

# 7/24

# GÜNDEM

## FATİH ATLI

"Samsun'da güreşin bambaşka bir yerde olması lazım"

## NAZAN GÜNEYSU

"TÜRK KADINI OLARAK ATATÜRK'E BORCUMUZ VAR"

## DAMLA BEYTEKİN

Samsunspor Basketbol Kulübü'nün genç, başarılı, güzel yöneticisi

## DENİZ ALNITEMİZ

"Türkiye, komedisi iyi ve komik insanlarla dolu bir yer"

## AYHAN KARAMAN

"Her ne iş yaparsanız yapın o +1'inizi bulmalısınız"

## CAN MEMİŞOĞLU

"Prodüksiyona dair her şeye sahibiz"



@724gundemcom



B & C

H O T E L

*Brilliant Coast*

Körfez Mah. 5010. sk. No: 3  
Atakum / SAMSUN

0 (362) 437 16 66 - (0362) 437 16 67



# 7/24

## GÜNDEM

Yıl: 1 Sayı: 3 Ocak 2023

İmtiyaz Sahibi  
Burak ÖKSÜZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü  
Nevin AYDOĞAN

Tasarım Yöneticisi  
Berat SON

Editörler  
Şükrü Berk ASKAR  
Buket DEMİRCİ  
Polat Can ALTUNKILIÇ

Reklam Pazarlama Direktörü  
Binnaz ÖZDİL

Katkıda Bulunanlar  
Av. Erman Necati TEKCAN

Hukuk Danışmanı  
Ezgi SEVİNÇ

Adres  
Cumhuriyet Mahallesi  
Doğuş Caddesi 38. sk. No: 2/8  
Atakum/Samsun  
info@724gundem.com

Baskı  
Uğur Ofset  
19 Mayıs San. Sit. 62. Sk. No: 33  
Tekkeköy / SAMSUN  
ugurofset.com.tr

Baskı Tarihi  
Şubat 2023

Türü  
3 Aylık Yerel Süreli Dergi



**BURAK ÖKSÜZ**

Her yeni sayı, hep aynı heyecan. 7/24 Gündem dergimizin 3. sayısında yine beraberiz. Sizlerden aldığımız olumlu geri dönüşler gösteriyor ki, büyük bir aşkla çıktığımız bu yolda istediklerimizi adım adım gerçekleştiriyoruz.

3. sayısını çıkaran dergimiz artık Samsun'da bir marka haline gelirken, kendi okuyucu kitlesini de oluşturmuş durumda. Kentin tek basılı dergisi olmanın sorumluluğunu seve seve üstlenirken, aldığımız bu olumlu tepkiler ise heyecanımızı ve isteğimizi daha da artırmış durumda. Üstlendiğimiz sorumluluğun bilincindeyiz ve bu doğrultuda hareket etmeyi sürdüreceğiz. Bu doğrultuda dergimizin bu sayısıyla beraber hayata geçirdiğimiz yeni kararları uygulamaya başladık.

7/24 Gündem ekibi olarak kadının sosyal hayattaki önemini ve gücünü, daha da önemlisi cinsiyet eşitliğini vurgulamak adına bundan sonraki her sayımızda Samsun'un 'güçlü' kadınlarına yer vereceğiz. 'Güçlü toplumların mimarı güçlü kadınlardır' düşüncesiyle hareket ederek bu güzel fikri ortaya koyan 7/24 Gündem Genel Yayın Yönetmeni Nevin Aydoğan'a da ayrıca teşekkür ederim.

Samsun'un yerel ve yazılı basında güçlenmesini sağlamak, nabzını tutmak ve gözden kaçanlarının görülmesine vesile olmak amacıyla çıktığımız bu yolda siz değerli okuyucularımızın tüm istek, öneri, şikayet ve katkılarına açığız. Sizlerden aldığımız güçle çalışmaya ve üretmeye devam edeceğiz. Keyifli günlerde buluşmak üzere, hoşçakalın.

# iÇİNDEKİLER



**SAYFA 28**  
**Can MEMİŞOĞLU**



**SAYFA 8**  
**Ayhan KARAMAN**

**12**  
**DENİZ ALNİTEMİZ**  
RÖPORTAJ

**15**  
**CEM-FERDA KAYNAR**  
RÖPORTAJ

**26**  
**NASUH MAHRUKİ**  
RÖPORTAJ

**34**  
**COOL CAMPER**  
RÖPORTAJ

**36**  
**TALİP BALSÜZEN**  
RÖPORTAJ

**40**  
**FATİH ATLI**  
RÖPORTAJ

**43**  
**SER MİMARLIK**  
RÖPORTAJ

**49**  
Uz. Dr. **SERDAR POP**  
RÖPORTAJ



**SAYFA 22**  
**Dr. Tolga ÖNDER**



**SAYFA 54**  
**Nazan GÜNEYSU**



**SAYFA 56**  
**Damla BEYTEKİN**

# PAZAR- LAMA 101

Pazarlama bir bütündür

Pazarlama faaliyetlerinde “Geleneksel bitti, dijitalde var olmazsanız yok olursunuz” gibi çok yanlış ifadelerle karşılaşıyorum, aman bu hataya düşmeyelim. Pazarlama bir bütündür ve geleneksel olmadan dijital, dijital olmadan geleneksel tek başına yeterli olmayacaktır.

## PAZARLAMA NEDİR?

Pazarlama, bir ürün veya hizmetin tüketiciler tarafından talep edilmesini sağlamak için yapılan stratejik bir faaliyettir. Pazarlama, ürünün geliştirilmesi, fiyatlandırılması, tanıtımı ve dağıtımını kapsayan bir süreçtir.

Pazarlama, tüketicilerin ihtiyaçlarını anlamak, ürünün ya da hizmetin farklı özelliklerini vurgulamak ve bu ürün ya da hizmetin doğru hedef kitleye ulaştırılması için gerekli faaliyetleri planlamak ve uygulamakla ilgilidir.

Pazarlama stratejileri, ürün ve hizmetlerin hedef kitleye doğru şekilde tanıtılması ve müşteri ihtiyaçlarına göre uygun fiyatlandırma, dağıtım kanalları ve tanıtım araçlarının seçilmesi gibi konuları içerir. Bu stratejiler, marka bilinirliğini artırarak müşteri bağlılığını artırmaya, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamaya ve satışları artırmaya yöneliktir. Pazarlama, işletmelerin başarısı için önemli bir faktördür. Pazarlama faaliyetleri, işletmelerin müşteri tabanını genişletmelerine, rekabet avantajı elde etmelerine ve kârlarını artırmalarına yardımcı olabilir.



**BURAK ÖKSÜZ**

Dijital 10 Marka ve Strateji Ajansı Kurucusu

## 4P – Product, Price, Place, Promotion

4P, pazarlama karması olarak da bilinen bir pazarlama stratejisi modelidir. Bu model, bir ürünün ya da hizmetin pazarlama stratejisinin dört temel unsuru olan Ürün, Fiyat, Yer ve Tanıtım'ı kapsar.

**1. Ürün (Product):** Ürün, müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanmış herhangi bir şey olabilir. Pazarlama stratejisi için önemli olan, ürünün özellikleri, tasarımı, ambalajı, markası, kalitesi ve faydalarıdır.

**2. Fiyat (Price):** Fiyat, ürün veya hizmetin satış fiyatıdır. Fiyatlandırma stratejisi, maliyetler, rekabet, talep, müşteri algısı ve ürünün değeri gibi faktörlere dayanır.

**3. Yer (Place):** Yer, ürünün satış yeridir. Ürünlerin dağıtım kanalları, satış noktaları, depolama, lojistik ve satış sonrası hizmetler gibi unsurları kapsar.

**4. Tanıtım (Promotion):** Tanıtım, ürünün hedef kitesine tanıtımını yapmak için kullanılan pazarlama araçlarıdır. Reklam, satış promosyonları, halkla ilişkiler, kişisel satış ve doğrudan pazarlama gibi teknikler, ürün tanıtımı için kullanılabilir.

4P modeli, bir ürünün başarılı bir şekilde pazarlanmasını sağlamak için bu dört unsuru bir arada kullanmayı amaçlar. Bu model, pazarlama stratejisi tasarlarken, her bir unsuru ayrıntılı bir şekilde analiz etmek ve optimize etmek için kullanılabilir.

## GELENEKSEL PAZARLAMA

Geleneksel pazarlama, reklam, satış promosyonları, doğrudan posta, broşürler, dergiler, gazeteler, radyo, televizyon, açık hava reklamları, etkinlik sponsorluğu ve diğer geleneksel pazarlama araçlarını kullanarak ürünlerin ve hizmetlerin tanıtımı ve satışını yapmak için kullanılan pazarlama stratejilerini kapsar.

Geleneksel pazarlama, dijital pazarlamadan önce kullanılan tek pazarlama yöntemiydi.

Geleneksel pazarlama, birçok farklı formatta olabilir. Örneğin, radyo ve televizyon reklamları, marka bilinirliğini artırmak, tüketicilere ürün hakkında bilgi vermek ve müşteri tabanını genişletmek için kullanılır. Gazete ve dergi reklamları, belirli bir hedef kitleye ulaşmak için kullanılabilir.

Doğrudan posta pazarlaması, pazarlama mesajlarını hedeflenen müşterilere doğrudan göndererek özelleştirilmiş bir pazarlama stratejisi yürütmek için kullanılır.

Geleneksel pazarlama, doğrudan hedef kitleye ulaşmayı sağlayan etkili bir yöntemdir. Ancak, geleneksel pazarlama, dijital pazarlama yöntemlerine kıyasla maliyetli olabilir ve etkinliği ölçmek için daha az ölçülebilir veriler sağlayabilir.

Geleneksel pazarlama ve dijital pazarlama stratejileri, birlikte kullanılarak, müşteri tabanını genişletmek, marka bilinirliğini artırmak ve satışları artırmak için çok yönlü bir pazarlama yaklaşımı oluşturabilir.



## DIJİTAL PAZARLAMA

Dijital pazarlama, internet ve dijital kanallar kullanılarak ürün ve hizmetlerin tanıtımı, satışı ve pazarlanması için kullanılan bir pazarlama yöntemidir. Geleneksel pazarlama yöntemlerinden farklı olarak, dijital pazarlama, dijital kanallar ve araçlar kullanarak potansiyel müşterilere ulaşır ve onlarla etkileşimde bulunur. Dijital pazarlama, birçok farklı taktik ve stratejiden oluşabilir, örneğin:

**1. Arama motoru optimizasyonu (SEO):** Web sitelerinin arama motorlarında daha yüksek sıralarda yer alması için yapılan teknik ve içeriksel çalışmalar.

**2. Arama motoru reklamcılığı (SEM):** Google, Bing ve Yahoo gibi arama motorlarına reklam vererek hedeflenen anahtar kelimelerde üst sıralarda yer alma.

**3. Sosyal medya pazarlaması:** Facebook, Instagram, Twitter ve LinkedIn gibi sosyal medya platformlarını kullanarak marka bilinirliği ve müşteri etkileşimi sağlama.

**4. E-posta pazarlaması:** Potansiyel müşterilere e-posta yoluyla pazarlama mesajları göndererek ürün ve hizmetler hakkında bilgilendirme yapma.

**5. İçerik pazarlaması:** Blog yazıları, infografikler, videolar ve diğer içeriklerin üretilmesi ve paylaşılması yoluyla potansiyel müşterilerin ilgisini çekme.

Dijital pazarlama stratejileri, potansiyel müşterilerin ihtiyaçlarına ve tercihlerine göre tasarlanmalıdır. Dijital pazarlama, özellikle internet kullanımının yaygın olduğu günümüzde önemli bir pazarlama yöntemi haline gelmiştir ve birçok işletme için başarılı bir şekilde uygulanmaktadır.



**Sektöründe lider pek çok markayla çalışan, müşterilerine ömür boyu destek garantisıyla hizmet veren, TEDx konuşmacısı, eğitimleri ve kitapları aracılığıyla bilgisini paylaştan Site Destek Ajansı'nın kurucusu SEO (Search Engine Optimization) alanında bir marka haline gelen Ayhan Karaman, çarpıcı başarı hikayesini bizimle paylaştı.**



# AYHAN KARAMAN

## **Öncelikle sizi tanımak isteriz, hikaye nasıl başladı?**

1985 Samsun doğumluyum. Evliyim 2 tane kız çocuğum var. Samsun'da doğduğum ve her şeyimi Samsun'da kazandığım için burayı terk etmeyi hiçbir zaman düşünmedim. Ticaret Meslek Lisesi'ni bitirdikten sonra ailem herkesi etkileyen o 1999 krizinde finansal sorunlar yaşamaya başladı. Babam işini, her şeyini kaybetti. Dershanede üniversite sınavına hazırlanırken bir anda askere gitmek zorunda kaldım. Askerden sonra bir cep telefonu mağazasında işe girdim. İlk 6 ay boyunca satış yapamadım ve bir gün patronum 'Ayhan olmuyor' dedi. O gün, artık bir şeyler yapmak zorunda olduğumu anladım ve ilk cep telefonumu satmayı başardım. Hatta o gün 4 tane telefon satarak patronumun gözüne de girmiştim.

Bir bilgisayar hayalim vardı. Yaşıtlarım bilgisayarı eline 1995-96 yılında almışken ben 2006 yılında almıştım. 2006 yılında çalıştığım yere özel bir bankadan geldiler, kredi kartı verdiler bana 750 TL limitli hiç unutmam. Ailemin temel ihtiyaçlarını gidermek yerine bilgisayar almıştım. Bilgisayar benden önce eve gitmiş kurulmuş.

Evde odama geçerken babamın anneme 'Ayhan nasıl böyle bir şey yapabilir, temel ihtiyaçlar dururken nasıl bilgisayar alır' dediğini duydum ve içimden "Baba bu bizim hayatımızı değiştirecek teknolojik bir makine" dedim. Bilgisayarımın başına geçtim ve hayatımızı değiştirmek için bir arayışa girdim. Bu arayış arama motoru optimizasyonu ile sonuçlandı.

Birçok meslek çıktı karşıma araştırırken ama ben bunu tercih ettim. Sonra bir form sitesiyle tanıştım "R10.net". Bu form sitesine üye olup insanların neler yaptığını analiz ettim ve bunu ben de yapabilirim dedim. Ama yapmam yeterli değildi artı bir de eklemeliydim. O zamanlar çok popüler olan bir dizin sitesinin açığını buldum. Normalde o dizin sitesine bir siteyi eklemek 9 dolarken ben ücretsiz ekleyebiliyordum.

Paketimi 9 dolara satılığa çıkardım 9 dolarlık dizin sitesini ücretsiz olarak eklediğimi söyledim. İnsanlar da 9 dolara benden hizmet alıyor ve o dizin sitesinin yanında benim ekstra hizmetlerimden de faydalanıyorlardı. İşte ben o gün hayatımı değiştirmeye başladım.



Forum sitesiyle sürekli ilerleyemeyeceğimin de farkındaydım tabii. Tanıştığım bir abi backlink sitesi kurmamı söyledi. Siteyi kurup yayına aldım, arama motoru optimizasyonu bildiğimden dolayı siteyi kısa sürede istediğim noktaya getirdim.

Site oyunu kurallarına göre oynamadığı için Google bir darbe vurdu bana. O gün dedim ki artık oyunu kurallarına göre oynayacaksın Ayhan. Google'ın isteğine göre web sayfamı optimize etmeye başladıktan 3 ay sonrasında tekrar eski sıralamama döndüm. Backlink satışı bana istediğim finansal özgürlüğü sağlamıyordu. Daha sonra ayhankaraman.com sitesinde yüksek kaliteli içerikler üretmeye odaklandım.

Bir gün kendimi SEO kelimesinde 3. sayfada gördüm. Ajansa gelip ekibe, "Arkadaşlar ben 3. sayfadayım, bugün 8 içerik daha yayına alıp bu içerikleri sosyal medyada paylaşarak destekleyelim bu desteğin sayesinde bi çıkış yakalayabiliriz" dedim. Ekip bir saat arayla sosyal medyada paylaşıyordu. Baktık ki 24 saat içerisinde SEO kelimesinde zirvedeyiz.

Sonrasında hayata ve sektöre başladığım yerde r10.net'te bir konu açıldı SEO'un zirvesi değişti başlığıyla. Bu konu aslında benim hayatımı değiştirdi. Tam 300 kişi yorum yazdı ve o esnada ayhankaraman.com sitem saldırı almaya başladı. SEO'nun zirvesi değişti denilen konuda aslında insanlarla bir bağ kurmaya başlamıştım.

İnsanlar hep SEO kelimesinde büyük markaları görürken ilk defa kişisel bir marka gördü. Konuda şunlar yazıyordu "bizden birisi geldi ilk sayfaya hadi bunu destekleyelim. Bir baktım saldırıdan dolayı ilk sayfadan kayboldum. Aktif olarak kullandığım facebook sayfasında şu yazıyı yazdım: **"Ben hiçbir zaman SEO kelimesinde ilk sayfa için çalışmış bir uzman olmadım evet hayalini kurdum ama bunun için çalışmadım. Google yazmış olduğum içeriklere istinaden beni ödüllendirdi. Bugün almış olduğum saldırı yüzünden bu sayfadan yok oldum. Bu yazı, tarihe geçsin sadece bir hafta sonra bir daha hiç gitmemek üzere buraya geri geleceğim"** dedim. 4 gün sonra geri geldim ve hala buradayım.

### **Site Destek ne zaman ve nasıl kuruldu, hangi hizmetleri vermektensiniz?**

Aslında daha önce temellerini attığım ajansımı resmi olarak 1 Kasım 2018 tarihinde kurduk. Kamil Keleş ile şirketimizin temellerini atıp ekibimizi yavaş yavaş oluşturduk. Sırayla değerli isimler ekibe dahil olmaya ve ekip büyümeye başlıyordu. Bir gün büyümeyelim arkadaşlar böyle kalalım dediğimi hatırlıyorum. Durum benim dediğim gibi olmadı tabii. Büyüdük büyümek zorundaydık. 1 ay sonra baktık ki 17 kişi 60 m2'lik bir alanda çalışıyoruz. Samsun'un en güzel yerinde bir ofis tuttuk ve şu an burada 22 kişilik bir ekibiz. Şu anda 60 tane aktif müşterimiz var.

80 müşteriye kadar hizmet verecek potansiyele sahip olmamıza rağmen biz bu rakamı 60' da bırakıyoruz. Çünkü yeni müşteriye verilecek zamanı, var olan müşterilerimize daha kaliteli hizmet sunmak için harcıyoruz. Web tasarımı, SEO, SEM, video içerik, montaj, seslendirme, televizyon reklamları stratejisi, dijital stratejiler, sosyal medya stratejisi, grafik tasarım hizmeti, mobil uygulama, youtube pazarlaması hizmetlerini sağlıyoruz. Aynı zamanda ajansımız bir eğitim kurumu. Bu konuların hepsiyle alakalı eğitimlerimiz de mevcut.

### **Peki profesyonel anlamda eğitim vermeye nasıl karar verdiniz?**

İnsanlar finansal özgürlük arayışı içerisinde ve SEO öğrenmek istiyorlar. Ben de internetten yabancı kaynakları araştırıp Google'ın mantığını çözmeye çalışarak, ilk sayfada kim varsa sayfa yapılarına, türlerine ve içeriklerine, bağlantı kaynaklarına bakarak öğrendim bu işi. Teknoloji çağında olduğumuz için isteyen herkes yapabilir aslında. 200 kişilik ücretsiz eğitim planladım. Hepsi de olumlu geri bildirimde bulundu. Eğitim almak isteyen sayısı arttıkça bunu profesyonel olarak yapmam gerekiyor dedim. Benim eğitimlerimin tercih edilmesinin bir sebebi vardı elbet. Ömür boyu destek imkanı sunuyorum. Benden yıllar önce eğitim alan bir kişi bir telefon kadar yakın olduğunu biliyor bana.

32 yaşına kadar bırakın topluluk karşısında konuşmayı, birebir ilişkilerim yoktu. 33 yaşında 90 kişiye sunum yapar konuma geldim. Bu, aslında güç ve tecrübeyle alakalı bir durum. Bir işi ne kadar iyi biliyorsanız o kadar iyi konuşabilirsiniz.

### **Kitaplarınız oldukça farklı bir formatta, bundan bahseder misiniz?**

Kitaplarımı ömür boyu güncellenen ve güncellendiğinde ücret alınmayan bir formatta çıkarttık. Kitap evinize kadar ücretsiz geliyor. Her baskıda içerik, kağıt kalitesi, kapak bir öncekinden daha yüksek kalite olarak geliyor. Kitapla anlam kazanan videoların olduğu panele de ömür boyu yetki alıyorsunuz. 3. baskıda QR kodlarla yönlendiriliyorsunuz. 4. baskıda farklı bir teknolojiyi kullanıp telefonunuzun ekranına okutup bana 45. sayfayı Ayhan Karaman okusun diyebiliyorsunuz mesela. Bunların hiçbirini yapan bir kitap olmadığı için fark yarattı. Bu röportajı okuyacak olanlara vermek istediğim mesaj; **"Her ne iş yaparlarsa yapsınlar o artı biri bulmak zorundalar"**

Bugün Trendyol'u taklit ederlerse Trendyol ağacının gölgesine bir fidan dikmiş olurlar. O fidan da o ağacı besler sadece. Ben fidanımı aldım başkalarının ağacının gölgesinin altına değil bambaşka bir yere konumlandırımdım, onu suladım ve onun güneş almasını sağladım. İşte bütün markalarda yaptığım o.

### Dijital pazarlamayı futbolla anlatıyorsunuz...

İnsanların aklında iz bırakmak istiyorum. Klasik olarak anlatsam iz bırakamayacağımı biliyorum. O yüzden futbol takımı taktiği ile özdeşleştirip anlatıyorum. Kalede finans var para olmadan ticaret yapamayız. Savunma hattı lazım çünkü bu kaleci çok fazla golyorum küstüm oynamıyorum deyip geri çekilebilir. Finansal kaynağı temin eden kişi de o kaynağı geri çekebilir. Hızlı, temiz kodlanmış, mimari yapı ve kullanıcı deneyimi açısından düzgün kurgulanmış bir web sitesine ihtiyaç var.

Orta sahaya geçiyoruz göbekte içerik var. Çeşitli kaynaklara insanların girme sebebi içerik. Bu içerikler ne kadar tüketilebilir içerik buna dikkat ediyor Google. Sosyal Medya; orta sahadaki futbolcunun yanındaki oyuncu. Duygusal bağ kurulması gerekir. Atağa geçiyoruz, Google reklamları, sosyal medya reklamları, ileri hattaki oyuncuya top taşıyacak oyuncular.

Yeniden pazarlama, örneğin Trendyol'da bir ürün bakıp çıkıyorsunuz ama her yerde karşınıza geliyor o ürün. Tüm bunlar SEO'yu besleyen konulardır. SEO dediğimiz oyuncunun arkasındaki oyuncular iyi olursa, bu takımın iyi bir teknik direktörü olursa yani bir dijital danışmanı, bu takım şampiyonlar liginde oynar. Marka, ben sadece SEO yapacağım derse kaybeder. SEO da Google reklamları da tek başına ele alınamaz. Bu bütünsel bir iş. Sahada rakip 11 kişiye sen 1 kişiyle maçı kazanamazsın.

### Başarı basamaklarını tırmanırken finansal anlamda size destek olan birisi oldu mu peki?

Birisi vardı evet. O kişiyle tanışmamı anlatayım kısaca size. Bir gün havalimanında Facebook'tan **"Merhaba Ayhan Hocam seninle çalışmak istiyorum"** diye bir mesaj geldi. Baktım ki zaten 6 aydır yazıştığım ve sürekli reddettiğim birinden geliyor mesaj. O sırada havalimanındayım ve geç kalmak üzereyim uçağıma.

Belirtiyorum durumumu ancak beni bir şekilde ikna etmeye çalışıyor. Havalimanında bir yere oturmamı, beklememi, gerekirse özel uçak yollayacağını söyledi ve iban atmamı istedi. Dediğini yaptım. Hesabıma gelen para şaşırtıcı bir miktardı. Kendinden emin bir şekilde "Biz seninle çalışacağız ve ben seni sonunda ikna edeceğim" diyordu.

Oturdum havalimanında bir yere o da kendini anlatmaya başladı. "Ben Tayland'da yaşayan bir iş adamıyım. Türk'üm. Bir şirketim var ve SEO hizmeti almak istiyorum. Ancak bunu senin yapmanı istiyorum. Sadece her ayın son günü 5 dk bana telefonda rapor vermeni istiyorum. Sokakta gezerken senle çalıştığının güvencesiyle rahat etmek istiyorum" dedi. Güven verdi bana isteklerini net bir şekilde aktarması. 'Peki çalışalım o zaman' deyip 2 katı rakam söyledim.



Anlaşma bile yapmadan bir yıllık ödemeyi hemen hesabıma attı. İlk defa böyle biriyle karşılaşmıştım. Bana ben senin başarılı olmanı isteyen bir dostum demişti ve öyle de oldu. Sonrasında işini layığıyla yaptım ve projeyi tamamladım. Bir gün eski ajansın önünde otururken lüks bir spor araba geldi. İçinden uzun boylu bir adam çıktı. Bana doğru gülümseyerek geldi ve 'Ayhan Karaman' dedi. 'Evet benim' dedim. **'Ben İlkay, Tayland'dan'** dedi.

İlk defa o gün karşı karşıya geldik. Evren yine en doğru zamanda karşılaştırdı bizi. O dönem İstanbul'da bir eğitim kurumu kurmak istiyordum ve bir ortağa ihtiyacım vardı. Kendisine ortaklık teklif ettim, o ise bana ne kadar paraya ihtiyacım olduğunu sordu. Ertesi gün gerekli para hesabımdaydı.

İşte bugün Site Destek'in, ayhankaraman.com web sitesinin, Dopinggo'nun, SEO kitabının ve bugün Türkiye'nin her yerinden gelen davetlere koşulsuz katılmamı sağlayan, bunu finansa eden kişi İlker Bey'di. Kimin hayatımızı nasıl değiştireceğini bilemeyiz. Karşımıza çıkan fırsatları değerlendirmeliyiz mutlaka.

### **E-ticaret'te başarılı olmak isteyen biri öncelikle neler yapmalı?**

Dünya'nın, değişiminin nereye evrileceğini öngörmeli, insanların beklentilerini anlamalı, rakiplerin eksikliklerini iyi analiz etmeli. Markasına ve kendisine inanıp harekete geçmeli. Özetle pazarlama ile alakalı 'Artı birini bulmalı.'

### **Kariyerinizdeki bir sonraki basamak ne olacak?**

Günde 18 saat çalışan bir insanım. Ama artık çocuklarımın bu dönemlerine daha çok şahit olmak istediğimi fark ettim. 'Ayhan kızlarının bu cıvıl cıvıl dönemlerini bir daha görmeyeceksin, büyüyecekler diyorum' kendi kendime. Bunun için ailemle yaşayabileceğim küçük bir çiftlik yapmak istiyorum. Annem, babam, eşim, çocuklarım ve kardeşimin olduğu küçük bir Karaman Çiftliği... Çocuklarım bahçesinde oyun oynasınlar ben eğitimlerimi vereyim istiyorum artık.

İlk defa buradan açıklıyorum. Ben hisselerimi benimle aynı yolu yürüten insanlara karşılıksız olarak verdim. Kendime sadece %1 hisse bırakıp, sadece yönetim kurulu toplantılarına katılıp, şirketi daha ileriye nasıl getirebilirizi planlamak istiyorum.

İlerde sadece eğitmen olarak devam etmek istiyorum. Çünkü ben bu işi aşkla yapıyorum. Tamamen finansal özgürlüğe kavuştuğumda ise eğitim satışı sonlandırıp ömür boyu destek tarafına ağırlık vermeyi düşünüyorum. Hatta kızlarımın da benim gibi eğitmen olmalarını ve ömür boyu desteği devam ettirmelerini çok isterim.

### **Bu hedefleri gerçekleştirmek istediğiniz şehir olarak Samsun'u seçtiniz...**

Bu iş sadece İstanbul, İzmir, Ankara'da olacak diye bir şey yok. 30 yıl hedef koydum önüme Samsun'un teknoloji şehri olmasını çok istiyorum. Hayalimi ben gerçekleştiremezsem kızlarım gerçekleştirir inşallah. OMÜ'de e-ticaret bölümleri açılabilir mesela. Ben bu mesajı yıllardır veriyorum aslında.

Samsunlu genç arkadaşlarım dijital dünyada nasıl finansal fayda sağlayabilir ve Samsun'dan nasıl dijital ihracaat yapabiliriz bunun peşindeyim.

### **Okuyucularımıza SEO konusunda bir tüyo verir misiniz?**

İnsanlar önce gazete, sonra televizyondaydılar. Şu an ise Google'da YouTube'talar. Kısacası insanlar, hangi mecradaysa SEO ile ilgilenenler o mecrayı bulup ona göre hareket etmeli. İşte futbol takımı taktiği bu yüzden var. Son olarak bu işi düşünenler mutkale Apple'ın çağrı merkezi deneyimini yaşasınlar. Dünya'nın en muhteşem müşteri ilişkileri hizmeti olan marka Apple'dır. Bugün Apple'ın cep telefonu yazıldığında ilk sırada çıkmak gibi bir gayesi olabilir mi?

İşte Ayhan Karaman'ın da aslında yapmak istediği bu. Türkiye'de SEO yazıldığı zaman ilk sırada çıkan değil, ilk akla gelen olmak istiyorum. Tıpkı kola denildiği zaman Coca Cola'nın, banka denildiğinde Garanti'nin, margarin denildiği zaman Sana'nın, peçetede Selpak'ın, cep telefonunda da Apple'ın akla gelmesi gibi. Ben "Apple" olmak istiyorum.

*"Her ne iş yaparsanız yapın  
0 +1'inizi bulmalısınız"*



# DENİZ ALNI- TEMİZ

**Samsun'da stand-up gösterilerine ev sahipliği yapan Cool Chicken's'ta sahne alan Deniz Alnitemiz ile gösterisi öncesi biraraya geldik .**

## **Sizi tanıyabilir miyiz?**

Cedit'te doğdum. Ancak Samsun'da sadece ilk doğduğumda 1 ay yaşadık. Samsun'a gidip geldik daha çok. Anne babamın öğretmen olması nedeniyle birçok şehir gezdikten sonra İstanbul'a yerleştik. 5-6 yaşından itibaren hep İstanbul'daydım. Dedemler hayattayken sürekli olarak gidip gelirdik. Anne tarafımın Karadenizli olması nedeniyle burayla bir bağ hissediyorum.

En son gelişimle bunun arasında 30 seneye yakın bir süre var. Bambaşka bir Samsun'la karşılaştım. Sürekli olarak eski haliyle, yenisini kafamda karşılaştırıp, durdum.

## **Komik bir çocuk muydunuz?**

Öyleydim. Sosyal bir çocuk değildim ancak. İlkokulda çok sosyaldim. Ailem beden, resim ve müzik gibi dersleri çift ders yapan Abdullah Timur Ülker öğretmeni buldu. O bizi çok teşvik ediyordu. Anadolu lisesini kazandıktan sonra daha içine kapanık biri oldum. Bu durum belki de insanın gözlem yeteneğini artırıyor.

O yaşlarda peltekliliğim vardı, insan önünde konuşmak konusunda endişelerim vardı. Sonra 30'lu yaşlarda Kaan Sezyum'la Sevginin Gücü programına katıldım. Kendimi dinleye dinleye peltekliliğimi çözdüm. Çözemesem belki de sahneye çıkamazdım.

## **Çocukken hayaliniz neydi?**

Sanatla ilgilenirim diye düşünüyordum. Resimde yetenekliydim. Müziğe ilgim vardı. Yarı zamanlı konservatuar okudum. Lise sonda yurt dışında müzik okumanın kıyısından döndüm. Sonra oradan mezun olunca yapılacak şeyin benim kafamdaki sanata denk gelmediğini anladım.

Güzel sanatlarda grafik tasarım okudum. Orası reklamcılığa kayan bir bölüm. Öyle bir kariyer

planı yapmadan kendimi reklamcılık yaparken buldum. 10 yıla yakın süre bu işi yaptım. Axxess kızı, Lassa logosu gibi birçok reklama imza attım. Ancak tam olarak yapmak istediğim bir iş değildi. Bir reklam çekimi sırasında yönetmen Ozan Açıktan benim bir hikayemi beğendi. Benim yazmam koşuluyla filmin yayın haklarını aldı. Bu benim bir sonraki kariyerime geçişimin başlangıcı oldu.

Film çekilmedi ancak o ekiple iki senaryo çalıştım. Benim için çok güzel bir eğitim oldu. Sonra bu işin de reklamcılığa benzer yönleri olduğunu farkettim. Sonrasında başarısı da başarısızlığı da bana ait bir şeyler yapmak istedim. Asıl aşkım hep baş ucumdaymış gibi bir şey oldu. Stand up yapmaya başladım. 12 sene oldu.

Kendi amfi ve mikrofonumla internet kafelerde çıkıyordum. Şimdi çok güzel bir kültür yükseliyor. Bunun bu kadar içinde olmanın avantajını yaşıyorum. Stand up'ın şimdiye kadar yükselmemesini saçma buluyordum.

Türkiye, komedisi iyi ve komik insanlarla dolu bir yer. Komediye ihtiyaç da var. Bunun bir parçası olmaktan da çok mutluyum.

## **O karar anını merak ediyorum...**

Bir kriz anıydı. Senaryo yazarlığı, reklamcılığı yarım yarım yaptığım bir dönem vardı. İlk hedefim ölmeden stand up yapmayı denemektir. İlk yaptığım şovdan sonra sahneden inince artık başka bir şey yapamayacağı düşündüm.

Bana o 20 dakikada öyle hisler yaşattı ki, ne yaparsam bu hissi yaşatmalı dedim. Galata'da bir internet kafeydi. Kötü geçse yapabilir miydim bilmiyorum. Sonrasında kötü geçen şovlar da oldu, bunlar insanı geliştiren şeyler.

### **Sahnede tedirgin oluyor musunuz?**

Hiç tedirgin olmadım, sahne bana hiç korkunç gelmedi. Mesleğimi bulmuş olmanın rahatlığı vardı belki de. Seyirci gülmeyince benim komikliğim kaybolmuş olmuyor, o akşam güldürememiş oluyorum sadece.

### **En önemli kaynağınız nedir, nelerden besleniyorsunuz?**

Bir kısmı gözlem. Gündemi çok takip etmemeye çalışıyorum, oraya yaslanmak istemiyorum. Hızlı eskijen değil eskimeyecek şeyler bulmaya çalışıyorum. Gözlem tabii ki bu işlerin hepsinde var.

Hiç komik olmayan bir insan sadece gözlem yaparak başarılı bir komedyen olabilir mi bilmiyorum. Ben hayatı komik buluyorum.

### **Hayalleriniz desem...**

Programlar, podcastler, şovlar devam ediyor. Ayak işleri dizisine senaryo yazarı olarak dahil oldum. Yazdığım birkaç senaryo var, onların çekilmesini bekliyorum. Devam edebilmeyi istiyorum. En önemli kriter güncelliği kaybetmemek, o dili yakalamak. Esprilerim 5 sene sonra hiç eskimemiş olursa harika olur. Pandemiden önce Amerika ve Avrupa'da bir turne planı vardı, sekteye uğradı. Amerika'da İngilizce stand up yapabilmek hayalim diyebilirim. Hikayeler yazıyorum, belki bir noktada kitaba dönüşebilir. Aktif olarak yazan birisiyim.

Elim paslanmasın diye kendi kendime her gün müzik yapıyorum. Oturup bir albüm çıkarmam ama, kız arkadaşım müzisyen. Klasik müzik yapıyor. Belki bir gün birlikte bir şeyler yapabiliriz. Senaryosunu yazdığım bir filmin müziklerini yapmak isterim.

### **Bu noktaya gelirken bir kırılma anınız oldu mu?**

Komediye başladığımın 4. yada 5. senesiydi. Hala bir yandan freelance iş yapıyordum. Bir gün dedim ki; sadece bu işten para kazanmaya çalışayım ki bu benim işim olsun. O zaman gelen birçok işi reddettim, maddi anlamda çok zordu. Ancak o ısrar şu anın kolaylaşmasını sağladı.



### **Cem Yılmaz, Yılmaz Erdoğan gibi isimler sizce Türkiye’de komedinin önünü açtı mı?**

Ben öyle düşünmüyorum. Onlar bir kapı açıp bence hemen kapayıp arkasına yaslandılar. Onları tek kişilik bir hikayeydi. Onların yaptığı insanların komediyle tanışmasına vesile olmak olabilir.

Şimdiki komedyenler paylaşımcıyız. Benim tüm şovlarım da açılış komedyenleri oluyor. Çok sayıda komedyen bu şekilde sahneye çıktı ve şimdi komedi yapıyor onlar da. Ama Cem Yılmaz veya Yılmaz Erdoğan’ın hiç açılış komedyeni olmadı.

### **Siz nelere gülüyorsunuz?**

Türk komedyenleri genel olarak iyi bence. Yabancılardan sevdiğim insanlar genelde rahmetli oldu. İdolüm diyebileceğim Norm MacDonald var. İki sene önce hayatını kaybetti. Patrice O’Neal aynı şekilde. Komediyle uğraşan herkesi takdir ediyorum. Kolay bir şey değil. Ailesini, mahallesini karşısına almak zorunda kalan komedyenler de cesaret veriyor.

### **Neler yapmaktan hoşlanırsınız?**

Yürümeyi severim. Spor yaparım. Mutfağa girerim, aşçı olarak da çalışmışım. Çok ilgi alanım var. Dönem dönem birine sarıyorum, sürekli değişiyor. Vosvosum var, onunla uğraşıyorum. YouTube çok kullanıyorum. Senaryo yazarken araştırma yapmam gerekiyor. Ayak işleri’ndeki bir kovalamaca sahnesi için oturup çok sayıda kovalamaca sahnesi izledim mesela. Yazdığım şeyle ilgili derinlemesine araştırma yapmayı seviyorum.

### **Ne tür filmleri seversiniz?**

Bilim kurgu ve eski filmleri daha çok seviyorum. 1950’lerden 2000’lere kadar diyebiliriz. Bir filmin çekimini beğenince yönetmenin diğer işlerine de bakıyorum. Hitchcock, Scorsese, Ridley Scott. Kubrick döne döne izlediğim yönetmenlerden. Amerikan yönetmenleri seviyorum genelde. Filmden çıkınca 1 ay canım sıkılsın istemiyorum, filmde çıkınca o hesap kapansın istiyorum. O yüzden sinemanın iyilerine daha yakınım.

### **Tekrar tekrar açıp izlediğiniz filmler hangileri?**

Blues Brothers çok severim. There Will Be Blood filmi çok izledim.

### **Peki ya kitaplarla aranınız nasıl?**

Kitaplarla aram iyi. Eskisi gibi roman okumuyorum, hikaye okuyorum. Takip ettiğim bir yayınevi var; San Fransisco merkezli. Onların toplamalarında beğendiğim yazarları takip ediyorum. Edebiyatı yalayıp yutmuş birisi değilim ama sevdiğilerimi tekrar tekrar okuyorum. Türklere Sait Faik Abasıyanık’ı herkesin okuması gerektiğini düşünüyorum. Enver Gökçe’yi çok beğendim. Yabancılardan T.C. Boyle beğendiğim yazarlardan.

### **Seyahat etmeyi seviyor musunuz?**

Seviyorum. Stand up beni gezdiriyor. Herkesin gezemediği paramızın değerli olduğu dönemde kafam basmadığı için çok fazla gezemedim. Buna pişmanım :)





# CEM & FERDA KAYNAR



**Bize biraz kendinizden ve tiyatroya başlama serüveninizden bahsedebilir misiniz?**

**Cem Kaynar:** Samsun'da doğdum, büyüdüm. Üniversite okumadım ama kazandığım parayla üniversite okuyan arkadaşlarımıza destek oldum. DSİ'de işçi olarak çalışıyordum. 1991-1992 yıllarında DSİ'nin İşçi Tiyatrosu'nda tiyatroya başladım.

Yaşar Gündem'in kurduğu bu İşçi Tiyatrosu'nda Ferhan Şensoy'un 'Kahraman bakkal süpermarkete karşı' oyunu sahneleniyordu. Ben o zamanlar halk dansları ile ilgileniyordum. Kareografisini yapıp oyunda oynadım. Amatör olarak ilk kez sahneye çıktım. Sonrasında belediye konservatuarında öğrenci oldum.

1998 yılında Ahmet Sabri Karataş ve Mehmet Çömez ile Düşevi Oyuncuları'nı kurduk. 2006 yılında vefat eden Yekta Keçeli bize çok destek olarak rehberimiz olmuştur. 1999'da Ferda hanım ile tanışıp 2001'de evlendik. Bu tarihten sonra hep birlikte mücadele ettik. 14 yaşında bir kızımız var Yağmur. Hayatımızdaki en önemli iki şey ailemiz ve tiyatro.

**Ferda Kaynar:** Anne babam dil bilen Fındıklılı Lazlar. Trabzon'da dünyaya geldim. Çok başarılı bir öğrenciydim. Beyin cerrahisi olmak istiyordum. Ortaokuldayken fen bilgisi öğretmenim Cavit bey, yıl sonunda sahnelenecek tiyatro oyunu için beni istedi. O zaman bende ne gördü bilmiyorum.

Oyunda şirret bir kaynana rolündeydim. Hayatımı değiştiren adım bu oldu. Hala o gün giydiğim annemin ördüğü sarı kazağı hatırlarım. Benim içimde bir şeylerin uyandığı an o oldu sanırım. Babam da o gece izlemeye gelmişti. Babamın 'Çok başarılıydın yavrum' demesi beni çok mutlu etmişti.

Çocukluğumdan beri içimde 'Her şeyi yapabilirim' dürtüsü var. Galiba tiyatrodaki her role girebilmek bana cazip geldi.

Lisenin son yılında sınava girmeme kararı aldım, sonraki sene dershaneye gidip doktor olmayı planlıyordum. Ankara'da yaşayan ablamın yanına gittim. Ablamın kayınbiraderi opera-şan hocası. Benim tiyatro geçmişimle ilgili konuşurken, 'Konservatuar okuyabilirsin' dedi. Ankara Dil Tarih Coğrafya Fakültesi'nin sınavı vardı. Ertesi günü başvuruyu yaptım. Sınav da bir sonraki gün. Nasıl çalışılır, ne yapılır hiçbir fikrim yoktu.

Sınava başvuruda zorunlu iki tirat veriliyordu. Biri komedi biri dram, biri yerli biri yabancı. Ben de iki eser bulup, bir şiir ezberledim ve şarkı söyledim. Sınav öncesi gece 12'ye kadar ezber yapıp çalıştım.

Ertesi gün 12'de jürinin karşısına çıktım. O zamanlar burnum, yanaklarım ve çenemde kırmızılık var, birazcık heyecanlanınca daha da kızarıyordum. Jüri bana 'Sakin ol' dedi.

Çok heyecanlıydım. 'Başla' dediler. 'Nereden başlayayım' diye sordum. Verdikleri iki tiratla başladım. Jürideki Ergin Orbey bana 'Şöyle arkaya geç, bundan sonra sınava girenleri seyret, molada da seninle sohbet ederiz' dedi. Arkaya geçip, diğerlerini izlemeye başladım. Sınava girenler kuş uçuruyor, taklalar attırıyor.

Orbey bana molada, "**Çok eminim sen tiyatrocunun olacaksın. Ama bu kadar emek vermiş insanın arasında, dün geldiğini söylemen bizim için seni almama sebebidir. Çok yeteneklisin ama bu haksızlığı diğerlerine yapamayız**" dedi ve seneye tekrar gelmemi söyledi. Çok mutlu oldum.

Aileler, çocuklarının hayatlarını garantiye almalarını ister. Annem, "Sen bunu istersen ister doktor ol, yine tiyatro yapacaksın. Sen git koluna altın bileziği geçir" dedi. O zaman ikna oldum, annemi kıramadım Sınavda bir sağlık problemi yaşadım. OMÜ Kimya bölümünü kazandım.

Hiç aklımda yokken Samsun'a geldim. Okuduğum süre boyunca buradan gideceğim günü saydım. Bir yandan da OMÜ Tiyatro Kulübü'ne katıldım.

### **Peki nasıl tanıştınız ve ilişkiniz başladı?**

**Ferda Kaynar:** Mezun olduğum sene gündüzlerim boştu. Akşamları ise Klas TV'de ana haberi sunuyordum. Bir akşam 'Kahraman Bakkal Süpermarkete Karşı' oyunu vardı. 1999 Ekim ayı. Oyunda üniversiteden arkadaşım Oktan da oynuyordu. Oyundan sonra Oktan, "Bizde Cem bey gündüzleri ofisi çekip çevirecek tiyatrodan anlayan birini arıyor" diyerek bana bu işi önerdi.

"Ben yaparım Cem bey" dedim. Cem de 'Bakarız' dedi. Başka birisine söz vermişler. Sonra Cem "Yarın başlayabilirsin" diye beni aradı. 17 Ekim 1999'da Düşevi Oyuncuları'ndan içeri girdim. O günden beri profesyonel oyunculuk yapıyorum.

Yekta abimiz, "Tiyatroda aynı anda bulunan iki insanın beraber olması mümkün değil. Sevgili olurlar, ayrılınca işin mayası bozulur. Sakın böyle bir işe girişmeyin" demişti. Sonra biz sevgili olduk, herkesten saklıyorduk. Yekta abi sevgili olduğumuzu anladı tabi. 4 ay sonra herkese açıkladık.



Yazın memlekete gidince birbirimizi çok özledik. Evde Samsun'a dönmek için 'Benim bir erkek arkadaşım var, gelsin tanışsın. Sonra ben de onunla Samsun'a döneyim' dedim. Abimler bunun üzerine geleceklere nişan yapılmasını istedi. Ben de Cem'e telefonda, "Cem sen tek gelme, kalabalık gelin. Beni isteyin, yüzük takalım" dedim.





**Cem Kaynar:** Tezgaha düşürdüler beni. (Gülerek) Nişan olayı çıkınca Fındıklı'ya iki araba gittik. Fındıklı'nın merkezinde Ferda'nın abisi bizi karşıladı, köye götürdü. Eve gittik, Ferda'nın küçük kız yeğenleri 'Enuşte hoşgeldun' diye bizi karşıladı.

Kayınvalidemi çok severim, Müveddet Hanım. Allah uzun ömür versin. 'Verdum gitti' diyip sonra bayıldı. Bir süre telaşlandık, ama güzel bir akşam geçirdik. Ertesi sabah Samsun'a dönerken Ferda da bizimle geldi. 7 Nisan'da da nikah yaptık.

Aynı meslekte olmak zordur. Çok gerilimli anlarımız da oluyor ama ikimizin de deşarj olduğu, nefes aldığı alan tiyatro. Geçen sezon ilk defa Ferda ile baş başa Nazım Hikmet'in 'Dil yurdu' oyununda oynadık. 24. senemizde ilk kez baş başa oynama fırsatı bulduk.

**Ferda Kaynar:** Cem ile beraber bu işi yapıyor olmak bence büyük bir lütuftur. En şanslı insanlardan biri ben olabilirim. Yapmayı çok istediğim, mutlu olduğum işi yapıyorum ve bunu sevdiğim adamla beraber yapıyorum. Çok şanslıyız çünkü ortak büyüttüğümüz Düşevi ve çocuğumuz var.

### **Samsun halkının tiyatroyla ilişkisini nasıl değerlendiriyorsunuz?**

**Ferda Kaynar:** Samsun'da tiyatro izleyicisi kemik anlamda belki 4-5 bin kişi. O kemik kitle de 'Sen bütün sezon buradasın nasılsa' diyerek, öncelikle Büyükşehir Belediyesi Sanat Merkezi'ne yılda bir kere gelen oyunları takip etmek istiyor.



**Cem Kaynar:** Bu kadar insanın yaşadığı şehirde tiyatro izleyicisinin en az 50-100 bin olması lazım. Bir dönem TV dizileri nedeniyle kimse dışarıya çıkmıyordu. Çünkü ekonomik ve konforlu. Bu insanları kaldırıp tiyatroya getirmemiz gerekiyor. Başarılı oyun sizi geldiğinizden farklı bir ruh haline sokan oyundur. Üzülebilirsiniz, duygulanabilirsiniz, neşelenebilirsiniz.

Değişerek çıkarsınız. Değişmeden çıkıyorsanız başarısız bir oyundur. Bu sene 25. yılımız. MEB'e bağlı bir tiyatro kursu olduk, drama ve tiyatro derslerimiz başladı artık. 50 kişilik Düşevi Sahnemiz var. En büyük hayalim önümüzü görerek, sıkıntı çekmeden tiyatro için değişik projeler ortaya koymak. Yurtdışında oyunlar sahnelemek.

### **Oynamayı hayal ettiğiniz bir sahne var mı?**

**Ferda Kaynar:** Tiyatroya başladığımda AKM'de oyun oynamak istiyordum, defalarca oynadım. Sonrasında İstanbul'daki sahnelerde oynamak isterdim, oralarda da oynadım. Zorlu PSM olabilir, orada oynamak isterim.

**Cem Kaynar:** Ben daha geleneği olan yerleri seviyorum. Ferhan Şensoy'un Ses Tiyatrosu'nda oynamak isterim. Yeni ama eski bir tiyatro Şevket Çoruh'un Baba Sahnesi. Bir gelenek oluşturmaya çalışıyorlar. Haluk Bilginer'in Oyun Atölyesi'nde oynamak isterim.

*Karadeniz Bölgesi'nde ilk defa Atakum Belediyesi ve Atakum Kent Konseyi iş birliğiyle Atakumlu yurttaşların görüşleriyle oluşturulan "Katılımcı Bütçe" toplantıları Atakum Belediye Başkanı Av. Cemil Deveci ve ekibi ile farklı mahallelerde yapılıyor. Dünyada 3 bin, Türkiye'de ise 3'ü ilçe toplamda 5 belediyede uygulanan program sayesinde Atakum'da demokrasi ve katılım ruhu canlanıyor.*



## Karadeniz'de ilk **KATILIMCI BÜTÇE**

Katılımcı Bütçe uygulamalarına Dünyada Brezilya'nın Porto Alegre kentinin öncülük ettiğini ve 2000'li yılların başından itibaren hızla Latin Amerika, Avrupa ve Afrika şehirlerine yayıldığını belirten Başkan Deveci, *"Son on yıldır, Katılımcı Bütçe uygulamaları çok geniş bir coğrafyada yeni yorumlarla çeşitlendi. Yönetim sistemleri birbirinden farklılık taşısa bile, New York'tan Lizbon'a; Glasgow'dan Madrid'e; Paris'ten Seul'e pek çok şehirde yapılan uygulamalar ile kalıcı bir hâl aldı. Günümüzde katılımcı bütçe uygulamaları Birleşmiş Milletler'in öncülük ettiği 'Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerine' ulaşmak için bir toplumsal kaynak olarak kabul görüp evrensel bir nitelik kazandı. Türkiye'de ise en aktif uygulayıcılarından biri de Atakum Belediyesi'dir"* dedi.

### **ŞEFFAF YÖNETİM ANLAYIŞI**

Yurttaşların kent yönetimine aktif katılımını sağlayarak yeni bir dönem başlatan Atakum Belediye Başkanı Av. Cemil Deveci, *"Katılımcı Bütçe Modeli; halkın yerel ölçekte doğrudan bütçe harcamaları ve öncelikleri ile ilgili kararlara aktif katılımı anlamına gelmektedir. Dolayısıyla bu model Atakumluların, kamu kaynaklarının ne şekilde kullanıldığını izleme, yerel politikalar arasında tercihte bulunma ve kamusal kaynakları önceliklerine göre sınıflandırma fırsatını elde etmelerini sağlayacaktır.*

*Bu halk buluşmalarının amacı sadece vatandaşın bütçe için fikirlerinin alınması ile sınırlı olmayıp, -asil ve daha önemlisi- bütçe hazırlanıp karara bağlandıktan sonra da devam eden halkın fikirlerine ve önerilerine dayanılarak hizmet önceliklerinin belirlendiği bir süreci ifade eder. Bir başka deyişle, çağdaş yerel yönetimlerde şeffaflık, hesap verilebilirlik ve kaynakların adil bir şekilde tahsis edilmesi gibi hususlar çerçevesinde şekillenen bu uygulama; aynı zamanda kentlilerin ihtiyaç bildirme, fikir önerme ya da proje sunma gibi çeşitli biçimlerle bütçenin tamamının ya da bir kısmının nasıl harcanacağına dair kararlara katıldığı bir yerel yönetim modelidir"* bilgisini verdi.



## “BİRLİKTE KARAR VERECEĞİZ”

Yaşamak istedikleri kent ile ilgili tek tek önerilerin alındığı ve 7’den 70’e Atakumluların yoğun ilgi gösterdiği toplantılarda komşuluk hukukuna da vurgu yapan Başkan Deveci, **“Adil, şeffaf, denetlenebilir, sürdürülebilir bir yönetim anlayışı sergilemeye çalışıyoruz. İnsanlar bu toplantılar sayesinde komşusunun kim olduğunu, dünyaya bakış açısını ve kent anlayışını öğrenebiliyor. Birlikte düşüneceğiz ve karar vereceğiz. Bütçeyi sizinle yapacağız. Teknik anlamda bir katılımcı bütçe yapacağız. Bütçemiz şifreleriyle kodlarıyla kısacası her yönüyle katılım bütçesine uygun olacak. Birleşmiş Milletler’in bizim gibi belediyeleri izlemeye yönelik bir kurulu var. Bu tip bütçe yapanları izliyorlar. Avrupa fonlarından kredi alırken ve başka ilişkilerde bu belediyeleri takip ediyorlar. Tüm sıkıntılarına rağmen Atakum Belediyesi İstanbul’da Şişli Belediyesi, Eskişehir Belediyesi, Nilüfer Belediyesi gibi Türkiye’deki birkaç belediyeden bir tanesi olmaya aday. Atakum Belediye Meclisi kararıyla ‘Avrupa Yerel Yaşamda Kadın Erkek Eşitliği Şartı’ sözleşmesine imza attık. Atakum Belediyesi kadın erkek eşitliği konusunda oldukça iyi projelere imza attı. Atakum Belediyesi olumlu projeleriyle Türkiye’nin başka yerlerinde konuşulan belediyelerinden bir tanesi haline geldi”** diye konuştu.





# Atakum Belediyesi'nden **KATIK OTOBÜSÜ**

Atakum Belediyesi'nin geri dönüştürülebilir atıkları ücret karşılığında toplayan "Katık Otobüsü" Atakumlulardan yoğun ilgi gördü.

Otobüsün her gün kentin farklı bir noktasında olacağını söyleyen Atakum Belediye Başkanı Av. Cemil Deveci, Atakumluları geri dönüşümde duyarlı olmaya davet etti. Çevre alanında gerçekleştirdiği önemli projelere bir yenisini daha ekleyen Atakum Belediyesi İklim Değişikliği ve Sıfır Atık Müdürlüğü'nün "Katık Otobüsü" faaliyete başladı. Karton, pet, cam, metal, atık yağ gibi geri dönüştürülebilir atıkları kilo bazında kabul ederek ücretini ödeyen otobüs, haftanın her günü farklı bir noktada atık toplayacak.

**"Atığınız katık olsun sofranıza katkı olsun"** sloganıyla yola çıkan Katık Otobüsü ile kentte farkındalık yaratmayı hedeflediklerini söyleyen Atakum Belediye Başkanı Av. Cemil Deveci, **"Geri dönüşebilecek atıkları getirdiklerinde karşılıkları olan ücreti ödeyerek Atakumluları teşvik etmeye çalışıyoruz"** diye konuştu.

## **ATIKLAR EKONOMİYE KAZANDIRILYOR**

Sıfır atık ve geri dönüşümle ilgili uzun süredir pilot bölgelerde çalıştıklarını kaydeden Başkan Deveci, **"Bu kentte farkındalık yaratmak istiyoruz. Bunun amacı hem kenti temiz tutmak hem de kentte yaşayanların kenti temiz tutma sorumluluklarının olduğunu hissettirmek ve evsel atıkları geri dönüşüm yoluyla ekonomiye katmak. Bu otobüsün görevlerinden birisi bu. Özellikle çocukları ve kadınları teşvik etmek istiyoruz. Çocukların evde ailelerine geri dönüşüm konusunda yönlendirici olmalarını sağlamak istiyoruz. Bu zamanla olacak olan bir şey. Türkiye'nin her yerinde bu konuda bir duyarlılık var. Atakum da çalışıyordu ve şimdi bunu daha aktif hale getirdi. Bu otobüsün tanıtım gücü var ve kenti dolaşacak. Atakum'un farklı noktalarında atık kutularımız var, onları da çoğaltacağız. Geri dönüşüm şirketimizle uyumlu çalışıyoruz. Beş çevre mühendisimiz var. Mahalle mahalle, ev ev dolaşıyorlar"** ifadelerini kullandı.

# Atakum Belediyesi'nden ÜRETİCİYE DESTEK

Atakum Belediyesi Kırsal Hizmetler Müdürlüğü tarafından çiftçileri artan yem maliyetlerine karşı korumak amacıyla kırsal mahallelere kazandırılan ikinci Halk Yem Evi açılışı gerçekleştirildi. Atakum Belediye Başkanı Av. Cemil Deveci, "Halk Yem Evleri'nden yararlanan komşularımız yüzde 30-40 oranında avantaj sağlıyor" dedi.



Atakum Belediye Başkanı Av. Cemil Deveci'nin önemli kırsal kalkınma projeleri arasında yer alan Halk Yem Evi'nin ikincisi Alanlı Mahallesi'nde açıldı.

2020 yılında Samsun'da ilk defa Atakum'un Taflan Mahallesi'nde kurulan tesis sayesinde her geçen gün artan yem maliyetleri karşısında çiftçileri destekleyerek kırsal mahallelerdeki üreticilerle dayanışma örneği gösterildi.

## "YÜZDE 40 AVANTAJ SAĞLIYOR"

Taflan'da 2020 yılında faaliyete geçen Halk Yem Evi'nde 450 ton yem üretildiğini söyleyen Atakum Belediye Başkanı Av. Cemil Deveci, "Piyasadan aldığımız buğday, arpa, mısırı oranlayarak karıştırıyoruz ve hayvanların yiyebileceği sağlıklı yem üretiyoruz. Halk Yem Evleri'nden yararlanan komşularımız yüzde 30-40 oranında avantaj sağlamış oluyorlar. İçinde bulunduğumuz koşullarda bunlar önemli rakamlar. Yerel yönetimler bölgesel kalkınmanın bir yolunu bulmalı.

Biz de bu konuda elimizden geleni yapıyoruz. Sizleri ceviz fidanı dikmeye teşvik ediyoruz. Bu bölgelerin kendi buğdayları olan ıza ve karakılçık buğdayını üretmeniz için destek veriyoruz" ifadelerini kullandı.



*Varis tedavisi alanında Türkiye'nin sayılı doktorlarından Kalp ve Damar Cerrahisi Uzmanı Op. Dr. Tolga Önder ile pek çok insanı yakından ilgilendiren varis problemi hakkında konuştuk.*



*Opr. Dr.*  
**Tolga Önder**  
*Kalp ve Damar Cerrahisi*

### **Tolga Önder kimdir? Bize biraz kendinizden bahseder misiniz?**

17 Nisan 1974 Samsun doğumluyum. Koç burcuyum. Tüm eğitim-öğretim hayatım Samsun'da geçti. İlkokulu Mustafa Kemal'de, liseyi Ondokuz Mayıs Lisesi'nde, üniversiteyi ise Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nde okudum.

Pratisyenliği Ordu'nun bir ilçesindeki devlet hastanesinin acil bölümünde yaptım. Samsun'a geldiğimde önce 112'de daha sonra sağlık ocağında çalıştım. Valiliğin Kurum Tabibliği'ni de yapmıştım bir dönem. Sonrasında askerlik, evlilik derken 5-6 yıl bir gecikmeyle uzmanlık arayışına girdim. Uzmanlığımı 2012 'de Bursa Uludağ Üniversite'sinde aldım, Kalp ve Damar Cerrahisi alanından.

### **Bu alanı seçmenizden kararınızı etkileyen özel bir neden var mıydı?**

Kalp ve Damar Cerrahisini tercih etmemin özel bir nedeni yok aslında. O dönem çok popülerdi diyebilirim bu alan. Uzmanlıktan sonra 5 yıl Samsun Eğitim Araştırma Hastanesi'nde çalıştım. 2017'de de Medikal Park Hastanesi'ne geçtim ve hala burada devam ediyorum.

### **Kariyerinizde varis tedavisine ağırlık vermenizden nedeni nedir?**

Varis tedavisi, kalp ve damar cerrahisinin uzmanlık alanlarından biri. Bir toplardamar hastalığı. Bunun genel adına fleboloji deniyor. Varis tedavisini başka branşlarda yapmaya başladı ama asıl bu işi yapması gerekenler kalp ve damar cerrahlarıdır. Medikal Park Samsun Hastanesi'nde kalp cerrahisini yürütmekle beraber, özellikle estetik varis tedavisinde markalaşmak için işimi en düzgün şekilde yapıp, hastalarımın memnuniyet oranlarını artırmaya çalıştım ve bunun için elimden geleni yapıyorum.

### **Peki varis nedir, neden oluşur?**

Varis bana göre bir yer çekimi hastalığıdır. Toplardamarlar, yer çekimiyle mücadele ederek ayağımızdaki kanı yukarı taşırlar. Tıpkı bir apartmandaki su tesisatı gibi düşünebiliriz bunu. Hidrafor yer çekimine karşı suyu pompalayıp en üst kata çıkartan bir mekanizma. Varis hastalığında da kan yukarı çıkacak ama ayağında bir hidrafor yok. Ayağımızdaki hidrofor da baldırdaki kaslardır. Bu kaslar çalıştıkça kanı yukarı pompalar.

Toplardamarlar kanı kalbe taşırlar ve kan akışının kalbe doğru tek yönlü olması için kapakçıklar içerirler. Toplardamarlarda oluşan aşırı basınç ve tıkanıklık, bu kapakçıklardan geriye doğru kaçır, yani reflü oluşmasına neden olur. Böylece yer çekiminin etkisi varisleri meydana getirir. Varis, bacaklarda örümcek ağı gibi kılcal damarlar şeklinde olabileceği gibi toplardamarların ciltten kabarık, daha kalın, kıvrıntılı bir şekil alması olarak da görülebilir.

Uzun süre ayakta durmaya veya uzun süre oturmaya maruz kaldığınız iş ortamları, aşırı kilo, genetik faktörler, dar kıyafetler giymek, topuklu ayakkabı giymek, gebelik, doğum kontrol hapları varis oluşumunu artıran nedenlerdir.

Varis oluşumunun önüne geçmek için mutlaka yürüyüş, koşu, bisiklet, yüzme, pilates ve yoga gibi baldır kaslarını çalıştıracak sporlar yapın. Sigaradan uzak durun, çok sıkı giysiler ve topuklu ayakkabı giymekten kaçının, uzun süre güneşlenmeyin. Sabit bir şekilde uzun süre ayakta ve oturur pozisyonda durmamaya çalışın ve eğer iş gereği mecbursanız koruyucu varis çoraplarından fayda görebilirsiniz. Her fırsatta hareket etmeye özen gösterin ve fırsat buldukça bacakları yukarı kaldırarak dinlendirmeye çalışın.

### **Estetik varis tedavisinde anında sonuç alınabilir mi?**

İnsanların genelde hemen gidip tedaviye başlayacağım ve bacağıma kısa sürede iyileşecek ve mükemmel olacak diye bir beklentisi oluyor. Böyle bir şey maalesef mümkün değil. Bu bir sihir değil. Varis tedavisi bir süreç gerektiriyor. Amacımız tedavi süreci içerisinde hastanın ağrı, şişme, kramp vs. gibi şikayetlerini ve tüm varislerini ortadan kaldırmak, dilediği estetik görünümüne kavuşmasını sağlamak.

### **Estetik bir rahatsızlık gibi gözükmesinin nedeni nedir sizce?**

Varis, uzmanlar tarafından bacaklarda ağrı, kramp, karıncalanma, kaşıntı, ciltte renk değişikliği gibi pek çok şikâyetin yanı sıra tedavi edilmediğinde pıhtılaşma ve bacakta iyileşmeyen yaralara, ülserlere neden olarak yaşam kalitesini olumsuz etkileyen bir hastalık olarak gösterilir.

İnsanlar bacağındaki şikayetlerin sebebinin varisten kaynaklı olabileceğini pek düşünmüyorlar. Hasta durumunu ancak ayrıntılı bir muayene ve ultrason sonuçlarına bakarak anlayabiliyor.

*“Varis tedavisi bir sanattır, bu nedenle doğru sanatçıyı seçtiğinden emin olunması gerekir”*



Çok ilerlemiş ve çok komplike bir halde geldiyse tedavi süreci de zorlaşıyor, maaliyetler de artıyor. Pıhtılaşma olduktan, yaralar açıldıktan sonra gelenler oluyor. Bu aşamada da tedavi edebiliyoruz ancak zorluk derecesi arttığı için hasta daha acılı geçiriyor tedavi sürecini.

Kısacası bacağında ağrı, şişme, kramp, dolgunluk hissi ve birtakım damar görüntüleri oluşmaya başlayan ve bu şikayetleri gittikçe artan kişiler ertelemekten uzman bir doktora kesinlikle gitmelidir. Tedavi sürecine ne kadar erken başlanırsa süreç o kadar kolay olur ve tedaviden daha iyi bir sonuç alır.

### **Varis sadece bacaklarda mı görülür?**

Hormonel bozukluklardan dolayı vücudumuzun başka yerlerinde de görülebiliyor. Burun, yanak, göğüs, genital bölgede bile olabilir.

### **Biraz da tedavi sürecinden bahsedelim. Tedavide hangi yöntemleri uyguluyorsunuz?**

Varis sadece kozmetik değil aynı zamanda ciddi bir sağlık problemidir. Varis problemi, günümüzde ameliyatsız, kapalı yöntemlerle çok kısa sürede tedavi edilebilir. Yöntemimizi belirlemek için öncelikle varisin neden kaynaklandığını belirlemek gerek. Kan yukarı düzenli olarak çıkıyorsa sıkıntı yok demektir. Ayakta durduğumuz zaman kan yukarı değil de aşağı geri kaçıyorsa ve bütün gün bacak buna maruz kalıyorsa aşağıda basınç artar. İşte bacakta şişmenin, krampın, ağrının, dolgunluk hissinin nedeni budur.

Böyle bir neden varsa öncelikle o nedeni ortadan kaldırmalıyız. Bu kaçığı kapatma işlemidir. Görevini yapmayan o damarı kapatıyoruz ve var olan dolaşım problemini ortadan kaldırıyoruz.

Varis oluşumuna neden olan kaçığı kapatmak için lazer, radyofrekans ve yapıştırıcı gibi endovenöz yöntemlerle konforlu bir şekilde anestezi almadan, hastane yatışına gerek duymadan tedavi olarak aynı gün evinize gidebilirsiniz. Ben daha çok radyo frekans yöntemini tercih ediyorum.

Kaçık kapatma işlemi lokal anestezi ile ameliyathanelerde yapılıyor. Yarım saat sürüyor sadece. Bu kaçığı kapattıktan sonra kalın solucan gibi görseller varsa onları mikro cerrahiyle çıkarıyoruz.

Yani küçük delikler açıp büyük kalın görselleri temizliyoruz. Hasta, aynı gün evine gidebiliyor, ancak çok ayakta kalmaması, yorulmaması gerekiyor bir süre. Hastamıza 3-4 hafta geçtikten sonra da skleroterapi yapıyoruz.

Skleroterapi varislerden kurtulmak için damar içine bir solüsyon enjekte edilerek uygulanan popüler bir yöntemdir. Köpük ya da sıvı şeklinde olan bu solüsyon ince iğneler yardımıyla enjekte edilir.

Bu yöntem ile genişlemiş ve dejenere olmuş varislerin iç yüzeyi tahriş edilir.

Sonrasında dışarıdan oluşturulan baskı ile damarların kapatılması sağlanır ve bu damarlar zamanla vücut tarafından yok edilir. Bu tedaviyle varislerin yüzde 80-90'ından kurtulmak mümkündür. İşlem sonrası kılcal damarlar 3-4 haftada, daha büyük varisler ise 3-4 ayda kaybolmaktadır. Skleroterapi seans sayısı, tedavi edilecek alanın genişliğiyle ilgilidir.

Her seansta belli bir dozun üstüne çıkmaktan sakınmak gerekir. İşlemden sonra 3 gün hafif basınçlı bir varis çorabı giymek yeterlidir.

***Özetle varis tedavisi, sorunun kısa sürede önüne geçebildiğimiz, ancak sonuçlarını bir süreç içerisinde görebileceğimiz, yaşam kalitesini artıran bir tedavidir.***







**YAPI  
İNŞAAT**



**TAAHHÜT  
İŞLEMLERİ**



**YAPI  
&DONATIM**

**SAM ANL İNŞAAT OTOMOTİV TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ**

**İSTİKLAL MAH. RECEP TAYYİP ERDOĞAN BLV. NO: 53  
İÇ KAPI NO: 10 ATAKUM/ SAMSUN**



**Atatürkçü  
Düşünce Derneği  
Genel Başkan  
Yardımcısı Nasuh  
Mahruki ile TÜYAP  
Karadeniz 7. Kitap  
Fuarı'nda biraraya  
geldik. Mahruki,  
dağcılıktan  
siyasete kadar  
pek çok konuda  
sorularımızı  
yanıtladı.**



#### **Sizi tanıyabilir miyiz, çocukluğunuz, aileniz...**

Çocukken de çok hareketliydim. Etiler'de büyüdüm, bahçeli bir evimiz vardı. Çocukluktan itibaren doğa ve açık alana ilgim vardı. Maceraya, keşfetmeye, uzak yerlere gitmeye çok açık bir çocuktum. O zamanlar Türkiye çok daha rahattı, mahalle kültürü vardı.

Benim ailedeki lakabım köpek çobanıydı. Köpekleri alıp arazide gezerdim. Hayvanlara, doğaya hep bir düşkünlüğüm vardı. Doğduğumda babamın köpeği vardı, kaplumbağalarım, yılanım vardı. Yıllar sonra doğada spor kavramı hayatıma girdi ve yetenekli olduğumu gördüm. İlkokulda 4 yıl yüzdüm ve bunun faydasını çok gördüm. Yüzme kalp, akciğer sistemini güçlendiriyor. Yüksek irtifa dağcılığı da kalp, akciğer sistemine bağlı bir spor olduğu için çok iyi bir altyapı oluşturmuş oldum bu şekilde.

#### **Peki dağcılık nasıl ve ne zaman hayatınıza girdi?**

Üniversitede işletme okudum, babam o dönemler benim için bir kargo şirketi kurdu. Çok da doğru bir yatırım fikriydi. O dönemde bununla ilgili kurs ve eğitimleri aldım. Üniversitede panolarda gördüğüm basit bir el ilanı üzerine dağcılık kulübü kurulduğunu öğrendim. Benim de ilgimi çekti ve ilk toplantısına katıldım. Rahmetli Recep Çatak ve Erten Erşan Bilkent'teki potansiyeli ortaya çıkarmak için çaba gösteriyordu. Sonrasında çok da iyi bir iş ortaya çıktı.

Üniversiteyi bitirir bitirmez dağcılığı denedim. Çok da yetenekli olduğumu fark ettim. Ertesi sene Everest'e çıktım. Sonra babamla görüştüm ve bu kargo işi ile devam edemeyeceğimi söyledim. Babam zaten bunu görüyordu ve şirketi kapattı.

#### **Tırmanmak, zirveye ulaşmak insana neler hissettiriyor, o duyguları sizden dinleyebilir miyiz?**

Tırmanmak benim için bir tutku. Tüm zirveler aynı duyguyu yaşatmıyor. İnsanın gözünde farklı bir değeri var. Kişi kendisinden metaforik bir anlam yüklüyor. Bir şey ne kadar zorlu, zahmetli ise onu başarmak da o kadar tatmin ediyor.

Mutlu eden zoru başarmak. Benim en çok yapmak istediğim tırmanışlardan biri Obeda tırmanışıydı. K2 benim için çok özel bir tırmanıştı. Everest tabii ki başlı başına başka bir hikaye.

#### **Tırmanmayı bıraktınız sanırım...**

2013 gezi eylemlerinde polisle göstericiler arasında kalıp motor kazası yaptım, bacağım, dirseğim ve omzum kırıldı. Maalesef bu nedenle tırmanmayı bıraktım.

#### **AKUT süreci ile ilgili neler söylersiniz?**

AKUT devam ediyor ama değerlerini kaybetti. Steril ve temiz bir yapıydı, herkesin AKUT'uydu. Dalavere ile yönetime geline bir yapıya dönüştü. Kültür değişti en acı tarafı da bu malesef.



## “Bu bir anda tersine dönmeyecek. Mücadele etmeden buradan çıkış yok”

Türk gençleri sakın morallerini bozmasınlar. Türk toplumu siyasal İslam'la bir yere varamayacağını anladı. Artık canını onlardan kurtarma peşinde.

Ülkeye doldurulmuş sığınmacılar, önemli bir tehlike. Her şekilde manipüle edilebilirler. Sandık güvenliğini tehdit eden bir durumda şu an sığınmacılar. Maalesef muhalefet de bu konuda çok geriden geliyor.

Bir şekilde bu hesaplaşma yaşanacaktı. Siyasal İslam ile Atatürkçü kesim bir noktada bu bilek güreşine girecekti, bu da bizim dönemimize geldi. Artık dinci siyasetin Türkiye'de tutunma şansı yok.

**Siyasete girmeyi düşünüyor musunuz?**  
Düşünüyorum. Aklım çok gelip gidiyor. Bakıp göreceğiz.

### Gençlere ne söylemek istersiniz?

20 senelik bir hesapsızlığın, vurdumduymazlığın hüküm sürdüğü ve karşı tarafın Cumhuriyet'in kazanımlarını yok ettiği bir süreç yaşadık. Bu bir anda tersine dönmeyecek. Laiklik karşıtı, Atatürk karşıtı ekip nasıl mevzi kazandıysa aynı mevziyi bizler geri kazanacağız.

Mücadele etmeden buradan çıkış yok. İktidarın söylemlerinin, ideolojisinin Türkiye'yi mahvettiği ortada. Bunu koyu AKP'liler de görüyor. Herkes Atatürkçülükten uzaklaştığımız için bu hale düştüğümüzü çok net görüyor. Türkiye, her açıdan çok ağır yara almış durumda.

Buradan çıkış nispeten daha kolay. Vatandaş yaşayarak öğrendi. Karşımızda bir algı yönetim canavarı var ancak artık vatandaş cebindeki paranın alım gücünün ne hale geldiğini gördü.

En aptalca öğrenme yöntemi olan yaşayarak ve deneyerek öğrenen bir toplumuz. Siyasal İslam'ın nasıl bir şeytan olduğunu yaşayarak öğrendik. Referanduma neden 'Hayır' denmesi gerektiğini anlatmaya çalıştık. Bunun gideceği yerin padişahlık olacağı ortadaydı.



Çektığı kliplerle fark yaratan ve Samsun'u prodüksiyon merkezi haline getirmeye niyetli genç ve yetenekli bir yönetmen



# CAN MEMİŞOĞLU

## **Bize kısaca kendinizden bahseder misiniz?**

1999 doğumluyum. Samsun'da doğup büyüdüm. OMÜ'de Türk Müziği Konservatuvarı öğrencisiyim. Geçtiğimiz sene CM Production adıyla hizmet veren bir film yapım şirketi kurdum.

Aynı zamanda müzisyenim, önde gelen bazı zil markalarıyla endorser olarak çalışıyorum.

## **Müziğe nasıl başladınız?**

Müziğe ilgim 7-8 yaşlarında başladı. Çeşitli enstrümanlarla vakit geçirdim. 16-17 yaşlarımda profesyonelleşmek istediğim enstrümanın bateri olduğunu anladım. Bu konuda en büyük adımı Samsun'un efsanesi Burak Ertetik'in yanında öğrenmeye başlayarak attım.

## **Yönetmenlik süreci nasıl başladı?**

Müzikle aynı anda başlayan bir heyecan aslında bu. İki sene öncesine kadar bunun işim olacağını tahmin bile etmiyordum. Küçük yaşlarımdan bu yana çok fazla film izledim. En çok vakit harcadığım hobilerimden biriydi.

Düşünce yapımın güçlenmeye başladığı yaşlarda sinema sektörüne olan saygım artmaya başlamıştı. İzlediğim filmleri daha iyi anlayabilmek için araştırmalar yapardım. Kamera hareketlerinin anlamını, ışığın duygusunu, renklerin hikayesini bilmeden izlediğim filmin içine giremediğimi anladım.

Yönetmen röportajları ve kamera arkası belgeselleri gibi içeriklerle çok fazla vakit geçirdim. İşin özü sinemayı ustalarından dinleyerek büyüdüm.

## **Favori filminiz?**

Bu zamana kadar yüzlerce film izledim. Matrix gibisini izlemedim, izleyemeyeceğim de. Bir sinema yapıtı olarak sınırlandırmak bile zor geliyor. İnsanlığın derin felsefesi, kusursuz işlenmiş kurgu yapısı ve neredeyse "distopya" kelimesinin tanımını olacak kadar kült bir distopya.

Bir de The Dark Knight var. Christopher Nolan hayran olduğum, idol bir yönetmen. Bu da kült filmlerden biri.



### **Tanıtım ve reklam filmleri de çekiyorsunuz...**

Bu artık bir ihtiyaç haline geldi. Geçmişte reklam filmleri sadece televizyon kanalları üzerinden çok büyük bütçelerle döndürülüyordu ve bundan dolayı orta ve küçük çaplı firmalar bu pazarın dışında kalıyordu. Günümüzde ise her çapta firmanın kendini tanıtılabileceği sosyal platformlar mevcut.

Dijital kimliğe sahip olabilmek adına ellerine geçen bu imkânı değerlendirmek istiyorlar. Firmalar bize en fazla öne çıkarmak istediği iş kolundan bahsediyor. Biz de bunun üzerine kafa yorup, araştırma yapıyoruz. Sonrasında ya belgesel tadında tanıtım filmleri ya da kısa reklam filmleri çekiyoruz.

### **Prodüksiyona geçiş süreciniz nasıl başladı?**

Covid döneminde çok fazla davul çalışıyordum ve bunların videosunu çekiyordum. Çaldığım bu şarkıları güzel bir video ile taçlandırmalıyım diye düşündüm. Sonrasında kafamda bir drum cover kurgusu yaptım. Pek örneği olmayan bir kurguydu.

Sevdiğim fotoğrafçılar ve görüntü yönetmenleri vardı, onlarla beraber yaptık bu işi. Sonrasında önünü alamadım.

Kendim için yaptığım bu proje peşinden gelen ricalarla birlikte prodüksiyon sektörüne girmemi sağladı. Yaklaşık 1 buçuk yıl içinde 65 farklı proje yaptım. Bunların içinde 1 kısa film, 13 tanıtım ve reklam filmi, 51 müzik klipi bulunuyor. Projelerimin yüzde 70'i Samsun dışından diyebilirim. Burada oluşturduğum prodüksiyon ağı şehir dışından Samsun'a sanatçı çekiyor.

### **Kimlerin kliplerini çektiniz şimdiye kadar?**

Birbirinden değerli insanlarla, sanatçılarla çalıştım. Bazıları isim olmuş, bazıları bu yolda ilerliyor. El Musto, Taner Çağlı ve Jako gibi sanatçılara klip çektim. Bu üç isimle yapılan projeler milyon görüntülenmeleri aştı.





### **Süreç nasıl işliyor?**

Sanatçı bize ulaştığında sanat yönetmenim İsmail Can Özarar'ın da içinde bulunduğu bir görüşme gerçekleştiriliyor. Bu görüşmenin hemen ardından çekilecek klabin taslağı ortaya çıkartılıyor.

Fiyat teklifleri onaylandıktan sonra projenin kapsamına göre bir ekip kuruluyor. Set tarihi belirleniyor ve çekimlere başlanıyor. Normalde ortalama bir müzik klipi 1-2 set günü içinde çekilir. Zorlu projelerde 3-4 güne uzayabiliyor.

Tanıtım ve reklam filmlerinde süreç biraz değişiklik gösterebiliyor. Firmalar ile görüşmeler sağlandıktan sonra, markanın öne çıkarılmasıyla alakalı bolca kafa yordüğümüz bir süreç başlıyor.

### **Mekanları nasıl belirliyorsunuz?**

Projelerin tarzına göre görmek istediğimiz doku değişiyor. Yapılacak işe en uygun estetiğe sahip mekanları araştırıyoruz. Sonrasında bu mekanları daha estetik ve projeye en uygun hale getirmek için neler yapabileceğimizi planlıyoruz.

### **Samsun bu konuda ne kadar yeterli?**

Genel olarak Samsun'da prodüksiyon konusunda hiçbir sorunumuz yok. Kamera karşısında görmek istediğimiz her resmi oluşturabiliyoruz.

### **Sizin en beğendiğiniz klip desem...**

Rammstein - Deutschland. Benim gözümde başyapıt.

### **Müzik klipi çekiminde en önemli şey sizce ne?**

Klibin şarkıyla uyumu çok önemli, ancak baştan sona akan görseller şarkının sözlerini betimlemek zorunda değil. Rengi, ışığı doğru kullanmak, sanatçıya iyi bir styling yapmak bu işin olmazsa olmazları. Sette ekip olarak 10-12 kişiyiz.

Yönetmen, sanat yönetmeni, stilist, makyöz, berber, prodüksiyon amiri, set amiri, ışık ekibi. Setteki herkes kendi alanında, yapılan projeyi bir adım yukarı taşımak için gayret ediyor.

### **Bir şarkıyı kliplendirmek neden önemli ve ne kadar maliyetli?**

Klip işin prestijidir projeye yeni bakış katar. Şarkının anlatımını güçlendirir. Aynı zamanda YouTube gibi çok büyük bir kitleye erişimi sağlar. Dijital müzik platformlarında çok fazla dinleyici var. Klipler orada yayınlanamıyor. Ben orada bir canvas video koyduğumda dinleyici klipi merak edip YouTube'a geliyor. Klip o yüzden çok önemli.

Çok sevdiğim bir şarkının hiç özenilmemiş klipi karşıma çıktığında beni şarkıdan bile soğutabiliyor. Başarısız projeler kesinlikle şarkının gücünü elinden alıyor. Bir müzik kliline ayrılacak bütçenin sınırı yok. Kamera karşısında görmek istenilen her detay fiyatı değiştirebilir.

Samsun bu konuda bize çok daha maliyetsiz olanaklar sağlıyor.

### Samsun'da çekim için en sevdiğiniz noktalar neresi?

Çok sevdiğim tiyatrocum abim Cumhur Kocaoğlu'nun Lovelet AVM içinde açtığı CKC Stüdyo'yu çekimlerimde çokça kullanıyorum. İyi bir kapalı çekim platosu. OSB'de gotik ve agresif klipleri çektiğimiz bazı fabrikalar ve atıl alanlar var.

Bazı mekan avcılarımız var. 'Şöyle bir yere ihtiyacımız var' dediğimizde yardım ediyorlar. Aslında dekorumuzu tasarladıktan sonra bizim için dört duvar sanat üretilebilmek için yeterli bir mekan oluyor.

### Samsun'un müzik, prodüksiyon gibi konularda önü açık mı?

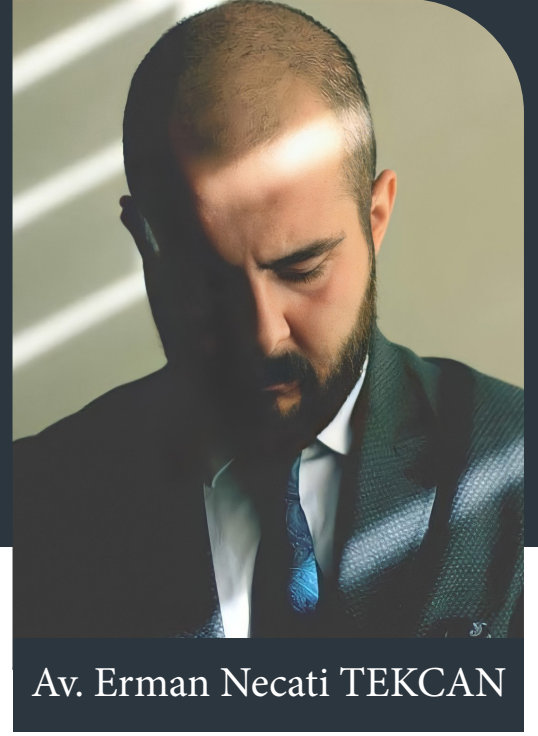
Bu şehirde oldukça güzel projelere imza atan çok değerli insanlar yetişiyor. Prodüksiyon konusunda da bu şehri iddialı hale getirecek olan bizleriz. Samsun'da bu tür işlerin de yapılabildiğini gösteriyoruz. Bu işi daha da ileri noktalara taşımak istiyoruz.

### Hayalleriniz neler?

Daha büyük yapımların içerisinde bulunmak. Sinema sektörünün içine girmek.



# SGK Tarafından Karşılanmayan İlaçlar Hakkında



Av. Erman Necati TEKCAN

Ülkemizde sosyal güvenlik hakkı Anayasa ve uluslararası sözleşmelerce güvence altına alınmış evrensel bir insan hakkıdır. Sosyal güvenlik sistemimiz sosyal devlet ilkesi ile birlikte sigortacılık esasları üzerine inşa edilmiştir. Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ülkemizde bu kapsamda çeşitli faaliyetler göstermekte olup, bunlardan biri de yaşam hakkımızı yakından ilgilendiren ilaçların bir kısmının bedelini karşılamaktadır.

Anlaşmalı eczanelerde Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) uyarınca hastalara ilaçlar sağlanmaktadır. Ancak kişilerin fiziksel sağlığı ile maddi ve manevi bütünlüğünü ciddi şekilde tehlikeye sokabilecek olan kanser gibi bir takım hastalıklara yönelik çok önemli bazı ilaçlar SUT kapsamında yer almamaktadır. Bu nedenle de bu ilaçlar SGK tarafından karşılanmamaktadır.

Devletin tanıdığı olduğu tedavi yardımıyla yararlanan (yani sigortalı bir işte çalışan ya da bir yakınının sigortasından yararlanan) kişilerin tedavileri için zorunlu olan bir ilacın SGK tarafından karşılanmaması, sağlıklı yaşam hakkı ve sosyal devlet ilkesi ile bağdaşmamaktadır. Hastalar ilaçların bir kısmına endikasyon dışı (off-label) ilaç olmaları nedeniyle gerekli onay alınmadığı için bir kısmına da yüksek fiyatlarından dolayı ulaşamamaktadır. Kritik önem taşıyan bu ilaçların SGK tarafından karşılanmaması hastaları mağdur etmek ile birlikte kanaatimce sosyal devlet ilkesine de aykırılık teşkil etmektedir.

Endikasyon dışı kullanılan ilacın, ülkemizde onaylanmış endikasyonu dışındaki her türlü kullanımı kapsamakla birlikte bir ilacın ülkemizde onaylanmış endikasyonu ve Kısa Ürün Bilgisinde tanımlanan dozu dışındaki her türlü kullanımı sadece Sağlık Bakanlığı tarafından verilecek olan endikasyon dışı ilaç kullanım onayı ile mümkündür.

Bu ilaç bedellerinin sadece bir kürü bile asgari ücretle çalışan bir bireyin 3-4 aylık maaşı kadar olup hastanın tedavi süresinin ve seyrinin nasıl gelişeceği de belli olmadığından kaç kür gerektiği kesin bir şekilde belirlenememektedir.

Bu gibi immünoterapi ve akıllı ilaç tedavisinde kullanılan ilaçların bedelleri, ekonomik durumu iyi olmayan hastalar ve yakınları için büyük bir sorun teşkil etmekte. Hekim tarafından hastanın kanser tedavisinde kullanılacak ilacın belirlenmesinden sonra, tedaviye başlayabilmek için öncelikle Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'na endikasyon dışı ilaç başvurusunda bulunulması gerekmektedir.

Endikasyon dışı ilaç, esas amacı kanser ile savaşmak olmayan veya kanser türü için özel olarak üretilmemiş olan ancak yine de hastalığa iyi gelen ve buna ilişkin kanıtları bulunan, kısaca ilacın Türkiye'de onaylanmış endikasyonu dışındaki her türlü kullanımınıdır.

İş bu ilaçların SGK tarafından karşılanması için kuruma başvuru yapılması gerekmektedir. Kuruma başvuru yapılması için de endikasyon dışı ilaç başvurusu yapılmalı ve onaylanmalıdır. Henüz SGK'nın kendi rızası ile bu ilaç bedellerini karşıladığına rastlanılmadı.

Bu durumda ne yapmalı? Son yıllarda, yaşam hakkı ile yakından ilişkili bu önemli konuda, devamlı olarak sosyal devlet ilkesine ve sağlıklı yaşam hakkında atıfta bulunularak mahkemelerce hastaların ilaca kavuşması yönünde kararlar çıkmaktadır.



Davalarda mahkemelerden, SUT listesinde yer almayan ve hastalığın tedavisi için gerekli ilaçlar bakımından yürütmenin durdurulması veya ihtiyati tedbir talebinde bulunularak, ilgili kurumdan dava süresince de ilaçların bedelleri talep edilmekte ve bu yönde kararlar da verilmektedir.

Ücretleri karşılanmayan ilaçlara yönelik hukuki süreçlerde açılacak davanın türü ve görevli mahkeme ise değişebilmektedir. Mahkeme, uyuşmazlığın nedenine göre belirlenir. Aynı şekilde başvurunun yapılacağı, davanın açılacağı kurum da uyuşmazlığın temeline göre değişebilmektedir.

SGK işlemlerine karşı açılacak davalarda, davacının 4/a ve 4/b statüsüne tabi kişilerden olması halinde davaların iş mahkemesinde görüleceği kabul edilmektedir. Davacının memur ve kamu görevlisi olması durumunda 1 Ekim 2008 tarihinden önce veya sonra çalışmaya başlamış olmasına göre idare mahkemesi de görevli olabilmektedir.

Mahkemelerden, yargılama süresince ilaç bedelinin sürekli ve kesintisiz olarak SGK tarafından karşılanması yönünde ihtiyati tedbir veya yürütmenin durdurulması kararı talep edilebilmektedir. Mahkemenin bu talepleri kabul etmemesi durumunda önce Bölge Adliye Mahkemeleri'ne daha sonra da Anayasa Mahkemesi'ne bireysel başvuru yapılabilir. Bu iki yöntemden de netice alınmadığı takdirde AİHM'ne tedbir talebi için başvurulabilir.

Yakın zamanda rahim ağzı kanserinin sebebi olarak bilinen HPV'ye (Human Papilloma Virüsü) karşı alınabilecek tek önlem olan HPV aşısı bedelleri yine SGK tarafından karşılanmamaktaydı. HPV'nin, ileride rahim ağzı kanserine yol açmasını önlemek için bireylerin erken yaştan itibaren HPV Aşılarını olması önerilmektedir. HPV'nin bilinen ve uygulanan herhangi bir tedavisi de olmadığı için virüse karşı alınabilecek tek önlem HPV Aşısı.

Ankara 62. İş Mahkemesi'nde, HPV aşısının SUT'ta yer almaması nedeni ile davalı SGK tarafından karşılanmadığı, ancak rahim ağzı kanserinin ölümcül bir hastalık olduğu, aşı ile hastalığının önlenebileceği, aşının hayati öneme haiz olduğu ve yapılmasının tıbben gerekli olduğu anlaşıldığından, Anayasa'da güvence altına alınan sağlık ve yaşam hakkı gereği dava konusu ilaç bedelinin davalı SGK tarafından karşılanması gerektiği kanaatine varılarak davacının aşı bedellerinin karşılanması yönünde karar verilmiştir.

Bu gibi sevindirici kararların sayısı her geçen gün artmakla birlikte, SGK'nın halen bu konu hakkında bir yenilik gündeme getirmemesi ve hastaları tedavi süreçlerinde dava yoluna zorluyor olmalarının hukuka uygun ve tutarlı bir izahı da bulunmamaktadır. Sonuç olarak devletler kişilerin sağlığını ve yaşamını korumak için tedbirler almak zorundadır.



***İyi işleyen bir sağlık sistemi kişilerin sağlığını ve hayatını korumak için en etkili koruma mekanizmasıdır. Sağlıklı yaşam hakkımızı adliyelerde aramayacağımız günler dileğiyle...***

COOL  
camper



**Cool Camper adıyla yeni bir marka yaratan Mehmet Demir, bize araçlarının özellikleri ve karavanlarla ilgili bilgi verdi.**

**Cool Camper araçlarının özellikleri nelerdir, bize kısaca bahsedebilir misiniz?**

Türkiye’de karavan için 5yaş üstü araçlar mecburen tercih ediliyor. Çünkü 5 yaş altı araçlarda yüksek vergi farkı çıkıyor. Bunun için de insanlar 5 yaşın üstündeki yorgun araçları alıp dönüştürmeye çalışıyor. Biz ise temiz Transporter’ları camper van haline getiriyoruz. Kullanım kolaylığı olması açısından da otomatik vites tercih ediyoruz.

Wolkswagen Transporter’ın California modelinin aynısını yapıyoruz. Bunu yaparken de Almanya firması Schwarzcamp’ın Türkiye’deki ofisi ile beraber çalışıyoruz. Orijinali bozmadan kendi modelimizi geliştirmeye çalışıyoruz. Orijinalinde kayar kapının içinde dış masa var, bizde de var. Arka bagaj kapısında dış sandalye kurma yerleri var, aynısını yapıyoruz.

Bu aracın en önemli özelliği günlük kullanıma da uygun olması. Karavanlar daha konforlu, çünkü içinde duşu banyosu var. Ancak çok büyük araçlar. Bizim yaptığımız bu araçlar günlük hayatta kullanım için de ideal. İkinci bir araca ihtiyacınız kalmıyor. Kısa Transporter’dan yaptığımız için şehir içinde rahatlıkla kullanılabilir.

Gündüz işte kullanıp, akşam 10 dakikada kamp arabası haline getirebilirsiniz, üstelik konforu

bırakmadan. Büyük arabada olan her şey bu arabada da mevcut. 4 kişi rahatlıkla kalabilir. 220 volt güneş enerjisi mevcut.

Bütün donanımlar orijinal malzemelerden ve her bir parça uzmanları tarafından geliştirilip yerleştiriliyor. Sadece bazı parçalar üzerinde bir yıla yakın süre çalıştık. 3 tane kendi orijinal trim kalıbımızı yaptırдық. İzolasyonu savunma sanayine iş yapan firmalardan alıyoruz. Ses ve ısıyla ilgili en ufak bir sorun yaşanmıyor.

Araç için yaptığımız mobilyaların hepsi dayanıklı malzemelerden. Sıkıştırılmış Kanada kontrplak kullanıyoruz. Suya atsanız dahi 20 yıl bozulmayan, vibrasyondan etkilenmeyen bir malzeme. Aracın taban parkesini suyla yıkayabilirsiniz.

Yanmayı önleyici özel kablolar var. Isınma ihtiyacı için webasto var. Elektrikli yada derseniz manuel koltuk modellerimiz 180 derece dönebilmekte. Kendi üretimimiz iki su deposu var. 50 litre kirli su deposu, 55 litre temiz su deposu. Aracın temiz su deposu sol duvarda ve brandadan bir depo. Böylelikle araçta fazla yer kaplamıyor.

Cool Camper’lar tamamen bilgisayarla yönetiliyor. Bilgisayarda depo doluluğu, enerji kapasitesi, akü doluluğu gibi bütün detayları görebilir ve kontrol edebilirsiniz. +4 dereceye geldiği zaman donmayı önlemek için depo otomatik olarak boşaltılıyor. Bunu da Ankara’da savunma sanayiye iş yapan firmalara özel projelerle yaptırıyoruz.



### **Ruhsatı farklı mı?**

Bu araçlar da bir çeşit karavan olan camper van. M1 karavan ruhsatı alınmalı ve bunun için de muayeneden geçilmesi gerekmektedir.

### **Karavan almak, yaptırmak son dönemde çok yaygınlaştı, bu konuda siz ne tavsiye edersiniz?**

Özellikle pandemiden sonra herkes bir karavan sahibi olmayı ister hale geldi. Bu Almanya'da 60 yıllık bir gelenek. Karavan çok başka bir zevk. Hayat tarzı. Herkesin yapabileceği bir şey değil. Konfordan vazgeçebilmek çok farklı bir şey. Ancak keyfi de bambaşka. Her yer eviniz oluyor. Özgürsünüz.

Benim tavsiyem karavan satın almadan önce kiralamayı denesinler. Karavanda yaşamayı deneyimlesinler. Bu yaşam tarzı size uygun mu bir bakın. Yılda kaç kere karavanla seyahate gidebileceklerini iyi hesaplamaları gerek.

Yılda sadece 15 gün tatil için karavanı alıp da garajda öldürmemek lazım. Vakti olanlar için karavan çok güzel bir fırsat. Karavan deyip geçmemek gerek. Yorgun araçlardan uzak durulmalı. Ayrıca büyük araçları kullanmak da maharet ister, bu da göz önünde bulundurulmalı.

### **Peki bu araçlar ne kadar özelleştirebilir?**

Müşterinin bütçesi ve tarzına göre değişiklik yapıyoruz. Elektrikli kumaş koltuk da isteyebilir, manuel deri koltuk da. İçindeki aydınlatmaya kadar seçebilirsiniz. Karavanda ilk koyduğunuz malzeme ile son koyduğunuz malzeme arasında doğrudan bağlantı vardır. Bu nedenle istekler önceden detaylı bir şekilde anlatılmalıdır.

Şu anda Türkiye'de bir yandan merdiven altı işletmelerde de karavan yapanlar var bir yandan da profesyonel olarak çok güzel işler yapan firmalar da var.

Önümüzdeki yıllarda ülkemizin karavan yapımında iyi bir noktaya geleceğini düşünüyorum.

### **Maliyeti yaklaşık ne kadardır?**

Kullanacağımız malzemelere göre tabii değişiyor. 10 bin eurodan, 20 bin euroya kadar çıkabiliyor. Mesela güneş panellerinde bile pek çok farklı maliyette markalar var.

### **Kısa vadedeki planlarınız nelerdir?**

Seri halde üretim yapmak istiyoruz. Avrupa'ya mobilya satışı yapmayı planlıyoruz. Otomatik kilitli koltuk kızağı kullanıyoruz. Koltukların dönme aparatı orijinal tasarımlarımız. Bunları hep satmayı düşünüyoruz.

Almanya'dan çok fazla talep var, oraya yönelebiliriz.



# Evcim

“Eskimeyen Lezzetler”

## Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1986 Samsun doğumluyum, aslen Rizeliyim. Atılım Üniversitesi Yazılım Mühendisliği bölümünden mezun oldum. Ancak yazılım mühendisliği yerine baba mesleğini devam ettirmeye karar verdim.

Küçük yaşlarımdan beri Evcim'in içindeyim. Kazana kırdığım yumurtalar karşılığında babam bana harçlık vererek motive etmeye çalışırdı. İmalatta da tezgahta da yer aldım.

## Samsun'da pastane diyince ilk aklı gelen yerlerden biri olan Evcim Pastanesi'nin hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Babam 13 yaşında gittiği İstanbul'da bir pastanede ustabaşılığına kadar yükselmiş. Sonrasında Samsun'a gelerek kendi işini kurmaya karar verdi. İlk açtığı pastane O6 Pastanesi. Daha sonra babam bir ortağıyla birlikte Evcim Pastanesi'ni açtı.

1982'de 56'lardaki şimdiki bu yerimize geliyorlar. Sonrasında ortaklar ayrıldı ve babam 1992'de Evcim Pastanesi'ni kurdu. Şimdi ben Evcim'i ikinci kuşak olarak devam ettiriyorum.

## Evcim'i Samsun'da marka haline getiren şey neydi?

Kalitemizi hiçbir zaman düşürmeden hep daha iyisini bulmaya çalıştık. Kaliteli, lezzetli ürünler ve hizmet anlayışımızla öne çıkıyoruz. Bunu yapmasak 40 yıllık bir marka olamazdık. Yerimiz de bizim için bir avantaj. Evcim Pastanesi hep o köşeyle özdeşleşti, insanların buluşma noktası oldu. Karşı tarafımızda liseler var. O liselerde okuyan teyzeler, amcalar hala bizden alışveriş yapıyorlar ve hala aynı lezzeti bulabiliyorlar.

## İlk günden bu yana üretimini yaptığınız, sizinle özdeşleşen bir lezzet var mı?

Sanırım ilk akla gelen milföyümüz... Nokulumuz, haşhaşlımız, kanepelerimiz, balkanik pastamız gibi pek çok lezzetimiz hem damaklarda hem de hafızalarda iz bırakmıştır.



Doğan Cüceloğlu'nun çok güzel bir sözü var; **"Ne doğduğun yer, ne doğduğun yer. Memleketin çocukluğunun geçtiği yer."** Evcim'in en güzel yaptığı şey, insanlara çocukluklarını, ürünüyle beraber geri veriyor. Her bir çalışanımızın, her bir ustamızın bu güzelliğin içinde olması enerji olarak Evcim'e yansıyor. Bizde 25 senelik çalışanlar var. Benim küçüklüğümü bilen ustalarımız bile var. Örneğin haşhaşlımızı 30 senedir aynı usta yapıyor.

### **Peki kaç çeşit ürününüz var ve malzemeleri nerelerden temin ediyorsunuz?**

350 çeşit ürün var. Kurabiyeler, yaş pastalar, unlu gıdalar. Tabi bu sürekli artan bir rakam. Ürünlerimizde köy yumurtası, köy sütü, köy tereyağı kullanıyoruz. Bunlar tamamen organik, köylerden getirttiğimiz ürünler. Çikolata olarak Belçika çikolatası kullanıyoruz. Belçikalılar bu konuda çok iyiler. Diğer tüm ham maddeleri sektörlerinin lider firmalarından temin ediyoruz.

### **Evcim'i yemek siparişi uygulamalarında da görecek miyiz?**

şu an kendi internet sitemiz üzerinden satış yapıyoruz. Dijitalleşmeye devam edeceğiz. Yemek portallarına da yakın zamanda gireceğiz.

### **Evcim ile ilgili hayal ve hedefleriniz nelerdir?**

İlk hedefimiz işi daha da büyütmek. Müşterilerimiz Atakum'da da bir şube açmamızı istiyor. Açıldığımız yıllarda Samsun'un merkezindeydik. Ancak Samsun çok büyüdü. şehrin büyüdüğü bölgelerde şubeleşmeyi amaçlıyoruz.

İmalat tarafında makineleşme ve dijitalleşmeye önem veriyoruz. Bunu yaparken o geleneksel tadı da korumak istiyorum.

En büyük hayalim bir üniversitede Evcim Gastronomi Okulu açmak. Pasta ustası, aşçı yetiştirmek. Babamın eğitici kimliğini de bu şekilde devam ettirmek istiyorum. Bilgiye yatırım yapmak niyetindeyim.

Samsun'dan neden dünyanın en iyi çikolatası çıkmasın? Bafra dondurmamız çok güzel. Neden dünyaca ünlü olmasın? Yeni şubelerimizde dondurmamızı, çikolatamızı kendimiz yapacağız. Evcim kalitesini o alanlara da taşımayı hedefliyoruz.

Atakum'da açacağımız şubemiz geniş ve sürpriz bir konseptte sahip olacak. Ülkemizin katmanlı ve zengin bir mutfağı var. İnsanlarımızın İtalyan mutfağını, dünya mutfağını tercih etmesinin gereği olmadığını, Anadolu ve Mezopotamya mutfağının daha zengin olduğunu göstermeyi hedefliyoruz. Evcim'in pastanecilikte öncü olduğu gibi kendi mutfağımızı işleme, hatırlatma gibi konularda da öncü olmasını istiyoruz.

Babam bu sektörde lider bir isimdi. Ben onun üstüne koymak zorundayım. Bunun hakkını verip daha da iyi yapmak istiyorum. Arkada böyle bir birikim varken daha iyi noktaya getirmemek olmaz. Bu nedenle gastronomi okulu hayalimi çok önemsiyorum. İnşallah ben de kendi çocuklarıma bu işi bırakmak istiyorum.





# AKADEMİ

## HAYVAN HASTANESİ

*Atakum'da bulunan Akademi Veteriner Kliniği, Hayvan Hastanesi statüsü kazanarak ülkemizdeki bu önemli açığın giderilmesi noktasında büyük bir başarı elde etti. Veteriner Hekim Ayberk Subaşı ile bu süreç ve hizmetleri hakkında konuştuk.*

### **Akademi Hayvan Hastanesi ne zaman kuruldu?**

2014 yılı Eylül ayında klinik olarak hastalarımıza hizmet vermeye başladık. Başlangıçta bir adet muayene odası ve ameliyathane ile tedavilerimiz gerçekleştirdik.

Zamanla hasta popülasyonumuzun artması ile kliniğimizi büyütme kararı aldık ve 4 adet muayene odası, 2 adet ameliyathane, yoğun bakım ve hospitalizasyon alanları kurarak daha fazla hastaya hizmet verebilir duruma gelmiş olduk. Ağustos 2022'de ise hastane ruhsatımızı alarak 7/24 hizmet vermeye başladık.

6'sı veteriner hekim 15 kişilik kadromuzla sadece Samsun'a değil tüm Türkiye'ye hizmet veriyoruz. Tedavi için farklı şehirlerden çok fazla hasta gelmekte. Bu bizim için çok önemli bir hedefti. Bunların yanı sıra hiçbir zaman eğitim tarafını bırakmadık.

Cerrahi alanındaki uzmanlık eğitimimi tamamlandıktan sonra, patoloji alanında doktora eğitimine devam etmekteyim.

### **Hangi hizmetleri veriyorsunuz?**

En başta her hayvan sağlığı kurumu gibi aşılama, rutin kontrolleri yapıyoruz. Özellikle kedi ve köpeklerde sıkça yaşanan trafik kazası, yüksekte düşme gibi durumlarda meydana gelen ortopedik ya da nöroşirurji ameliyatlarını gerçekleştiriyoruz.

Bunların dışında özel olarak örnek vermek gerekirse katarakt hastalığı olan yaşlı hayvanlarda katarakt ameliyatı ya da tümörü olan bir hastanın patoloji sürecinden sonra kemoterapi gibi tedavileri organize edebiliyoruz. Bunların dışında ana laboratuvarımızda tam kan sayımı (CBC), biyokimya tahlili, PCR, kan gazı analizi, hormon analizi gibi tahliller yapılabilmektedir. Görüntüleme alanımızda ise dijital röntgen, tomografi ve doppler ultrasonografi ile hizmet vermekteyiz.

### **Hastane olma hedefinizi gerçekleştirdiniz, sonraki basamak nedir?**

Hastane oluşumuzla beraber tomografi cihazını bünyemize kattık. Bundan sonraki kısa vadede en büyük hedefimiz MR cihazını da alıp sadece hayvanlar için özel MR çekim hizmeti vermek. Bunlarla beraber gelişmeye her zaman devam edip veteriner tıpta dünya genelinde kabul görmüş son tedavi seçeneklerini araştırmaya devam etmek ve uygulamak her zaman hedefimiz olmuştur.

### **En sık karşılaştığınız durumlar nedir?**

Bizde yatan hastaların yüzde 70'i sokak hayvanı maalesef. Şehirleşme o kadar arttı ki hayvanların yaşayacağı ortam kalmadı. Trafik kazasına bağlı kırık nedeniyle getiriliyorlar. Bu hayvanları, vatandaş veya dernekler bulup getirip, tedavilerini kendi imkânlarıyla karşılamaya çalışıyor. Keşke bu konuda bir devlet desteği olsaydı.

Fikir olarak söylüyorum; vatandaşın sahip olduğu kedi veya köpek için ekstradan bir sigorta ödense biz de çok rahatlarız, hasta sahipleri de rahatlar. Şu anda özel sağlık sigortaları var. Ancak çok yaygın değil. Sokak hayvanları için ise hiçbir destek yok.

### **Mesleğinizdeki son gelişmeler hakkında da bizlere bilgi verir misiniz?**

Son dönemde kök hücre tedavisi çok yapılmaya başlandı. Zenginleştirilmiş hücreleri enjekte edilebilir bir forma alarak hastaya uyguluyorlar ve özellikle kanser hastalıklarında bir tedavi yöntemi olarak kabulleniliyor. Olumlu sonuçları kesin kanıtlanmış değil. Ozon tedavisi hayvanlara da kullanılıyor. Özellikle açık yaralarda hızlı iyileştirici bir yönü var.

### **Tasarruf amacıyla farklı bir besleme yöntemine geçmenin etkileri neler olabilir?**

Kaliteli mamaların hepsi yurtdışından geldiği için dolar kuruna endekslidir. 2 kiloluk mamalar 400-500 lira. Alternatif keşke olsa. Ucuz ve kalitesiz mama veya ev yemekleriyle besleme gibi durumlarda hayvan, hayatının bir döneminde mutlaka bunun sıkıntısını yaşıyor maalesef. Bununla ilgili maalesef alternatif yok. Hayat süreleri zaten çok kısa, kötü beslenmeyle bu süre daha da kısalabiliyor.

### **Mama seçiminde nelere dikkat edilmeli?**

Kediler özellikle mamasını kendi seçiyor. Dikkat edilecek en önemli husus iyi markaları tercih etmek. Yüksek proteinli, tahıllı az mamalarla sürekli beslemek kediler için çok doğru değil. İlerleyen zamanlarda kedilerde böbrekle ilgili, köpeklerde kalple ilgili sorunlara yol açabiliyor.

Ev kedilerinin bir hayat mücadelesi yok, dolayısıyla yüksek proteinle beslemenin de bir önemi yok. Kedi ve köpekler bazı mamaları çok severek yiyor ama bu o mamanın iyi olduğu anlamına gelmiyor. Bazı ucuz mamalar içerdikleri tatlandırıcı ve tuzlar nedeniyle çok büyük sıkıntılara sebep olabiliyor.

### **Yaş mama ne kadar sıklıkla verilmeli peki?**

Yaş mama tabiki verilebilir ancak haftada bir konserveyi geçmemeli. Çocuklara her gün hamburger, çikolata için izin vermiyorsak hayvanlarımıza da her gün yaş mama vermemeliyiz. Çünkü hemen kuru mamayı bırakmaya yöneliyorlar. Yaş mamalar, ömür boyu yiyebilecekleri bir mama değil.



# FATİH ATLI



## Sizi tanıyabilir miyiz?

1984'te Ladik'te doğdum. Babam madenci, annem ev hanımı, 2 ablam var. Babam Suluova'da çalışıyordu, 37 yaşında damar tıkanıklığından felç geçirdi. Zor bir çocukluk geçirdim.

Spora ilk olarak hentbol ile başladım, sonra voleybol, futbol ve tekvando yaptım. Şu anda güreşteki çevikliğimi o dönemde yaptığım tekvandoya borçluyum. Tekvandoyu çok seviyordum ama devam edemedim. O zamanlar güreşle hiç alakam yoktu. Ailemizde özellikle dayılarım güreşi çok severdi.

Üniversiteye hazırlandığım dönemde bir akrabamızın berber dükkanında çırak olarak çalışıyordum. Bir gün dükkana iri yarı bir adam girdi. Ladik'in başpehlivanı Bayram Ertan. Onun hakkında merakım oluştu. Sonra okulda güreşi arkadaşlarla tanıştım. Onların da Bayram hocayla çalıştığını öğrendim. İlk kez antrenmanlarını izlediğimde 'Ben buraya aitim' dedim.

Çok zayıf, çelimsiz bir çocuktum. Biraz atletikliğim vardı. Antrenmana gidince Bayram hoca 'Sen berberdeki çocuk değil misin?' dedi. Sonra başladım. Yeteneğim de varmış, Bayram hocam da çok iyi bir antrenör, bana en önemli incelikleri öğretti. Sürekli üstüne koydum, rakiplerimi yenmeye başladım.

Sonrasında yatılı bir kulübe gitmem gerektiğini düşündüm. Mersin Tarsus Belediyesi kulübüne gittim, orada 3 yıl minder güreşi yaptım. Yağlı güreşe çok faydası oldu. Kırkpınar'da ilk olarak büyük orta grubunda yarışmaya izin verildi. 8 rakibimi yenerek birinci oldum. Bir sene sonra başaltı kategorisinde birinci oldum. 2006 yılında baş kategorisine yükseldim.

Baş ile başaltı kategorisi arasında inanılmaz bir seviye farkı olduğunu anladım. Biraz bocalama dönemi geçirdim, ufak sakatlıklarım oldu. Sonrasında yavaş yavaş kendimi kanıtlamaya başladım.



### İlk kemerinizi ne zaman kazandınız?

2011 yılında Antalyalı Mehmet Yeşil ile karşılaştık. İki sene üst üste kemer almıştı ve üçüncü kez aldığımda kemerin ebedi sahiplerinden olacaktı. Bu kemer şu anda sadece 4 kişide var. İlk tur onunla karşılaştık, onu yendim ve altın kemeri yandı. Ben o sene üçüncü oldum.

Bir sene sonra İsmail Balaban'a yenildim. 2014'te İsmail Balaban'ı yenerek nihayet altın kemeri almak bana nasip oldu. Kendime altın kemerin ebedi sahibi olma hedefini koydum. Güreşçilerin yıllık antrenman programı bellidir. Ben hep antrenmandan daha fazla çalıştım. Böyle olunca vücudu çok zorladım, sakatlıklar başladı.

Tam formumu yakalarken sakatlanıyordum. Geriye düşüş başladı. İnsanlar bunu **'Fatih kendine bakmıyor'** olarak değerlendirdi. Ancak durum tam tersiydi. Sağ dizimden 7. kez ameliyat oldum. Şu an 38 yaşındayım. Güreş hayatıma Manavgat Belediyesi'nde devam ediyorum.

### Kemeri kazandığınız maçı anlatır mısınız?

O sene son 16'da Samsunlu Şaban Yılmaz abimiz ile eşleştik. Çok sert mücadeleyle geçti. Beni çok zorladı. Şaban abiyi yendikten sonra çeyrek finaldeki rakibimi de eledim, yarı finalde Recep Kara ile denk geldik. 8 finalde 4 birinciliği olan bir abimiz. O da Samsun'da doğup büyümüş bir güreşçi. **'Recep abiyi yenersem finalde bir şekilde kazanırım'** dedim. Puanlamada Recep abiyi yendim. O anın baskısını kaldırmak kolay değil. Hata yapamazsın.

Finalde İsmail Balaban'ın karşısına çıktım. Ben Balaban'ı yorup tek hamlede yenmeyi planlıyordum. Ama seyirci istiyor ki aksiyon olsun. Seyirci bizi yuhluyor. Biz de koca bir emeği çöpe atmak istemiyoruz. Neticesinde puanlamaya gittik. Ustam bana 'Sakin bozma, seyirciyi dinleme' uyarısında bulundu. Derken ben Balaban'ın boşluğunu yakaladım ve kemeri aldım.

Kemer aldığımda Samsun için güreşiyordum ve kemeri buraya getirdim. Bu benim için çok önemliydi. Samsunlu güreşçiler hep başka şehirler için güreşiyor. Samsun sayısız şampiyon çıkarmış, Yaşar Doğu gibi bir efsaneye sahip. Samsun'da güreşin bambaşka bir yerde olması lazım. Siyasilerimiz bu konuda biraz eksik.

### Gençlerin güreşe ilgisi nasıl?

Vezirköprü Kunduz yağlı güreşlerindeki seyirci Samsunspor maçında bile yok. Türkiye'de futbol hariç seyirci potansiyeli en yüksek olan spor yağlı güreşlerdir. Yer yerinden oynar. Yağlı güreş seyircisi kadar vefakar, cefakar bir seyirci yoktur. Sabahın erken saatlerinde gelir, akşama kadar güreş seyredir. Biz bile bazen hava durumları nedeniyle 'Güreşmesek mi' diye düşünürken seyirciler elinde şemsiyeyle, ayağında çizmeyle yağmur ve fırtınaya rağmen oradadır.



### En ilginç maçınız hangisiydi?

Ahmet Taşçı ile bir maçımız oldu. 1999'da televizyonda Ahmet Taşçı'nın altın kemeri aldığı finali izledim. Onu omuzladıklarını gördüm, çok hoşuma gitmişti. Sonra güreşe başladım. 2006 yılında Ahmet Taşçı ile eşleştik.

Ahmet Taşçı bana dedi ki, 'Çıracak ne yapacağız bu güreşi' dedi. Ben de 'Usta ben sana karşı kendimi denemek istiyorum, sen Cumhuriyet tarihinin en büyük güreşçisisin' dedim. 'Tamam dene bakalım' dedi. Sonra güreşmeye başladık, baş edemiyordum.

O sırada 'Usta ben seni 1999'da televizyonda izliyordum, şimdi güreşiyorum. Bu benim için çok unutulmaz bir an' dedim. Güreşmeyi bıraktık, konuşmaya başladık. Sonra Ahmet Taşçı bana elini öptürüp, elimi kaldırdı. Önümü açtı. Ahmet Taşçı bana öyle bir jest yapmasaydı, diğer rakiplerle oynayıp kendimi ispatlama şansını bulamayacaktım.

Güreşte usta-çırak ilişkisi vardır. Usta yemek yemeye başlamadan çırak yemez. Yazılı olmayan kurallar vardır. Saygı duymayı, kazanmayı, kaybetmeyi öğretiyor.

### Güreşte cüsse ne kadar önemli?

Dezavantajı da var, avantajı da var. Mesela Ali Gürbüz 2 metre boyunda ama 85 kiloluk biriyle güreşince sürekli eğilmek zorunda kaldığı için yoruluyor. En ideali 1.70-1.90 boy ile 100-110 kg civarı bence.



Şöyle bir sitemimi dile getireyim. Mustafa Dağıstanlı Spor Salonu'na gittim, beni fitness salonuna almadılar. Sporcu olduğumu söyledim. Görevli arkadaş 'Yeni yönetim geldikten sonra buraya sadece Samsunspor'u alıyoruz' dedi.

Salon amirinin yanına gittik. 'Başpehlivan Fatih Atlı' dedim. 'Alamıyoruz, dilekçe vermeniz gerekiyor' dedi. Gerekçesi spor aletlerinin kırılmasıymış. Sonuç olarak beni almadılar.

Koskoca spor salonlarının olması Samsun'da spora yatırım yapıldığı anlamına gelmiyor. Samsun'da aslında yeteri kadar tesis var. Ancak kullanamıyoruz. Sporun hiçbir kurumunda siyaset olmaması lazım. Yöneticilerin ter akıtmış, spor yapmış kişiler olması gerek.

### **Güç mü teknik mi daha önemli?**

Bence teknik daha önemli. Mesela 3 kişi yenmiş, güçlü bir güreşçi yorulduğunda doğru hamleyi yapamaz. Ancak teknik bir güreşçi çok yorgun dahi olsa bitirici darbeyi vurabilir.

Güçler denkse teknik olan daha avantajlı. Yorulduğunda bitirici hamleyi yapabilen başarıya daha yakındır.

### **Kırkpınar hazırlıkları nasıl gidiyor?**

Temmuz ayının ilk haftasında Kırkpınar var. Kırkpınar'da bir kere daha altın kemeri almak istiyorum ve bunun için elimden geleni yapacağım.

Kırkpınar'da daha çok Antalya, Kocaeli Karamürsel ve Samsun'dan güreşçiler var. Başarı olarak Antalya ve Samsun daha iyi. Antalya'nın bizi geçtiği nokta siyaset desteği. Bir şehrin reklamını yapmanın en kolay yollarından birisi sporda başarılı olmak bence. Kırkpınar'da 60 güreşçinin 6'sı Ladikli.

Sırf güreşçilerden dolayı Ladik'i merak edip gelmiş yüzlerce kişiyle karşılaştım. Samsun'da yağlı güreş kulübü olsa potansiyel çok yüksek. İşin spor boyutunu geçtim, sokaktan iki çocuk kurtarılsa bu bile memleket için büyük bir nimet.



**Kısa sürede Samsun'un pek çok noktasına yaptıkları özgün projelerle fark yaratan Ser Mimarlık'ın kurucu ortaklarından Gökhan ACAR ile sektör ve projeleri hakkında konuştuk.**



#### **Sizi tanıyabilir miyiz?**

1995 doğumluyum. Aslen Trabzonlu, ancak doğma büyüme Samsunluyum. Atakum'da büyüdüm. Küçüklükten beri baba mesleği olması itibarıyla inşaatla hep meraklıydım. İlk fırsatta inşaatlara götürüyordu beni babam. Atakum Teknik Lisesi'nde teknik yapı ressamlığı okudum.

Bu işlere yeteneğim olduğu lisede keşfedildi. Lisedeki hocalarımın teşvikleri neticesinde bu mesleğe yöneldim. Recep Tayyip Erdoğan Üniversitesi'nde İnşaat Teknolojisi okudum. İki abim mermer işini devam ettiriyor.

Okul bittikten sonra 2015'te bir mimarlık firmasında çalışmaya başladım. 2,5 yıl orada çalıştım. Emre ile de orada tanıştık. 2019'da ikimiz de ayrı ayrı farklı ortaklarla kendi ofislerimizi açtık. İkimiz de ortaklarımızdan zarar gördük.

Sektörün durma noktasına geldiği pandeminin en yoğun döneminde 2021 yılı Eylül ayında ortağım mimar Emre Umut Bahçeci ile SER Mimarlık'ı kurduk. Bu çok büyük bir riskti evet ama başardık.

Bizim işin temeli mimarlık. Diğer yaptığımız işler mimarlığın alt kalemleri. Çatalçam'ın çehresini değiştirecek 4 bloklu, 92 dairelik bir site projemiz var. Bugüne kadar mimarlık ile isim yaptık.

Bundan sonraki hedefimiz müteahhitlikte isim yapmak. Piyasada 'Mimar yapıyorsa 2-0 önde' gibi bir algı var. Mimar eli değdiği zaman müteahhitin 100 bin liraya satamadığı yeri 150 bin liraya satabiliyorsunuz. İlk çizim projemi hala saklıyorum. 2019 yılında NR İnşaat'ın Körfez'deki projesi.

#### **İşin püf noktası ne?**

Babam iş hayatıma başlayacağım zaman "Parayı düşünme, işi öğren. İşin püf noktasını öğren" dedi. Ben işin püf noktasını çizerek değil, prosedüründen başlayarak öğrendim. Yönetmelik bu işi yapanları kısıtlıyor. Tasarıma izin vermiyor.

Biz bunları aştık. Bir şey güzel giderken her zaman güzel gideceğine inanmayan biriyim ama kötünün iyiye doğru gideceğine inanan birisiyim. Çok fazla etken var. Engeller de var.

Türkiye'de maalesef bazen tasarıma değil maliyete bakılıyor. Bu mimarlık olmuyor aslında. O konuda önümüzün açılması gerek.

#### **Tarzınızı nasıl tanımlarsınız?**

Bir noktaya kadar 'Ne iş olursa yapalım' mantığındaydık. Çok şükür o mantıktan kurtulduk. Artık dünya üzerinde olmayanı yapmak için çaba gösteriyoruz. Bariz bir tarzımız yok. SER Mimarlık olarak alışıla gelmişin dışında şeyler yapmaya çalışıyoruz. Yenilikçi bir anlayışla hareket ediyoruz.

SER Mimarlık olarak 1,5 yılda 200'den fazla proje hayata geçirdik. Bunun yanında inşaat kısımları da var. FBM İnşaat'ın aldığı yere yapacağım proje çok farklı bir tasarım. Konum olarak tasarım olarak yıldız bir proje.

#### **İnşaat sektöründeki kriz ne zaman son bulacak?**

Türkiye'de kriz hiç bitmez. İnşaat da hiç bitmez. Türkiye'de inşaat sektörü ülke ekonomisinin yüzde 75'i. 5 bin sektör inşaatın para kazanıyor. İnşaat sektörü bittiği an ülke bitmiştir.



Karadeniz'de coğrafi yapısı itibariyle en uygun şehir Samsun. Karadeniz'i baştan sona gezdim, en elverişli saha Samsun'da. Ancak bundan 10 sene önce Samsun'un bu hale geleceğini tahmin edemedik. 10 sene sonra ne hale geleceğini de tahmin edemiyoruz. Samsun'da bitmemiş inşaatlarda dahi daire kalmıyor. Suriyeli, Iraklı, Arap, Ruslar. Çinlilerin Samsun'da büyük bir otel projesi var. Samsun'un yarısını ben çiziyorum. Büyümenin ne tarafa olduğunu o yüzden biliyorum. Çatalçam'daki projemiz için uzak diyenler oldu ama uzak değil. Büyüme o tarafa doğru.

#### **Samsun için hayalinizdeki projeler neler?**

En büyük hayalim yaşam köyü yapmak. O da yakın zamanda gerçekleşecek. Kendi kendine yetecek bir yaşam köyü olacak. Taflan'da yaklaşık 450 dönüm arazi üzerine gerçekten bir mahalle inşa edeceğiz. Samsun'a yakışan iş yeri tarzı AVM'yi Balaç'ta yapıyoruz. Benzeri olmayan bir proje. İmza projemiz olacak.

#### **Projeye başlarken 'Ya satılmazsa' kaygısı yaşıyor musunuz?**

Herkesin yaşadığı sıkıntılar var ama ben hep olumsuzluklarla büyüdüğüm için böyle şeylere alışkınım. Bu nedenle de bu tarz kaygım hiç olmadı.

#### **En beğendiğiniz proje desem...**

Burj Khalifa. Bu işi yapan kim varsa gidip görmeli, ders almalı.

#### **Mimarinin geleceği ve yatay mimari hakkında neler düşünüyorsunuz?**

Pandemiden sonra herkes müstakil yaşamın ne kadar güzel olduğunu hatırladı. Artık pek çok insan dairelerini satarak kendilerine müstakil ev yaptırıyor. Yaşam köyü projemizin ortaya çıkışı da bu ihtiyaçtan. Önceden apartmanda yaşamak lüks bir anlam ifade ediyordu.

Artık tam tersi durum söz konusu. Artık yatay mimariye geçildi, ama doğru şekilde değil. Bir katta 2 daire yok artık, 10 daire var. Otel gibi yanyana kapılar. Bu da mahremiyeti azalttı.



### **Şirketi açarken bu kadar kısa sürede bu noktaya geleceğinizi hayal etmiş miydiniz?**

Hayal etmiştik ama bu kadar kısa sürede olacağını düşünmemiştik. 3 senede bu noktaya gelmeyi düşünüyorduk. Allah'a şükürler olsun 1 buçuk yıl dolarken bu noktaya geldik. Daha da uzun bir yolumuz var. Yurt dışına açılma hayalimizi gerçekleştiriyoruz. Katar'da büyük bir proje yapacağız.



### **Genç girişimcilere ne gibi tavsiyelerde bulunmak istersiniz?**

Girişimcilik cesaret işidir. Bu yaşlarda alınan kararlar biraz risklidir. Kararların zemininin sağlam atılması gerekiyor. Savaşıp mücadele etme kararlılığını kaybetmemeliler. Ne iş yaparsan yap, işin püf noktasını öğren.



Emre Umut BAHÇECİ, Gökhan ACAR



# Rahime Bir

## THE ONE WELLBEING CENTER

### **Sizi tanıyabilir miyiz, kimdir Rahime Bir ve bu yolculuk nasıl başladı?**

İstanbul doğumluyum. Lise eğitimimden sonra Hollanda'ya yerleştim ve öğrenimime orada devam ettim. Öğrenim hayatıma devam ederken ticari hayatımı da başlatmıştım (Restaurant). Hem öğrenci, hem öğrencisi olduğum alanda iş alan hem de apayrı bir meslekte işverenlik yapıyordum. Bunun yanı sıra gönüllü olarak huzur evinde, özel gereksinimli çocukların eğitim kurumlarında rehberlik hizmeti veriyordum.

Varoluşumuzun sadece doğmak ve çoğalmaktan ibaret olmadığını düşündüğüm için, Yaratılanın dizaynını merak edişlerim, beni spiritüel alanda bilmeye istekli hale getirdiği için birçok eğitime katılma fırsatı oluşturdum kendime.

İlerleyen eğitimlerde duyguların fizik bedendeki hastalık diye görünen hallerini deneyimledikten sonra bütünsel tıp alanında eğitimlerimi genişlettim.

Ve öğrendiklerimi pratik edebilmem için de pek çok seyahatte bulundum. Birçok Avrupa ülkelerinin ve yurt içi şehirlerinin yaşam şekillerini, kültürlerini, önceliklerini, olaylara çözüm hallerini gözlemleyebilme olanakları sundum kendime.

Türkiye'ye döndükten sonra bir hastalık evresi geçirdim. Bir çok tedavi şekilleri, ilaçlar vs... 1,5 sene devam eden bu süreç, sadece fiziki olarak ilerlediği için çok fazla bir yol alamamıştık. Ve kendi hastalığım tüm eğitimimi, bilgimi, donanımı icra etmeme vesile oldu.

Kendi sürecime bütünsel olarak yaklaşmaya çalışırken aynı zamanda Wellbeing Uzmanlık eğitimi sürecindeydim. Ruh, zihin ve beden birlikteliğinin yaklaşımı ile yeniden dönüşümümü gerçekleştirmeye başlamıştım. Kendi hayatımı tekrar dengeyle buluştururken Sufilerin şu sözü deneyimlerimin, eğitimlerimle buluşturup sizlere kaynak olabilmeye niyet ettirtti. Çünkü, artık zamanı gelmişti.

***“Duyarsan unutursun, görürsen hatırlarsın, sadece ve sadece yaşarsan bilirsin.”***

### **Atakum'da bulunan The One Wellbeing Center'dan bahsedelim biraz da, hikaye nasıl başladı, burada hangi hizmetleri veriyorsunuz?**

Aslında bu yolculuğun başlangıcı kendi hastalığım oldu. Günlük koşuşturmada kendimizi göz ardı edebiliyoruz. Tam da böyle bir dönemde stresin bedenime ne kadar zarar verdiği ile yüzleştim. Tedavi sürecindeki hayal kırıklığı, hastalığımın kısa süreli iyi hissetme hali bir şeylerin eksik ya da yetersiz oluşunu fark ettirdi.

Farkındalık sürecim boyunca tanıştığım bütüncül tıp hekimlerinin paylaşımlarından, aldığım birçok eğitimden, okuduğum sayısız makaleden, onlarca kitaptan, kurslardan, katıldığım seminer ve söyleşilerden, yolumun keşiştiği sorunlarla mücadele eden kişilerden edindiğim tecrübelerin yansımasıdır bu merkez. **Dünyadaki en güzel hediye fayda gördüğünüz bilgiyi başka birisine de ulaştırmaktır.**

1 Ocak 2021 tarihinde hizmet vermeye başladık. Merkezimizde uyguladığımız programlar kişiye özeldir. İhtiyaçlara tek tek karşılık verirken, danışanlarımıza aslında her bir parçanın bütün olduğunu, o bütünün de "ben"i oluşturduğunu hatırlatıyoruz. "Ben"i oluşturan sistemler, zihinsel beden, ruhsal beden ve fiziksel bedendir. Fiziksel beden programına dahil olan uygulamalar bölgesel inceleme, cilt tedavileri, güzellik ve bakım uygulamaları, beslenme, lenfatik uygulamalar, yenilenme ve gençleşme uygulamaları, ozon tedavisi, FRP, IV, mezoterapi, ruhsal ve zihinsel beden programlarına dahil olanlar; nefes egzersizleri, meditasyon, yoga, bilinç dışı, terapi.

### **Programlarınızı Ayurveda öğretilerine göre şekillendiriyorsunuz. Ayurveda öğretilerine dair neler söylemek istersiniz?**

Ayurveda'ya göre sağlığın sürekliliği için fiziksel, zihinsel ve ruhsal olarak kişinin kendi içindeki uyumu yakalaması gerekir. Buna yediklerimiz, bulunduğumuz ortam ve sosyal çevremiz de dahildir. Merkezimize başvuran danışanlarımızın önce Ayurvedik beden tipini analiz ediyoruz ve ona göre de bu öğretilerle programları şekillendiriyoruz.

### **İlk kez gelen bir danışanı nasıl bir süreç bekliyor?**

Önce merkezimize gelme sebebini öğrenip, kök nedene göre yol haritası belirleniyor. Sadece kişinin talebine yönelik protokol yerine ihtiyacına uygun kombin protokoller hazırlanıyor.

### **Gençleşme programı hakkında neler söylemek istersiniz?**

Yaşlanmayı etkileyen telomerler, kritik uzunluğa kadar kısaltıldıklarında yaşlanma programı aktive olur. Bu nedenle gençleşme sadece dışarıdan yapılan müdahale değildir, içeriden de desteklenmesi gerekmektedir.

### **Nefes terapilerinin sağlıklı yaşama yansımaları hakkında neler söylemek istersiniz?**

Doğru nefes ile doğal nefes arasındaki farkı anladığımızda başlıyor nefesin yaşama sağlıklı etkisi. Soluk mekaniktir, nefes ise bir davranıştır. Nefes solunumun ötesinde bize sağlıklı ve bilinçli davranmayı öğretir.

Nefes yaşam enerjimizle bağlantılı olduğundan kontrolsüz ve bilinçsiz nefes alıp vermek depresyon, sinir, gerginlik yaratırken, kontrollü nefes ise sağlık ve neşe getirir. Doğru nefes zorluklar karşısında direnç gösterme yerine dingin ve olgun olmamızı, tepki yerine yanıt vermemizi sağlar.

*Kendini  
Kabul ettiğin yerden  
dışarıyı  
Kabul edebilirsin*





Kadın Hastalıkları ve Doğum Uzmanı  
Dr. Öğr. Üyesi **Zehra YILMAZ**

## İdrar Kaçırma Tedavisinde **FOTONA STARFORMER**

### **Fotona StarFormer Nedir?**

Fotona StarFormer, kas kasılmasını uyarmak için manyetik darbe enerjisini kullanan manyetik bir vücut şekillendirme cihazıdır. Yüksek yoğunluklu Tesla manyetik stimülasyonu (HITS) kas dokusunu hedefler ve manyetik darbeler ile kas katmanlarına nüfuz ederek, kasların kasılmasına neden olur. Zayıflamış bölgelerde kas güçlendirme, tonlama ve sıkılaştırma faydaları sağlar. Pelvik taban kaslarını ve sırtını uyarmak için de kullanılmaktadır. Her tür erkek veya kadın idrar kaçırma sorununu tedavi etmek için iki aplikatör kullanır.

### **Tedavi Alanları Nelerdir?**

Cihazı özellikle idrar kaçırma tedavisi için kullanıyoruz. Ayrıca farklı başlıklar sayesinde kaslarda sıkılaştırma tedavisi sağlanmaktadır. Pelvik kaslarına yönelik bir kasılma sağladığı için her tür erkek veya kadın idrar kaçırma sorununu tedavi etmek için kullanılmaktadır. Normal doğum sonrası pelvik kaslarında relaksasyon olduğu için bölgeyi toparlama ve vajinal kasları güçlendirme amaçlı kullanılmaktadır. Bunların dışında uzun süre yataklık hastalarda pelvik kaslarını güçlendirme ve rehabilitasyon amaçlı kullanılmaktadır.

### **Kimlere Uygulanabilir?**

- İdrar kaçıran her erkek ve kadında uygulanabilir.
- Zorlu doğum sonrasında esneyen pelvik taban kaslarını güçlendirilmesi gerektiğinde kullanılabilir.
- Özellikle cerrahi tedaviye uygun olmayanlara,
- Ameliyat olmak istemeyen idrar kaçırma yakınması olan kadınlar.
- Zorlu normal doğum sonrasında idrar kaçırma yakınması olan genç kadınlar,

- Daha önce idrar kaçırdığı için ameliyat olmuş ancak yakınmaları geçmeyen kadınlar,
- Prostat ameliyatı sonrasında idrar kaçıran,
- Kronik prostat iltihabı olan erkekler,
- Müzmin pelvik ağrısı olan hastalar,
- İnterstisyel sistit tedavisinde kullanılabilir.

### **Fotona StarFormer Avantajları Nelerdir?**

- Yaklaşık 30 dakikalık bir seans sonrası günlük hayatına dönebilir.
- Her yaş hastaya uygundur.
- Hızlı ve kolay etki göstermektedir.
- Sadece spesifik kaslara etki ettiği için yan etkisi bulunmamaktadır.
- Ağrısız bir işlemdir.

### **Nasıl Etki Eder?**

Manyetik darbeler zararsız bir şekilde kas katmanlarına nüfuz ederek onların otomatik olarak kasılmasına neden olur. StarFormer® ile kas hücreleri, örneğin geleneksel kuvvet antrenmanı sırasında olduğu gibi uyarılmış kas kasılmalarıyla zahmetsizce oluşturulabilir. Sonuç, artan kas gücüdür. Her 30 dakikalık tedavi yaklaşık 50.000 kasılma sağlar.

### **Fotona StarFormer Nasıl Kullanılır?**

Tedavi sırasında hasta tamamen giyinik kalır ve rahat bir IntimaWave™ koltuğuna oturur. Sandalyedeki manyetik aplikatörler, tüm pelvik taban bölgesindeki kas kasılmasını uyarak pelvik tabanın gücünü ve dayanıklılığını artırır.

Tedavi seansları haftada 2 kez gerçekleştirilmektedir. Bir tedavi seansı yaklaşık 20 ila 30 dakika sürer ve hastalar hemen ardından günlük aktivitelerine devam edebilir. Tedavi sürecinde toplam 6 – 8 seans uygulanmaktadır. Bunun sonucunda ciddi derecede kas gücü ve %100'e yakın idrar kaçırma sorununda başarı sağlanmaktadır.





@cocukhekiminiz ve @3cocukluhemsireanne\_ kullanıcı adlarıyla Instagram'da geniş takipçi kitlelerine sahip ve yakın zamanda kitaplarını çıkarmaya hazırlanan Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı Dr. Serdar Pop ve hemşire eşi Mine Şen Pop ile bebeklerde ek gıdaya geçiş süreci ile ilgili merak edilen tüm soruların yanıtlarını konuştuk.

### Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

**Uz. Dr. Serdar Pop:** 1986'da İstanbul'da doğdum. 2011 yılında İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi'nden mezun oldum. 2014 yılında Haseki Eğitim Araştırma Hastanesi'nde Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları asistanlığına başladım.

2018'de uzmanlığımı aldım. Tokat Erbaa'da mecburi hizmetimi yaptıktan sonra Sakarya'da görev yaptım. Bir buçuk yıl önce Büyük Anadolu Hastanesi'nden gelen teklif üzerine Samsun'a geldim. 6 aydır da kendi muayenehanemde hizmet veriyorum. Evliyim, 3 çocuğum var.

**Mine Şen Pop:** 1986 yılında Erbaa'da doğdum. 2004 yılında Sağlık Meslek Lisesi ATT (Acil Tıp Teknisyenliği) bölümünden mezun oldum. 2007 yılında İstanbul 112 Acil Sağlık Hizmetleri'ne atandım. 112'de çalışırken Serdar bey ile tanıştık ve kısa süre içinde evlendik. Evliyken Medipol Üniversitesi Sağlık Yönetimi bölümünden mezun oldum. 2016 yılında ilk çocuğum Yusuf Taha dünyaya geldi.

İlk oğlumda ek gıda süreciyle ilgili bir fikrim yoktu, iştahsız bir bebektir. Araştırmaya başladım. Sonra Serdar beyin tavsiyeleriyle sebze püreleriyle başladık. Oğlum yiyecekleri püskürtüyordu. Araştırmalar neticesinde çocuğun kendi kendine yemesi gerektiğini anladık.

Baby Led Weaning denilen Türkçesi 'Bebek liderliğinde beslenme' olan yöntemi kullanmaya başladık. Sonrasında pankek yapmaya başladım. Sürekli tarifler araştırıyordum.

Önüne koyuyordum ve kendisi yemeye başladı. Oğlum 1 yaşında çorbayı kendisi yemeye başladı. Kendi kendine yediği için tokluk hissi de oluşuyordu. Şu anda 6 yaşında ve yeme problemi yok. Sonrasında kızım da aynı yöntemle devam ettik. Klasik beslenme ve BLW şeklinde ilerledik.

Bu da Bliss dediğimiz bir yöntem. Yarı katı ve sıvı gıdaları annenin verdiği, katı gıdaların ise çocuk tarafından yendiği bir yöntem. Aileler BLW'de temizlik sorunu yaşayabiliyor. Bu nedenle Bliss yöntemini tercih edebilir.

### İkinizin de sosyal medya hesapları oldukça popüler. Bu başarının sırrı nedir?

**Mine Şen Pop:** 3. çocuğumuz Eslem Hüma doğduktan sonra ek gıda konusundaki tecrübelerimle ilgili sayfa açmak istediğimi söyledim. İsmi de '3cocukluhemsireanne\_' olacak dedim. Sayfayı açtık.

O zamanlar çok profesyonel değildim, reels çekmeyi dahi bilmiyordum. Sonrasında başladık, baktık sayfa gelişmeye başladı. İnsanlar sorular soruyor.

Serdar beyden de aldığım destekle kaçınıcı ayda neler verilir, nasıl beslenmeli şeklinde önerilerde bulunmaya başladım. Takipçilerimizle bağ kuruyoruz. Bir tarifim tutmadıysa sırf etkileşim olsun diye paylaşmıyorum. İnsanlara verdiğimiz bilgilerle yardımcı olmaya çalışıyoruz.

Mutfağa yabancı, en acemi annenin dahi çocuğu için bir şeyler yapmasına yardımcı olabilmek beni motive ediyor.



**Uz. Dr. Serdar Pop:** Başarılı olacak tarifleri paylaşmaya gayret ediyoruz. İnsanlara faydası olmasını önemsiyoruz. Muayenehanemize gelemeyen insanlara da bu platform aracılığıyla ulaşmak niyetindeyiz. Haftada 3-4 paylaşım yapmaya çalışıyorum. Hiçbir konuda destek almıyoruz, tamamen kendi çabalarımızla bu işi yürütüyoruz. Reklamlarla büyüyen sayfalar değiliz.

### **Ek gıdalar ile ilgili bir kitap hazırlığındasınız, bu fikir nasıl oluştu?**

**Uz. Dr. Serdar Pop:** Instagram görselliğin ön planda olduğu, kolay tüketilen bir mecra. Bizim paylaştığımız tariflerin, bilgilerin kalıcılığı var. Bu kalıcılığı sağlamak adına kitapta toplamayı doğru bulduk. Hem bizim için güzel bir miras, hem de insanlara faydalı olacak bir kitap. 100 sayfaya yakın tarif olacak, 25-30 sayfa da ek gıdaya ilişkin bilgiler olacak. Kitabı okuyanlar ek gıdaya dair tüm bilgilere sahip olacak. Uygulanabilir bilgiler içerecek.

### **Ek gıdaya ne zaman ve nasıl başlamalı anneler?**

**Uz. Dr. Serdar Pop:** Ek gıdaya altıncı ayın içinde başlanmalı. Çocuğun dik pozisyonda oturabiliyor olması gerekiyor. Nesnelere elini uzatabilmesi, anneye göz kontağı kuruyor olabilmesi lazım. Bazı nörogelişimsel özelliklerini tamamlamış olması gerekiyor. Bunları tamamlamadan başlaması çok uygun değil. Dik oturamayan çocukların ek gıdaya başlaması çok mümkün değil.

Mama sandalyesinde başını tutabiliyorsa, gövde stabilizasyonu varsa bu çocuk ek gıdaya başlayabilir. Bu da 5. aydan sonra oluyor.

İlk başta mevsim sebzeleriyle başlanmalı, sonrasında hayvansal gıdalar ve en son da meyvelerle devam edilmeli. Çünkü çocuk tatlı meyvelerle başlarsa, daha sonrasında sebzelere ve diğer gıdalara geçişte zorluk yaşıyor. Buna dikkat etmek gerekiyor.

**Mine Şen Pop:** Aileler örneğin kendi yedikleri salata suyundan çocuğa veriyor. Bu çok büyük bir yanlış. Çocuk, o tuzlu suyu yediği zaman yeme problemi oluşuyor. Bir yaşına kadar tuzun tamamen yasak olması lazım. Hazırlanan gıdaların çocuğa özel ve tuzsuz olması gerek. Şekerli gıdalar da aynı şekilde.

Serdar Pop: Tuz, şeker, bal, süt, bakla, mantar, konserve ürünleri, sucuk, sosis, salam ve işlenmiş gıdalar 1 yaşa kadar kesinlikle verilmemeli.

Eskiden yumurta beyazı, kivi ve fıstık gibi alerjik gıdaların verilmesi tavsiye edilmiyordu ancak araştırmalar bu gıdaların küçük yaşlarda tüketilmesinin alerjik reaksiyonları azalttığını ortaya çıkardı.

Balda bulunan botulinum toksini kas felcine yol açabiliyor. Süt, ciddi kansızlık, kabızlık ve alerjik reaksiyonlara sebep olabiliyor. Bu nedenle sütün kendisi verilmemeli, fermente süt ürünleri (yoğurt, peynir) verilebilir.

### **Yiyecekleri hangi yöntemlerle vermek gerek, nasıl sevdireceğiz?**

**Uz. Dr. Serdar Pop:** Yiyecekleri üç gün kuralıyla vereceğiz. İlk gün çay kaşığı, ikinci gün tatlı kaşığı, üçüncü gün ise yemek kaşığı ile veriyoruz. Eğer bu üç gün içinde vücutta döküntü, popoda pişik, kakada kan, ciddi ağlama atakları varsa bu yiyecek çocuğa dokunuyor demektir. Eğer dokunuyorsa bu yiyeceği vermiyoruz.

Tatları başta tek tek alması gerekiyor. Bulamaç dediğimiz bir sabah kahvaltısı öğünü var. Yumurta, pekmez, peynir, bebe bisküvisi katılarak yapılan. Çocuk bulamaçın içinde yumurtanın sarısını yiyince ilerde tek başına yemek istemiyor. Biz ek gıdayla çocuğu doyurmuyoruz. Hala en önemli besin anne sütü. 10. aya kadar böyle devam edecek. Burada amaç o yiyeceği sevdirmek, alıştırmak, tatları öğretmek.

**Mine Şen Pop:** Anneler bir yaşına kadar blender kullanıyor. Böyle olunca çocuk her şeyi öyle istiyor. Sebzeyi su buharında haşlıyoruz, zeytinyağı gezdiriyoruz. Çatalla ezerek veriyoruz. Kabak, patates, havuç, taze fasulye gibi sebzeler çok güzel pişiyor ve eziliyor.

İlk tadımlar bu şekilde. Yiyecekleri bulamaç yapıp vermemeliyiz. Air-fryer'ların tabanı alüminyum. O nedenle hiç tavsiye etmiyoruz.

## Çocuk o tadı sevince nasıl devam etmek gerekiyor yada tam tersi durumda ne kadar ısrarcı olmak gerek?

**Uz. Dr. Serdar Pop:** 10-15 gün sadece tadım yapacağız. Daha sonra tadım yaptırdığımız sebzelerden sebze çorbası yapıp verebiliriz. Bir çay bardağını geçmemeli. Anne sütünü ve mamayı engellememesi çok önemli.

7. aya kadar bir öğün yeterli. Bundan sonra 2 öğüne, 9. aydan sonra üç öğün, 12. aydan sonra ise bizim yediğimiz gibi 3 ana öğün, 1 ara öğün olabilir. Gece beslenmesi reflüye neden olabilir. Akşam yemeği yensin ama gece tok tutan mama çok doğru değil. Çocuğa saygılı olmak lazım, yemek istemiyorsa zorlama olmamalı.



**Mine Şen Pop:** Bizim çocuklar 2 ana öğün, 1 ara öğün yiyor. Çocukları 3 öğün vermeye zorlamak doğru değil. Yemek yerken telefon yada televizyondan destek alınmamalı.

Çocuk ne yediğini bilmiyor, tat almıyor. Sadece telefona odaklanıyor. Yemek istemeyen çocuğa oyunla yedirmemiz gerekiyor. Yemeği sevdirecek, oyun haline dönüştürerek yedirmek, yemek yemeyi keyifli bir ana dönüştürmek lazım.

Bir yemeği sevmemek için 8-9 kez denenmeli. 2-3 gün denediniz yemedi, 15-20 gün sonra tekrar denenmeli. Belki o gün yemediğinde başka sıkıntıları vardı, o yüzden istemedi.

**Uz. Dr. Serdar Pop:** Çocuğun şişman olması sağlıklı olduğu, zayıf olması annenin kötü baktığı manasına gelmiyor. Böyle bir yanılgı olmamalı. Çocukların büyüme çizgileri var.

Bizim çocuğumuz bu persantilin altındaydı, o dönemde dahi beslenmeye zorlamadık.

## Peki su ne kadar verilmeli, meyvelerin suyunu içirmek ne kadar doğru?

**Uz. Dr. Serdar Pop:** Ek gıdaya başladıktan sonra ağız tortusunu gidermek için çay kaşığıyla veya sulukla su verilebilir. İlk başta günde 50-60 mililitreyi geçmemeli diyoruz.

7. ayda 100-150 ml, 1 yaşına doğru 500 ml, 2 yaş civarında da 1 litre civarı su içirilmeli. Su içme alışkanlığı muhakkak oluşturulmalı.

Meyve suyunu tavsiye etmiyoruz. Midede kapladığı hacim fazla oluyor, şekeri yüksek, lifi düşük oluyor. Bu yüzden suyunu değil, mutlaka kendisini verelim.

**Mine Şen Pop:** Bebeğin en güzel içeceği sudur.

## En çok önem vermemiz gereken besinler hangileridir?

**Mine Şen Pop:** Yumurta çok önemli. Protein açısından çok güçlü bir besin kaynağıdır.

**Uz. Dr. Serdar Pop:** Çocuklar mutlaka kuzu kıyması ile tanıştırılmalı. 7. ayında kuzu kıymasına geçilip, 9. ayında inek kıymasıyla devam edilebilir. **Neden kuzu kıyması?** Büyükbaş hayvanlarda antibiyotik kullanımı çok daha yoğun. Bu da direkt çocuğa geçebilir.

Bunun yanında kuzu kıyması daha az alerjiktir. Çünkü 8. aydan önce mutlaka balık verilmeli. Bunun yanında kuruyemiş. Kuruyemişler es geçiliyor ama blenderdan geçirerek pankekin içine veya yoğurtun içine koyulabilir.





## Atakum Belediyesi'nden Kadın Dostu Proje

# MOR HARİTAM

**Kadın odaklı projelerde ön saflarda yer alan Atakum Belediyesi, Samsun'da bir ilke daha imza atarak Ankara ve Eskişehir'de uygulanan "Mor Haritam" projesini hayata geçirdi.**

Atakum'un kadınlar için daha güvenli hale getirilmesi için hazırlanan Samsun'un ilk dijital kadın haritası "Atakum Mor Haritam" belediyenin web sitesinde hizmete girdi.

Atakum Belediyesi ve Karadeniz Yeni Ufuklar Derneği (KAYUDER) iş birliğinde "Güvenli Kentler İçin Daha Çok Eşitlik Daha Çok İzleme Projesi" kapsamında uygulanan proje CEİDizler Hibe Programı ile finanse edildi. Ekim ayında aktif hale getirilen interaktif uygulama sayesinde kadınlardan alınan geri bildirimlerle Atakum'daki güvenlik açısından riskli bölgeler tespit edilebiliyor.

### **"RİSKLİ BÖLGEYİ BİLDİR BUTONU"**

Uygulamada kadınların yanı sıra dezavantajlı yurttaşlara yönelik güvenlik, gündüz bakımevleri ve sosyal yardım hizmetleri tek bir harita üzerinde gösteriliyor. Haritaya Atakum Belediyesi internet sitesinden ulaşabilmekte. Yurttaşlar, Atakum sınırları içerisinde güvenlik açısından riskli buldukları bölgeleri "**Riskli Bölgeyi Bildir**" butonunu haritada işaretleyerek belediyeye bildirebiliyor.

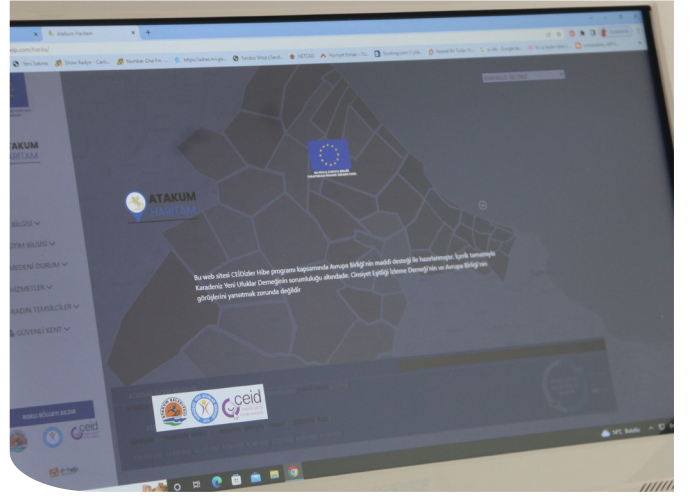
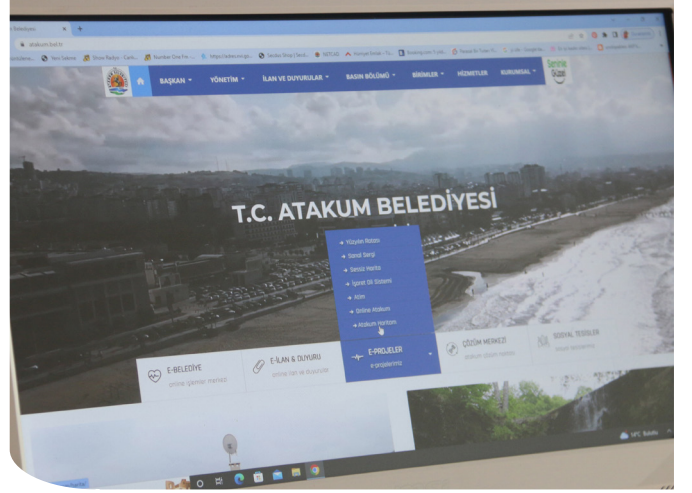
Atakum Belediyesi Kadın ve Aile Hizmetleri Müdürü Dilek Ulusoy, interaktif uygulamanın farklı ihtiyaç sahiplerine eşit fırsatlar sunabilmek amacıyla hazırlandığına dikkat çekerek şu bilgileri verdi: "Atakum Mor Haritam" uygulaması sosyal risk gruplarını haritalandırdığımız toplumsal cinsiyete duyarlı, veriye dayalı karar almak için geliştirilmiş bir mekanizma.

Yani toplum üzerinde ihtiyaç sahibi tüm grupları dikkate alınarak üretilmiş, toplumdan alınan geri dönüşlerle bazı konularda başvuruların da yapılabilirdiği sürekli güncellenen ve bu alanda kadınlara yönelik hizmetlerin de görülebileceği bir haritalama sistemi.



Üzerinde TÜİK'den alınmış nüfusa dayalı bilgiler ve toplumsal demografik veriler var. Bunun dışında kadın danışma merkezleri, kadın merkezleri, her türlü kursun ve sosyo kültürel gelişimi sağlayacak birimlerin bulunduğu yerler; kadın meclislerinin, kadın muhtarların iletişim adresleri ve konumları ile emniyet birimlerinin, kolluk kuvvetlerinin bulunduğu alanlar, şiddet önleme merkezlerinin bulunduğu koordinatlar harita üzerinde işaretlendi. Üzerinde de iletişim bilgileri var.”

Müdür Ulusoy, haritada bulunan **“Riskli Bölgeyi Bildir”** butonu ile kentte bulunan güvenli olmayan yerlerin tespit edileceğini belirterek, **“Kişi, bulunduğu alanın yeterince aydınlatılmamış olması, dar ve izbe yerler olması gibi nedenlerle kendini güvende hissetmediği zamanlarda “Risk Bildir Butonu” vasıtasıyla alanı haritada işaretleyebiliyor. Bu bildiri belediyenin ilgili merkezine ulaşıyor ve bu noktalara gidilip incelemeler yapılarak alan daha güvenli hale getiriliyor. Bu şekilde kişilerin emniyetini sağlamaya yönelik çalışma tamamlanmış oluyor. Bunun dışında risk bildir butonuyla toplumda hangi gruptan ihtiyaç sahibinin en çok hangi bölgede bulunduğunu tespit edebiliyorsunuz.”** diye konuştu.



  
"BU PROJE AVRUPA BİRLİĞİ  
TARAFINDAN FİNANSE EDİLMEKTEDİR"

*Kadınlar için... Daha güvenli bir Atakum için...*

**ATAKUM**  
T.C.  
**MOR**  
ATAKUM BELEDİYESİ  
1994  
**HARİTAM**

Atakum Belediyesi'nin kadınlara yönelik tüm hizmetleri Atakum Mor Haritam'da...

[www.atakum.bel.tr](http://www.atakum.bel.tr)



444 40 55 / [www.atakum.bel.tr](http://www.atakum.bel.tr)  
f @ atakumbeltr





Samsun'un Güçlü Kadınları yazı dizimizde konuğumuz; hayatını inandığı değerler adına mücadele ederek geçiren bir isim

CHP Samsun  
İl Kadın Kolları Başkanı

# NAZAN GÜNEYSU

## Sizi tanıyabilir miyiz?

1966 yılında Ordu'da doğdum. 1973 yılında babamın görevi nedeniyle Samsun'a geldik. O yıldan beri de Samsun'da yaşıyoruz. Babam Devlet Su İşleri'nde çalışıyordu, annem de öğretmendi. Her ikisi de emekli şu anda.

Üç kız kardeşiz. İlköğretimimi Atatürk ve Gülsüm Sami Kefeli okullarında gördüm. Gülsüm Sami Kefeli Okulu'nun ilk öğrencilerindenim. 1977 yılında Samsun Anadolu Lisesi'ne başladım. 1989 yılında Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden mezun oldum. Sonrasında mezun olur olmaz Samsun'a geri döndüm.

Yaklaşık 3,5 yıl şimdiki Gazi Devlet Hastanesi, o zamanki SSK hastanesinde eczacı olarak çalıştım. 1993 yılının sonunda istifa ederek kendi eczanemi açtım. Yaklaşık 27 yıl Lise Caddesi'nde serbest eczacılık yaptım. 15 Mart 2020 tarihinde CHP Samsun Kadın Kolları Başkanı görevine geldikten 6 ay sonra görevimi hakkıyla yapabilmek adına eczanemi devrettim. Artık günümün 24 saatini partimin hedeflerini insanlara anlatabilmek için çalışıyorum.

## Siyaset hayatınıza ne zaman girdi?

Kendimi bildim bileli siyasetin içindeyim. Gözümü açıp aklım erdiğinden beri CHP'liyim.

Anne ve baba tarafımda da başka bir partili yok. Eczanemde çalışırken de siyasetten geri durmadım, hatta zaman zaman tehditler aldığım da oldu.

Türk kadını olarak Atatürk'e borcumuz var. Bu borcu ödemek için de Atatürk ilke ve devrimlerinin arkasından yürümek zorundayız. İnandığım hedeften asla dönmedim, dönmem. Sandık görevinin çok önemli olduğunu düşünüyorum. Sandık görevimi her zaman yaptım. Partimi seçimlerde sandıklarda gerektiği şekilde korudum.

## Göreve geliş süreci nasıl oldu?

Kadın kolları seçiminde o zamanki il yönetimimize bu görevde olmak istediğimi dile getirdim. 9 oyla seçimi kazandım. Diğer adaylarımız da oldukça güçlü adaylardı, adil bir seçim oldu.

## Önümüzdeki seçimler için neler söylemek istersiniz?

Sadece Samsun için değil Türkiye genelinde değişim ve dönüşüm var, sahada bunun tespitini yapabiliyoruz. Özellikle ekonomik zorluklar insanları yıldırılmış durumda. Biz pazarlarda geziyoruz, üreten, yetiştiren kadınlar, şehirdeki kadınlar ev ekonomisinde ne kadar zorlandıklarını dile getiriyor. Ciddi bir değişim olacağına yürekten inanıyorum.

## CHP Kadın Kolları Başkanı olarak biraz da çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

CHP'de kadın kolları hep çok aktifti. Kadın Kolları Genel Başkanımız Aylin Nazlıaka partide önemli görevlerde bulunmuştu. Aylin başkanımız ciddi bir ivme kazandırdı. Güzel projelerle ilerliyoruz. Örneğin 'Yaşam Hak' projemiz var.

5 Aralık 2020 tarihinde Genel Başkanımız Kemal Kılıçdaroğlu ile bu projenin tanıtımı yapıldı. 7/24 çalışan ücretsiz 444 82 85 no'lu telefon hattımız var. Yaşadığı ilde kadın, şiddete, tacize, tecavüze maruz kaldığında bu hattı arayabiliyor. Telefonun ucunda koordinatörlerimiz var. Kadının iletişim bilgileri alınıyor. Ardından hukuki ve psikolojik destek sunuluyor. Bu form il başkanına gönderiliyor ve sorunun çözüm mercii oluyoruz.

Şu ana kadar Samsun'da bu şekilde hizmet verdiğimiz çok sayıda kadını var. Barolar, tabip odaları, eczacı odaları ile protokoller imzalandı ve onlardan da destek alıyoruz. Samsun'da Arzu Aygün, Gülbahar Kaya, Mihrican Ekmenci davalarında ailenin yanında olduk. Keşke adliyelerde bu yüzden ailelerle buluşsak.

## Kadınlar neden daha fazla siyasette olmalı?

Kadınlar toplumun her kademesinde, her meslekte çok daha fazla olmalı. Kadınlar annelik genlerinden dolayı daha detaycı, duygusal ve kalp gözünden bakabiliyor. O yüzden daha özveriyle adım atabiliyoruz. Biz eşit olduğumuzu savunuyoruz. Siyasette kadının daha çok olması gerekiyor. Genel başkanımızın ilk imzacısı olduğu 'Kadınların siyasette en az yüzde 50 yer alması' konusunda bir teklifimiz olmuştu. AK Parti ve MHP oylarıyla bu teklif reddedildi.

Şu anda partimizde kadın kotası yüzde 33. Biz diyoruz ki; kotalar bize dar. Yine Genel başkanımızın ilk imzacısı olduğu 'fermuar' sistemi var. Bir kadın, bir erkek şeklinde sıralamanın yapıldığı bir sistem. Maalesef bu da Meclis'te reddedildi.

## Samsun'da CHP çalışmaları nasıl devam ediyor?

Samsun'da çok güçleniyoruz. Önemli çalışmalar yapıyoruz, her haneyi ziyaret ediyoruz. Bu ziyaretlerin sandıkta bize pozitif yansıtacağını düşünüyorum. Aile destekleri sigortasını anlatıyoruz. Bu proje kadınların çok ilgisini çekiyor. Bu projeye göre, asgari ücretin altında gelir giren haneleri 'Aile Destekleri Sigortası' kurumundan sosyolog ve psikologlar ziyaret edecek. Yapılan değerlendirmelerin ardından o hane için öngörülen maaş kadının hesabına yatacak.

Kadın bu parayı çekecek ve aile ekonomisinde nereye harcamak istiyorsa oraya harçlayacak. Bu proje kadınları çok mutlu ediyor.

Yapılacak ilk seçimlerde CHP'nin Samsun'da birinci parti olacağına inanıyoruz. Bunun için de çaba gösteriyoruz. Bizim hedefimiz 9 milletvekilinin 9'u da CHP'den olsun.

## Kadınlara ne mesaj vermek istersiniz?

Kadınlar doğası gereği çok güçlü. Hiçbir geliri olmayan, köyde tarımla uğraşan kadın bile evini ayakta tutabilmek için büyük mücadele veriyor. Biz bu gücümüzün farkına varmalıyız.

Ulu önder Mustafa Kemal Atatürk, 'Ey kahraman Türk kadını sen yerde sürünmeye değil omuzlar üzerinde göklere yükselmeye layıksın' demiş. Biz önce kendi değerimizi kendimiz bilmeliyiz. Hemcinslerimizle el ele tutuşup gücümüzü tüm dünyaya haykırmalıyız.

## Nasıl bir gelecek hayal ediyorsunuz?

Biz hiç gelecek kaygısı olmadan büyüdük. Ama maalesef benim üniversiteye giden çocuğum bunu yaşıyor. Ben Atatürk'ün emanet ettiği gibi bir ülke hayal ediyorum.

Çocuğum, kadının, gençlerin, doğanın gerekli değeri gördüğü özgür, demokratik, adil, yaşam ve gelecek kaygısı taşımadan nefes aldığı bir ülke hayal ediyorum. Doğacak torunlarımız için de bu mücadelenin içerisinde yer alıyorum.



Samsun'un Güçlü Kadınları yazı dizimizin bu sayı konuklarından Samsunspor Kulübü Derneği Yönetim Kurulu Üyesi İlknur Damla Beytekin.

Basketbol kulübü yöneticiliği yanında aynı zamanda bir mühendis, girişimci, yazar ve anne. Keyifli okumalar...



# İLK NUR DAML A BEYTEKİN

## Sizi tanıyabilir miyiz?

Samsun'da doğdum. Ondokuz Mayıs Lisesi'nden mezun olduktan sonra OMÜ Çevre Mühendisliği bölümünü bitirdim, yine aynı üniversitede yüksek lisansımı yaptım. Çevre danışmanıyım. Çocuklara çevre bilinci oluşturmak amacıyla iki kitap yazdım, üçüncüsü de yolda. Evli ve iki çocuk annesiyim.

Samsun dışında Trabzon, İstanbul ve Azerbaycan'da yaşadım. Ama Samsun benim için her zaman çok özeldir.

## Samsun sizin için ne ifade ediyor?

Doğduğum ve ait olduğumu hissettiğim bir yer. Konumu, yeşilliği, denizi, insanları muhteşem bir şehir. Burada herkes birbirini tanır. Aidiyet duygusu çok güçlü.

Hayatımda olmasını istediğim insanlar hep bu şehirde. Samsun kurtuluş adımlarının atıldığı bir şehir, böyle de ulvi bir değeri var.



## Basketbola ilginiz nereden geliyor?

Ortaokulda basketbola başladım, üniversite 2. sınıfa kadar oynadım. Lisede takım kaptanıydım. Basketbola başlamam 1995 yıllarına denk gelir. O yıllarda Samsunspor Basketbol takımı okulumuza gelmişti. 4 erkek ve ben takım oluşturup onlarla bir maç yapmıştık. Benim için özel bir andı.

## Peki neden basketbolu profesyonel anlamda devam ettirmediniz?

Profesyonel olarak spor yapacağıma dair hiç planım olmadı. Böyle bir destekleme olmayınca hiç bunu da düşünmedim. Spor yapmış olmanın çok fazla faydası var. Ruhunuzu besliyorsunuz, bedeninize dikkat ediyorsunuz. Takım çalışması nedir bunu öğreniyorsunuz, kazanmayı kaybetmeyi öğreniyorsunuz. Herkes kazanmak ister ama bu iki taraflı bir oyun. Kazanmak ve kaybetmekten bağımsız bakmanız gerekiyor.

## İşinizden bahsedelim biraz da...

Çevre danışmanlık firmamı yurt dışına çıkınca devrettim. Şimdi bir arkadaşımın İstanbul merkezli firması üzerinden danışmanlık hizmeti vermeye devam ediyorum. Sanayide kirletici etkisi olan firmalara çevre kanununa uygun faaliyet göstermeleri için danışmanlık veriyoruz. Bununla beraber peyzaja olan merakım, beni içinde çiçekçiliğin de olduğu bir işletme açmaya götürdü. İki kadın ortak olarak 56'lardaki yeni işletmemizde hizmet veriyoruz. Bahçe işleriyle uğraşmak en iyi terapi bence.

## Samsunspor ile yollarınız nasıl kesişti?

Eşim çok koyu bir Samsunspor taraftarı. O dönemde dernek yönetiminde olan bir abimiz eşim Rifat'a Samsunspor basketbol takımının yeniden kurulduğunu söyledi ve yönetimde yer almak isteyip istemediğini sordu. Eşim sürekli olarak yurt dışına gitmek durumunda kalıyor.

Yapamayacağını söyledi. Ben de o konuşma esnasında, "Ağabey ben eski basketbolcuyum, ben dururken niye ona söylüyorsun?" dedim. "Harika olur, bir kadının bizimle olması çok iyi olur" dedi. Ben ilk önce dernek alt komitesindeydim.

İki yıl sonra dernek yönetimine layık görüldüm. Şu anda Samsunspor'da 4 kadın yöneticimiz. Basketbol yönetiminde Arzu hanım ile birlikteyiz.

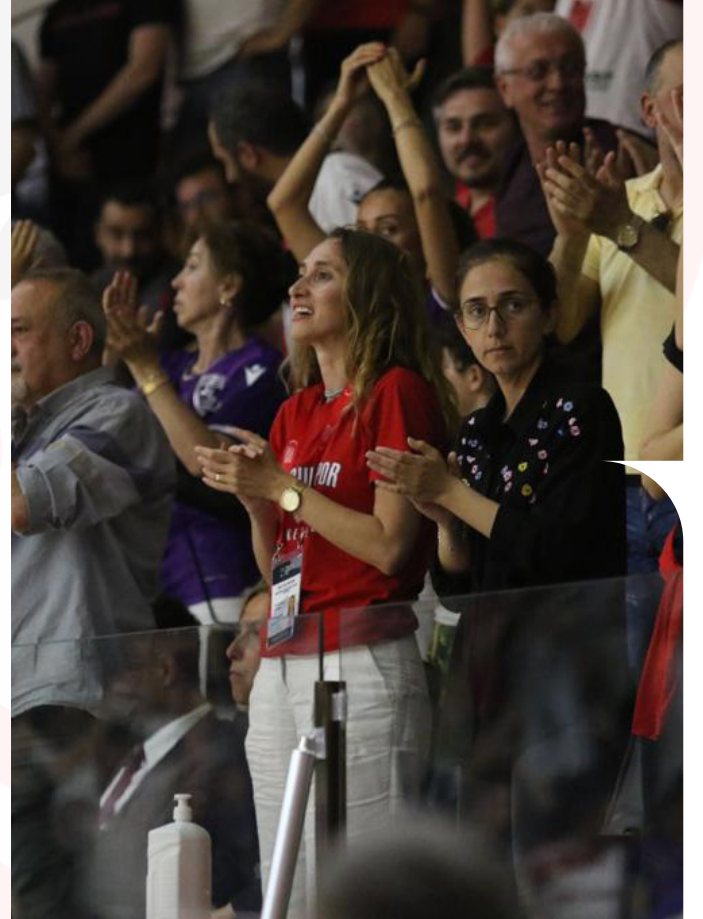
## Bir basketbol takımında yönetici olmak nasıl bir duygu?

Böyle bir organizasyonun içinde yer almak müthiş gurur verici. İyi ki yönetime girmişim diyorum. Büyük keyif alıyorum. Olmuş olmak için bu görevlerde değiliz, büyük çaba gösteriyoruz. Samsunspor olarak sosyal sorumluluklarımıza çok önem veriyoruz. Samsunspor'un bir spor kulübü olarak çocuklara sporu aşılama misyonu da var.

Bu amaçla dernek olarak Basketbol Akademisi kurduk. 5-15 yaş arasındaki kız ve erkek sporcularımıza eğitim veriyoruz. Özellikle kızların gelmesini çok önemsiyoruz. Velilerimiz konuyla ilgili bize sosyal medyadan ulaşabilirler.

## Bu sene takım gayet güzel gidiyor, bu göreve devam edecek misiniz?

Büyük keyif alıyoruz ancak çok zor yanları da var tabii. Ödün vermemiz gereken durumlar oluyor, bunun ne kadar devam edebileceğini kestiremiyorum. Vazgeçilemeyen bir tutkuya dönüşüyor. Samsunspor'da kim varsa bunu hissediyor. Sporun böyle bir bağlayıcı gücü var. Seçimle geldik, seçimle gidebiliriz. Tekrar layık görülürsek devam etmek isterim tabiki.





## Aynı zamanda çocuk kitapları da yazıyorsunuz, nasıl başladı yazarlık serüveniniz?

Yurt dışına çıktığımda bir çocuğum vardı, yüksek lisansı dondurmuştum. Boş durmayı hiç sevmeyen biriyim. Ben temiz bir biçimde yaşamaya çalışıyorum. Çocuklarıma da bu bilinci aşılama için çaba gösteriyorum. Ne yapabilirim diye düşünürken kitap yazma fikri ortaya çıktı.

Çevre ile ilgili şeylerin çocuklukta öğrenilmesi gerekiyor. Çocuklukta öğrenilince o alışkanlık devam ediyor. Bununla ilgili yazılar yazmaya başladım. Terimleri basitleştirirken zorlandım çünkü, çocukların 5 duyu organına da hitap edebilmek önemli. Sonrasında bir yayınevinden kabul gördü kitabım.

Okullarda imza günlerine katılıp, çocuklara bilimsel bilgiler vermeye çalışıyorum. Dünyanın özümleme kapasitesi denilen kendi kendini temizleme kapasitesi var. İnsanlar bireysel sorumluluklarını yerine getirirse bu konuda güzel bir adım atmış oluruz.

Camları, metalleri, plastikleri ayırmamız lazım. Evde ayırıp ayrı toplamak gerekiyor. Bu hem çevreye hem ülke ekonomisine katkı olur. Kirliliği oluşmadan önlemek çok önemli. Kitabın insanlara ulaşması için de çalışmalar yapıyorum. Üçüncü kitabımı da geçtiğimiz günlerde yayınevine yolladım.

## Unutamadığınız bir maç var mı?

Üç saniye kala geride olduğumuz ve bir basketle çevirdiğimiz çok maçımız oldu. O maçların hiçbirini unutamıyorum. Maçları izlerken yerimde duramıyorum. Arzu hanım da çok heyecanlı. Maçları genelde ayakta büyük bir heyecanla izliyoruz.

## Hayatın pek çok alanında yer alan, emek veren bir kadın olarak hemcinslerimize nasıl bir mesaj vermek istersiniz?

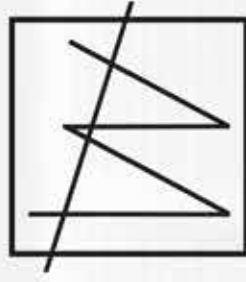
Kadının gücü ülkemizde görmezden gelinmedi. Gücümüz görmezden gelinecek gibi değil. Kadınların yapamayacağı bir şey olmadığını düşünüyorum.

Ülkemizde kadınlar da bunu her geçen gün ispatlıyor. Her kadının ilgi alanı doğrultusunda vazgeçmeden ilerlemesi gerekiyor. Empati yanımız çok yüksek. Çok yönlü düşünebiliyoruz. Bu yüzden kadınların her alanda çok daha fazla olmasını istiyor ve bekliyoruz.

gösteriş  
bazı ufak  
pırıltılarda  
gizlidir

RAMİS  
1988  
KUYUMCULUK & PİRLANTA

 ramiskuyumculuk



# BÜTÜNER

— M İ M A R L I K —



## Bütüner Mimarlık

Körfez Mah. Atatürk Blv.5.

No:116/3 Atakum/Samsun

0 545 518 00 40 - 0 (362) 777 10 40

kerembutuner@outlook.com