

Ekim 2023

DERGİ

7/24

GÜNDEM

www.724gundem.com

İLBER ORTAYLI

Demokrat Parti iktidarı bile ilk
çılığınca isabetli yatırımını Samsun'da yaptı

EMRE EKİM

Taraftarın da desteğiyle, devamlılığı
olan bir Samsunspor, istiyorum

ERHAN ERTETİK

Fark yaratan enstrüman değil, sizsiniz

AHMET ALP DOĞRU

Samsun, cerrahi el aletleri, steril konteynırlar
gibi aletlerde ihracat yapan Türkiye'nin tek şehri

ABDULKADİR KÖSTEK

Cumhuriyet Halk Partisi, Atakum'da
ele geçirdiği fırsatı iyi değerlendiremedi

YELİZ SAĞIRAL

Bir anda başarı diye bir şey yoktur.
Başarı için merdivenler birer birer çıkılmalı



@724gundemcom

// **sistem** KURUMSAL



**Hedefe
Giden Yolda**

**Daima
Yanınızda**

Yatırım ve danışmanlığa dair herşey

Kılıçdede Mah. Kastamonu Sok. No:6/128 (Borkonut Center) İlkadım/SAMSUN

www.sistemkurumsal.com.tr

0501 143 89 76

7/24
GÜNDEM

Yıl: 2 Sayı: 6 Ekim 2023

İmtiyaz Sahibi
Burak ÖKSÜZ

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Nevin AYDOĞAN

Tasarım Yöneticisi
Berat SON

Editörler
Şükrü Berk ASKAR
Enes Mehmet TEZCAN
Polat Can ALTUNKILIÇ

Reklam Pazarlama Direktörü
Binnaz ÖZDİL
0 534 479 34 54

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
Ekim 2023

Türü
3 Aylık Yerel Süreli Dergi



BURAK ÖKSÜZ

“Ey yükselen yeni nesil! İstikbal sizindir. Cumhuriyeti biz kurduk; onu yükseltecek ve yaşatacak olan sizlersiniz”

Değerli okuyucularımız, Türkiye Cumhuriyeti'nin 100. yılını kutladığımız bu günlerde sizlere Büyük Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün sözleriyle 'Merhaba' demek istedim. Tüm zorluklara rağmen bizlere böylesi güzel bir vatanda, Türk milletinin karakter ve adetlerine en uygun idare olan cumhuriyeti armağan eden Mustafa Kemal Atatürk, silah arkadaşları, tüm şehit ve gazilerimizi rahmet, minnet ve şükranla anıyorum. Cumhuriyetimizin 100. yılında siz değerli okuyucularımızın 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı'nı gönülden kutluyorum.

Bizler 7/24 Gündem ailesi olarak Mustafa Kemal Atatürk'ün "Vatanını en çok seven görevini en iyi yapandır" sözünden hareketle görevimizi en iyi şekilde yapmak için mücadele veriyoruz. Cumhuriyetin 100. yılında, cumhuriyete giden yolda en önemli duraklardan olan Samsun'da yerel basınımızın gelişmesi ve güçlenmesi için çaba gösteriyoruz.

Çünkü basın, milletin müşterek sesidir. Bizler de şehrimiz Samsun'un sesinin en iyi şekilde duyulması, değerlerinin kavranması ve gözden kaçanlarının gündeme gelmesi için canımızı dişimize takıyoruz.

Bu hedeflerden hareketle yola çıktığımız 7/24 Gündem Dergi ile 1 buçuk yılı devirdik. Şu anda elinizde dergimizin 6. sayısını tutuyorsunuz. Dergimizin bu sayısında da şehrimizin önde gelenlerini, sektörlerin öne çıkanlarını, fark yaratanlarını, kültürel dünyasının önemli isimlerini sizler için bir araya getirdik. Keyifle okumanızı diliyorum.

Sözlerimi tamamlarken dünyanın acilen barışa ihtiyacı olduğunu söylemek istiyorum. Başta Gazze olmak üzere dünyanın dört bir yanında her nerede savaş varsa acilen durmasını diliyorum. Barış ve huzur dolu günlerde yeniden buluşmak dileğiyle...

iÇİNDEKİLER



SAYFA 31
Yeliz SAĞIRAL



SAYFA 6
İlber ORTAYLI



SAYFA 20
Erhan ERTETİK

16
ELİTE WORLD COMFY

40
KÜÇÜK HANIM KÜÇÜK BEY

18
RIDVAN TÜRK

42
PAPYON FOTOĞRAF & VİDEO

24
Fzt. DOLUNAY GÜL

44
ATA KUAFÖR

26
NAMSAN DEMİR ÇELİK

49
Dyt. CEMRE BAYKAL

28
GÜLER DENT

52
DİNÇ AYDINLATMA

34
İLYAS NAS

54
MUAZZEZ AYDIN KARAKULLUKÇU

36
SİSTEM KURUMSAL

57
Doç. Dr. UĞUR TURHAN

38
AKADEMİ HAYVAN HASTANESİ



SAYFA 9
Abdulkadir KÖSTEK



SAYFA 12
Ahmet Alp DOĞRU



SAYFA 46
N. Emre EKİM

Samsun Büyükşehir Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Dairesi Başkanlığı tarafından düzenlenen Kültür ve Sanat Çalıştayı'nın mottosu; 'Türkiye Yüzyılı'nda Kültür ve Sanatın Rotası Samsun'da Belirleniyor' idi.

Çalıştayda tarihçi, akademisyen Prof. Dr. İlber Ortaylı da bir konferans verdi. Ortaylı pek çok konu hakkında açıklamalarda bulunup, soruları yanıtladı.

İLBER ORTAYLI



Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşuna dair soruya yanıt veren İlber Ortaylı şunları kaydetti:

"Burayı beğenmeyen insanlar, etnik gruplar var. Bazıları dışarıdan teşvik görüyorlar. Pişman olurlar. Yaptığımız gözlemlere göre Türkiye'deki topyekün düzelme her yerde yoktur. Bölgeler arasında eşitsizlik var fakat Türkiye'de bu durum birçok ülkeye göre daha iyi konumdadır. Pakistan, Hindistan bunu beceremiyor. Sovyetler Birliği bunu beceremiyor.

Çok yetenekli, kültürel kalkınmaya son derece müsait, mazileri çok yüklü olan millet bile hak ettikleri seviyeye çıkamamışlar. Türkiye'nin sanayi gelişimi çok güçlüdür. İmparatorluktan çöl almadık, o efsaneyi unutun. 20. yüzyıla girerken bize çöl kalmadı.

İyi kötü bir demiryolu var. Başkaları kurmuş ama biz de bir şeyler biliyoruz. Milli savunma ve harp sanayinde ustamız var. Biraz mühendisimiz var. Belirli fabrikaları kurmuşuz, bilhassa ordunun ihtiyacı için. Ziraatta bir takım değişimler olmuş. Okullaşmada önemli adımlar atılmış. Türkiye Cumhuriyeti, Osmanlı'nın devamıdır"

Şehirlerin tarihlerinin zamanla kaybolduğunu dile getiren Ortaylı, şunları kaydetti:

"Bir şehirde hayatını geçirdiğin bir köşe senin kutsal alanındır. Bir şehrin hafızası yoksa o şehir değil. Mesela Polonya. Yıkıp gitti o Hitler.

Ben gittiğimde restorasyonu hala devam ediyordu Polonya'nın. Belki hala devam ediyor. Bizde de gidiyor şehirler. İstanbul; nereye baksam gidiyor.

Benim çocukluğumda Suriçi İstanbul'dan bir şey kalmamış. Onun için birçok şehir bu şekilde. Yaşadığınız tarih yok oluyorsa, biz o şehirde değiliz. O şehir de bizimle değil. Bu çok önemli"

Ortaylı'nın Atatürk'ün "Türkiye Cumhuriyeti'nin temeli kültürdür" sözünün yerine getirilip getirilmediğiyle ilgili soruya yanıtı ise şu şekilde oldu:

"Atatürk istediğini fazlasıyla yapmıştır. 'Vermeyince mabud, neylesin Mahmut' demişler. Arkeolog, Hititolog yolladı, hepsi işe yaradı. Atatürk, 4 tane çocuğu Byzantinistik öğrensin diye yolladı. Bizans ülkesinde oturuyoruz, o mirasla ne kadar ilgimiz var, ne kadar yok. Bunu tetkik etmekten bugün bile hala uzağız.

Tiyatroyu, operayı kurmuş. Bozkırda üniversite kurmuş. Siz niye devam ettirmiyorsunuz, onu düşüneceksiniz, bu kadar açık. Adam bırakmış size ama siz devam ettiremiyorsunuz.

Adam bize kamyonla evi bırakmış, siz mevcudu koruyamıyorsunuz. Her evlat çok becerikli olmuyor bazı konularda. Bazı konularda iyiyiz. Fabrikaları tütürdük, ordumuz iyi durumda. Maalesef hümanist kültürü, coğrafyayı anlayamadık.

Dünyada büyük bir millet olmak için dünyayı sen bileceksin ki büyük millet olası. Ortadoğu'nun efendisi hiçbir zaman Araplar olmadı, hep Yahudiler oldu. Adamlar her şeyi biliyor. Osmanlı tarihini de, arkeolojiyi de biliyor. Öbürü onun gibi değil, mihrapta yeri yok.

Atatürk bunu erkenden görmüş. Türk devletini, Türk milletini aciz ve cahil durumda bırakmamak için erkenden uğraşmış. Sen onun bıraktıklarını daha iyi noktaya götüremiyorsan kabahat sende. Mirası bırakını mı suçlarsın, yiyip bitireni mi?"

Atatürk'ün 19 Mayıs 1919'da Cumhuriyet'in temellerini atmak için Samsun'u tercih etmesiyle ilgili soruya ise İlber Ortaylı şu yanıtı verdi:

"19. asırda bir kültürel reform yapılıyor. Okullar açılıyor. Türk'ün de var, Rum'un da var. Buradaki asıl sıkıntı Rumların ve Ermenilerin bu müesseselerinin iyi gelişmemesi. Kültürel bakımdan iyi gelişmezse kışkırtmaya gelebilir. Dünyada böyle olaylar her yerde oluyor.

20. yüzyıldan evvel Karadeniz uleması Tahsin Bekir Balta gibi bir hukukçu çıkarmamış. Karadeniz'in anavatanın bir parçası olması Cumhuriyet devrine aittir, ondan evvel böyle bir şey yok.

Demokrat Parti iktidarı bile ilk çılgınca isabetli yatırımını Samsun'da yaptı. Samsun iskelesini, liman yapmak ne demek biliyor musunuz?

Bir kısmı diyor ki 'Bu Samsun'u seçti ve çıktı' diyor. Millet in orada hiçbir şeyden haberi yokken bizim paşa buraya çıkıyor ve derhal burada Cumhuriyet'i ilan ediyor. Yanlış. Bu o kadar kolay iş değil. Bu ilkokulda bile öğretilmez.

Benim ilkokuldaki hocalarım bu palavrayı bana öğretmiyorlardı çünkü benim ilkokuldaki hocalarım 1900'lerin başında doğmuş insanlardı. Bu öğretmenler böyle palavralar anlatmazlar. Ondan sonraki öğretmen nesillerinin dünyadan bihaber yetiştirilmesi. Bu çok önemli bir şeydir.

Paşa buraya çıktı çünkü güvenilen bir adamdı, ittihatçı değildi. 1909'da Hareket Ordusu ilerliyor. Mustafa Kemal Paşa o ordunun kurmay başkanı. İyi ki kurmay başkanı, yoksa o ordu yürüyemez. Yarısı çetelerden oluşuyor. Onları şuradan şuraya yürütene oy veririm.

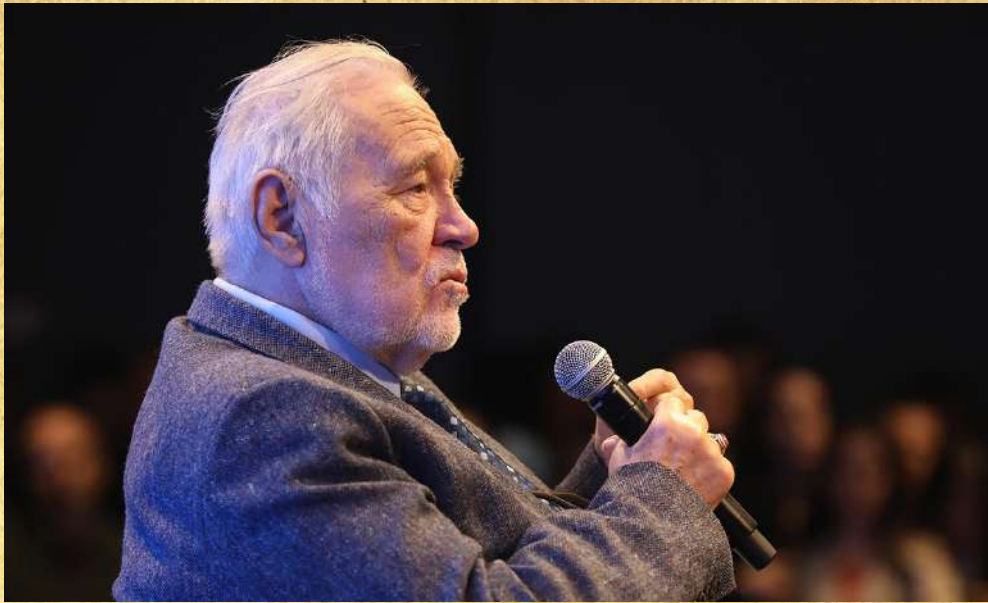
Onları tarih boyu Osmanlı sopası orada tutmuş. Onlara doğru dürüst bir kurmay başkanı lazım.

Mustafa Kemal Paşa, Meşrutiyet'in Türkiye'yi kurtaramayacağına

inanmaya başlıyor. Çok yakın bir iki dostuyla konuşuyor bunu.

Herhangi bir monarşi aleyhinde laf edemez kimse. Paşa kendini gizlemiştir, çok akıllı bir adamdır. Samsun'da General Milne var, tugay komutanı. Etraftaki İngiliz kuvvetlerini yönetiyor. 'Bunu niye gönderdiniz?' diyor.

Burada Türkler var, milliyetperverler var. Pontus Rumlar da var. Karmakarışık bir yer burası.



Siz hiç Karadenizli sadrazam duydunuz mu? Arnavutluk'tan var, Bosna'dan var, Sırbistan'dan, Gürcistan'dan var. Çünkü Karadeniz için dışında. Bir takım yerlere göre geç fethedilmiş. Bürokrasiye girişi, akademik hayata girişi geç. **Cumhuriyet, Karadeniz'i devletin içine katmıştır.**

Burada her zaman Türkler vardı ama burası Cumhuriyet sonrasında katıldı. Mustafa Kemal Paşa Samsun'u tercih etmedi.



Burada Mustafa Kemal'in ağzını açmayacağı ve fazla durmayacağı besbellidir. Buradan kendini Havza'ya atıyor. Oradan da Amasya'ya gidiyor ve tamim orada çıkıyor.

'Artık savaş yapmalıyız, millet kendini kurtarır' diye. Samsun'da o yok. Ama burası mühim bir yerdir. Bu Cumhuriyet'te de böyledir, ondan evvel de öyledir.

Demokrat Parti iktidarı bile ilk çılgınca isabetli yatırımını Samsun'da yaptı. Samsun iskelesini liman yapmak ne demek biliyor musunuz?

O zaman için ciddi bir karar. Türklerin militer yapısı değişik. Biz barbarlıktan geliyoruz ya, onu iyi öğrenmek lazım. Koyun güdenler de vardır, bizim gibi at güdenler de var.

Türkler, 11. asırda filozoflarıyla, şairleriyle, hekimleriyle tanınmıyor. Atçılıkla, demircilikle, halifenin ordularına asker olmalarıyla tanınıyor. Kendisine göre özelliği olan bir millet bu.

Ortaylı, programın moderatörünün sorduğu "Ülkenin dışından gelen göç bir ülkeyi nasıl değiştirir?" sorusuna şu cevabı verdi:

"Bir kavgadır gidiyor. 'Türkiye göç ülkesi değildir' lafı çok kaba bir laftır ve geçerli değildir. Dünyada gelişen, değişen ve bazı şeyleri yapan ülkelerin göç ülkesi olmaması mümkün değildir. Biz burada sanayi kuruyoruz, donanmayı geliştiriyoruz, zirai yapımızdaki problemleri halledeceğiz.

Buraya adam gelir. Ahlaki olarak da gelir. Bizim köylülüğümüz bitmiş. Biz köylümüzü yetiştirememişiz. Köydeki aile düzenini iyi kuramamışız. Kocakarı ile moruk, gelin ve oğlana her türlü eziyeti yapıyorlar.

Böyle köy olmaz. Ben çocukken bulunduğum Avusturya'daki köye gidiyorum. İhtiyar teyze ile kocası oturuyorlar hanımefendi gibi orada kimse bir şey demiyor. İneklerinin altlarını başkaları temizliyor. Böyle bir düzen kurulmuş. Bu yok bizde. Bulgaristan, Romanya, Macaristan'ın yaptığı gibi köylünü gezdireceksin.

Büyük şehirlere göç ediyorlar. Bu fındıkları kim toplayacak, bu meyveleri kim adam edecek? Bütün bunların dışarıdan gelmesi lazımdır. 3 buçuk milyon Suriyeli ne arıyor burada? O Suriyeli bu işleri yapmaz. Amerika'nın çölleri var, yeşillikleri var. Her yeri bereketlidir. O almıyor, ama ben alacağım. Niye alacağım?"



AK Parti Atakum
İlçe Başkanı
Abdulkadir Köstek
Atakum'a dair
tüm sorularımızı
içtenlikle yanıtladı.



AK Parti Atakum İlçe Başkanı

Abdulkadir KÖSTEK

Sizi tanıyabilir miyiz?

Aslen Ordu Kumruluğuyum. 45 yaşındayım. Süleyman Demirel Üniversitesi İthalat ve İhracat bölümü mezunuyum. Daha sonrasında İktisat ve Adalet bölümlerini bitirdim. Ardından Nişantaşı Üniversitesi'nde Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler alanında yüksek lisans yaptım. Gümrük Müşavirliği mesleğini ifa ediyorum. Evli ve iki çocuk babasıyım.

İş hayatına İstanbul'da başladım. Boyner Holding bünyesinde Altıyıldız firmasında İthalat ve Kambiyo Uzmanı olarak yaklaşık 5 yıl görev yaptım. 2005 yılının sonunda; eşimin ailesinin Samsun'da yaşaması ve kendi bölgemizde mesleğimi en iyi şekilde ifa edebileceğim, tanıdığım bildiğim şehir olan Samsun'a yerleşmeye karar verdik. O günden beri Samsun'da ikamet ediyoruz. Mesleki anlamda hem şehrimizin hem de ülkemizin ihracat kapasitesinin artmasına katkı vermek üzere bölgemizdeki üreticilerimiz ve sanayicilerimize dış ticaret ve gümrük müşavirliği noktasında hizmet ürettim, çeşitli STK'larda sorumluluk alarak SAMGİAD' da başkan yardımcılığı, Genel Sekreterlik, Ankara Gümrük Müşavirleri Derneği Yönetim Kurulu Üyesi ve Samsun İl Temsilciliği görevlerini yürüttüm.

Babam Kumru'da AK Parti'nin kurucu üyelerindendir. Daha sonra zaman içerisinde bize de aktif siyaset içerisinde partimizin sancağını taşımak nasip oldu. AK Parti Samsun İl Yönetim Kurulu Üyesi olarak aktif siyasete başladım, İl Başkan Yardımcılığı, İl Genel Sekreterliği görevlerinde bulundum. Halihazırda 2020 Şubat ayı itibarıyla atandığım AK Parti Atakum İlçe Başkanlığı görevimi gururla yürütmeye devam ediyorum.

Siyaseti seviyor musunuz, yoksa kendinizi siyasetin içinde mi buldunuz?

Sosyal yaşantımda çevremdeki insanlar bana hep siyasetin içerisinde olmam gerektiğini söylediler. Resmî olarak görev almamıştım ancak saha siyasetinin hep içerisindeydim. İlkeli duruşu ile gönlümüzde yer edinen Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın, AK Parti'nin destekçisi, savunucusu ve bunun anlatıcısı olmaya çalışan bir pozisyondaydım.

Gün geldi, Allah bana aktif olarak hizmet etmeyi nasip etti. Biz de aldığımız bu sorumluluğu hakkıyla yerine getirebilmek için teşkilatımızla birlikte 3,5 yılı aşkın süredir Atakum'da çalınmadık kapı dokunulmadık kalp bırakmayacak şekilde siyasetimizi sahaya yaymak için var gücümüzle çalıştık. Kadın kollarımız, gençlik kollarımız, meclis üyelerimiz, mahalle başkanlarımız, sandık yönetim kurulu üyelerimizin yoğun çabasıyla Atakum'da çitayı önemli bir noktaya taşıdık. 31 Mart'ta yapılacak seçimlere fazla bir zaman kalmadı. Bu vesileyle, inşallah Atakum'u tekrardan AK Parti belediyeçiliğine kavuşturacağız.

Atakum neden kaybedildi, özeleştiriyaptığınızda nerede hata yapıldığını düşünüyorsunuz, nasıl geri almayı planlıyorsunuz?

AK Parti kurumsal bir partidir. Tabii ki özeleştiriy yapıyor ve seçim sonuçlarını bütün ayrıntılarıyla okumaya çalışıyoruz. Biz bu çerçevede 2020 yılında göreve gelir gelmez bir komisyon kurarak akademisyenleri de sürece dahil etmek suretiyle bir stratejik çalışma planı oluşturduk. Swot analizleri gerçekleştirdik. Bu çalışmaların meyvesini inşallah 31 Mart'taki seçimlerde alacağımıza inanıyorum.

Atakum'un dinamikleri, sosyolojisi Samsun'un diğer ilçelerinden çok farklı. Nüfus her 10 yılda ikiye katlıyor. 2000'de 63 bin, 2010 yılında 123 bin, 2020 yılında ise 213 bin nüfusa ulaşılmış. Nüfusu 10 yılda yüzde 100 artan bir ilçeden bahsediyoruz. Dolayısıyla artan nüfus hareketiyle birlikte demografik yapı seçmen yönelimi, sosyo-kültürel alışkanlıklar vb. birçok etmen seçim sonuçlarını da etkiliyor.

Cumhuriyet Halk Partisi, Atakum'da ele geçirdiği fırsatı iyi değerlendiremedi. Görevi devraldıkları günden bu yana elle tutulur bir hizmet yok. Vatandaşın gönlünü ferahlatacak onların yaşam konforuna dokunacak hiçbir hizmet yapmadılar. Hep mağdur edebiyatıyla ilerlediler. Çalışan belediyelerin borcunun olması tabiidir. Önemli olan yapılan çalışmaların sahaya yansımalarıdır. Maalesef borç yükü artarken Atakum'da hissedilir hiçbir çalışma sahaya yansımamıştır. Mesela sormak lazım; Atakum Belediyesi'nin bütçesi 1 milyar liranın üzerine çıktı. 1 milyar TL'lik bütçe ile Atakum'da hangi mahallenin, hangi köyün yolunu yaptınız?

Örneğin, Kabadüz Mahallesi. O mahallenin sakinleri yollarını yaptırmak için gitmedik kapı bırakmadılar. Atakum Belediyesi'nin yapacağı iş belli; çöp toplayacaksınız, mahalle yollarını yapacaksınız, kaldırımları düzelteceksiniz. Vatandaş zaten sizden onun ötesinde bir hizmet beklemiyor, öyle bir beceriniz yok. Belediyecilik, dar ve kısıtlı imkanları verimli bir şekilde kullanma becerisi gerektirir. Atakum'da o kaynaklar verimli bir şekilde kullanılmadı. Atakum Belediyesi, vatandaşın ihtiyaçlarına cevap veremeyen bir konuma geldi.

Son seçimde bin 105 oyla seçimi kaybettik. Küçük farklarla kazanıyor, küçük farklarla kaybediyoruz. Dolayısıyla rekabetin en yoğun olduğu ilçe burası. Ancak AK Parti ve Cumhuriyet Halk Partisi olarak iyi günde, kötü günde, her şart ve koşulda vatandaşın yanında olan bizdik. Çok çalıştık, çok mücadele ettik ve artık bu kısır döngüyü kırmaya kararlıyız. Değişen sosyolojinin sesine yanıt vermek ve beklentilere uygun çözüm önerilerini sunabilmek bu seçimin kaderini belirleyecek. Halkın gönlünde yer edinebilecek doğru bir adayla vatandaşlarımızın teveccühünü kazanarak; açık ara farkla gücümüzü sandığa yansıtıp 31 Mart'taki seçimleri Allah'ın izniyle alacağız. Buna yürekten inanıyorum.

Atakum'da AK Parti'nin seçilmesi halinde sosyal hayata kısıtlamalar geleceği yönünde endişeler var, bu konuda neler söylemek istersiniz?

Kısıtlamaların geleceğinden endişe edilen yer sahil bandı. Sahil bandından Atakum Belediyesi değil Samsun Büyükşehir Belediyesi sorumlu.

Orası zaten yıllardır büyükşehir belediyemizin sorumluluğunda. Vatandaşlarımız sahil bandında şu anda özgürce gezebiliyor ve istediği şekilde vakit geçirebiliyorsa, Samsun Büyükşehir Belediyesi'nin orada sağladığı huzur ortamı sayesinde. Ancak özgürlük adı altında bir başkasının özgürlük alanını sınırlıyorsanız, bunun sizin özgürlük alanınız olmaktan çıktığını da bilmemiz lazım.

Sizin davranış biçiminiz oradaki huzuru bozuyorsa buna müdahale edilmesi bir engelleme değildir. Bu huzuru sağlamaya yönelik bir adımdır. Herkesin inancına, yaşam tarzına saygı duyuyoruz. Bugün Türkiye, insan hakları ve özgürlükler noktasında Avrupa'dan da ileri durumda. Geçmişte toplumun bir kesiminin dışlandığı, bastırıldığı, inanç özgürlüğüne müdahale edildiği bir Türkiye'den artık herkesin özgürce fikrini ifade edebildiği bir Türkiye'ye geçmiş bulunuyoruz. İsviçre'de kutsalımıza saldırılırken (bunu kınıyorum) biz ülkemizde kutsalları koruyan, inanç özgürlüğüne sonuna kadar saygı duyan bir anlayışı hakim kılıyoruz. Türkiye'nin bir hukuk devleti olduğunu unutmayalım.



Ülkemizde bulunan özgür ortama rağmen özgürlükler üzerinden siyaset üreterek algı yönetmeye çalışan ancak parti içi demokrasiyi bile kendi içerisinde yürütemeyen bir Cumhuriyet Halk Partisi var.

AK Parti özgürlük, insan hakları ve demokrasiyi vatandaşa hissettiren, bu imkanı vatandaşlarına sonuna kadar açan bir parti olarak hafızalara kazandı. Söyledikleri ile yaptıkları uyuşan bir siyasi harekettir AK Parti. 21 yıllık iktidarın altında yatan unsur da millete millet için siyaset üreten anlayıştır.

Yol yapmak bu kadar önemli mi, sosyal belediyecilik ilkesi hakkında neler düşünüyorsunuz, Atakum'da sosyal belediyeciliğe mi ağırlık verildi?

Bunu dengeli yürütmek çok önemli. Ben yol yaptım deyip sosyal belediyecilikten uzaklaşırsanız bu eleştirilir. Sadece sosyal belediyecilik söylemi üreterek asli hizmetlerinizi yapmadığınızda bu da uygun olmaz.

Atakum Belediyesi'nin meclis gündemine getirdiği, kamunun istifadesine sunulacak her projeye, kredi talebi dahil onay verdik. Atakum'un yararına olan projeleri destekledik ve yanında olduk. Ancak zararına olan yaklaşımları ise yüksek sesle reddettik.

Ata Market projesini, çok daha iyisi yapılabilecek olsa da depremzedelere yapılan cüzi yardımları takdir ettik. Fakat bunların yapılıyor olması belediyenin asli görevlerini aksatmasına bahane değil. Yol deyip geçmeyin. Vatandaş yol yoksa eğitimden, erişimden, hastaneden mahrum kalıyor.

Atakum çok farklı bir kent. Turizmiyle, kültürüyle, Karadeniz'in en uzun sahil şeridiyle, doğasıyla ve marka değeriyle büyük bir potansiyeli bünyesinde barındıran bir ilçe. Siz bu ilçede üniversite ile iş birliği yapmazsanız, bu kenti genç kardeşlerimizle beraber yönetmezsiniz olmaz. Gençlerin kırtasiye ihtiyaçları var, bunlarla ilgili ne yapıldı?

Senede bir kere konser vermekle olmuyor. Gençlerin eğlenmeye de ihtiyacı var ancak öncelikle eğitimleri ve sosyo- kültürel beklentileri için duydukları ihtiyaçları gidermemiz gerek.

Biz son 5 yılı kaybedilmiş bir zaman olarak görüyoruz. Maalesef bu geçen zaman dilimi bizi hedeften uzaklaştırdı. Fakat bu kötü gidişatı tekrar tersine çevirip Atakum'un kaybedilmiş yıllarını hızla geri kazandıran ve kendisini geleceğe hazırlayan bir şehrin inkişafı için Atakum'u, AK Parti'nin belediyecilik anlayışına yeniden kavuşturmanın azmi ve kararlılığı içerisindeyiz.

Son olarak okuyucularımıza neler söylemek istersiniz?

Atakum'u insanların sadece rutin eğlenmek için geldiği bir yer olmaktan çıkarıp, bunu sahil bandı ve iç kesimlerde bulunan doğal güzellikleriyle turistik bir cazibe merkezi halinde geliştirerek ilçenin turizm potansiyelinin öne çıkarılması gerekmektedir. Bu süreçlerin ilçe belediyesiyle iş birliği içerisinde disipline edilerek daha vizyoner projelerle taçlandırılması mümkün olacaktır.

Sinop, Ordu, Tokat, Amasya, Çorum gibi komşularımızda yaşayan vatandaşlar Samsun'a yerleşmeyi düşününce ilk olarak Atakum'da yaşamayı planlıyor. Bu bağlamda Atakum'da dünden bugüne taşı taş üstüne koyan tüm belediye başkanlarına teşekkür ediyorum. Atakum, Matasyon iken AK Parti belediyeciliği sayesinde Atakum olmuştur.

Atakum'da huzurlu, konforlu yaşam kalitesini vatandaşa hissettiren bir anlayışı benimsemek durumundayız. Şehrin geleceğine ışık tutan çalışmaları hayata geçirmemiz gerekiyor. Girişimlere kulak veren ve bunu teşvik eden, şehirle buluşturan bir yaklaşımı ortaya koymalıyız. Bunun şehrin geleceğine yapılacak en büyük yatırım olduğu kanaatindeyim.

Cumhurbaşkanımızın yatay mimari teşvikleriyle Atakum'un dokusunun değerine değer katacağı düşüncesindeyim. Atakum'un tercih edilen bir şehir olması arsa, konut ve iş yerlerini değerli hale getiriyor. Bu çok değerli ancak, yapılaşmanın iyi dengelenmesi ve şehrin değerlerine zarar vermeden planlanmasının önemli olduğunu düşünüyorum.

31 Mart' ta AK Parti Belediyesi vizyonu ile buluşacağına inandığım Atakum; turizm potansiyeli, kültürel ve sosyal etkinlikler, eğitim ve gençlik projeleri, sosyal çalışmalar, altyapı ve çevre dostu projeler, katılımcı ve insan odaklı, şeffaf ve hesap verebilir bir belediyecilik anlayışıyla kuzeyin parlayan yıldızı Samsun'umuzun tercih edilen yaşam merkezi ve incisi olmaya devam edecektir.

Bununla birlikte son dönemlerde şehrimizde bütüncül anlamda ciddi adımlar atıldı. İleri endüstri yatırımcılarının faaliyetlerini yürüteceği yeni OSB'de yer tahsisleri yapılıyor. İlçelerimizde OSB'ler ile kalkınmayı, ihracatı, üretimi teşvik eden yatırımlara fırsat sunuluyor.

Samsun artık sanayi anlamında kalkınan, vatandaşı istihdam eden bir şehir haline geldi. Topyekün kalkınan bir Samsun bizi bekliyor. Yeter ki şehrimizde bizim siyasi irademize güvenilsin.



MEDİKÜM

Yönetim Kurulu Başkanı

AHMET ALP DOĞRU

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz ve de Mediküm nedir?

Samsun Ladikliyim. 30 senedir Samsun'da yaşıyorum. Evli ve iki çocuk babasıyım. Samsun'da 2011 yılında Medikal Sanayi İnovasyon Kümesi Derneği, kısa adı Mediküm'ü kurmaya karar verdik. Ben derneğin kurucu yönetim kurulu üyesiyim. Yıllardır da başkan yardımcısıyım.

Samsun'da yaklaşık 45 yıllık bir medikal malzeme üretimi söz konusu. Bu 45 yıl içerisinde firmalar gelişip büyüdüler. Burada bir kümelenme oluşmuş aslında. Kümelenme, aynı coğrafi bölge içerisinde yer alan, aynı sektörde imalat yapan şirketleri yan sanayileri ve tedarikçileriyle beraber devlet ve yerel yönetimlerle birlikte bir rekabet gücü oluşturmasının adıdır.

Kümelenmenin dünyadaki örneklerine bakacak olursak; İsviçre'nin kol saati, Fransa'nın porselen üretimi kümelenmesi; Türkiye'de Gaziantep'de halıcılık, Konya'da otomotiv yan sanayi ve yedek parça gibi kümelenmeler vardır.

Hedefimiz, devletle birlikte, yerel yönetim ve üniversitelerle beraber bir güç oluşturarak küresel manada rekabet edilebilmesini kolaylaştırmak, ihracatı artırabilmek. Dinamikleri harekete geçirmek önemli. Biz kümelenmeyi kurduğumuz dönemde, Türkiye'nin cari açığındaki en büyük kalemini oluşturan kısım enerjidi.

İkinci sırada ilaç ve tıbbi cihaz geliyordu üçüncü sırada savunma sanayi geliyordu. İkinci sırada ilaç ve tıbbi cihaz gelince Türkiye'deki yerli tıbbi malzeme üreticilerinin güçlenmesi aynı zamanda ülkenin ihtiyacı olan tıbbi cihazları üretmesi de gerekiyordu.

Bunu da destekler nitelikte bir kümelenme oluşturduk aslında. Samsun Makina Mühendisleri Odası'nın katkısıyla başladık. Başkan Kadir Gürkan Bey'in de katkısını unutmamak gerekiyor.

Sonrasında Samsun'da üretim yapan şirketlerden oluşan aynı zamanda satış yapan şirketleri de bu işin içerisine kattık. Çünkü birisi üretir birisi satar. Üniversitemizi, büyükşehir belediyemizi, valiliğimizi, herkesi el ele tutuşturarak Samsun'da bir kümelenme oluşturduk. Aslında sektör anlamında ciddi bir adım atmış olduk. Bizden sonra Ankara, İstanbul, İzmir'de çeşitli kümelenmeler kuruldu. Rol model olmuş olduk.

MEDİKÜM'ün kurulduktan sonraki faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

'Samsun'da tıbbi cihaz sektörünün ihtiyacı olan şey nedir' diye bir araştırma yaptık. Medikal organize sanayi bölgesi gerekiyor. Çünkü insanların yer ihtiyacı var.

Bafra Organize Sanayi Bölgesi'nin ikinci etabında 1100 dönüm bir alanda ve ilave bin dönüm de rezerv alınan bir yer var.

Samsun Valisi Sayın İbrahim Şahin döneminde orada bir medikal sanayi bölgesi oluşturuldu. Sonrasında eleman ihtiyacını karşılayacak; müfredatını, binanın mimari yapısını bizim hazırlamış olduğumuz, dersliklerle atölyelerin iç içe olduğu Tekkeköy'de Tıbbi Cihazlar Mesleki Anadolu Lisesi MEB tarafından Mediküm iştiraki ile açıldı.

Okulumuzda bugün itibarıyla 500'e yakın öğrencimiz var. Geçen sene ilk mezunlarımızı verdik. Çocukların büyük bir kısmı bizim fabrikalarımızda çalışıyor. Bir üst eğitim için üniversiteye giden öğrencilerimiz de oldu.

Teknik Lisesi'nde okuyan çocuklarımızın önünün kapanmaması düşüncesiyle Yeşilyurt Meslek Yüksekokulu'nda iki yıllık bir teknikerlik bölümü açtık. Samsun Ondokuz Mayıs Üniversitesi'nde 4 yıllık bir mühendislik fakültesi açtık.

Ayrıca sosyal ve kültürel alandaki çalışmalarımızla Türkiye'nin ilk Tıbbi Cihaz Cerrahi Alet ve Sağlık Müzesi'ni, 2021 yılının 12. ayında valiliğimiz, büyükşehir belediyemiz, il sağlık müdürlüğümüz ve OKA'nın katkılarıyla açtık. Burası demiryollarına ait bir vagon tamir atölyesiydi.

Biz bu eski binayı müze haline getirdik. İnsanlar burayı ziyarete geliyorlar. Aylık binin üzerinde ziyaretçimiz oluyor.

MEDİKÜM'ÜN bu noktaya gelişi diğer sivil toplum kuruluşlarını nasıl etkiledi?

Tabii ki Mediküm'ün bu noktaya gelmiş olması diğer sivil toplum kuruluşlarını da harekete geçirdi. Şu açıdan ASKON ile de birleştirilebilir. Samsun'un sağlık sektörünün ve sisteminin bu noktaya gelmesi Samsun'da ASKON'un Türkiye'nin en büyük sağlık zirvesini yapmasını sağladı. İlki 2022'nin Kasım ayında yapıldı.



Samsun'da Tıbbi Cihazlar Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden mezun olan bir genç, biraz azmederse üniversiteyi kazanıp buradan başka bir şehire gitmeden mühendis olarak mezun olabilir.

Gün geçtikçe büyüyoruz. Medikal kümelenmeye ilk başladığımız dönemde Samsun'da medikal sektörün yanında çalışan personel kişi sayısı bin civarındaydı. Şu anda 3 bin 500 kişiye ekmek veren bir sektör haline geldi. Samsun aynı zamanda bir sağlık şehri de.

Özel hastaneleri, hekim kadrosu, devlet hastaneleri, üniversiteleri ile bütün branşların olduğu önemli bir şehir. Burada medikal bir sektörün de bu şekilde varoluşu tabii ki Samsun'a güzel bir değer kattı.

Bafra'da İkiztepe Höyüğü'nde çıkarılan yaklaşık üç bin yıllık cerrahi aletler ve beyin ameliyatı yapılmış kafatasları bulundu. Bu insanlar ameliyattan sonra yaşamışlar.

Ameliyat esnasındaki kafatasındaki delik olan kısım sonradan tedavi olmuş ve toparlamaya başlamış kendini. Bu da o kişinin ameliyat sonrasında yaşadığını rivayet ediyor. Samsun'un sağlık tarihini o noktaya dayandırdık biz. O yüzden adı İkiztepe Sağlık Zirvesi oldu. ASKON olarak ikincisini de yapacağız.

Samsun'dan en çok hangi ürünleri dışarıya gönderebiliyoruz?

Biz Samsun'da yaklaşık 70 ülkeye ihracat yapıyoruz. Tıpta kullanılan cerrahi el aletleri ve bu cerrahi el aletlerinin steril olması için hazırlanmış özel steril konteynirler var.

Aynı zamanda deri transplantasyonu ile ilgili yanık bir derinin yerinden kazınarak sağlam bir derinin üzerine nakledilmesiyle ilgili Samsun'da üretilen bir deri transplantasyon cihazı var. Bu cihazı Melbourne'ye, Malezya'ya kadar gönderiyoruz.

Bunun dışında beyin cerrahisinde kullanılan, kafatasını kesmeye yarayan ama dokuya geldiği zaman otomatik olarak duran, 90 bin devirli çok özel motorlar üretiyoruz. Kalp ameliyatları ve ortopedide kullanılan el aletleri, steril olabilen şarj aletleri, matkaplar üretiyoruz.



Beyin cerrahisi ve ortopedide kullanılan plak ve implantlar, vidalar üretiyoruz. Bunları da yaklaşık olarak 50 ülkeye ihraç ediyoruz. Yaklaşık 250-300 milyon dolar gibi bir rakam söz konusu.

Ancak Samsun'daki üretim yapan şirketlerin yurt dışına malzeme satan ağırları ve yol haritaları tamamen Samsun üzerinden gitmediği için ihracatın bir kısmı İstanbul'a yazılıyor.

Samsun, cerrahi el aletleri, steril konteynırlar ve benzer aletlerde ihracat yapan Türkiye'nin tek şehri. Dünya'nın da ikinci şehri. Almanya, Samsun ve Pakistan. Pakistan'da bizim gibi fabrikalaşmış bir sektör yok. Daha çok merdiven altı yerler söz konusu.

Önümüzdeki süreç için MEDİKÜM'ün hedefleri neler?

MEDİKÜM'ün hedeflerinden en büyüğü; Samsun'daki tıbbi cihaz ve malzeme ihracatının artması. Bununla alakalı öncelikle Ticaret Bakanlığı'nın 2023 yılı 4. ayında vermiş olduğu UR-GE desteği vardı.

Yaklaşık 3 yıllık 3 milyon dolarlık yüzde 75'i hibe olan bir proje. Bu projeyi hayata geçirdik. Sağlık hizmet ihracatı ile alakalı HİSER adı ile 3 milyon 250 bin dolarlık bir proje vardı. Bu projenin de geçmesini destekledik.

Bunun yanı sıra Samsun'da sanayi üniversite yaklaşması konusunda bizim ciddi çalışmalarımız var. Daha da iyi olacak bundan sonra. Kümelenmenin mantığına uygun olarak tıbbi cihaz ve malzeme sektörünü; Samsun'da otomotiv yedek parça sanayi sektörü, savunma sanayi sektörü gibi lider sektörler haline getirmek için çalışmalarımıza devam edeceğiz.

Eğitim alanında da okulumuzu geliştirerek Samsun'daki teknisyen, tekniker ve mühendis sayısını artırmak suretiyle işletmelerimize daha fazla beyaz yakalı ve mavi yakalı personel yetiştireceğiz.

Burada daha kaliteli ürün üretmek her zaman birinci amacımız. Ürün ne kadar kaliteli olursa o kadar alıcısı fazla olur.





Fet
Aksesuar



MARKA GÖZLÜKLER
ÇELİK, Xuping V.I.P. TAKILAR

Çanta, Toka ve aradığınız
bir çok aksesuar çeşitleri için yeni adresiniz
Fet Aksesuar



Adres : Cumhuriyet Mh. Recep Tayyip Erdoğan Blv. No:3/A Atakum(Ömürevleri)/Samsun



0537 981 64 91



fetaksesuar_perfume



Samsun'da sağlık alanında yıllardır hizmet vermekte olan Ortopedi ve Travmatoloji Uzmanı Dr. Öğrt. Üyesi Ali Kemal YAZICI, Atakum sahiline kazandırdığı **Elite World Comfy** ile şehrin turizmine de katkı sağlamayı hedeflemekte. Yazıcı ile Ekim ayında hizmete giren oteli hakkında sohbet ettik.

ELITEWORLD COMFY SAMSUN ATAKUM

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Ortopedi uzmanıyım. Trabzon doğumluyum, ancak Samsun'da büyüdüm. OMÜ Tıp Fakültesi'ni bitirdikten sonra Ankara'da ihtisasımı aldım. Sonrasında askerlik ve mecburi hizmeti tamamladım ve tekrar Samsun'a döndüm. Yıllarca Gazi Devlet Hastanesi'nde çalıştım. Başhekimlik yardımcılığı görevlerinde bulundum.

2010 yılında Gazi Devlet Hastanesi'nden ayrılarak özel sektöre geçtim. Halen Büyük Anadolu Hastanesi'nde mesleğime devam etmekteyim. Bu ay içinde doçentlik başvurumu yaptım. Mart gibi de doçentlik titrimi alacağım.

Evlüyüm, bir kızım var. Kızım yüksek mimar ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nde doktorasını yapıyor. Otelimizin mimarisinin çoğunda kızımın desteği büyük.

Elite World Hotels & Resort markasının Samsun'da ilk franchise şubesini açtınız. Atakum'da otel açma fikri nasıl gelişti ve markadan biraz bahsedebilir misiniz?

Oteli yaptığımız alanda büyüdüğüm, yıllarca oturduğumuz yazlığımız vardı. Tanıdığım bir büyüğümün fikri ile eskiyen bu yazlıkları yıkıp, yerine Atakum'a yakışır kalitede bir otel yapma kararı aldık. Otelimizin hazırlık ve inşaat süreci 2,5 yıl sürdü.

21 Ekim tarihinde de resmi açılışımızı gerçekleştirdik.



Elite World Hotels & Resorts yarım asra yakın deneyimi, modern ve konforlu konaklama imkanları ile ülkemizde önemli bir hizmet vermekte. Bugüne kadar İstanbul'da 5, Sapanca, Marmaris ve Van'da birer oteli hizmet veriyordu.

Bizler Samsun'un da konaklama anlamında bu kalite ve konforla buluşması için böyle bir adım atarak franchise için başvurduk ve Elite World Comfy ismiyle Atakum'da otelimizi açtık.

Elite World Comfy'den bahseder misiniz, otelinizin sunduğu ayrıcalıklar nelerdir?

Samsun'a hizmet eden kaliteli bir yer yapalım ve bu kurumsal bir yapı olsun diyerek yola çıktık. Buraya gelen insanlar; her şeyiyle memnun kalıp, verdikleri ücretin değdiğini düşünerek otelimizden ayrılışlar istiyoruz.

Otelimizin giriş katında Alizya Restorant'ımız var. Gastronomi üzerine iki kitap yazan ünlü şef Murat Bozok yönetiminde restorantımızı dizayn ettik. Tüm reçetelerimiz Murat şefimiz tarafından oluşturuldu. Restorantımız Samsun'a en üst düzeyde hizmet edecek kalitede bir yer oldu.

Otelimizde toplamda 38 odamız var. Bunun dışında toplantı salonu, spa, hamam, fizyoterapist eşliğinde yaptırabileceğiniz medikal masaj alanı ve restorantımız mevcut. Sunduğumuz her hizmeti, gelen misafirlerimiz gönül rahatlığıyla kalabilsin, evlerindeki huzuru bulabilinler önceliğiyle yaptık.

Atakum'da büyümüş biri olarak, Atakum'un bu gelişimini siz nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çocukluğum burada geçti. Atakum'da eskiden sadece yazlık evler vardı, böyle iş yerleri yoktu. İnsanlar şehre sıkışmıştı. Yıllar içerisinde Samsun ve Atakum çok gelişti. Yusuf Ziya Yılmaz Bey'in yaptığı çalışmalar neticesinde Atakum insanların kullanımına açıldı. Bu çalışmalar şehri genişletti.

Burası Samsun halkının ruhlarını rahatlattıkları, gezebildikleri, yemek yedikleri, dinlenebildikleri çok nezih bir yer oldu. Toplumumuz Atakum'a artık 'Küçük İstanbul' diyor.

Biz de Elite World Comfy ve Alizya Restorant olarak Atakum'un bu eşsiz güzelliğinin bir parçası olmaktan mutluluk duyuyoruz.





RIDVAN TÜRK



Sizi tanıyabilir miyiz, meslek yolculuğunuzdan bahseder misiniz?

10 Ağustos 1993 yılında Samsun'un Vezirköprü ilçesinde doğdum. 5 kardeşiz. İlkokul ve ortaokulu Vezirköprü Fazıl Ahmet Paşa Ortaokulu'nda okudum. Vezirköprü Endüstri Meslek Lisesi elektrik bölümündeydim; ancak okulumu yarıda bırakmak durumunda kaldım. Mesleğe ilk başladığımda 11 yaşımıdaydım. Vezirköprü'de kuzenimin yanında çalışıyordum.

Kısa bir süre sonra işi bırakıp Bursa'ya abimin yanına gittim burada birçok işlerde çalıştım. Ama yapmaktan en mutlu olduğum işin kuaförlük olduğunu anladım. Bursa'dayken memleketten bir kuaför ustası beni yanında çalışmam için çağırdı ve tekrar memleketime döndüm.

Artık meslekte daha istekli ve azimliydim. 13 -18 yaşları arasında çalıştığım yerden ayrılıp, ilk berber salonumu açtım. Küçük bir yerdi. 20 yaşıma kadar kendi salonumu işlettikten sonra askerlik için Ankara'ya gittim, askerliğimi de subay berber olarak yaptım.

Tabii mesleğimiz bu kadar gelişmemiştii o dönemlerde. Türkiye'de kuaförlük konusunda eğitimler verilmiyordu.

Ben de yabancı kuaförleri YouTube'dan izleyerek farklı teknikler öğrendim. Benim dönüm noktam işte o izlediğim videolar oldu. Hatta videolardan öğrendiğim bilgilerden sonra ben hiçbir şey bilmiyordum dedim :)

Askerden sonra ilk hedefim yurt dışına çıkmaktı ancak vize engelim oldu. İlk hayalimi gerçekleştiremedim. İkinci hedefim büyük bir şehirde güzel bir berber salonu açmaktı ama bütün paramı o küçük dükkanıma yatırdığım için bu hedefimi o dönem erteleme kararı aldım.

Üçüncü hedefime yönelerek, 2014 yılında Vezirköprü'de ortağımınla birlikte ilçenin en kapsamlı hizmetini veren berber salonunu açtık. Bir süre sonra ortağımınla yollarımızı ayırdık ve kardeşimle devam ettik çalışmalarımıza.

Günde 13 saat çalışıp eve gittiğimde de kendimi geliştirmek için; yabancı kuaförlerin sayfalarını açıp, onlardan öğrendiğim teknikleri uygulamaya başladım.

2016 yılında protez saç eğitimi de alarak salonumda uygulamaya başladım. Güzel sonuçlar elde edince farklı işlerde de bulunmak istedim. Vezirköprü'nün ilk lazer epilasyon merkezini açtım.

Ancak ilçedeki hedeflerimin hepsini gerçekleştirdiğim için burada kalmak beni mutlu etmemeye başladı. Büyük şehirde salon açma hayalimi gerçekleştirmek için artık adım atmalıyım dedim. İş yerlerimi devredip, Eskişehir'e gittim. Çünkü meslekle ilgili her konuda donanımlı olmak ve ismimi duyurmak istiyordum.

Bir yıla yakın Eskişehir'de kaldım. Burada çok sevdiğim Efrahim abiyle çalışma fırsatım da oldu. Meslekte çok donanımlı bir isim. Çok şey öğrendim ondan. Yine mesleğimizin başarılı isimlerinden Osman Balcı'nın ve dünya çapındaki isimlerin seminerlerine katılarak, kendimi sürekli geliştirdim.

Bizim meslekte ben işi tamamen öğrendim, her şeyi yaparım düşüncesi çok yanlış. Modeller, tarzlar sürekli değişmekte. Her şey saç kesmekten ibaret değil. Pinterest'ten model alıp kendi sosyal medyalarında kendileri yapmış gibi paylaşımlar oluyor. Bu sizi sadece çok kısa bir süre götürür. Referans en önemli potansiyeldir.

Samsun'da berber salonu açma hedefim için; öncelikle ismimin tanınması gerekiyordu. Bu sebeple, Türkiye geneli düzenlenen yarışmalara, eğitimlere katılmaya hep devam ettim.

Biraz da bu başarının sırrını konuşalım mı?

İşin sırrı; kullandığınız kaliteli ürünler, meslekteki tecrübeniz ve gelişmeleri takip etmekte bence. Gelen kişiler aldığı kaliteli hizmetten memnunsanız zaten fiyatlara takılmadan yine sizi tercih ediyor. Vezirköprü'deki müşterilerim artık Atakum'a geliyor.

Salonumda kullandığım ürünlerin kaliteli olmasına çok fazla özen gösteriyorum. Bir makasa çok büyük paralar verebiliyorum mesela :) İnsanlar genelde yargılamayı tercih ediyorlar. Salonumu yeniliyorum "Neden bu kadar masraf yaptın, bir makasa bu kadar para verilir mi" şeklinde eleştirilerde bulunabiliyorlar. Ben ilk dönemlerimde bile elime geçen parayla mesleğime yatırım yapmayı tercih ettim.

Atakum'daki yerinizi ne zaman açtınız?

18 ay oldu. Hala Vezirköprü'deki ekibim ile birlikte çalışıyoruz. Ekibin devamlılığı, beraberinde kaliteyi de getiriyor.

Tam donanımlı bir salonuz. Pivot Point saç kesim tekniği, fade saç kesimleri, anatomik saç kesimi, yeni nesil perma, keratin botox, gri boya ve renklendirme gibi erkek kuaförlüğünde son dönemin en popüler hizmetlerini salonumuzda sunmaktayız.



Antalya'da Türkiye geneli düzenlenen şov yarışmasına uzun yıllardır çalıştığım ekibimle katıldık ve ikincilikle döndük. Bu katıldığım ilk profesyonel organizasyon için çok güzel bir derecedi. Bireysel anlamda çok sayıda birincilik elde ettim.

Antalya'da daha önce yarışmacı olarak katıldığım organizasyona bu yıl jüri üyesi olarak katıldım. Bu benim için gurur verici bir durum. Bizi tercih edenlere daha da güzel bir hizmet sunmak adına her gelişmeyi takip etmeye de devam edeceğim.

ERHAN ERTETİK

Bize biraz kendinizden bahseder misiniz, Samsun'da çocukluğunuz nasıl geçti?

1982 doğumluyum, 70 ve 80 doğumlular bence çok güzel bir çocukluk dönemi geçirdiler. İnternetle biraz geç tanıştık ama bu da olumlu bir durum bence. İlkokulu Sakarya İlköğretim Okulu'nda okudum. Çok iyi bir hocam vardı İncilay Hocam. Ortaokulu İlkadım İlköğretim Okulu'nda, liseyi Mithat Paşa'da okudum. Buradaki arkadaşlarım ile hala görüşürüz.

Sokak aralarında top oynayıp, elimizdeki ekmek arası domates peyniri arkadaşlarımızla paylaşarak büyüdük. Bunun için mental olarak da güzel büyüdüğümüzü düşünüyorum. Samsun gibi küçük şehirlerde yaşamının olumlu yanları da var. Ulugazi mahallesinde oturuyorduk. Arkadaşlarla mahallemizdeki Ahmet amcanın bakkalına gidip birkaç şey seçip 'Ahmet amca biz bunları alıyoruz' der para vermeden çıkardık :) Sonra ailelerimiz öderdi ücretini :)

Çok fazla anı var çocukluğuma dair; ancak unutamadıklarımın biri; turuncu renkte, telli, plastik bir oyuncak arabam vardı, onu sokakta sürerken mahalleye turuncu bir Murat 124 girdi içerisinde de babam. İlk arabamızı almıştı. O an elimdeki oyuncak arabama baktığım an hafızamdan silinmiyor mesela.

Abiniz Burak Ertetik de çok başarılı bir müzisyen. Müzik yolculuğunuz nasıl başladı?

2 kardeşiz. Abim ne yaptıysa ben de onu yapmaya çalıştım aslında. Hiçbir zaman da onun kadar başarılı olamadım. Rol model aldığım kişiydi abim. Belki de abimle daha fazla ortak alan yaratıp onunla daha fazla vakit geçirme isteği de olabilir bilinç altında. 4 yaş var abimle aramızda ve belirli yaşa kadar o fark hissediliyor. Ben liseye geçtikten sonra kapanmaya başladı o fark. Abim futbol oynuyordu ben de oynuyordum gerçi beceremedim pek :) Basketbol oynuyordu ben de oynadım. Hatta fena değildim bu alanda. Samsunspor'un genç takımında güzel isimlerle basketbol oynamaya başladım. Küçük bi sakatlık geçirdim o süreçte.



Bir gün Of Aman Nalan'ın Usul Usul albümünü dinliyordum. O albüm çok iyiydi. Albümdeki bir enstrüman sesi çok dikkatimi çekmişti. Araştırdım ve bas gitar olduğunu öğrendim. Bas gitar çalmayı öğrenmek için klasik gitara başladım.

Abim o dönemde davul çalmaya başlamıştı ve çok yetenekliydi. Kısa sürede çok ciddi adımlar atmıştı. İlk bass gitarımı abim aldı. Abimle birlikte çala çala kendimi de geliştirdim müzik yolculuğu bu şekilde başladı.

Sonraki süreç nasıl gelişti, ne zaman müzik hayatınız oldu?

Bana bas gitar aldıkları o dönemde üniversite sınavına hazırlanıyordum. Bu sebeple gitarım evde bile değildi. Arada bir provalar yapıyorduk sadece. O dönem "Ütopya" adında bir grubumuz vardı ve çok popülerdik. Çok iyi işler yaptık. 19 Mayıs festivallerinde çalışıyorduk. O dönem yavaş yavaş kendi bestelerimizi yapmaya ve grubumuzun ismini duyurmaya başlamıştık. Sonrasında Mersin Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nü kazanıp il dışına çıktım. Haliyle burayla bağım azalmaya başladı.

Yazları Samsun'a geldiğimde çalışıyorduk. Müzik anlamında en büyük adımı üniversitede attım. Müzik orada artık hayatım oldu. Bilinçsizce çalışıyordum ancak çok mutluydum. Çok iyi müzisyen arkadaşlarım vardı Mersin'de onlar bana yol gösterdiler.

Üniversite 3 ve 4. sınıftayken barlarda sahne almaya başladım. Üniversitenin bahar şenliğinde sahneye tek başıma çıkmamı istediler. Hemen abimi arayıp; abi hemen gelmelisin, bahar şenliklerinde amfi tiyatrodaki çalacağımız dedim. Üniversitenin anfi tiyatrosunda abimle davul ve basla 45 dakika full doğaçlama çaldık. İnsanlar ilk başta pek anlam veremese de benim için çok güzel bir anı oldu.

Neden bas gitar?

Piyano, klasik gitar gibi enstrümanları da çalıyorum ancak yan enstrüman olarak kaldılar benim için. Asıl enstrümanım bas gitar oldu her zaman. Bas gitar, armoninin temeli ve diğer müzisyenlerin yaslandığı enstrümandır.

İyi bir davulcu ve basçı varsa müzik her zaman devam eder. Bas gitaristin ne çaldığını anlamaz kimse ama; çalmadığı an o eksikliği de fark ederler. Bu sebeple çok fazla ön planda olmaz. Ancak Dünya'da ve Türkiye'de bunun örnekleri var. Artık bas gitar solist bir enstrüman. Mesela benim albümümde de bas gitar sololarımın olduğu, melodilerin bas gitar ile çalındığı yani bütün kompozisyonları nerdeyse bas gitar üzerine yaptığım bir albümüm var.

Psikoloji de çok güzel ve kıymetli bir bölüm ama müzik ağır bastı...

Bölümümü isteyerek gittim ancak müzik hep ağır bastı. Barlarda çalışıyordum. Piyasa müziği dediğimiz şeye o dönem başladım aslında. Sabah dört gibi evime dönüyordum bu nedenle sabahları ilk iki derse giremiyordum. Klinik psikoloji hocam vardı, ona durumumu anlatıp, ben müzisyen olacağım, beni geçirirseniz çok sevinirim dedim. Sağ olsun sınavdan geçirdi ve mezun oldum.

Üniversiden sonra neler yaptınız, İstanbul serüveni nasıl başladı?

Samsun'a dönüp, bir yıl kadar psikologluk yaptım. Ama aklım hep müzikteydi, seans aralarında armoni çalışıyordum. Özgürlük'te çalıp sabah olunca takım elbisemi giyip psikologluk yapıyordum o dönem. Kendi kendime öğrenmeye devam ettim ama çok vakit kaybettim. İyi bir mentorun yönlendirmesi çok önemli bu yolda. Milyonlarca video var ama nereden, nasıl başlanılacağını bilmezseniz orası da bir çukur aslında.

Bir akşam ailece oturuyoruz ve ben İstanbul'a gideceğimi söyledim. Elime gitarımı aldım ve İstanbul'a gittim. Müzik anlamında kimseyi tanıımıyordum. Bir arkadaşımın yanında kaldım bir dönem. YouTube ve sosyal medyanın daha yeni yeni öne çıkmaya başladığı dönemler. YouTube'a Özgürlük'te çaldığım videoları yüklemiştim. O amatör videolar sayesinde tanınıyordum.

Ne istediğimi biliyordum ama zor oldu tabii ki bunu gerçekleştirmek. Samsun'dan Emrah Karaduman ve Enver Günen ile aynı dönemde İstanbul'a gittik. İlk sahnemi tam hatırlayamıyorum ama, Nişantaşı'nda yan yana çok güzel mekanlarda canlı müzik yapılırdı. Onlardan birinde çaldım diye hatırlıyorum.

Hiç pes etmeye yaklaştığınız, tereddüt ettiğiniz bir an oldu mu?

Bir an bile tereddüt etmedim! Amaçları uğruna çalışan ve hayatını ona göre revize eden biriyim. Hiçbir zaman Samsun'a döneyim diye uğraşmadım. Annem ayrı kalmamızdan dolayı çok istedi dönmemi o dönem. Ne zaman ki ben 2010'larda televizyonlara çıkmaya başladım annem de hadi oğlum gel demekten vazgeçti :) Sevdiğin konuda inat etmek, istemek gerekiyor.

Fark yaratan enstrüman değil sizsiniz. İşinizi ne kadar yaptığınız ve enerjinizdir önemli olan. Ben başka bir enstrüman da çalsam da yine iyi yerlerde olurdu. İşinizi iyi yaptığınızda kişiler sizi işlere çağırırlar. Bu şekilde İstanbul'da çevremde genişlemeye başladı.



Raci Hoca, müziği anlamamda, bas gitara bakış açımda, nota okuma, ritim duygusu, form bilgisi konularında çok büyük katkılar sağladı bana.

Ancak kırılma noktam armoni oldu. İstanbul Modern Müzik Akademisi vardı o dönem, en yüksek bursu alarak o okula girdim. Bizim duayenlerimizden Eylem Pelit ayda bir kere tüm gün dersimize geliyordu. Ben ilk dersimizde tek nota bile basamamıştım heyecandan. İkinci ders bir ay sonraydı. O gün çalmıştım ve sen çalabiliyormuşsun demişti bana:)

Konserlerde de çaldığım için sabah derslerine giremiyordum; bu sebeple istediğim verimi tam alamadım okuldan. Sonrasında okulun armoni hocası Güç Başar Gülle'ye gidip 'Hocam birebir çalışabilir miyiz' dedim. Sağolsun kırmadı beni. Müziğin edebiyatını öğretti bana.

Sanat şöyledir; sürekli çalışırsınız ve o çalışma sonrasında bir enerji birikir ve bir kırılma anı olur. İşte orada bir üst seviyeye geçersiniz. Bunun belirli bir zamanı da yok aslında. Sadece biriktirmeye devam etmelisiniz.

Armoni de benim için öyle oldu. Bas gitarı ikinci plana attığımda daha iyi basıcı olduğumu gördüm. Dünyaca ünlü Fransız birçok başçının da hocası Dominique Di Piazza ile çalıştım kısa bir süre online olarak. Bu isimler benim boyut değiştirmemi sağlayan isimler oldu.

Stüdyo müzisyenliği dönemi başladı sonrasında değil mi?

Evet. Stüdyo müzisyenliği çok farklıdır. Her sahne müzisyeni, stüdyoda da başarılı olacak diye bir şey yoktur. Sahnede sığınabildiniz yerler var ancak stüdyoda ne kadar biliyor olsanız da çıplaksınız.

İlk kayıt deneyimim; İstanbul'a yeni taşındığım, Özgürlük videolarının patladığı dönemdi. Bir arkadaşımın tavsiyesi üzerine gitarımı alıp görüşmeye gittim. Aranjör, yeni geldiğim için biraz mobbing uyguladı. O gergin ortamın etkisiyle çalamamıştım.

Sonraki kayıt deneyimim ise Mustafa Sandal oldu. Emrah (Karaduman), bir parçanın demosunu yapmıştı. Demoda bası ben çalmıştım. Hep beraberdik o dönem. Türkiye'nin en önemli aranjörlerinden Erhan Bayrak o parçanın aranjesini üstlendi.

Raci Pişmişoğlu ile nasıl tanıştınız?

Popüler olmaya başladığım dönemde hala içimde bilgi eksikliğinin verdiği o boşluk hissi vardı. Popüler olmak başarılı olduğun anlamına gelmiyor benim için. İşini iyi yapmak önemli olan. Bu anlamda sanatla ilgili eksikliği hissediyordum. Sanat böyle bir şey. Son nefesimde de bilmediğim şeyler olacak. Sürekliyi ve ilgi çekici yanı da bu sanırım.

Bir basçı abimin aracılığıyla Raci Hoca ile tanıştım. Yeni Türkü ile çalışıyordu o dönemde. Bilgi Üniversitesi Caz Bölümü Öğretim Üyesi. Müthiş biridir. Derslere başladım, hemen anladı nerelerde eksik olduğumu. Ben hedeflerimi anlattım, bu doğrultuda çalışmaya başladık.

Hocamla çok daha önce çalışma fırsatım olsaydı sonucu daha farklı olurdu.

Bası da benim çalmamı istedi. Erhan abiyle tanışmaya gittim ve heyecandan ölecekmişim gibi hissettim. Bana sen kayıt odasına geç, biraz çalış dedi. Ben kayıt odasında biraz prova yaptım. İçeri geldi ve kayıt bitmiştir dedi. Meğer heyecanlandığımı fark edip, ben prova yapıyorum sanarken kaydı almışlar. O kadar koca yürekli bir adam ki Erhan abi. Benim kariyerim için kırılma noktalarımın bir tanesidir.

Popüler isimlerden kimlerle çalıştınız?

Zeynep Dizdar'ın popüler olduğu o ilk dönemde bir süre onunla çaldım. Arhavi'de bir konser vardı. Emrah, Enver ve ben Samsun ekibi olarak Nez'e çalacağız ve bizden sonra da Kıraç'ın konseri vardı.

Kıraç ile uzun dönemler çalışmış Türkiye'nin en önemli gitaristlerinden Barış Bölükbaşı, o konserde beni dinleyip beğenmiş. Kurmayı düşündüğü yeni ekip için benden önceki çalışmalarına dair örnekler istedi. Sonrasında beni grubuna dahil etti. Biz çalışırken Kıraç'ın bas gitarist ihtiyacı oldu ve bu şekilde Kıraç ile de çalışmaya başladım.

Gülşen ile çalışmaya başlamam ise; Ozan Çolakoğlu'nun stüdyosunda başka bir aranjörün şarkısını çalıyordum. Ozan abiyi tanıımıyordum henüz. Ben çalarken sürekli birileri içeri girip çıkıyordu. Ben de acaba kötü mü çalıyorum diye kendimden şüphe etmeye başladım. Meğerse hoşlarına gitmiş :) Bir hafta sonra telefon geldi ve Gülşen'in ekibine dahil oldum.

İlk büyük sahnenizi hatırlıyor musunuz, hangi duyguları yaşamıştınız?

Kıraç'la çalışmaya başladığım ilk zamanlar çift katlı bir otobüsle peş peşe üç konserlik mini bir turneye çıktık. Hayatımda ilk defa görmüştüm! Alt katı oturma alanı üst katında ranzalar vardı. İlk konser Ankara'daydı. Özel bir geceydi. Ertesi gün ise bir üniversite şenliğinde çalmaya gitmiştik.

Henüz şarkıları da tam ezberleyemediğim için notalara bakarak çalıyordum. Kafamı bir ara bir kaldırdım 15 bin kişi karşımda. Karınca yuvası gibiydi :) O kadar heyecanlandım ki tarifi yok. Çalamamaya başladım ama hemen toparladım kendimi.

Müzikal anlamda denemek istediğiniz bir şey var mı?

Sevdiğim bir parçayı caz armonisi ve tınılarıyla coverlamayı isterim. Karsu'nun yaptığı iş gerçekten çok güzel, önemli bir isim. Yeni şeyler yapmaktan çok zevk alıyorum.

Dünyaca ünlü basçıların parçalarını coverlamak daha çok hoşuma gidiyor. Türk müziğinin caz müziğinden daha zengin olduğunu da düşünüyorum. Türk müzik tarihine yön vermiş şarkıların üzerinde biraz oynayıp sunmak isterim.

Sinemayla da aranız iyi, hangi filme müzik yapmayı isterdiniz?

Film olarak değil ama Tom Cruise, Keanu Reeves gibi sevdiğim oyuncuların oynadığı bir filmde bir şekilde olmak isterdim.

Gitar koleksiyonunuz var mı, en iyi bas gitar markası nedir?

Çok sayıda gitarım var. Daha İstanbul'a gitmeden, iyi bir takipçiydim. Açık arttırmalara katılırdım. O dönem aldığım pedallarımı hala kullanıyorum. O yıllarda aldığım gitarların gelişimimde büyük katkıları oldu.

El yapımı butik markalar var. Ağacın karakteri, dokunuşunuz, kullandığınız komponentler tonunuzu etkiler. Bunların birinci sınıf olduğu markalar var. Amerikan el yapımı Fodera, Ken Smith gibi. Yüzyıllık kurutulmuş ağaçlar kullanıyorlar. Ama müziğiniz geliştikçe ve olgunlaştıkça artık enstrümanın bir araç olduğunu anlıyorsunuz.

Rahat ettiğiniz bir enstrümanı bulmak ve çok çalışmaktır önemli olan. Ben günde 7-8 saat çalışıyorum mesela.

Çalışmak istediğiniz bir isim var mı?

Gökhan Türkmen. Gökhan'la bir projede çalışıp arkadaş olduk, harika bir insan ve harika bir müzisyendir. Müziğini beğendiğim kişiler arasında birinci sıradadır.

Hatta kendisine de müziği bırakmadan seninle çalışmayı çok istiyorum dedim :)



FİZYOTERAPİST DOLUNAY GÜL

Sizi tanıyabilir miyiz?

1993 Samsun doğumluyum. Üniversiteye kadar hep Samsun'da okudum. Aziz Atik Öğretmen Lisesi'nden mezunum. Asıl hedefim aslında öğretmen olmaktı. Ancak sonrasında fizyoterapi alanına doğru yöneldim. 2011 senesinde Acıbadem Üniversitesi'ni kazandım. 2015 senesinde mezun olduktan sonra hemen çalışmaya başladım. Bir süre İstanbul'da çalıştıktan sonra 2017 yılında Samsun'a geri döndüm ve Medicana Hastanesi'nde göreve başladım. 2022 yılı Ağustos ayında hastaneden ayrılarak kendi yerimi açtım.

Fizyoterapistlik yoğun ilgi gören bir meslek haline geldi değil mi?

Mesleğimi çok keyif alarak, severek okudum ve severek de yapıyorum. Mesleğe ilk başladığımda 'fizyoterapist kimdir, ne yapar, kaç yıllık okul okur' gibi sorular geliyordu. Günümüzde herkes artık ne iş yaptığımızı daha çok biliyor. Bu bilinirliğin; fizyoterapistlerin kendi kliniklerini açmalarıyla doğru orantılı olduğunu düşünüyorum. Sosyal medya paylaşımları ile birlikte bilinirliğimiz de arttı. Sosyal medya bu anlamda doğru bilgiyi verdiğinizde çok etkili oluyor. Tabi doğru bilgiyi ayırt etmek çok önemli.

Lenfödem terapisi hakkında da okuyucularımıza bilgi verir misiniz?

2018 yılında ACOLS ekolüyle lenfödem eğitimimi aldım ve o süreden beri bu alanda çalışıyorum. Lenfödem, lenf sisteminin yetersizliğinden kaynaklı bir sonuçtur. Bu yetersizlik iki şekilde meydana geliyor. Birincisi; **Primer lenfödem** dediğimiz lenfatik sistemin konjenital deformasyonu ve bozukluğu sonucu ortaya çıkar.

İkincisi; **Seconder lenfödem** dediğimiz lenfatik sisteme bir müdahale sonucu gelişir. Yani lenf sisteminin cerrahi, radyasyon, enfeksiyon, travma gibi müdahalelerden kaynaklı durum. Ayrıca bunların birleşimi sonucunda; kanser sonrası cerrahi işlem geçiren bireylerde de lenfödem görülme olasılığı artmakta. Bu durumda bireyler lenfödem olmaya adaydır.



Bu, kesinlikle lenf ödem hastası olacak demek değil. Bunun da belirli kriterleri, uyması gereken kuralları var. Bu kurallar dahilinde bazı kişiler, 5- 6 belki de 10 sene lenfödem hastası olmadan yaşayabiliyor. Bazen de ne kadar dikkat etse de sistem yetersizliği baskın geliyor ve vücut bunu tolere edemiyor. Uzuvlarda ödem ile birlikte şişme başlıyor.

Lenfödemin normal ödemden farkı nedir ve nasıl bir tedavi uyguluyorsunuz?

Lenfödem dediğimiz yapı, deri altında su ve proteinin birikmesi aslında. Normal ödemden çok daha farklı. Örneğin bileğimizi burkuyoruz bir ödem oluşuyor; lenfödemin içeriği bu ödem gibi değildir. Bunların vücuttan atılımını da kompleks boşaltıcı fizyoterapi ile birlikte sağlayabiliyoruz. KBF 4 komponentden oluşmakta. Bu komponentler manuel lenf drenajı, bandaj, cilt bakımı ve egzersiz.

Lenf drenaj sonrası kısa çekişli bandajlarla bandajlama yapıyoruz. O bandaj içerisinde kişi 24 saat kalıyor sonrasında bandajları çözüp aynı işlemi her gün yapıyoruz... Ödemli uzvu normal volüme getirene kadar bu işlemlere devam ediyoruz. Bu da yaklaşık 10-15 seansı buluyor. Son olarak hastanın bası giysisi giymesini istiyoruz. Bu nokta çok önemli.

Lenfödem ömür boyu süren bir durum olduğu için; tedavimi oldum, artık lenfödem hastası değilim diyemiyorsunuz maalesef. Sistem ömür boyu yetersiz olduğu için kişi bu aşamaları belirli aralıklarla tekrarlayıp bası giysisi ile hayatına devam etmesi gerekiyor. Tüm bu uygulamalardan önce kişiye Lenfödem tanısı hekim tarafından konulması gerekmektedir.

Geçmeyen sırt ve bel ağrıları için neler yapabiliriz?

Her bireyin mutlaka egzersizle bir ilişkisinin olması gerekiyor. İster evde kendisi yapsın isterse profesyonel bir destek alsın, mutlaka hayatına doğru egzersizi entegre etmiş olmalı. Hayatımızda sürekli bir koşuşturma halindeyiz. Kimimiz masa başında çalışıyoruz kimimizse sürekli ayakta, kimimiz ağır işlerde sürekli bir hareket halindeyiz.

Vücudun da bir ömrü var, bir yerden sinyal vermeye başlıyor. O sinyalleri doğru algılamak gerekiyor. Vücudunuzda, sırtınızda, boynunuzda, belinizde herhangi bir ağrı oluştuğu durumlarda onu kulak arkasına atmayıp, bir hekime başvurup neden ağrıyor, sıkıntı ne bunu bulup ondan sonra çözümüne bakmak lazım. Kendimize özen göstermeliyiz. Çünkü bu hayatta biz tekiz ve biz olmadığımız zaman hayat da olmuyor o yüzden önceliği kendimize vermemiz gerekiyor.

Bu yüzden buraya gelen üyelere; **'Burada egzersize başlayıp, pilates yaparsanız bunu hayat tarzı haline getirdiğinizde belli bir yere, başarıya ulaşabilirsiniz. Bir ay, iki ay yaptığınızda sizi istediğiniz sonuca götürmeyecektir'** diye belirtiyorum. Egzersizli hayatın içine entegre etmek birinci koşul, ikincisi kendi hayatımızı çalışma ortamımızı ergonomiye uygun olarak düzenlemek. Mesela masa başında oturan bir kişi için bilgisayarın, klavyenin konumu, koltuk ve kolçağın pozisyonu, sandalyenin yüksekliği gibi. Bunların hepsine dikkat etmemiz gerekiyor. Bununla birlikte hayatımızı düzenleyip içine de egzersiz dahil ettiğimizde ağrısız bir yaşam daha mümkün oluyor.

Reformer pilates de bu konuda oldukça faydalı, çokça tercih edilmekte sanırım...

Kliniğimize gelen danışanlarımız reformer pilates de yapabiliyor, mat üzerinde egzersizde. Bir de klinik pilates var. Biz pilates yaptırırken tüm vücut çalışıyoruz ama klinik pilateste tüm vücudun yanında kişinin sorunlu bölgesine yönelik egzersizlere de yoğunlaşıyoruz. Sorunlu bölgeye yönelik, postürü düzeltme, ağrılı noktalar üzerine yoğunlaşma şeklinde bir egzersiz programı uyguluyoruz. **Pilateste kasın boyunu uzatırken eş zamanlı olarak da kuvvetlendirmiş oluyoruz.**

Postürü düzeltmek için çok güzel bir araç. Normal bir spor salonuna gidip ağırlık antrenmanı yapan bireylere de egzersizlerine pilatesi eklemesini tavsiye ediyorum.

Pilates hamilelikte de yapılabilir mi?

Tabiki. Hamilelik sürecinde kadınlar hem psikolojik hem hormonal hem de fiziki olarak değişim içinde. Hamilelik sürecinde kadınların stres düzeyleri ve kaygıları artabiliyor ya da daha duygusallaşabiliyor. Biz de bu noktada egzersizin sağladığı serotonin etkisiyle kendisini daha iyi hissetmesini sağlıyoruz. Ayrıca hem kendi hem bebeği için doğru bir iş yapıyor olmak da mutlu olmalarını sağlıyor. Bu psikolojik boyutu.



Fiziki boyutu ise; kişi hamile kaldığı andan itibaren postürü yavaş yavaş değişmeye başlıyor. Çünkü ağırlık merkezi yer değiştirir. Bu sebeple boyundan başlayıp ayak bileğine kadar eklemler ve vücudun pozisyonu değişmeye başlıyor. Biz de egzersizlerle buna vücudun ayak uydurmasını sağlıyoruz. Sırtı, kol kaslarını, kalça eklemlerini, ayak bileklerini kuvvetlendiriyoruz. Böylelikle hem kişinin daha ağrısız, rahat bir hamilelik geçirmesini sağlıyor, hem de doğum sonrası süreç için vücudun dayanıklılığını artırıyoruz. Sırt ve kol kaslarının kuvvetlendirmesi çok önemli.

Emzirmek, bebeği kucağında taşımak sırtta yoğun ağrılara sebep olabiliyor. Bu sebeple annenin sırt, kalça, bacak kasları ne kadar kuvvetli olursa; anne bebeği ile günlük işlerini ve süreci daha rahat geçiriyor. Tabi hamile pilatesi için kişinin doktorundan onay alması gerekiyor. Onay alınması durumunda 10. ya da 12. haftadan başlayıp her trimesterde farklı egzersizlerle doğuma kadar hamile pilatesi yaptırabiliyoruz.

SAMSUN

namsan
değer katar**Namsan Demir Çelik A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı****MURAT OKAY****Sizi tanıyabilir miyiz, Murat Okay kimdir?**

1976 Nevşehir doğumluyum. Babamın memuriyeti dolayısıyla çok küçük yaşlarda Samsun'a geldik. İlk ve ortaöğretimimi Atatürk İlköğretim Okulu'nda, lise eğitimimi ise Mersin'de tamamladım.

Lisans eğitimimi Karadeniz Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde tamamlayarak Samsun'a döndüm ve iş hayatına atıldım.

2001 yılından 2008 yılına kadar özel sektörde idari yönetici olarak çalışıp birçok yeniliğe imza attıktan sonra Namsan Demir Çelik A.Ş. 'de idari müdür olarak göreve başladım. 2022 yılında ise Namsan Demir Çelik A.Ş.'nin Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilerek halen görevime devam etmekteyim.

Bize Namsan'ın hikayesinden ve üretim faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Namsan'ın hikayesi 1976 yılında sanayi ürünleri alanında faaliyet göstermek üzere kurucumuz Necati Akgül ile başladı. Başlangıçta çelik eşyalar ile yola çıkan firmamız, daha sonra 1982'de ise ağır sanayiye şehrimize getirerek günümüze kadar yatırımlarına devam etti.

Sonrasında Yönetim Kurulu Başkanlığına seçilmem ile kurumsal altyapımızı tamamlayarak güncel piyasanın durumunu analiz edip, sektörün istekleri ve talepleri doğrultusunda şirketimizin modernizasyon faaliyetlerine başlayıp makine ekipman parkurumuzu en üst teknolojiye getirdik.

Namsan; kurulduğu günden bugüne kadar hep öncü ve yenilikçi bir kuruluş olmuştur.





Biraz da şirket faaliyet alanları ve sektördeki yeri hakkında bilgi verir misiniz?

Şirketimiz günümüzde Samsun/Kirazlık Örnek Sanayi Bölgesi'nde 800 metrekarelik kapalı alanda ekonomimize hizmet vermeyi sürdürmektedir. Sac kesim, Abkant büküm, Oksijen kesim, CNC Plazma ve CNC Lazer işlemlerini gerçekleştirmekteyiz.

Yani, bölgedeki firmaların yarı mamül ürünlerinin kesim işlerini yapıyoruz. Bu nedenle önemli bir görevi üstlenmiş bulunmaktayız.

Samsun gibi bölgenin merkezi konumundaki bir şehirde hala sac kesme, bükme işlemleri manuel makinelerle ve geleneksel yöntemlerle yapılıyordu. Müşteri, siparişi için 10-15 gün bekleyerek maddiyat ve zaman kaybediyor ya da Ankara, Denizli gibi farklı şehirlere gitmek zorunda kalıyordu. Bu da ciddi mağduriyetlerin doğmasına neden olmaktaydı.

Namsan A.Ş. olarak yatırımlarımızı, bu eksikliklerin giderilmesi noktasında yaptık. Makine parkurumuzu genişlettik ve şu anda Karadeniz'de makine parkuru en büyük olan firmaların başında geliyoruz. Artık sabah gelen bir siparişi öğleden sonra firmaya teslim edebiliyoruz. Böylelikle firmalar hem zamandan hem de maliyetten tasarruf edebilir konuma geldiler.

Bölgede 150, 180 mm plaka malzemeyi kesebilen öncü firmayız. Yine ilk olarak bizim getirdiğimiz 12 KW CNC lazer makinesi ile artık 40 mm'e kadar sac kesebiliyoruz. Karadeniz'de kendimizi sektöre yön veren öncü bir firma olarak görüyor, planlamalarımızı da bu doğrultuda yapıyoruz.

Firmaların yarı mamül ürünlerinin kesimi dışında gelişmiş teknoloji sayesinde kişiye özel kesim yaparak tüketicinin her kesimine hizmet vermeye çalışıyoruz. Makine parçaları, dekoratif ürünler, aksesuar gibi aklınıza gelebilecek her tasarımı nihai ürün haline getirebiliyoruz.

Kısa vadede Namsan'ın hedefleri nelerdir?

2022 yılında aldığımız kararlar doğrultusunda yaptığımız yatırımlar ile kısa vadeli hedeflerimizi tamamlamış bulunmaktayız. 2024 yılının ikinci çeyreğinde Samsun'da ikinci bir fabrika için çalışmalara başladık.

Orta vadede bu fabrikamızda kendi mamüllerimizi üretip ihraç ederek şehrimiz ve ülke ekonomisine katkıda bulunmayı planlıyoruz.





Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1985 yılının Mayıs ayında Samsun'da dünyaya merhaba dedim. İlkokuldan üniversiteye kadar eğitimime Samsun'da devam ettim. 2010 yılında Ondokuz Mayıs Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'nden mezun oldum. Aynı üniversitede Periodontoloji Anabilim Dalı'nda uzmanlık ve doktora eğitimimi 2016 yılında tamamlayarak doktor ünvanını kazandım.

2017 yılında Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi'nde Periodontoloji Anabilim Dalı'nda yardımcı doçent olarak göreve başladım. 2020 yılında ideallerimi gerçekleştirmek ve şehrimde hizmet etmek amacıyla Samsun'a dönüş yapıp Güler Dent Ağız Diş Sağlığı Polikliniği'ni kurdum. Halen de burada hastalarımı severek hizmet vermeye devam ediyorum.

Diş hekimliği zor bir bölüm acaba tercihinizde ne etkili oldu?

Çocukluktan beri hep sağlık bölümüne bir merakım vardı. Ağabeyimin benden 3 yıl önce sınava girerek Diş hekimliğini kazanması bu bölüme ilgimin artmasına sebep olup kararında etkili oldu. Tabi mühendislik falan kazanmış olsaydı ben yine de sağlık sektöründe devam edecektim hayallerimi gerçekleştirmeye. Sizin de söylediğiniz gibi diş hekimliği hem el becerisi hem de teorik eğitim ağırlıklı olmasından kaynaklı zor bir bölüm ve bunu için içine girdiğinizde anlıyorsunuz.

Öğrenim yıllarında sanki bir mimar gibi sabundan veya alçıdan diş yapıyorsunuz hem de tıp eğitiminin ilk yıl aldığı derslerin neredeyse hepsini görüyorsunuz. Ama mezun olup hastaları güldürmeye başlayınca çektiğiniz tüm eziyete değdiğini görüyorsunuz.

Güler Dent'ten biraz bahsedebilir misiniz?

2021 yılında açılan kliniğimizde 2 diş hekimi, 5 personelimiz ile hizmet veriyoruz. Kliniğimizde tüm güncel tedavileri uygulamaktayız.

Ben sıklıkla kendi uzmanlık alanımla ilişkili olan diş eti hastalıklarının tedavileri, implant ve kemik cerrahileri işlemlerini yaparken Gonca Hocamız da dolgu ve protez gibi estetik gerektiren işlemleri yapmaktadır.

Kliniğimizde hep güler yüzlü olmak ana hedefimiz. Güler yüzün her problemi aşacağına ve hastaları rahatlatacağına inanıyoruz. Biraz da bu sebeple kliniğimizin ismi Güler Dent ve sloganımız: **"Bizimle Güler Misiniz?"**

İmplant herkese uygulanabilir mi?

Öncelikle dental implantlar için yaş sınırı 18 yaş olmakla birlikte üst yaş sınırı yoktur. Dental implant uygulamalarında hastanın kalp, şeker, tansiyon gibi kronik hastalıkları dahi olsa, bunlar kontrol altına alındıktan sonra implant uygulanabilir.

Diş eksikliğini doldurmanın en kolay yolu implant tedavisidir. İmplant tedavisi doğru uygulandığında kron köprü protezlere göre hasta açısından daha koruyucu bir tedavi yöntemidir. İmplant tedavisinin başarı oranı tecrübeli işçiler tarafından uygulandığında sanılanın aksine çok yüksektir. (% 97 - 99)

Dental İmplant uygulaması nasıl yapılır?

Dental implantlar genellikle iki ayrı işlem sırasında takılır; ilki implantın kendisinin çene kemiğinize yerleştirilmesi, ikincisi ise genellikle 3 ay sonra kemiğe kaynamış olan implant üzerinden ölçü alınarak diş şeklindeki porselen protezin yerleştirilmesidir.

İmplantlar, tek bir diş, birkaç diş veya tüm dişlerin eksik olduğu birçok durumda uygulanabilen bir çözüm yöntemidir. Hiç diş olmayan bireylere bile, implantları kullanarak sabit bir diş restorasyonu yapmak mümkündür. Genellikle hastalar ön dişlerinde bir problem olduğunda hemen diş hekimine başvurup eksik dişinin tedavisini yaptırırken, arka bölgedeki diş eksikliklerinde bölge gözle görünmediğinden tedavilerini ihmal edebilmektedir.

Beslenmede en fazla rolü azı dişler üstlenmektedir ve bu dişler eksik olduğunda çeşitli mide hastalıkları baş gösterebilmektedir. Bu sebeple ön dişlere gösterilen özen arka bölgedeki eksik dişlere de gösterilmelidir.

Dişler çekilip hemen implant yapılabilir mi?

Hastanın durumuna göre yani çekilen bölgede yeterli kemik varsa ve bölgede herhangi bir enfeksiyon yoksa diş çekilip dental implant hemen uygulanabilir. Ama enfeksiyon ve kemik yetersizliği gibi durumlarda diş çekimi sonrası bazı işlemler yapılarak bölgenin iyileşmesi beklenip implant tedavisi sonrasında yapılmaktadır.

Gülüş tasarımı eskisi kadar popüler mi?

Gülüş tasarımı porselen-zirkonyum kaplamalar, porselen laminate kaplamalar, beyazlatma, diş eti estetiği (pembe estetik) ve ortodonti, diş eti tedavileri, restoratif ve kök kanal tedavilerini kapsamaktadır.

Gülüş tasarımı ilk çıktığı yıllarda insanlar tarafından dişlerin kesilerek zirkonyum-seramik kaplamalar ve yaprak porselenler olarak algılandı. Aslında gülüş estetiği dendiğinde diş hekimliğinin yukarıda yazdığım bütün işlemlerini neredeyse kapsayan işlemleri içermektedir.

Hastanın beklentilerine ve hekimin planlamasına göre bu yöntemler ayrı ayrı ve bir arada kullanılarak gülüş tasarımı yapılmaktadır. Sağlıklı dişlerin kesilip kaplanması olarak yapılan yöntemler hastaya önceden anlatılmalıdır.

Bu işlemlerde dişin en sağlam yapısı olan mine, diş kesimi sırasında ortadan kaldırıldığı ve dişin savunmasız hale geldiği unutulmamalı ve bu durum hastaya detaylı bir şekilde anlatılmalıdır. Diğer yöntemlerle düzeltilemeyen durumlarda yalnızca tercih edilmelidir. Örneğin hastanın diş şeklinden memnun olduğu sadece rengini beğenmediği durumlarda beyazlatma tedavisi hasta açısından daha az maliyetli ve koruyucu bir yöntemdir.

Ağız ve diş sağlığını korumanın önemine dair neler söylemek istersiniz?

Diş sağlığı; ağız ve vücut sağlığını korumak açısından oldukça önemlidir. Sindirim sisteminin başlangıcı olarak bilinen ağız, dış ortama açık olması ve besinlerle temas ediyor olması sebebiyle mikroorganizma ve bakteri üremesine oldukça elverişli bir ortama sahiptir.

Ağız ve diş sağlığınıza gereken özeni göstermemeniz halinde ağız içerisindeki diş eti dokularınızda ve dişlerinizde oluşabilecek muhtemel hastalıklar, beraberinde daha ciddi sağlık sorunlarını da getirebilmektedir. Ağız ve diş sağlığınız, hastalık oluşumunu engellemek adına önemli olduğu kadar sağlıklı ağız ve diş yapısı hoş olmayan ve estetiklikten uzak bir görünüme de sebep olabilmektedir. Bu sebeple sosyal, psikolojik ve fizyolojik açıdan yaşam kalitenizin olumsuz etkilenmemesi ve özgüveninizin zarar görmemesi adına diş sağlığınızı korumak oldukça önemlidir.





Dijital diş hekimliği kavramından da bize bahseder misiniz?

Ağız içerisinden hızlı ve kolayca görüntü alabilen özel bir kamera ile tedavi edilecek dişin ölçüsü dijital olarak alınarak bilgisayar ortamına aktarılmaktadır. Böylece ölçü alımı sırasında yaşanan mide bulantısı, öğürme gibi durumlar yaratan ve hasta konforunu düşüren işlemlere gerek kalmamaktadır.

Kamera ile alınan ölçü bilgisayara aktarılır ve 10-15 dakika içerisinde dijital restorasyon tasarımı mikron boyutunda bir hassaslıkla yapılır. Tedavinin toplam süresi yapılacak restorasyon sayısına göre değişkenlik göstermekle birlikte çoğu tedavi bir gün içerisinde, hastaların geçici diş ile yaşamasına gerek kalmadan tamamlanır. Yapılan tüm tedaviler dijital olarak arşivlenebilir ve hastanın tedavi tarihçesi takip edilebilir.

Kişiye özel gülüş tasarımı, yaprak porselen (porselen lamina), full seramik kaplamalar gibi yöntemler CAD/CAM sistemlerin başlıca çalışma alanını oluşturmaktadır.

Dijital ölçü teknolojisini bu tip estetik uygulamalarda kullanmak uzun dönemde diş eti sağlığına da katkı sağladığı için estetik sonuç çok daha uzun ömürlü olur.

Dişlere henüz hiçbir müdahale yapılmamışken yapılan bir tarama sonrası, dijital olarak bir gülüş dizaynı yapılır ve tedavi daha başlamadan, bitince nasıl görüneceği, kişinin yüz formu, estetik kriterler ve kişinin beklentileri göz önüne alınarak hasta ve hekim tarafından planlanır.

Bu aşamada ayrıntılı fotoğraflamalar ve video görüntülerinden faydalanılır. Yapılan plana sadık kalacak şekilde tedavi süreci başlar ve hızlı bir şekilde kişi yeni bir gülüşe kavuşturulur. Kısaca özetleyecek olursak dijital diş hekimliği ile birlikte diş hekimliği daha konforlu, daha hızlı ve daha güvenli olarak yapılabilmektedir.





Güzellik Uzmanı & Girişimci

YELİZ SAĞIRAL



Yeliz Sağiral kimdir?

1 Mayıs 1980 doğumluyum. Tekirdağlıyım. Orada büyüdüm. İlkokul, ortakul ve liseyi Tekirdağ Malkara'da okudum. Bir kız kardeşim var. Babam ticaretle uğraşan bir esnaftı. Ayrıca maden ocaklarında idareciydi. Oradan çok erken yaşta emekli oldu ve sonrasında hep ticaretle uğraştı.

Lisede çok başarılı bir öğrenciydim. Bizim zamanımızda özel sınıflar olurdu. O sınıftaydım ancak babam liseden sonra çevreden gelen kız çocukları okul için şehir dışına yollanmaz türü söylemlerin de etkisiyle beni okutmak istemedi. Üniversite hayallerimi elimden aldılar. Tabii sonradan açıköğretim okuyarak bu hayalimi gerçekleştirdim. Hayalim hakim olmaktı. Belki hayat bana adaletli davranılmadığı içindir bu isteğim.

2000 yılında kızımın babasıyla görücü usulü talihsiz bir evlilik yaptım. Ancak kızım dünyaya geldi ve kötü evliliğin içerisinde bir armağında bu bana. 21 yaşında şu an. Aslında evlilik sonrasında hep ayrılmak istedim kızımın babasından ancak; kimse bu konuda bana destek olmadı. O süreçte çok büyük mücadeleler vermek zorunda kaldım.

Ne zaman boşanmak istediğimi söylesem, sürekli beni kızımın tehdit eden biri vardı karşımda. Çocuğunu göremezsin, onun yüzünü asla göstermem, ölene kadar kızına hasret kalırsın gibi tehditler savuruyordu. Artık tahammül edemeyecek noktaya geldiğim bir dönemde bir arkadaşımın henüz stajyer avukat olan kız kardeşi bana cesaret verip, yol gösterdi.

Davayı açtığım gün, hemen anlaşmalı boşanma protokolü hazırlayıp geldi. Sadece kızımınla ilgili kısma bakıp, imzayı atarak kızımı alıp evden çıktım. Benim hayatım o gün başladı aslında.

Kızımınla satın alabildiğim birkaç 2. el eşya ile bir apartmanın bodrum katında bir eve yerleştim. Pencereden yoldan geçenlerin sadece ayaklarını görüyorduk. Elimde kalan para evime perde almaya bile yetmemişti. Komşularımın yaşlı bir teyze kapımı çaldı ve kızımın evinde neden perden yok, genç kadının evin görünüyordu dedi üzülerek. Maaşımı aldığımda alacağım, gazete kağıdı ile kapatırım teyze dedim. Apartmana söylemiş ve bana tül diktirmişler.

Bana getirdiğinde şaşırdım ben bunu ödeyemem kabul edemem dedim. Biz sana ev hediyesi aldık komşularla dedi. Hiç unutamam o anki duygularımı, iyi insanlar iyi ki var. İnsanlara dokunabilmek çok güzel. Ben de elimden geldiğince küçük de olsa insanların hayatına dokunmaya çalışıyorum, çünkü benim hayatıma da dokunanlar oldu.

Kendimi kanıtlamaya başlayınca ailem de desteklemeye yanımda olmaya başladı. Tekirdağ'dan ayrılıp, İstanbul'a yerleştiler. Ben de ailemle yaşadım o süreçte. Sonrasında şimdiki eşimle yollarımız kesişti. 7 yıldır evliyim ve bir oğlum var. İnsanın hayatındaki dönüm noktalarından biri de eşi diyebilirim. Önce kendine güvenmeli birey elbette.

Mesleğinize ilk nasıl adım attınız?

Kolumda ince bir bileziğim vardı, meslekle ilgili eğitimleri almak için bozdurdum. İlk eğitimimi İstanbul'da çok iyi bir eğitim merkezinde aldım. Gelen hocalarımız hep üniversite hocalarıydı. 8 aylık bir eğitimden sonra çalışmaya başladım. Çalışmak istememe özellikle kızımın babasından ve ailemden tepkiler geldi. Kimseyi dinlemedim ve çalışmaya devam ettim. Nişantaşı'nda Estetik Cerrah Azimet Özdemir ile beraber çalıştım. Hatta bir nevi ortaklık yaptık. Güzellik bölümü kısmını ben işletiyordum. 2 yıl boyunca Büyükkçekmece'den Nişantaşı'na gidip geliyordum. Bu süreçte eşimle de evlilik kararı alınca o mesafe zorlamaya başlamıştı. Bu sebeple ayrılıp Beylikdüzü'nde bir rezidansın içerisinde kurdum ilk iş yerimi. Sadece bir cihaz, cilt bakımı ünitesiyle.

Çok yoğun çalıştım o dönem. Sabah 9'da başlayıp tek başıma seanslara girip, satışı yapıp, temizliği yapıp gece on ikide evime gidiyordum. Otel gibi kullandım evimi 2 yıl boyunca. Çok çalıştığınızda, dürüst olduğunuzda, kimsenin malında gözünüz olmadığında Allah karşılığını veriyor bir yerden. Yenilikleri hep takip ettim.

Peki Samsun'da şube açmaya nasıl karar verdiniz?

İstanbul'daki yerimi açtıktan sonra; eşim de Amasyalı olduğu için ilk aklıma gelen yer Samsun oldu. Samsun'un metropol olduğunu, potansiyelini biliyordum ama Atakum'un Samsun'un incisi olduğunu bilmiyordum :) Bunu da eşimin çevresinden öğrendim. İstanbul'da orijinal buz lazerle çalışıyordum ve 2020'de Samsun'da henüz buz lazer yoktu. İlk yerimizi 2020'de Atakum Türk-İş'de açtık.

İyi ki de gelmişim diyorum. Samsun'un insanını çok sevdim. İstanbul halkına göre daha kibar, mütevazı ve yardımseverler. Yol tarifinde bile sana sokağa kadar çıkıp tarif ediyorlar. Körfezdeki yerimize taşınalı henüz 3 ay oldu. Taşındığımız gün bütün esnaf ikramlarda bulundu, yardım ettiler. Samsun'un ilk buz lazerini ben getirmiş oldum. Şu an üç yerde olduğunu biliyorum buz lazerin.

Merkezinizde hangi işlemler yapılıyor?

Lazer epilasyon, çok çeşitli cilt bakımı uygulamaları, bölgesel inceltme, kalıcı makyaj, ipek kirpik uygulamalarını yapıyoruz. Genelde güzellik merkezi kurucuları güzellik uzmanı değildir, yatırımcıdırlar. Ben tüm uygulamalara girebilen donanımlı bir güzellik uzmanıyım. Birkaç tane daha şube açacağım nasipse. Franchise vermek istemiyorum çünkü; kaliteyi düşürmek istemiyorum. Kurallar, sözleşmeler olsa dahi sizin dahil olduğunuz gibi yönetemezsiniz süreci.

Günümüzde çok sayıda güzellik merkezi hizmet veriyor. Bu noktada güzellik merkezi seçiminde kişiler nelere dikkat etmeli?

Biz doktor değiliz, güzellik uzmanıyız biz insanları tedavi etmiyoruz. Sektörde güzellik uzmanının ne yapması ya da yapmaması gerektiğini dahi bilmeyenler var.

Mesela bazı güzellik uzmanları ben PRP, mezoterapi yapıyorum diyorlar. Bu hem yasal değil hem de bu uygulamaların eğitimlerini almıyoruz. Bir doktorun yanında çalışıp öğrensek bile bu işlemleri yapmaya yetkimiz yok. Bizim yapabileceğimiz; ürünlerle cildi tanıyarak çok iyi protekoller hazırlayıp danışanlarımızın cildini en iyi bir şekilde temizleyip, ışıltılı mutlu şekilde merkezimizden ayrılmasını sağlamak. Kullanılan ürünlerin içerisinde kolajenler var. Yaptığımız uygulamaların ince çizgilere, renk açılımına, lekelere faydası var; ancak bunların hiçbirini bir tedavi değildir. Biz sadece insanların güzelleşmesinde, yüzeysel anlamda kendini iyi hissetmesinde destekleyici bir bölümüz aslında.

Tedavi kısmı doktorların işidir!!!

Lazer epilasyon uygulamalarını güzellik uzmanları yapamaz dendi bir dönem. Bu bence haksızlık; çünkü doktor kontrolünde dahi olsa uygulamaya girecek olan yine güzellik uzmanları oluyor. Haklarımız tekrardan geri verildi. Aslında olayı bu duruma getirenler de yine güzellik uzmanı meslektaşlarımız oldu. Yanlış yapılan işlemler, elma ile armutun birbirine karıştırılması gibi durumlar buna sebebiyet verdi. Kendi salonumda kullandığım cihaz ve ürün kalitesi en dikkat ettiğim noktalar. Herkes işiyle alakalı alanını, sınırını belirlerse, çok daha başarılı sonuçlar alacağız.

Gittiğiniz yerin ruhsatlı bir güzellik salonu olup olmadığına bakmalısınız. İşlemi gerçekleştirecek olan kişi gerçekten güzellik uzmanı mı, belgesi var mı? Birçok kişi yatırımcı aracılığıyla açıyor. Cilt bakımı denildiğinde normal temizleme gibi görünse de işlemi yapan kişi bu işin eğitimini almadıysa, ciltteki siyah noktaları sıkarken bile kalıcı hasarlar oluşturabilir. Lazerde cildi ve kıl yapısını tanımazsan bunlara doğru enerji vermezsen insanlarda kalıcı hasarlara, izlere neden olabilirsiniz.

Güzellik eskiden lüks olarak görülürdü...

Güzellik göreceli bir kavram. Kişisel bakım ise kadın ve erkek için olmazsa olmaz. Sen kendini sevmezsen seni dünya sevmez. Mesela şöyle bir durum yaşamıştım; İstanbul'daki merkezime bundan 5 sene önce, 55 yaşlarında erkek bir danışan geldi. Çekingen bir şekilde sorununu dile getirdi. Ben güzellik için gelmedim, sağlığımı etkilediği için geldim dedi. Vücudundaki yoğun kıllardan dolayı sürekli terlediğini, bu durumun zatüreye yol açtığını söyledi. Doktoru yönlendirmişti bizlere ter nem dengesini sağlamak için. Sağlık açısından sorun yaşamıyor olabilirsiniz ancak bu durumu günlük hayatınızı olumsuz etkileyebilir. Yatağa yatıyorsunuz her tarafa kıl dökülüyor. Erkek danışanlarımızın çoğunu eşleri yönlendiriyor lazer konusunda. Teknolojinin bu kadar ilerlediği bir dönemde bakımsız olunması çok da mantıklı değil.

Lazerde en çok tartışılan konu cihaz seçimi. Siz bu konuda neler söylemek istersiniz?

Dünya'da gerçek 3 tane lazer sistemi var. Alexandrite, Diode, Nd Yag Lazer ve IPL (Biz bunu gerçek lazer epilasyon olarak konumlandırmıyoruz).

Tabii ki kullanılan cihazın FDA ve Sağlık Bakanlığı tarafından onaylı olması çok önemli. Sebebi yanlış enerji, yanlış doz ve uygulama ile kişilerde hasara sebebiyet olunabilmesi.

Güzellik uzmanlarının Alexandrite kullanımı zaten yasal değil! Bir dönem IPL ve Diode'u da kullanmamız yasal değildi şu an kullanabiliyoruz. **Merkezimizde orijinal buz lazer olan İsrail patentli Alma Lazer kullanıyoruz.** Türkiye'de STS Lazer sadece tek disbütorüdür. Buradan cihazı aldığınızda bu cihazı kullanan merkezler listesine ekleniyorsunuz, kişiler firmanın sitesine girerek hangi klinik ve merkezlerin orijinal cihaz kullandığını görebilir. Cihazın ismi; buz lazer, buz başlık lazer diye geçtiği ve ismi farklı şekillerde kullanıldığı için cihazı koruma altına almışlar.

Çok profesyonel bir firma ile çalışıyoruz. Lazer cihazlarının yıllık periyodik bakımları vardır. Bunları yaptırmazsanız cihaz, kişiye zarar verebilir ya da doğru atış atmayabilir, çünkü belirli bir gücü var. Cihazı aldınız ama bakımlarını yatırmadıysanız sizi siteden atıyorlar. Siz ne kadar orijinal buz lazer ile çalışıyorum deseniz de araştıran, bilen kişiler 'ama sizin adınız orada yok' diyebilir!!!

Peki neler yapmaktan keyif alırsınız, hayaliniz nedir?

Dans etmeyi çok seviyorum, bu nedenle yakın zamanda dans okuluna başlamak planlıyorum. Araştırmayı, okumayı ve yemek yapmayı da yemeyi de çok seviyorum :) İlk gerçekleştirmek istediğim hayalim kitap yazmak. 55 yaşında bir kitap yazmak istiyorum. Bir de Ayvalık'ta küçük butik bir restoranım olsun çok istiyorum.

Son olarak okurlarımıza vermek istediğiniz bir mesaj var mı?

Bir yerlere geliyorsunuz ama çok şeyden fedakarlık etmek zorunda kalıyorsunuz. Kendinizden, özel hayatınızdan, çocuklarınızdan, eşinizden, anne babanızdan, tatillerinizden... Genç kızlarımıza ve kadınlarımıza naçizane söylemek istediğim şeyler var; Bir anda başarı diye bir şey yoktur.

Başarı için; merdivenler birer birer çıkılmalı. Bir anda çok başarılı olayım, çok zengin olayım düşüncesi de bir yanılgıdır bence. Kalıcılığı da tartışılır. Eğer bir işte gerçekten başarılı olmak istiyorsanız acele etmeden çalışın, yılmayın, merdivenleri küçük küçük çıkın. Başarılı olan kime bakarsanız bakın onların mutlaka bir başarı öyküleri vardır ve bu da zaman alır.

Herkes doktor, avukat, mühendis olmak zorunda da değil. Dünyanın şu an her mesleğe ihtiyacı var. Garson olarak başlarsın orada işletmeciliği öğrenirsin, hedefin olur bir gün restoran sahibi olursun. Kuaför yanına çırak olarak girersin, yarın bir gün çok iyi bir kuaför olursun, inşaatta ustalık yaparsın çok çalışırsın müteahhit olursun. Şu sözü çok severim: **"Bir işin çırağı olmadan ustası olamazsınız."** Önemli olan sevdiğiniz işi en iyi şekilde yapabilmektir. Hayatta yaşadığım tüm zorluklara teşekkür ediyorum.



Sektörde 17 yılı aşkın deneyimi, sosyal medya hesapları üzerinden paylaştığı kaliteli içerikleri, vizyonu ve sektöre uzman bakış açısıyla fark yaratan Gayrimenkul Uzmanı İlyas Nas ile sektör üzerine bir röportaj.

GAYRİMENKUL

UZMANI

İLYAS NAS

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1983 Samsun doğumluyum. Samsun'da doğup Samsun'da büyüyen, bütün faaliyetlerini Samsun'da gösteren biriyim. Evliyim. Bir kızım var. Gayrimenkul sektöründen önce birçok firmada satış müdürlüğü, bölge müdürlüğü ve şube müdürlüğü görevlerinde bulundum. Emlak sektörü her zaman aklımdaydı. Bu işi nasıl daha iyi, daha farklı yapabilirim düşüncesiyle yola çıktım ve bugün sektörde 17. yılımdayım.

Emlakçılık sektöründe bir değişim söz konusu. Eskiden emekli olunca çevrenize de güveniyorsanız mahallede emlak dükkanı açılırdı. Bu konuda neler söylemek istersiniz?

Sektörün eskisi gibi olmadığını, aynı zamanda bu işin artık profesyonel bir meslek olduğunu anlamamız gerek. Gayrimenkul Danışmanlığı; sadece mülkün çekimlerini yapıp ilgili ilan portallarına verip, müşterinin gelmesini beklemek değildir. Önemli olan müşteriyi, yatırımcıyı doğru yönlendirebilmek, kriz ortamında doğru kararları vermesine yardımcı olabilmek. Krizi doğru yönetirseniz siz de kazanırsınız, yatırımcınız da kazanır. Bunu da yapabileceğiniz en iyi platform kurumsal firmalardır.



Daha hızlı ve karlı bir satışın anahtarı nedir?

Satılık gayrimenkulü olan kişileri; gayrimenkulünü üç adımda nasıl daha hızlı daha karlı bir şekilde satışa dönüştürebileceği, daha fazla müşteri trafiğine nasıl ulaşır bu süreci ne şekilde yönetebileceği konusunda bilgilendiriyoruz. Bu üç adım; doğru fiyat, arz talep fazlalığını artırmak ve dönüşüm oranıdır.

Öncelikle mülkün gerçek değerini ortaya çıkarmak gerekir. Bunun için değer piyasa analizi yaptırmanız gerekmektedir. Çünkü doğru fiyat belirlenmediğinde; düşük bir rakam ile satışa çıkarırsanız zarar etmiş olursunuz. Yüksek bir fiyat belirlediğinizde ise bölgenizdeki diğer gayrimenkullerin satılmasına istemeden de olsa katkı sağlamış olursunuz. Değer piyasa analizi bir mülkün satılması için olmazsa olmazdır.

İkinci adım, bir mülkün satılması için gerekli olan trafik kaynağıdır. Geleneksel pazarlama yöntemleri, trafik oluşturmak için bir emlak ofisinin uyguladığı etkili bir pazarlama yöntemidir. Bu yöntemin başarısı, bu zamana kadar kanıtlanmış olsa da mülkün satılma sürecinde artık yeterli değildir. Çünkü müşterilerin yüzde 95'i arayışa artık sanal yöntemlerde, online ortamlarda başlamaktadır.

Dijital pazarlama alanında mülküzünüzü yüzbinlerce kişiye ulaştırabiliyoruz. Bu da bize yeni bir pazar alanı ve trafik kaynağı oluşturuyor. Bu sayede de mülkünüze talepleri artırıyoruz. Son adım dönüşüm oranı. Burada ekonomi bilimi devreye girer. 5 kişi içinden bir potansiyel alıcıyı bulmak yerine, 50 kişi içerisinde bir potansiyel alıcıyı bulmaya çalışırız. Bu durumda talep artar. Talep arttığı için de mülkün fiyatı yükselir; bu durumda da arz ve talep dengesi dengelenir. Mülkümüzü doğru fiyata alıcıya satabiliriz. Buna da dönüşüm oranı diyoruz.

Samsun'un gayrimenkul piyasasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Samsun yıllardan beri göç alan bir şehir. Dolayısıyla şehirde buna göre bir arz talep oluyor, piyasa belirleniyor. 6 Şubat depremlerinin ardından Samsun'a arsa ve konut anlamında inanılmaz bir talep var. Samsun piyasası İstanbul piyasası ile hemen hemen aynı. Samsun büyük metropol şehirler ile yarışıyor. Şehir Taflan tarafına daha çok ilerliyor. Oradaki villalar, arsalar daha fazla ilgi görmeye başladı. En popüler bölge orası. İkinci olarak Balaç. Yeni AVM yapılması, okullar bölgesi olması, gökdelenlerin varlığı orayı çok hareketlendirdi. Sahil bölgesi her zaman popülerliğini koruyor ancak yeni yapılar için fazla alan kalmadı. Sahilde eski yapılar yıkılıp yeniden yapılabiliyor. Yine sahilde yapılacak olan AVM ile beraber o bandın daha da çok hareketleneceğini düşünüyoruz. Erenköy, Taflan, İncesu tarafları müstakil anlamda popüler.

Ticari anlamda sanayinin taşınacağı Toybelen bölgesi popüler. Yeni yapılan Samsun Şehir Hastanesi tarafında da hareketlilik artmaya başladı. Şehrin merkezinde eski yapılar fazla olduğu için buralardan diğer taraflara ilgi arttı. Örneğin 4 milyon TL bandında ev alacak müşteri, merkezi değil Atakum'u tercih ediyor. İnsanları merkeze iten ise konut fiyatlarının görece daha düşük olması. Derebağçe, Duruşehir tarafı ise popülerliğini koruyor. Orası ayrı bir yerleşim yeri.



Şu an yatırım için ne tavsiye edersiniz?

Konut fiyatlarında yükselen trendle beraber insanların alım gücü düştü. Faizler de yükseldi. Örneğin, 1 milyon TL'si olan bir vatandaş vadeli mevduata yönelebiliyor. Ben bunu önermiyorum. Farklı mevkiilerde 500 bin TL'ye de toprak var, her bütçeye uygun toprak var. Son 1 yılda Atakum'da toprak yüzde 450 kazandırdı.

Toprağın her zaman değerini koruyacağını düşünüyorum. Bütçeniz ne olursa olsun toprak almalısınız. Alanlı'nın yukarısındaki Sarıtaş bölgesi ise Batı Karadeniz Çevre Sahil Yolu'nun oradan geçmesiyle daha da değerlendirilecek. Yatırım yaparken hedefinize uygun hareket etmelisiniz. Yükselen trend gösteren alanlardan faydalanmakta yarar var. Bu karışık piyasa ortamında kaosa girmeye gerek yok. Her bütçenin karşılığında bizim gibi gayrimenkul uzmanlarımızın yönlendireceği yerler var. Gayrimenkul TL'nin enflasyon karşısındaki değerini koruyor. Geçen sene dolar yüzde 130 getiri sağlarken, toprak ise yüzde 400 üzerinde kazanç sağladı.

Şu an ev almak mı, satmak mı doğru?

Şu an ikisi için de doğru zaman. Ev fiyatları geri geri geliyor. Satılacak ürünleri hızlıca satmak lazım. Alacak ürünler için de biraz daha beklemek gerek, çünkü fiyatlar aşağıya doğru gidiyor. Ancak Türkiye'de bir günde her şey değişebiliyor.



**Sistem Kurumsal
A.Ş. Yönetim Kurulu
Başkanı İsmail
Sönmez, firmaların
başarı yolculuklarında
yapmaları gerekenler
hakkında sorularımızı
yanıtladı.**



İsmail SÖNMEZ

Sistem Kurumsal A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı

Sizi tanıyabilir miyiz?

25 Mayıs 1984 Yakakent doğumluyum. İlkokulu Gazipaşa ilköğretim okulu, ortaokulu ise Gülsüm Sami Kefeli okulunda tamamladıktan sonra, lise eğitimimi 19 Mayıs Lisesi, lisans eğitimimi Anadolu Üniversitesi'nde tamamlayarak iş hayatına geçiş yaptım.

Ne tür hizmetler veriyorsunuz?

Günümüzde ticaret hayatı çok hızlı ilerlemekte. İşletmelerin zamanında atması gereken birçok adımı atmaması, ciddi menfaatlerden yoksun hale gelmelerine, bu da günümüz rekabet piyasasında işletmelerin geride kalmasına neden olmakta.

Tam da bu noktada SİSTEM KURUMSAL A.Ş. olarak bizler işverenlerimizin her zaman yanında bulunarak destek, hibe, kredi çalışmaları, evraksal dönüşüm ve temini, proje Ar-Ge gibi birçok alanda onlara destek verip büyüme yolculuklarına eşlik ediyoruz.

İşletmelerin tüm süreçlerini denetliyor ve koordine ediyoruz. Kurumsal kimlik kazanmaları noktasında onlara destek veriyoruz.

Alanında uzman 12 kişilik kadromuz ile işletmeleri analiz ediyor ve yapıcı yeni yol haritalarını belirleyerek işletmelerin kısa-orta-uzun vadeli hedeflerine giden yolculukta öncülük ediyoruz.

İhracat yapmak isteyen girişimciler nasıl ilerlemeli?

İhracat bizim çok değer verdiğimiz bir alan. Bunu hedef edinen işletmeler yapılanmasını çok iyi oluşturmak zorundalar. Doğru Ürün – Doğru Pazar ilkesini başarı ile uygulayan işletmeler ile ihracatta maksimum verimi elde etmek mümkün. Pazar yeri, tanıtım, ürünün doğru fiyatlandırılması konularına mali, hukuki, dış ticaret açısından önem ve özen göstermek gerekmektedir. O nedenle ithalat ve ihracat alanında uzman kişilerle çalışmasını gerekli görüyoruz. Zaten bu süreci doğru yapabilen firmalar için başarı kaçınılmaz hale geliyor.

Başarı hikayeniz var mı?

Ülke olarak yüksek enflasyon ile mücadele eden bir ülkeyiz. Bizler bu zorlu koşullarda ekibimizle beraber işletmelerin büyümesine katkı vermek için kurulmuş bir işletmeyiz.

Bu doğrultuda genç girişimcilerin, kobilerin, büyük işletmelerin hedefleri doğrultusunda yol haritalarını çizip, her firma özelinde stratejiler belirleyip, başarılı olmalarına yardımcı oluyoruz.

Bitirmiş olduğumuz ve devam eden birçok başarılı projemiz bulunmakta, bu da bizim en büyük motivasyon kaynağımız diyebiliriz. Çünkü biz SİSTEM KURUMSAL A.Ş. olarak kendi başarımızdan ziyade danışan işletmelerimizin başarısı ile mutlu olan bir aileyiz.

İlk kez ticaret yapmak isteyen girişimcilerin hangi belgelere sahip olması gerekiyor?

İlk olarak e-devlet üzerinden KOSGEB Geleneksel ve İleri Girişimci Eğitim Belgesi'ni alması gerekiyor. Bu belge sonrası için bizim işlerimizi oldukça kolaylaştırmakta.

Gençlere ne gibi bir tavsiye verirsiniz?

Ülke olarak genç ve yetenekli bir nesile sahibiz, bu da bizi yüksek potansiyeli olan bir ülke haline getirmekte. Burada asolan bu cevheri doğru işleyip verimli hale getirmektir.

Bizler genç girişimcilerin her daim yanındayız. Onların kuluçka döneminde olan fikirlerini projelendirip, hayallerini gerçeğe dönüştürmek için var gücümüzle çalışmaktayız.

Girişimci gençlerin, inandıkları projelerinde asla umutsuzluğa kapılmamaları, inançları doğrultusunda atacak oldukları cesaretli adımlarla ve en önemlisi azimli çalışmalarıyla başarı basamaklarını tırmanmaları kaçınılmaz olacaktır.

Bizim için geleceğin sektörü tarım. Tarım Bakanlığı destekleri aktif şekilde devam ediyor. Avrupa Birliği, TKDK aracılığıyla tarım sektörünü destekliyor. 15-20 sene sonra tarım sektörü en büyük sektör haline gelebilir.

En çok hangi sorunlarla karşılaşılıyorsunuz?

Ticaret hayatı dinamik bir süreç olduğu için her dönemin sorunları farklılık göstermektedir. Firmaların mali, insan kaynakları, hukuki, teşvik yönetimi, yatırım gibi birçok sorunları bulunmakta. Bizler her sorunu kendine özel çözümler üreterek sonuca ulaştırıyoruz.

Örneğin firmaların yetişmiş ara elaman sıkıntısı yaşadığı herkesin malumu. Bu konuda bizler var olan personellerinin eğitilmesinden, yeni işe alımlarında doğru personeli bulmalarına kadar karar verici her aşamada onlara destek vermekteyiz.

Günümüz ticaret hayatını bizler için değerlendirebilir misiniz?

Ülkemiz ticaret konusunda tüketime dayalı veya al- satla sınırlandırılmış gibi gözükmüyor.

Fikrim var ama nasıl yapabilirim diye düşünen herkesin yanındayız. Sistem Kurumsal A.Ş. tam olarak bunun için kuruldu.

Bulduğumuz konumdan ileriye gitmek gibi bir hedefimiz varsa özgün bir ticaret anlayışına sahip olmamız gerekiyor.

Ülkemiz artık imalat, üretim ve ihracat ülkesi olmalı. Teknoloji yatırımı yapan gençleri özellikle istiyoruz. Bugün kabul görmeyen meslekler yarın belki de en gözde meslekler olacak.

Her girişimcinin bir değeri, bu değeri ortaya çıkarmak için de desteğe ihtiyacı vardır. Biz neyi, nereye, nasıl ulaştıracakları konusunda genç girişimcileri, kurumsal altyapımızla destekleyip, var olan işletmelerini dönüştürerek büyütmelerine yardımcı oluyoruz.

Sistem Kurumsal olarak bütün sorunlara çözüm üretebilecek yetkinliğe sahibiz. Dünyayı takip etmemiz gerekiyor. Bu kadar hızlı ilerleyen bir dünyada ticareti geleneksel şekilde sürdürmek artık mümkün değil, yenilikçi ve gelişime açık olmamız gerekiyor.

Özel fikirlerin yatırımcılarla buluşması noktasında da destek oluyoruz. Bizler yatırımcıyı fikir sahibiyle buluşturan bir köprü vazifesi görüyoruz. Fikirlerini, profesyonel ekibimizle projelendirip, yatırımcıların değerlendirmesine sunuyoruz.

Hangi projelerde danışmanlık hizmeti veriyorsunuz?

Öncelikle ortak paydada buluşmadığımız projelerde yer almayı çok tercih etmiyoruz. Bizim için değerli olan birlikte çalışabilme ve değer katabilme kültürü.

Projeye heyecan duymamız gerekiyor. Bu sayede çözüm ortaklığı yaptığımız yolculuklar, hem daha keyifli hem de daha başarılı olmaktadır. Ticari içgüdüyü ikinci plana atıyoruz.

Sistem Kurumsal olarak çok kısa zamanda ülkemizin tüm şirketlerini ilgilendiren, yapay zekaya dayalı bir program geliştiriyoruz. Bununla alakalı ekibimizle yoğun mesai harcıyoruz. Türkiye'yi güzel bir proje bekliyor.

Akademi Hayvan Hastanesi veteriner hekimlerinden Seyyid Ahmet Köşker ve Ecem Dilara Aygün'den kedilerde Feline Lower Urinary Tract Disease (FLUTD) kedi alt idrar yolu hastalığı hakkında önemli açıklamalar



Feline Lower Urinary Tract Disease (FLUTD) Kedi Alt İdrar Yolu Hastalığı

FLUTD kedilerde alt üriner sistemi etkileyen bir grup sağlık problemine (idrar taşları, üretral tıkanmalar, enfeksiyonlar, sistitis vb.) verilen genel isimdir.

Eğer kediniz herhangi bir üriner sistem rahatsızlığına sahip ise sık sık idrar yapar, idrar yaparken ağrı duyar ve genellikle idrarında kan görülür. Dahası idrar kabı yerine farklı yerlere idrar yapma eğilimi gösterir. FLUTD; kedilerde yaşa veya cinsiyete bağlı olmaksızın çok sık görülen bir rahatsızlıktır. Erkek kedilerde daha çok görülür ve normal idrar geçişini engelleyen blokajlar biçiminde şekillenir.

FLUTD her yaşta ortaya çıkabilse de genellikle çok az egzersiz yapan, kapalı bir kum kabı kullanan, dış mekana çok az erişimi olan veya hiç erişimi olmayan, kuru bir diyet yiyen orta yaşlı, aşırı kilolu kedilerde görülür.

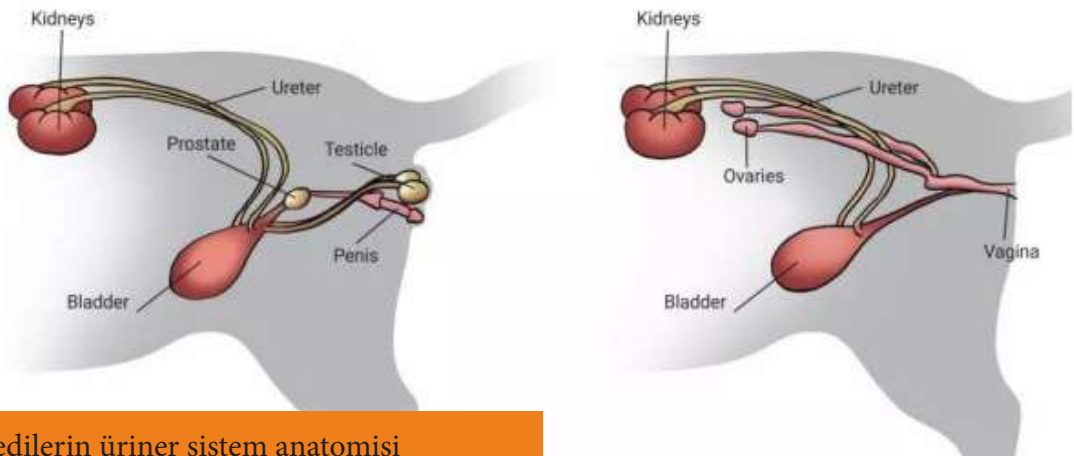
Duygusal veya çevresel stres, çok kedili evler ve günlük rutindeki ani değişiklikler gibi faktörler de bir kedinin FLUTD geliştirme riskini artırabilir.



Şekil 1: Bir kedide idrar yapma pozisyonu

Kedilerin Üriner Sistemi

Kedilerin üriner sistemleri insanlar gibi iki böbrek, iki üreter, bir mesane ve bir üretra gibi ana bileşenlerden oluşur. Bu sistem, vücuttaki atık ürünleri ve fazla suyu ortadan kaldırarak vücut dengesini korumak için önemlidir. Böbrekler, kanı süzerek atık maddeleri ve fazla suyu ortadan kaldırır. Bunun yanı sıra, vücuttaki elektrolit dengesini ve kan basıncını düzenler. Böbrekler ayrıca vücutta üretilen eritropoietin gibi hormonları üretir, bu hormonlar kırmızı kan hücrelerinin üretimini düzenler. Üreterler böbreklerden gelen idrarı mesaneye taşır.



Şekil 2: Kedilerin üriner sistem anatomisi

Bu, böbreklerin ürettikleri idrarın depolanması ve zamanla atılması için bir geçiş yolu sağlar. Mesane, idrarın depolandığı organdır. İdrar, böbreklerden üreterler aracılığıyla mesaneye ulaştığında, mesane duvarları kasılır ve idrarın birikmesini sağlar. İdrarın biriktiği sırada, kedi veya köpek idrarı tutabilir. Ancak bu, mesanenin kapasitesine ve bireyin yaşına bağlı olarak değişebilir. Üretra, idrarın vücut dışına atıldığı yoldur. İdrar, mesaneden üretra boyunca geçerek dışarı atılır. Erkek ve dişi hayvanların üretraları farklıdır. Erkeklerde, üretra aynı zamanda üreme sistemi ile bağlantılıdır ve spermin dışarı atılmasını sağlar.

FLUTD Oluşumuna Neden Olan Faktörler İdiyopatik Sistitis (Feline Idiopathic Cystitis - FIC):

10 yaşından küçük kedilerde en sık görülen alt üriner sistem rahatsızlığıdır. İdrar kesesinin bir çeşit yangısıdır. Nedeni bilinmemektedir fakat aynen insanlarda olduğu gibi strese bağlı olarak oluşumu artabilir.

Beslenme: Kedinize uygun olmayan beslenme idrarın pH'nı değiştirerek farklı kristallerin oluşumuna neden olmaktadır. Bununla beraber yetersiz su tüketimi de idrar kristallerinin oluşmasında önemli bir faktördür. İdeal ağırlığın üzerinde olma, yeterli egzersiz yapmama ve stres gibi faktörler üriner sistem problemlerinin oluşma riskini artırır.

Klinik Belirtileri

Hasta çoğunlukla sağlıklı görülür ve iştahı iyidir. Üriner sisteme ilişkin anormallikler; idrar yapmada zorluk, sık sık idrar yapma pozisyonu alma, idrar yaparken aşırı miyavlama, kum kabının dışına idrar yapma, cinsel bölgenin sık yalanması, idrarda kan gözlenmesidir.

Klinik Muayene

Veteriner hekim, idrar taşlarını teşhis etmek için fiziksel muayene, idrar testleri, röntgen veya ultrason gibi tıbbi yöntemleri kullanabilir. Tedavi, taşların türüne ve büyüklüğüne bağlı olarak değişebilir. Fiziksel muayenelerde genelde sistite ilişkin bir bulgu saptanmaz.

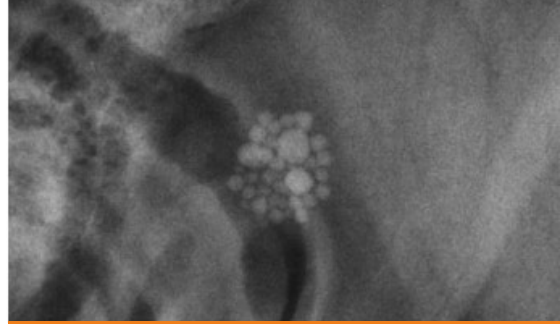


Şekil 3: İdrarda görülen kristallerin mikroskopik görüntüleri

Yapılan radyografik ve ultrasonografik inceleme ile idrar kesesi taşları ve tümörlerinin ayırıcı tanısı konulabilir. Üretral tıkanıklıklar, daha uzun ve dar üretraları nedeniyle erkeklerde dişi kedilerden daha sık görülür. Üretral tıkanıklık acil bir durumdur ve acil veteriner hekim tedavisi gerektirir.

Tedavi ve Önlem

Öncelikle predispoze nedenler varsa onlara yönelik sağaltım uygulanmalıdır. Antibakteriyel sağaltım kültür sonuçlarına göre yapılabileceği gibi pratikte üriner sisteme etkili antibiyotikler kullanılır. Akut sistitlerde sağaltıma en az 1-2 hafta devam edilmeli; kronik hale dönüşenlerde ise bu süre en az 3-5 hafta olmalıdır. Bu sürelerin sonunda idrar kültürü sonuçları negatif ise sağaltıma devam edilmez.



Şekil 5: İdrar kesesi içerisindeki taşların radyografik görüntüsü



Şekil 4: İdrar kesesi içerisindeki taşın ultrasonografik görüntüsü. S, taşın oluşturduğu artefakt

Ancak pozitif ise inatçı ve tekrarlayan sistit olarak değerlendirilip sağaltıma uzun süre daha devam edilir.

Sistitin önlenmesi ya da görülme sıklığının azaltılması için hasta sahibi tarafından birtakım önlemler alınabilir. Bunlar; sık sık ve küçük porsiyonlarla besleme, her zaman temiz ve taze su bulundurup içmeye teşvik etme, yeterli sayıda kum kabı bulundurma (özellikle birden fazla kedi bulunan evlerde), kum kaplarını evin güvenli ve sakın bir köşesinde bulundurma, kum kaplarının temizliğine dikkat etme, kedinin rutin hayatındaki değişiklikleri minimumda tutma ve kedi için en uygun diyeti seçme sayılabilir.

Bazı özel durumlarda veteriner hekime danışarak üriner sistem rahatsızlıkları için hazırlanmış özel diyetlerin kullanılması gerekebilir. Evcil hayvanlarınızın su tüketimine dikkat etmek, uygun beslenme sağlamak ve veteriner tavsiyelerine uymak, idrar yolu hastalıklarının önlenmesine yardımcı olabilir.

Ayrıca, veteriner hekim tavsiyesiyle düzenli veteriner hekim kontrolleri yapmak da bu tür sağlık sorunlarının erken teşhis edilmesine yardımcı olabilir.



GİRAY ERKEFELİ YILMAZ

Sizi tanıyabilir miyiz?

25 Mart 1983 Samsun doğumluyum. Milli Piyango Anadolu Lisesi'nde öğrenim gördüm. Sonrasında Çankaya Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünü kazandım. Endüstri mühendisiyim ancak çok kısa bir süre mesleğimin mühendislik kısmında çalıştım. Önce yedek parça mühendisliği yaptım, sonrasında ise hep tekstil üzerine çalıştım.

Türkiye'de çok sayıda mağazası bulunan, İspanyollara ait uluslararası bir firmada 4 yıl mağaza yöneticiliği yaptım. İstanbul, Ankara ve Samsun'daki AVM'lerde çalıştım. 2015 yılında evlenerek eşimle beraber İtalya'ya taşındık. İtalya'da tekstil üzerine eğitim aldım. Hayatımda tekstil hep vardı, hayalim her zaman mağaza açmaktı. Sonrasında Küçük Hanım Küçük Bey serüveni başladı.

2016 yılında kızım Zeynep Günay dünyaya geldi. 2018'in sonlarına doğru hayalimi gerçekleştirmek istedim. Bence Türkiye'de çocuk giyim sektöründe büyük bir eksiklik var. Çocuğumu giydirmeyi çok seviyorum. Böyle olunca çocuk giyimde ilerlemek istedim. Babam başarılı bir mimar. Mağazamızın tasarımını o yaptı. İtalya ve İngiltere'de çocuk tekstiline çok önem verilir. Ben de oralardan feyz aldım.

Ürün seçimini nasıl yapıyor, ürün tedarikinde nelere dikkat ediyorsunuz?

Ürünlerimizi İstanbul, Gaziantep, İzmir, Denizli'deki firmalardan alıyorum. Ürünleri gidip kendim seçiyorum. Çocuğuma giydirmedığım hiçbir ürünü mağazama sokmam. Kumaş benim için çok önemli. Yüzde 100 pamuk olmasına dikkat ediyorum. En önemli kriterim bu. Sonrasında ürünün şıklığına, moda uyup uymadığına bakıyorum.

İkisini ortak yakalamak çok zor, o yüzden büyük emek sarf ediyorum. Benim için önemli olan ürünümün arkasında durabilmem. Ayda bir şehir dışına çıkıp firmalardan ürün tedarikini sağlıyorum.

Çocuk kıyafetleri hassas bir konu. Aileler nelere dikkat ediyor, nelere dikkat edilmeli?

Yüzde 100 pamuk olması ve terletmemesi çok önemli. Çocuklar kıyafetleri en fazla 5 ay giyiyor. Genelde bu kıyafetler başka çocuklara kalıyor. Biz bu noktada yıkandığında eskimeyen kıyafetleri tercih ediyoruz. Türkiye'de bulunmayan export ürünler getiriyorum.

Döviz kurları yükseldikçe bunları getirmek çok zorlaşıyor. Eşim İtalyan vatandaşı, yurt dışından çok daha uyguna bu ürünleri tedarik edebiliyoruz. Yurt dışında üretim yapan firmalar çok fazla prosedüre tabi olduğu için ürün kalitesi de yüksek oluyor. Satış fiyatı 5 olan ürünü biz 2'ye satınca tercih edilme oranımız daha çok oluyor. Şimdiki çocuklar çok hassas. Düğmeli, fermuarlı giymek istemiyorlar. Erkekler pantolon yerine spor alt tercih ediyor. Aileler rahatlık ve şıklığı tercih ediyor. Dış giyim ve evde giyime uygun olan ürünlere rağbet oluyor. Her ihtiyaca uygun ürünler mağazamızda mevcut.

Çocuk giyiminde neler moda?

Çocuklar kendi modasını kendi belirliyor diyebiliriz. Çocuk giyimde pandemi öncesinde bir moda vardı. Hem şık hem rahat ürünlere geçilmişti. Pandemi ile beraber bunda daha da yükseliş oldu. Tütü eteklere ilgi hiç değişmez. Crop, kısa bluzlar aynı şekilde. Erkek çocukları bol cepli kargo pantolonları çok fazla tercih ediyor. Balon model dediğimiz jean pantolonlar çok tercih ediliyor.

Oversize sweatler çok moda. Rahat ama şık ürünler diyebiliriz. Kız çocuklarında büyük yakalar, erkeklerde önden fermuarlı sweatshirt ve içinde kısa veya uzun kollu tişörtler çok fazla rağbet görüyor. Mağazamızda 2 yaştan 16 yaşa kadar her yaşa uygun ürün mevcut.

Türkiye’de çok fazla zincir mağaza var, bunların da çocuk giyim bölümleri kısıtlı. Bu noktada butikleri zincir mağazaların önüne geçiren unsurlar nelerdir?

Zincir mağazalardan fiyat/performans olarak öndeyiz. Bizim fiyatlarımız zincir mağazalara göre gayet uygun. Biz ‘Her çocuk rahat ve şık giyinsin’ hayaliyle yola çıktık. Bu nedenle fiyatlarımızı piyasaya göre bir derece daha düşük belirliyoruz. Zincir mağazalarda bir resmiyet ve soğukluk vardır. Biz gelen müşteriye ismiyle hitap ederiz, çocukları kendimiz giydiren ve öneriler sunarız. Çocuklar ve ailelerini rahat ve özel hissettiririz.

Zincir mağazalar çok satılan ürünleri gönderir. Biz ise müşteri ihtiyacına göre ürün getiriyoruz. Özellikle büyük mağazaların gönderdikleri ürün çok kısıtlı. Biz müşterinin ne istediğini biliyoruz, bu da bizi önde tutuyor.

4 buçuk yıldır buradasınız. Samsunluların ilgisi nasıl?

Gün geçtikçe ilgi artıyor. Yükselen bir ivmeyle ilerliyoruz. Ben işkolik bir insanım. Geceleri bile nasıl ilerleyebileceğimizi düşünüyorum. Burayı açarken İstanbul’da iki büyük çocuk tekstil firmasıyla anlaşmalı olarak başlamıştık. Pandemi döneminde onlar işi bırakma kararı alınca ben kendi markalarım döndüm. Samsun’un yanı sıra Karadeniz bölgesinden büyük ilgi var. İlçeler ve diğer illerden gelenler oluyor. Bu da beni çok motive ediyor.

E-ticaret artık çok yaygınlaştı, internet satışlarında başarılı olmak için neler yapılmalı?

Online platformlarda çekimler çok önemli. Ben çocuk mankenler üzerinde profesyonel çekimler yapıyorum. Instagram’da reel videosu çekimleri çok önemli. İnternette sizi ilk kez görenlerin güvenebilmesi gerekiyor. Reklamlara çok önem veriyorum. İnternet sitesi olması bence çok önemli. Çok iyi ajanslarla çalışılması önem arz ediyor. Kampanyalar müşterilerin çok ilgisini çekiyor. İnternette sosyal medya yönetimi için çok güzel eğitici videolar var.

Sosyal medyadan gelen mesajlara çok içten yanıt verilmesi gerekiyor. Ben kurumsal bir dil yerine daha samimi bir dili tercih ediyorum. İnternet müşterisine yorulmadan cevap vermek ve samimiyeti yakalamak bence önemli. Mağazaya gelen müşterilerle birebir ilgilenmek gerekli. Artık çoğu ürüne her yerden ulaşılabilir, burada farkı tavrınız, samimiyetiniz ve güvenilirliğiniz yaratıyor. Bu da bize hep kazandırdı.

Küçük Hanım Küçük Bey için gelecek planlarınız nelerdir?

Başlarken hep kendi üretimimi yapma hayalim vardı. Küçük bir kapsül koleksiyon oluşturmak. Bunu 2024 yılının ilkbahar-yaz açılışına kadar yapacağız. İkinci hayalim farklı şehirlere franchise vermektir ve bununla ilgili iki şehirden istek geldi.

2024 Mart’ta Küçük Hanım Küçük Bey’i iki şehirde daha göreceksiniz. Hangi şehirler olduğu şimdilik sürprizimiz olarak kalsın. Ürünleri ben tedarik edeceğim, tek bir merkezden online olarak yürüteceğiz. Bu hayalimi gerçekleştirmek benim için çok önemliydi.





Fotoğraf & Film

ALİ YÜKSEL

Sizi tanıyabilir miyiz?

1 Ocak 1989 Atakum doğumluyum. Evliyim ve 7 yaşında Alpaslan adında bir oğlumuz, 4 yaşında da Alina isimli bir kızımız var. Fotoğrafçılığa hep ilgim vardı. Bu alanda gerekli tüm eğitimleri aldım. Eşimle evliliğimizin 3. ayından sonra fotoğrafçılık serüvenim başladı. 2017 yılında eşimle beraber Papyon Fotoğrafçılık'ı kurduk. Fotoğrafları ben çekiyordum, düzenlemesini ise eşim yapıyordu. Papyon Fotoğrafçılık çok sevildi. Yaptığımız iş vesilesiyle çok güzel dostluklar edindim. İnsanlarla iletişim kurmayı, iç içe olmayı sevdiğimden fotoğrafçılık tam olarak benim mesleğim diyebilirim.

Daha iyi noktalara gelmek adına kendimi geliştirmeye önem veriyorum. Eşimle başlayan bu sektördeki yolculuğuma şimdi yalnız devam ediyorum. Eşime hemen dükkanımızın yanında çelik takı ve çanta üzerine komşu bir dükkan açtık. İşlerimizi ayırsak da yine yan yana çalışmaya devam ediyoruz. Fotoğrafçılığın yanı sıra farklı sektörlerde de yatırımlarım var. Kendimi çalışkan, işine titiz, girişimci biri olarak nitelendirebilirim.



Papyon Fotoğrafçılık'tan bahseder misiniz?

Gelin-damat çekimleri, drone çekimleri, firma tanıtımları alanında tüm prodüksiyon işlerini yürütüyoruz. İşini zamanında teslim eden, titiz bir ekibimiz var.

İnsanlar en mutlu günlerini size emanet ediyor. O gün bir daha yaşanmayacak, bu yüzden çok önemli. O anları en güzel şekliyle kareleyerek ölümsüz kılmalıyız.

Düğününde çok memnun kalıp hamilelik döneminde, doğumunda da fotoğraf çekimi isteyen müşterilerimiz oluyor. Bu bizim için çok gurur verici bir durum.

Sektörümüzün dalları çok geniş. Her alanda olmak yerine en iyi olduğun alanda devam etmek daha sağlıklı. Örneğin mesleğimizde en zor alan bebek fotoğrafçılığı.

Uyutması, giydirmesi ayrı beceri isteyen bir alan. Kişi hangi alanda iyiyse oradan devam etmeli bence. Mesleğe ve meslektaşına saygı bunu gerektirir.

Artık hepimiz cebimizdeki telefonlar aracılığıyla bir fotoğraf makinesi taşıyoruz. Ama o basılı fotoğrafların tadı da bir başka değil mi?

Yeni, her zaman eskiyi aratıyor. Teknoloji ilerledikçe duygu azalıyor. Baskı çok önemli, dijital o hissi veremiyor. Bir fotoğraf albümünü elinize alıp o dokuyu hissettiğinizde o günlere geri gidiyorsunuz. En önemli anılarımızı bence albüm haline getirmemiz gerekiyor. Yıllar sonra o baskılar kalıyor ancak dijital olanlar saklanamayabiliyor.

Gelin-damat çekimleri için Samsun'da en güzel mekanlar nereler ve çiftlere ne gibi tavsiyelerde bulunursunuz?

Öncelikle çiftimizi çekim öncesinde tanışmak ve detaylar için ofisimize çağırıyoruz. Mekan, konsept hakkında fikir alışverişinde bulunup, yol haritamızı belirliyoruz. Çekim yapılacak bölgeye karar verip, oraya uygun kıyafet ve aksesuarları seçiyoruz.

Eskiden Kuş Cenneti, Çakırlar çok tercih ediliyordu. Son dönemde platolar rağbet görüyor. Çünkü buralarda daha sağlıklı ve konforlu çekimler gerçekleştirebiliyoruz. Düğün çekimleri minimum 3 saat sürüyor. Dinlenmeye uygun alanları olan yerler seçmeye çalışıyoruz.

Tabi yine dış mekanlarda da çekim yapıyoruz. Örneğin ayçiçek tarlaları ya da Ordu Perşembe'deki Yason Burnu gibi. Gün batımı fotoğrafları için Yason Burnu ve Kuş Cenneti çok güzel bir lokasyon. Bu arada farklı şehirlere de gidebiliyoruz çekim için.

Dış çekimin düğünden 1 hafta hatta 10 gün önce yapılmasını öneriyoruz çiftlerimize. Çünkü düğün gününün stresi, yoğunluğu arasına sıkıştırılan bir çekimden verim alınamıyor. Özellikle gün batımından faydalanıyoruz. Düğün günü olunca bundan faydalanamıyoruz, öğlen ışığında çekim yapmak zorunda kalıyoruz. O stres çok farklı, dış çekim günü kavga edip ayrılan çiftlere bile denk geldik.

İnsanların çoğu sadece telefonla fotoğraflarının çekilmesine alışmış. Fotoğraf makinesini görünce gerilebiliyor. O gerginliği almak da fotoğrafçıya düşüyor. İletişim doğru sağlanınca gerginlik yerini rahatlığa bırakıyor.

Gelinliğin haricinde mutlaka ikinci rahat bir elbise daha olmalı. Önce gelinlik ve damatlıkla çekimler tamamlanıyor. Altın saatler dediğimiz gün batımında gelinlik ve damatlık olmasının istiyoruz. Tarlatanlı, kabarık gelinlikler pozlandırmada çok zorlayabiliyor.

En keyif aldığınız çekimler hangileri?

Eğlenceli fotoğraflar çekmeyi seviyorum. Çiftlerimizle şakalaşyoruz, doğal fotoğraflarını çekiyoruz. Habersiz çekilen fotoğraf her zaman daha güzeldir.

Firmalar için tanıtım filmleri de çekiyorsunuz, biraz da buna değinelim mi?

Dijitalleşmeyle beraber artık firmaların bir tanıtım filmi olması neredeyse zorunlu hale geldi. Firmanın dışarıdan drone ile çekimi, iç mekanda yapılan detaylı çekimine firmayı tanıtan bir metin ve uygun seslendirme ile birleştirerek, tamamlıyoruz. Bunun yanında E-ticaret firmaları için de ürün çekimleri gerçekleştirilmekteyiz.

Fotoğrafçılık mesleğinin geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Meslek sanatsal boyutta her zaman devam edecektir. Düğün fotoğrafçılığı her zaman olacaktır. Ama artık bir aile gelip fotoğraf çekirtmiyor. Gerçi aileler artık bayram haricinde de bir araya gelemiyor.

Yakın gelecekte yapay zekanın fotoğrafçılığın yerini tamamen alabileceğini düşünüyorum. Şimdiden bizler de kullanmaya başladık mesleğimizde. Daha yenilikçi olmak için yapay zekaya önem vermeliyiz aksi takdirde meslek olarak çok geride kalırız.



MELİKE YİĞİT BİŞKİN

Atakum'da hizmet veren Ata Kuaför'ün kurucularından Melike Yiğit Bişkin ile makyaj üzerine seveceğiniz tüyolar da içeren keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

10 Haziran 1983'te Samsun'da doğdum. 40 yaşında evli ve 2 kız çocuk annesiyim. Kızlarımın biri 17 yaşında lise son sınıf öğrencisi, diğeri ise 7 yaşında 1. sınıfta öğrenim görüyor. Samsun'da doğup büyüdüm. Ailemle birlikte burada kök saldım.

Mesleğe nasıl başladınız?

Gençlik yıllarımda geleceğimle ilgili karar verirken kendime şu soruyu sordum: 'Sen hangi işi yaparsan mutlu olursun ve o işte başarı sağlarsın'. Bir kadın isterse her şeyi başarabilir. Ben de bu düşünceyle yola çıktım ve bu rengarenk serüvene 22 yıl önce bir kuaför salonunda başladım. Sonrasında da kendi salonumuzu açarak devam ettim.

Ata Kuaför'ün hikayesini dinleyebilir miyiz?

Ben, eşim ve eşimin erkek kardeşi bundan 10 yıl önce Ata Kuaför markasını yarattık. O günden bugüne kadar da misafirlerimize en kaliteli hizmeti sunmak için emek sarf ediyoruz.

Hangi işlemleri yapıyorsunuz?

Profesyonel makyaj, altın oran kaş alımı, microblading, kaş vitamini, kalıcı eyeliner, babyliner, dudak renklendirme, kirpik lifting, kirpik perma, kaş laminasyonu işlemlerini yapıyoruz.

Son dönemin en popüler işlemleri nelerdir?

Son dönemlerde çoğunlukla microblading ve kalıcı eyeliner işlemlerini yapıyoruz. Güzelliğine önem veren her kadın için yüzdeki en dikkat çeken noktaların başında kaşlar ve gözler gelmektedir. Bakışların hem anlamlı hem de derin olmasını sağlamak için microblading ve kalıcı eyeliner işlemleri ön plana çıkıyor.



Makyajda son trendler neler?

Son dönemin parlayan yıldızı; ciltte yokmuş gibi duran, cildin sağlıklı görünmesini sağlarken varlığı bile belli olmayan ten ürünleri kullanmak. Artık eskisi gibi yoğun ten makyajlarından kaçınarak daha fresh bir görüntü elde etmek amaçlı makyajlar yapıyoruz. Önümüzdeki dönemlerde makyajlar daha da hafif, lip glosslar ve kuyruklu cat eye eyelinerlarla göz ve dudakları öne çıkaran, ciltte nemli bir görüntü olacak şekilde ilerleyecek.

Makyaj ürünleri seçiminde okuyucularınıza neler tavsiye edersiniz?

Makyaj malzemeleri cilt tipine uygun seçilmelidir. Kaliteli içeriğe sahip olmasına dikkat edilebilir. Buradan okuyucularımıza tavsiyelerimiz ürünün yüksek fiyatlı olmasına değil yüksek performanslı olmasına dikkat etmeleridir.

Kalıcı makyaj oldukça yaygınlaştı bu konuda nelere dikkat edilmeli?

Öncelikle kalıcı makyaj yapmak uzmanlık gerektirir. Kesinlikle uzman olmayan kişilere kendilerini teslim etmemelerini tavsiye ediyorum. En başta dikkat etmemiz gereken, işlem yapılırken kullanılan malzemelerin tek kullanımlık ve steril olması. Eldivensiz hiçbir işleme başlanmamalıdır.

Kalıcı makyaj yapımı sonrasında danışanlarımızın dikkat etmesi gerekenleri;

- 1- İyileşme süresi bitene kadar güneşten korunmak,
- 2- Havuzdan ve denizden bir süre uzak kalmak,
- 3- Cildin iyileşme süresince hücre yenileyici nemlendirici kullanılmak şeklinde sıralamak doğru olacaktır.



Makyajın temel adımları nelerdir, hangi ürünlerle ve nasıl başlamalıyız?

Öncelikle makyajın kesinlikle temiz bir cilde uygulanması gerekiyor. Makyaja cildin çok iyi hazırlanması gerekir, makyajdan önce su bazlı nemlendirici ile cilt hazırlanmalıdır. Makyaj yaparken uygulama sırasına dikkat edilmesi de çok önemli bir püf noktadır. Her makyaj malzemesi için doğru fırça tercih edilmelidir. Makyaj yapmaya yeni başlayacaklar için ilk ve en önemli önerim makyaj bazı ve nemlendirici kullanma gerektiğidir. Sonrasında minimal ürünlerle başlayarak yüzün formunu iyice tanıdıkça ürün yelpazelerini genişleterek ilerlemeleri daha sağlıklı olacaktır.



Makyajda en çok hangi hataları yapıyoruz?

Cilt rengine uygun olmayan fondöten seçimi en büyük hatalardan birisidir. Makyajda en çok hata eyeliner sürümünde görüyoruz. Çok kalın ya da düzensiz kuyruklarla yüzün formuna hiç uygun olmayan sonuçlar çıkartılıyor.

Makyaj temizlenmeden uyumak ve sonrasında gözeneklerde kalan makyaj kalıntılarının üzerine tekrar makyaj yapmak da yapılan hatalardan biri.

Samsunspor Basketbol Genel Menajeri

NIHAT EMRE EKİM

Sizi tanıyabilir miyiz, Emre Ekim kimdir?

1980 Samsun doğumluyum. 1996 yılına kadar Samsun'daydık. Aslında önce futbolla ilgileniyordum, bu alanda da oldukça iyiydim. Lisans da çıkarmıştım. Boyum uzadıkça futbol geri planda kalmaya başladı. İlkokul 4. sınıfta basketbol oynamaya başladım.

Mustafa Kemal İlkokulu'nda okudum, lise 1'de 19 Mayıs Lisesi'nde idim. O dönemlerde okul maçları çok keyifliydi, Yaşar Doğu Spor Salonu'nda oynuyorduk. Samsun'da olduğum süreçte okul takımlarında ve Yolspor'da basketbol oynuyordum. Başarılı şampiyonalar sonrasında İstanbul'daki kulüplerden davet aldım. Anadolu Efes, Ülker ve Darüşşafaka o dönem çok istekli idi.

Ben Darüşşafaka'yı tercih ettim. Henüz 16 yaşındayken altyapıya transfer oldum. Ailemden ve Samsun'dan ayrılıp, İstanbul'a gittim. Orada bana özel burslu okul ve kalacak yer imkanı sunuldu. Sonrasında Darüşşafaka'nın A takımına yükseldim ve 2002'ye kadar basketbol hayatımı orada sürdürdüm. Ardından Darüşşafaka'da çok iyi bir sezon geçirdim ve ligin en iyi genç oyuncusu seçildim.

Sezon sonunda Olympiakos'a 4 senelik kontratla transfer oldum. Bu transfer oldukça konuşulmuştu. O dönem yurt dışına giden çok fazla oyuncu yoktu. İbrahim Kutluay Olympiakos'un rakibi Panathinaikos'taydı. Hidayet Türkoğlu NBA'deydi.



Ancak, o dönem Yunanistan'a Türk oyuncuların gelmeye başlaması nedeniyle bana lisans vermediler, bu yüzden Olympiakos'ta sadece Euroleague maçlarında oynayabildim, Yunan Ligi'nde oynayamadım. Bir sene sonunda Fransa'nın Strasbourg takımına transfer oldum. Orada play-off döneminde forma giydikten sonra Türkiye'ye dönüp Telekom'a transfer oldum.

Sonrasında 3 sene Fenerbahçe'de oynadım. 1998 ile 2018 yılları arasında profesyonel olarak basketbol oynadım. Dış atış benim kuvvetli yanımdı. Boyum uzun olmasına rağmen hem içeriden, hem dışarıdan oynayabilen bir oyuncuydum.

En son Büyükçekmece'de jübilemi yaptım ve orada genel menajer olarak göreve başladım. 2 sene görev yaptım, sonrasında Akhisar'da genel menajerlik görevinde bulundum. Son 4 yıldır memleketimde Samsunspor'un genel menajeri olarak görev yapıyorum.

Unutamadığınız maçlar desem...

En heyecanlandığım maç Darüşşafaka A takımı ile çıktığım ilk maçı. Heyecandan ayaklarım birbirine dolanmıştı. Büyük takımlara transferimin ardından sahaya çıktığım ilk maçlarda genelde çok heyecanlanırdım.

Yunanistan'da beni karşılayan, adımları söyleyen taraftarlar vardı. Bir Türk oyuncu için Yunanistan'da bunu yaşamak gurur vericiydi. Fenerbahçe formasıyla Galatasaray'a karşı oynadığımız play-off serisinde 2-0 gerideydik. Kaybedersek eleniyorduk. Maçı kazandık, durum 2-1 oldu. Diğer maçta son saniyede bana faul yapıldı. Atarsam maç uzatmaya gidiyor, atamazsam eleniyoruz. Orada çok şükür faulü atmıştım ve uzatmada kazanarak seriyi 2-2 yapmıştık. O seriyi hiç unutmam.

Fenerbahçe'deki final-four maçlarımızın, Yunanistan'da oynadığımız Euroleague maçlarının da bende yeri ayrıdır. Büyükçekmece'ye transfer olduğumda alt ligdeydi. O takımı Süper Lig'e çıkarmıştık, o da benim için ayrı bir mutluluktu.

Profesyonel bir oyuncu olmak isteyen gençlere neler söylersiniz?

Çalışmadan hiçbir şey elde edilmiyor. Sporcular çok çalışmak ve kendine çok iyi bakmak zorunda. Uyku düzeni, beslenme ve doğru çalışma çok önemli. Kendinizi hazırladığınız sürece şans mutlaka gelecektir. Herkesin yeteneği ve fiziksel kapasitesi farklı.

Sen çalışacaksın, sonrasında yeteneğin neye elveriyorsa oraya kadar gideceksin. Kobe Bryant, Michael Jordan gibi oyuncuların hayatına baktığınızda çok çalıştıklarını görürsünüz. Aynı şekilde İbrahim Kutluay ve Mirsad Türkcan da öyle. Bunlar çok yetenekli oyuncular ama çok ve doğru çalışarak o noktaya gelmişler.

Hoca çok önemli bir faktör. Sizin gelişiminizde büyük rol alan hocalar hangileri?

Darüşşafaka'ya gittiğimde altyapı hocam Candan Tekin bana çok ciddi destek verdi ve basketbol anlamında bana çok şey öğretti. İleriye görerek bana pozisyonumu ve oynamam gereken basketbolu anlattı. Darüşşafaka'da devam ederken aynı lojmanlarda kaldığım Ahmet Çakı ile çalıştım. O da gerçekten benim için çok değerli bir insan. Sonrasında Erdemir'de beraber çalışma fırsatı da bulduk. Aydın Örs ile çalıştım. Onun da yeri bende çok ayrı. En son Büyükçekmece'de Özhan Çılgın ile çalıştım. Saydığım bu isimlerin yeri ayrıdır, ancak diğer tüm hocalarımın da mutlaka katkısı olmuştur.

Basketbolda neler önemli?

Topla hakimiyet, çabukluk, zıplama yeteneği, şut yeteneği çok önemli. Her zaman söylediğim bir şey vardır; 'Basketbolu kısalar oynar, uzunlar yardım eder'. Çok yetenekli uzun oyuncular da vardır ama genel olarak oyunu kısalar yönlendirir. Uzun oyuncular da kısıllara yardım eder. Çabukluk, kendini kontrol etme, sıçrama, şut yeteneği kısa oyuncularda daha fazla oluyor. Bu nedenle takımlarda iyi bir kısa oyuncunun olması çok önemlidir.

NBA'de oynamak gibi bir hayaliniz var mıydı?

Ben NBA basketbolunu çok sevmiyorum. Orada play-off dönemine kadar çok fazla bireysel yeteneklerle ilerleyen bir basketbol var. Euroleague'de ise takım oyunu öne çıkıyor. İspanya, Türkiye, İtalya ligleri çok kaliteli ligler. Euroleague seviyesinde oynamak istemişim ama olmadı. Barcelona, Anadolu Efes veya Olympiakos'ta uzun süre forma giymek isterdim. Kariyer olarak en yukarıyı da gördüm, en aşağıyı da gördüm.

Çocuklarınız da sporla ilgileniyor mu?

14 senedir evliyim, 9 yaşında ikiz kızlarımız var. Onlar voleybola ilgililer. Biz de onları zorlamıyoruz. Kendi istekleri ile ilerlemeleri gerekiyor.

Samsunspor'dan teklif ne zaman geldi, süreç nasıl gelişti?

İstanbul'daydım. Pandemi nedeniyle ligler iptal olduğundan hepimiz evlerimizdeydik. Yüksel başkan ile zaman zaman konuşuyorduk ve bana teklifte bulundu. Başkandan böyle bir teklif gelmesi benim için çok değerliydi. İlk hedefimiz takımı küme düşürmemek ve eğer olursa play-off oynamaktı. Çok düşük bir bütçeyle yola çıkmış, sağladığımız birlik beraberlikle güzel bir ortam oluşturmuştuk. O sene play-off finali oynadık. Sakatlarımız olmasa belki de 3 sene önce Süper Lig'e çıkmış olacaktık.

3 senede de kağıt üstünde favori olmasak da play-off oynadık. İkisinde final oynadık, geçen sene de şampiyon olarak Süper Lig'e çıktık.

Burada herkesin çok ciddi emeği var. Basketbol tarafında bütçemiz ve gücümüz çok sınırlıydı. Cumhuriyet'in 100. yılında hem futbol hem basketbolda Süper Lig'e çıktık. Bu da çok güzel oldu. Başkanımızın maddi olarak karşılıksız bir desteği oldu.

Süper Lig'e çıkmamızla sponsorlarımız da arttı. Bunun devamını sağlamak istiyoruz. Bütün şehrin destek verdiği bir organizasyon oluşturmak istiyoruz. Bu seneki hedefimiz Süper Lig'de tutunmak. Orada çok güçlü takımlar var, senelerdir yatırım yapıp, Avrupa'da oynuyorlar.

Ligin en düşük bütçesiyle ligde kalıp, oynadığımız basketbolla keyif vermek ve sonuna kadar mücadele etmek istiyoruz. Bu sene Süper Lig'de kalırsak şehrin basketbolu daha da çok benimseyeceğini düşünüyoruz.

Mustafa Dağıstanlı Spor Salonu'nda tribün kapasitesini artırarak 2 bin 500 kişiye ulaştırdık. Kutu gibi salonda baskı kurarak avantaj sağlamak istiyoruz. Taraftarımız salona geldiğinde kazansak da kaybetsek de mücadelemizden mutlu olarak dönsün istiyoruz.

Samsunspor'un basketbol altyapısı ne durumda?

Samsunspor bu şehrin en büyük markası. İlk geldiğim dönemde altyapı anlamında hiçbir şey yoktu. Pandeminin ardından Samsunspor Basketbol Akademisi'ni kurduk. 5-15 yaş arası çocukların olduğu bir organizasyon. Ayrıca U-14, U-16, U-18 kategorilerinde oyuncular yetiştirmeye başladık. Her sene üzerine koyarak ilerliyoruz. Oradan yavaş yavaş A takıma oyuncu katmayı düşünüyoruz. Altyapıda biraz salon sorunumuz oluyor. Bunu aşmak için de OMÜ ile bir işbirliği yaptık. Çok ciddi bir mali yük var, bu nedenle adım adım ilerlememiz gerekiyor. Kısa vadedeki sorunlarımızı çözdük artık orta vadedeyiz.

Kombine satışları ne durumda, taraftarlara neler söylemek istersiniz?

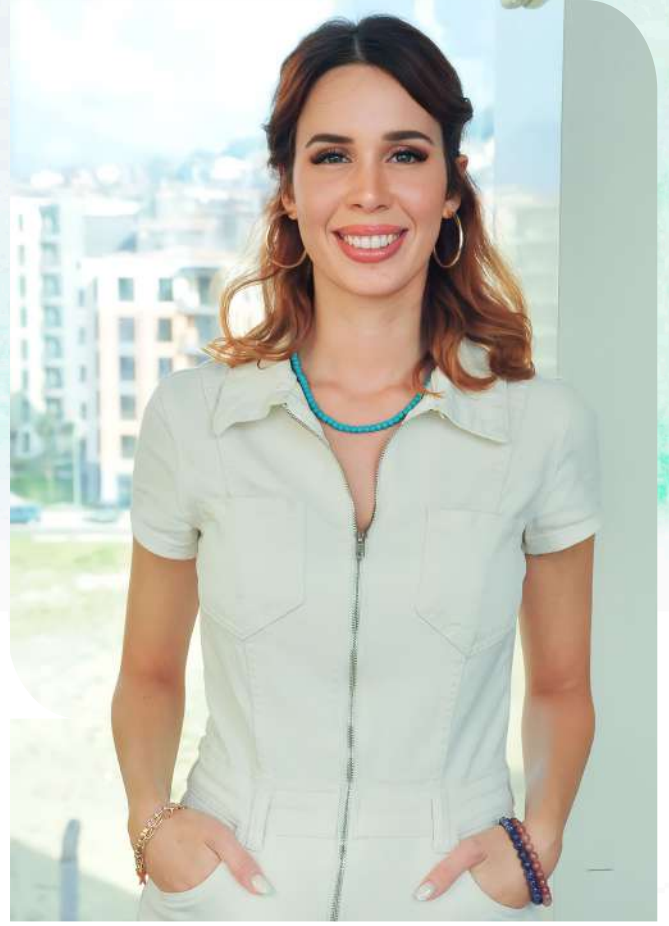
Saha içi kombinelerimize büyük talep oldu. Aile olarak gelen belirli bir seyirci kitlemiz var. 1000'ün üzerinde kalıplaşmış seyircimiz var. Samsunspor'un taraftar grubu çok değerli insanlardan oluşuyor. Süper Lig'e çıkmamız da, ondan öncesindeki yıllarda finale çıkmamız da hep onlar sayesinde oldu. Bizi her zaman destekleyeceklerine inanıyorum. Onların da destekleriyle, devamlılığı olan bir Samsunspor olsun istiyorum.



Diyetisyen Cemre Balkan, obezite ameliyatı olan hastaların beslenmeleri, pesketaryen beslenme, aralıklı oruç gibi pek çok konuda sorularımızı yanıtladı

Diyetisyen

CEMRE BALKAN



Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1995 yılında Samsun'da doğdum. Liseyi, Tülay Başaran Anadolu Lisesi'nde, üniversiteyi ise Aydın Adnan Menderes Üniversitesi'nde okudum. Ege Bölgesi'nin çoğunu gezdim ve çok da sevdim bunun için fırsat buldukça da gidiyorum. Ailem Samsun'da olduğu için buraya döndüm.

İlk olarak akupunktur ve nefes koçluğu yapılan bir yerde yarı zamanlı olarak çalıştım. Daha sonrasında tenis kulübünde spor salonunda danışanlarıma hizmet verdim. Sonrasında diyet yemekleri yapılan bir yerde çalıştım. Bu iş sürecinde sosyal medyama da aktif kullanmaya başladım.

Pandemi dönemiyle birlikte işten ayrıldım. 1.5 yıl online diyet hizmeti verdim danışanlarıma. Bir süre evde kalmak durumunda kaldım tabii. Yoga, pilates, spor hocasıyla birlikte canlı yayınlar, online gruplar gerçekleştirdik. Benim için verimli geçmişti o dönem diyebilirim.

Medicana Hastanesi süreci nasıl başladı?

Çocukken hep beyaz önlük giyip hastane koridorunda yürümeyi hayal ederdim :) Pandemi sonrasında Medica Hastanesi'nden bir teklif aldım. Görüşme olumlu geçti ve başladım. 2,5 yıla yakındır burada klinik, yemekhane, mutfak takibi aynı zamanda yatan hastaların, yoğun bakımdaki hastaların, obezite cerrahisi ameliyatı olacak hastalarımızın beslenme takibini yapıyorum.

İşiniz dışında neler yapmaktan hoşlanırsınız?

Gezmekten:) Dans etmeyi çok severim. 10 yıl Latin dansları yaptım. Üniversite döneminden beri düzenli egzersiz yapıyorum. Reformer, pilates, crossfit, fitness, zumba hepsini yaptım. Şu anda fitness antrenmanlarıma düzenli olarak devam ediyorum. Açık hava sporları; bisiklet, yoga, sabah yürüyüşlerini de keyifle yapıyorum.

Sporcu beslenmesi ile ilgili eğitimler aldım. Yüzücü sporcularım çok oluyor. Yüzücülerin beslenme programlarıyla ilgilenerek antrenman beslenmesi düzenliyorum. Hatta kendime de fitness ile birlikte bir sporcu beslenmesi yaptırarak dört ayda beş kilo kadar kas kazancı yaşadım. Sporla ilgilenmeyi de spor yapmayı da çok seviyorum.

Hastanenizde sıkça uygulanan operasyonlardan olan obezite cerrahisi ameliyatlarında beslenme çok önemli. Bu konuda okuyucularımızı bilgilendirebilir misiniz?

Hastalarımız ameliyata girmeden önce genel bir check-up'tan geçiyorlar. Vücut kitle indeksini belirliyoruz. Hastaya ameliyat ile hemen kilo verilemeyeceğini, ameliyat oldum artık kiloyu verdim bir daha geri almam düşüncesinde olmamalarını ve mutkala beslenmelerine dikkat etmeleri gerektiğini anlatıyorum. Ameliyattan sonraki o süreci uygun diyet programları ile devam ettirmek çok önemli.

İlk iki hafta hastalarımızın sıvı, sonraki iki hafta ise püre bir beslenme programı uygulaması gerekiyor.

Yine ameliyat sonrasında hastalarımızın rutin kan tahlillerine bakılıyor, vitamin-mineral eksiklikleri varsa takviye veriliyor ve kişiye özel diyet programı uyguluyorum. Biz kilo verirken kastan değil daha çok yağdan kayıp istiyoruz. Bu nedenle de protein odaklı bir diyet programı düzenliyorum. Danışanımız proteini yeterli oranda almışsa bu bizim için güzel bir artıdır.

Bunun yanı sıra kolojeni de takviye olarak önerebiliyoruz. Ameliyat oldu ve o bir aylık süreci atlattılar diyelim ki; sonrasındaki süreçte de yine takip önemli. Obezite ameliyatları için; yurtdışından gelen çok sayıda hastamız var. Bu kişilerle, online şekilde süreci takip ediyoruz. Samsun'da yer alan hastalarımız haftalık ya da aylık kontrollerine gelebiliyor.

Ameliyat sonrası kilo verme sürecinden de bahseder misiniz?

İlk bir ay içerisinde 10-20 kilo arasında verilebiliyor. Kişinin vücut kitle indeksine göre değişmektedir bu miktar. İlk 6 ay içerisinde kilonun çoğu gidiyor. Örneğin bir hastamız operasyon sonrasında 200 kilodan 95 kilolara kadar düştü. Bundan sonraki süreçte daha yavaş kayıp oluyor. Zaten biz, kas ve su kaybına da sebep verebileceği için; 6 aydan sonraki süreçte hızlı kilo kaybını çok istemiyoruz. Önemli olan vücuttan yağ kaybını sağlayabilmek ve böylece sarkmaları en aza indirmek. Diyetin önemi de burada ortaya çıkıyor.

Ameliyat sonrasında kilo verimi duran, yeniden kilo almaya başlayan ya da çok fazla kilo veren de olabiliyor. Şu an bir danışanım var mesela; çok fazla kilo verdi ve ona sporla kas kazandırmaya çalışıyoruz. Çünkü mide bir yere kadar besini kabul ediyor. Burada midenin kabul ettiği besinin de içeriği çok önemli. Besin zengileştirme önemli bu noktada. O küçük hacimde besini, güzel, protein ağırlıklı ve kalorisi yüksek bir şekilde hazırlamak gerekiyor.

Peki siz nasıl bir beslenme modeli uyguluyorsunuz kendinize?

Pesketaryen. Vejetaryanın balık ve deniz ürünleri yiyen hali :) Bitkisel bazlı beslenme diyorum ben buna aslında. Yulaf lapalı kahvaltılar yapmak, yumurta, peynir ve süt ürünlerini biraz daha azaltıp deniz ürünlerini arada bir tüketmek, daha çok kurubaklagil, tahıl, meyve, sebze ve kuruyemişlerin tüketilmesidir.

Arada hamburger ya da kıymalı pide kaçamakları yaptığımda oluyor :) 3 ayda bir iki kere kırmızı et tüketebiliyorum. Tavuk hiç tüketmiyorum. Yaklaşık 3 yıldır bu şekilde besleniyorum. Yoga ile birlikte başladım pesketaryen beslenmeye.



Çevresel sürdürülebilirlik, hayvan hakları ve kendi sağlığıma olan faydası için bu şekilde besleniyorum. Karaciğer enzimlerimin ve kolesterolümün daha iyi seviyede olmasını ve kendimi çok daha iyi hissetmemi sağlıyor. Bu sebeple öneriyorum da danışanlarıma. Deniz ürünleri genelde ihmal edilmekte.

Pesketaryen beslenmede balık önemli bir yerde. Neden daha çok balık tüketmeliyiz?

Ülkemizde genelde maalesef balık sadece belirli dönemlerde tüketiliyor. Yerel balıkları tüketmek lazım. Balık yaparken pişirilme biçimi çok önemli. Genelde kızartılarak pişiriliyor ve böylece içerisindeki faydalı yağları ve B 12'yi bir noktada öldürmüş oluyoruz. Buğulama, ızgara, fırın şeklinde pişirilmeli.

Ülkemizde ve Batı tarzı beslenen ülkelerde Omega 6'nın 3'e oranı 16/1'e çıkmış durumda. Bu oranın normali 6/1 hatta 3/1'dir. Bu nedenle de her gün balık tüketmek lazım. Omega 6; ayçiçek yağı, mısır yağı, aspir yağı, Omega 3 ise somon, uskumru balıklarında, ceviz, keten tohumu yağlarında daha çok bulunuyor.

Bu oran şunun için önemli; vücudumuzda bir inflamasyon yani yangı var, doku hasarı da diyebiliriz buna. Bunun önlenmesi için Omega 3'e ihtiyacımız var. İnflamasyon da vücudumuzda; kalp damar, kolesterol rahatsızlıkları, trigliserit yüksekliği, çeşitli romatoid hastalıklara sebebiyet verebiliyor. Kalp damar ve beyin sağlığı için Omega 3 çok önemli.

Hastanemizdeki yoğun bakımda yatan alzheimer, pankinson, nöroloji hastalarımıza balık yağı veriyoruz. İşte bunların önüne geçmek ve bağıışıklığı da kuvvetlendirmek için Omega 6'nın 3'e oranının düşürülmesi gerekiyor. Yani haftada üç dört gün balık tüketmek lazım. Eğer tüketemiyorsak da takviye almakta fayda var. Vegan beslenenler ise keten tohumu yağı tüketerek bu ihtiyaçlarını giderebilirler.

Çiğ beslenme (Raw Food) de günümüzde yaygınlaşmakta. Bu ne kadar sağlıklı?

Vücudu ve organları biraz rahatlamak adına ayda 3-4 gün yapılabilir. Bu diyetle sebze, meyve ve çiğ kuruyemişler tüketilir. Burada dikkat edilmesi gereken; bazı çiğ sebzeler gaz, şişlik, hazımsızlık yapabilir ya da kişinin gastriti varsa çiğ besinler midesine dokunabilir. Bu sebeple "diyet programı kişiye özeldir."

Polikistik Over Sendromu (PKOS) kadınlarda oldukça yaygın bir problem. Bu kişiler nasıl beslenmeli nelere dikkat etmeli?

Polikistik Over Sendromu (PKOS) her 5-7 kadından 1'inde var maalesef. Ben de o kadınlardan biriyim. PKOS'un tedavisinde genellikle doğum kontrol hapları kullanılmakta; ancak bu ilacı kullandım ve rahatsızlığım geçti gibi bir durum söz konusu değil. İlaçlar; düzenli adet görme, sivilce ve kıllanmaların azalmasını sağlamak amaçlı kullanılıyor. Bu sorunu yaşayan kişilerin vücudundaki yağ oranı çok önemli. Hormonların çalışması için vücutta belirli miktar yağ oranı olması gerekmektedir. Yağ oranı kadınlarda; %18 ile % 28 arasında olmalı. Sporcularda, %18'in altında olma durumu normal karşılanır.

Hatta fitness yapan sporcular vücutlarında 3-5 kilo kadar yağ bırakıyorlar o dönemlerde. Hormonal dengeyi de direkt bozmuş oluyorlar aslında. Kadınlarda yağ oranı yüzde 12'nin altına düştüğünde, adet görememe durumları başlayabilmekte. Bu sebeple kişinin; önce diyetisyen yönlendirmesiyle sağlıklı bir şekilde kilo vermesi ve yağ oranının belirli aralıkta olması sağlanmalıdır. Kişinin, güzel bir diyet ve egzersiz programıyla birlikte ideal yağ oranına inmesini sağlıyoruz. Bununla PKOS tamamen geçerse bile kistler ve adet zamanı düzene girmiş oluyor.

Peki PKOS hastalarının menülerinde hangi gıdalar yer almalı?

İnsülin direnci ile kol kola gezdikleri için glisemik indeksi düşük besinler tüketmeleri gerekiyor. Glutensiz beslenilmeli diyen de var, protein ketojenik beslenilsin diyen çalışmalar da var. Bence en güzeli glisemik indeksi düşük ürünlerle beslenme. Pirinç, makarna, beyaz un, beyaz şeker, patates gibi glisemik indeksi yüksek gıdalar yerine; karabuğday, kinoa, yulaf, esmer pirinç, esmer bulgur, yulaf, çavdar gibi ürünlere yönelmek gerekiyor.

Bunların haricinde diyete sağlıklı yağ (çiğ kuruyemişler, avokado, zeytinyağı gibi) ve kaliteli protein kaynakları (yumurta) eklenmeli ve mutlaka egzersiz hayatlarının bir parçası haline gelmeli.

Son dönemelerin popüler diyetlerinden Aralıklı oruçtan da bahsedebilir miyiz?

2016 yılında Japon bir bilim adamının yaptığı bir çalışma ile gündeme geldi. Bu bilim adamı; uzun süre vücuda besin girmediğinde, vücudun zararlı hücreleri de parçaladığını açıklıyor. Bunu da "Otofaji yenilenme" olarak ifade ediyor. Hücrenin kendini yenilemesi. Bu durumun kansere faydalı olabileceği görüşüyle Nobel ödülüne layık görüldü.

Bu diyetle 16 saat açlık 8 saat tokluk var. 16 saatlik açlıkta otofaji artık başlamış oluyor. Hücreler özellikle gece uykusunda kendini yeniliyor ve organlar sürekli sindirimle uğraşmıyor. Yapılan tüm araştırmaların söylediği şey: "Kilo vermede önemli olan şey kalori dengesidir. Harcadığından daha az enerji alırsan kilo verirsin." Bu aralıkta sen harcadığından daha fazlasını koyduğunda aralıklı oruç bile yaparsanız kilo alırsınız. Hücrelerimizi ve vücudumuzu dinlendirmemiz için kesinlikle ara sıra yapılabilir. Aralıklı orucu, metabolizmanızı yavaşlatmıyorsa, artık hayatınızın bir parçası haline geldiyse yapabilirsiniz. Kişi, nasıl daha güzel kilo verebiliyorsa, nasıl onun için daha sağlıklı olacaksa o şekilde ilerlenmesi taraftarıyım. Danışanla ortak noktada buluşmak çok önemli. Bu diyeti de daha eğlenceli hale getiriyor o zaman.





MAHİR DİNÇ

Öncelikle kısaca sizi tanıyabilir miyiz?

1976 Ankara doğumluyum. Ankara Gazi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunuyum. 2010 senesinde Samsun'a geldim. 13 yıldır da Samsun'dayım. Pek çok farklı kurumda işletme müdürlüğü yaptım. Yaklaşık 5 yıl önce bir dost aracılığı ile bu sektöre girdim. İlk aksesuar mağazamı Cağaloğlu'nda açtım. 2 yıldır da Atakent'teki yeni yerimizdeyiz.

Babam mobilyacı olduğu için mobilya ve dekorasyon sektörüne bir aşinalığım hep vardı zaten. Babam 1960 yılında Ankara Siteler'e gelmiş ve yaklaşık 48 yıl mobilya imalatı üzerine çalışmış bir esnaftı. Okulumdan dolayı çok destek olamıyordum ancak yaz tatillerinde yanında çalışıyordum.

Baba mesleğini devam ettirmedığınız için hiç pişmanlık duydunuz mu?

Aslında şu an evet keşke devam ettirseymişim diyorum. O dönem babam da meslek seçiminde

beni etkilemek istemedi. Kararı bana bıraktılar. Bankacılığı seçtim ancak keşke baba mesleğini seçseymişim :) Mobilya imalatçılığı günümüzde altın gibi bir meslek. 15 yıl bankacılık yaptım ama çok riskli bir sektör. Kişinin kendi işiyle uğraşır bir şeyleri yapabilmesi çok daha önemli ve değerli. Mobilya imalatının mutfağında olmak da çok eğlencelidir diye düşünüyorum. Üretimin son noktası, satış kısmında olmayı tercih ettim.

Dinç Aydınlatma mağazasında hangi ürünler yer alıyor?

Aydınlatma grupları, ev dekorasyon ürünleri, oturma grupları, masa sandalye gruplarımız mevcut. Ürünlerimizin yüzde 90'ı ithal. Ürün tercihlerini kendim belirliyorum. Trend olduğu için bir ürünü illaki mağazamda buldurmuyorum. Bu şekilde olduğunda diğer mağazalardan da farklı olmuş oluyorsunuz. İşini severek, doğru ve dürüst bir şekilde yapmalı insan. Her şey maddiyat da değil.



Vakti saati gelince satılmayacak hiçbir ürün yoktur rahmetli babam öyle söylerdi. Sen doğru dürüst ol muhakkak o başarı seni bulur derdi.

Son dönemlerde en çok tercih edilen ürünler hangileri?

Aydınlatma sektörü büyük bir okyanus. Biz yetişebildiğimiz kadar hizmet vermeye çalışıyoruz. Eski aydınlatmaların bir çizgisi var, moda nereye evrilirse evrilsin onların yeri başka. Kollu kristal taşlı avizeler; yıllar geçse bile her zaman satılan ürünlerimizdendir, ancak biraz ağır bir çizgisi var. Son dönemlerde en çok tercih edilen ürün; ithal ledli aydınlatmalar diyebilirim. Çünkü ledli aydınlatmalar modern, spor bir görünüme sahip. Enerji sarfiyatlarının daha düşük olması ve beyaz, sarı, gün ışığı gibi renk seçenekleri sunması da ledli aydınlatmalara olan talebi artırıyor.

Sosyal medyanın yoğun kullanımının sizin sektöre etkisi ne şekilde oldu?

Kişiler günlerinin çoğunu sosyal medyada geçiriyorlar artık. Görüp beğendiği bir aydınlatmanın aynısını isteyen de var, kafalarında tasarladıkları yapılımasını isteyen de. Dinç Aydınlatma bu talepleri gerçekleştiren bir mağaza. İstanbul'da imalatçı firmamız mevcut.

Babam bir ürün imal ettiğinde; en kaliteli malzemeyi kullanır, çok emek harcar, dört dörtlük bir ürün çıkarırdı ortaya. Belki çocuklarının yiyeceğinden kesmişti, belki zor şartlarda parasını biriktirmişti. Verdiği kişi kullandığı üründen memnun kalmazsa, o para zaten bize yaramaz oğlum derdi. Beni de bu düşünceyle büyüttü. En kaliteli şekilde hizmet sunmak amacımız. Bir kişi aldığı ürünle ilgili süreç içerisinde bir sorun yaşadığı gönül rahatlığı ile getirebilir bize. Ürünü sattım işim bitti değildir asla. Bu işten ekmek yiyorsanız yanıltıcı ticaret yapmamalısınız. Bu zamana kadar ürünlerimiz ile ilgili bir sorun yaşayan olmadı çok şükür. Ürünlerimizde 2-3 yıl garanti veriyoruz.

İnternette bir aydınlatma ürünü almak ne kadar sağlıklı?

Bizim sektörümüzde internet alışverişi çok riskli. Aldığınız ürün bozuk ya da arızalı çıktığında karşınızda muhatap bulamıyorsunuz. Kullanım hatası denilip iade hakkınız da elinizden alınıyor. Bu sebeple aldığı avizeyi tamir için bana getirmek durumunda kalan arkadaşlarım oldu. Daha uygun olduğu için internette alındığında sonrasında pişmanlık yaşayabiliyorsunuz. Kargoda kırılmadan gelmesi, aynı ürünün gelip gelemeyeceği, o ürünün evinizde internetteki görseldeki gibi durup durmayacağını şansa bırakmış oluyorsunuz!! Avizeler, çok sık değiştirilen bir ev eşyası da değil üstelik. Alınan bir avize kırılmadığı sürece uzun süreler kullanılıyor. Bu sebeple aksesuar ürünlerinin mağazalardan alınmasının daha sağlıklı olduğunu düşünüyorum.

Peki aydınlatma sektöründe yerli üretim neden bu kadar az?

İthalatçı firmalar daha uygun fiyatlarla Türkiye'ye getiriyorlar ürünü. Maalesef ürün bize gelene kadar fiyatı iki katına çıkıyor. Türkiye'de bu sektörde yerli üretim yapan az yer var ve ithalatçı firma kadar uyguna imal edemiyorlar ürünü. Bu sebeple de sektörümüzün yüzde 99'u ithal ürünlerden oluşuyor. Ürünlerin çoğunluğu Çin'den geliyor. Sürekli kendilerini geliştiren, çalışma sistemlerini belli temellere oturtmuş bir ülke.

Dinç Aydınlatma olarak ürün yelpazenize farklı parçalar eklemeyi düşünüyor musunuz?

Aydınlatma ana ürünümüz olmakla birlikte; mobilya aksesuarları, oturma grupları, masa, sehpa ve bahçe mobilyaları yer alacak mağazamızda. Ankara Siteler'de yaptırdığım bahçe mobilyalarımız tasarımlarıyla oldukça dikkat çekiyor ve beğeniliyor. Bu ürünleri daha da çeşitlendirmeyi planlıyorum. Daha yolumuz uzun. Kaliteli, doğru ve dürüst bir şekilde severek işimizin başında olmaya devam edeceğiz. İlerde kendi tasarımlarımı yapmak gibi bir hayalim var.





Çocuk ve Genç Psikiyatristi &
Psikoterapist

Muazzez
Aydın

Karakullukçu

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1988 Denizli doğumluyum. Liseden mezun olana kadar da burada yaşadım. Hacettepe Tıp Fakültesi'ni kazanınca Ankara'ya gittim.

Ankara'da 6 yıl kaldım. Mezun olduktan sonra pratisyen hekim olarak Sinop'un Türkeli ilçesine atandım. 2013 yılında Ondokuz Mayıs Üniversitesi Tıp Fakültesi Çocuk Psikiyatri dalında uzmanlık eğitimini kazandım. Burada eğitimimi sürdürürken eşimle tanıştık.

Uzmanlık eğitimimi tamamladım ve Samsun Eğitim ve Araştırma Hastanesi'ne atandım. Atandıktan kısa süre sonra evlendim. 3.5 yıl kadar hastanede çalıştıktan sonra farklı bir şeyler yapmam lazım dedim. Ayrılma kararı alıp kendi muayenehanemi açtım. 2 yıldır da kendi muayenehanemde hizmet vermekteyim.

Çocuk psikiyatrisi alanı tercihiniz nasıl gelişti?

Psikiyatrinin bakış açısının ve insanlara yaklaşımının bana iyi geldiğini gördüm. Çocuklara olan ilgimi, psikiyatride olan ilgimle birleştirdim diyebiliriz. Bu bölümü çevremdeki herkes de bana yakıştıyordu. Konuşmayı ve dinlemeyi çok sevdiğim için de olabilir :)

Sorunların başlangıç aşamasındayken müdahale etmeniz çok kıymetli olsa gerek...

Bizleri; erişkin psikiyatriden ayıran bir durum bu ve daha şanslı olduğumuzu düşünüyorum.

Çünkü biz sorunları daha en başındayken yakalayabiliyoruz. Yaptığımız müdahaleler, hala değişmekte ve gelişmekte olan bir beyne yapılıyor. Dolayısıyla bugün attığımız adımlar, çocuğun yetişkinliğini de olumlu etkiliyor.

Bu çok kıymetli. Zaten bir sorunla yıllarca yaşamış, artık beyin gelişimini çoğunlukla tamamlamış, bundan sonra değişim ihtimali giderek azalan bir yaş grubuyla çalışmanın daha dezavantajlı olduğunu düşünüyorum.

Çocuk ve ergen psikiyatristi sayısındaki artış ebeveynlerin farkındalığı ile mi ilgili yoksa dönemsel mi?

Modern çağ ve Covid sonrası dönem çok etkiledi çocuklarımızı. Farkındalığın artması da önemli bir faktör. Aslında keşke daha fazla seçenek olsa. Hala her çocuğa hizmet verebilecek boyutta çocuk ve genç ruh sağlığı hizmetleri yaygınlaşmış değil.

Diğer uzmanlık alanlarında olduğu gibi bizim alanımızda da koruyucu hekimlik kısmı var. **Biz sadece sorunlar başladığında bu sorunları çözmek için gelinecek bir yer olmamalıyız.**

Büyüyen gelişen bir beynin ve vücudun ne gibi sorunlarla karşı karşıya kalabileceğini bizim öngörmemiz, belirli aralıklarla değerlendirmeler yapabilmemiz önemli. Her yaşın kendine ait sorunları, kendine ait özellikleri var ve bu konularda ebeveynleri aydınlatabilmemiz gerekiyor. Bu boyuta henüz erişildiğini düşünmüyorum.

Çoğu ailenin böyle bir durumun gerekliliğinden haberi bile yok maalesef. Aileleri daha fazla bilinçlendirmek gerekiyor. Bu sebeple muayenehanemizde koruyucu psikiyatrik takibe yönelik hizmetler vermeye ve bunu duyurmaya çalışıyoruz. Ancak istediğimiz boyuta henüz ulaşamadık.

Sağlıklı bir ruhsal sağlığa sahip çocuklar için ebeveynler nasıl bir tutum izlemeli?

Dijital ortamda çok fazla bilgi kirliliği var. Bu konuda uzmanlığı ya da tecrübesi olmayan kişiler de fikirlerini beyan ediyorlar ve ebeveynler de çok haklı olarak hangisine uymaları gerektiğini bilemiyorlar. Bu konuda öne çıkması gereken ya da benim doğru olduğunu düşündüğüm tanımlar; **Olumlu ebeveynlik ve yeterince iyi ebeveynliktir. Mükemmel ebeveynlik diye bir şey yoktur.**

Bilgiye bu kadar kolay ulaşılan ortamlarda, ebeveynler de daha mükemmel olmaları gerektiğini düşünüyorlar. Bazı şeyleri sezgisel yapabilecekken; bu öğrendikleri bilgilere uymaya çalışarak sezgisel olarak doğru yaptıkları davranışları da kaybedebiliyorlar.

Ebeveynlik çocuk doğmadan önce, çocuk sahibi olmaya karar verdiğimiz anda başlayan bir şey aslında. Çünkü o andan itibaren kafamızda bir çocuk hayal etmeye başlıyoruz. Biz buna 'imgе bebek' diyoruz. Kaşı şöyle olsun, göz rengi böyle olsun, büyüünce şu meslekte olacak, şu kursa göndereceğim, şu okula gidecek gibi daha doğmayan bir bebek için planlar yapmaya başlıyoruz. Bu bir yerde sağlıklı; çünkü bireyi çocuğa hazırlıyor ancak bunun tadını kaçırmamak lazım :)

Örneğin; çocuk futbol oynamaya bayılıyor ama baba ısrarla basketbol kursuna göndermek istiyor çünkü kafasındaki imgе çocuk basketbolda çok başarılı olmalı.

Ebeveynlerin, çocukları ile kendi yaşantıları arasında hep bir bağ kurması söz konusu. Burada iki sorunlu bakış açısı var. Birincisi belli bir başarıya ulaşmış mükemmelliyetçi aileler, çocuklarının da kendisi gibi olması gerektiği inancındadırlar. Örneğin; baba hekimse çocuğunun da hekim olmasını ister.

İkinci bakış açısı ise; ben okuyamadım çocuğum okusun; ben gidemedim çocuğum gitsin düşüncesidir. Örneğin; küçükken balerin olmayı isteyen bir annenin, çocuğumu bale kursuna gönderiyorum ama gitmek istemiyor diye çocuğunun tutumunu anlamlandıramaması gibi. İmgemizde, hayalimizde canlandırdığımız çocuğun, kendi çocuğumuzla birebir uyuşmayacağını anlamak lazım.

Ailelere hep şu örneği veriyorum: Çocuk sahibi olmak, aslında sizin elinize verilen bir tohumu toprağa ekmektir. Siz onun ne tohumu olduğunu bilmezsiniz. Ancak bir tahmininiz vardır. Dersiniz ki belki kiraz tohumudur, belki kavun tohumudur; şöyle yetiştireceğim, şöyle meyve sahibi olacağım dersiniz ama aslında bu sizin kafanızdaki hayaldir.

Ebeveynlik aslında bahçivanlığı benzer.

O tohumun en iyi noktaya gelebilmesi için;

uygun şekilde sulamanız, yeteri kadar güneş ışığı aldırmanız, gübre vermeniz, toprağını iyice havalandırmanız gerekir. Bütün bunları yaparken de o tohum size yavaş yavaş belirtiler vermeye başlar. Bir yaprak çıkarır. Bakarsınız ki o yaprak belirli bitkinin ya da meyvenin yaprağına benziyordur ama sizin hayalinizdeki değildir.

Eğer biz bunu, henüz ilk evrelerinde yaprak çıkartırken fark eder, onun kafamızdaki bitkiden ya da meyveden farklı olduğunu anlarsak ona artık ihtiyacı olanı vermeye başlarız. Diğer türlü; o az su isteyen bir bitkiyse ama biz ona çok su verirse ona zararımız olur. O gölge bitkisiyse biz onu habire güneşe koyarsak yine zararımız olur. Bir ebeveynin, çocuğunun bu farklılıklarını fark etmesi ve çocuğunu bütün özellikleri ile kabul edebilmesi çok önemli. Bu, ebeveynliğin fark etme ve kabul etme kısmıdır.

Tabii bir de 'yeterince iyi olma' kısmı var. Dedim ya ebeveynlik bahçivanlığa benzer diye. Mükemmel bir bahçivan olmayabilirsiniz ama okursunuz, araştırırsınız ve gözlem yaparsınız. Ona çok su verdim ama iyi gelmedi deyip yaklaşımınızı biraz değiştirirsiniz ve yeterince iyi olmaya çalışırsınız. **Yeterince iyi olmak, bitkiyi yaşatarak yeterince iyi bir meyve verebilmesini sağlamaktır. Yeterince iyi ebeveynlik de; hatalar yaparak ama bu hatalardan dersler çıkararak, gözlemler yaparak, çocuğumuzu kendi kendine yeten bir yetişkin haline getirmektir.**

Bütün ebeveynlerin amacı aslında budur. Amaç çocukların çok başarılı, çok sağlıklı ya da çok mutlu olmaları değildir. **Her insan gibi onlar da bazen üzülecekler bazen hayal kırıklıkları yaşayacaklar. Önemli olan bütün bunlarla yaşamayı onlara öğretebilmek ve bir gün biz dünyadan ayrıldığımızda kendi kendine yeten, hayatına devam edebilen birisi olmasını sağlamaktır.** Yeterince iyi ebeveyn olmak budur. Bu beraberinde olumlu ebeveynlik kavramını da getiriyor.

"Olumlu ebeveynlik" bizim ülkemizde biraz daha yeni bir tabir. Aşırı hoşgörölü olma, arkadaş gibi olmayla da karışıyor. Her çocuğun bir sürü arkadaşı olabilir; ancak bir annesi bir tane de babası vardır. Bu sebeple anne-baba, anne baba gibi olmalıdır. Elbette ebeveyn-çocuk ilişkisinde paylaşımlarda bulunulmalı.

Bazen iki arkadaş gibi oyunlar oynayacaksınız, bazen çocuğunuz sorunlarını anlatıp sizden yardım isteyecek, bazen de siz ona bir sorununuzu anlatacaksınız ve ondan size yardım etmesini isteyeceksiniz. Bunu yaparken önemli olan kimliklerimizi kaybetmeden yapmamız. Çocukların talebi olmadığı halde onlara öğütler vermeye başlıyoruz. Ben sigara içiyorum sen asla içme, zamanında ben şunu yaptım pişman oldum sen yapma gibi öğütler özellikle ergenlik döneminde çok ters tepen bir durum.

Size danışmak istiyor ama öncelik olarak aslında onu dinlemenizi istiyor. Biz bunu yanlış anlayıp öğüte gidebiliyoruz. Aslında biz, çocukların sorunlarını çözebilen bireyler olarak yetişmesini istiyoruz. Siz çocuğunuza her sorununda ne yapması gerektiğini söylerseniz, çocuğunuz sadece bir sorunu olduğunda size söylemesi gerektiğini öğrenir. Sorunu nasıl çözmesi gerektiğini öğrenmez.

Rehberlik etmek demek şuraya git demek değildir. Şimdi sen burada hangi yollara gidebilirsin bir bak, araştır diyebilmektir. Öyle bir rehberlik yaparsınız ki o zaten doğru yollardan bir tanesini bulur. Bazen tek bir doğru yol yoktur, seçtiği yol sizin doğru yolunuzdan farklı da olabilir. Bu durumlarda da hayır bu yoldan gideceksin gibi bir yönlendirme sadece çocuğunuzun sizin dediğinizin tam tersini yapmasına yol açar. Buralarda **“olumlu ebeveynlik”** kavramı devreye giriyor.

Çocuğumuzla konuşurken ya da yönlendirme yaparken olabildiğince olumlu ifadelerle yaklaşmaktır doğru olan. Hata yaptığında cezalandırıcı, reddedici, örtbas edici bir dil kullanmak yerine; hatanın farkına varmasını ve hatanın neden olduğunu anlamasını sağlamak gerekir. Ardından da bu hatanın nasıl çözülebileceğini ya da benzer bir durumla karşılaştığında buna dair neler yapabileceğini düşünmesini sağlamak çok önemlidir.

Sonuçta ebeveynler ile çocuk bir ekip olmalıdır. Bu ekibin bir lideri olmak zorunda değil. Çünkü ne kadar çocuğunuz da olsa her insan kendi hayatı, kendi seçimleri, kendi özellikleri ve beklentileri doğrultusunda hayatını dizayn ediyor. Ebeveynler olarak biz de çocuğumuzdan bir adım geride durabilen ama onun danıştığı ve ona rehberlik edebilen insanlar olmalıyız. Olumlu ebeveynlik budur.

2 yaş - 3 yaş gibi sendromlar sıkça gündeme gelmekte, nedir bu sendromlar?

Gelişim evreleriyle açıklanan bir durum. Freud'un psikoseksüel gelişim yaklaşımına göre kabaca 1 ila 3 yaş arası döneme denk gelen ve Anal dönem dediğimiz bir dönem aslında. Bu dönem çocukların tuvalet alışkanlığı kazanmalarının olduğu, tuvaletini tutma bırakmanın farkına vardığı ve bunu yavaş yavaş kontrol edebildiği bir dönem.

Aynı şekilde ayrılma- bireyselleşme bakış açısıyla baktığımızda da çocuğun anneden biraz daha ayrıldığı bir dönem. Fakat dış dünya da onun için henüz çok zor, can yakıcı ve hayal kırıklıklarıyla dolu. Bu dönem hem bireyselleşmeye çalıştığı hem de tek başına bir şey yapamadığı için tekrar anneye sığınmak zorunda kaldığı, anneyi hem sevdiği hem de yer yer ona kızdığı, duygularını yönetmekte zorlandığı, öfke patlamalarının yaşanabildiği bir dönem.

Popüler dilde buna 2 yaş sendromu deniyor. Bu geçici bir dönem :) Sonrasında yerini Freud'un yaklaşımına göre adlandırılacak olursak fallik döneme bırakıyor. Burada da çocuk kendi cinsiyetinin farkına varmaya başlar. Toplumsal cinsel rolleri öğrenmeye başlar. Hemcins ebeveyni ile yarıştığı, karşı cinsiyetten olan ebeveynine de masum bir aşk beslediği bir dönemdir. İşte bu zamana kadar inatlaşmalar, krizler yoğun oluyor.

Fallik dönemde karşı cins ebeveyn ile olan inatlaşmalar, öfke krizleri biraz azalmış olsa da hemcins ebeveyn ile belirgin bir düzeyde devam ediyor. Ta ki okul dönemi başlayana kadar... Okul çağı ile birlikte bu gündemler yerini ödevlerini ve görevlerini yerine getirebilmek, başarılı olmak, iyi öğrenci olmak, arkadaşlarla vakit geçirmek gibi konulara bırakıyor.

Aileler inatlaşma dönemini olabildiğince sakin geçirmeliler. Geçici bir dönem olduğunu bilmek çok önemli. Anne babalar yıllar boyunca çocukları böyle olacaktı gibi bir yanılgıya kapılıyorlar. Çocuk duygusunu düzenlemekte zorlanıyor, eğer biz de duygumuzu düzenleyemezsek çocuğumuza iyi bir rol model olamayız. Olabildiğince sakin kalmak, anlık duygusal patlamaların geçmesi için beklemek ve dikkatini başka şeylere çekmeye çalışmak gerekiyor. Olumlu duygular kadar olumsuz duyguları da kabul edebilmeyi ve tekrar sakinliğe geçebilmeyi bu şekilde onlara öğretebiliriz.



Doç. Dr.

UGUR TURHAN

PERİNATOLOJİ (RİSKLİ GEBELİK)
KADIN HASTALIKLARI VE DOĞUM UZMANI



**Kadın Hastalıkları Doğum ve Perinatoloji/
Riskli Gebelik Uzmanı Doç. Dr. Uğur
Turhan, perinatoloji ve detaylı ultrason
hakkında sorularımızı yanıtlayarak
önemli açıklamalarda bulundu.**

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

1982 yılında Adıyaman'da öğretmen bir ailede dünyaya geldim. 1999 yılında Adıyaman Özel Merkez Lisesinden okul birinciliğiyle mezun olup Çukurova Üniversitesi Tıp Fakültesi'ni kazandım. 2006 yılında iki yıl Muş'ta pratisyen hekimlik yaptıktan sonra 2008 yılında Malatya İnönü Üniversitesi Kadın Hastalıkları ve Doğum asistanlığına başladım. 2012 yılında Kadın Hastalıkları ve Doğum uzmanı olarak memleketim Adıyaman ili Besni ilçesinde sonrasında da İstanbul Arnavutköy Devlet Hastanesi'nde altı ay görev yaptım. 2015 yılında tıpta yandal sınavını kazanarak Perinatoloji (Riskli gebelik) eğitimine başladım.

İlk önce İzmir'de Katip Çelebi Üniversitesinde, ardından Tepecik Eğitim Araştırma Hastanesi'nde çalıştım. Ardından İstanbul Kanuni Eğitim Araştırma Hastanesi'nde Perinatoloji yandal eğitimini tamamladım. 2018 yılı itibarıyla Sağlık Bilimleri Üniversitesi Samsun Eğitim Araştırma Hastanesi Kadın Doğum Hastanesinde Perinatoloji uzmanı olarak göreve başladım. İki yıl boyunca ortalama 12 bin hastaya Detaylı ultrason ve fetal ekokardiyografi, bin 200 hastaya amniyosentez ve cvs yaparak çoğunluğunu riskli gebeliklerin oluşturduğu bir klinikte halkımıza hizmet verdim.

2020 yılı Mart ayı itibarıyla hastalarımızın, verdiğimiz hizmete daha kolay ve daha özel ulaşabilmesi amacıyla kendi özel **Kadın Hastalıkları Doğum & Perinatoloji ve Detaylı Ultrason Kliniği**'mi açtım. 2008 yılından beri akademik olarak yoğun çaba sarf ettiğim emeklerimin karşılığı olarak Sağlık Bakanlığı'mızdan 2022 yılında Doçentlik unvanını almaya hak kazandım.

5 yıl boyunca Samsun, Sinop, Ordu, Amasya, Çorum başta olmak üzere Sivas'tan Rize'ye, Tunceli'den Malatya'ya, Giresun'dan Kastamonu'ya kadar onlarca ilimizden gelen binlerce hastaya hizmet vermeye devam ediyoruz.

Perinatoloji nedir ?

Perinatoloji uzmanı, diğer adıyla Perinatolog, aslında bir kadın hastalıkları ve doğum uzmanıdır. Uzmanlığını bu alanda aldıktan sonra üst ihtisas olarak Perinatoloji (Riskli Gebelik Uzmanlığı) eğitimini alır. Üç yıl süren bu üst uzmanlık eğitiminde riskli gebeliklerin tanı, takip ve tedavileri konusunda bilgi ve birikimlerini artırır. Yani aslında Perinatolog; ileri detaylı ultrason ve fetal ekokardiyografi bilgisi sayesinde fetal tanı ve tedavi uygulayabilen bir kadın doğum uzmanıdır. Bu nedenle hastalarımızın çoğu meslektaşlarımızın referesiyle gelen gebe hastalarımızdır. Son zamanlarda verdiğimiz hizmetin güvenilirliği ve kalitesi sayesinde perinatolojiye, normal yani riski olmayan gebelerimiz de rutin gebelik takibi için başvurmaktadır.

Riskli gebelik nedir, yaygın mıdır?

Riskli gebelik kelimesi her ne kadar hastalarımız için bir endişe duygusu uyandırsa da günümüzde gebeliklerin yüzde 20'si riskli gebeliklerdir. En basitiyle 35 yaş üzerinde anne adayları olmak, çok kilolu veya çok zayıf olmak, gebelik öncesi bir hastalığınızın olması (guatr, astım veya migren bile) riskli gebelik sınıfına girmektedir.

Hangi durumlarda anne adayında riskli bir gebelik var diyebiliriz?

18 yaş altı gebelikler, 35 yaş üstü gebelikler, aşırı kilolu veya zayıf gebelikler, akraba evliliği olan çiftler, geçirilmiş önemli ameliyatı olan hastalar, gebelik öncesi kalp, şeker, tansiyon, epilepsi (sara), tiroid bezi veya diğer hastalıklarından birisine sahip olan anne adayları riskli gebelik sınıfına girer.

Önceki Gebelikten Gelen Riskler; Düşük öyküsü olan anne adayları, tekrarlayan gebelik kayıpları, erken doğum yapan anne adayları (28 hafta altı), gebelik zehirlenmesi-preeklampsi geçiren anne adayları, aşırı zayıf bebek doğumu olan anne adayları (prematüre), aşırı kilolu bebek doğumu olan anne adayları (iri bebek), son üç ayında bebek kaybetmiş anne adayları

(intrauterin fetal kayıp öyküsü), doğumunda aşırı kanama olmuş olan anne adayları. (doğum sonu kanama)

Şimdiki Gebelikten Gelen riskler; Düşük riski ve kanaması olanlar, ikiz veya üçüz - çoğul gebelikler, tarama testlerinde risk varlığı, bebeğe kan verilmesi gereken durumlar, bebeğin enfeksiyon hastalıkları şüphesi, rahim ağzı yetmezliği, erken doğum riski, myomu olan anne adayları, hipertansiyonu olan anne adayları, bebekte gelişme geriliği, bebekte su fazlalığı azlığı veya fazlalığı, belirlenmiş anomalisi olan bebekler.

Doğuma ait riskleri olan hastalar; Bebeğin eşinin önde gelmesi (plasenta previa), bebeğin eşinin rahim duvarına anormal yapıştığı durumlar (plasenta akreata), doğumda kanama riski olan anne adayları, doğumda rahim alma riski olan anne adayları, ikiz veya üçüz gebelik doğumları, önceki normal-vajinal doğumunda veya sezaryeninde problem olan anne adayları

Gebelikte hangi dönemde ve hangi durumlarda perinatoloji uzmanına görünmek faydalıdır?

Öncelikle biraz önce bahsetmiş olduğumuz risk faktörlerinden birisine gebelik öncesinde veya gebeliğinizde sahipseniz, bir önceki gebeliğinizde herhangi bir sorun yaşadysanız perinatoloji uzmanına görünmek çok fayda sağlar.

Bizim güncel pratiğimizde özellikle üç dönemde Perinatoloji uzman görüşü önemli. Bebeğimizin organ gelişiminin incelendiği, kısacası bebeğimizin sağlıklı olup olmadığını belirlediğimiz 3 önemli hafta var; 11-14. haftalar, 20-24. haftalar, 30-32. haftalar yani kabaca 12 / 22 / 32 haftalar diyoruz.

Özellikle 12. haftada sadece ense kalınlığı ve burun kemiği incelemek anatomik değerlendirme açısından yeterli değil. Ortalama 6 cm boyundaki bebeğimizin kafa kemiği, kalp, mide, böbrek, idrar torbası, omurga, kolları bacakları, elleri ve ayakları da bu haftalarda sağlıklı incelenmelidir.

20-24. haftalarda anne adayının perinatoloji ile detaylı ultrason ve fetal ekokardiyografi (kalp incelemesi) yaptırması çok faydalıdır. Çünkü bu haftalarda ortalama 450-500 gram ağırlığında ve 25 cm boyunda olan bebeğimizin, kalp başta olmak üzere tüm organlarını ultrason ile ortalama 30 dakika değerlendirip sağlıklı olup olmadığına dair detaylı raporlar veriyoruz. Yaptığımız bu inceleme ve detaylı rapor, gerek hasta gerekse takip eden kadın doğum hekimi açısından gebelik takibinde önemli uyarı ve tavsiye içeren yol gösteren önemli bir belgedir.

Diğer önemli hafta ise 30-32. haftalar. Çünkü 20-24. haftalarda detaylı ultrasonda sağlıklı olan bir bebek de sonradan değişiyor, gelişiyor. Önemli olan bu değişimin normal olması. Yani kafa kemiği gelişirken çene de orantılı gelişmeli. Ya da kalp gelişirken, şah damarı da akciğere giden damar da orantılı büyümeli. Sonradan anormal değişimle bulgu verebilecek özellikle kalp, beyin, barsak, kemikler gibi tüm organlarını tekrar inceliyoruz.

300 hastanın 1 tanesinde, detaylı ultrason normal olsa bile sonradan organ gelişiminde sorunlar olabiliyor. Böylelikle son 3 ayına giren anne adayımızın bebeği ve gebeliği ile ilgili ekstra önerilerimiz olabiliyor.

Özellikle diyabet, hipertansiyon, su fazlalığı veya azlığı, iri bebek veya gelişim geriliği olan bebeklerimizin mutlaka Perinatoloji uzmanı ile beraber doğuma kadar yakın takiplerini öneriyoruz. Çoğu zaman takip eden hekimine doğum zamanına kadar eşlik ediyoruz.

Perinatolojide en sık hangi durumlarla karşılaşmaktadır?

Kliniğimize başvuran hastalarımız; genelde riski olmayan ve rutin gebelik takiplerinde önerdiğimiz haftalarda özellikle 12. haftada erken incelemeye gelenler ve 20-24. haftalarda Detaylı ultrason için başvuran riski olmayan sağlıklı gebeler.

Riskli gebelikler içerisinde başvurularda en sık; ileri anne yaşı, tarama testinde Down sendromu riski, takip eden hekimin ultrasonda bir bulgu veya sorun saptaması (en sık kalpte parlaklık, beyinde kist, barsaklarda parlaklık, böbreklerde genişlik), su azlığı veya su fazlalığı, gebelikte şeker hastalığı, hipertansiyon, erken doğum öyküsü, rahim ağzı yetmezliği gibi.

Genetik hastalıklar açısından özellikle Down sendromu başta olmak üzere ultrasonda ciddi bir bulgu saptadıysak gereklilik halinde 12. haftada bebeğin eşinden plasental doku örnekleme veya 16. hafta itibariyle amniyosentez öneriyoruz. Bu işlemler sanılanın aksine riskli işlemler değildir. Bu tanılal testler bir bebeğin genetik hastalığı açısından 6 bin hastalığı inceleyebilen altın standart önemli testlerdir.

Maalesef amniyosentez halkımıza ehil olmayan kişilerce riskli bir işlem önyargısıyla anlatılmış. Halbuki işleme bağlı düşük riskimiz bin hastada 1 sadece. İşlem sadece 30 saniye sürer ve ağrısız bir işlemdir.

Down sendromu anne karnında tespit edilebilir mi?

Çoğunlukla evet, yüksek riskli bir bulgu varsa şüphelenip genetik tanı testleriyle tespit edebiliyoruz. Daha doğrusu yüksek risk içerip içermediğini hastamıza anlatıyoruz. Down sendromu 6 bin genetik hastalıktan sadece bir tanesi. Mesela ense kalınlığına sebep olabilen yüzlerce genetik hastalık var. Gerek duyarsak başka genetik testlerle ultrasonu birleştirip yolumuzu aydınlatabiliyoruz.

Teorik olarak Down sendromu en kolay ve en iyi saptadığımız hafta 11-14. haftalar. Bu nedenle bu haftalarda perinatoloji muayenesi önemli. Çünkü 23-24. haftalarda başvuran bir hastada Down sendromunu yakalama oranımız sadece yüzde 70 yani maalesef çok yüksek değil. Bu da Down sendromu tanı oranını düşürüyor.

Bir de Down sendromlu bebeklerin yüzde 30'unda ultrasonda bebek sağlıklı organlara sahip. Bu da bizi yanıltabilir. Gereklilik varsa bu yüzden önce perinatoloji muayenesi ve sonrasında genetik tanı testleri yapmak şart.

Son söz olarak, Perinatoloji ile Detaylı Ultrason incelemeleriyle amacımız; hastamızı gebelik boyunca stresten uzak tutmak ve güven içinde bebeğine sağlıklı bir şekilde ulaşmasına yardımcı olmaktır.

Unutmayalım ki; sağlıklı bir hayat, anne karnında başlar. Keyifli gebelikler dilerim. Sevgiler...



Doç. Dr.

UĞUR TURHAN

Kadın Hastalıkları & Doğum

Perinatoloji / Riskli Gebelik Uzmanı



Samsun Detaylı Ultrason ve Perinatoloji Kliniği

Güzelyalı Mah. Atakent Kavşağı, Bulvar üzeri 3021 Sk. Kat: 1 Atakum/Samsun

www.drugurturhan.com

“Sağlıklı hayat, anne karnında başlar”

50. YIL

SAMSUN

namsan

değer katar

METALDEN SANATA

