



BATI KARADENİZ
KALKINMA AJANSI
West Black Sea Development Agency



**'DEVREK BASTONCULUĞU MEVCUT DURUM ANALİZİ,
ENVANTER ÇALIŞMASI VE DEVREK EVİ FİZİBİLİTE RAPORU' PROJESİ**
Sözleşme No: TR81/13/DFD/0009

Bu proje 2013 yılı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı kapsamında
Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı tarafından desteklenmektedir.

**DEVREK BASTONCULUĞU MEVCUT DURUM ANALİZİ,
ENVANTER ÇALIŞMASI**
MAYIS 2014

Çalışmayı Hazırlayan Kuruluş
İKADA İnsan Kaynakları Gelişim Danışmanlığı Ltd Şti



Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı Doğrudan Faaliyet Desteği Programı kapsamında hazırlanan bu yayının içeriği
Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı ve/veya Kalkınma Bakanlığı'nın görüşlerini yansıtmamakta olup, içerik ile ilgili tek sorumluluk
Devrek Ticaret ve Sanayi Odası'na aittir.



İÇİNDEKİLER

Şekiller listesi.....	4
Çizelgeler listesi	4
1) Çalışmanın amacı	5
2) Yapılan çalışmalar	5
2.1 Tarama çalışmaları.....	5
2.2. Saha çalışmaları.....	5
2.2.1 Düzenlenen seminer, toplantı, konferans, çalıştaylar	5
2.2.2 Birebir görüşmeler	6
2.2.3 Anket çalışmaları	8
2.2.4 Odak grup çalışmaları.....	8
3) Devrek hakkında genel bilgiler.....	9
3.1 Devrek tarihi	9
3.2 Devrek coğrafya ve turizmi	10
3.3 Devrek bastonu.....	11
3.4 Devrek'ten geçen turlar/tur güzergahları	11
4) SWOT (GZFT) Analizi	13
4.1. SWOT Analizi tablosu.....	13
4.2. Sorunlar ve çözüm önerileri.....	14
5) Anket çalışması analiz sonuçları.....	16
5.1. Ön çalışmalar; materyal temini.....	16
5.2 Analizler.....	16
5.2.1. Materyal	16
5.2.2 Yöntem.....	16
5.3 Saha çalışması bulguları.....	17
5.3.1 İşletmelere ait genel bilgiler.....	17
5.3.2 İşletmelerin üretim durumlarına ait bilgiler	18
5.3.3 İşletmelerin pazarlama durumlarına ait bilgiler	21
5.3.4 İşletmelerin rekabetçilik durumlarına ait bilgiler	22
5.3.5 İşletmelerin “baston sektörü” hakkındaki düşünceleri	23
6) Hammadde üretimi ile ilgili genel durum	23
7) Bastonculuğun gelişim eksen, öncelik ve tedbirler	24
7.1 Baston satış.....	25
8) Değerlendirme ve sonuçlar.....	26



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1: İşletme başına düşen ortalama çalışan sayısı.....	19
Şekil 2: Baston işletmelerinin ürün çeşitlerinin yüzde dağılımı	19
Şekil 3: İşletmelerin ürünlerini satmış oldukları işletme türlerine göre dağılım	21
Şekil 4: İşletmelerin ürettiği ürünlerdeki rekabet edebilirliğini etkileyen faktörlerin yüzdesel gösterimi	22

ÇİZELGELER LİSTESİ

Çizelge 1: Sosyo-ekonomik özellikler.....	17
Çizelge 2: İşletmelerin ilçede kurulmasında etkili olan faktörlerin yüzdesel dağılımı	18
Çizelge 3: İşletmelerin üretim faaliyetlerinde kullandıkları teknoloji edinim biçimlerinin yüzde dağılımı	20
Çizelge 4: İşletmelerin teknik donanımlarındaki eksikliklerinin yüzde dağılımı.....	20
Çizelge 5: İşletmelerin ihracat yapmama nedenlerinin yüzde dağılımları	21
Çizelge 6: İşletmelerin pazarlama sürecinde karşılaştıkları genel sorunların yüzde dağılımı	22

1) ÇALIŞMANIN AMACI

Bu çalışma, Devrek İlçesinde bastonculuk sektörünün mevcut durumunun analizi ve sektörün geliştirilmesinin yoluyla Devrek ekonomisinin daha canlı hale gelmesine katkı sağlamak üzere yapılmıştır.

İki kısımda ele alınacak olan bu çalışmanın birinci aşamasında yöredeki mevcut durum, buna bağlı olarak yürütülen faaliyetler incelenmiş, sonrasında ise sektörün güçlü – zayıf yönleri ile pazarın oluşturması muhtemel fırsat ve tehditler analiz edilmiştir. Bu kapsamda zayıf yönlerin, güçlü yönler ve pazarın getireceği fırsatlarla üstesinden gelme yöntemleri ile güçlü yönlerle pazarın getireceği tehditlerin nasıl göğüsleneceği üzerinde durulmuş, öneriler geliştirilmiştir.

2) YAPILAN ÇALIŞMALAR

2.1 Tarama çalışmaları

Bölgede yapılan çalışmalara basılı doküman taraması ile başlanmış olup, öncelikle Devrek İlçesi ve içinde bulunduğu bölgenin genel özellikleri çıkarılmıştır. Bu kapsamda yayınlanmış dokümanlardan yararlanılarak Devrek İlçesinin genel ekonomik durumu incelenmiş, aşağıdaki başlıklar üzerinde yoğunlaşmıştır.

- Bölgenin genel durumu
- Bölgenin ekonomik durumu
- Devrek İlçesinin genel durumu
- Devrek İlçesinin ekonomik durumu
- Bastonculuğun geçmişi ve yapılan çalışmalar
- Mevcut durumda bastonculuk ile ilgili yapılan çalışmalar
- Bastonculuk ile ilgili alınmış resmi/ticari belgeler

2.2 Saha çalışmaları

Saha çalışmaları 4 ana başlık altında gerçekleştirilmiştir.

- Bilgilendirme toplantıları ve bu toplantılarda elde edilen bilgiler
- Birebir görüşmeler
- Anket çalışmaları
- Odak grup çalışmaları

2.2.1 Düzenlenen seminer, toplantı, konferans, çalıştaylar

Çalışmalar içinde 2 ayrı tarihte 2 ayrı bilgilendirme toplantısı yapılmıştır.

Bilgilendirme toplantıları;

Yer	Tarih	Toplantı konusu
Devrek TSO Toplantı Salonu	11 Nisan 2014	Programın genel tanıtımı, yapılacak çalışmalar ve sonunda beklenen çıktılar ile ilgili bilgi aktarılmıştır. Bu toplantıya baston üreticisi, satıcısı ve baston üretimi ile ilgili toplam 20 kişi katılmıştır.
Devrek TSO Toplantı Salonu	19 Nisan 2014	Oluşturulacak rapor ile ilgili genel bilgiler aktarılmış; bunun için kullanılacak anket formu ve istenen bilgiler açıklanmış, daha sonrasında da isteyenlere toplantı sonrasında anket uygulaması yapılmış, diğerlerine de üretim/satış yerlerini ziyaret ederek anket formlarının doldurulması işlemi tatbik edilmiştir.



Programın ana çıktılarının oluşması sırasında ise, Bastoncular Çarşısında 20'ye yakın baston üreticisi ve satıcısı ile genel değerlendirme toplantısı düzenlenmiştir. Bu toplantıda katılımcıların konu hakkında genel görüşleri alınmış, beklentilerin karşılanıp karşılanmadığı incelenmiştir.

3 Birebir görüşmeler

Bastonculuğun mevcut durumunun analiz edilmesi sırasında bölgede bulunan ve bastonculuk ile doğrudan ve dolaylı yollardan ilgili olan birimlerle görüşülmüş, anket çalışmaları uygulanmıştır. Çalışmalar sırasında görüşülen birim ve kişiler aşağıda sıralanmıştır. Değişik tarihlerde 79 birebir görüşme sağlanmıştır.

- a. T.C. Zonguldak Valiliği İl Özel İdare Başkanlığı Plan ve Proje Müdürlüğü
- b. T.C. Devrek Kaymakamlığı
- c. T.C. Devrek Belediye Başkanlığı
- d. T.C. Zonguldak Bülent Ecevit Üniversitesi Devrek Meslek Yüksek Okulu Müdürlüğü
- e. T.C. Devrek Halk Eğitim Müdürlüğü
- f. Devrek Ticaret ve Sanayi Odası
- g. METEM
- h. Devrek Orman İşletme Müdürlüğü
- i. SS Zonguldak Baston ve El Sanatları Küçük Sanat Kooperatifi (BASKOP)
- j. Devrek Bastonu Yaşatma ve Geliştirme Derneği
- k. Baston ustaları / esnaf
- l. Seyahat Acenteleri
- m. Bastoncular Çarşısını ziyaret eden kişiler

Bu görüşmelere ilaveten, 13 Mayıs 2014 tarihinde BAKKA bünyesinde ve Zonguldak Valisi Sn.Ali Kaban'ın liderliğinde, Zonguldak'ta yapılan toplantıya iştirak edilmiş, yapılan/yapılması planlanan çalışmalar hakkında bilgi toplanmış ve katılımcılara, proje kapsamında o tarihe kadar yapılan çalışmalar hakkında bilgi verilmiştir.

Raporun oluşumu sırasında, saha çalışmaları kapsamında aşağıda verilen kişiler ile birebir görüşmelerde elde edilen ana bilgiler şu şekildedir;

GÖRÜŞÜLEN KİŞİ	GÖREVİ	GÖRÜŞÜLEN KONULAR
Orhan Yalınız	Devrek Kaymakam Vekili	Proje ile ilgili genel bilgilendirme; yapılabilecekler; Kaymakamlık tarafından sağlanan destekler
Mustafa Semerci	Devrek Belediye Başkanı	Özellikle Bastoncular Çarşısı içinde yapılan çalışmalar ve Belediye olarak gelecek dönemlerde yapılması planlanan çalışmalar.
Mustafa Kalaycı	İl Özel İdare Başkanlığı Plan ve Proje Müdürü	Baston Evi ve içinde yer alacağı alanın çizimlerinin incelenmesi, düşünülen çalışmaların son durumu; tahmini zaman planlaması
Satılmış Yokarıbaş	Halk Eğitim Merkezi Müdür Yardımcısı	Açılmış olan kurslar ve bundan sonrası için yapılan planlamalar; katılımcıların seçim kriterleri ve sağlanan olanaklar
Yrd.Doç Dr Sefa Kocabaş	MYO Müdürü	MYO bünyesinde “el sanatları, bastonculuk” üzerine şu ana kadar yapılan çalışmalar; açılması planlanan yeni bölümler ve bu çalışmalardaki son durum
Yrd.Doç Dr Ferdi Kesikoğlu	MYO Müdür Yardımcısı	
Öğr. Gör. Şule Çınar	MYO Müdür Yardımcısı	
Umut Ermiş	Devrek Orman İşletme Müdür Yardımcısı	Bastonun hammaddesi olan kızılıçık ağacının potansiyeli, bu konuda yapılan çalışmalar
Baston Ustaları / Esnaf (65 kişi)		Üretim ve satış konularında yaşanan sorunlar, hedefleri ve bu hedeflere ulaşmak için oluşması gereken şartlar; önlerindeki engeller ve bu engellerin nasıl aşılabileceğine dair öneriler
Bölgeye tur düzenleyen yöresel ve ulusal seyahat acente yetkilileri		Bölgeye düzenlenen/bölgeden geçen turların nitelikleri, bölge içinde konaklama durumları ve beklentileri
Sanayi ve Ticaret Odası yetkilileri		Bölgede yer alan bastonculuk/el sanatları ve bunlara bağlı olarak ticari faaliyette bulunan işletmelerin genel durumları ve işlerinin gelişebilmesi için yapılabilecekler.



4 Anket çalışmaları

Mevcut durumun analizi amacıyla baston üretici/satıcılarına yönelik bir anket formu hazırlanmış ve değişik tarihlerde yapılan toplantı ve görüşmelerde baston üreticisi ile işletmelerden bunu doldurması istenmiştir. Çalışmalar sonucunda 19 üretici/işletmenin anket formunun tamamını doldurması sağlanabilmektedir.

5 Odak grup çalışmaları

Çalışmalar süresince değişik tarihlerde gerek üreticilerle, gerekse de işletmelerle gruplar halinde toplantılar yapılmış ve bu toplantılarda ana sorunlar ve çözüm önerileri üzerinde tartışılmıştır. Bu toplantılar sırasında katılımcıların nispeten benzer seviyelerden olmasına çalışılmıştır.

3) DEVREK HAKKINDA GENEL BİLGİLER

3.1 Devrek tarihi

Devrek yöresi, önemli uygarlık merkezlerinden uzakta kalan coğrafi konumu ve denizin ile iç kesimlerle bağlantısını engelleyen doğal yapısı dolayısıyla, önemli olayların ve kitleleri etkileyen ekonomik, sosyal, kültürel ve siyasi gelişmelerin uzağında kalmıştır. Bu yüzden, yörenin tarihi ile ilgili olarak çok fazla belge ve eser bulmak mümkün görünmemektedir. Ancak elde edilen bilgiler Devrek tarihinin MÖ 2000 yıllarına kadar uzandığını göstermektedir.

Devrek Çayı'nın taşımacılığa uygun olmaması ve vadide geniş düzlüklerin bulunmaması dolayısıyla, yöredeki yerleşmeleri küçük köyler biçiminde düşünmek gerekmektedir.

Devrek tarihi ile ilgili bilgilere Kaymakamlık ve Belediye Web sitelerinde de görülebilmektedir. Doç Dr Güngör Karaoğuz editörlüğünde yayınlanan "Yerel Tarih Bakış Açısı ile Osmanlı Döneminde Devrek ve Çevresi" (Zonguldak, Karadeniz Ereğli, Çaycuma, Safranbolu, Bartın) tarihi eserden yapılan derlemelere göre eski çağlardan itibaren köklü bir geçmişi olan Devrek, bölgenin sosyal ve kültürel yükünü diğer yakın komşuları ile birlikte yürütmekte idi. Bu bağlamda Devrek, en erken "Erken Kalkolitik Çağ'da (MÖ 5500)" yerleşmeye sahne olmuş ve "İlk Tunç Çağı'nın" sonlarına kadar bu durum devam etmiştir. MÖ 2000 yılından itibaren Hellenistik Döneme kadar geçen zaman içinde (Karanlık Çağ olarak adlandırılmaktadır) bir yerleşmenin söz konusu olmadığı Devrek'in, Hellenistik Dönemden itibaren iskâna maruz kaldığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla Devrek ve çevresinde Hitit yerleşmesi söz konusu değildir.

Devrek'te Selçuklu dönemine ait de herhangi bir bulguya rastlanmamaktadır.

Tarihi bulgulara göre Devrek ve çevresinin özellikle beşinci Osmanlı padişahı Sultan Çelebi Mehmet (1387 – 1421) döneminde kurulmaya başlayarak, Fatih Sultan Mehmet'in (1432 –1481) Amasra'yı fethetmesiyle kuruluşunu tamamlamış olabileceği düşünülebilir. Zira Devrek'te, bugün Yeni Camii duvarına monte edilmiş olan bir kitabeden (üzeri yağlı boya ile boyanarak tahrir edilmiştir), H. 891 (M. 1486) tarihi okunabilmektedir.

16. yüzyılın başlarında, Devrek, Başbakanlık Osmanlı Arşivi ile Tapu ve Kadastro Genel Müdürlüğü Arşivi'ndeki tapu tahrir defterlerine göre, Çarşamba ile birlikte zikredilerek, Hızır Beğ Eli olarak adlandırılmaktadır. Ayrıca Çağa, Mengen, Gerece, Viranşehir, Taruklu-Borlu, Ulus-Amasra, Oniki Divan, Yedi Divan, Yenice, Bendereğli, Konropa, Dodurga, Mudurnu ve Kıbrıs ile birlikte Bolu'ya bağlı bir nahiye olarak görülmektedir.¹

18. yüzyılın ortalarında, Uluslu İbrahim Hamdi Efendi'nin kaleme aldığı 'Atlas-ı İbrahim Hamdi Efendi' başlıklı seyahatnamesinden anlaşılacağı üzere, 'Hızır Beğ Eli' ismi bırakılmış ve yerleşim birimi için 'Devrek' adı kullanılır olmuştur.

Devrek 1800/1801 yıllarında Bartın havalisi ile birlikte Ereğli Kasabasına bağlanmış, 1868/1869 yıllarında ise kaza yapılarak Ereğli'den ayrılmıştır.

20. yüzyılın başlarındaki Devrek, ana hatlarıyla şöyle tasvir edilmiştir:²Bolu'ya bağlıyken H. 1336/M.1917/1918 yılının sonlarında bu livadan ayrılarak, ayrı bir liva/sancak konumuna getirilen Zonguldak'a; Devrek, Ereğli ve Bartın kazaları bağlanmıştı. Bu yıllarda Devrek'te iki nahiye dâhilinde 128 köy,³ otuz iki erkek, sekiz kız mektebi, iki medrese, sekiz han ve bir hamam bulunuyordu ancak hiç eczahane yoktu.⁴ Devrek'te bütün zanaat ve sanat, Türkler tarafından idare edilmekte ve kazada terzi, kunduracı, demirci gibi zanaatkarlar yanında şimşir, ceviz ağacından çeşitli ağaç ürünleri ve baston üreten sanatkarlar bulunmakta idi.⁵

Eldeki bu verilere göre Devrek, Zonguldak'ın en eski ilçesi olup 1887 yılında çevresindeki kasabalarla birleştirilerek üçüncü sınıf bir ilçe olarak, "Bolu Sancağı"na bağlanmıştır.

1)TT-86: Bolu livasını Gerece, Çağa, Hızırbeyli, Viranşehir, Borlu, Ereğli, Mengen, Kıbrıs vesair nahiyyelerinde bulunan ve Amasra kalesi müstahfızlarına ait olan tımarların icmal defteri

2) Dr. A. Cemal Türkiye'nin Sıhhi-i İctimâi Coğrafyası: Zonguldak Sancağı

3) Sayfa 12

4) Sayfa 24

5) Sayfa 19



3.2 Devrek coğrafya ve turizmi

Devrek Batı Karadeniz Bölgesi'nin iç kesiminde yer almaktadır. Maden Kömürü ve doğal güzellikleriyle ünlü Zonguldak ilinin 55km güneydoğusunda konumlanan bir ilçedir.Devrek etrafı dağlarla çevrili bir çanağın içindedir ve bir çay ilçeyi ikiye ayırmaktadır.

İlçenin çevresi doğal güzelliklerle doludur; Türkiye'nin en zengin ormanları bu bölgededir.Bir doğa harikası olarak kabul edilen Yedigöller Milli Parkı Devrek'e 45 dakika mesafededir. Bunun yanı sıra Akçasu ormanlarında bulunan Bostandüzü ideal bir piknik yeridir.

Her yıl Temmuz ayının üçüncü haftasında Devrek bastonunun tanıtımı amacıyla "Devrek Baston ve Kültür Festivali" düzenlenmektedir. 2014 yılında festivalin 29.su düzenlenecektir. Festivalin kültür ayağı Haziran ayının ilk haftasında yapılmaktadır.

Devrek av turizmi için de uygun bir yöre olup, bu açıdan özellikle Şubat – Mart aylarında değerlendirilmektedir. Özellikle Avrupa pazarında domuz avı için talep bulunmaktadır.

Bunların yanında Devrek'in yakın köylerinde turizme kazandırılacak tarihi eserler de bulunmaktadır. Bunlar;⁶

- **Kral Mezarı: Pınarönü köyü Kevkeroğlu Mahallesi'nde yer almakta olup, define avcıları tarafından içindeki eşyalar çalınmıştır. Ancak mimarisi günümüze kadar kalmıştır.**
- **Çam ağacı: Sabunlar köyü yolu üzerindeki Mendeller deresinin karşısındaki büyük kaya üzerindeki çam ağacının 75 yıldır aynı şekilde hiç büyümeden durduğu söylenmektedir. Görülmesi gereken doğal bir güzelliştir.**
- **Beykoz Asarı (kalesi): Alparslan Köyü'nün bir mahallesinde bulunan kayalara güney yamacı dayanmış, kuzeyinde belli belirsiz bir duvar, ortasında ise bir su havuzunun var olduğu görülmektedir.**
- **Karakoçlu Beylik mezarı: Karakoçlu Köyü Güney Mahallesi'nde Köristan mevkiinde tek odalı kübik çatılı bir bey mezarı olduğu görülmektedir.Mezarın yan duvarları büyük blok taşlardan oluşturulmuştur. Gavur Anbarı diye anılan tarihi değeri var sayılan nöbetçi gözetleme kulesi Adatepe Köyü'nde bulunmaktadır.**
- **Akçasu Kral Mezarlığı: Bostandüzü'nden derenin karşısına geçtikten sonra 20 dakika patika yoldan doğu tarafına yürüyerek gidilmektedir. Kral mezarı iki ayrı odadan oluşmaktadır. Mezarın tamamı taştan yapılmış olup hangi döneme ait olduğu bilinmemektedir.**

⁶ Yazılı belgelere dayanmamaktadır; yöre halkının geçmişten bugüne anlattığı bilgilerdir.

3.3 Devrek Bastonu

Devrekilçesinin en önemli turizm değeri bastondur. Devrek'te bastonculuk yaklaşık 200 yıllık bir tarihe sahiptir. Başlangıcı, keten eğirme çıkırıçılığı ile olmuştur. Sanatsal boyutu ile dikkat çeken Devrek bastonu ilki 7 Temmuz 1984 tarihinde düzenlenen Baston Festivali ile geniş kitlelere tanıtılmış ve bu Festival Devrek Baston Sanatının günümüze kadar gelmesine de katkıda bulunmuştur.



Bastoncular Çarşısında bir baston standı

Ancak son senelerde bu festival baston odaklı olmaktan çıkmıştır.

Yukarıda da belirtildiği gibi, Devrek'te bastonculuk, ilkel bir yün ve pamuk eğirme aleti olan çıkırıkla başlamıştır. Manda boynuzundan yapılan iki tarafı siyah, ortası beyaz, çubuk şeklinde kemik ağızlık ve kızılçık ağacı özünden üç parçalı ve eklemeleri gümüş veya altın bilezikli olan ağızlıkların yapımı da bastonculuğa geçiş ürünleri olmuştur.



Bir baston dükkanından baston askısı

Günümüzde bastonlar, kişisel kullanımın yanında, hediye ve koleksiyon amaçlı olarak da satın alınmakta ve bu da ürünün turizm açısından değerlendirilebilmesini sağlamaktadır. İlerleyen bölümlerde bastonculuğun gelişim eksenini ve buna bağlı olarak uygulanabilecek tedbir ve öncelikler detaylı olarak verilmektedir.

3.4 Devrek'ten geçen turlar/tur güzergahları

Devrek yurt içi ve dışı turların doğrudan ulaşım noktası olmamakla birlikte bazılarının uğrak noktaları arasında bulunmaktadır. Bölgeden geçiş yapan turlar şu şekildedir;

- İstanbul çıkışlı "Batı Karadeniz turları"
- Ankara çıkışlı "Karadeniz turları"
- İzmir çıkışlı "Karadeniz turları"
- Genellikle hafta sonları için düzenlenen "Safranbolu, Amasra, Devrek" turu.

Turlar Karadeniz Bölgesi'ne değişik yerlerden giriş yapmakta olup, sadece Yeniçağa üzerinden bölgeye giriş yapanlar Devrek'e uğramaktadır. Bu turların güzergahları aşağıdaki haritada verilmektedir.

Yöreden geçen turların en yoğun olduğu dönemler Nisan – Haziran aylarıdır. Kesin bir bilgiye ulaşılamamış olmakla birlikte yapılan görüşmelerden elde edilen bilgiler, özellikle bu aylarda her hafta sonu Cumartesi – Pazar günlerinde toplam 100'e yakın otobüsün Devrek'ten geçiş yaptığını göstermektedir. Ancak gene net bilgi olmamakla birlikte bu otobüslerin ancak %10 - 15'i Devrek'te durmaktadır.

Aynı tarihlerde en az 30 özel araç da ilçeden turistik amaçlı geçiş yapmaktadır. Bunların da %50'si duruş yapmaktadır.

Bu duruşlarda baston alışverişinin yanında, ziyaretçiler çarşısı da gezmektedir. Buna göre aşağıda belirtilen hususlar öne çıkmaktadır;

- Tur satışları baston satışlarına doğrudan etki etmektedir. Satışların artması için buradan geçen ve buna göre duruş yapan turların sayısı artırılmalıdır.
- Devrek'te duruş yapan turlardaki ziyaretçiler sadece baston almakla yetinmeyip, yaptıkları alışverişler ve ziyaretlerle ilçenin ekonomisine ve sosyal yaşamına da olumlu katkılar sağlamaktadır.
- Turların ve özellikle de özel araçların ilçede durmasını engelleyen en önemli hususların başında uygun park yeri bulunamaması gelmektedir.



Devrek'ten geçen turların özellikleri ve bunlar ile ilgili olarak beklentiler aşağıda verilmektedir. Bu turların ayrımı, bölgeye giriş noktalarına göre yapılmıştır.

- 1) ***İstanbul, Ankara ya da diğer şehirlerden çıkış yapan ve bölgeye Düzce'den giriş yapan turlar:*** Bu turlar, Akçakoca'da sahile çıkmakta ve Ereğli, Zonguldak üzerinden Bartın'a ulaşmaktadır. Toplam sayının %90'ı dönüş yolu için Karabük, Safranbolu güzergahını kullanmakta ve Devrek, bu turların getirilerinden yararlanamamaktadır. Burada yapılabilecek olan "Devrek Bastonu" markasını tanıtmak ve ürünlerin güzergah üzerindeki Akçakoca, Amasra ve Safranbolu gibi merkezlerde satışını sağlamaktır. Satış, açılması planlanan "Devrek Baston Satış Merkezi" üzerinden yapılabileceği gibi, söz konusu bölgelerdeki hediyelik eşya mağazaları üzerinden de yapılabilecektir.
- 2) ***İstanbul, Ankara ya da diğer şehirlerden çıkış yapan ve bölgeye Yeniçağa'dan giriş yapan turlar:*** Bu turların İstanbul çıkışlı olanları kahvaltılarını Abant veya Mengen ilçelerinde almaktadır. Yapılan görüşmeler sonucunda Abant'ta kahvaltı molası veren turların %80'inin, Devrek Bastoncular Çarşısında durup, alışveriş yaptığı belirlenmiştir. Mengen'e uğrayanlar için ise bu oranın %50'lerin altında kaldığı görülmektedir.
- 3) ***Ankara ya da İç Anadolu'dan çıkış yapan ve bölgeye Gerede'den giriş yapan turlar:*** Bu turların, bölgeye girişte Safranbolu, Karabük güzergahı hattını kullanmakta olduğu, dönüş yolunda ise bir kısmının Devrek üzerinden Yeniçağa'dan çıkış yaptığı tespit edilmiştir. Ancak bu turların baston ve ahşap işleri ile ilgili alışverişlerini ağırlıklı olarak Amasra'da yaptığı gözlenmektedir.

Buna göre elde edilen veriler ve baston tanıtımı ile satışına yönelik olarak yapılabilecekler şöyledir;

1. Tur düzenleyen firmalara yönelik tanıtım çalışmaları, buna uygun anlaşmalar ve Devrek molalı turların oluşturulmasının sağlanması
2. Tur personeline (rehber) yönelik tanıtım çalışmaları
3. Belirlenen bölgelerde ortak satış merkezlerinin oluşturulması
4. Turların bölgeye Yeniçağa'dan giriş yapmalarının sağlanması
5. Diğer aylarda da bölgeye düzenlenen turların sayısının artmasının sağlanması

4) SWOT (GZFT) ANALİZİ

4.1. SWOT Analizi tablosu

GÜÇLÜ YANLAR	ZAYIF YANLAR
• Devrek İlçesi'nin bastonculukta marka olarak bilinirliği • Baston el yapım ustalarının ilçede mevcut olması • Zonguldak Valiliği'nin bu konuya destek vermesi ve bastonculuğun gelişimini desteklemesi • İlçenin tur güzergahları üzerinde bulunması ve yakın çevresinde cazibe merkezleri (Yedigöller, Bostandüzü, Kral Mezarı gibi) bulunması • Hammaddenin (kızılcık) bölgede yeteri kadar bulunması ve bu coğrafyaya özgü olması • İlçenin, Türkiye'nin orman açısından en zengin bölgesinde yer alıyor olması • İç ve dış fuarlara katılımın desteklenmesi ve bu yöntemi kullanan kuruluşların olması • Bastonculuğa ilişkin alınan tescil belgeleri (Coğrafi İşaret Belgesi ve Kooperatif Marka Tescil Belgesi) • Devrek TSO'nun işletme sahiplerine ve genel olarak bastonculuğa katkı sağlaması • Vergi muafiyetinin olması ve bastoncuların da bu olanaktan yararlanıyor olması • Sektöre ilişkin bilgi birikimi ve doküman varlığının bulunması • Baston ve Kültür Festivali'nin her yıl düzenli olarak yapılması ve bu festivalde Belediye tarafından sağlanan destekler • Sektörün büyük bir bölümünün Halk Eğitim Merkezi tarafından verilen ustalık belgesine sahip olması • İşkur, Halk Eğitim Merkezi gibi merkezlerin bastonculuk konusunda destek vermesi • Çeşitli örgütlenme girişimlerinin olması (Dernek, Kooperatif) • Bastoncular Çarşısındaki kiraların düşük olması ve burada faaliyet gösterilmesi için belli belgelere sahip olunması şartının aranması	• Tur programları için acentelerin muhatap bulamamaları; ilçede durmamaları ya da kısa süreli durmaları • Acentelerin ve tur rehberlerinin "baston ve bastonculuk" konusunda bilgi sahibi olmamaları • Bastoncular arasında verimli olmayan rekabet koşullarının var olması • Birden fazla örgütlenme girişiminin olması ve bunların arasında uyum ve sinerji yaratılamaması • Kullanıcıların "baston" kavramının değer ve anlamını tam olarak bilmemeleri • Pazarlama çalışmalarının yetersizliği • Kurumlardan yeterli desteğin alınamaması • Alttan yetişen ustaların işin getirisinin yetersiz olması nedeniyle bu işi bırakmaları veya baştan bu işe ilgi duymamaları • Tur güzergahlarındaki merkezlerin ürünleri toptan ve ucuz fiyata almaları; Devrek İlçesi'ne gelmeden turların baston alımlarını sağlamaları • İç ve dış fuarlara yeterli katılımın olmaması; katılımların İlçe ve bastonculuğu duyuracak ortak bir politika olmadan gerçekleşmesi • Geleneksel El Sanatları Bölümü içinde "bastonculuk" ile ilgili yeterli öğretim kadrosunun bulunmaması; mevcut öğretim kadrosu da sadece dikiş, nakış üzerine • Kızılcık ağacının denetimsiz olarak kesilmesi ve köylülerden temin edilen hammaddenin kayıtlara gider olarak işlenememesi • İlçe içindeki "Baston Sarayı"nın etkili bir biçimde değerlendirilmemesi

FIRSATLAR	TEHDİTLER
- Yapılması planlanan ‘Devrek Evi Projesi’ - Baston koleksiyoncularının ve bu yolla el yapımı bastonlara ilginin artması - Turların bu güzergahtan giriş yapmaları ve ilk molalarını Devrek’te vermeleri - Ahşap ürünlerin dünya üzerinde kullanımının artması - Vergi muafiyeti gibi devlet teşviklerinin artarak devam etmesi - Bülent Ecevit Üniversitesi bünyesinde Geleneksel El Sanatları bölümünün açılacak olması - Halk Eğitim Merkezi tarafından kursların devamlılığının sağlanması - Orman Müdürlüğü tarafından yürütülen ‘Kızılıçık Envanter ve Eylem Planı Çalışması’ ve çalışma sonunda usulsüz kesimin önüne geçilecek olması - Ahşap ürünlerinin ihracatına yönelik devlet teşviklerinin bulunması/artması - Zonguldak ilinde faaliyete geçecek Filyos Limanı Projesi	- Diğer baston üretim bölgelerinin aldıkları/alcakları teşvikler ile öne çıkmaları - Makine yapımı ucuz bastonlara devlet desteklerinin oluşturulması - Türkiye’de ve Dünyada ahşap ürünlere olan ilginin azalması - Hammadde stoklarının azalması ve bu konuya yeteri ilginin verilmemesi (Kızılıçık ağacının usulsüz/bilinçsiz kesim ve satışı)

4.2. Sorunlar ve çözüm önerileri

GZFT (SWOT) analiz sonuçlarına göre belirlenen “geliştirilmesi gereken yanlar/zayıf noktalar/sorunlar” ve bunlara uygun çözüm önerileri aşağıda verilmektedir.

- Sorun 1** - Tur programları için acentelerin muhatap bulamamaları; bu yüzden ilçede duraklamamaları ya da kısa süreli duraklamaları.

Çözüm:

- Baston üreticilerinin bir birlik altında hareket etmelerinin sağlanması.
- Tur şirketleri ile uzun dönemli anlaşmaların yapılması.
- Tur şirketlerinin karşısında muhatap olacak birlik yetkilisinin belirlenmesi ve tur şirketlerine verilen taahhütlerin günü gününe yerine getirilmesi.
- Sorun 2** - Acentelerin ve tur rehberlerinin “baston ve bastonculuk” konusunda bilgi sahibi olmamaları.

Çözüm

- Turlardaki rehberlere bastonculuk ile ilgili bilgilerin verilmesi ve bu bilgilerin turlarda ziyaretçilere anlatmalarının sağlanması; rehberlerle anlaşmaların yapılması.
- Sorun 3** - Bastoncular arasında verimli olmayan rekabet koşullarının var olması.

Çözüm

- Fizibilite raporunda da belirtildiği üzere tüm bastoncuları kapsayan bir tüzel kişilik/kooperatif/birlik oluşumunun sağlanması ve bu birlikteliğin tüm bastoncuları kapsayıcı şekilde profesyonel olarak yönetilmesi.
- Sorun 4** - Birden fazla örgütlenme girişiminin olması ve bunların arasında uyum ve sinerji yaratılamaması.

Çözüm

-Mevcut tüm birlikteliklerin tek bir çatı altında toplanmasının sağlanması ve yerel otoritelerin bu konuda devreye girmesi.

- **Sorun 3** - Kullanıcıların “baston” kavramının değer ve anlamını tam olarak bilmemeleri.

Çözüm

-Toplumu baston konusunda bilinçlendirici tanıtım kampanyalarının düzenlenmesi.

-Bastonu anlatan açıklayıcı broşürlerin hazırlanması ve değişik turizm il müdürlüklerine, acentelere dağıtılması.

-Baston Festivali’nin baston odaklı ve ağırlıklı olarak düzenlenmesi.

- **Sorun 4** - Pazarlama çalışmalarının yetersizliği.

Çözüm

-Tüm etkili birimlerin ortak bir vizyon etrafında birleşmesi ve oluşturulacak bir pazarlama planı doğrultusunda çalışılması .

-Satış ağırlıklı çalışmaların (ziyaretçilere kapıdan satış ve belli perakende mağazalarına toptan satış) pazarlama ağırlıklı olarak daha bilinçli ve programlı yapılması.

- **Sorun 4** - Kurumlardan yeterli desteğin alınamaması.

Çözüm

-Valilik, Belediye, ilgili Kamu Kuruluşları ile sıkı ilişkiler içinde olunması ve oluşturulacak fizibilite çalışmaları ile ihtiyaçların açıklanıp gerekli desteğin sağlanması

-KOSGEB, İŞKUR gibi kuruluşların desteklerinin iyice analiz edilmesi, görüşmeler yapılarak bu desteklerden yararlanmanın yollarının bulunması.

- **Sorun 5** - Altan yetişen ustaların işin getirisinin yetersiz olması nedeniyle bu işi bırakmaları veya baştan bu işe ilgi duymamaları.

Çözüm

-Satış miktarlarının artması ile bu sektöre olan ilginin de yeniden canlanmasının sağlanması.

-Artan satışlara bağlantılı olarak, üretimin de artması ve bu konudaki usta kişilerin başka uğraşlara kaymasının önlenmesi.

- **Sorun 6** - Tur güzergahlarındaki merkezlerin ürünleri toptan ve ucuz fiyata almaları; Devrek İlçesi’ne gelmeden turların baston alımlarını sağlamaları.

Çözüm

-Tur güzergahlarındaki diğer merkezlere “Devrek Baston Evi” açıp oralarda satış olanaklarının oluşturulması.

-Turları bilgilendirerek, ziyaretçilere, gerçek Devrek Bastonunun hangi özelliklere sahip olduğu ve nerelerde bulunabileceğinin açıklanması.

-Diğer bölgelere ucuz fiyatlı, düşük kaliteli/gerçek Devrek Bastonu özelliklerini yansıtmayan ürünlerin satışının önlenmesi.

- **Sorun 7** - İç ve dış fuarlara yeterli katılımın olmaması; katılımların İlçe ve bastonculuğu duyuracak ortak bir politika olmadan gerçekleşmesi.

Çözüm

-Bastoncuların bir birlik etrafında ortak hareket etmesinin sağlanması ile desteklerden herkesin yararlanmasının sağlanması.

-Katılım gösterilen fuarlarda, pazarlama çalışmaları, pazarlama planı doğrultusunda tüm yörenin özelliklerinin anlatılması ve daha profesyonel hazırlıkların sağlanması.

- **Sorun 8** - Geleneksel El Sanatları Bölümü içinde “Bastonculuk” ile ilgili yeterli öğretim kadrosunun bulunmaması; mevcut öğretim kadrosunun da sadece dikiş, nakış üzerine olması.

Çözüm

-Yüksek Okul ve Üniversite bünyesinde “bastonculuk” üzerine ders verebilecek kişilerin bulunması, yetiştirilmesi.

-Ülke içindeki diğer eğitim kuruluşları ile sıkı işbirliğinin geliştirilmesi.

- **Sorun 9** - Kızılcağacının denetimsiz olarak kesilmesi ve köylülerden temin edilen hammaddenin kayıtlara gider olarak işlenememesi.

Çözüm

-Orman Müdürlüğü kanalı ile kesilecek ağaçların belirlenmesi ve Müdürlük denetimi altında kesim işlemlerinin sağlanması, kayıt altına alınması.

-Kesimlerin belgeli olmasının sağlanması.

- **Sorun 10** - İlçe içindeki “Baston Sarayı’nın” etkili bir biçimde değerlendirilmemesi.

Çözüm

-Çeşitli amaçlar için kullanılan “Baston Sarayının” bakımının sağlanması ve ürünlerin teşhiri için ilçe içinde önemli bir merkez haline getirilmesi.

5) ANKET ÇALIŞMASI ANALİZ SONUÇLARI

5.1. Ön çalışmalar; materyal temini

Çalışmanın ana materyalini, Zonguldak İli Devrek İlçesi’nde faaliyet gösteren baston işletmelerinden anket yoluyla elde edilen veriler oluşturmaktadır. Öncelikle işletmelerden gelen yetkililere ve üretimde çalışan kişilere program hakkında bilgi verilmiştir. Daha sonra 18 Nisan 2014 tarihinde Devrek Ticaret ve Sanayi Odası tarafından baston işletmelerine yönelik olarak bir toplantı düzenlenmiştir. Bu toplantıda katılımcılara anketler ve nasıl doldurulacağı ile ilgili bilgiler verilmiş olup, katılımcıların bir kısmı anketleri toplantıdan sonra doldurup, yetkililere teslim etmiştir. Ancak toplantıya katılımın hedeflenen sayıya ulaşmaması ve anket sayısının değerlendirme için yetersiz olması nedeni ile daha sonraki tarihlerde baston işletmeleri ziyaret edilmiş ve anket çalışmasına devam edilmiştir. Bazı işletmeler anketlere cevap vermek istemediklerini belirtmişlerdir.

5.2 Analizler

5.2.1. Materyal

Anket çalışmasının tam sayım yöntemine göre yapılması planlanmasına rağmen, işletmelerin bir kısmının baston üretiminde bulunmaması, anket çalışmasına katılmamaları nedeni ile tam sayım yöntemi yapılamamıştır. Sonuç olarak, Devrek İlçesi’nde baston sektörünün mevcut yapısını ortaya koyabilecek nitelikte olan 19 baston işletmesi ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir. Halihazırda kayıtlı baston işletmesi sayısı da 25’i geçmemektedir. Baston işletmelerine anket çalışması sırasında toplam 54 adet soru yöneltilmiştir.

5.2.2 Yöntem

Anketlerden elde edilen veriler, SPSS bilgisayar paket programında kod planı hazırlanarak elektronik ortama aktarılmış ve analizleri yapılmıştır.

Elde edilen verilerin istatistiksel analizi aşamasında yüzdesel dağılımlar, çapraz tablolar ve belirlenen değişkenler arasındaki ilişkilerin tespit edilebilmesi için ki-kare analiz tekniklerinden yararlanılmıştır.

5.3 Saha çalışması bulguları

Anket çalışması sonuçları, raporun bu bölümünde 5 alt başlık altında toplanmıştır. İlk olarak işletmelere ait genel bilgiler verilmiştir. İlk bölümün ardından sırasıyla işletmelerin üretim ve pazarlama bilgileri sunulmuştur. İşletmelerin rekabetçiliğe ilişkin tutumları dördüncü bölümde değerlendirilmiştir. Son bölümde ise, işletmelerin bastonculuk ve baston sarayı açısından gelecek düşünceleri ortaya konmuştur.

Devrek Bastonu Üretimi ve Sektörü Mevcut Durum Analizi konusunda yapılan bu çalışmada 19 adet baston işletmesi ile anket çalışması gerçekleştirilmiştir.

5.3.1 İşletmelere ait genel bilgiler

Bu bölümde anket çalışmasına katılan işletmelerde görüşülen kişilerin bireysel özellikleri, işletmelerin faaliyet yılları ve üretim alanları ile ilgili bilgiler yer almaktadır.

Anketler, baston işletmelerinde görevli olan yetkili kişiler ile birlikte doldurulmuştur. Anketlerin doldurulmasında yardımcı olan kişilerin büyük bir çoğunluğu işletme sahibi (% 68,5), % 26,3'ü usta, % 5,2'si de başkan olmak üzere baston sektöründe üst düzey ve söz sahibi konumunda olan kişilerdir.

Anketlerin doldurulmasında yardımcı olan kişilerin işletmelerdeki görev sürelerinin ortalama 15,3 yıl olması ve % 42,1'inin lise veya yüksek öğretim mezunu olmaları, anketler sırasında doğru bilgilerin alınmasında önemli bir etken olduğu ileri sürülebilir.

İşletmelerin yaklaşık % 20'si beş yıldan daha az süredir, sektörde yer alırken % 53'ü 15 yıldan daha fazla süredir sektörde yer almaktadır. Baston sektöründe 30 yıldan daha fazla süredir yer alan işletmeler de bulunmakta olup, bu işletmelerin oranı da %15'dir.

İşletmelerin %10,5'inin sahibinin kadın olduğu belirlenmiş ve bu işletmelerin bir yıldır baston üretiminde bulunduğu saptanmıştır. Kadın girişimcilerin son yıllarda baston sektöründe faaliyet gösterdiği, saha araştırmasının sonuçlarından bir tanesi olarak ortaya konmuştur.

Çizelge 1: Sosyo-ekonomik özellikler

Değişkenler	Kategori	Yüzde	Değişkenler	Kategori	Yüzde
Yaş	35-40	31,6	Eğitim Düzeyi	Yüksek öğretim	15,8
	41-50	52,6		Lise	10,5
	51+	15,8		Meslek Lisesi	15,8
	Toplam	100		Ortaokul	42,2
Cinsiyet	Erkek	89,5		İlkokul	15,8
	Kadın	10,5		Toplam	100
	Toplam	100	Baston Üretiminin Toplam Gelir İçindeki Payı	%100-%75	73,7
Baston Üretimi Dışında Ek Gelir	Ek geliri olan	36,8		%74-%50	5,3
	Ek geliri olmayan	63,2		%49-%25	10,5
	Toplam	100		%24-%1	10,5
Sosyal Güvenlik Durumu	Bağ-Kur	84,2		Toplam	100
	Emekli Sandığı	15,8	Bastoncular Kooperatifi Üyelik Durumu	Üye	15,8
	Toplam	100		Üye değil	84,2
Bastoncular Derneği Üyelik Durumu	Üye	52,6		Toplam	100
	Üye değil	47,4			
	Toplam	100			

İşletme sahiplerinden %36,8'inin baston üretimi dışında ek bir gelire sahip oldukları belirlenmiştir. Ek bir gelire sahip olan işletmelerin yarısının sektörde 20 yıldan daha fazla yer aldığı, %33,3'ünün yeni işletme olduğu, %16,7'sinin de on yıllık bir işletme olduğu saptanmıştır.

İşletmelerin gelirleri içinde baston üretiminin payı incelendiğinde, %73,7'sinin, baston üretiminden elde ettiği gelirlerinin oranı %100 ile %75 arasında değişmektedir. İşletmelerin %21'inin ise, toplam gelirlerinde baston gelirinin payının %50 veya daha az olduğu belirlenmiştir. Bu işletmelerin tamamının, baston üretimi dışında başka ek gelirlerinin olduğu (emekli aylığı vs.) veya baston üretimi dışında üretilen hediyelik eşyalardan gelirlerinin büyük bir çoğunluğunu elde ettikleri saptanmıştır. Bu durum yapılan ki-kare testine göre de istatistiksel olarak anlamlı bulunmuştur ($p=0,03$).

İşletmelerin, bölgede bulunan baston üreticileri kooperatifi ve derneği üyelik durumları incelenmiştir. İşletmelerin %52,6'sının dernek, %15,8'inin kooperatif üyesi olduğu, her iki sivil toplum örgütüne üye olan işletmenin bulunmadığı belirlenmiştir. Dernek üyesi olan işletmelerin, %80'inin 15 yıldan daha fazla yıldır baston sektöründe yer aldığı, %40'ının lise veya daha üstü bir eğitim düzeyine sahip oldukları, %80'inin baston üretimi dışında başka bir ek gelirlerinin bulunmadığı ve %80'inin 45 yaş altında olduğu saptanmıştır. Kooperatif üyesi olan işletmelerin on yıldan daha fazla yıldır baston sektöründe yer aldığı, %66,7'sinin ortaokul mezunu olduğu, yine aynı oranda baston üretimi dışında başka bir ek gelir elde ettikleri ve tamamının 45 yaş ve üstü olduğu belirlenmiştir.

5.3.2 İşletmelerin üretim durumlarına ait bilgiler

İşletmelerin büyük bir çoğunluğu (%78,9) kendi markası ile baston sektöründe yer alırken, %15,8'i hem kendi markası hem de fason üretim olarak, %5,3'ü de sadece fason üretim yaparak baston sektöründe yer almaktadır. Hem kendi markası hem de fason üretim yapan işletmelerin %66,7'si son 2 yıl içinde üretime başlayan işletmeler olduğu belirlenmiştir. İşletmelerin %10,5'inin limited şirket yapısında olduğu belirlenmiştir.

Çizelge 2: İşletmelerin ilçede kurulmasında etkili olan faktörlerin yüzdesel dağılımı

Elverişlilik durumu	Önem derecesi (%)				
	Hiç elverişsiz	Elverişsiz	Kararsız	Elverişli	Çok elverişli
a.Hammadde temini	10,5	5,3	0	31,6	52,6
b.İşgücü temini	21,1	10,5	5,3	36,8	26,3
c.Altyapı yatırımlarının yeterliliği	36,8	21,1	15,8	10,5	15,8
d.Teşvik imkanları	57,9	36,8	0	0	5,3
e.Kendi yörene veya ilçeye yatırım yapma arzusu	15,8	10,5	5,3	36,8	31,6
f.Geçmişten gelen alışkanlık ve burada yaşamak	5,3	0	0	36,8	57,9

Baston işletmelerinin Devrek İlçesi'nde kurulmasında en önemli faktörün geçmişten gelen alışkanlıklar ve bölge insanı olmasından kaynaklandığı belirlenmiştir. Bölgenin teşvik imkanlarının yetersiz olması ve işgücü temininde yaşanan sıkıntılar, öne çıkan sorunların başında gelmektedir.

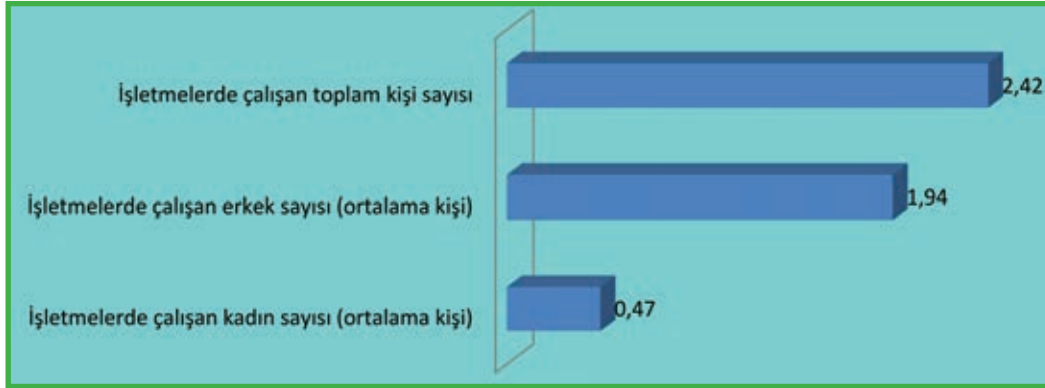
Son on yılda kurulan baston işletmelerinin, ilçede kurulmalarında etkili olan faktörlerin hammadde temininin kolay olması, işgücü teminindeki kolaylıklar (deneyimli ustaları kendi işletmelerinde çalıştırmaları), kendi bölgelerine yatırım yapma isteklilikleri en önemliler olarak ön plan çıkmaktadır. Baston üretimi dışında başka gelir kaynaklarına sahip olan işletmeler, işgücü temininde zorluklar yaşarken, başka ek geliri olmayan işletmelerde ise iş gücü temininde yaşanan güçlükler nispeten daha az olmaktadır. Baston üretimi dışında gelire sahip olan işletmelerin %70'i kendi bölgelerine yatırım yapma arzusu ile işletmelerini açarken, bu oran baston üretimi dışında ek geliri olmayan işletmelerde %60'a düşmektedir.

Baston üretiminde deneyime sahip olan işletmelerin (15 yıldan fazla süredir sektörde olan işletmeler) geçmişten gelen alışkanlıkları nedeniyle, ilçede üretim yaptıkları belirlenmiştir.

Baston derneği üyesi olan işletmelerin %90'ını hammadde teminin kolaylığı nedeni ile işletmelerinin bölgede kurulmasında önemli bir etken olduğunu belirtirken, bu oran dernek üyesi olmayanlarda ise %77 olarak belirlenmiştir. Diğer faktörlerin ise dernek üyesi olup olmama ile bir ilişkisinin olmadığı saptanmıştır. Benzer durum işletmelerin, baston kooperatifine üye olma durumlarında da görülmektedir.

Kadın girişimcilerin geçmişten gelen alışkanlık ve bölge insanı olmalarından dolayı sektörde yer aldıkları belirlenmiştir.

Şekil 1: İşletme başına düşen ortalama çalışan sayısı

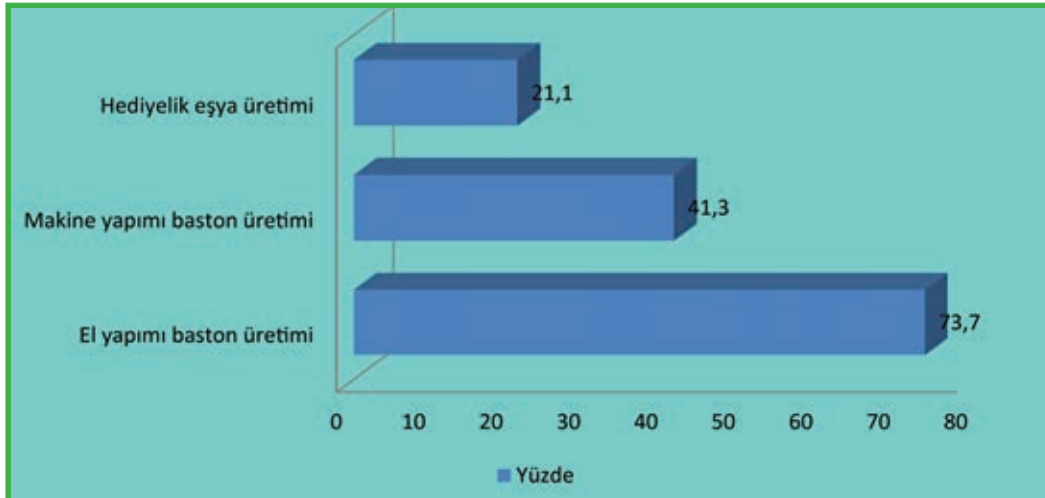


Baston üretiminde yer alan işletmelerde çalışan personel sayısı incelendiğinde, işletme başına ortalama 2,42 kişi düşmektedir. İşletme başına çalışan kadın sayısı ise son derece düşüktür. Baston sektöründe uzun süredir faaliyet gösteren işletmelerin ortalama personel sayısı yüksekken, özellikle kadın çalışanı olan işletmelerin ise daha yeni işletmeler olması dikkati çeken bir noktadır.

İşletmelerde çalışan personelin görev dağılımı incelendiğinde, işletmelerin %78,9'unda personeli baston ustaları oluşturmakta (bu işletmelerde işletme sahibi aynı zamanda baston ustası olarak görev almaktadır), %10,5'inde baston ustasının yanında çırak yer almakta, %5,3'ünde çırak ve yardımcı personel çalışmakta ve yine %5,3'ünde de baston ustası, kalfa ve çırak birlikte çalışmaktadır.

Baston işletmelerinin faaliyetleri sırasında önemli kararları, genellikle işletme sahibi verirken, işletmelerin %36,8'sinde baston ustalarının fikirleri de işletme sahipleri tarafından dikkate alınmaktadır. Ancak bu durum yanıltıcı olabilir, çünkü bu işletmelerde baston ustaları aynı zamanda işletme sahibi olduklarından dolayı kararın gene işletme sahibi tarafından verilmiş olabileceği düşünülebilir. Özellikle geçmiş deneyimi fazla olan ve limited şirket konumunda olan işletmelerde, kararlar, işletme sahibinin yanı sıra ustaların da görüşleri alınarak alınmaktadır.

Şekil 2: Baston işletmelerinin ürün çeşitlerinin yüzde dağılımı



* Toplam yüzden fazladır çünkü bir işletme birden fazla ürün üretimi yapmaktadır.



Baston işletmelerin büyük bir çoğunluğu el yapımı baston üretimi yapmaktadırlar. El yapımı baston üretimi dışında, makine/el yapımı karışık baston üretimi de sektör içinde, son yıllarda kurulan işletmeler başta olmak üzere, yaygınlaşmaktadır. 2013 yılında (beyan edilen üretim rakamları doğrultusunda) toplam 30.000 adet makine/el yapımı baston üretimi yapılmış ve bunun 24.990 adedi satılmıştır. Ortalama bir adet bastonun satış fiyatı ise 32,14 TL olarak belirlenmiştir. Makine/el yapımı baston üretimi yapan işletmeler, ortalama 4.286 adet baston üretimi gerçekleştirilmiştir.

Devrek İlçesi'nde 2013 yılında, anketlerden elde edilen veriler doğrultusunda 11.610 adet el yapımı baston üretimi gerçekleştirilmiş, bunun 10.430 tanesi satılmıştır. Ortalama bir adet el yapımı bastonun fiyatı 52,66 TL olarak saptanmıştır. El yapımı baston üretimi ise, işletme başına ortalama 774 adet olarak gerçekleşmiştir.

Ayrıca ilçede 2013 yılında 1.300 adet büyük baston (fiyatı 45 TL), 2.500 adet de küçük baston (fiyatı 8TL) üretimi gerçekleştirilmiş ve bu bastonların tamamı satılmıştır.

Baston üretimi yapan işletmelerin gelirlerini artırmaya yönelik olarak hediyelik eşya üretimi veya sandalye üretiminde de bulundukları saptanmıştır. Bu işletmeler 2013 yılında 4.540 adet hediyelik eşya ve 1.000 adet sandalye üretimi gerçekleştirmişlerdir.

Baston işletmelerinin ilçe dışında üretim birimleri bulunmamaktadır. İşletmelerin %68,4'ü talebe göre, %36,8'i de siparişe göre ürünlerini üretmektedirler.

Çizelge 3: İşletmelerin üretim faaliyetlerinde kullandıkları teknoloji edinim biçimlerinin yüzde dağılımı

Edinim Biçimi	Hiç önemli değil	Önemli değil	Belirsiz	Önemli	Çok önemli
1. Piyasada uzun süredir var olan teknoloji (rakiplerin kullandığı)	10,5	5,3	5,3	36,8	42,1
2. Önceki ustalar	5,3	0	0	31,6	63,2
3. Aile	57,9	0	0	15,8	26,3
4. Ar-Ge çalışmaları sonucunda kendimiz elde ettik	57,9	10,5	0	5,3	26,3
5. Patent, lisans vb. satın alarak	89,5	0	5,3	0	5,3

Baston üretiminde bulunan işletmeler kullandıkları teknolojileri geçmişte yaşamış/yaşayan ustalar yolu ile edinmişlerdir. Uzun zamandan bu yana süre gelen bu teknoloji ediniminin dışındaki herhangi bir edinim şeklinin, ilçede söz konusu olmadığı, anketler sonucunda elde edilmiştir.

Baston üreticilerinin kullanmış oldukları teknolojinin özellikleri de irdelenmiştir. İşletmelerin %36,8'sinin teknolojilerinin yakın bir gelecekte değişmesi gerektiği, %31,6'sının eski/oldukça eski olduğu saptanmıştır. İşletmelerin %31,6'sında yakın zamanda güncellendiği veya oldukça yeni olduğu belirlenmiştir. Teknolojileri yeni olan işletmelerin yeni kurulan işletmelerin yanında dokuz ve otuz yıllık işletmeler olduğu, üzerinde durulması gereken bir konudur. Uzun yıllardır sektörde faaliyet gösteren işletmelerin teknolojilerini güncellemediği ileri sürülebilir. Bunları sebebi ise aşağıdaki çizelge incelendiğinde daha net ortaya konabilir.

Çizelge 4: İşletmelerin teknik donanımlarındaki eksikliklerinin yüzde dağılımı

EKSİKLİKLER	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Belirsiz	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1. Üretim hattındaki makine eksikliği	5,3	21,1	10,5	21,1	42,1
2. Ambalajlama teknikleri eksikliği	15,8	15,8	10,5	15,8	42,1
3. Kapasite yetersizliği	10,5	21,1	0	26,3	42,1
4. Yeni teknoloji eksikliği	5,3	10,5	5,3	31,6	47,4

İşletmelerin teknik donanımlarının eski ve yetersiz olmasının en önemli nedenini, yeni teknoloji eksikliği veya yeni teknolojilerin yeterince bilinmediği faktörü oluşturmaktadır. Yeni teknoloji eksikliğini, sırasıyla kapasite yetersizliği, makine eksikliği ve ambalajlamadaki eksiklikler izlemektedir.

İşletmelerin, üretim sırasında Türkiye’de uygulanan teşvik desteklerinden yararlanıp yararlanmadıkları araştırılmıştır. Farklı kurumlar tarafından verilen teşvik destekleri bulunmasına karşın, baston üretiminde bulunan işletmelerin sadece %10,5’i teşviklerden yararlanmıştır. Bu işletmelerin KOSGEB ve el sanatları için vergi muafiyeti teşviklerinden yararlandıkları belirlenmiştir. Diğer işletmelerin bu teşviklerden yararlanmamalarının iki temel nedeni olabilir. Bunlardan birincisi işletmelerin teşviklere ihtiyacı olmaması, ikincisi de teşviklerden haberdar olmamaları veya nasıl başvuracaklarını bilememeleridir. Saha gözlemleri sonucunda, ikinci nedenin, teşviklerden yararlanamamada en önemli etken olduğu gözlenmiştir.

5.3.3 İşletmelerin pazarlama durumlarına ait bilgiler

Bir ürünün üretilmesinin yanı sıra pazarlanmasında işletme ve yan sektörler içinde çok önemlidir. Ürünlerin, yurt içi ve dışına satışı görülmektedir.

Baston üreten işletmelerin %47,4’ü iç pazara toptan satış yaparken, %57,9’u da kapıdan satış yaparak ürünlerinin pazarlanmasını sağlamaktadır.

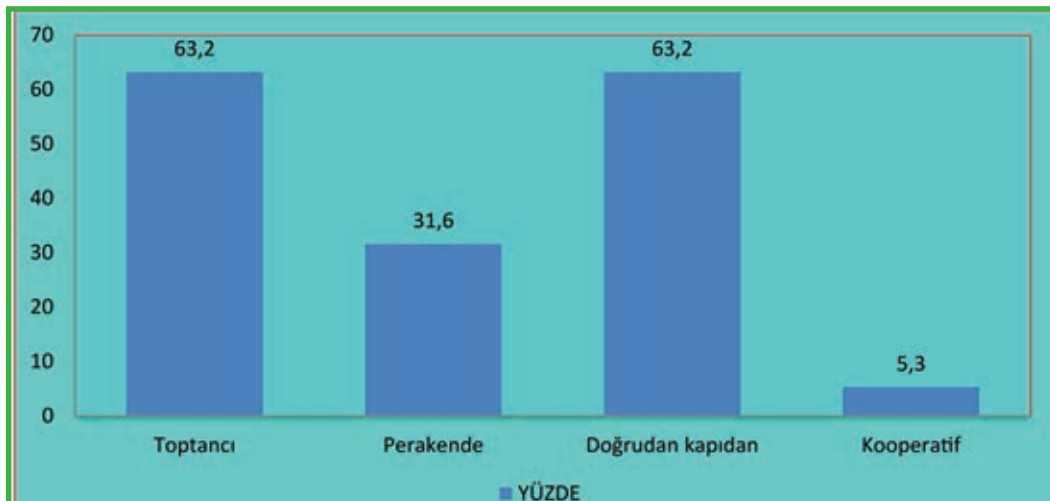
Özellikle el yapımı bastonların, farklı ülkelerden alıcıları olması beklenirken sadece işletmelerin %10,5’i ihracat yapmaktadır. İhracat özelliği olan özellikle el yapımı bastonların neden ihracat edilemediği incelenmiş ve aşağıdaki çizelgede nedenler irdelenmiştir.

Çizelge 5: İşletmelerin ihracat yapmama nedenlerinin yüzde dağılımları

NEDENLER	Kesinlikle katılmıyorum	Katılmıyorum	Belirsiz	Katılıyorum	Kesinlikle katılıyorum
1. Satış yapacak pazar bulamama	10,5	10,5	5,3	15,8	57,9
2. Dış piyasada rekabetin zorluğu	10,5	10,5	15,8	5,3	57,9
3. İç pazarın daha karlı olması	31,6	31,6	15,8	0	21,1
4. Kapasite ve teknoloji yetersizliği	15,8	5,3	5,3	31,6	42,1
5. Bürokratik engeller	10,5	10,5	31,6	15,8	31,6
6. İhracat bilgi eksikliği	5,3	5,3	10,5	36,8	42,1
7. Organizasyon yetersizliği	0	0	10,5	21,1	68,4

İşletmelerin ihracat yapamamalarının önemli 2 nedeni olduğu belirlenmiştir. İhracat yapacak organizasyon olmaması ve ihracat konusunda işletmelerin bilgi eksikliğidir.

Şekil 3: İşletmelerin ürünlerini satmış oldukları işletme türlerine göre dağılım



Baston üretimi yapan işletmelerin %63,2'si el veya makine üretimi bastonlarını İstanbul, Zonguldak ve Düzce'de bulunan toptancılara satarken, %31,6'sı bu illerde veya ilçe içindeki perakendecilere ürünlerini satmaktadır. Doğrudan kendi imkanları ile satış yapan işletmelerin oranı %63,2'dir. Kooperatife ürünlerini satan işletmelerin oranında %5,3'tür.

İşletmelerin %52,6'sının pazarlama çalışmaları sırasında herhangi bir sorunla karşılaşmadıkları belirlenmiş olup, bu işletmelerin çoğunluğunun kendi imkanları ile doğrudan satış yapan işletmeler olduğu saptanmıştır. Sorunu bulunmayan işletmeler dışındaki işletmelerin en büyük pazarlama sorunları sırasıyla nakliye, teslimat süresi ve depolama sorunları olarak belirlenmiştir.

İşletmelerin ürünlerini pazarlarken kullanmış oldukları tanıtım faaliyetleri incelenmiştir. Buna göre, işletmelerin ağırlıklı olarak kullandıkları tanıtım materyallerinin sırasıyla ürün numuneleri (%31,6), web sitesi (%26,3), firma broşürleri (%15,8), toptancı ve perakendecilere satış özendirme (%15,8), basın ve yayın yoluyla reklam (%15,8) ve ticari fuarlar (%15,8) oluşturmaktadır.

Çizelge 6: İşletmelerin pazarlama sürecinde karşılaştıkları genel sorunların yüzde dağılımı

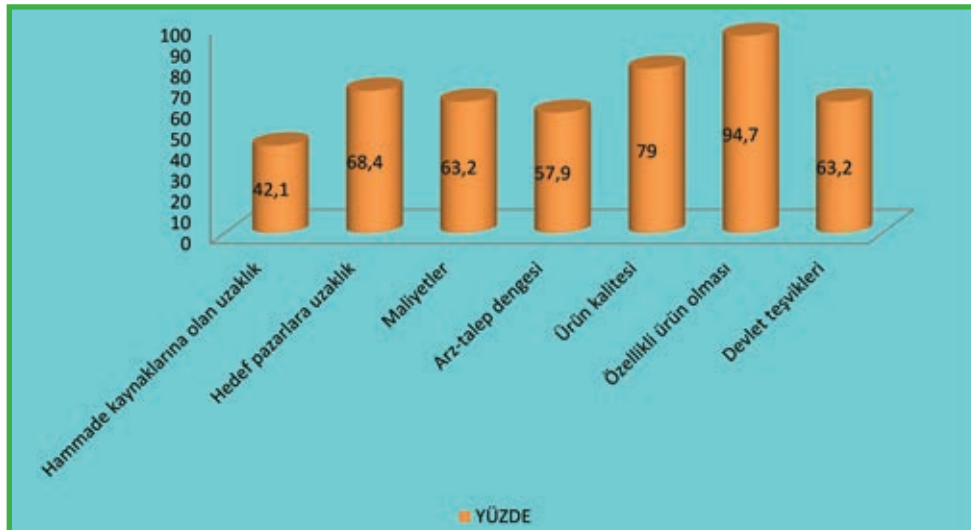
SORUNLAR	Hiç önemli değil	Önemli değil	Belirsiz	Önemli	Çok önemli
1.Pazarı iyi tanımamak	21,1	0	10,5	31,6	36,8
2.Pazar oluşturmak için önemli harcamalarda bulunmak	5,3	0	10,5	47,4	36,8
3.Reklam satış geliştirme vb. tutundurma metotlarının masraflı olması	5,3	0	10,5	31,6	52,6
4.Kalifiye pazarlama elemanına sahip olmamak	10,5	0	5,3	21,1	63,2
5.Dağıtımda karşılaşılan sorunlar	26,3	10,5	10,5	21,1	31,6
6.Pazardaki istikrarsızlık	21,1	5,3	15,8	15,8	42,1

İşletmelerin pazarlama sürecinde karşılaştıkları en büyük sorun reklam masraflarının yüksek olması ve kalifiye pazarlama elemanına sahip olmamalarıdır. Pazarı iyi tanımama ve pazardaki istikrarsızlıklar, işletmelerin pazarlama sürecinde nadiren karşılaştıkları sorunlar olarak ortaya çıkmıştır.

5.3.4 İşletmelerin rekabetçilik durumlarına ait bilgiler

İşletmelerin %68,4'ü Devrek'te ve diğer bölgelerde bulunan diğer bastoncularla beraber Çin'i en büyük rakip olarak görmektedirler. Özellikle yıllık üretim miktarı düşük olan el yapımı baston işletmelerinin tamamına yakını Çin'i, kendileri açısından rakip ve tehdit olarak gördüklerini belirtmişlerdir.

Şekil 4: İşletmelerin ürettiği ürünlerdeki rekabet edebilirliğini etkileyen faktörlerin yüzdesel gösterimi



Baston üreten işletmelerin rekabet edebilirliğini kısıtlayan faktörlerin başında özellikle el bastonunun koleksiyonculara yönelik özel ürün olması gelmektedir. Bu faktörün özellikle Çin'i kendilerine rakip gören baston üreticilerinin tamamında ön plana çıktığı saptanmıştır. Ürün kalitesi, devlet teşvikleri ve maliyetler diğer etkili olan faktörlerdir. Maliyet faktörünün geri sıralarda yer alması, maliyetlerin artmasının veya azalmasının baston üretimine doğrudan olumlu veya olumsuz bir etki yapmayacağı sonucunu ortaya çıkarmaktadır.

5.3.5 İşletmelerin “baston sektörü” hakkındaki düşünceleri

İşletmelerin Devrek Evi hakkında bilgileri olup olmadığı irdelenmiştir. İşletmelerin %63,2'si Devrek Evi hakkında bilgiye sahip iken, %36,8'sinin bir bilgisi olmadığı belirlenmiştir.

İşletmelerin %94,7'si bastoncular çarşısında yer almak isterken, bazı endişelerini de belirtmişlerdir. Bu endişe ve eleştirilerinin başında, çarşının fiziki ve alt yapı olanaklarının yetersiz olması nedeniyle özellikle çarşıya gelen/gelecek turların geri dönmesine neden olduğu yönündedir.

Baston üretiminin hammaddesi olan kızılçık ağacını, yer gösterildiği taktirde üretmek isteyen işletmelerin oranı %79 olarak saptanmıştır. Kızılçık ağacı üretiminde bulunmak istemeyen işletmelerin, yeterli sayıda işçilerinin olmaması veya baston üretim miktarlarının düşük olmasından kaynaklandığı belirlenmiştir.

Önümüzdeki yıllarda işletmelerin, %68,4'ü baston üretimini, %15,8'i mekan sayısını, %31,6'sı işgüçlerini, %42,1'i sermayelerini, %36,8'i teknolojilerini yenileyeceklerini ve %36,8'i de satış yerleri sayılarını artıracaklarını belirtmişlerdir. İşletmelerin üretim ve pazarlama süreçlerindeki kimi faktörlerini artırma isteklilikleri, bastonculuk sektörü için ileriye dönük umut verici nicel veriler olduğu ileri sürülebilir.

6) HAMMADDE ÜRETİMİ İLE İLGİLİ GENEL DURUM

Devrek bastonunun hammaddesi olan kızılçık ağacının yöredeki potansiyeli oldukça yüksektir. Mevcut durumda var olan hammadde potansiyeli, hali hazırda Orman İşletme Müdürlüğü tarafından yürütülen 'Kızılçık Envanter ve Eylem Planı Çalışması' sonucunda netleşecek olmakla birlikte, alınan ön bilgiler, yörede yıllık 10 ton civarında kızılçık ağacı üretim potansiyeli olduğunu göstermektedir. Bu çalışmanın Haziran 2014'te tamamlanması hedeflenmiştir.

Hali hazırda kızılçık ağacı kesimiçoğunlukla yöre köylüleri tarafından gözetimsiz olarak yapılmaktadır. Yapılan görüşmelerde köylünün genel anlamda bilinçli şekilde kesim yapmakta olduğu belirtilmiş olmasına rağmen, bu durum bir yandan envanter takibini zorlaştırması diğer yandan da işlemlerin kayıt alınmasına imkan vermemesi açısından sorun yaratmaktadır.

Zonguldak Valiliği tarafından BAKKA bünyesinde yapılan toplantıda, kızılçık ağacının üretim ve kesiminin yine köylüler tarafından Orman İşletme Müdürlüğü gözetiminde yapılması veyahut bu işin Bastoncular Derneğine ihale edilerek dernek üyesi baston ustalarının ağacı kendilerinin yetiştirip kesmesi şeklinde yapılması tartışılmıştır. Toplantıda ikinci alternatif üzerinde prensip kararı alınmıştır.

Yörenin haricinde, benzer bitki örtüsüne sahip Bartın ve Karabük illerinde var olan kızılçık ağacı potansiyelinin de bu illerde baston üretimi olmamasından ötürü Devrek bastonculuğuna kazandırılması hedeflenmektedir.

7) BASTONCULUĞUN GELİŞİM EKSENİ, ÖNCELİK VE TEDBİRLER

Devrek bastonu, özelliğini hammaddesi ile buna uygulanan sanatsal ve yerel kültür birikiminden almaktadır. Yapılış ve taşıdığı değer nedeniyle, kullanım amaçlı alınabileceği gibi hediye olarak da sunulabilir ve koleksiyonlarda yer alır.

Devrek'te birbirinden güzel örneklerle baston yapımı, özellikli bir meslek durumundadır. Baston yapımı bilgi ve becerinin yanı sıra büyük sabır ister. Günümüzde Devrek'te bastonculuk, yapım geleneği sürmekte ve birbirinden güzel örneklerle, özel ve gözde bir meslek özelliğini sürdürmektedir. Devrek'li ustaların el emeği ile oluşturduğu bastonlar onların göz nurunu, zevkini simgelediği gibi sanat ile zanaatı da bir arada gözler önüne serer. Yapımcıları tarafından, Karabük İli'nin Yenice İlçesi ile Bolu İli Mengen İlçesi arasındaki 70 km'lik bir orman sınırında yetişen kızılçık ağacının, Devrek bastonu yapımına uygun olduğunu belirtilmektedir.

Öncelikle esnek bir ağaç olan kızılçık ağacı kesilir, Aralık ve Şubat aylarında suyu çekilen kızılçığın dalları ayıklanır ve elde edilen parçalar bir yıl bekletilir.

Ekmek fırınlarında eğrilikleri düzeltilen dallar tornadan geçirilir ve bastona verilecek şekil belirlenir. Ardından testere ile üzerinde yivler açılır, ege yardımı ile sistire, zımpara işlemleri yapılarak desen ve figürler ortaya çıkarılır. Bu, el ile yapılan üretim şekli olup, üretim sayısı da üzerindeki desen/desenlere göre belirlenmektedir. Günde 2 taneden 10günde 1 taneye kadar üretim sayısı değişmektedir. Ancak seri ve sayı olarak daha fazla üretim talep edildiğinde, makine ile çalışma daha fazla olmaktadır. Bu şekilde desenler de makine tarafından yapılmakta olup, temizleme ve boya, cila, vernik gibi işlemler el ile yapılmaktadır.



Bastonun hammaddesi Kızılçık sopası



Bastoncular Çarşısındaki üretim atölyelerinden görüntüler

Devrek bastonunun gövdesi kızılçık, sapı ise ceviz ağacından yapılır. Biçim olarak, bir ağaca helezon biçiminde dolanmış, başları sap kısmına doğru olan iki yilandır. Sapı, klasik yarım yuvarlak biçimdeki baston sapıdır. Ayrıca “yılan, atmaca, ördek, atbaşı, keçi ayağı” gibi saplar da yapılır. Devrek bastonunun boyası kezzapla, desen ve motifleri çini mürekkebi ve dağlama yöntemi ile işlenir. Bazı baston ustaları, sipariş üzerine gümüş ve sedef gibi kıymetli taşlar işleyerek çok özel ve değerli bastonlar da yaparlar.

Devrek bastonu 3 kısımdan oluşur;

1. Sap: Ceviz, dış budak, gürgen, mağun, cimşir, kayın, dut gibi sert ağaçların yanı sıra gümüş, pirinç gibi metal, manda boynuzu gibi kemik saplar da kullanılır. Bu ağaçların önemli bir miktarı yöre ormanlarından temin edilebilmektedir.
2. Gövde: Devrek Bastonunun ana ham maddesi yöre ormanlarında yetişen kızılçık ağacıdır. Kızılçık ağacı işlenebilirliği, sağlamlığı, sertliği ile oyma yapmaya, eğilmeye ve her türlü oyma işlemi için de uygundur.
3. Uç (yere basan korumalık): Genelde manda boynuzundan takılır. Ama son yıllarda ustalarının işlerini bırakmasına bağlı olarak da boynuz ucu yeteri kadar ve kaliteli gelmediğinden, kullanılması rahat sert plastikler de kullanılmaktadır. Manda boynuzu fiyat olarak da diğerlerine göre daha pahalı olmaktadır.

7.1 Baston satış

Devrek içinde net sayı bilinmemekle birlikte, takriben 15.000 – 16.000 civarında baston üretilmekte ve satılmaktadır. Üretim ağırlıklı olarak birkaç büyük üreticinin ve kooperatifin arasında bölünmektedir. Bunun haricinde kendi işyerinde satan küçük boy işletmeler ile evinde üretim yapan kadın ve emeklilerin ürettiği ürünler de bulunmaktadır.

İlçenin değişik yerlerindeki üretim ve satış merkezlerinin yanında (bunlar genellikle eski bastonculardır ve ağırlıklı olarak el yapımı ürünler satmaktadırlar) 1995 yılında açılan “Bastoncular Çarşısı” içindeki değişik dükkanlarda da ziyaretçiler için değişik bastonlar bulunmaktadır.



Bastoncular Çarşısından görüntüler

Devrek'te şu anda değişik yerlere kayıtlı 60 civarında baston üreticisi, baston satıcısı bulunmaktadır. Ancak açılan kurslar, kişisel yetiştirmeler ile bölgede başka şekillerde baston üretim ve satışı da gerçekleşmektedir. Evlerinde üretip, dışarıya satan ya da kayıtlı satış merkezlerine veren ev kadınları ve emekliler bunun en belirgin örneğidir. İlçede bu şekilde üreticiler de dikkate alınırsa 100 aşkın üretici bulunmaktadır; açılan kurslar ve ev kadınları ile emeklilerin ek gelir sağlama çabaları içinde bu sayının günden güne artacağı düşünülmektedir. Ancak bu üretim ve satışlar baston sektörünün gelişmesine önemli bir katkı sağlayamayacaktır.

Bastoncular çarşısı içinde bulunan işletmeler satışlarının büyük bir çoğunluğunu (%90) çarşığı ziyarete gelenlere yapmaktadır. Kooperatifin de burada olması, çarşının üretim ve satış hacmini artırmaktadır. Kalan %10 da buradan yapılan anlaşmalar doğrultusunda yapılan toptan satışlar olmaktadır. 14 üyesi bulunan Kooperatif, aynı zamanda kendi ürünleri için, “Marka Tescil Belgesi” de almış olup, çeşitli bağlantılar ile yurt içi ve dışına da ürün göndermektedir. Çarşıdan alışveriş yapılabilmesi için Belediye, cadde üzerindeki belli bir bölgeyi tur otobüslerinin park edebilmesi için ayırmıştır. Ancak buraya, dışarıdan gelen özel araçların park edebilmesi mümkün olmamaktadır. Ayrıca çarşı girişindeki tuvaletler gerek girişteki görüntüsü, gerekse de kirli olduğu için olumsuz bir görüntü sergilemekte ve satışları olumsuz yönde etkilemektedir.

Çarşı dışındaki en büyük üretici Işık Bastonculuk’tur. Işık Bastonculuk, hem Devrek’in en eski hem de en büyük baston üreticisidir. Devrek içi satışlarının yanısıra, yurt içi ve dışında çeşitli toptancılar aracılığı da satış yapmaktadır. Özellikle yurt dışında fuarlara da katılım gösteren işletme, ürünlerini buralarda da satışa sunmaktadır. Işık Bastonculuk bünyesinde özel üretimler de yapılmaktadır. Bastoncular Çarşısı dışındaki üretici ve satıcılar ilçe içinde çeşitli yerlerde ikamet etmekte olup, son dönemlerde tur satışlarından yeteri kadar yararlanamamaktadır. Bunun en büyük nedeni otobüslerin bu bölgelere gidememesidir. Işık Bastonculuk en büyük ortağı Tansel Işık aynı zamanda “Devrek Bastonculuğu Yaşatma ve Geliştirme Derneği” başkanlığını da yürütmekte olup, Kooperatif, “Coğrafi İşaret Tescil Belgesi”ne de sahiptir. 60 üzerinde resmi üyesi olan Kooperatif’in aktif üye sayısı 15 civarındadır.



Çelebi Bastonculuk’tan bir vitrin görüntüsü



Çelebi Bastonculuk dıştan görünüm

Devrek’in diğer önemli işletmelerinden “Çelebi Bastonculuk” ise, kurucusu Münteka Çelebi’nin sektöre kattıkları ile sektörün yönlendiricisi durumundadır. Mevcut durumda çocukları ve gelini ile faaliyetlerini sürdürmektedir. Daha çok el yapımı, özel ürünleri ile öne çıkan bu kuruluşun konumu, aynı sokak üzerinde kurulan pazar yeri ile değerini kaybetmektedir.

8) DEĞERLENDİRME VE SONUÇLAR

Mevcut durum verileri incelendiğinde, Devrek bastonunun hakettiği yerde bulunmadığı açıkça görülmektedir. Bastoncularla yapılan görüşmeler analiz edildiğinde, bir görüş üretim yetersizliğinden bahsetmektedir. Ancak üretim satışa bağlı olarak gelişen bir olgudur ve mevcut durumda bilinçli, sistemli bir pazarlama politikası yürütülmediği için satışlar ve buna bağlı olarak da üretim gelişmemektedir.

Pazarlama faaliyetleri için ilk adımda yapılması gereken, tüm ilgili birimlerin ortak bir vizyon ve buna bağlı olarak hedefler doğrultusunda çalışmalarının sağlanmasıdır. Bunun için arama konferansları ve ortak akıl toplantıları yapılmalı, çalışma programı net olarak belirlenmelidir. “Mevcut Durum Analizi” içinde yer alan GZFT (SWOT) analizi maddeleri incelendiğinde güçlü tarafta belirtilen hususlarla zayıflıklar/geliştirilmesi gereken yönlerin üzerine gidilmesi gerekmektedir.⁷

Yapılan çalışmalar ağırlıklı olarak üretimin artırılması üzerine kurulmuştur ancak üretimin artması öncelikle satışların artmasına bağlıdır. Bunun için çalışmalar öncelikle marka bilinirliği üzerine kurulmalıdır. Geniş kitlelere ulaşmak bunun en doğru yoludur. Türkiye’de bulunan benzer büyüklükte ve özellikteki ilçe ve beldeler ve buralarda gerçekleştirilen festival ve şenlikler hakkında medyada çıkan haberler incelenmeli ve buna göre aynı doğrultuda ya da farklı biçimlerde haber çalışmaları yapılmalıdır. Bunlara örnek olarak;

⁷Mevcut Durum Analizi içinde yer alan “Sorunlar – Çözümler” kısmındaki bilgilerden yararlanılabilir.

Beypazarı ve Yöresi Şenlikleri, Çubuk Turşu Festivali, Alaçatı Ot Festivali, Malatya Kayısı Festivali, Safranbolu Festivalleri, vb. verilebilir. Medya ilişkileri yönetimi, yerel medya ile sınırlı kalmamalı, bu örneklerde olduğu gibi ulusal ve hatta uluslararası medyayı da kapsamalıdır.

Ulusal medyada yer alabilmenin yolu ilçeye ve özellikle Baston Festivali'ne yeni bir soluk getirmekten geçecektir; yeni oluşturulan alanın değişik yönleri ile tanıtılması, müzenin varlığı, baston sanatının tarihçesi, ödüllü yarışmalar düzenlenmesi, halkın sevdiği ünlü isimlerin ve kanaat önderlerinin festivale davet edilmesi gibi hususlar bu kapsamda değerlendirilmelidir.

Bunlar haricinde Devrek Bastonunun tarihçesini, yapımını ve özelliklerini anlatan, fotoğraflı, herkesin anlayacağı dilde bir kitap çıkartılması ve bu kitabın da medyada tanıtımının yapılması mümkün olabilecektir. Oluşturulması planlanan Baston Evi içinde yer alan işletmelere ait açıklayıcı bir katalog da bu kitapta yer almalıdır.

Medya ilişkileri yönetiminde bastonun kültürel ve hediyeelik eşya değerinin kamuoyuna doğru şekilde anlatılması gerekmektedir.

Bir önemli nokta da daha önce de belirtildiği gibi tur şirketlerinin, acentelerin turlarının içine Devrek'i/ Devrek'te bir mola koymaları ve gidiş yolunda Devrek'e uğramalarının sağlanması, böylece ziyaretçilerin baston alımlarını burada yapmaları gerçekleştirilmelidir. Bunun için bölgeye tur düzenleyen önemli acenteler ile görüşülmeli, yapılmakta olan değişiklikler, yeni oluşturulacak alan, yeni kurulacak Baston Evi ve yukarıda anlatılan komisyon sistemi tüm detayları ile anlatılmalıdır. Bu görüşmelerin de Baston Evi yönetim birimi tarafından sağlanması ve buna göre acentelerin taleplerinin de karşılanması gerekmektedir. Dönüş yolunda Devrek'e uğrayan turlar içinde de tur rehberlerinin bilgilendirilmesi ve ziyaretçilerin baston alımı için Devrek'e yönlendirilmeleri sağlanmalıdır.

İlçe girişinde bulunan mevcut iki adet baston, bu kadar önemli bir tarihi, el işçiliği ve sanatı olan Devrek bastonculuğunu anlatmakta yetersiz kalmaktadır. Hem basit, hem ilgi çekicilikten ve estetikten uzak bir görünüm sergilemektedir.

Bu iki bastonun yerine, oluşturulması planlanan Devrek Baston Evi ile eş zamanlı olarak yeni bir giriş sembolü yapılmalıdır. Örnek olarak, büyükçe bir kova-saksı içinde rengarenk pek çok ahşap Devrek bastonu verilebilir. Bu bastonların boyanmasında ilçenin ve civar köy ve kasabaların çocukları, sanatçıları yer alabilecek, bu faaliyet ile başlı başına bir haber değeri yaratılabilecektir. İlçe girişinde bu eserle beraber "Baston Diyarı Devrek'e Hoş Geldiniz" gibi bir ibare mutlaka yer almalıdır.

Mevcut durumda ilçede çok sayıda usta üretici ve profesyonelce çalışan baston işletmesi bulunmazken, 2 ayrı birliktelik oluşmuştur. Kooperatif ve Dernek çatısı altında bulunan üreticilerin/işletmelerin acilen tek bir çatı altında birleşmesi ve ortak hareket bilincinin geliştirilmesi gerekmektedir.

