CENGİZ ÜNAL
İNŞAAT MÜHENDİSİ

"Eğer kendi hayallerinin kahramanı olamazsan, başkasının hayallerinde figüran olursun."

BAŞARI HİKAYESİ

RÖPORTAJ YASİN DİKMEN

CENGİZ ÜNAL
İNŞAAT MÜHENDİSİ

www.safranbolutso.org.tr

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

Öncelikle bütün okurlarımıza selamlarımı ve sevgilerimi ileterek söyleşiye 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 şehre gittim. Sümer Lisesi'nde liseyi bitirdim. Lise hayatım da başarılarla geçtikten 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 sizi bu mesleğe mi sürükledi?

Kayseri'de doğmuş, anne baba ve altı kardeşiyle yaşayan geniş bir aileye sahiptim. Mühendis olmak çocukluk hayallerimde vardı. Fakat elektrik elektronik mühendisi olmayı istiyordum. Mahallemizde mühendis çıkmış 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 düşünebilme yeteneğine sahip olmanız gerekiyor. Mesleğimi severek yerine getiriyorum. Pek çok insan günümüz şartlarından dolayı mesleğini sevdiğini söyleyemez; fakat ben inşaat mühendisliğini çok seviyorum. İnsanlara ve ülkeme hizmet etmenin inşaat mühendisliğinden geçtiğine yürekten inanıyorum.

Kayseri'de doğup büyüdünüz fakat sizi şu 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

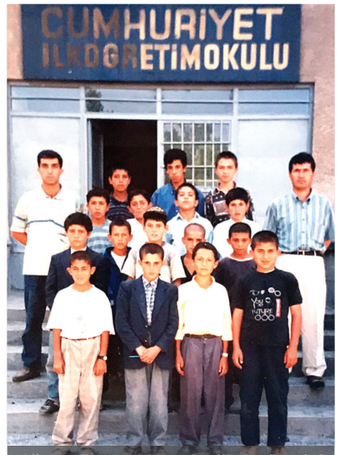
Kayseri Belediyesi'nde çalıştıktan sonra özel sektörde bir firmada şantiye şefliği yapmaya başladım. Firmamız 3 yerde ihale kazanmıştı. Beypazarı, Ürgüp ve Safranbolu olmak üzere bu üç farklı yerde çalışacaktık. Ben de firmanın başmühendisiydim. Yöneticim bana nerede çalışmak istediğimi sordu. Ben de Tarihi Çarşı'yı görünce çok etkilendim. Osmanlıdan izleri üzerinde barındıran, kendini koruyarak tarihe kendini hapseden bu güzel şehrin ambiyansı, otantikliği beni büyüledi. Burası benim şehrim dedim ve 1996 yılında Tarihi Çarşı'da bulunan Kazdağlıoğlu Meydanı'nı 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 gerçekleştirerek, Safranbolu maceramıza çok hızlı giriş yaptık. 6042 metre uzunluğundaki Bulak Mencilis Mağarası'nın 500 metresini 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 dikkati 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 sağlıklı uzun ömür versin anneme, bana gebeliğinde sıkıntılar yaşamış. Her defasında bu çocuk düşer dediklerinde düşmemişim, yaşamaz dediklerinde yaşamışım, ısrarla hayata tutunmuşum. Hayata gelmemdeki aksiyon, mücadeleci, yılmayan yıkılmayan yapım, çocukluğumdan gençlik yıllarıma kadar da devam etti. Daha 17 yaşında üniversite sınavına Kars'ta 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 şakayla karışık "Oğlum sınav kağıdın geldi hayırlı olsun, Kars Gazi İlköğretim Okulu'nda sınava gireceksin, iyi bari 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 öğrencisiniz, hedefleriniz var, hayatınızın en önemli sınavlarından birine gireceksiniz ve sınav kâğıdınızda 850 km uzaktaki bir şehir yazıyor. Şaşkınlığımı siz düşünün. 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 şudur "Rızkı Allah verir, hazinesi geniştir. Rızk için çalış, paylaşmak için kazan."

Annem ilkokul dönemlerinde ticarete alışmam için süt, yoğurt ve yumurta sattırırdı. Okuduğum okulumun arka sokaklarında okul arkadaşlarımın yanından geçer; sütçü, yumurtacı geldi, diye bağırırdım. O dönemlerde, o yaşlarda olup da çok nadirdir çocukların ticarete atılması; genellikle çekinirler. Ticari bir akla ve mizaca sahip olma ile ilgili bir sınavı olmasa, yapamaz utanır. Annemin verdiği bütün ürünleri satardım. Annem de cömertti, her defasında bana haçlığımı verirdi. Ben de aldığım ilk harçlıkla ne almış olabilirim? Başka bir çocuk olsa dondurma alır, çikolata alır, top alır. Ben hesap makinesi aldım, ilk harçlığımla koşa koşa hesap makinesi almaya gittim. Mizacımda var



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

ticaretle uğraşmayı sevme işi. Aynı zamanda yürümez, koşardım. Çok hareketliydim. Ortaokul çağlarında çobanlık da yaptım, bağ bahçe işlerinde de çalıştım. Üniversiteye gelince de çalışma işim son bulmadı. Araba alma hedefim vardı, bu hedefe ulaşmam için iyi para kazanmam lazımdı. Bu para kazanma yolu da İstanbul'dan geçiyordu. 1992-93 yıllarındaki Galatasaray'ın Manchester United maçı olsun, yine Fenerbahçe'nin ve Beşiktaş'ın Avrupa Kupaları maçları olsun, Konya'dan iki arkadaş trene biner soluğu İstanbul'da alırdık. Dolmabahçe'de kaşkol, eldiven, bayrak gibi ürünleri satan mağazadan senet karşılığı bunları alıyor; maç sonu satıp parasını ödüyorduk. 1 kuruşa aldığımız bayrak, 1.5 kuruşa gidiyordu. Zor sattığımız ürünleri, Manchester

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 alıyorduk. Dönüşümüzü, para kazandığımız için kendimize bir iyilik yapıyor, otobüsle yapıyorduk. Döndüğümüz zaman üniversitedeki arkadaşlarımıza burs aldıkları 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 ulaştım ve Murat 131 marka araba aldım. Sadece ticaretten kazandığım para ile aldım. Ayrıca babamın bir yıl içinde 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 "Ben öğrenciyim, bunları satabilir miyim?" diye izin alırdım ve sadece benim satmama izin çıkardı. Koli koli ürünleri getirir, onların da hepsini bitirirdim. Üniversite hayatım boyunca da nereye burs başvurusunda bulunduysam hepsinden olumlu cevap aldım. 15 yere başvurdum, 15'inden de olumlu cevap geldi. İhtiyacım kalmadığı zaman param var, dedim ve bursları reddettim. Yıldızı çok parlak bir çocuktum. Üniversiteyi bitirdikten sonra Kayseri'ye döndüm, kısa bir süre Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanlığı Fen işleri Müdürlüğü'nde görev yaptım. Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı annemin akrabası olması dolayısıyla beni tanıyordu. Fen İşleri Müdürlüğü'nde memur olarak devam etmemi istedi ama benim küçüklükten beri hayalim ticaretti. Ticaret yaparsam vatanıma milletime daha faydalı olacağımı düşünüyordum. Memur olursam kendimi kurtaracaktım ve ben kendimi kurtarmak istemiyordum. Babam ve ağabeyim askeriyede memurlardı daha küçüklükten ben onlar gibi memur olmayacağım, ticarete atılacağım demiştim. Şimdi memuriyete atılırsam, hedeflerime ihanet etmiş olacaktım. Belediyeden sonra özel

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

Restorasyonu tamamlanan Safranbolu Kent Tarih Müzesi

sektörde işe girdim, ilk işim Giresun'a nasip oldu. Giresun'da başarılı restorasyon çalışmamız oldu. Daha sonra Samsun'a geçerek Rum Pontus Hükümet Konağı ve başka restorasyon işlerimizi yaptık ve oradan da Safranbolu'ya geçtim. Devletimi ve devletime hizmet etmeyi çok seviyorum. Kazandığımız hiçbir şeyin kendimizin olduğuna inanmıyor, önce yaradanın sonra devletimizin olduğuna inanıyorum. Zamanla başarılı çalışmalarımız sayesinde Türkiye'de faaliyet gösteren 25'in üzerinde firma Ünal Mühendislik grubumuzdan çıkmıştır. Bu firmalar Türkiye'ye hizmet vermeye devam ediyor. Firmamızın bu bölgede pek çok firmaya örnek olduğunu, onlarda çok iyi izler bıraktığımızı düşünüyorum.

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

Çok güzel bir soru Yasin Bey. Küçüklükten beri hedeflerime ulaşacağımı biliyordum çünkü kendime çok güveniyordum. Sadece hedeflerime tahminimden daha genç yaşlarımda ulaştım. 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 gurbetteydik, gurbette kabul görmek için bazı şeyleri ispatlamak, daha çok çalışmak ve yapılamayanları yapmak gerekiyordu. Biz çok gayret gösterdik, 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 uygulamalarındandır. Amerika'nın Arizona Eyaleti'nde örneği bulunan Kristal Teras'a bakıldığında, moment olarak birleşim noktaları çok basit ve yapılabilir özellikte olan bir terasken; bizim Safranbolu'ya gerçekleştirdiğimiz terasta, birleşim hipotenüs dışarıda bulunan yelpaze şeklinde çalışılan dünyada örneği olmayan, risk alınarak yapılmış bir terastır. Ünal Mühendislik grubumuzun yüz akı projelerimizdendir. Bu proje tüm Türkiye'ye alyans gibi oldu, örnek teşkil etti, bu da bizi gururlandırıyor. Yine Hıdırlık Seyir Terası, Eski Hükümet Konağı restorasyonları 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 çıktığımızdan büyümemize vesile oldu. Büyüyen insan doğru yatırımlara devam ederse büyümeye devam eder. Ben söyleşimizin başında da belirttiğim üzere, yürümem koşarım demiştim. Yeni projelerimizi koşarak hayata geçirmeye devam edeceğiz.

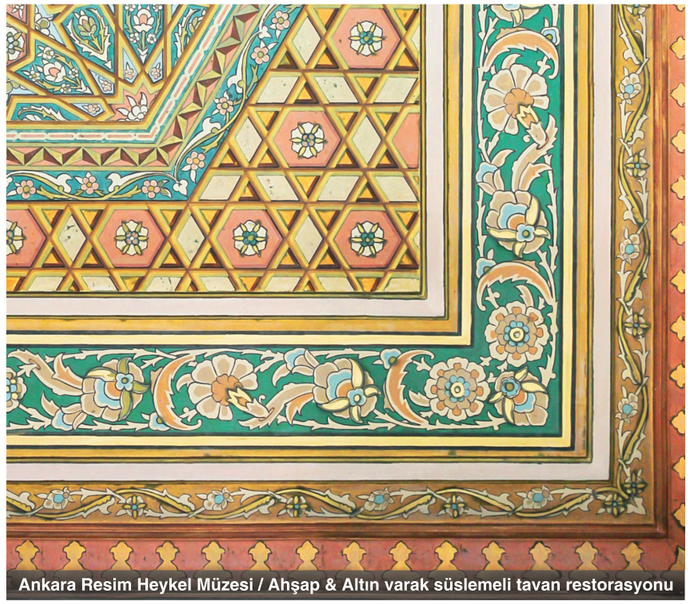
Aynı zamanda sizi farklı cemiyet alanlarında da görmekteyiz. Bu kadar işinizin aranızda buralarda da aktif olmak sizi zorluyor mu?

Hayır, aksine daha da işime motive olmamı sağlıyor; ben durursam yoruluyorum. Yıllardır cemiyet alanlarındaydım 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 Dış İlişkiler Ekonomik Koordinasyon Kurulu Başkanlığı ve yatırım yaptığımız şirketler kurduğumuz Karadağ'da DEİK Türkiye - Karadağ Yönetim Kurulu üyesiyim. Ticaretimizin yanında cemiyet hayatının vermiş olduğu enerji; ticaret yapmamıza, istekli olmamıza, istihdam ve katma değer oluşturmamıza olanak sağlıyor.

Restorasyonu tamamlanan Ankara Resim Heykel Müzesi

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 basa basa onu söylemek istiyorum. Safranbolu ile birlikte İstanbul, Ankara, Zonguldak, Kastamonu, Kayseri, Bartın gibi birçok şehirde hem restorasyon hem konut hem de kamu sektörüne ait yapım işlerini yaptık. En güzellerine örnek göstermek gerekirse Amasra Müzesi, Koç Müzesi'nden sonra interaktif sistemle çalışan Türkiye'nin ikinci müzesidir. Buranın restorasyonu grubumuz tarafından gerçekleştirilmiştir. Onur duymaktayız. Devletimiz, tarihi yapılarımızın gelecek kuşaklara aktarımı konusunda, ilgili bakanlıklar ve yerel yönetimlerle önemli kararlar alarak geçmişi geleceğe taşımaktadır. Bir yapının varoluş nedeninin temeli insandır. İnsan eliyle yapılan her şey insan için yapılmış olup, önemli olan onun yaşantısına hizmet etmesidir. Eskiyen, 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 müdahalelerin doğruluğu kanıtlanmış verilere dayandırılması şarttır. Aksi takdirde yapıya ve çevresine geri dönüşü mümkün olmayan zararlar verilebilir. Restorasyonun amacı, kültürel varlığın 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. etabı yine gurubumuz 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, rehabiltasyonu yapılarak İtalya'dan getirdiğimiz yangına dayanıklı özel dolaplarda muhafaza edilerek tamamlanmıştır. Ülkemizce namı olan, ünlü Ulucanlar Yarı Açık Cezaevi Resterasyonu da grubumuz tarafından tamamlanmıştır. Ankara Altındağ Belediyesi Hamamarkası'nın restorasyonunu tarihi dokuya uygun şekilde tamamladık. Vakıflara çok eserler teslim ettik. İstanbul'da Ahmediye Medresesi'ni, yine Kuleli Askeri Lisesi'nin köşesinde bulunan ve çok meşhur olan Boğaz!a 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 boya ve ahşap malzemesi lazım buradan satın alma yapacağız 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.


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

Ankara Ulucanlar yarı açık cezaevi restorasyonu

Bizlere bu kadar eseri yapmak gurur verse de; bu eserleri 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 işçimizi çıkarmadan işlerimizi gerçekleştirdik. Pek çok firma panik yaşarken biz panik yaşamadık. Benim yöneticilerime verdiğim direktif şu oldu: Ülkemizin içinde olduğu durum ne olursa olsun çalışmaya devam edecek, üretmeye devam edeceksiniz. Ne kadar zor şartlarda çalıştığınızı biliyorum, bizim kolay işimiz şimdiye kadar olmadı, şimdiden sonra da olmayacak; mutlaka emek vereceksiniz ki refaha çıkabilesiniz. Eğer oldu da her şey ters gitti, ödemelerimizi alamadık. Ne kadar kişi çalışıyor bizde, 400 kişi. Önce bir numaraya Cengiz Ünal'ı yazacağız; evimi, arabamı, tarlamı, üzerime olan her şeyi satacağız. Yetmedi mi, sonra üst yönetimin aynı şekilde elinde olanları satmaya devam edeceğiz. Ama asla kriz var diye işçi çıkarmayacağız, onların ekmeği ile oynamayacağız, dedim. İşçilerimize bu şekilde yaklaştığımızdan, 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 adımımızı 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 sevdiğim için gittiğim ülkelere hep bu gözle baktım. Hangi ülkede neler yapabilirimi 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 yakınlığı 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. Projelerimiz var, oralarda da hedeflerimiz var. Safranbolu'ya yapmış olduğumuz Kristal Teras projesini, yabancı dile çevirerek aynısını 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 tanımamız lazım, insanları tanımamız lazım, ticaretini ve teşviklerini tanımamız lazım. 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 yatırımın karşılığı olamayabilir, kaldırmayabilir tavsiyesinde bulunuyor. Yurt dışı serüvenimiz şu an bu şekilde ilerliyor, yeni hedeflerimize sağlam adımlarla ilerliyoruz.

Cengiz Ünal'ın yeni hedeflerini nelerdir?

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

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

Kesinlikle hissediyorum. Özellikle son yıllarda inşaat

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 erbabının ayakta kalması için öz sermeyesinin olması lazım. Bizim ülkemizin en büyük sorunu ticaret erbabının öz sermayesi 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 üzerimde hissettiğim en büyük yük çalışanlarımızdır. Yirmi küsur yıldır ticaretteyim daha benim işten çıkardığım bir işçim bile olmadı. Ancak memuriyete geçmiş, mazereti olan, parmakla sayılacak kadar insan ayrılmıştır bizden. Bunun devem etmesi içinde tüm zorluklara göğüs germeye devam ediyoruz.

Ticarete atılmak isteyen gençlere vermek istediğiniz altın öğüdünüz var mı?

Öncelikle gençlere söylemek istediğim en önemli davranış dürüst olmak ve kazandığınızı paylaşmak. Ticarette, ailede, kısaca insan hayatında paylaşmadığınız sürece büyüyemiyorsunuz. Başarı getiren etmenlerin başında programlı çalışmak, ne yaptığını bilmek, hakkaniyetli iş yapmak gelir. Okul çok önemlidir. Mümkünse Üniversite okusunlar yada meslek eğitimi alsınlar. Ticarete atılmak isteyenler başarılı olabileceği alanda ticarete başlasınlar. Bilmedikleri bir alanda ticaret yaparlarsa başarılı olamazlar. 'Başarı başaracağım diyenindir' diye bir söz vardır. Bu söz ticaret için çok önem arz ediyor. Cesaret ve başarı birbiriyle orantılıdır. Eğer ticaret yapacaklarsa, ben bu alanda başarabilirim diyebiliyorlarsa korkmadan ticarete yönelsinler. Zamanın elinizdeki en önemli değer olduğunu unutmayın. Zamanınızı, paranızı değerlendirdiğinizden daha özenle kullanınız. Parayı yerine koyabilirsiniz, ama boşa harcanan zamanı asla yerine koyamazsınız. Kısaca kendinizi tanıyacaksınız, ne istediğinizi bileceksiniz, isteklerinizle kişisel imkânlarınız örtüşecek 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, insansız hava araçları üreterek terör örgütlerine ve düşman devletlerine karşı mücadele etmemize yardım eden, ülkesine ve bayrağına bağlı bir insandır Selçuk Bayraktar. Eğer gençler genç bir idol arıyorsa Selçuk Bayraktar'ı incelemeli diye düşünüyorum. Kendisi başlı başlına çok güçlü bir başarı hikayesidir.

Son olarak üyelerimize söylemek istediğiniz bir şeyler var mı?

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 isteyenleri önemsemeden yoluna devam etmelidir. Bir müddet sonra bunlar kendiliğinden kişinin yolundan çekilecekleridir. Bizim tek doğrumuz dürüstlük olsun. İbadet gibi ticaret de hile kabul etmez, dürüstlüğümüzden asla taviz vermeyelim. Son olarak insanımıza teşekkür, yaratanımıza 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

Tarihi Yalnızlık

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