



“

EĞER KENDİ HAYALLERİNİN
KAHRAMANI OLAMAZSAN,
BAŞKASININ HAYALLERİNDE
FIGÜRAN OLURSUN.

”

BAŞARI HİKAYESİ

RÖPORTAJ YASİN DİKMEN

CENGİZ ÜNAL İNŞAAT MÜHENDİSİ

www.safranbolutso.org.tr

Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odamızın dergisinde siz misafir etmekten mutluluk duyuyoruz. Kendinizden biraz bahsederek söyleşimizle başlayabilir miyiz?

Öncelikle bütün okurlarımıza selamlarımı ve sevgilerimi ileterek söyleşime başlamak istiyorum. 1972 yılında Kayseri'nin Erkilet beldesinde dünyaya geldim. İlkokulu beldemizin okulu olan Erkilet İlkokulu'nda okul birinciliği ile bitirdim. Aynı zamanda ilkokulda atletizm birinciliğim de vardı. Küçük yaştan beri yürümeyi, koşmayı, aktif olmayı çok severdim. Şimdiki hareketliliğim o zamanlardan gelmektedir. Orta öğretim için şehrə gittim. Sümer Lisesi'nde liseyi bitirdim. Lise hayatım da başarılarla geçtiğinden sonra 1989 yılında Selçuk Üniversitesi Mühendislik ve Mimarlık Fakültesini kazanarak 4 yıl sonra genç bir inşaat mühendisi olarak iş hayatına atıldım.

Çocukluk hayallerinizde şu an yapmış olduğunuz meslek var mıydı? Yoksa hayat siz bu mesleğe mi sürükledi?

Kayseri'de doğmuş, anne baba ve altı kardeşiyle yaşayan geniş bir aileye sahiptim. Mühendis olmak çocukluk hayalimde vardi. Fakat elektrik elektronik mühendisi olmayı istiyordum. Mahallemez mühendis geçmiş kişileri gördüğüm zaman onlara imrenir, mühendis olma arzum kabarırdı. Fakat günümüz konjektöründe inşaat mühendisliğinin gelecek vaat eden meslek olduğunu düşündüğüm için Üniversite tercihlerimde inşaat mühendisliği bölümü yoğunluktaydı ve sonuç olarak inşaat mühendisliği bölümünü kazandım. Her bölümün kendine göre zorluğu vardır. İnşaat Mühendisliği bölümünde verilen eğitim gerçekten zordur ve ince hesaplar istemektedir. Matematiksel formüller ile iç içe olmanız ve üç boyutlu düşünübilme yeteneğine

sahip olmanız gerekiyor. Mesleğimi severek yerine getiriyorum. Pek çok insan günümüz şartlarından dolayı mesleğini sevdığını söyleyemez; fakat ben inşaat mühendisliğini çok seviyorum. İnsanlara ve ülkemize hizmet etmenin inşaat mühendisliğinden geçtiğine yürekten inanıyorum.

Kayseri'de doğup büyüdünüz fakat siz iyi an Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odası dergisinin "Başarı Hikayesi" köşesine misafir ediyoruz. Safranbolu aşkına nasıl tutuldunuz?

1994'te mühendislik diplomamı aldıktan ve kısa bir süre



Çocukluk yılları / Babası ile odun keserken

Kayseri Belediyesi'nde çalıştıkları sonra özel sektörde bir firmada şantiye şefliği yapmaya başladım. Firmamız 3 yerde ihale kazanmıştı. Beypazarı, Ürgüp ve Safranbolu olmak üzere bu üç farklı yerde çalışacaktık. Ben de firmanın başmühendisiydim. Yöneticim bana nerede çalışmak istedigimi sordu. Ben de Tarihi Çarşı'yı görünce çok etkilendim. Osmanlıdan izleri üzerinde barındıran, kendini koruyarak tarihe kendini hapseden bu güzel şehrin ambiyansı, otantikliği beni büyюledi. Burası benim şehrim dedim ve 1996 yılında Tarihi Çarşı'da bulunan Kazdağlioğlu Meydanı'ni düzenleyerek Safranbolu'ya ilk hizmetimizi vermiş olduk. Yaklaşık sekiz yıl bu firmada şantiye şefliği ve yöneticilik yaptıktan sonra 2002'de kendi firmamı çok sevdiğim Safranbolu'da kurdum.

Bu bölgenin en zor restorasyon işini başarıyla gerçekleştirek, Safranbolu maceramıza çok hızlı giriş yaptık. 6042 metre uzunluğundaki Bulak Mencilis Mağarası'nın 500 metreresini turizme açarak, "Merhaba Safranbolu artık sana hizmet edecek Ünal Mühendislik firması var." dedik. Türk kent kültürünün önemli yapı taşlarından olan, 18. 19. yüzyıl ile 20. yüzyıl başlarında yapılan konakları ve kültürel zenginlikleriyle dikkat çeken Safranbolu tarih ve kültür mirası ile önemli bir bölgedir. Kendim ailem ve şirketim olarak biz bunun kıymetini biliyoruz.

Ticarete atılış hikâyenizi de dinleyebilir miyiz sizden?

Benim hayatım mücadele etmenin üzerine kurulmuş. Allah sağılıklı uzun ömür versin anneme, bana gebeliğinde sıkıntılar yaşamış. Her defasında bu çocuk düşer dediklerinde düşmemişim, yaşamaz dediklerinde yaşamışım, israrla hayatı tutunmuşum. Hayata gelmemdeki aksiyon, mücadeleci, yılmayan yıkılmayan yapıp, çocukluğunmdan gençlik yıllarına kadar da devam etti. Daha 17 yaşında Üniversite sınavına Kars'a girdim. O tarihlerdeki teknolojiyi, ulaşım zorluğunu düşünün. Mücadele edeceğiz ya illa, memleketimizde, evimizin önünde değil; saatlerce uzaktaki Kars'ta, yaklaşık olarak evimden 850 km uzaktaki yerde sınava girdim. Babam sınav kağıdını görünce şakaya karışık "Oğlum sınav kağıdın

geldi hayırlı olsun, Kars Gazi İlköğretim Okulu'nda sınava gireceksin, iyi barı çok uzak yer çıkmamış." dedi. Ben de "Yok baba ne Kars'ı? Kayseri'de bulunan Gaziosmanpaşa İlkokulu'dur." dedim.

Sonra bir baktım hakikaten Kars yazıyor. Lisede öğrenciniz, hedefleriniz var, hayatınızın en önemli sınavlarından birine gireceksiniz ve sınav kâğıdınızda 850 km uzaktaki bir şehir yazıyor. Şaşkınlığımızı düşündürün. Vardır bunda da bir hayır dedim, ne yaptım ettim tek başıma Kars'a gittim. 24 saat tek başına trenle yolculuk yaptım. Sonra yine tek başıma geri döndüm. Ben bu hayatı tek başıma kazandım. Evlendikten sonra da kıymetli eşimle çabaladık. Sonra yöneticilerimiz ve çalışanlarımızla devam ettirdik. Benim anayasamın birinci maddesi sudur "Rızkı Allah verir, hazinesi geniştir. Rızk için çalış, paylaşmak için kazan."

Annen ilkokul dönemlerinde ticarete alısmam için süt, yoğurt ve yumurta sattırdı. Okuduğum okulumun arka sokaklarında okul arkadaşlarının yanından geber; sütçü, yumurtacı geldi, diye bağırlırdım. O dönemlerde, o yaşılda olup da çok nadirdir çocukların ticarete atılması; genellikle çekinirler. Ticari bir aklı ve mizaca sahip olma ile ilgili bir sınavı olmasa, yapamaz utanır. Annemin verdiği bütün ürünler satardım. Annem de cömertti, her defasında bana haçlığını verirdi. Ben de aldığı ilk harçılıkla ne alımsa alıbmı? Başka bir çocuk olsa dondurma alır, çikolata alır, top alır. Ben hesap makinesi aldım, ilk harçlığımı koşa koşa hesap makinesi almaya gittim. Mizacında var



Ağrı - Patnos'da askerlik görevini yedek subay öğretmen olarak yaparken.

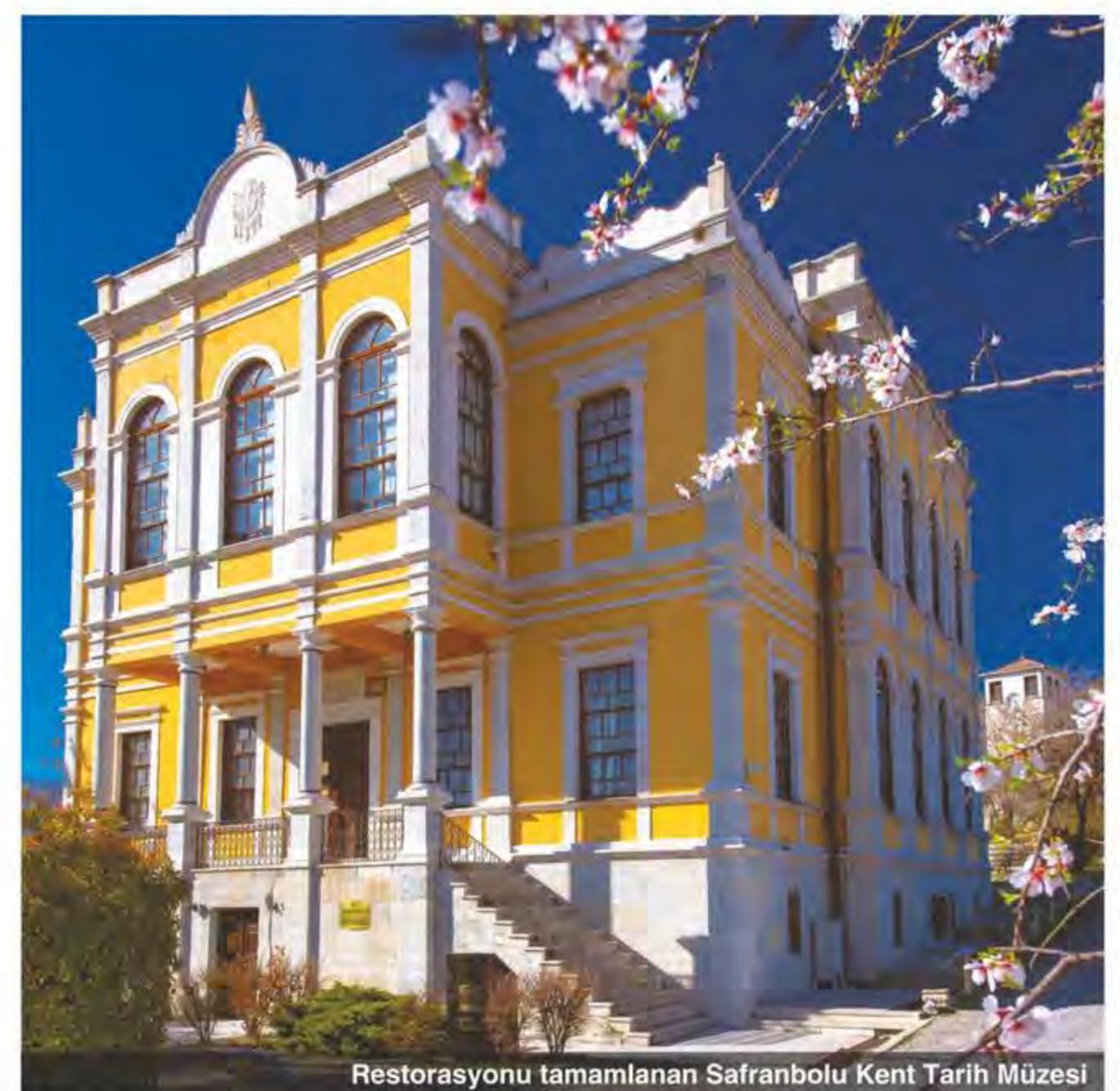
BAŞARI HİKAYESİ

United galibiyeti gibi önemli zafer kazandığımız zaman, 10 kuruşa bile satıyor ve hepsi bitiriyorduk. Yaz aylarında eldivenleri bile satabiliyorduk. Kazandığımız paralarla İstanbul'da Mercan Yokuşu'na gidiyor o zamanın modası olan kazak ve kot pantolonları alıyordu. Dönüşümüz, para kazandığımız için kendimize bir iyilik yapıyor, otobüsle yapıyorduk. Dönüğümüz zaman üniversitedeki arkadaşlarımıza burs alındıkları tarihlere göre 3 aylık taksitlerle satışlar yapıyor ve bütün ürünleri tüketiyorduk. Para kazandıkça ticareti daha çok sevmeye başladım. Üniversite 3. Sınıfa geçmeden araba alma hedefine ulaşım ve Murat 131 marka araba aldım. Sadece ticaretten kazandığım para ile aldım. Ayrıca babamın bir yılıncıda iki ablam ve bir ağabeyimin düğün masrafları için kredi kooperatifinden çekmiş olduğu krediyi kapatmasına yardım ettim. Yaz aylarında, okulun olmadığı dönemlerde de hiç boş durmadım. Fethiye'ye, Ölüdeniz'e Nevşehir'in meşhur olan çanak çömleklerini satmaya giderdim. Fethiye Belediyesi'ndeki yetkililerden



Türkiye'nin ilk Safranbolu'da inşa edilen Cam Seyir Terası

sektörde işe girdim, ilk işim Giresun'a vatanıma milletime daha faydalı olacağımı düşünüyordum. Memur olursam kendimi kurtaracaktım ve ben kendimi kurtarmak istemiyordum. Babam ve ağabeyim askeriyede memurlardı da hıkkıdükkükten ben onlar gibi memur olmayacağı, ticarete atılacağım demedim. Şimdi memuriyete atılırsam, hedeflerime ihanet etmiş olacaktım. Belediyeden sonra özel



Restorasyonu tamamlanan Safranbolu Kent Tarih Müzesi

Nereye bakarsak mutlaka imzanızı görüyorum. Özellikle turizm yerleri olan Bulak Mağarası, Kristal Teras Projesi, Hıdrilik Seyir Terası gibi Safranbolu'nun önemli gezi destinasyonlarında grubunuzun imzası var. Firmanızı kurarken kısa sürede bu kadar büyük işleri başarabileceğinizi tahmin edebiliyormuydunuz?

Çok güzel bir soru Yasin Bey. Küçükükten beri hedeflerime ulaşacağımı biliyordum çünkü kendime çok güveniyordum. Sadece hedeflerime tahminimden daha genç yaşlarında ulaşım. Biz Safranbolu'da iş yaparken bu iş zor ya da bu iş kolay iş demedik;



Restorasyonu tamamlanan Ankara Resim Heykel Müzesi

hepsini başarmak için çalıştık. Bulak Mencilis Mağarası uğraş gerektiriyordu, kimse yapamadı biz yaptık. Sonuçta gurbeteydik, gurbette kabul görmek için bazı şeyleri ispatlamak, daha çok çalışmamış ve yapılmayanları yapmak gerekiyordu. Biz çok gayret gösterdi, özellikle Karabük ve Safranbolu'ya çok emek verdik, çok şey kattık ama Karabük ve Safranbolu da bize çok şey verdi, minnettarım ve teşekkür ediyorum. Kristal Teras projemizde dünyanın sayılı proje ve uygulamalarından andırır. Amerika'nın Arizona Eyaleti'nde örneği bulunan Kristal Teras'a bakıldığımda, moment olarak birleşim noktaları çok basit ve yapılabılır özellikle olan bir terasken; bizim Safranbolu'ya gerçekleştirdiğimiz terasta, birleşim hipotenüs dışında bulunan yelpaze şeklinde çalışılan dünyada örneği olmayan, risk alınarak yapılmış bir terastır. Ünal Mühendislik grubumuzun yüz aki projelerimizden dir. Bu proje tüm Türkiye'ye alyans gibi oldu, örnek teşkil etti, bu da bizi gururlandırıyor. Yine Hıdrilik Seyir Terası, Eski Hükümet Konağı restoranları da Bulak Mencilis Mağarası ve Kristal Teras projesinde olduğu gibi pek çok kişinin cesaret edip de gerçekleştirebileceği işler değildi. Bu projeler cesaret isteyen projeler olduğundan ve biz de hepsinden yüzümüzün akıyla çıktıığımızdan büyümeme vesile oldu. Büyüyen insan doğru yatırımlara devam ederse büyümeye devam eder. Ben söyleşimizin başında da belirttiğim

üzere, yükümem koşarım demiştim. Yeni projelerimi koşarak hayatı geçirmeye devam edeceğiz.

Aynı zamanda sizi farklı cemiyet alanlarında da göremekteyiz. Bu kadar işinizin aranızda buralarda da aktif olmak sizin zorluyormu?

Hayır, aksine daha da işime motive olmamı sağlıyor; ben durursam yoruluyorum. Yıllardır cemiyet alanlarında daydım ve hala aktif olarak olmaya devam ediyorum. Şu an söyleşisini gerçekleştirdiğimiz Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odası'nın Meclis Başkanlığını yürütüyorum.

MÜSİAD Karabük Şubesi'nin Başkan Yardımcısıyım, Parti İl Başkan Yardımcılığı görevim oldu. Bunlarla birlikte Uluslararası projelere imza atan, Türkiye'nin saygın işadamlarının olduğu vergi rekortmeni, Forbes dergisine girmiş iş adamlarının bağlı olduğu DEİK'in Diş İlişkiler Ekonomik Koordinasyon Kurulu Başkanlığı ve yatırım yaptığımız şirketler kurduğu muz Karadağ'da DEİK Türkiye - Karadağ Yönetim Kurulu üyesiyim. Ticaretimin yanında cemiyet hayatının vermiş olduğu enerji; ticaret yapmamıza, istekli olmamıza, istihdam ve katma değer oluşturmamıza olanak sağlıyor.



Restorasyonu tamamlanan Ankara Resim Heykel Müzesi

BAŞARI HİKAYESİ

Şirketiniz, Safranbolu ve Karabük'le sınırlı kalmayarak ülkemizin büyük şehirlerinde de projeler yapmaktadır. Şirketinizin ülkemizdeki konumunu nasıl görüyorsunuz?

Enerjimize Safranbolu ile kavuştuğumuzu çok iyi biliyoruz öncelikle üzerine baba baba onu söylemek istiyorum. Safranbolu ile birlikte İstanbul, Ankara, Zonguldak, Kastamonu, Kayseri, Bartın gibi birçok şehirde hem restorasyon hem konut hem de kamu sektörüne ait yapımları işlerini yaptıktı. En güzel yerlerin örnek göstermek gerekirse Amasra Müzesi, Koç Müzesi'nden sonra interaktif sistemle çalışan Türkiye'nin ikinci müzesidir. Buranın restorasyonu grubumuz tarafından gerçekleştirilmişdir. Onur duymaktayız. Devletimiz, tarihi yapılarıımızın gelecek kuşaklara aktarımı konusunda, ilgili bakanlıklar ve yerel yöneticilerle önemli kararlar alarak geçmiş geleceğe taşımaktadır. Bir yapının varoluş nedeninin temeli insandır. İnsan eliyle yapılan her şey insan için yapılmış olup, önemli olan onun yaşantısına hizmet etmesidir. Eskiye, orijinal fonksiyonunu kaybetmiş bir yapının restorasyonundaki esas amaç, onu insan yaşantısına iade etmek olmalıdır. Restorasyonlar hem yeniden inşa gibi büyük müdahaleleri kapsar, hem de eksik bir detayı tamamlamak gibi küçük müdahaleleri de içine alır. Yapıyı özgün haline yakın bir görünüşe getirmek için yapılan temizlik de bu kavramın içinde tanımlanır. Eğer restorasyon gerekliliği olan bir tarihi yapı üzerinde çalışma yapılacaksa, tüm



Ankara Ulucanlar yarı açık cezaevi restorasyonu



Ankara Resim Heykel Müzesi / Ahşap & Altın varak süslemeli tavan restorasyonu

müdühalelerin doğruluğu kanıtlanmış verilere dayandırılması şarttır. Aksi takdirde yapıya ve çevresine geri dönüşü mümkün olmayan zararlar verilebilir. Restorasyonun amacı, kültürel varluğun kültür açısından önem taşıyan özelliklerini ortaya çıkarmaktır. Restorasyonlar, geride kalan özgün malzemeye ve önceki duruma ait güvenilir kanıtlar üzerinde temellendirilmelidir. Kültür Bakanlığı'na ait Ankara Valiliği ile ortaklaşa restorasyonunu gerçekleştirdiğimiz Resim Heykel Müzesi'nin 1. ve 2. etabına grubumuz tarafından restore edilmektedir. Resim Heykel Müzesi Türkiye'nin en önemli resim ve heykel üzerine teşhir edilmiş müzelerinden bir tanesidir. Yaklaşık olarak 3500'ün üzerinde tablo bulunmaktadır. Türkiye'nin ve Dünya'nın en kıymetli sayılan eserleri, grubumuz ve ekibimiz tarafından konservasyonu, rehabilitasyonu yapılarak İtalya'dan getirdiğimiz yangına dayanıklı özel dolaplarda muhafaza edilerek tamamlanmıştır. Ülkemizce nami olan, ünlü Ulucanlar Yarı Açık Cezaevi Restorasyonu da grubumuz tarafından tamamlanmıştır. Ankara Altındağ Belediyesi Hamamarkası'nın restorasyonunu tarihi dokuya uygun şekilde tamamladık. Vakıflara çok eserler teslim ettik. İstanbul'da Ahmedîye Medresesi'ni, yine Kuleli Askeri Lisesi'nin köşesinde bulunan ve çok meşhur olan Boğazla sıfır konumda bulunan diğer adı "Bordo Cami" olacak da bilinen Kaymak Mustafa Paşa Camii'ni üç yıldır restore ediyoruz, elhamdülillah teslim etmek üzereyiz. Abide dini eserlerden biri olan Hüdai Hazretleri'nin Külliyesi ve şeyh dairesi restorasyonları da yine İstanbul'da teslim ettiğimiz değerlerdir. Bizim ana temalarımızdan bir tanesi de nerede ticaret yaparsak yapalım, önceliğimiz Karabük ve Safranbolu'dan satın alma işlemini gerçekleştirmektir. İstanbul'da restorasyon yaparken buradaki firmamızı arıyoruz, bize boyalı ve ahşap malzemesi lazımlı buradan satın alma yapacağınız hazırlığınızı ona göre yapın, diyoruz. Ulucanlar Cezaevi'ni yaparken

bile klima iklimlendirme ile ilgili buradaki firmayı arayıp onlarla pazarlığı yapıp ürünleri onlardan aldık. Aynı zamanda Safranbolu'da konut satarken, buradaki hemşehrilerimizin ekonomisinden yararlanırken de bu bölgenin ekonomisine katkı sağlamaya çalışıyoruz.

Bizlere bu kadar eseri yapmak gurur verse de; bu eserlerin yaparken oluşturduğumuz istihdam, bizleri daha çok mutlu ediyor. Her yıl dört yüz kişiyi istihdam edecek şekilde iş gerçekleştiriyoruz. Bu da bizim asıl övünç kaynağımız. Kriz ortamlarında bile biz herhangi bir içimizi çıkarmadan işlerimizi gerçekleştirdik. Pek çok firma panik yaşıarken biz panik yaşamadık. Benim yöneticilerime verdığım direktif şu oldu: Ülkemizde içinde olduğu durum ne olursa olsun çalışmaya devam edecek, üretmeye devam edeckesiniz. Ne kadar zor şartlarda çalıştığını biliyorum, bizim kolay işimiz şimdiden kadar olmadı, şimdiden sonra da olmayacağı mutlaka emek vereceksiniz ki refaha çalışabileceğiniz. Eğer olduda her şey ters gitti, ödemelerimizi alamadık. Ne kadar kişi çalışıyor bizde, 400 kişi. Önce bir numaraya Cengiz Ünal'ı yazacağım; evimi, arabamı, tarlamı, üzerinde olan her şeyi satacağım. Yetmedi mi, sonra üst yönetimim aynı şekilde elinde olanları satmaya devam edeceğim. Ama asla kriz var diye işçi çıkarmayacağım, onların ekmeği ile oynamayacağım, dedim. İşçilerimize bu şekilde yaklaşlığımızdan, onlar da bizi hiç mahcup etmedi. Özveri ile çalışmaya devam ettiler. Her birine ayrı ayrı teşekkür ediyorum.

Söyleşimiz sırasında DEİK Karadağ Türkiye Yönetim Kurulu Üyesi olduğunuzdan bahsettiniz. Karadağ'a ilk adınızı nasıl attınız?

Çok fazla yurt dışı gezisi yapıyorum. Bazen Ticaret ve Sanayi Odası ile bazen MÜSİAD ile bazen de DEİK ile çok yurt dışı iş gezilerim oldu. Yurt dışı gezilerinde bizim bölge insanımızın da yurt dışında işler yapabileceği, ülkeye döviz girdisi sağlayabileceği ile ilgili kanaatim vardı. Yatırım yapmayı çok sevdigim için gittigim ülkelere hep bu gözle baktım. Hangi ülkede neler yapabilirim araştırdım. 3 sene önce Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odası ile Arnavutluk-Karadağ yurt dışı iş gezisine katılmıştım. Buradan düzenleyenlere tekrar teşekkür ediyorum. Gezimizde Balkanların Karadağ bölgesini, denizi ile tarihi dokusu ile İtalya'ya ve Avrupa'ya yakınılığı ile keşfedilmemiş cennet olduğunu hissettim. Karadağ'da şirket kurarak yurt dışında iş yapma ile ilgili düşüncem iyice pekişmiş oldu. Döndüğümde araştırmalar, istişareler yaptım, danışman firmalarla görüşerek 8 tane şirket kurmuş oldum. Projelerim var, oralarda da hedeflerim var. Safranbolu'ya yapmış olduğumuz Kristal Teras projesini, yabancı dile çevirek ayını yapmak için teklif sunduk ve dönüşlerini bekliyoruz. Karadağ üzerinden başka Avrupa ülkelerine açılabilir miyiz diye düşünüyoruz, onların araştırmalarını yapıyoruz. Tabi bunlar uzun soluklu işler, birden olacak işler değil. Ülkeyi tanımadım, insanları tanımadım lazımdır, ticaretini ve teşviklerini tanımadım lazımdır. Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odası ile başlamış olduğumuz yurt dışı serüveni DEİK ile taçlanmış oldu. DEİK yönetiminde olduğum için Karadağ-Türkiye ticari aksiyonlarının yönetimi bizim gözetimimizde oluyor. Sağlık, inşaat ve turizm üzerine yatırımlar var ama DEİK bu bölge için ilk etapta çok büyük yatırımları tavsiye etmiyor, öncelikle butik yatırımlar yapın

istiyor. Nüfusu bir milyona yakın küçük bir ülke olduğu için yatırımin karşılığı olamayabilir, kaldırımayabilir tavsiyesinde bulunuyor. Yurt dışı serüvenimiz şu an bu şekilde ilerliyor, yeni hedeflerimize sağlam adımlarla ilerliyoruz.

Cengiz Ünal'in yeni hedeflerini nelerdir?

Benim büyük hedeflerimden birisi Balkanlar üzerinden Avrupa'da ses getirecek restorasyonlar yapmak. Şu an ülkemizde sayılı restorasyon firmaları arasıdayız. Biz ülkemizle sınırla kalmayarak bu hedefimizi daha da ilerletmek istiyoruz. Benim hedeflerim hep ticaret üzerine kurulu; makam, mevkii, koltuk üzerine kurulu değil. Bu tarz kişiler birkaç kişiyi zor istihdam ediyorken; biz yüzlerce insanı istihdam edip, onların evlerine ekmeğini götürmelerine vesile olmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Yüzlerce insanı istihdam ediyorsunuz. Bu yükün ağırlığını omuzlarınızda hissediyor musunuz?

Kesinlikle hissediyorum. Özellikle son yıllarda inşaat



BAŞARI HİKAYESİ

sektörünün yaşadığı sıkıntılar ortada. Bölgemizde de inşaat sektörü çok sıkıntı yaşadı, şirketler ya konkordato ilan ettiler ya kapatmak zorunda kaldılar. Çok sağlam adımlar atmak gerekiyor bu işte. Ticaret erbabinin ayakta kalması için öz sermeyesinin olması lazım. Bizim ülkemizin en büyük sorunu ticaret erbabinin öz sermeyesi olmamasıdır. Hepimizin arsaları var, evleri var, satacağımız çok metalar var. Kriz ortamlarında ekonominin sıkıntıya girdiği zamanlarda bunları da satamıyoruz; yedek akçe dediğimiz sermayemiz olmadığı için sıkıntı çekiyoruz. Bunun sonucunda da iflaslar kaçınılmaz oluyor ve ülkede yeni işsiz insanlar çoğalıyor. Benim üzerinde hissettiğim en büyük yük çalışanlarımızdır. Yirmi kusur yıldır ticarettiyim daha benim işten çıkışlığım bir işçim bile olmadı. Ancak memuriyete geçmiş, mazereti olan, parmakla可以说 kadar insan ayrılmıştır bizden. Bunun devem etmesi içinde tüm zorluklara göğüs germeye devam ediyoruz.

Ticarete atılmak isteyen gençlere vermek istediğiniz altın öğündünüz var mı?

Öncelikle gençlere söylemek istediğim

en önemli davranış dürüst olmak ve kazandığınızı paylaşmak. Ticarette, ailede, kısaca insan hayatında paylaşmadığınız sürece büyümeyorsunuz. Başarı getiren etmenlerin başında programlı çalışmak, ne yaptığıni bilmek, hakkaniyetli iş yapmak gelir. Okul çok önemlidir. Mükünse Üniversite okusunlar yada meslek eğitimi alınsınlar. Ticarete atılmak isteyenler başarılı olabileceği alanda ticarete başlasınlar. Bilmedikleri bir alanda ticaret yaparsa başarılı olamazlar. 'Başarı başara cağım diyenindir' diye bir söz vardır. Bu söz ticaret için çok önem arz ediyor. Cesaret ve başarı birbiriley orantılıdır. Eğer ticaret yapacaklarsa, ben bu alanda başarabilirim diyebiliyorlarsa korkmadan ticarete yönelsinler. Zamanın elinizdeki en önemli değer olduğunu unutmayın. Zamanınızı, parınızı değerlendirdiğinizden daha özenle kullanınız. Parayı yerine koyabilirsiniz, ama boş harcanan zamanı asla yerine koyamazsınız. Kisaca kendinizi tanıယacsınız, ne istediğiniz bileceksiniz, isteklerinizle kişisel imkânlarınız örtüsehenek yani hedeflerinizi gerçekçi bir yaklaşımla belirleyeceksiniz. Gençlerimiz ülkemize hizmet etmek için hevesli olmalıdır. Ben bunun için bir örnek göstermek istiyorum: Selçuk Bayraktar. Takdir ettiğim ve çok sevdiğim bir isimdir. Ülkesi için gecesini gündüzüne katan,

Son olarak üyelerimize söylemek istediğiniz bir şeylervarmı?

Başarıya giden yolda karşılaştığımız zorluklara karşı yılmamamız gerektiğini karga ve kartalın hikâyesi ile anlatmak istiyorum. Karga, kartalın sırtına havada iken konabilen tek hayvandır. Kartal ise bunu umursamaz, tam tersine daha yükseklere çıkar. Oksijen miktarı azaldıkça karga bilincini yitirir ve aşağı düşer. Yani insan hedefine doğru giderken onu aşağıya çekmek isteyenler önemsemeden yoluna devam etmelidir. Bir müddet sonra bunlar kendiliğinden kişinin yolundan çekileceklidir. Bizim tek doğrumuz dürüstlük olsun. İbadet gibi ticaret de hile kabul etmez, dürüstlüğüümüzden asla taviz vermeyelim. Son olarak insanımıza teşekkür, yaratanimiza şükredelim. Ben başta Safranbolu halkı olmak üzere Safranbolu Ticaret ve Sanayi Odası Üyelerimize ve bizlere inanan, güvenen herkese teşekkür ediyor sevgi ve saygılarımı sunuyorum.



Safranbolu'da turizme kazandırılan Bulak Mağarası

TARİHİ YALNIZLIK

Dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını

ve sokağa çıkma yasağı ile

Tarihi Çarşı'da ilk defa hayat durdu.

24.05.2020 - Pazar

Fotoğraf: Cemil Belder

