ben. Bütün stratejimizi de bunun üzerine kuruyoruz biz.

10 Neden Karabük?

İşin güzel tarafı bu maceraya ilk başladığımda insanlar hep şunu söyledi: Neden Ankara, İstanbul değil bu işin merkezi? Teşviklerden, devlet desteklerinden daha iyi yararlanırsın gibi.

Ben hep şunu bilir şunu söylerim, buradaki en iyi Karabüklü olmayabilirim ama ben kendimi Karabük'ün çocuğu Karabük'ün bir evladı olarak hissediyorum burada doğmasam da. Şuna inanıyorum, Kars'ta da bu işi yapıyor olsaydım benim için birinci öncelik Kars olurdu. Bütün paramı, bütün geleceğimi her şeyimi Karabük'ten kazandım. Sıfırdan başlayarak bu işe buralara kadar Karabük'ün bana kattığı değerlerle geldiğim için bir şekilde Karabük'e ahde vefamı ödemek istedim aslında. İnanırdık ve Karabük'e kurduk bu şirketi de. Azerbaycan'da da kurduğumuz şirketin %51 ortaklığı bize ait, bu da benim için ayrı bir gurur. Yurt dışında ve kendi kurduğumuz bir firmaya ihracat yaparak bizim Türkiye'de üretilen malları Azerbaycan'da kendi firmamızın üzerinden dağıtımını yapıyoruz.

11 Geri dönüşüm için neler söylersiniz?

Bizim sektörümüzde geri dönüşümü doğru bulmuyorum. Çünkü özellikle hijyen grubundaki ürünler kimyasal içerikteki ürünler. Bunlar bitmiş olsa dahi yeniden birleştirilmemeli. Bu ürünler tepkimelere girebilir, ileride çok büyük zararlar verebilir, ciddi sağlık sorunları oluşturabilir. Bu konuda bazen satış yaptığımız firmalardan talep alıyoruz fakat geri çevirmek durumunda kalıyoruz.



■ Söyleşi | **Halil Er**
Dofer Yapı İmalat Sorumlusu ve İşletme Müdürü

KARABÜK'TE KARDEMİR'DEN SONRA HALKA AÇILAN İLK ŞİRKETİZ

01 Bize özgeçmişinizden bahseder misiniz?

1990 yılında Kırıkkale'de doğdum. İlk, orta, ve lise öğrenimimi Uşak'ta geçirdim. Daha sonra ilk üniversitem olarak Dokuz Eylül Üniversitesi'nde İstatistik bölümüne başlayarak 3 yılının sonunda yatay geçişle kendime daha uygun gördüğüm Kırıkkale Üniversitesi İnşaat Mühendisliği'ne geçerek mezun oldum.

Okul sonrası Uşak ve Ankara'da özel firmalarda çalıştım. Bilahare Dofer firmasının Karabük'te fabrika kurduğunu öğrendiğimde başvuru yaparak Karabük O.S.B'deki işletmesinde imalat sorumlusu olarak göreve başladım. Burayı tercih etmemin bir diğer nedeni ise eşimin Karabüklü olmasıdır.

02 Şirketinizle ilgili bilgi verir misiniz?

Dofer yapının temelleri 1975 yılında yönetim kurulu başkanımız Sn. Mustafa Doğan tarafından atılmış olup 1985 yılında Dofer Yapı Malzemeleri ve Ticaret A.Ş unvanı altında mevcut firmamız kurulmuş, Ankara'da ticari faaliyetlerine başlamıştır. Kuruluşunun ilk yıllarında yalnızca ticaret yaparak faaliyet gösteren şirket "nervürlü inşaat demiri" toptan ve perakende satışına odaklanmıştır.

2005 yılında Sincan Başkent Organize Sanayi Bölgesi'nde bulunan 7200 m² alan üzerinde 1500 m²lik kapalı alanda demir ve muhtevi ürünler üretimine başlamıştır. Daha sonra kapasite artırarak 3000 m² kapalı alana çıkarılmıştır.

2015 yılında ise 7200 m²lik alanı 14.400 m²'ye büyülterek üretim alanımızı da 8600m²'ye çıkarmış olup ürün gamımıza çelik hasır üretimini de eklemiş olup ülkemizin sektördeki öncü firmalarına katılmıştır.

03 Türkiye'nin önemli firmalarından birinde işletme müdürlüğü yapıyorsunuz. Üstelik en genç müdürlerinden birisiniz. Bu size nasıl bir sorumluluk yüklüyor?

Yönetim işlevlerinden, planlama ve organizasyon, sevk ve idare, koordinasyon, imalat ve kontrol işlevleri yapmak ve bu yaptığım işlerin sorumluluk bilinci ve aldığım destekler içinde sürekli kendimi geliştirme ve öğrenmeye adanmış biriyim diyebilirim.



Dofer çalışanları olarak samimi bir aileyiz. Bunu özellikle belirtmek isterim. Bu durumdan, sorumlulukları ağır da olsa bu yükü severek taşımaktayım. Sorumluluk almaktan hiçbir zaman korkmadım. Bu sorumluluk için her zaman daha fazla emek ve güç harcayan biri oldum ve olmaya devam edeceğim. Çünkü işimi ve şirketimi çok seviyorum. Kendimi geliştirme ve başarılı olma adına son derece özgür bir çalışma ortamındayım. Bana güvenen genel müdürüme ve patronlarıma ayrıca teşekkür ediyorum.

☞ Bu meslekte daha çok başarılı olmak için şirketimizin temel felsefesi olan AR-GE ve İNOVASYON çalışmasına ağırlık vermesi, beni Karabük Üniversitesi Endüstriyel Tasarım Mühendisliği'nde okumaya teşvik etmiştir. Karabük Üniversitesi'nin değerli hocalarıyla ortak çalışma yapmak benim için büyük onurdur. ☞

04 Genç yaşta ağır bir sanayi kuruluşunda işletme müdürlüğü yapıyorsunuz. Halil Er'i gelecekte nerede göreceğiz?

Bu soru bana geçmişini hatırlatıyor. Üniversiteyi bitirmeye yakın öğrencilik yıllarımdan hayata baktığımda her zaman kurumsal büyük bir firmada güzel işler yapmayı düşlerdim. Tanrı dualarımı kabul etti. Türkiye'nin kendi alanında en güçlü ve kurumsal firmalarından birinde imalat sorumlusu ve işletme müdürü olmam bana sanki "olduğum yerdeyim" diyor. Şimdi oturup **Dofer ile özdeşleşmiş artık basamakları emin adımlarla çıkararak katma değer yaratma noktasında bir DÜNYA ŞİRKETİ yaratmak ve ülkeme katkı vermek en büyük hayalimdir. Ünlü bir bilginin dediği gibi "Hayalleriniz ne kadar büyükse, gerçekler o kadar yakındır."**



05 O.S.B'deki işletmenizde kaç kişi çalışıyor?

Karabük Dofer olarak şu anda 65 kişiyiz. Önümüzdeki yıllar içerisinde yeni yatırımları da devreye aldığımızda bu sayıyı daha çok yukarıya taşıyacağımızı düşünüyorum. Kurmayı tasarladığımız ek üretim tesisimizin devreye girmesiyle ilk yıl %30, ikinci yıl %50 kapasite arttırmayı hedefliyoruz.

06 Karabük'e yatırım yapan şirketlere hep şu soruyu sormak isterim, neden Karabük?

Şirketimizin Karabük'e yatırım yapmasının birkaç nedeni var. Bunları birkaç başlıkta toplamak istersek;

- Karabük demir-çelik sektörünün anavatanı. Bize söylenenler çeliğe ilk suyu bu topraklarda verdikleridir. 2016 yılında Kardemir çubuk ve kangal haddehanesini kurarak deneme üretimlerini başarıyla geçerek seri üretime başlamışlardır. Şirket bu durumu göz önünde bulundurarak 2. çelik hasır fabrikasını Karabük O.S.B'ye 30bin m² alan üzerinde 8780 m² kapalı alanda yatırımını tamamlayarak 2017 yılında üretime başlamıştır. Böylece hammadde temini en önemli nedendir.

Dofer, Karabük, sanayi kültürünün en yoğun yaşandığı şehirlerden biridir. Bu ise kalifiye eleman noktasındaki ihtiyacımızın daha kolay hallolacağı anlamına gelmektedir.

Filyos Limanı varlığı bir diğer tercihimizdir.

Şirketimizin Ankara fabrikası dördüncü organize sanayi bölgesi havzası içinde yer almasından kaynaklı olarak Türkiye'nin doğu ve güney bölgelerine kolay ulaşım sağlamaktadır. Kardemir ve Filyos Limanı gerçeği şirketin geleceği, ihracat bağlantıları noktasında stratejik bir konumda olması demektir.

Karabük lojistik olarak da çok uygun noktadadır.

Karadeniz ve Marmara Bölgesi'ne yakınlığı Dofer için artık ülkenin her noktasına ve yurt dışı bağlantılarına daha uygun şartlarda ulaşması demektir. Bu da önemli bir tercihtir.

07 Şirketin vizyonunu ve misyonunu nasıl ifade etmek istersiniz?

Dofer A.Ş'nin misyonu olarak Türkiye'de yıllar itibari ile önemli yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Doğru çözümler üretmeye odaklanıyoruz. Memnuniyete dayalı hizmet anlayışı ile tercih edilen bir firma olmayı hedefliyoruz.

Dofer olarak kurumsal yapımızı sürekli ileri teknolojiyle güncelleme ve sektörün ihtiyaçlarına hızlı, kaliteli ve kusursuz hizmet sunmayı amaçlıyoruz. Gereksinimlere duyarlı, yenilikçi, öncülüğe yol açan bir firma olmayı vizyonumuz olarak belirledik.

08 Karabük'te Kardemir'den sonra bir ilk olan halka arz çalışmalarınız hangi noktada?

2023 yılında sektörünüzün halka açık üçüncü firması olmamızı hedeflemekteyiz. Bölgede Kardemir'den sonra ilk şirketiz. Bu doğrultuda ana sözleşmemizi değiştirerek halka arz kararı aldık. Bununla beraber SPK ve BİST'e halka arzla ilgili başvurularımızı yaptık ve süreçle ilgili kurumların değerlendirilmesi ve incelenmesi devam etmektedir. Şirketimizin yaklaşık %30'unu halka açmayı hedefliyoruz. Konuyla ilgili Gedik Yatırım A.Ş ile aracı kurum olarak çalışmaktayız.

Bu sürecin tamamlanması ile birlikte;

- Kurumsallaşma
- Yurt içi ve Yurt dışında yaygın tanıtım
- Globelleşme
- Krediye
- Likidite
- Maliyet minimizasyonu
- Halka arzdan elde edilecek fon ile beraber şirketimizin yatırım stratejisi hızlanacak ve sektördeki liderlik hedefine hızla ulaşılması sağlanacaktır.



09 Pazarlama stratejisi olarak nerelerde yer almayı tercih ediyorsunuz? Fiziksel mi yoksa dijital çalışmalar mı daha çok ilginizi çekiyor?

Pazarlama bizim için çok yönlü bir iletişim. Hem geleneksel hem de dijital anlamda tüketicilerimiz ve paydaşlarımızla sağlıklı iletişim ortamı kurarak öncelikli hedefimiz. Bahsettiğimiz her iki alanda da en iyi şekilde organize olunması gerektiğini düşünüyoruz.



KARGISAN

KÖKLÜ KONFEKSİYON İHRACATÇISI KARGISAN'IN GELECEĞİNİ 2. KUŞAK YÖNETİCİLER İNŞA EDİYOR

Atakan Şahin

■ Söyleşi | Kargisan Dış Ticaret Direktörü
Yönetim Kurulu Üyesi

01 Sizi tanıyabilir miyiz? Bize eğitim hayatınızdan bahseder misiniz?

1983 Karabük doğumluyum. İlk ve Ortaokulu Karabük'te Liseyi il dışında yatılı olarak tamamladım. Marmara Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü'nden 2007'de mezun oldum. Hemen ardından Kargisan İstanbul İhracat büromuz kuruldu ve ilk görevimi orada aldım.

02 İş dünyasına nasıl atıldınız? Nasıl bir yıl hikayeniz var?

Kargisan ailesi çatısı altında iş hayatıma ilk adımımı atmış oldum. 2009'da kısa bir askerlik döneminden sonra görevime devam ettim. 2007-2014 arasında kız kardeşim Serpil Şahin Yaşar ile birlikte İstanbul ofisimizi yapılandırdık ve sistem kurulumlarını gerçekleştirdik. O dönemde ablamız Birsen Şahin Temiz de aramıza katılmış oldu. Kargisan'ın tüm Dış Ticaret Operasyon faaliyetlerinden sorumlu idim. 2014 yılında evlilik hayatım başladı ve Kargisan Merkez'e transfer olup iş hayatımı orada sürdürmeye başladım ve halen devam ediyor. 2016-2023 yılları arasındaki dönemde de Dış Ticaret Operasyon birimimizi yapılandırdım ve yabancı dil bilen uzman personellerimizle Karabük şartlarında işimize devam ediyoruz. Bunun yanı sıra Genel Yönetim'de de Kurul Üyesi görevimi de sürdürüyorum. Ayrıca Karabük'te ve diğer illerde dış ticaret yapmayı düşünen arkadaşlarıma bu konuda destek verebiliyorum.

03 Babanız Karabük tekstil sektörünün önderlerindedir. Bugün bayan dış giyim markası yaratarak dünya piyasalarına açılmak, bence çocuklarımıza "bir başarı hikayesi" olarak anlatılmalıdır. Bize babanızdan bahseder misiniz?

Elbette Halil Şahin bu sektörde; sanatkarlık niteliği taşıyan terzilik mesleğinde doğal yeteneği olan ender örneklerden birisidir. "Ürüne ruh kazandırmak" diyebileceğimiz değerinin öncülerindedir. Kâh Pazar yerlerinde ayakkabı boyamış, kâh ekmek arası köfte satmış,



yeri geldiğinde iş için uzun mesafeleri aşmış, çemberin dışındaki hayatla tek başına bütünleşmiş ve bizim kuşağımızda yaşanmamış türlü zorluklar yaşayarak bunu emek ve sanat ile yüksek bir değere erişirmiştir. Memleketine onlarca kalifiye insan kazandırmış, yüzlerce kişinin rızıkına vesile olmuştur.

04 Bir söyleşinizde "Endüstriyel Terzi" kavramını kullanmışsınız. Bu Kargisan'a özgü mü, bunu biraz açar mısınız?

Bu kavram aslında mevzuat gereği yeni bir şirket kurduğumuz aşamada şirket ismi ve mottosu hayal ederken ortaya çıktı. Bu kavramı keşfeden kişi de acizane benim. Terzilik; kökünde kişiye özgü tasarım manasına gelir. Hatta sadece bu sektörde değil diğer sektörlerde de "terzi işi" şeklinde "özel tasarım" olduğunu vurgulayan bir kavram olarak kullanılmaya başlandı. Terzi işi yapan bir işletmenin büyümesi, gelişmesi, teknoloji ile tanışması kısaca sanayileşmesi için doğal olarak özel tasarımdaki ağır işçilikten sıyrılıp serileşmeye doğru geçiş yapması gerekiyor. İşte tam burada **☺ Kargisan hem terzi kalıp hem adet çıkarmayı ve bunu yüksek kalite işçilikle ve istikrarlı şekilde yapmayı başarmış bölgemizin, ülkemizin, hatta Dünya'nın en kıymetli "endüstriyel terzi" rozetini taşımayı başarmış eşsiz bir firmasıdır. ☺**

05 Kargisan olarak sektörde yeriniz nedir? Bayan dış giyimde rakiplerinizden sizi ayıran özellikleriniz nelerdir?

Kargisan Tüm Dünya'da "Kadın Dokuma Giysiler" gamında yüksek standartları olan müşterilere hizmet veren bir kuruluştur. **☺ İhracatçı Birliklerinin Bronz Başarı Ödülü'ne sahibiz. Bu ciro bazlı sertifikanın çok daha ötesinde "Yüksek Kaliteli İşçilik" alanında rakipler arasında ön plana çıkıyoruz. Fiyat, termin ve**

kalite üçgeninde hizmetlerimizdeki standardizasyon bize yüksek avantaj sağlıyor. Her ürünün birbirine benzemeye başladığı, trendlerin belirleyici olduğu kopyala yapıdır Dünya ekonomisinde Kargisan gibi butik nitelikteki firmaların önümüzdeki zamanlarda çok daha aranan ve avantajlı olan firmalar konumunda olacağını öngörüyorum.

06 Bünyenizde kaç kişi istihdam ediyorsunuz? Siz aynı zamanda kadın dostu bir şirketsiniz. Kadın çalışan sayısının oranı yüzde kaçtır?

Yaklaşık çalışan sayımız 260. %70-75 oranında Kadın çalışmamız bulunmaktadır.

07 Hep aklımdan geçirmişimdir. Gerçi çarşıda bir mağazanız var ama Ramsey tipi bir mağazayla "bayan dış giyimde bölgeye hitap etse güzel olmaz mı?" diye, bana katılır mısınız?

Evet. Haklısınız. Yerel hizmet esasında çok kıymetli. Şu anda Karabük Özel İdare'nin üst yanında mağazamız var. Ramsey benzeri bir markamız olmadığından iç piyasadan aldığımız ürünler satılıyor. Bununla beraber markalaşma mevcut işimizden çok daha farklı bir yol. Uzun vadenin konusu.

08 Yeni dönem Türk ihracatçısı Çin'in 3 yıl süren uzun kış uykusundan uyanmasına nasıl pozisyon alacak? Siz kendi sektörünüzden değerlendirir misiniz?

Türk ihracatçıları, Çin'in 3 yıl süren kapanışından sonra dünya pazarlarındaki rekabet güçlerini yeniden gözden geçirmeleri gerekebilir. Türk ihracatçıları, daha yüksek kaliteli ve yenilikçi ürünler sunarak, Çin'den farklılaşabilir. Ayrıca, Türkiye'deki tekstil sektörü, hızlı ve esnek bir üretim kapasitesine sahip olduğundan müşteri ihtiyaçlarına hızlı bir şekilde yanıt verebilir. Konfeksiyon sektörü açısından, Türkiye'nin dünya pazarlarındaki konumunu korumak için kalite, tasarım ve fiyat açısından rekabetçi olmalıdır. **Türk konfeksiyon sektörü, kaliteli ve trende uygun ürünler sunarak, dünya pazarlarında rekabetçi olabilir. Ayrıca, Türkiye yakın coğrafyasındaki pazarlara odaklanarak, lojistik maliyetlerini düşürerek rekabet avantajı sağlayabilir.** Türkiye katma değerli ürünlerin daha fazla olduğu Batı pazarına lojistik avantajı olan konumdadır. Bunu iyi değerlendirebileceğini düşünüyorum.

09 Çin'in hammaddeye çok daha uygun maliyetle ulaşmasının yanında ülkemizdeki hammadde ve enerji maliyetlerin-

deki artışın sonuçlarını nasıl değerlendireceksiniz?

Bu durum, Türk ihracatçıların üretim maliyetlerini artırarak rekabet güçlerini azaltabilir. Ancak daha kaliteli, yenilikçi ve değerli ürünler sunarak, maliyetlerdeki artış telafi edilebilir. Türkiye diğer ülkelere göre daha düşük işgücü maliyetleri gibi avantajları kullanarak, rekabet gücünü arttırabilir, hammadde ve enerji maliyetlerindeki artışın etkilerini minimize etmek için verimliliklerini artırarak, devlet teşviklerini etkin kullanarak, üretim süreçlerinde tasarrufa giderek ve en önemlisi yeşil dönüşüm uygulamalarını tercih ederek rekabet güçlerini arttırabilirler.

10 Geçen yıl ülke ihracatının lokomotif sektörü olan tekstil 10 milyar \$ a yakın döviz girdisi sağlarken kapasite kullanım oranı %85 civarındaydı. Bu yılın ilk çeyreği itibarıyla sizce kaçtı?

Bu yılın ilk çeyreğinde pandeminin hala etkili olduğu ve küresel ticarete yaşanan belirsizlikler, resesyon, enflasyon gibi nedenlerle tekstil sektörü kapasite kullanım oranında bir düşüş yaşamış olabilir. Ancak, Türkiye'deki tekstil sektörü genellikle hızlı bir şekilde toparlanabilen bir sektör olduğundan, kapasite kullanım oranı aynı seviyelere tırmanması zor görünse de %70 ila %80 arasına çıkabileceğini öngörüyorum. Bununla birlikte, bu tahmin sadece bir öngördür ve sektördeki gelişmelere bağlı olarak değişebilir.

11 T.İ.M Başkanı "ihracatta en büyük sıkıntı Çin'in varlığıdır" diyor. Ancak kalite, coğrafi konumu, lojistik olarak avantajlarımız var, diyor. Bir diğer avantajımız ise karbon emisyon oranı. Çünkü kaçınılmaz olarak enerjide fosil yakıtı kullanıyor. Diğer yandan Türkiye 2026 yılı başında AB ile ihracatta sınırda karbon uygulamasına geçecek. Yeşil mutabakat uyarınca, yeşil mutabakat uygulamasına ne kadar hazırsınız? Sürdürülebilirlik noktasındaki çalışmalarınız ne durumda? Bu duruma ne kadar hazırsınız?

Türkiye'nin yeşil mutabakat uygulamasına ne kadar hazır olduğu konusunda kesin bir bilgiye sahip değilim. Ancak Türkiye'nin son yıllarda sürdürülebilirlik konusunda birçok adım attığı biliniyor. Örneğin Türkiye, 2023 yılına kadar yenilenebilir enerji kaynaklarının payını %30'a çıkarmayı hedeflemekte. Bu gibi çalışmaların yanı sıra Türkiye, enerji verimliliği ve atık yönetimi gibi alanlarda da önemli adımlar atmaktadır. AB ile ihracatta sınırda karbon uy-

gulamasına geçmek için daha fazla çalışma yapılması gerekebilir. Üretimde fosil yerine doğalgaz kullanıldığından sanırım avantajlı oluyoruz. Örnek olarak Çin'de hava kirliliğinin muazzam derecede olduğunu duyuyoruz.

12 Atakan Şahin olarak ne gibi hedefleriniz var gelecekte sizi nerelerde göreceğiz?

Biz bir aile şirketiyiz. Bireysel hedeflerimiz sadece hayatı daha doğru yaşamak, sağlıklı, akıllı ve heyecanlı olmak için vardır. Bu enerjileri Kargisan merkezinde bütünleştiriyoruz. Topluma hizmette kullanmak zorundayız. Ben hedeflerimi Kargisan'ın hedefleri olarak aktarayım yine de: Bizim en büyük varlığımız Türkiye'miz, ne olursa olsun bu vatan çok kıymetli, Kargisan gibi bir kuruluşu ayakta tutabilmek bile bölge halkımız için büyük bir kıymet. Devletimiz bizim gibi güçlü firmalarla kalkınıyor, güçlü ülkelerle rekabet edebiliyor. Bize düşen mevcudu korumak ve gelecek için gerçek hedefler oluşturmak. **Kargisan'ı 2.kuşak yöneticiler olarak dijital dönüşüm, yeşil dönüşüm gibi alanların içerisine dahil etmeyi hedefliyoruz. 1.Kuşak'tan bize aktarılan "iş doğru yapmak, adalet, çalışkanlık" gibi değerleri bizim kuşağımıza ait olan "yeniye açık, sorgulayıcı, dönüşüm odaklı, reel-analitik" gibi değerlerle birleştirip felsefe çitamızı yükseltmeyi hedefliyoruz.**

13 Karabük ekonomisini genç bir iş insanı olarak değerlendirdiğinizde ana başlıklarla neler tavsiye edersiniz?

Rızıkı veren bellidir. Herkesin yiyeceği bellidir. Temiz olanı, doğru olanı, insanca olanı seçmelidir genç yatırımcılar. Tabi ki işin ikinci kanadı bilim. Bilim, analizler, rakamsal kararlar terazinin diğer kefesidir, kuşun ikinci kanadıdır. Başarı kuşu ancak ve ancak güzel ahlak ve bilim bir araya geldiği zaman kanatlanabilecektir. Bende, büyüklerin affına sığınarak genç iş adamlarına bu şekilde tavsiye verebilirim.

14 Karabük'ün tek ekonomi gazetesi olan Ekonomi Karabük hakkında görüşleriniz nelerdir?

Ekonomi gazetesi her bölgenin görünmez kahramanı gibidir aslında. Her iş insanı karar alırken rakamlarla çalışır. Ekonomi Karabük Gazetesi bu konuda daha çığır açıcı uygulamalar yapabilecek düzeydedir. Karabüklüler olarak sizden istifade ediyoruz. Emeği geçen herkese sonsuz teşekkürler.



BALKANLAR ÜZERİNDEN DÜNYAYA AÇILIYORUZ! KARABÜKLÜ GENÇ İŞ ADAMI ÜRETİMİMİZİN %77'SİNİ İHRAÇ EDİYORUZ

01 Sizi tanıyabilir miyiz? Bize kendinizden bahseder misiniz?

1981 yılında Karabük'te terzi baba ve ev hanımı bir annenin çocuğu olarak dünyaya geldim. İlk ve orta öğrenimimi Karabük Fevzi çakmak ilkokulu ve lisesi Fen bilimlerinden mezun olduktan sonra, aynı yıl 1998' de, Sakarya Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde lisans eğitimime başladım. 2002 yılında mezun olduktan sonra çeşitli sektör, ülke ve pozisyonlarda çalışarak tecrübelerimi arttırdım ve 2018 yılında Türkiye'de ve balkanlarda firmalarımı kurarak meslek hayatıma devam etmekteyim.

02 Nasıl bir yol hikayeniz var? Bize iş hayatınızdan bahseder misiniz?

Üniversiteden mezun olduğum 2002 yılı; ekonomik ve siyasal krizlerin derinleştiği yıllara denk geldiği için hiç de kolay bir başlangıç yapma şansım olmadı. Üniversite hayatından sonra İstanbul'da yaşamaya başladım ve ilk iş hayatıma otomotiv sektörüne yedek parça imalatı yapan bir firmada planlama mühendisi olarak başladım ve bir anlamda geri kalan meslek hayatımı şekillendirip, yön verdi.

☞ Planlama becerisi; sadece iş yaşamı için değil tüm hayatımız için önemli refleksi, pro-aktif olmayı, önden görebilmeyi, hayati ve işimizi önden okuyabilmeyi gerektirir ve bu perspektif ile bakabilmeyi şans olarak görüyorum. ☞

Askerlik görevimi 2003 yılında tamamladıktan sonra, KOÇ Holding bünyesinde bulunan



Fatih Ünal

■ Söyleşi | Emek Group Kurucusu ve Genel Müdürü
Kasid Uluslararası Ticaret ve İlişkilerden Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı

Tekiz Sandviç panel tesisinde planlama şefi olarak çalıştım. Büyük ve kurumsal organizasyon yapılarında kıymetli tecrübeler edindiğim bu işyerinden sonra, ana otomotiv OEM'lere plastik parçalar üreten Gebze'deki tesiste üretim şefi olarak çalıştım.

Daha sonra ilk yurtdışı iş tecrübem olan Türk yatırımı Sudan'daki inşaat ve alüminyum giydirme cephe işleri yapan firmada, planlama şefi olarak 1.5 yıl çalıştıktan sonra aynı grubun Türkiye-Silivri de kurulu tesisinde genel müdür yardımcısı olarak ilk yöneticilik tecrübemi edindim. Bir anlamda şu anki kendi firmalarımın da temellerini burada edindiğim değerli tecrübelerle sağlamış durumdayım. Yine aynı gurubun USA'deki cam satış organizasyonunu kurmak üzere Florida-Miami'de 1.5 yıl kaldım ve Türkiye'ye dönüş yaptım.

☞ 2018 yılında Türkiye'de ki firmam "EMEK BİLGİ DANIŞMANLIĞI" ve Montenegro'da "Emek Ltd doo" firmalarımı kurdum. Türkiye'deki firmam işin mutfağı rolündedir, balkanlardaki ve diğer tüm çalışma partnerimize teklif, mekanik cephe tasarım, satın alma, üretim, lojistik desteği sağlamaktadır. Bu kapsamda "GREENWISE" markası ile iş

alanımızdaki malzemeleri kendi patentli markamızla üretiyoruz. ☞

"PERFORAL" dizayn markamız altında aynı zamanda cephe dizayn başta olmak üzere inşaat sektöründe tasarımdan saha yönetimine danışmanlık hizmeti sunmaktayız.

Ayrıca "bilgi kartopu gibidir ve paylaştıkça çoğalır" düsturu ile 21 yıllık mesleki deneyimlerimi sadece kendi projelerimizde değil, diğer dost partner firmalara yönetim, re-organizasyon, ERP sistemleri, firma analizleri ve verimlilik çalışmaları gibi alanlarda danışmanlık hizmeti de sağlamaktayız.

03 Hayatta hepimizin bir dönüm noktası, kırılma anı vardır. Sizin "bu benim dönüm noktam" dediğiniz zamanlar hangi yıllara rastlıyor?

Mesleki anlamda farklı bir akış açısı ve aydınlandığım yıllar otomotiv sektöründe çalıştığım dönemdir diyebilirim. Dünyada teknoloji ve sistemlerin öncülüğünü yapan ana otomotiv OEM'lerin (Toyota, Ford, Mercedes...) sürekli iyileştirme, hata analiz yöntemleri, yalın işletme felsefeleri yaklaşımları beni çok



etkilemiş ve bundan sonraki iş hayatımın temellerini oluşturmuştur diyebilirim.

04 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Ağırlıklı olarak hangi ürünleriniz ön planda?

Öncelikle EMEK GROUP olarak; faaliyetlerimiz 4 ayrı grupta sınıflandırmak gerekmektedir.

1-Alüminyum Mekanik Cephe Kaplama taahhüt hizmetleri: Bu grupta alüminyum giydirme cephe sistemleri, alüm. doğrama sistemleri, soğuk cephe kaplama(kompozit, thermowood, taş ve seramik...) ofis iç bölme ve korkuluk sistemleri gibi işler yer almaktadır.



2-Perforal Design hizmetleri: Bu grupta alüminyum cephe projeleri başta olmak üzere, inşaat sektörüne, mimari ofislere, cephe firmalarına kösele tasarım, üretim resimleri, satın alma listeleri, montaj paftaları, şantiye yönetim dahil olmak üzere tüm ihtiyaçları karşılayacak tüm hizmetleri sunmaktayız.

3.1-İnşaat malzemeleri satışı: Bu grupta projeli malzeme satışı yada direkt temin etme yoluna ihracat ağırlıklı inşaat malzemeleri satışı yapmaktayız.



3.2-Diğer satış konuları: Bu grupta inşaat dışı konularda(gıda, tekstil, parke, tarım...) partnerlerimiz aracılığı ile malzeme tedarik ve satışı yine ihracat, ithalat ağırlıklı olarak devam etmektedir.

4-Danışmanlık Faaliyetlerimiz: Yönetim, re-organizasyon, ERP sistemleri, firma analizleri ve verimlilik çalışmaları gibi alanlarda danışmanlık hizmeti de sağlamaktayız.

05 Sektördeki yeriniz nedir? Şöyle bir sloganınız var, "Solution Partner". Bunu biraz açar mısınız?

EMEK GROUP olarak, müşterilerimize sağladığımız tüm hizmetlerimizi uzun soluklu ve sürdürülebilir olarak ele alıp bunu çözüm ortağı hassasiyeti ile sunmaya gayret ediyoruz. **☞ Ekibimizin büyük çoğunluğu mühendis ve mimarlardan oluşmaktadır ve teknik olarak ihtiyacı anladıktan sonra nokta çözümler sunar ve kesinlikle karşından onay alarak ilerlemek bize başarıyı getirmektedir. Bu sebeple sloganımız "Solution Partner" dir. ☞**

06 2022 yılını nasıl geçirdiniz? 2023 yılı hedefleriniz nelerdir?

Kurulduğumuz 2018 yılından buyana gelişim trendimiz olumlu yönde ilerlemektedir. İşletmelerde trend in yukarı yönlü olması çok önem arz eder ve bunu iyi yönetmezseniz istenmeyen sonuçlar doğurur. Hemen hemen tüm faaliyetlerimizde uluslararası arenada ihracata önem verip, güvenilir partner ilişkilerle yol aldığımız içinde ayrıca şanslıyız. **☞ 2022 ve 2023 yıllarını da içeren ülkemizdeki derin ekonomik sorunlar maalesef birçok işletmeyi durma noktasına getirmiş olsa da, mevcut olarak konumlandığımız sektör ve pazarımızı daha da iyi seviyelere taşıyarak daha stabil, karlı ve bakir ülkelerdeki müşterilere ulaşarak büyümek hedeflerimiz arasındadır. ☞**

07 İhracat yapıyor musunuz? Hangi ülkelere yapıyorsunuz? Cironuzun ihracattaki payı nedir?

EMEK GROUP olarak gururla söylemeliyim ki tüm faaliyetlerimizin %77 si ihracat olarak gerçekleşmektedir. Bu pay ilk yıllarımızda %97 ler mertebesinde iken ülkemizde de hacim yaratalım kararlarımız doğrultusunda denge oluşturmaya çalışıyoruz.

İşlerimizin tüm organizasyonu mutfağımız olan Türkiyede kurulu firmamız EMEK Bilgi Danışmanlık üzerinden sağlıyoruz ve en büyük ihracat payımız Montenegro'da kurulu firmamız EMEK ltd doo ya aittir. Tüm balkanlara bu firma üzerinden hizmet sağlamaktayız. Ayrıca partner firmalarımız üzerinden, İngiltere, Paris, Rusya, Özbekistan, Gürcistan, Azerbaycan, USA, Kolombiya, Peru.... ile faaliyetlerimiz devam etmektedir. Proje bazlı taahhüt hizmetlerimiz kapsamında ise proje bazlı tüm dünyada yapılanabilme kabiliyetine sahip bir firmayız.

08 Şirketlerinizde kaç kişi çalışıyor?

Sabit çalışanımız şu an için 8 kişi ama proje bazlı bu sayı çok fazla artabilmektedir. Sabit giderlerin minimize edilmesi ve proje bazlı

operasyonel giderlerin oluşturulması temel firma prensibimizdir. Çalışanlarımız ile uzun soluklu ilişkiler kurmak ve personel dönüşüm oranımızı minimize etmek ana hedeflerimizdendir.

09 Siz genç bir iş insanısınız. Gelecekte şirketinizi nerede göreceğiz, hayalleriniz nedir?

Daha önce bahsettiğim gibi 4 faaliyet alanımız mevcut ve taahhüt hizmetlerimizi azaltıp, daha çok ticari satış konularında ve tasarım ile yönetim danışmanlığı faaliyetlerimizde daha çok yoğunlaşmak istiyoruz.

10 Firma olarak çevre ve iş güvenliğine önem verdiğinizi biliyorum. Sürdürülebilirlik noktasında şirket politikanız nedir?

Gelişen ve değişen dünyada şirketlerin kazanımlarını arttırma ve müşteri odaklı çalışmalarının yanı sıra, kurumsal sürdürülebilirliği sağlamak, önce insana ve çalışanlarına saygılı, çevreye dost, enerjinin verimli kullanılması, döngüsel ekonominin yaygınlaştırılması ana hedeflerimiz arasındadır. Artık karbon ayak izi tüm firmalar tarafından ölçülmeli ve özellikle Avrupa'ya satış yapıyorsak bu zorunlu hale gelmektedir. Daha az karbon ayak izi olan firmaların tercih edilmesine yönelik girişimlerin olduğunu akımızdan çıkarmamalıyız.

11 KASİD'in yönetim kurulundasınız. Neden kurduunuz ve yönetimdesiniz? Bu konuda duygularınızı alabilir miyim?

Öncelikle şunu belirtmeliyim ki; KASİD'in ilk kurucular kurulunda ve devamın da yönetim kurulunda da görev almaktan dolayı çok gururluyum. Tek başımıza aşamadığımız, çaresiz kaldığımız tüm engelleri derneğimizin gücüyle ve tüm üyelerimizin dayanışmasıyla aşmak, biz bize ticaret, fuar çalışmaları ve daha birçok fikri olgunlaştırdığımız ve ileride daha çok duyacağınız projelerimizle KASİD'in Karabük ve Karabüklü iş adamlarına faydalı olmayı ilke edinmiştir.

☞ Kabuğunu kırmaya çalışan birçok aile şirketinin dönüşümlerinde, dünyaya açılmalarında, işlerini geliştirmelerinde rol oynayacağımız gibi birçok sosyal destek projelerimizde olmayı heyecan verici buluyorum ve beni bu oluşuma çeken temel unsur olmuştur. KASİD cumhuriyet kenti Karabük'ün nasıl ilk "Türk demiri"ni ürettiyse aynı kararlılıkta birçok değer yaratan bir lokomotif olacağından kimse nin şüphesi olmasın. ☞



KASİD CEP TELEFONU UYGULAMASI İÇİN START VERDİ



Kasid-Karabük Sanayici ve İş insanları Derneği olarak kurulduğumuz ilk günden beri üstünde önemle durduğumuz BİZBİZE TİCARET kavramının ete kemiği bürüneceği, biz bize ticaretimizin temelini oluşturacak cep telefonu uygulaması şablonu hazırlandı ve yazım firması ile sözleşmesi imzalanmıştır.

Ağustos sonu gibi hazır olacak ve tüm Karabük ve Karabüklülerin kullanımına sunulacak olan, Karabük'te tek olacak olan cep telefonu uygulaması ticaret erbaplarına yeni ufuklar açarken, Karabüklü hemşerilerimiz için de tek tıkla tüm Karabüklü firmaları görebilecekleri, tanıyabilecekleri ve alışveriş yapabilecekleri bir uygulama olarak hazırlanıyor.

01 Nedir bu cep telefonu uygulaması, kullanım amacı nedir?

Bu uygulamanın amacı, yine bizbize ticaret kavramımız temel alınmıştır. Uygulama sayesinde tek tuşla sisteme katılan tüm işverenlerin şirket iletişim bilgileri, yaptıkların işlerin nitelikleri, hizmet verdikleri yerler ve hizmet alanları hakkında geniş bilgiler içerecektir. Bu uygulama sayesinde sadece Şirketler değil tüm halkımızın kullanımına sunulacak ve aradığı ürün veya sektör ile ilgili Karabüklü tüm firmalara ulaşma kolaylığı sağlayacaktır.

Bu cep telefonu uygulaması, Karabüklü tüm firmaların, Karabük ile ticaret yapan şehir içinde ya da şehir dışında Karabüklülere hizmet veren, üretim yapan tüm firmaların ÜCRETSİZ olarak kayıt olabilecekleri, ürettikleri ürünleri ve sağladıkları hizmetleri tanıtabilecekleri, firma iletişim bilgilerinin tek tuşla kullanıcıya sunulacağı, firmaların ve firma sahiplerinin ticari geçmişlerinin ve gerçekleştirdikleri projelerin tek tuşla görülebileceği, sektörlerin ve faaliyet gösterdikleri illerin ayrı ayrı doküman halinde görülebileceği çok amaçlı bir ticaret aracı olarak devreye girecektir.

Baştan beri söylediğimiz BİZBİZE TİCARET, yani Karabük'lünün Karabüklü ile ticaretini güçlendirecek, Karabüklü firmaların yurt içine ve yurt dışı pazarına ulaşmalarını kolaylaştıracak, derneğimizin ihracat departmanı ile yurt dışında yeni pazarlara kolaylıkla erişim sağlayabilecek bir cep telefonu uygulaması hazırlıyoruz.

Yine bu uygulamada bulunan MAGAZA ve KATALOG kısmında e-ticaret ile dernek üyelerimizin ürünlerinin sergilendiği, uygulama üzerinden ticaret yapmalarının da kolaylığını ücretsiz olarak sağlayacağız.



Bu uygulama, istihdama aracılık edecek özellikleri de bünyesinde barındırıyor. Bu uygulama Karabük'te işsizliğin önüne geçmek, istihdamı arttırmak için, işsiz Karabüklü insanımız kalmasını mantığı ile iş arayan kişiler ile işçi veya iş gören arayan firmalara bir tıkla aracılık edecektir. Eleman arayan firmalarımızın dolduracağı bir form ile, iş arayan hemşerilerimizin dolduracağı formlar KASİD bünyesinde çalışan ekiplerimizce yönlendirmeleri sağlanacak ve işsiz insanımız kalmasını mantığı ile yine Karabüklüyü Karabüklü ile iş yapmasının önünü açacaktır.

Bu cep telefonu uygulamasının bir çok özelliği olacak ve amacı KARABÜK'e hizmet etmek olacaktır. Cep telefonu uygulaması Ağustos ayı gibi hazır olduğunda Karabük'te düzenleyeceğimiz lansman programı ile tüm Karabük'e hediye etmeyi planlıyoruz.

02 Kurulduğunuz günden bu tarafa faaliyetleriniz ile göz dolduruyorsunuz. Belki de bir çok kişi dernek olarak hedeflerinizi merak ediyor. Kasid'in hedefleri nedir?

İş insanların bir arada olması önemli bir olgudur. Karabüklü iş insanların önce kendine sonra da topluma Katma değer sağlayacak bir organizasyonda şemasının içinde, organize bir şekilde hareket etmesi ve buradan doğacak



enerji ile kendisine ve topluma katma değer sağlamasını hedefliyoruz.

Kendi Nizam-ı Alemini kurmuş ve kurtarmış her Karabüklü iş insanının, önce vatani ve milletin sonra da memleketi olan Karabük için efor sarf etmesi gibi bir hedefimiz var.

Türkiye Cumhuriyeti'nin 100.yılında, Türkiye Yüz Yılında, Cumhuriyet kenti Karabüklü iş insanların da emeğinin olması gibi bir hedefimiz var.

Karabük dışında yaşayan Karabüklü iş insanların, Karabüklü gençler için istihdama katkı sağlayacağı, Karabük ekonomisine destek olacağı projelerin içinde olması gibi bir hedefimiz var.

Kasid olarak Karabük dışında bulunan tüm iş

insanlarına ve bürokraside görevli Karabüklü hemşerilerimize kısa sürede temas ederek Karabüklülerin bir envanterini çıkarmak, kimin nerde ne iş yaptığını bilmek, memleketleri için dertlenebilecek kişiler ile yol yürümek gibi bir hedefimiz var.

Kasid olarak herkesi üye yapalım gibi de bir derdimiz asla yok. Tek derdimiz iş dünyasında, tüm işverenlerin BİZBİZE TİCARET kavramını bilmeleri ve Karabük ekonomisine ve istihdama katkı sağlayacak BİZBİZE TİCARET sisteminin içinde olmaları gibi bir hedefimiz var.

Karabük dışında yaşayan Karabüklü iş insanların, Karabük içinde yaşayan iş insanları gibi KARABÜKÜN BİR DEĞERİ olduğunu, her ne kadar Karabük dışında ikamet etseler de yüreklerinin Karabük için çarptığını yüksek sesle haykırmak gibi bir hedefimiz var.





multinet

Up

TÜRKİYE'NİN ÖNDE GELEN YEMEK KARTI ŞİRKETİ MULTINET UP'IN HUKUK UYUM VE DENETİM DİREKTÖRÜ KARABÜKLÜ BİR KIZIMIZ

■ Söyleşi | **Av. Tuğba Güldemir Akın**
Multinet Up Hukuk Uyum ve Denetim Direktörü

01 Sizi tanıyabilir miyiz? Nasıl bir yol hikayeniz var?

Ben 1986 yılında Karabük'te doğdum. Ortaokul ve lise öğrenimimi Ted Karabük Koleji'nde tamamladım. Daha sonra burslu olarak girdiğim Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'nden mezun oldum. Üniversite eğitimim sırasında Danimarka'daki Kopenhag Üniversitesi'ne Erasmus aracılığıyla gittim ve 6 ay orada okudum. 1 yıllık zorunlu avukatlık yasal stajımı tamamlar tamamlamaz ise, İsveç / Lund Üniversitesi'ne başvurduğum ve Hukuk Yüksek Lisansı'mı (LL.M) İsveç'te tamamladım ve sonrasında tamamen yurda (Türkiye'ye) döndüm.

02 Bize iş yaşamınızdan bahsedebilir misiniz? Nerelerde çalıştınız?

Profesyonel olmayan iş hayatım çok daha önce başlasa da:) profesyonel olarak ilk mesleki tecrübem yasal stajımı yaptığım Güven & Koyuncu Hukuk Bürosu'dur. Yüksek lisansımı bitirip Türkiye'ye döndüğümde ise, o esnada Alman ortaklı olan Köksal Avukatlık Ortaklığı'nda işe başladım, bu süreçte bolca dava tecrübem oldu. Daha sonra Bumin&Varlık Avukatlık Ortaklığı'na geçerek çeşitli birleşme & devralma projeleri içerisinde görev aldım. İlk inhouse yani şirket avukatı olarak deneyimime ise, İnşaat ve Gayrimenkul Hukuku alanında hizmet veren Özak Global Holding A.Ş.'de 2014 yılında başladım, 2015-2018 yılları arasında ise, Arkas Lojistik A.Ş. bünyesinde kurulan Kurumsal Risk Departmanı'nın kuruluşunda ve gelişiminde "Avukat" olarak görev aldım.

☺ 2018 yılında Multinet Up bünyesine "Kıdemli Avukat" olarak katıldım. Nisan 2023 itibarıyla Multinet Up'ta "Hukuk, Uyum ve Denetim Direktörü" olarak görevimi sürdürürken aynı zamanda "İcra Kurulu Üyesi" ve "Multinet Up Yönetim Kurulu Genel Sekreteri" olarak da Multinet Up'a hizmet vermeye devam ediyorum.

Geçtiğimiz sene itibarıyla de resmi bir "Arabulucu" olarak Adalet Bakanlığı'na kaydoldum. ☺

03 Türkiye'nin önde gelen yemek kartı şirketlerinden birinde çalışmak ve yönetiminde yer almak nasıl bir duygu? Şirketteki "in-house avukat ve denetim direktörü" görevinizi nasıl tanımlarsınız?

Multinet Up'a gelirken, bugüne kadar tüm öğrendiklerimi aktarabilece-

ğim bir departman olması duygusu çok heyecan vermişti. Gerçekten de öyle oldu. Zaman içerisinde görev tanımım ve sorumluluklarım genişledi, Uyum ve İç Denetim gibi çeşitli departmanlar eklendi. Bu nedenle Multinet Up'ta kendimi hep geliştirme imkanı buldum, tekrar ediyor hissiyatına hiç kapılmadım.

Hukuk bürosunda çalışırken o işin yapılıp tamamlanmasıyla görev ve sorumluluğunuz sona erse de bir şirkette çalışırken süreçlerin şirketin işleyişine uygun şekilde düzenlendiğini kontrol etme sorumluluğunuz da bulunuyor. Bu yüzden bir destek departmanı olarak, inhouse avukatların hukuka bakış açısı ve hukuku uygulama biçimi de farklılaşıyor, sorumluluk ve etki alanı genişliyor diyebiliriz. Benim inhouse avukatlığı sevmemin en büyük nedeni; farklı departmanlarla çalışıyor olmak ve onların bakış açısını hukukla sentezleyebilmek. Nitekim bir proje hazırlığı esnasında, şirket kültürünü, stratejilerini ve dinamiklerini çok iyi biliyor olmanız ve bunu kurgularken de tüm ilgili iş ekipleri ile iletişimde olmanız ve gerekli koordinasyonun sağlandığından emin olmanız çok önemli. Ancak avukatlık ve hatta iç denetim fonksiyonu bağımsız olmayı gerektiren meslekler olduğundan in-house olduğunuz zaman sınırınızı çok iyi çizmeniz ve gerektiğinde bunu mutlaka hatırlatmanız gerekiyor.

04 Başarıya ulaşmak için sizden sonra gelecek genç kardeşlerinize neler söylersiniz? Ne gibi tavsiyeleriniz olacak?

Öncelikle iyi derecede İngilizce ve hatta Hukuk İngilizcesi bilenlerin sayısı Türkiye'de bence hala az. Bu yüzden genç meslektaşlarıma, sokak İngilizcesi ile yetinmeyerek kesinlikle İngilizce'yi iyi öğrenecek bir eğitim almalarını ve bunu Hukuk İngilizcesi ile tasdiklemelerini tavsiye ederim. Ben bir Fransız şirketine çalışıyorum, geçmişte de Alman'dan Koreli'ye birçok yabancı müvekkilim oldu, bu diller bilmeyen birileri hep olduğundan tüm yazışmalar ve toplantıları İngilizce olarak geçiyor. ÖSS puanım devlet okullarındaki hukuk fakültelerinin hemen hepsine girmeye yeter seviyede Yeditepe Üniversitesi Hukuk Fakültesi'ni tercih etmemin en büyük nedeni, yabancı dilin ön planda olması ve yurtdışı bağlantılı okullar ile anlaşmasının olmasıydı. Ben öğrenciyken tüm bu imkanları sonuna kadar kullandığımı düşünüyorum. Günümüzde bilgiye erişimin kolaylığını da düşünürsek benim zamanıma göre şartlar ve imkanlar daha da çeşitlenmiş durumda.

Yüksek lisansın da faydasını çok gördüm, diyebilirim. Şayet imkan varsa yurt dışında yüksek lisans yapmak da kesinlikle farklı bir artı katıyor. Ben yurtdışı yüksek lisansının salt bir diplomadan çok ötesi olduğunu ve kişinin kendisine bir miktar uluslararası bakış açısı kattığını da düşünüyorum.

☞ Genç meslekdaşlara bir başka tavsiyem de bol bol insan biriktirmeleri. Herkes hukuku iyi bilebilir ve uygulayabilir, İngilizce'yi de öğrenebilir; ancak herkes doğru network'e sahip olamayabilir. Avukatın iyi bir network'ünün olmasının, doğru zamanda doğru bilgiye sahip kişileri tanımasının mesleki gelişiminde ve kariyer yaşamında kendisini pozitif anlamda çok ayrıştırdığını düşünüyorum. Bu bence parayla satın alınamayacak derecede önemli bir katma değer. ☞

05 Öncelikle bir şey öğrenmek istiyorum Multinet Up'tan bahsedersiniz? MultiNet sadece bir yemek şirketi midir?

Multinet Up, 1999 yılında yemek kartı şirketi olarak kurulmuş olup Türkiye'de yemek çekleri yerine çipli yemek kartlarını kullanıma sokan ilk şirket olma özelliğine sahiptir. 2010 yılında Up Group bünyesine katılan şirket, Fransız-Türk ortaklığında, 546 çalışanı, 1.7 milyondan fazla kart kullanıcısı, 56 binden fazla üye iş yeri ve 34 binden fazla kurumsal müşterisi ile Türkiye'nin 81 ilinde geçerli olmak üzere Adana, Ankara, Antalya, Bursa, İzmir, İstanbul Avrupa, İstanbul Anadolu ve İstanbul BÜdotek Teknopark ofisleriyle faaliyet göstermektedir.

Geliştirdiği yenilikçi teknolojiler ve ödeme çözümleri ile kurumsal müşterilerine, kart kullanıcılarına, üye iş yerlerine ve tedarikçilerine farklı alanlarda çeşitli hizmetler sunmaktadır.

Multinet Up sadece bir yemek kartı şirketi değildir. Kurumların çalışanlarına bağlı giderlerini avantajlı bir şekilde yönetmesini sağlayan Multinet Up, çalışan yan hakları, teşvik ve ödüllendirme sistemleri gibi ihtiyaçlarına ve şirket çalışanlarının, akaryakıt, konaklama masraflarının yönetimine yönelik yeni nesil çözümler sunar.

Multinet Up, Shell'in distribütörü olarak kurumsal müşterilerin çalışanlarının araçlarına MultiPetrol adlı ürünü ile yakıt alımı sağlamaktadır. Araç tanıma sistemi sayesinde sürücüler araçlarını terk etmeden yakıt alırken, kurumlar da araç bazında tüketim limitleme, fiş toplama sonrası kontrolü gibi zaman alıcı operasyonel işlemlerden tasarruf etmektedirler.

Yine MultiGift isimli kurumsal yardım, teşvik ve esnek yan haklar ürünü ile özellikle pandemi sonrası çalışan bağlılığının ve motivasyonunun önem kazandığı yan haklar bakımından kurumsal müşterilerin çalışanlarına verdiği Ramazan ve Kurban Bayramı yardımlarını, prim ve teşvikleri, kıdem, ödüllendirme, yılbaşı, doğum ve evlilik hediyelerine aracılık etmektedir.

Şirket, ayrıca, kurumsal müşterilerinin konaklama giderlerinde tasarruf ve operasyonel kolaylık sağlamak amacıyla MultiTravel ürünü ile konaklama hizmetlerine de aracılık etmektedir. Şirket, MultiTravel kurumsal seyahat platformu sayesinde, kurumsal müşterilerine, 1000'i aşkın konaklama seçeneği ile çalışanlarının kurumsal seyahatlerini tek platformdan yönetebilme imkanı sağlamaktadırlar.

Multinet Up, yukarıda bahsedilen çalışanların giderlerine bağlı kurumsal çözüm ürünlerinin yanı sıra, MultiAvantaj adlı ürünü sayesinde, toplu satın alma faaliyeti ile tedarik zinciri üzerinden KOBİ ve mikro işletmeleri aynı platformda buluşturarak bu işletmelerin operasyonel giderlerini

de ödeme avantajları ile yönetmeyi amaçlamaktadır. Bu kapsamda gıda tedarigi, kargo, güvenlik sistemi, sağlık hizmeti, e-fatura gibi geniş bir ürün ve hizmet skalasını toplu satın alma gücü sayesinde daha avantajlı fiyatlarda sunmaktadır.

Şirket 2016 yılında tüm Ar-Ge faaliyetlerini tek çatı altında toplayarak bilgi işlem (IT) departmanını "inventiv" unvanı ile teknokent şirketi haline getirmiştir. Multinet Up'ın bir iştiraki olan inventiv, müşterilerine dijital cüzdan, mobil pos, sadakat programı ve siber güvenlik çözümleri üretmektedir.

Özetle, Multinet Up, kurumsal müşterilerinin, kurumsal müşterilerinin çalışanları olan son kullanıcıların ve üye iş yerleri olan işletmelerin ihtiyaçlarına odaklanarak bugünkü ekosisteminin temelini, bu üç aktör arasındaki bağı güçlendirerek oluşturmuştur.

06 MultiNet yemek kartının başlıca geçtiği yerler nelerdir?

MultiNet yemek kartı Türkiye'nin 81 ilinde 35 binden fazla restaurant, cafe ve markette geçerlidir. Kart kullanım noktalarına hem web sayfasından <https://multinet.com.tr/kart-kullanım-noktaları> hem de MultiPay uygulamasından ulaşılmaktadır.

07 2023 yılı itibarıyla dijitalleşmede nasıl bir gündeme sahipsiniz? Ajandanızda neler var?

Multinet Up, teknolojinin tüketicinin dünyasında günümüzdeki kadar belirleyici olmadığı yıllarda bile teknolojiye yatırım yapan, ürün ve hizmetlerini dijitalleştiren ve hayata geçirdiği ilklerle, o zamanki faaliyet alanı olan yemek kartı sektörüne öncülük eden bir şirket. Müşterinin beklentilerini okumanın, anlamlandırmanın yolu artık veriyi doğru okumaktan, doğru kullanmaktan geçiyor. Bu sebeple ajandamızda yapay zekâ ve makine öğrenmesi alanındaki Ar-Ge çalışmaları artırmaya yoğunlaştırdık. Veriyi bilgiye çevirerek müşteri deneyimini iyileştirmek için yapay zekâ destekli birçok uygulama hayata geçiriyoruz. Uçtan uca dijital servislerimizle, hizmet çeşitliliğimizle ve geniş üye ağımla paydaşlarımızın ihtiyaçlarına odaklanmaya, bu ihtiyaçlara en inovatif çözümü sunmaya devam edeceğiz.

08 Şirketinizin gelecek projeksiyonlarında neler var?

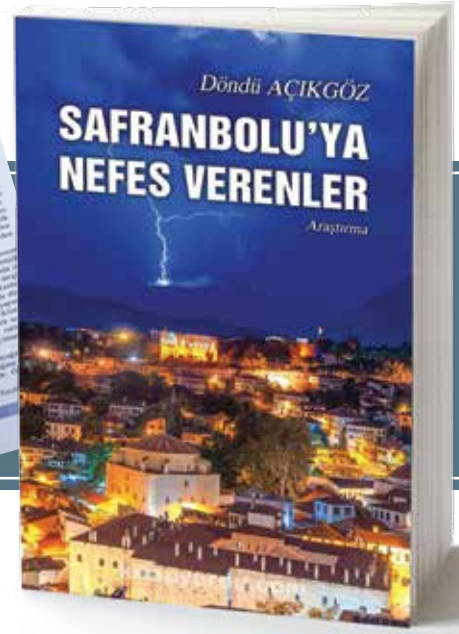
Multinet Up bugün paydaşlarına her gün kullandıkları bir platform sunuyor. Farklı alanlarda hayata geçirdiği iş birlikleriyle bu platformu zenginleştirerek kurumsal müşterilerini, kurumsal müşterilerinin çalışanlarını ve üye iş yerlerini tamamen dijital bir ortamda buluşturmaya odaklanıyor. Hem kurumsal paydaşlarına hem de onların çalışanlarına sunduğu faydaları artırmaya yönelik ayrıcalıklı bir deneyim sunmak için çalışmalar devam ediyor. Diğer taraftan Multinet Up geliştirdiği yenilikçi teknolojiler ve ödeme çözümleri ile paydaşlarına değer ve kolaylık katan, verimliliği artırıcı hizmetler sunmaktadır. İnovatif uygulamalarını hayata geçirirken ihtiyaçların karşılanmasında uzun vadeli faydaya ve sürdürülebilirliğe odaklanmaktadır. Ürün ve hizmetlerin çevre üzerindeki etkisini en aza indirmek ve böylece kaynakları gelecek nesillere bırakabilmek sorumlu tüketim başlığı altında değerlendirilmektedir.

2023 yılı itibarıyla;

- Kart kullanım sayısı: 1.7 milyondan fazla kart kullanıcısı vardır.
- Kurumsal müşteri sayısı: 34 binden fazla kurumsal müşterisi vardır.
- Sizinle çalışan iş yeri sayısı nedir?: 56 binden fazla üye iş yeri vardır.



KÜLTÜR SANAT KÖŞESİ



■ Söyleşi | **Döndü Açıkgöz** Edebiyatçı, Şair ve Yazar

01 **Kültür ve sanat deyince ne anlamalıyız?**

“insan yaşadığı yere benzer” der, Edip Cansever, ne kadar güzel bir saptamadır bu. Yavaş yavaş bağlanırsınız yaşadığınız yere!.. Alışırırsınız... Giderek tüm alışkanlıklar gelenek haline gelir ve yaşamın içinde uygulamaya, paylaşmaya başlanır. Gün geçtikçe gelenek ve görenekler o toplumun, yörenin kendi sanatsal, toplumsal kültürü olup çıkar.

Çağdaş; aydın bireyler yetişmesinde kültürün, gelenek ve göreneklerin, sanatın, sanatçının rolü büyüktür. Eğitimini, yaşam tarzını, düşüncelerini yazınsal sanat kadar toplumsal kültüre göre de benimser, belirler. Toplumlara birbirinden farklı kılan ve kimlik kazandıran tek insan eseridir kültür. Sosyalleşmeyi, birlikteliği bu kültüre borçludur, aynı zamanda gelecek nesillere ve değişen yönetimlere de köprüdür, yapı taşıdır gelişmesinde!..

02 **Sanatına, sanatçısına, kültürüne sahip çıkmayan toplumları sizce ne bekler?**

İbni Sina; “Sanat, itibar görmediği toplumları terk eder” diyor. Gün gelir, sanatçılar da yaşadığı şehri terk eder. Ya ölerek ya da başka kentlere göç ederek. Fakat ben bunu sanatçının şahsi sorunu olarak görmüyorum. Bilgi ve deneyim aradaki mesafeyi her zaman artırmıştır. Sanatçı toplumu herhangi bir konuda ikna etmeye çalışmaz, sadece “belirli bir teoriye, felsefeye geçmesini sağlar. Bu biraz da toplumun gerçeklikten ne anladığına, kavrayış biçimine bağlıdır. Çok şey bildiğimizi düşünürüz, fakat topladığımız şeyler birer çöptür!..

Yaşamın her alanını kapsayan kültür sanat ve sanatçının olmadığı yerde yozlaşma kaçınılmazdır. Çelişkiler ve özgürlük bir arada barınmaz. Başta belirtmiş olduğum kültür kimliği bu defa kimliksiz sürü kitlelerinin oluşmasına zemin hazırlar. Sanatçı eserleri, eylemleri ile esasen toplumu temsil eder, lakin yöneten de yönetemediğini sistem dışı bırakır.

03 **“MOR” dergisi adı altında kültür sanat dergisi çıkarıyorsunuz. Nasıl oluştu bu çalışmanız?**

Bir yıl kadar önce “Bizize Müzik Ve Şiir” programı adı altında her ay etkinlikler yapmaya başladım ve 35 kişilik bir grup oluşturdum. Bu grupta şair, ressam, fotoğrafçı, müzisyen, öğretmen, sanata yakınlığı olan dostlarımız bulunmakta. Bu grupta bulunan Karabük Fen Lisesi Beden Eğitimi Hocası Şair Gazi Bozkurt, “Döndü Hanım, bir dergi çıkarsak nasıl olur” demesi ve benim de “Hocam en kısa zamanda toplanıp bu konuyu konuşalım” yanıtlarıyla başladı çalışmalar.

Karikatür Sanatçısı Enver Malkoç, İletişim Fakültesi Öğretim Üyesi Sema Noyan, Müzisyen, Televizyon Program Yapımcısı Hasan Alp, Şair Gazi Bozkurt, Osman Güldemir, Ressam Hamdi Hidayetoğlu bir gün toplandık ve bir hafta içinde “MOR” dergisini Enver Malkoç’un da özverili çalışması ile 12 Mayıs 2023, Özel Sayı ile yayın hayatına merhaba dedik. Bundan böyle “MOR”, her ay okuyucu ile buluşmaya devam edecek. Yayın Kurul’u da yine de aynı isimlerden oluşmakta. Ben 1980’den bu yana yurt içi, yurt dışı dergilerde şiir ve yazılarımla yer aldım. Bu dergiler benim için birer okul neferidir. O nedenle önemsiyorum. “MOR” dergisinin de özellikle genç yazar ve şairlere açık olduğunu belirtmek isterim.

Kısaca sanatın her alanındaki eserler Yayın Kurulu’nun öngördüğü doğrultuda dergide değerlendirilecektir. Açıkçası ben kendi sınırları içinde hapsolüp kalmış bir dergicilik anlayışını kabul etmiyorum. Şayet edebiyatla ilgileniyorsanız evrensel olmayı da hedeflemelisiniz. Şair, kendi eksenini etrafında döndükçe tekrara düşer. O nedenle önce bir düşünür olmalı, sonra sanatçı!..

04 **Geçmişte uzun yıllar yayın hayatına devam eden ve güzel çalışmalara imza atan “TAY” dergisinin devamı mı olacak?**

Bugüne değin hiçbir dergi bir başka derginin devamı olmamıştır. “MOR” da olmayacak!.. Dergimiz kendi çizgisinde yoluna devam edecektir. Bizim amacımız çoğunluk yerelde olmak üzere, her coğrafyadan renkleri birleştirmek. Bu süreç içerisinde ihtiyacımız olan tek şey okuyucuların eserleri ile bizlere desteği.

Son yıllarda Safranbolu’da ve Karabük’te çıkan bir sanat dergisi yok ne yazık ki. Belki de “MOR” bu eksiği kapatır diye düşünüyorum. Bu coğrafyanın yazarlarından Osman Güldemir İz Bırakanlar-Araştırma, Tuğba Turan Dedektif Tilda-Roman, Sevil Özdemir Mavi Ortaklığı-Şiir, Gazi Bozkurt Değil Seslerin Kimi Renkleri-Şiir, Barış Kaya A’dan Z’ye Safranbolu “Bir Kent Ansiklopedisi” Gezi Rehberi adıyla son yıllarda kitapları çıkan yazar ve şairlerimiz.

Küçük yerlerde sanat yapmak zor iştir. Popüler olmak için asla ilkelerimden ödün vermedim. Bizler kendi içimizde arkadaşlarımızla, dostlarımızla hasbıhal olmaya devam edeceğiz. Sanata duyarsızlık hat safhada iken böyle bir söyleşi imkânı verdiğiniz için size de çok teşekkür ederim Osman Bey.



BÖLGEMİZDE KIRSAL KALKINMA İÇİN DÖRT PROJE DAHA HAYATA GEÇİRİLİYOR

BAKKA Yönetim Kurulu Başkanı Vali Dr. Nurtaç Arslan, Genel Sekreterimiz Şerafettin Kelleci, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Kalkınma Ajansları Genel Müdürlüğü koordinasyonunda gerçekleştirilen Batı Karadeniz Bölge Kalkınma Programı (BAKAP) kapsamında hayata geçirilecek olan 18.3 milyon TL bütçeli 4 kırsal kalkınma projesinin sözleşme imza törenine katıldı.

Bartın İl Özel İdaresinin "Güneş Enerjisi ile Bartın'da Kırsal Turizm Altyapısı İyileşiyor" Projesi, Bartın İl Tarım ve Orman Müdürlüğü ve proje ortakları Bartın İl Özel İdaresi ve Bartın Orman İşletme Müdürlüğü'nün "Arının Evi" Projesi, Karabük İl Özel İdaresi ile proje ortağı Karabük İl Gençlik ve Spor Müdürlüğü'nün "Doğa Sporlarına Uygun Bungalov Tipi Sporcu Eğitim Merkezi – Kayak Ev" Projesi, Devrek İlçe Tarım ve Orman Müdürlüğü'nün "Devrek'te Tarım Gençlerle Tesisleşiyor" Projesinin sözleşmelerini Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı Genel Sekreteri Lutfi Altınsu ve proje sahibi kurum



yetkilileri ile birlikte imzalayan Vali Arslan, kırsal kalkınmanın önemini vurgulayarak projelerin ilimiz, bölgemiz ve ülkemiz ekonomisine hayırlı olması temennisinde bulundu.

Genel Sekreterimiz Kelleci' de imzalanan proje sözleşmesi kapsamında, "Keltepe kayak merkezine alternatif olarak BAKKA kapsamında 10 adet bungalov ve restoran yapım işiyle yapılacak tesisten; sporcular, spor kulüpleri kamp amaçlı faydalanacak. Karabük'ümüze hayırlı uğurlu olsun" dedi.



SABİT KONKASÖR ÜRETİME HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR



İl Genel Meclis Başkanı Ahmet Sözen ve İl Özel İdaresi Genel Sekreteri Şerafettin Kelleci, Cumayı Taş Ocağında İncelemelerde Bulundu.

İl Özel İdaresinin yol çalışmalarında ve asfalt yapımında ihtiyaç duyduğu birçok malzemeyi üreten Sabit Konkasör çalışmalarını yerinde inceleyen Başkan Sözen ve Genel Sekreter Kelleci, Yol ve Ulaşım Hizmetleri Müdürü Özgür Bülbül'den bilgi olarak personele kolaylıklar diledi.

ekonomikarabük

Mayıs/Haziran/Temmuz 2023 YIL:6 - SAYI:22

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



■ Misyonumuz

Ülkemizin ekonomik, sosyal ve kültürel kalkınmasına katkıda bulunmak üzere bölgesel ve sektörel potansiyellerin en iyi şekilde değerlendirilmesi için faaliyetlerde bulunmak, sivil toplum kuruluşlarının kurumsallaşması ve girişimcilik ruhunun yaygınlaşması için çalışmalar yapmak, sanayici ve iş insanlarının sorunlarına sahip çıkarak onların toplumdaki öncü ve girişimci niteliklerini geliştirmektir.

■ Vizyonumuz

Karabüklü sanayici ve iş insanlarının yaşadıkları şehirlerde biz bize ticaret anlayışı ile çıktıkları ticari dayanışma yolunu iş ve güç birliği çalışmaları ile inşa ederek ülkemizde ve dünyada ilgili sektörlerin öncüsü olan ve faydacı girişim örneklerine imza atan üyelere sahip bir sivil toplum kuruluşu olmaktadır.



Bir kurumun yaşaması, gelişmesi, başarılı olması, o kurumun başına geçenlerin **iyi huylu, dürüst, imanlı kişiler** olmasına bağlıdır.

H. Ortakent



Biz Bize Ticaret

**Birlikteyken,
Biz bizleyen güçlüyüz!**

Sanayi, Sağlık ,Sigorta, Eğitim, Yeme-içme, Ulaşım, Otel, Kültür, Spor, Dijital Medya, Reklam, Alışveriş, Turizm gibi bir çok sektörden üyelerimizin "Biz Bize" yapacağı ticaretler birlikte büyümemize olanak sağlayacaktır.