



# ekonomikarabük

www.ekonomikarabuk.com YIL 5 - SAYI - 18 - NİSAN/MAYIS/HAZİRAN 2022

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

*H. Oktar*

## AYIN KONUĞU

**AMERİKA'NIN MEGA PROJESİNDE YER ALAN TEK TÜRK FİRMA SI MONO-STEEL'in KURUCU ORTAĞI ve CEO'SU KARABÜKLÜ İŞ ADAMI MUSTAFA TOPRAKÇEKEN**

SAYFA 8-9

**ARÇELİK SERVİSİNDE 55 YILLIK BİR YOL HİKAYESİ HÜSEYİN ONKARDEŞLER**

SAYFA 10-11

## ANALİZ

Osman GÜLDEMİR

### BELİRSİZLİK FIRTINASI GELİYOR!

Eğer son iki yılı ekonomide belirsizliklerle geçirdiğimizi düşünüyorsanız, kemerlerinizi sıkı bağlayın. Ekonomistler "ASIL ZORLU ETAP ŞİMDİ BAŞLIYOR." diyor. Pandeminin şiddeti, arz-talep dengesizliğiyle yükselen enflasyon ve bunun yönetimindeki zorluklar en büyük belirsizlik alanları

Enflasyon, kurlardaki dengesizlik durumuna rağmen "Kırılgan bir toplanma olabilir mi?" diye düşünürken, en kötü ihtimal de 2030'lara uzanacak bir durgunluk ihtimaller dâhilinde sevgili okurlar. "Yeni Ülkemizde ve dış dünyada birçok uzmanın bir endişesi var. "Yeni model gelecekte daha yüksek enflasyona, daha düşük büyümeye yol açabilir.

**İŞ ANALİTİKLERİNDE LİDER IBSS DANIŞMANLIK'IN KARABÜK'LÜ KURUCU ORTAĞI & GENEL MÜDÜRÜ OSMAN ÇELİK**

SAYFA 13

**KARABÜK'ÜN FAHRİ ELÇİSİ CEVDET AKAY**

SAYFA 4-5

**KARDÖKMAK**  
KARDEMİR DÖKÜM MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.

**KARDÖKMAK AVRUPADA KARDÖKMAK ŞİRKET MÜDÜRÜ MURAT CANBAZ İle Özel Söyleşi**

SAYFA 6-7

**Selin Akal**

May Piar Medya Ajansı  
- Kurucu Ortağı  
www.maypiar.com

**Ticarette Büyüme için Basın ve Halkla İlişkilerin Önemi**

PR, yani basın ve halkla ilişkiler; markaların kendilerini doğru şekilde ifade etmelerini sağlar. PR ajansı tarafından doğru ve ilgi çekici şekilde hazırlanan basın bültenleri, röportajlar ve tanıtım yazıları, yazılı ve görsel basına (gazete, dergi, web sitesi editörleri, köşe yazarları, genel yayın yönetmenleri gibi) servis edilir.

PR'ı reklamcılıktan ve günümüz sosyal medya tanıtımlarından ayıran en önemli özelliklerden birisi görsele değil, hafızaya hitap etmesidir. Zira, görsel (reklam ve tanıtımlar) zamanla unutulabilir. Ama hafıza; Google, Yandex gibi arama motorlarında markayı arattığınızda haber olarak karşınıza yıllar geçmiş olsa da çıkar. Bu da güven duyulmak, gelişmek ve büyümek isteyen bir marka için gereklidir.

Günümüzde dünyanın dört bir yanında tanınmış ve holdingleşmiş markalar dahi PR konusunda destek almaktadır. Çünkü PR, A'dan Z'ye tüm sektörler için büyük bir önem taşır. Ticarette büyümeyi, gelişmeyi, tanıtımı doğru şekilde yapmayı hatta bir dünya markası olmanın yolunu bile açabilir.



**SAFTİD**  
SAFRANBOLU TURİZM  
İŞLETMELERİ DERNEĞİ

**Safranbolu Turizm Çalıştayı Yapıldı**

30-31 Mart tarihinde Leyla Dizdar Kültür Merkezinde gerçekleştirilen Safranbolu Turizm Çalıştayı; Karabük Valiliği himayelerinde Safranbolu Kaymakamlığı, Safranbolu Belediyesi, Karabük Üniversitesi Turizm Fakültesi, Safranbolu Kültür Turizm Vakfı, Safranbolu Sanayi ve Ticaret Odası, Safranbolu Esnaf Odası ve Safranbolu Şoförler Odası ile derneğimizin ortak organizasyonu ile gerçekleştirildi.

Safranbolu Kültür Turizm Vakfı, Turres ve Safranbolu Turizm İşletmecileri Derneği olarak Karabük Valimiz Sayın Fuat Gürel'e arz ettiğimiz dilekçe neticesinde başlatılan çalıştay süreci 8 Kasım 2021'de Bağlarsaray Otel'de geniş katılımlı ilk toplantı ile başlamış oldu. Arada geçen süre de ise Safranbolu Kaymakamımız Sayın Mehmet Türköz tarafından belirlenen komite ile 10'a yakın alt komite toplantısı ile 30-31 Mart tarihindeki organizasyonla son bulmuştur.

30 Mart tarihinde açılış konuşmalarıyla başlayan çalıştay; Hacı Bayram Veli Üniversitesi Turizm Fakültesi Öğretim Üyesi ve Turizm Akademisyenleri Derneği Başkanı Prof. Dr. Muharrem Tuna moderatörlüğünde, Türkiye Rehberler Odası Başkanı Suat Tural, Kültür ve Turizm Bakanlığı Tanıtma Genel Müdür Yardımcısı Onur Gözet ve Anadolu Turizm İşletmecileri Derneği Başkanı Birol Akman'ın katılımlarıyla verimli bir panelle devam etti. Öğleden sonra ise Karabük Üniversitesi Turizm Fakültesi dekanı Nuray Türker'in organizasyonunda, Karabük Üniversitesi hocalarının katılımı ile farklı meslek gruplarından işletmeciler, mevcut sorunlar ve bunların çözümlerine ilişkin atölye çalışması yapıldı.

Çalıştayın 2.gününde TÜRSAB Kültür Turizmi İhtisas Başkanı Özdemir Sözmen tarafından "pandemi sonrası değişen turizm alışkanlıkları" ile ilgili yapılan konuşmanın ardından Doç. Dr. Cenk Murat Koçoğlu, Doç. Dr. Nurettin Ayaz, Doç. Dr. Hüseyin Avni Kırmacı, Doç. Dr. Fatih Türkmen, Doç. Dr. Taşkın Deniz turizm işletmecileri ile çalıştayın birinci günü gerçekleştirilen atölye çalışmalarının sonuçlarının değerlendirildiği panel ile çalıştay son buldu.

Önümüzdeki günlerde sonuç bildirgesinin kamuoyuyla paylaşılacağı çalıştayda ilk dikkatimizi çeken Safranbolu'daki trafik ve park sorunu olduğunu söyleyebiliriz. Bununla birlikte hanutçuluğun da yine değerimizi düşüren bir diğer etken olduğu farklı turizm meslek kollarının ortak görüşü olarak karşımıza çıkmaktadır. Geceleme sayısının azlığı ise turizm çeşitliliği ve aktivitelerin yetersizliği, bölgede turistik noktaların etkin kullanılmaması, gastronomik olarak gerekli tanıtım ve çalışmaların yapılmadığına bağlanmaktadır. Yine fiyat politikamızın düşüklüğü de bir diğer önemli ortak sorun olarak tespit edilmiştir.

Safranbolu Turizm İşletmecileri Derneği olarak kamuoyuyla da sık sık paylaştığımız geceleme arttırmaya yönelik bölgenin turizm potansiyelini ortaya çıkarmaya ve tanıtımının yapılmasına yönelik çalışmalarımız devam etmektedir.

Tespit edilen alt yapısal sorunlar dışındaki sorunların çözümünde ise önerimiz Turizm Tanıtma ve Geliştirme Ajansını ilimizin tanıtımında etkin kullanabilmek adına Turizm Tanıtma Kurulumuzun çok daha ciddi ve hızlı bir çalışma içinde olması; bölgedeki potansiyeli açığa çıkarırken aynı noktalara hep birlikte odaklanılması, farklı farklı noktaların yarım şekilde turizm unsuru olarak ortaya atılması, hazır olan noktaların her kurum ve STK tarafından tespit edilerek aynı anda tanıtım çalışması yapılması odaklanacak hedeflerin doğru ve ortak saptanmasıdır.

Çalıştay sonuç bildirgesinin kamuoyuyla paylaşılmasının ardından, saptanan sorunların çözümü ile ilgili kurumların üstüne düşeni yapacağını umuyor; tüm sürecin sonuna kadar takipçisi olacağımızı turizmcilerimizden ziyade çıkan sonuçların pratikte hayata geçirilmesinin çok önemli olduğunu biliyor; turizmcilarımızın da pandemi üstüne gelen ekonomik belirsizlik ortamında motivasyonlarının daha fazla kırılmaması açısından Safranbolu turizminin geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğinin ilgili kurumlar tarafından atılacak adımlarla sağlanmasını diliyoruz.

**ekonomikarabük**

Nisan/Mayıs/Haziran 2022 YIL:5 - SAYI:18

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

Yayınlı 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





## KARDEMİR'DEN KÂRLILIKTA REKOR ÜSTÜNE REKOR

**“Kardemir, güçlü kurumsal yapısı ve kararlı yönetim anlayışı ile ülke ve bölge ekonomisine katkılarını sürdürmektedir.”**

**KARDEMİR AŞ'den yapılan açıklamaya göre 2022'nin ilk çeyreğinde şirketin net kârı rekor kırarak 1 milyar 170 milyon TL olmuştur.**

*İlgili Kardemir AŞ'nin Açıklaması şöyle;*

“Kuruluşundan bugüne 85 yıldır Türkiye'nin lokomotif sanayi kuruluşu olma vasfını sürdüren Şirketimiz, ülkemize ve bölgesine sağlamış olduğu ve sağlayacağı katma değeri yüksek faaliyetlerine ara vermeden devam etmektedir.

**2022 yılı ilk çeyrek mali tablolarında piyasa beklentisinin üzerinde, 1,17 Milyar TL net kâr elde eden Şirketimiz, proaktif yönetim anlayışı ile sürdürülebilir karlılık grafiğini yukarı yönlü yükseltmeye devam etmektedir.**

2021 yılının ilk çeyrek sonuçlarında 821,2 milyon TL FAVÖK elde eden Şirketimiz, bu yılın aynı döneminde %85,9 artışla FAVÖK'ünü 1,53 milyar TL'ye yükseltmiştir. Satış gelirlerimiz ise geçtiğimiz yılın aynı dönemine kıyasla, bu yılın ilk çeyreğinde %120 artışla 6,03 Milyar TL'ye ulaşmıştır.

2020 yılının son çeyreğinden itibaren güçlü yönetim sürdürülebilir üretim mottosu ile faaliyetlerini şeffaf ve kurumsal çalışmalar dâhilinde sürdüren Şirketimiz, atılan doğru

adımların meyvesini toplamaya devam etmektedir.

Çelik fiyatlarında global olarak yaşanan artışların yanı sıra, üretim verimliliği alanında yaptığımız iyileştirmeler, etkin finansal yönetim anlayışımız, sıkı mali disiplin, artan ürün çeşitliliğimiz ve geliştirdiğimiz müşteri portföyümüz 2022 yılı ilk çeyreğinde de karlılığımıza olumlu etki yapmıştır.

Pandemi sonrası toparlanma süreci ile beraber çelik piyasalarındaki talep artışı, güvenli satış politikamız, savunma sanayi, otomotiv, makine imalat ve raylı sistemler sektörlerine yönelik ürün geliştirme ve pazarlama faaliyetlerimizin sonucu olarak toplam satışlarımız ve karlılığımız 2021 yılı ilk çeyreğine göre beklenenin üzerinde artış göstermiştir.

Satış, pazarlama ve ihracat faaliyetlerine yoğunlaşarak demir yolu rayı, demir yolu tekerleği, ağır profil ve kangal gibi katma değerli ürünlere yönelmemiz ile önümüzdeki dönemde de sürdürülebilir bir büyüme ve karlılık kaydedeceğimize olan inancımız tamdır.

Hammadde tüketiminde yerli tedarikle öncelik veren Şirketimiz, güçlü kurumsal yapısı ve kararlı yönetim anlayışı ile ülke ve bölge ekonomisine katkılarını sürdürmektedir. Bunlarla birlikte çevreye duyarlı bir şekilde

teknolojik yatırımlarını tamamlayacak ve sosyal sorumluluk faaliyetlerine de devam edecektir.

Demiryolu tekerleği ve rayı gibi spesifik ürünleri ile katma değerli satış gelirleri elde eden Şirketimiz, özellikle son dönemlerde ihracat ve pazarlama çalışmaları ile global piyasada gözle görülür bir oyuncu haline gelmiştir.

Satış, pazarlama ve ihracat faaliyetlerimizin yanı sıra, yürütülen disiplinli mali yönetim çalışmaları ile de Şirketimiz, küresel seviyede finansal yönetim kabiliyetlerine sahip olmuştur. Üretim, planlama, satış ve mali yönetim unsurlarını kurumsal ve güçlü bir yönetim yapısı ile yürüten

Şirketimiz her geçen gün büyüme ve Türkiye'nin 2023 milli hedeflerine katkı sağlamaya devam etmektedir. Sektör paydaşlarımız ve hissedarlarımız ile olan ticari faaliyetlerinde de şeffaf ve adil bir çalışma sürdüren Şirketimiz, yarınlar için daha güçlü bir şekilde yürüyecektir.

Elde edilen bu yüksek kârlılık ile birlikte tüm çalışanlarımıza ve sektör paydaşlarımıza teşekkür eder, Türk demir çelik sektörüne ve hissedarlarımıza hayırlı olmasını temenni ederiz.”

Kardemir A.Ş.”



## Kardemir Kâr Payı Dağıtım İşlemlerine İlişkin K.A.P'a Bildirimde Bulundu

Borsa İstanbul'un en gözde hisselerinden biri olan KARDEMİR hissedarlarına temettü haberi verdi. En son 2019 yılında 300 milyon TL olarak 2018 yılının kâr payı dağıtmıştı.

Dünya şirketi olma yolunda yatırımlarını tamamlamış Kardemir rekor kırmaya devam ediyor.

2022 yılında toplam temettü dağıtımı;

A Grubu Hisseler İçin: 189 milyon 713 bin 405 lira

B Grubu Hisseler İçin: 94 milyon 318 bin 699 lira

D Grubu Hisseler İçin: 615 milyon 967 bin 896 lira

Toplam 900 milyon TL olarak Borsa İstanbul'da işlem gören pay sahibi hesaplarına 30 Haziran 2022 ve 30 Kasım 2022 tarihlerinde iki eşit taksit olarak hesaplarına yatacaktır.



## KARABÜK'ÜN FAHRİ ELÇİSİ CEVDET AKAY

RÖPORTAJ: OSMAN GÜLDEMİR

**Karabük ve ülkemiz için hayatın her alanında sorunların belirlenmesi, çözüm yollarının tartışılıp ortaya konması amacıyla bilim insanlarının, uzmanların, yerel yöneticilerin katıldığı toplantılar, buluşmalar gerçekleştirilmesi gerekir.**

**Sevgili Cevdet Akay, bize iş yaşamınızdan bahseder misiniz? Nasıl bir yolculuk hikâyeniz var?**

Akaryakıt, demir-çelik, inşaat ve yapı alanlarında faaliyet gösteren Beyaz Yaka Grup'un Yönetim Kurulu Başkanı olarak iş hayatıma devam etmekteyim. İş hayatında iyi bir yere gelmek için iyi bir başlangıç yapmak gerekir. Ben bu şanslı;

Şekerbank Genel Müdürlüğündeki Mali Tahlil Uzmanlığı kadrosuyla ilk memuriyet görevini üstlenerek yakaladım ve bu kurumda Müfettişliğe kadar yükseldim. Sümerbank, Toprakbank ve Tekstilbank gibi bankaların genel müdürlüklerinde ve çeşitli diğer finans kurumlarında şube müdürü, krediler grup müdürü, pazarlama müdürü, bölge müdürü, genel müdür yardımcısı ve genel müdür olarak hizmet vererek, kamu ve özel sektör ekonomi, maliye ve finans kuruluşlarında, kamunun ve iş dünyasının girift yapısını tanıyarak kendimi bugünlere hazırladım.

**İş hayatınızın dönüm noktaları nelerdir?**

Hem tüm yaşamımda hem de bürokrat ve işadamlığı kariyerimde, İstanbul Kaba- taş Erkek Lisesinde parasız yatılı olarak oku- mam bende, hayatı erken tanımam açısından önemli bir dönüm noktası olmuştur.

**"Müfettişlik görevim bana çok şey öğretti. Olayları eleştirel ve analitik bir bakış açısıyla değerlendirme yeteneği kazandırdı."**

Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümünden mezun olduktan sonra aynı üniversitenin Sosyal Bilimler Enstitüsü Maliye Bilim Dalında yüksek lisans yapmam; hem kariyerimi destekledi hem de yeni açılımlar kazandırdı.

**Hangi sektörlerde iş yapıyorsunuz? Pandemi dönemi işinize nasıl yansıyor?**

**Şu anda akaryakıt, demir-çelik, inşaat ve yapı alanlarındaki uğraşlara ek olarak, bazı kalkınma projelerini oluşturmaya, ülke ya da bölge çapında iş ve istihdam getirecek akılcı yatırımlarda girişimci olarak rol almaya çalışıyorum.**

Pandemi döneminde doğal olarak bazı sektörlerdeki iş alanlarında daralmalar oldu. Buna rağmen yine de hayatın durmadığı, ekonomi çarklarının dönmek zorunda olduğu dünyada ben de kendi çapımda aktif olarak gayretlerimi sürdürüyorum.

**Zor günlerden geçiyoruz. Ülkedeki bu ekonomik belirsizlik 2022'ye nasıl yansır sizce? Hem Karabük özelinde hem de ülke düzleminde düşünceniz nedir?**

**Tüm toplum olarak gerçekten inanılmaz derecede zor günlerden geçiyoruz. Birikimli ve yapısal sorunlar toplum yapımızda ve dokusunda ciddi tahribatlara yol açıyor. İşsizlik, yoksulluk, hayat pahalılığı ve derinden hissedilen yokluklar iyice artmaya başladı. Ekonomik ve siyasal açıdan 2022'nin hiç de kolay geçmeyeceğini hep beraber hissediyoruz.**

Bununla birlikte milletimizin her zaman yaratıcı ve düğümlemiş sorunlara çözüm bulma yeteneği, baş edebilme yeteneği kuşkusuz tüm tarih boyunca gördük.

Örneğin Kurtuluş Savaşını yokluklar içinde başarması, Cumhuriyetin ilk yıllarında çivi üretemeyen bir ülkenin demiryolları, fabrikalar kuran iktisadi atılımları, aydınlık ve güzel günlerin tümünden de bir hayal olmayabileceğini ve bu darboğazdan çıkma umudumuzu korumamız gerektiğini bize anımsatıyor.

**Birçok Sivil Toplum Kuruluşu'nda yer alıyorsunuz. Hangileridir bunlar? STK'ların önemi, yeri nedir sizin için toplumda?**

**İş hayatıma paralel olarak her zaman kendimi sivil toplum kuruluşlarının içinde buldum. İşadamlı kimliğimin ötesinde kalbi toplum ve sanat sevgisiyle dolu bir kişi olarak hissetmekten son derecede memnunum.**

Bu çerçevede bugüne kadar aşağıdaki sivil toplum kuruluşları yöneticiliklerini gururla üstlendiğimi ifade etmek isterim:

- Karabük Yenice Kültür ve Dayanışma Derneği Genel Başkanlığı
- TÜMBİAD (Tüm Bürokratlar ve İş İnsanları Derneği) Kurucu Başkanlığı
- KARDERFED (Karabük Dernekler Federasyonu) Genel Başkanlığı
- MADEFE (Marmara Dernekler Federasyonu) Genel Başkanlığı
- KASTOB (Karadeniz Sivil Toplum Örgütleri Konfederasyonu) Genel Sekreterliği ve Başkan Vekilliği
- TÜMBİKON (Tüm Bürokratlar ve İş İnsanları Konfederasyonu) Genel Başkanlığı
- TSTK (Tüm Sivil Toplum Kuruluşları Konfederasyonu) Genel Başkanlığı



## Hem iş yaşamınız hem STK görevleriniz... Bu tempoyu nasıl sürdürüyorsunuz? Zamanı nasıl yönetiyorsunuz?

Aslında eğer kendinizi zaman yönetimi konusunda eğitmişseniz, hayatınızın her alanını ve boyutunu planlı ve uyumlu bir şekilde götürmeniz mümkündür.

Yıllardan beri alıştığım iş hayatım olsun, özel hayatım olsun, sivil toplum hayatım olsun hepsini birlikte birbirine engel olmadan yürütüyorum.

**Etrafınızda nitelikli ve kapasiteli insanlar, gönül dostları olunca ve yaptığınız çalışmaların olumlu sonuçlarını görüp tatmin duygusunu yaşadığınızda, bir yorgunluk varsa bile, bunun adı yorgunluk olmuyor.**

**İş yaşantım olsun, STK'lar aracılığı ile olsun, bu dünyada insanlara ve topluma, toplumsal sorunlara dokunabiliyor olmak, bunun bir parçası olmak bana büyük bir enerji kaynağı olarak geri dönüyor.**

## KARDER-FED'in yeri ayrı elbette. Önümüzdeki dönem ne gibi çalışmalar içerisinde olacaksınız?

Çok haklısınız. KARDER-FED bir bakıma beni yetiştiren, memleketime olan borcumu ödememde en güçlü köprü görevini üstleniyor. Hem doğduğum Yenice'ye hem de Karabük'ün bütün ilçe ve beldelerine karşı büyük bir sevgi ve aynı zamanda sorumluluk hissediyorum.

Sahip olduğumuz özelliklerin, Karabük'ün kalkınması ve gelişmesi, insanların daha mutlu ve refah içinde yaşaması açısından büyük potansiyelleri barındırıyor.

**Önümüzdeki dönemde, tarım, turizm, özellikle de doğa turizmi konusunda Karabük'ün markalaşması ve sağlıklı bir kalkınmayı, toplum yapısının kültürel özelliklerini de koruyarak gerçekleştirmeye katkıda bulunmayı, yapacağımız ve planlamakta olduğumuz çalışmaların, projelerin ana eksenini olarak düşünüyoruz.**

## Siz Karabük sevdalısı güzel bir insansınız. Dışarıdan bakıldığında Karabük Ekonomisi nasıl görünüyor? Yeni istihdam sahaları, görülmeyeni görmek, yeni alanlar açmak mümkün mü sizce?

Dışarıdan bakıldığında Karabük Karadeniz'in iç kısmında, biraz da geri kalmış bir yer olarak görülüyor. Aslında bu algı Karabük'ün bir artısı. Çünkü doğası korunmuş ve çarpık bir sanayileşme ve kentleşme yaşamamış.

Büyük ölçüde organik özelliğini hem doğada hem de toplum yapısında korumuş bir il olarak geleceğini sağlam temeller üzerinde kurma şansını kendi içinde barındırıyor.

Tarımda ve turizmde sağlıklı bir gelişmenin yaşanması için bizlerin, yerel yöneticilerin akılcı adımlar atmasına ihtiyaç var. Şimdi bunu sağlama yönünde, bilimden yararlanarak yolumuzu çizmeye çalışıyoruz.

**Son dönemlerde Karabük Yenişehir Bölgesi'nin endüstriyel miras alanı olarak değerlendirilmesi ve kültür endüstrisi üretim alanı olarak kabul görmesine dair görüşler açıklanıyor. Atıl binalar aslında uygun restore edilip uluslararası ölçekte işlevlendirilebilir mi? UNESCO Endüstriyel Miras Listesi'ne bir fabrika kasabası olarak da kazandırılabilir mi? Söyleniyor. Siz neler düşünüyorsunuz bu konuda?**

Karabük'ün ülkemizin endüstriyel gelişiminde ve ekonomik kalkınmasında, eşsiz doğası kadar büyük bir endüstri kompleksinin mirasına sahip olmasını değerlendirmenin gerekli olduğuna inanıyorum.

Akılcı yaklaşımlar derken aslında tam da bunu kastediyorum; hem dünya endüstri mirası, hem arkeolojik zenginliklerin tanıtılması ve değerlendirilmesi, hem tarımsal potansiyelin en güçlü şekilde kullanılması, hem de doğa turizminin en özgün ve ilgi çekici uygulamalarının yerli ve yabancı turistlere sunulması, doğa tahribatından her durumda kaçınılması yaptığımız çalışmalarda ve hazırladığımız projelerde öncelikli ilkelerimiz arasında yer almaktadır.

## Gelecekteki hedefleriniz nelerdir?

Gelecekteki hedeflerimi şöyle sıralayabilirim:

-Karabük'ün nitelikli insan gücünü arttıracak eğitim alanındaki çabalarımızı kurumsallaştırmak

-Karabük ve ülkemiz için hayatın her alanında sorunların belirlenmesi, çözüm yollarının tartışılıp ortaya konması amacıyla bilim insanlarının, uzmanların, yerel yöneticilerin katıldığı toplantılar, buluşmalar gerçekleştirilmesi

-Toplum kalkınmasının çeşitli yönlerinin, başta tarım, turizm, diğer ekonomik faaliyet alanları olmak üzere desteklenmesini hedefleyen projelerin hazırlanması ve uygulanması

-Karabük'ün ve ülkemizin markalaşma ve dolayısıyla tanınırlık ve pazarlama gücünün-değerinin artırılması bakımından atılımlar yapmasının sağlanması





## KARDÖKMAK AVRUPADA KARDÖKMAK ŞİRKET MÜDÜRÜ MURAT CANBAZ İle Özel Söyleşi

**“Özellikle Avrupa Birliği üyesi bir ülkede tamamladığımız bu proje bizim için çok önemli çünkü diğer AB ülkeleri için çok ciddi bir referans oluşturmaktadır. İlk şubemizi Sofya’da açtık. Bu şube sadece KARDÖKMAK değil, ana kuruluşumuz KARDEMİR’inde yurtdışında açılan ilk şubesi özelliğini taşımaktadır.”**

### Sn. Canbaz, 2021 yılı çalışmalarınız nasıl geçti? Hedeflerinize ulaşabildiniz mi?

Pandeminin etkisiyle girdiğimiz 2021 yılında süreci ekip olarak çok güzel bir şekilde götürdük. Covid-19 ile mücadele esnasında özellikle Çin’in çelik ihracatında frene basması Türk çelik sektörünün bu boşluğu doldurmasıyla yurtdışı piyasalarının açık olması bizlere çok olumlu yansımıştır.

Her ne kadar Euro/usd kuru geçişleri 2021 sonlarına doğru şirketleri zorlasa da, özellikle TL ile alınan siparişler sıkıntı yaratsa da şirket olarak bu olumsuzluğu daha fazla üreterek aştık.

### 2022 yılında durum nedir?

Avrupa bölgesinde Türkiye’nin önemi bir kez daha ön plana çıkmıştır. Rusya-Ukrayna savaşı Uzak Doğu’dan malzeme tedarikinde navlun sıkıntıları ülkemize olan ilgiyi artırırken, bu durum sonucunda;

**“ihracat rakamlarımızı mümkün olan üst seviyeye çıkarmak 2022 hedeflerimizin başındadır.”**

### Dövizdeki istikrarsızlık, hammadde ve enerji fiyatlarındaki artış şirketinizi nasıl etkiliyor?

Gerçek şu ki; Türkiye çelik sektörü hem hammadde hem de enerji açısından dışarıya bağımlı oluşunun yanında, kurlardaki belirsizlik ve öngörüsüzlük sektörün geleceği açısından önemli parametrelerdir.

**“Döviz kurları her yükseldiğinde inanın içim acıyor. Çünkü Türkiye’de çelik ihracatında ton başı fiyatları 550-600 \$ arasındadır. Oysa bu rakam Güney Kore’de 900 \$, gelişmiş ülkelerde ise 1000 \$’ın üzerindedir.”**

Bu tablo da gösteriyor ki biz bu işin hamallığını yapıyoruz. Biz şirket olarak onun için AR-GE ‘ye önem veriyoruz. Bu nedenle Teknokent’te varız.

Diğer yandan çelik sektörü enerji yoğun bir sektördür. 2022 yılıyla birlikte önemli maliyet artışlarıyla karşı karşıya kalmıştır. Çünkü kurlardaki büyük artış tüm şirketleri olduğu gibi bizi de derinden etkilemektedir. Bizim üretimde işçilik oranımız %15’lik bir paya sahiptir. Geri kalan %85 oranındaki gi-

- Ürettiğimizi ihraç etmek, KARDÖKMAK olarak temel felsefemiz bu 3 kriterdir.

Burada da her geçen gün emin adımlarla yolumuza devam ediyoruz.

**“Artan navlun fiyatları Türkiye’nin jeopolitik konumu ve Çin’in iç piyasaya yönelmesi Türk çelik sektörünün önünü açmıştır. Özellikle Avrupa’da şirket olarak bizi avantajlı konuma getirmiştir.”**



derlerimizin tümünün dövizden etkilendiğini söyleyebiliriz. Bu durum ise rekabet gücümüzü etkilemektedir.

### Bu olumsuz tablonun etkilerini azaltmak için KARDÖKMAK olarak nasıl bir yol izliyorsunuz?

3 başlıkta yoğunlaştık.  
- Üretimi artırmak,  
- Kaliteli ve katma değeri yüksek ürünler üretmek,

### Ulusal basına da yansıyan Bulgaristan’daki geri dönüşüm projesine çok önem verdiğinizi biliyorum. Bu proje hakkında bilgi verir misiniz?

Bulgaristan ile yapılan bu projenin sonuna gelinmiştir. Şirket müdürü olarak söyleyebilirim ki KARDÖKMAK için kilometre taşlarımızdan birisidir. Bizim için birçok ilki içinde barındırmaktadır. Birincisi Bulgaristan’ın önemli geri dönüşüm tesislerindedir. İkincisi Bulgaristan’ın AB üyesi olması bizim

için referans bir basamaktır. Üçüncüsü de yurtdışındaki ilk şubemizi açmamızdır.

**“Nitekim ilk meyvesini vermiş projemiz tamamlanmadan 3 yeni proje için ön görüşmelerimiz başlamıştır. Bu konuda umutluyuz, anlaşma yapacağımızı düşünüyoruz.”**

Bundan birkaç yıl önce ulusal dergilerden birisinin Karabük ekinde verdiğimiz demeçte “Önceliğimiz yurtdışında varlığımızı sürdürmek, hatta şubelerimizi açarak global bir şirket olmak” demiştim. Şükürler olsun ki ilk şubemizi Bulgaristan-Sofya’da açarak başladık.

Elbette hiçbir başarı tesadüf değildir. Eğer KARDÖKMAK olarak bu noktaya geldiysek bunda en büyük pay bizi her konuda destekleyen Kardemir Yönetim Kurulu’na, işçimiz ile aramızda köprü olan, iş barışını sağlayan Özçelik-İş Sendikası’na, şirketin başarısı için alın terini son damlasına kadar akıtan işçi kardeşlerime, benimle gece gündüz demeden her daim yanımda olan ekip ruhunu üst seviyeye çıkaran mesai arkadaşlarıma ve bu söyleşiyi okurlarınızla buluşturan Kardemir İletişim Müdürlüğü’ne teşekkür ediyorum.

## KARDÖKMAK

**BULGARİSTANDA Kİ ANAHTAR TESLİM  
PROJE SON AŞAMASINDA**



## AKORT ORTOPEDİK AYAK BAKIM ÜRÜNLERİ KARABÜK TEKNOKENT’TE YERİNİ ALDI

Genel Müdür SADIK COŞKUN, gazetemize yaptığı açıklamada şirketin geldiği noktayı ve çalışmalarını paylaştı.

**Karabük OSB’de 18 dönüm üzerine 8500 m<sup>2</sup> kapalı bir alanda son teknoloji makinelerle donatılmış modern bir entegre tesiste üretim yapıyoruz.**

Kuruluşta ithal ettiğimiz özel süngerlerle sınırlı olan üretimimiz, bugün farklı yöntemlerle kurduğumuz AR-GE merkezimizle çok sayıda malzemenin şekillendirilmesi ile oluşan ürün payımız sayesinde ülkemizin ayakkabı sektörüne katıyoruz.

Yine kuruluş aşamasında 30 kişiyle

işe başlayan şirketimiz, bugün 130 kişilik yetişmiş insan gücümüz ve işinin uzmanı mühendis ve teknik ekibimizle yaptığımız üretimi dört kıtada birçok ülkeye ihraç ediyoruz.

Yılbaşından bu zamana kadar artan doğalgaz, elektrik fiyatlarının ve kurlardaki değişikliği yanında en büyük sıkıntılarının öngörüsüzlük olduğunu düşünüyorum. Tüm ihracat firmalarının da aynı şekilde olduğunu sanıyorum.

Biz kurum olarak dünya ile rekabetteki tek çözümün AR-GE çalışmalarından geçtiğine inanıyoruz. Ülke olarak tek çıkış noktamız katma değeri yüksek ürün üretmekten ve satmaktan geçiyor.

Karabük Teknokent’te yerimizi aldık. Teknokentler üniversite-sanayi işbirliğinin en güzel örneklerinden birisidir.

Biz de çok özel bir proje ile teknoloji-transfer odasında bize ayrılan bölümde çalışmalarımıza başladık. Karabük Teknokent’in ileride kendinden çok bahsettireceğini düşünüyorum.





## 5000 EVLER'DEN AMERİKA'YA UZANAN YOLDA BİR DÜNYA MARKASI MONO SETEEL

RÖPORTAJ: OSMAN GÜLDEMİR

### 5 KITADA 70 ÜLKEYE İHRACAT YAPAN ŞİRKETİN KURUCU OR- TAĞI VE CEO'SU KARABÜK'LÜ GENÇ İŞ ADAMI MUSTAFA TOPRAKÇEKEN İLE SÖYLEŞİYİ GURURLA OKUYACAĞSINIZ

#### Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1981 yılında Karabük'te doğdum. 1999 yılında Sakarya Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümüne girdim ve mezuniyetimin ardından yine Sakarya Üniversitesi'nde MBA yaptım.

Üniversite eğitimimin sonunda Ata Çelik'te işe başlayıp, 4 yıl boyunca fabrika müdürü olarak çalıştım. 2009 yılında da kendi markamı kurmaya karar verdim. Mono Steel'i de ortağım Murat Özcan ile birlikte kurduk. Evli, 2 çocuk babasıyım.

#### Bize firmanızdan bahseder misiniz?

Mono Steel, Türkiye'deki ve dünyadaki bir çok projede yer almakta. Bir çoğu mega projeler diyebileceğimiz özel projeler için nitelikli çelik yapılar üretiyoruz.

Faaliyet alanlarımız ise GTIP kodunda metal ve metal dışı ürünler başta olmak üzere her türlü sanayi yapıları, tünel ekipmanları, enerji sektörü, yol ve köprü konstrüksiyonları, makine sektörü, spor tesisleri ve konut projeleri... İngiltere, Avustralya, Kanada, Avrupa, Afrika ve Asya pazarlarında tanınan bir markayız.

**2021 yılının sonunda da, Seattle'daki projemizle Amerika'ya adım atarak bir dünya markası olma hedefimizi başardık. Şuanda Amerika'nın mega projelerinden birinde, tek Türk firma olarak yer almanın gururunu yaşıyoruz.**

#### Dünya markası olma hedefinizi ne zaman belirlemiştiniz?

Mono Steel'i kurduğumuzda aklımızda bir dünya markası olmak vardı. Kim markasının tüm dünyada bilinen ve tanınan bir marka olmasını istemez ki... O zamanlar bu bir hayaldi, şimdi ise gerçek.

#### Bunu başarmak için neler yaptınız?

Öncelikle nitelikli ve kaliteli işçilikle, aranan ve saygı duyulan bir marka olduk. Bunun için de çok çalıştık, kalitemizden ödün vermedik diyebilirim.

#### Türkiye'deki projeleriniz neler?

Türkiye'deki faaliyetlerimiz eskisi kadar yoğun değil. Şuanda sadece yurtdışı bazlı çalışıyoruz. Ancak 3 yıl öncesine kadar Türkiye'deki bir çok nitelikli projede yer aldık. Bunlar arasında; Ford Otosan Boya Üretim Tesisi, Toyota Üretim Tesisi, Hyundai Boyahane, TOKİ Samsun Stadyumu, Rixos Tema Park gibi önemli projeler de var.

#### Yurtdışında işbirlikleriniz nasıl başladı? Nasıl gelişti?

Biz yurtdışına ilk adımımızı Avrupa ve Afrika ile attık. Buradaki işbirliklerimiz ve müşterilerimizin memnuniyeti sayesinde de markamızı büyüttük. Sonrasında İngiltere, Kanada, Avustralya ve Amerika'yla anlaşmalar imzaladık.

Müşterilerimizin bizlerden vazgeçemiyor olması da bizim için ayrı bir mutluluk.

**Avustralya'nın en önemli hidroelektrik santrali olan Snowy 2.0'nin ilk etabını geçtiğimiz yıl bitirmiştik. Bu yıl inşası başlayacak olan 2. etap çalışmaları için de yeni anlaşma yapmak üzereyiz.**

Bunun gibi size bir çok örnek sıralayabilirim. Ama dediğim gibi müşterilerimize ne diyorsak, ne sunuyorsak onu deyim yerinde ise dört dörtlük yapıyoruz. Bu sayede de müşterilerimizin yeni projeleri için de vazgeçilmez bir marka olmayı başardık.

#### Devam eden projeleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Şuanda dünyanın dört bir yanında Mono Steel ismini görebilirsiniz.

**Devam eden en büyük projelerimizden birisi Seattle Ship Canal Water Quality Project. Amerika'nın Seattle şehrinde ve ülkenin mega projelerinden biri olarak kabul ediliyor.**

Bu proje ile Seattle Kanalı'nın en büyük sorunlarından biri çözülecek.

Yine Avrupa bizim için çok önemli bir kıta. Burada bir çok projede yer aldık, almaya da devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl tamamlanan Gotthard Base Tüneli, 57 kilometre uzunluğu, 2300 metre derinliğiyle dünyanın en uzun ve en derin demiryolu tüneli olarak tarihe geçti. Paris'in mega projesi olarak tanıtılan, banliyölerle şehri birbirine bağlayan Grand Paris Express için 165 tona yakın üretim yaptık, yapmaya da devam ediyoruz.



Grand Paris Metro İnşaatı



Münih metrosu, Lozan tüneli, Stockholm metrosu gibi projeler, Avrupa'da devam eden projelerimiz arasında. Baltık ülkelerinin ilk alüminyum üretim hattının inşasını da yakın zamanda bitireceğiz. 10.000 metre-karelik bu tesisin A'dan Z'ye tüm çelik konstrüksiyonlarını biz üretiyoruz.

### Afrika pazarı için üretimleriniz oluyor mu?

Afrika ve Asya aslında çok büyük bir pazara sahip. Ancak burada tüneller ve metrolar değil fabrikalar, depolar, üretim tesisleri daha büyük öneme taşıyor. Bu sebeple de, bu iki kıtadaki projelerimiz genellikle üretim tesisleri, AVM'ler ve depolar oldu.

Afrika'da devam eden bir çok projemiz var. Bu yıl Asya ülkelerinde de yeni anlaşmalar yaparak, farklı projelerde yer almayı hedefliyoruz.



### Üretim tesisleriniz nerede? Bu tesislerden başka yatırımlarınız olacak mı?

Üretimlerimizin büyük çoğunluğunu Sakarya'daki tesislerimizde yapıyoruz. 2021 yılının sonuna doğru Sakarya'da yeni bir üretim ve Ar-Ge merkezi açtık. Bu yıl yeni bir tesis daha inşa etmeyi planlıyoruz. Ayrıca Almanya, Stuttgart'ta bir tesisimiz bulunuyor.

**2019 yılında, 35 yıllık geçmişiyle sektörün lider firmalarından olan Villing Tech ile T-Steel GMBH firmasını kurarak ortak olduk.** Pandemi nedeniyle son 1-2 yıldır Almanya'daki tesisimiz tam kapasite olarak çalışmıyor ancak bu yıl ortalarında onu da tam kapasite çalıştırmayı planlıyoruz. Ayrıca Avrupa ve Amerika'da yeni bir üretim tesisi açmak da, 2023 yılındaki hedeflerimiz arasında.

### Almanya'daki bu ortaklık size neler kazandırdı?

Almanya'da kurduğumuz ortaklık Mono Steel'den bağımsız bir marka. Oradaki firmamızın adı, T-Steel GMBH... Bu firmanın amacı; markamız için düşündüğümüz başka bir hedefi gerçekleştirmek. Ancak pandemi nedeniyle bu hedefimiz biraz gecikti. Ancak şunu da eklemek isterim.

### Almanya'nın köklü bir firmasıyla ortak olmak, özellikle o coğrafyaya daha rahat adapte olmamızı sağladı.

Pandeminin etkilerinin azalmasıyla bu yılın sonuna doğru oradaki hedeflerimizi de sonuca ulaştırmak için çalışmaya başlayacağız.

müşterilerimizin çözüm ortağı olmaktan ve kaliteli işçiliğimizden hiç vazgeçmedik.

### Ülkelerin ve yapılan işin konumlandığı coğrafyayı doğru şekilde analiz edebilmek çok önemli. Bunu da çok başarılı bir şekilde ilerlettiğimizi düşünüyorum. Evet çok çalıştık ama birlikte başardık. Sonuçta bu bir ekip işi...

Anlaşmanın sağlanmasından projelerin çizilmesine, tasarımından üretimine, lojistiğinden montajına kadar her işin başındaydık. Emin ama yavaş adımlarla ilerledik ve bugün önümüze baktığımızda işlerini zamanında teslim eden, mega projelerde yer alan, her bir müşterisinin memnuniyetle ayrıldığı bir dünya markası var.

### Pandeminin şirketiniz üzerindeki etkileri oldu mu? Olduysa nelerdir?

Pandemi tüm dünyada, tüm sektörleri maalesef ki etkiledi. Kimisini maddi, kimisini de manevi şekilde. Bizim için de büyüme sürecimizi yavaşlattı demek daha doğru olacak. Aklımızdaki planları biraz ötelemek zorunda kaldık ama sürecin yavaş yavaş normale dönmesiyle, bu planları da hayata geçirmeye başlıyoruz.

### Artan üretim maliyetleri için ne gibi tedbirler alıyorsunuz?

Üretim maliyetlerini düşürmek için satın alma maliyetlerini düşürmemiz gerekti. Bunun için de kendi üretim tesislerimizin kapasitesini artırarak, tedarik kısmını mümkün olduğunca azalttık. Bu sayede maliyetleri düşürmeyi hedefliyoruz.

### "Hayalleriniz ne kadar büyükse gerçekler o kadar yakındır," derler... Siz şirketinizin geldiği noktayı hayal etmiş miydiniz?

Benim/bizim hayallerimiz asla bitmez... Dün dünya markası olmak istiyorduk, bugün bir dünya markasıyız. Şimdi de dünyada yapılmamış bir Ar-Ge ve lojistik merkezi hedefliyoruz. Hatta patentini aldığımız, çalışmalarına başladığımız bir hedef diyebilirim. Bu yılın sonuna doğru da, bir aksilik çıkmazsa, hayata geçirmeyi planlıyoruz.

### Mono Steel markasını zaman içerisinde nerede göreceğiz?

Dünyaca ünlü projelerde işler yapmayı sürdüreceğiz. Ancak yukarıda bahsettiğim Ar-Ge ve lojistik merkezimiz faaliyete geçtiğinde, dünyaca ünlü projeler Sakarya'daki Ar-Ge merkezimizi kullanmaya başlayacak. Kısaca; biz dünyaya değil, onlar bize gelecek. Bunu da başardığımızda dünyada bir ilk olacağız.

### Karabük'te doğup büyüdünüz. Gelecekte Karabük'e de yatırım yapmayı düşünüyor musunuz?

Karabük'ün benim için yeri ayrı. Doğup büyüdüğüm, çocukluk ve gençlik anılarımla dolu bir yer. Bunun dışında, Karabük dünya çelik piyasasının başı çeken merkezlerinden...

**Mono Steel'in Karabük'te olması gerektiğini şirketimizi kurduğumuz günden bugüne düşünüyorum. İlerisi için de yatırım planlarımız arasında Karabük de var.**

### Şirketinizi sektördeki diğer firmalardan ayıran özellik/özellikler neler? Neden sizi tercih ediyorlar?

Doğru stratejilerle hareket etmekten,



## ARÇELİK SERVİSİNDE 55 YILLIK BİR YOL HİKAYESİ HÜSEYİN ONKARDEŞLER



*"Hepimizin hayat hikâyesi farklı. Hayat siyah beyaz çizgilerle kaplı gidilmesi gereken uzunca bir yol. Biz çocukken hayatı oyun sanırdık. Büyüdükçe ve yaşlandıkça kavga olduğuna öğreniyor insan."*

### Kimdir Hüseyin Onkardeşler, nasıl bir hikâyesi var?

1941 Yılında Giresun'un Eynesil ilçesinde doğdum. İlkokulu Zonguldak Gelik'te ortaokulu ise Giresun Görele'de bitirdikten sonra Zonguldak sanat okulunu bitirdim. Daha sonra askere gittim. T.C. Alparslan muhribinde bahriyeli olarak 30 AY askerlik yaptım.

Evlü ve 2 çocuk babasıyım. Bir kızım ve bir oğlum var. Daha sonra yaşam bana en büyük acılardan evlat acısını gösterdi. Kızımı 90 da kaybettim.

Hepimizin hayat hikâyesi farklı hayat siyah beyaz çizgilerle kaplı gidilmesi gereken uzunca bir yol. Biz çocukken hayatı oyun sanırdık. Büyüdükçe ve yaşlandıkça kavga olduğunu öğreniyor insan.

Askere gidene kadar o zamanki adı Türkiye Demir Çelik İşletmeleri olan Karde-mir'de çalıştım. Askerliğimi yaptıktan sonra Bartın çimento fabrikasında teknik personel olarak çalıştım.

### Hepimizin iş hayatında dönüm noktaları vardır. Sizin ne zaman döndü şansınız?

1968 yılında Arçelik, Batı Karadeniz bölgesinde yetkili servis açtı. Ben de çalışmak için başvurudum. Başvurum kabul olduktan sonra İstanbul Söğütözü'de bizi 45 gün kursa tabi tuttular. Bizlere sertifika verdiler. Ben de Zonguldak'ta Batı Karadeniz bölgesi yetkili servisinde çalışmaya başladım.

İşte bu nokta hayatımın dönüm noktası diyebileceğim andı. Zonguldak'tan başka Çankırı ve Kastamonu vilayetleri de bize bağlıydı. Karabük ve Bartın o zamanlar Zonguldak'ın ilçesiydi. O zamanlarda servis arabamız yoktu. 20-25 kiloluk malzeme çantamız elimizde servise çıkardık. 3 teknisyen bir de servis şefimizle yürütüyorduk işlerimizi.

O günleri hatırladığımda hüzünlü bir mutluluk kaplar yüreğimi.

Size bağlı il ve ilçelere nasıl giderdiniz. Biz bundan 50 yıl önceden bahsediyoruz.

Zonguldak'tan gemi ile Kastamonu Cide'ye gider oradan minibüslerle dolaşırdık

tüm Kastamonu'yu. Hiç unutmuyorum Cide bayimiz Güner Gürsoy abimiz misafir etmişti bizi ilk gittiğimizde. Nur içinde yatsın. 2 gün bizi ağırladı çünkü gemi 2 günde bir kalkıyordu. Aynı trenle geri dönerdik.

**O yıllarda aklımıza takılırdı: "Bu şirket bu masrafları yapıp da nasıl para kazanacak" derdik. Şimdi düşünüyorum da neden Arçelik'in ülkemizin en büyük firmalarından olduğunu daha iyi anlıyorum. Şirket bu servis ağını kurarken 50-100 yıl ilerisini düşünüyordu.**

Çankırı'ya ise trenle giderdik. Hey gidi günler hey!.. Akşam saat 8.15'de trenle Zonguldak'tan hareket eder sabah saat 6'da Çankırı'ya ulaşırdık. Sabahçı kahvelerinde işyerlerinin açılmasını beklerdik 8,5-9'a kadar.

Sonra 25-30 kiloluk çantalarımız elimizde mahalle mahalle servise çıkardık. Taksi tutma yetkimiz yoktu.

Servis bittiğinde trenle yine Zonguldak'a geri dönerdik. Çok çalışırdık ne mesai kavramı ne de yaman mefhumu vardı bizim için iş bitinceye kadar çalışırdık. Kendi işimiz

gibiymi. Yaptığımız işi zevkle ve mutlu bir şekilde yapar 2 teknisyen arkadaşımınla birlikte dur durak bilmezdik.

Burada bir anımı anlatayım. Arçelik A.Ş. dış servise çıktığımızda bize 35 lira harç verirdi. Tüm masraflarımız o paranın içinde karşılamak zorundaydık. Çankırı'ya gittiğimizde en ucuz otelde kalmak zorundaydık. Çok bakımsız ve kirli odalar olduğu için çantamızda mecburen çarşaf, yastık kılıfı ve nevresim koyardık.

### Hep böyle mi sürdü yolculuklarınızı?

Bir yıl sonra Arçelik A.Ş. bize bir servis arabası gönderdi Feka Ford bir minibüstü. Çok rahatlamıştık ondan sonra çünkü yedek parçalarımızı da yükler şoförle beraber ver elini Çaycuma, Bartın, Karabük ki o zaman Zonguldak'ın ilçesiydi. Sonra Kastamonu ve ilçeleri Araç, İnebolu, Tosya, Taşköprü oradan Çankırı ve ilçeleri Yapraklı, Çerkeş, Kurşunlu ve nahiyelerini dolaşarak Zonguldak'a dönerdik gece yarısı.:

Ertesi gün en ufak bir yorgunluk hissetmeden sabah 8.30'da serviste olurduk. Arçelik A.Ş. kendi firmamız gibiymi.



**Yarım Asırlık Karabük Hikayeniz Nasıl Başladı?**

Arçelik A.Ş. 1971 yılında servis sisteminde yeni bir yapılanmaya gitti. Bence bu günlerin temelini o zamanlar attı. Türkiye'de ki bütün servislere bir tamim göndererek servis istasyonlarını özelleştirme kararı aldı.

**“Özel servis almak isteyenlerin önünü açarak servis açma yetkisi verdi. Ben de birçok araştırmalardan sonra Karabük servisi için talepte bulundum. Birlikte param yoktu. Elimizdeki altınlarımızı sattık. Sağdan soldan borç bularak Karabük Arçelik yetkili servisini açtım.”**

İşte yarım asırlık Karabük maceram böyle başladı benim.

**Karabük'e Servis Açtığınızda Ne Gibi Zorluklarla Karşılaştınız?**

İşyerimiz borç harç içinde zorla açmıştım zaten gece gündüz demeden çalışmak zorundaydım. Elimde 20-25 kiloluk çantayla Karabük, Safranbolu, Eskipazar, Yenice gezdik durduk.



Bu arada 6 ay geçti. Arçelik bize takistile üç tekerlekli triportör verdi. Bu bizim işimizi çok kolaylaştırdı. Hem zaman kaybindan hem de yük taşımaktan kurtularak daha çok iş yapıyordum.

Bu triportörle tam iki yıl çalıştım. Daha sonra Anadolu marka yerli araba çıkmıştı. Anadolu pikap aldım. O yıllarda Bartın ve Cide bana bağlı idi. Anadolu pikapla gece gündüz servise çıktım. Yetmişmiş eleman yoktu yanımda. Her yere kendim gitmek zorundaydım. Çok çalıştım. Büroma sekreter dahi alamamıştım.

Daha sonra Bartın'a yetkili servis açılınca ben de yapılanmamı Karabük'le sınırlandırarak daha hızlı ve daha kaliteli servis vermek için yoğunlaştım.

**Koç Topluluğunda Neler Öğrendiniz Çalışma Hayatınız Boyunca?**

Koç Topluluğu Türkiye'nin sanayisinde öncü bir şirket tüm kurum ve kuruluşlarıyla kurumsallığı hep en önde tutmuştur.

Bence en önemli özelliği şirket içi eğitime çok önem vermesidir. Bakın o yıllarda bile bizi hem eğitim hem de bir hafta tatile götür-

rürdü. Şirkete bağlı tüm servisler İzmit'te toplanır oradan otobüslerle farklı tatil yörelerine götürürlerdi. Hem seminerlere katılır hem de dinlenirdik.

**Bir anımı daha burada anlatayım; Rahmetli Vehbi KOÇ bu toplantılara katılır, bizimle tek tek ilgilenerek bir sorunumuz olup olmadığını sorar ve bizlerle resim çektirirdi. O günler çok güzel günlerdi.**

Yıllar içerisinde Karabük'te nüfus artınca Arçelik 2 ayrı servis için yetki verdi. Ama daha sonra diğer firma devam ettiremeyip kapatmak zorunda kaldılar. Biz de bu günlere kadar tek başımıza geldik.

**Niçin Başarılı Olamadılar Sizce?**

Birincisi bu işi sevmeyişler. Bir işi seversen sürekliliğin olur.

İkincisi bence en önemlisi Arçelik Kültürü ve Arçelik terbiyesi ile yetişmediler. Hayat hikâyem yukarıda. Çok uzun ve emek isteyen yoldan geldik biz. Bizim şirket "Daima Müşteri Haklıdır" felsefesini müşteriye ulaşmak için kullanmıştır. Bu güne kadar Arçelik A.Ş. beyaz eşya servisinde 53 yılım geçti. Tekrar dünyaya gelsem aynı işi yapmak ister aynı şirkette çalışmak isterdim.

**Nurlar içinde yatsın Vehbi KOÇ bir toplantısında "Çocuklar ne iş yaparsanız yapın, sık sık iş değiştirmeyin. İşinizde daha çok başarılı olmak için çabalayın." Demişti.**

Bu sözü hiç unutmadan bu günlere geldik. 50. Yılımda işimi oğluma devrettim.

**Hüseyin Abi Yarım Asırlık Servis Hayatınızda Karabük'te Kimlerle Çalıştınız?**

Bir yerde okumuştum "Zamana yenik düşmeyen tek şey anılardır." Diyordu. 1968'de Zonguldak'ta işe başladığımda Karabük Arçelik Bayilerimiz, Aziz Sürmen, Azmen Ticaret, Hilmi Güneş, Daha sonra Beko bayimiz Natıroğlu Ticaret rahmetli Osman Natıroğlu. Bir kez daha bu güzel insanları saygı, sevgi ve rahmetle anıyorum.

Tabii yıllar içerisinde bu şirketlerin bir çoğu ya kapandı ya da değişime uğradı. Bu firmalardan sadece AZMEN Ticaret Cafer Arslan devam ettirdi. Rahmetli olduğunda Azmen Ticaret olarak oğlu devraldı. İşlerin başına geçti.

**KOÇ Topluluğunun Bir Özelliği de Tüketici Haklarında Öncü Firma Olmaları. Bu Konuda Neler Söyleyeceksiniz?**

Ben her yerde göğsümü gere gere söylerim. Bizim tüketici hakları üzerine kurulmuş bir sistemimiz var. Temel felsefemiz hiçbir müşterimizi mağdur etmemek üzere kurulmuştur. Hem şirketimiz hem de şahsen ben müşterilerimize gereken tüm kolaylığı sağlamaya azami gayret gösteriyoruz. Elbette yıllar içerisinde elimizde olmadan kırdığımız insanlar olmuştur onlar da haklarını helal etsinler.

**İşinizdeki Zorluklar Nelerdir?**

Hemen her meslekte olduğu gibi bizim de kalifiye elman ihtiyacımız her dönemde etkisini gösteriyor. Bulduğumuz yeni elemanlardan yeterli verim alamıyoruz.

**Bir diğer zorluk da tüketicilerle Arçelik ürünleri arasında danışmada sıkıntı oluyor. Sonuçta biz de Arçelik'in verdiği talimatlarla sınırlıyız. Müşterilerden bazıları ellerindeki kitapçığı okumadan ve anlamadan bize haksız itirazda bulunmaları ve konuşmaları bizi üzüyor.**

40  
Yıl  
2012

arçelik Yetkili Servis BEKO

Karabük 1 Yetkili Servisi  
Hüseyin Onkardeşler

Arçelik Yetkili Servisi olarak kalitenin, hizmetin ve başarının saygın bir temsilcisi olduk. Özerklik çalışmamız için takdir ve teşekkürümüzü sunarız.

Levent Çakıroğlu

Şirzat Subaşı



## Zeynep Durak

QuickCarbon Satış ve  
Pazarlama Yöneticisi

### Ticarette Büyüme için Basın ve Halkla İlişkilerin Önemi

Avrupa Yeşil Mutabakatı gerçek anlamda çok ciddi bir dönüşüm ve gerek iklim kriziyle mücadele kapsamında gerekse AB ile ticari ilişkilerimizin yoğunluğuna bakacak olursak bu dönüşümün dışında kalmak gibi bir alternatifimiz bulunmamaktadır.

Bu nedenle, karbonsuzlaşmayı şirket kültürümüzün merkezine koyarak ve yeni teknolojileri de üretim sistemimize entegre ederek Avrupa Yeşil Mutabakatı'nı fırsata çevirmeye odaklanmalıyız.

Bu süreçte, dönüşüme hazır olanların ve olmayanların farklı şekilde etkileneceğini düşünürsek, şirketlerin bir an önce yol haritalarını belirlemeleri gerekiyor. Şu an sektörler tam olarak ne yapacaklarını bilmiyorlar. Bu aşamada, öncelikli olarak şirketlerin mevcut durumlarını belirlemeleri ve bunun için de karbon ayak izlerini hesaplamaları beklenmektedir.

AB Komisyonu tarafından Sınırdaki Karbon Düzenlemesi'nden etkilenecek öncelikli karbon ve enerji yoğun beş sektör: çimento, demir-çelik, gübre, alüminyum ve enerji olarak açıklandı.

Kendilerine tanınan üç yıllık geçiş döneminin ardından 1 Ocak 2026 yılı itibarıyla karbon vergisine tabii olacak bu sektörlerin vergilerden etkilenmemeleri için şimdiden karbon emisyonlarını azaltmaya yönelik stratejiler geliştirmeleri oldukça önemlidir.



## KARABÜK'ÜN 85. YILI KUTLAMALARIYLA "METALE SANAL YOLCULUK" İKİNCİ DEFA BAŞLADI!

Karabük Üniversitesi (KBÜ) ev sahipliğinde Hamit Çepni Konferans Salonu'nda gerçekleştirilen etkinlikte;

**Vali Fuat Gürel**, 3 Nisan 1937 yılında ülkenin ilk ağır sanayisi olan demir ve çelik fabrikalarının temellerinin atıldığını, 13 haneli Karabük köyünden bugün yaklaşık 300 bin nüfuslu bir kentin doğduğunu söyledi.

Gürel, bu nedenle 3 Nisan tarihinin hem Karabük hem de ülke açısından önemli olduğunu belirterek, '3 Nisan'da ülkede sanayi hamlesi başladı. 3 Nisan'ın Sanayi Günü olarak ilan edilmesi kentimiz adına da bir gurur vesilesi olur.' diye konuştu.

**KBÜ Rektörü Prof. Dr. Refik Polat** da üniversite olarak raylı sistemler ve demir çelik alanında sempozyumlar yaptıklarını, bunların tarihlerini de 3 Nisan'a denk getirmeye çalıştıklarını anlattı.

**Karabük Ticaret ve Sanayi Odası (KATSO) Başkanı Mehmet Mescier** ise 3 Nisan'ın ülke için önemli olduğunu vurgulayarak, bu tarihin Sanayi Günü olarak kutlanması konusunda çalışmalar yapıldığını söyledi.

Sempozyumun devamında Dış Ticaret Elçileri Uyum Projesi kapsamında "Dış Ticaret, Etkili İletişim, Girişimcilik, Türk Ticaret Hukuku, İş Etiği, Perakende E-İhracat ve Forie-Forier" eğitimlerini başarıyla tamamlayan KBÜ'lü uluslararası öğrencilere; Vali Fuat Gürel, KBÜ Rektörü Prof. Dr. Refik Polat, Cumhuriyet Başsavcısı Koray Kesgin ve TSO Başkanı Mehmet Mescier tarafından katılım belgeleri verildi.

Açılış oturumu Karabük Valisi Fuat Gürel 2. Uluslararası 3 Nisan FENOFEM Sanayi Sanal Fuarı paydaş ve sponsorları KARDEMİR, Mescier Demir Çelik ve GlobalPiyasa'ya plaketlerini takdim etmesiyle son buldu.

2. Uluslararası 3 Nisan FENOFEM Sanayi Sanal Fuarı Karabük Üniversitesi ve Karabük Ticaret ve Sanayi Odası iş birliği ve Globalpiyasa.com altyapı desteğiyle çalışmaları tamamlanan "2. Uluslararası 3 Nisan FENOFEM Demir ve Demir dışı Metaller Sanal Sanayi Fuarı" 31 Mart-4 Nisan 2022 tarihlerinde yedi dilde çeviri imkânıyla tüm dünyaya

ulaşacak ve sanal ihracat platformu 1 yıl boyunca erişime ve tekliflere açık olacak.

Bu yıl destekçileri arasında İstanbul Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği (İDDMİB), Steel Orbis gibi alanında önemli kâr amacı gütmeyen kurumların bulunduğu ve KARDEMİR, Çolakoğlu Metalurji ve Mescier'in sponsorluklarıyla gerçekleştirilen 2. Uluslararası 3 Nisan FENOFEM Sanal Sanayi Fuarı, Türkiye'de ağır sanayinin kurulmasına öncülük eden Karabük'te, Demir Çelik Fabrikası'nın temel atım tarihi olan 3 Nisan 1937'ye atıfta bulunuyor. Uluslararası 3 Nisan FENOFEM Sanal Sanayi Fuarı, Türkiye'nin ilk modern ağır sanayini başlatan, fabrikalar kuran fabrika kentinin yeniden dünyaya hatırlatılması atılmış önemli bir sektörel adım olarak değerlendiriliyor.

Karabük Ticaret Ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Mescier "3 Nisan'ın Karabük'ün kuruluşu olarak kutlanmasının yanında ülkemizde de sanayi günü olarak kutlanmasını umuyoruz. Bu konuda Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına talebimizi ilettik. Umuyoruz ki önümüzdeki yıl 3 Nisan gününü Karabük'ün kuruluşuyla birlikte sanayi günü olarak da kutlamış olacağız. Geçen yıl birincisini düzenlediğimiz FENOFEM Sanal Sanayi fuarı, bizim için yalnız kentimizin ekonomisinin dayandığı metal alanında dijital bir açılım değil aynı zamanda kent itibarı konusunda bir iletişim çalışması olarak da bir önem taşıyor" dedi.

GlobalPiyasa Yönetim Kurulu Başkanı Melih Özmen "GlobalPiyasa olarak bütün amacımız firmalarımızın dijital ortamda dünyaya açılmalarını sağlamak. Bu konuda çok önemli çalışmalar yapıyoruz. EXPO FENOFEM Sanal Sanayi Fuarı da yaptığımız en önemli açılımlardan biri. Amerika'da ben yıllarca buldum oradaki firmalarda çoğunda Türk ürünlerine büyük bir talep var ama karşılık bulamıyorlar. Buradaki firmalarla iletişime geçiyorlar yeri geliyor yabancı dil bilen bulamıyorlar. Bu açılımlarla dünyaya satış yapabileceğimizi düşünüyoruz" diyerek sunumunu özetledi.

**OLAY** KIRTASIYE  
OFİS MAKİNELERİ



Sıfır

UYGUN  
MALİYETLİ  
SİYAH&BEYAZ  
YAZICILAR

FOTOKOPİLİ

HER ÇEŞİT  
YAZICI  
FOTOKOPİ  
TAMIRI

**DEVELOP** **brother**  
**TOSHIBA** **xerox**  
Leading Innovation >>>  
**KYOCERA** **Canon**

0530 225 80 52

Bayır Mah. Menderes Cad.  
Çebioğlu Twin Towers No:4/F KARABÜK

**İŞ ANALİTİKLERİNDE LİDER IBSS DANIŞMANLIK'IN  
KARABÜK'LÜ KURUCU ORTAĞI & GENEL MÜDÜRÜ  
OSMAN ÇELİK****Kısaca sizi tanıyabilir miyiz?**

1978 Safranbolu doğumluyum. İlkokulu Safranbolu'da liseyi Karabük Anadolu lisesinde okudum. Ardından Marmara Üniversitesi İngilizce Endüstri Mühendisliği bölümünü okudum. Mezun olduktan sonra önce özel bir şirkette çalıştım bir dönem. Daha sonra serbest kendi şirketimi kurdum. Ardından ortaklarımla IBSS Danışmanlık firmasını kurdum. Bazı şirketler ile ortaklıklarım ve melek yatırımcı kimliğimle yeni 'startup'lara girişimlerde bulunmaya çalışıyorum. Evliyim ve bir tane kız çocuğum var. İstanbul'da ikamet ediyorum. IBSS danışmanlığın kurucu ortak ve genel müdürlüğünü yapıyorum. Başka şirketler ile ortaklıklarım ve görevlerim var.

**IBSS Danışmanlık firmasının nasıl bir yol hikâyesi var? Açılımı nedir? Nasıl oluştu?**

IBSS Danışmanlık 16 yıl önce kuruldu. IBSS Danışmanlık aynı zamanda "SAP" isimli kurumsal yazılım tarafında dünya lideri olan bir şirketin partneridir. IBSS Danışmanlık hem lisans satışı yapıyor hem de bu ürünün danışmanlık hizmetini veriyor. IBSS'in açılımı da aslında Innovative Business Systems & Solutions'dur. IBSS, yenilikçi iş sistemleri ve çözümlerinin İngilizcesinin baş harflerinden oluşuyor.

Yol hikâyesi şöyle aslında "SAP" kurumsal yazılım programı. Bu kurumsal yazılım programının içerisinde de iş zekâsı veya iş analitikleri denilen çok büyük bir alan daha var sadece bu alana odaklanmış durumda IBSS Danışmanlık.

**Şu an mevcut 85 üzerindeki mühendis sayısı ile bu alandaki bölgenin en büyük şirketlerinden birisi firmamız.**

Bölge derken Ortadoğu Kuzey Afrika ve Doğu Avrupa'yı kast ediyorum aslında.

İş analitikleri denilen konu da şu aslında bizim temelde yaptığımız iş müşterilerimizin sahip olduğu sistemlerde yapısal formatlı ya da formatsız tutulan verilerin toplanması bunların belli bir veri ambarında fiziksel ya da mantıksal olarak birleştirilmesi temizlenmesi türetilmesi ve sadeleştirilmesi ardından da bu veriden bilgiye dönüşecek raporların yapılmasını içeriyor.

Bu raporlar değişik organizasyon seviyeleri için farklı anlamlar ifade edebiliyor. Bu raporlar mobil cihazlardan tabletlerden erişilebilir olduğu gibi herhangi bir laptoptan da ulaşılabilecek raporlar da olabiliyor.

IBSS Danışmanlık aynı zamanda Sanayi Bakanlığı'na bağlı ARGE merkezidir. Arge merkezinde de değişik sektörlerin niş ihtiyaçları için yazılım geliştirme hedefinde amacımız var. Burada bazı niş ihtiyaçlar için hazır çözümler üretmek ithalatları yapılan bazı ürünlerin azaltılması mümkünse ürettiğimiz bu çözümler ile ihracat yapıp ülkeye daha fazla değer üretebilmek hedefindeyiz.

**SAP (System, Application & Products) ile kanal ortaklığınız var. Bize biraz bu ortaklıktan bahsedebilir misiniz?**

"SAP" yazılım programıdır. Bu program alınıp müşterinin ihtiyaçları doğrultusunda uyarlanıyor. Bizde bu hazır paket programın satılması ve müşteri tarafından temin edilmesi bu kanal iş ortaklığının konusunu oluşturuyor. Biz aynı zamanda "SAP" ile servis iş ortağıyız. Servis iş ortaklığı da müşteri bunu aldıktan sonra kendi ihtiyaçlarına göre bu yazılımın uyarlanması işlemidir. Biz her iki adımı da yapıyoruz. Yazılımın temin edilmesi birin-

ci safha yazılım ihtiyaçlarına göre uyarlanması ikinci safhayı oluşturuyor. "SAP Türkiye'nin" satış yetkililerinden birisiyiz ve burada da altın iş ortağıyız.

**Yurt içi ve yurt dışındaki danışmanlık hizmetleriniz ve faaliyetleriniz nelerdir? Hangi ülkelerde IBSS Danışmanlık çalışmalarını görebiliriz?**

Bizim dört kıtada 45'e yakın ülkede proje tecrübemiz var Türkiye'de genelde sektör birincileri sektör ikincileri global şirketlerin Türkiye temsilcilikleri halka açık şirketler ile beraber bir çok büyük şirket ile çalışıyoruz. Enerjisa, Çimsa, Otokoç, Aygaz, Türk Traktör, Borusan grubu,

Havelsan, Konya Şeker, Torku, Bmc, Atlas Global, Dimes, Avrasya Tüneli gibi büyükler ile çalışıyoruz.

**Afrika'dan Japonya'ya Avustralya'dan Vietnam'a Rusya'dan Cezayir, Fas, Tunus'a İsrail'e Arabistan'a kadar Singapur, Endonezya, Tayland, Hindistan Pakistan tamamında proje gerçekleştirdik.**

Hala daha gerçekleştirdiğimiz bu projelerin ayakta kalması için destek hizmetleri ve yeni talepleri Türkiye merkezli gerçekleştiriyoruz. Onun dışında global şirketlerden Nestle, Coca Cola gibi global şirketlerin bölge ofis ve bölge şirketlerine destek veriyoruz. Onun dışında İsviçre de Arnavutluk gibi ülkelerde de müşterilerimiz var.

**Sektörde şirketinizi nerede konumlandırıyorsunuz? Sizi diğer şirketlerden farklı kılan özelliğiniz nedir?**

Biz %100 müşteri memnuniyeti ile % 100 başarı hikâyesi hedefi ile ilerliyoruz. Müşterilerimizle temel prensibimiz iş ortaklığı felsefesini temel alarak uzun soluklu ilişkiler kurmak yönünde ilerliyoruz. Müşterilerimizin büyük çoğunluğu ile düzenli olarak hizmet verdiğimiz sürekli ilişkimizi koruduğumuz bir ilişki kuruyoruz.

Müşterilerimize yaptığımız işler sonrasında da ilişkilerimizi devam ettiriyoruz. Dolayısıyla buradaki durumumuzda kendimizi onların bir iş ortağı olarak görüyoruz. Müşterilerimiz de bizi böyle değerlendiriyorlar. Her yaptığımız projeyi başarı hikâyesine dönüştürebilmek adına müşterilerimizin rekabet avantajı sağlayabileceği şirketlerini daha iyi yönetebilecekleri performanslarını daha iyi yürütebilecekleri kendilerine rekabet avantajı sağlayacakları ve karlılıklarını arttıracakları yapılar kurmaya çalışıyoruz. Temel anlamda bunu söyleyebilirim. Temel olarak müşterilerimiz ile yakın ilişkiler kurarak müşterilerimiz bize belirtmeden müşterilerimizin ihtiyaçlarını çözüm üretmeye çalışıyoruz.



## SAFRANBOLU BELEDİYESİNDEN TURİZMİ GELİŞTİRECEK PROJELER

**“Başkan Köse Mor Bayrak Projesini ve Dijital rehber sistemini Açıkladı”**

Safranbolu Belediye Başkanı Elif Köse, enerji verimliliğinin sağlanmasını, su tüketim bilincinin oluşmasını, çevreye zararlı maddelerin tüketiminin ve atık miktarlarının azaltılmasını ve yenilenebilir enerji kullanımının teşviki ile Safranbolu destinasyonunda uygulanmak üzere belirlenmiş yol gösterici ve uyulması zorunlu kriterlerden oluşan Mor Bayrak Projesini, gerçekleştirilen basın toplantısında kamuoyu ile paylaştı.

Başkan Köse konuşmasına; Safranbolu Belediyesi öncülüğünde Sivil Toplum Kuruluşları ile birlikte oluşturduğumuz iki projeyi açıklayacağız. Projelerimizin Safranbolu için çok önemli olduğunu düşündüğüm için kamuoyunun da duymasını istedim.

Mor Bayrak Projesini, Safranbolu’da her şey el yordamı ve denetimsiz şekilde üzücü bir noktaya geldiği için artık belli kurallar çerçevesinde daha nitelikli hizmet verilebilmesini sağlamayabilmek adına düzenledik.

Bunu, iki yıldır her platformda söylüyorduk. Esnafımız ile de görüştük, projeyi anlattık. Mor Bayrak ile ilgili kriterler belirendi.

**Safranbolu’da yapılan işin ya da işletmenin daha kaliteli olmasını sağlayacak kriterler oluşturuldu. Bu kriterlere uyan işletmeler Safranbolu Belediyesine kriterleri yerine getirdim, ben daha nitelikli ve kaliteli hizmet veriyorum, çalıştırdığım personelin de bu doğrultuda eğitimlerini sağladım dediğinde biz ona bir Mor Bayrak Sertifikası vereceğiz.”**

Onlar, mutlaka Safranbolu turizmine katkı sağlamış olacaklar. Bununla birlikte, esnafımıza Belediye web sayfasında ve kent rehberi uygulamasında ücretsiz yer vereceğiz. Belediye yayınlarında bir yıl boyunca reklam hakkına sahip olacaklar.

Şehrimizin coğrafi, tarihi sosyo-kültürel özelliklerini içeren ve hem yerel hem de

ulusal dağıtım yapılacak olan seyahat eki belgesinde yer alarak görünürlükleri artacak.

Sosyal medya uzmanları ile yapılacak önemli turizm faaliyetlerinde yer alacaklar. Şehrimizde düzenlenen festival ve etkinliklerde öncelikle tercih edilecekler.

Oluşturulacak olan Mor Bayrak Haritasında bu tesis ve işletmelerimiz işaretlenecek, tanıtım ajansları, turizm acenteleri ve belediyelerle görüşülerek işletmeler ve süreç hakkında tanıtım ve bilgilendirme toplantıları yapılacak.

Şehrimize ait yapılacak tanıtım mekan çekimlerinde bu işletmelerin tabela görselleri yayınlanacak, Yapımcı ve Yönetmen Kürşat Kızbaz’ın çekeceği ve THY’de yayınlanacak kısa filmlerde ve İstanbul İDO TV’lerde bu işletmelerin görünürlüğü sağlanacak.

Bu işletmelere QR kod verilerek, gelen misafirlerin kodu okutarak bu işletmeler hakkında bilgilere erişmesi sağlanacak.

Bu işletmelere hizmet kalitesinin ve işletme karlılığını artırmak için ücretsiz eğitimler verilecek. Diğer turistik bölgelere ücretsiz geziler düzenlenecek.

Bayrak teslim töreni ise Safranbolu Belediye Başkanı tarafından özel bir törenle, teşvik amacı ile dönemin şartları doğrultusunda festival ya da turizm haftası olabilir, basın mensuplarının katılımı ile yapılacak.

Denetim komisyonu tarafından değerlendirildikten sonra verilecek olan Mor Bayrak, o işletmenin prestiji olacak, işletme sahibine oldukça önemli avantajlar sağlayacak.

### Safranbolu Belediyesi Sosyal Ağlardaki Yerini Alacak

Hazırladığımız dijital rehber sistemi ile Safranbolu’yu ziyaret eden misafirlerimiz tek başına, kimseye danışmadan Tarihi Çarşı

bölgesini bilmeseler bile istedikleri doğrultuda doğa yürüyüşü, kültür gezisi ya da foto safari etkinliklerini gerçekleştirebilecekler.

Rota sistemi ile ülkemizdeki pek çok turistik bölgeye göre öncü bir girişimde bulunduğumuzu çok rahatlıkla söyleyebiliriz. Seyahat eden turistler için gezi rotaları son zamanlarda oldukça popüler hale gelmişti. Yapılan araştırmalar bu sistemin çok fazla kullanıldığını da göstermektedir.

**Turizmdeki beklenti ve istekleri araştıran Belediyemiz, dijital gelişmeleri yakından takip ediyor ve hazırladığımız bu sistemle misafirlerimizin turistik değerlerimizden etkili şekilde faydalanacağını düşünüyorum.**

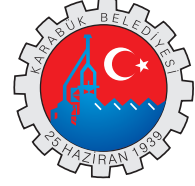
Hazırlanan yürüyüş rotalarından bir kaçını verecek olursak:

- Tarihi Çarşıda Güne Merhaba Yürüyüşü,
- Safranbolu Müzeleri Gezisi,
- Tarihi Çarşı Foto Safari Gezisi,
- Tarihi Çarşıda Görmeden Geri Dönülmeyecek Yerler Gezisi,
- Tarihi Çarşı Akçasu Gezisi;
- Şehir Merkezi, Kıranköy, Tabakhane, Tarihi Çarşı Gezisi.

Gelen misafirlerimiz, bu farklı rotaları cep telefonlarından tercih ederek, gezme imkanına sahip olacaklar.

Proje ile ilgili kısa bir açıklama yapan Cemil Belder ise, fikrin Belediye Başkanı Elif Köse’den çıktığını, kendisinin ise projeyi dijital ve gelişen dünyada en uygulanabilir ve en düşük maliyetle ve en fazla fayda sağlayabilecek bir çalışmaya dönüştürdüğünü aktardı.

“Projenin en güzel yanı ise oluşturulan bu rotaları bölgenin önemli araştırmacı, yazar gibi değerli büyüklerinden yararlanarak ortaya çıkması idi. Safranbolu’muza ve tanıtımına büyük katkı sağlayacağını düşünüyorum.” şeklinde konuştu.



**KARABÜK BELEDİYESİ**

## BAŞKAN VERGİLİ DENEYİMLERİNİ GENÇLERLE PAYLAŞTI

*“Karabük Belediye Başkanı Rafet Vergili, “Hami Kurum” Projesi kapsamında babası adına yaptırdığı Fen Lisesi öğrencileriyle bir araya geldi. Gençlerle deneyimlerini paylaşan Başkan Vergili ayrıca öğrencilerin sorularını yanıtladı.”*

Cemiyet hayatına 1990-92 arasında üstlendiği Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanlığı görevi ile atıldığını belirterek konuşmasına başlayan Karabük Belediye Başkanı Rafet Vergili; “Cemiyet hayatına 20’li yaşlarda atıldık, hatta o yaşta Haddeciler İşverenler Sendikası genel Sekreter görevini üstlendik, bu bizim için iyi bir deneyimdi. 18 yaşından sonra sürekli çalıştım.

Demir çelik sektöründe güzel tecrübelerimiz oldu. Bir gün geldi Karabük halkı bizi bu göreve layık gördü. Hayatımızda dünyanın birçok yerinde bulduk ve farklı deneyimler yaşadık, birçok zeki ve başarılı insanla tanıştık. Ama halen 3. Dünya ülkelerinde ilerleme sağlayamamış, asimile edilmiş insanları da gördük. Bir Fen Lisesi öğrencisi olarak ileride bunları sizde göreceksiniz, onların en büyük ortak özelliği şudur; mesela kendilerine dok-

tor dediğiniz zaman hemen size ‘En iyi doktor bizim doktor’ derler. En iyi pilot dediğiniz zaman onunda kendilerinden çıktığını söylerler. Onlarda hep en iyi olma merakı vardır ama hiç ilerleyememe söz konusudur.

Hatta yakın bir arkadaşımın eşi Cezayirli idi, ‘Türk doktorlarına güvenmiyorum’ dedi, gitti orada olunmayacak bir ameliyati oldu ve 3 ay sonrada vefat etti.

Komünist düzeni gören, onların yaşam tarzını bilen ve onlarla ticaret yapan son kuşaklardan biriyim. Bu konuda ender kişilerden biriyim.

O tarihte SSCB, Romanya, Macaristan, Yugoslavya ve Macaristan gibi ülkelerle ticaret yaptım. İnişli çıkışlı bir hayatın ardından, zor ve güzel günlerin ardından buralara kadar geldik. Ben şuna inanıyorum; ileride çok iyi yerlere geleceksiniz, mesleğinizde çok iyi

yerlere geleceksiniz ve çok başarılı yöneticiler olacaksınız.

2009’dan bu yana okuldan mezun olan çok başarılı arkadaşlarımız oldu. İleride bir kümeleşme içerisinde olacaksınız. Mesela şuanda Galatasaray Lisesi mezunlarının bir kümeleşmeleri vardır ve birbirlerine büyük destek verirler. Buna Kabataş ve Robert Kolejini de örnek verebiliriz. Onlar asırlık çınarlar, bizim okulumuz daha yeni. Sizde ileride birbirinize destek olacağınıza yürekten inanıyorum. Cenab-ı Allah inşallah o günlerin bir kısmını da bizlere görmeyi nasip eder” şeklinde konuştu.

Daha sonra gençlerin sorularını yanıtlayan Başkan Vergili’ye günün anısına İl Milli Eğitim Müdürü Nevzat Akbaş tarafından plaket takdim edildi.

www.etkintrafik.com

Etkin trafik Sistemleri

her işimiz Sizin Güvenliğiniz...

her işimiz Sizin Güvenliğiniz...

HIZINIZ 106 YAVUZ

GÜNEŞ ENERJİLİ VE LED'Lİ SİSTEMLER

DUR

Etkin trafik Sistemleri

Gökkuşuğu Mah. Gökkuşuğu Cad. 41/A  
Balgat-Çankaya / ANKARA  
Tel : +90.312 474 12 13  
Fax: +90.312 474 04 58  
Gsm : 0.533 429 93 29  
www.etkintrafik.com  
etkintrafik@gmail.com

# BAŞARININ ANAHTARINI DÖKÜYORUZ

*Yüksek Mukavemet  
Yüksek Kalite*



## KARDÖKMAK

KARDEMİR DÖKÜM MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.



+90 (370) 418 34 26



+90 (370) 424 36 81



[www.kardokmak.com.tr](http://www.kardokmak.com.tr)



Kardemir Fabrika Sahası, Müdürler Bloğu  
Karabük / TURKEY

KARDÖKMAK A.Ş.  
bir KARDEMİR kuruluşudur.



KARDÖKMAK INC.  
is one of KARDEMİR establishment.