

# BİRLEŞİM DERGİ

İstanbul'da lüks ve konforun yeni adresi

# İstanbul Marriott Hotel Şişli



2015  
Dragon  
Festivali  
**Birleşim  
Kürek Takımı**  
Türkiye 4.sü

**Birleşim Mühendislik**

TÜRKİYE'NİN İKİNCİ



BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU  
2014

arasında

**Dergi Adı:** Birleşim Dergi

**İmtiyaz Sahibi:**

Birleşim Mühendislik  
Isıtma Soğutma Havalandırma San. ve Tic. A.Ş.

**Sorumlu Yazı İşleri Müdürü**

Gökçe Aşkın

**Yayın Kurulu**

Mesut Altan, İdris Çakır, İbrahim Biner,  
Mehmet Pak, Evren Portioğlu, Gökçe Aşkın

**Yönetim Yeri**

Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 3  
Ümraniye 34776 İSTANBUL  
Tel: 0216 - 499 49 59 (Pbx) - Fax: 0216 - 499 49 60  
info@birlesimdergi.com - www.birlesimdergi.com

**Grafik Tasarım & Görsel Yönetim**

Plus International Mak. San. ve Tic. Ltd. Şti.  
Yalnız Selvi Caddesi, İşlem Sokak No: 2  
Uplife Park E - Blok No: 133, Kat: 16  
Soğanlık - Kartal / İstanbul  
Tel. / Fax: 0216 - 672 32 82  
plus@plus.com.tr - www.plus.com.tr

**Basım**

Umur Basım Sanayi Ticaret A.Ş.  
Tel: 0216 - 645 62 00  
www.umur.com.tr

**Yayın Türü**

Yerel süreli yayındır.  
(Tüm Türkiye'de dağıtılmaktadır.  
Basın Kanunu'na göre yerel süreli yayındır.)  
ISSN 2148-6158

Dergide yer alan görseller ve yazılar,  
izin alınmaksızın kısmen veya tamamen  
çoğaltılamaz, basılamaz, kullanılamaz.



## İçindekiler

**03 - Bu Sayıda**

Editörden

**05 - Başkanlardan**

Değerli Okurlar

**06 -Proje**

İstanbul Marriott Hotel Şişli

**12 - Haber**

Birleşim Mühendislik ISO İkinci 500 Büyük Sanayi  
Kuruluşu Arasında Yer Almaktadır! &  
ERDE Hizmet Ödülleri Verildi!

**14 - Haber**

Dragon Bot Yarışları Türkiye 4.sü  
Birleşim Kürek Takımı

**18 - Proje**

Trump Cadde

**22 - Uzman Görüşü**

Sağlık Yapılarında Yangın Güvenliği Stratejisi (2)

**26 - Uzman Görüşü**

Hastane Projelendirme ve Uygulama Safhaları,  
Yaşanan Sorunlar ve Çözümleri

**30 - Analiz**

İşgücü, Kaynak ve Maliyet Optimizasyonu  
Açısından Sektörün Temel İhtiyaçlarını Bir de Bilgi  
Teknolojileri ( BT ) Yönünden İnceleyelim

**34 - Mevzuat**

E-Tebligat

**36 - Söyleşi**

POMSAD - Türk Pompa ve Vana Sanayicileri  
Derneği

**40 - Hukuk**

Trafik Sigortasında Yeni Dönem

**42 - Uzman Görüşü**

5 Adımda Sosyal Medyadan Para Kazanma

**46 - Tarih**

Hisart - Dünyanın ilk ve tek canlı tarih ve diorama  
müzesi

**50 - Sağlık**

Diş İmplantları

**52 - Spor**

CrossFit

**56 - Sağlık**

Vücudunuzu Sonbahardan Kışa Hazırlayın

**60 - Yaşam**

Evlilik - Sorunlar ve olası çözümler

Proje / İstanbul Marriott Hotel Şişli



06

Haber / Dragon Bot Yarışları



14

Uzman Görüşü / Sağlık Yapılarında Yangın Güvenliği Stratejisi ( 2.Bölüm )



22

Tarih / Hisart



46



## Editörden

Kurumsal İletişim Uzmanı  
**Gökçe AŞKIN**

SADECE İŞ DEĞİL...

Bence başarıya verdiğimiz değer sadece alınan projelerle, hedeflerin gerçekleşmesiyle ya da büyüme hızıyla ifade edilemez.

Bir kurumun başarılı olmasındaki önemli faktörlerden biri de çalışanlarının memnuniyeti ve buna bağlı olarak istikrarlı bir çalışma profiline sahip olmasıdır.

İş merkezli başarı kültürünün benimsendiği bir firmada kişiler kendini mesleki anlamda geliştirir, yöneticiler bu gelişimi destekler ve başarıda şansın değil uzmanlığın kriter olması esas alınır. Peki ya bizleri yaptığımız işe bağlayan nedenler sadece firmanın bize verdiği kariyer imkânı ve edindiğimiz uzmanlık mıdır? Yeni bir işe girdiğimizde, firmanın diğer firmalara göre avantajlarından, sektörde kaçınıcı sırada olduğundan daha çok, o firmada çalışanların firmalarına karşı neler hissettiklerine dikkat etmez miyiz? En azından bizi o firmada kalmamız için duygusal anlamda tetikleyen en büyük neden bu değil midir? Çalışanların yaydığı enerji, verdiğimiz kararın ne kadar doğru olduğunu bize bir kez daha ispatlar. Tabii ki çalışanlarının tamamı olmasa da büyük bir yüzdesinin, iş ilişkisinden çok daha fazlasını bulabildiği, işi sadece iş gibi görmekten öte güven duygusunu yaşayabildiği bir ortamın, bireysel ve profesyonel anlamda başarıyı getireceği göz ardı edilemez.

İlerleyen sayfalarda, 10-15-20-25 hizmet plaketteğini almış grup çalışanlarımızla ilgili haberi göreceksiniz. Haberin tuttuğu yer kısa olsa da bizim için taşıdığı anlam ve önem inanılmaz burada ifade edemeyeceğimiz kadar büyüktür. Bizim için bu, güvenin yaşandığı bir aile ortamını ifade etmektedir.

Birlikte başarıya ulaşacağımız güzel günler olması dileği ile...

# Her Projemizde Çevre ve Enerji Verimliliği Adına Duyarlılığımızı Koruyoruz!





# Değerli Okurlarımız,

**Y**eni bir sayımızda daha sizlerle birlikteyiz. Temmuz ayı içerisinde yayınlanan, firmamız için yaşanan güzel bir gelişmeyi sizlerle paylaşmak isterim. Bildiğiniz gibi İstanbul Sanayi Odası 47 yıldır Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu ile ilgili araştırmalar yapmaktadır. 1997 yılından beri de "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu-İSO İkinci 500" araştırmalarını sürdürmektedir.

2014 yılı için yapılan çalışma sonuçlarında firmamızın "Türkiye'nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesine girdiği açıklanmıştır. Ekonomik göstergeler, kârlılık, özkaynak, katma değer ve verimlilik gibi kriterlerin analiz edildiği değerlendirmelerde yer alan tüm özel ve kamu kuruluşları ülke sanayii için büyük önem taşımaktadır. Amacı Türk sanayinin gelişimini görebilmek, kalkınmamıza destek verecek nitelikteki kuruluşları tespit etmek olan bu araştırmaların, ekonomik büyümede sağlıklı ve sürdürülebilir adımlar atılmasına katkı sağlayacağı inancındayım. Birleşim Grup Ailesi olarak İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu sıralamasında yer almaktan onur duyuyoruz.

Türkiye Cumhuriyeti tarihinin şanlı sayfalarından birini temsil eden 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı geride bıraktık. Milletimiz için bir aydınlanma niteliği taşıyan bu zaferi bir kez daha kutlamak isterim. Büyük Taarruz'un zaferle sonuçlandığı Türk Kurtuluş Savaşı sadece bir askeri başarı değildir. Kadınıyla, çocuğuyla, ordusuyla topyekûn verilen bu savaş, ulusal benliğin zaferidir. Vatan sevgisinin, azmin ve iradenin galibiyetidir.

Dergimizin bu sayısında da beğeneceğinizi umduğumuz birçok konu işledik. Sizleri konularımızla baş başa bırakmadan önce, firmamızın başarısına katkıda bulunan tüm Birleşim Grup ailesine ve çözüm ortaklarımıza teşekkür ederim.

Saygılarımla,

**İdris ÇAKIR**

Birleşim Grup Yönetim Kurulu Başkanı

Proje

# İSTANBUL MARRIOTT HOTEL ŞİŞLİ

İstanbul'da lüks ve konforun yeni adresi

İstanbul Marriott Hotel Şişli, benzersiz konumu, 259 delüks odası, şehrin kaosundan kaçıp sağlık ve dinginlik bulacağınız Health Club&SPA'sı, Fransız şef Hubert Bourdon'un hazırladığı özel lezzetlerin sunulduğu restoranıyla İstanbul'da lüks ve konforun yeni adresi olmaya aday...

Dünyanın 72 ülkesinde, 3.900 otel, 35 milyon sadakat üyesi ve 18 markaya sahip bir zincir olarak faaliyet gösteren Marriott International'ın en yeni oteli İstanbul Marriott Hotel Şişli, 7 Mart'tan itibaren konuklarını ağırlamaya başladı.





Marriott International'ın değişen yüzünün ilk temsilcilerinden İstanbul Marriott Hotel Şişli, konfor ve rahatlığı bir arada sunan 259 delüks odası ve göz kamaştıran Boğaz ve Haliç manzarasıyla konuklarına eşsiz bir İstanbul deneyimi yaşıyor.

İstanbul'un ticaret ve alışveriş merkezi Şişli'deki merkezi konumu sayesinde İstanbul'un her noktasından kolay ulaşım imkânı veren İstanbul Marriott Hotel Şişli, dileyen müşterileri için helikopterle ulaşım sağlamasıyla da dikkati çekiyor.



## Proje



### En teknolojik ve trendi toplantıların adresi

İstanbul Marriott Hotel Şişli, en yeni teknolojilerle donatılmış 7 toplantı ve 1 balo salonuyla iş buluşmalarına da yeni bir soluk getiriyor. Otel, Marriott zincirinin geliştirdiği online bir platform olan Meetingsimagined.com sayesinde; kullanıcı deneyimleri, son toplantı trendleri ve yüzlerce ilham verici fotoğraftan esinlenerek en yaratıcı toplantıları gerçekleştirme olanağı sunuyor.

### Sağlık, güzellik ve lezzetin de merkezi...

İstanbul Marriott Hotel Şişli, 2.300 m<sup>2</sup> büyüklüğünde, modern bir şehir SPA'sı olarak dizayn edilen Health Club&SPA ile huzur ve dinginlik dolu saatler geçirme imkânı sağlıyor.

İstanbul Marriott Hotel Şişli'de bulunan The Dish Room Restaurant & Terrace Bar, Fransa'dan Mısır'a, İtalya'dan Japonya'ya, Dubai'den Çin'e kadar dünyanın farklı noktalarında çalışmış ve farklı ülkelerin mutfaklarında oldukça deneyimli olan Fransız şef Hubert Bourdon'un hazırladığı Akdeniz mutfağına özgü menüsüyle fark yaratıyor.





## MARRIOTT HOTEL PROJE BİLGİLERİ

Otel ve ofis olarak kullanılan binanın 35.500 m<sup>2</sup> si ofis ve dükkânlar, 45.500 m<sup>2</sup> si otel alanları olarak kullanılmaktadır. 6 katı yeraltında olmak üzere toplam 43 kat olan yapının yüksekliği 158 m olup alt katlar ofis ve dükkân (15 kat), üst katlar ise (21 kat) otel olarak işletilmektedir.

Bodrum katlarında; otopark, balo salonları, yüzme havuzu, sağlık kulüpleri, hazırlık ve pişirme mutfakları, fuaye, çamaşırhane, personel soyunma odaları ve restorandı, personel ofisleri yer alırken, zemin katta lobi, restoran, mutfak, barlar ve toplantı salonları bulunmaktadır.



### Havalandırma sistemi:

Otel odaları ve ofislerde 4 borulu fan-coil, taze hava-egzoz sistemi, balo ve toplantı salonlarında re-heat-VAV li tam havalı sistem, lobi ve restoranlarda tam havalı ısı geri kazanımlı sistem, havuzda tam havalı nem alma santrali, mutfaklarda egzoz sistemi ile koordineli taze hava santralleri, servis koridorlarında 4 borulu fan-coil, fuaye ve genel alanlarda ise tam havalı sistemler kullanılmıştır.



# Proje

## Isıtma sistemi:

Doğalgaz ile çalışan sıcak su kazanları (3 adet x1700 kW), frekans konvertörlü pompalar ve 3 sistem zonu ile, soğutma sistemi su soğutmalı santrifüj gruplar (3 adet x1350 kW), açık kule, serbest soğutma sistemi, sabit ve frekans konvertörlü pompalarla tesis edilmiştir. Kondens atık ısılarının bir kısmı sıcak su ön ısıtmasında kullanılmıştır. Sıcak-soğuk su sistemi 3 zonda çözülmüştür. Sıcak su üretiminde akümümlasyon tankı-eşanjörler kullanılmıştır. Su dağıtımında kule, mutfak, çamaşırhane, genel mekânlar ve otel odaları hidroforları ayrılmış ve hepsi frekans konvertörlü seçilmiştir.



## Yangın söndürme sistemi:

Otel idari şartnamesi gereği basınç düşürücü kullanılmadan sistem çözülmüş, üst zon alt bölümleri 34. kat yangın deposundan basınçlandırılmıştır. Otel oda ve ofis koridorları, lobi, fuayeler, toplantı odaları, atrium, toplantı odaları, balo salonları ve restoranlarda duman kontrolü yapılmıştır. Pişirme ve fırın davlumbazlarında ise gazlı söndürme sistemleri uygulanmıştır.

Tüm sistemler otomasyon sistemi ile çalışırken bina yönetimince tüm parametreler incelenip, kontrol edilebilmektedir.

Ayrıca tüm yangın sistemi yangın otomasyon panosu tarafından izlenmektedir.



## Proje bilgileri yazı sahibi:

**Kani KORKMAZ**

Detay Mühendislik İnşaat Taah. Ltd. Şti.

**İşveren:** Bertuğ Bey İnşaat A.Ş.

**Mimari Proje:** Piramit Mimarlık, Şehircilik Mühendislik Ltd.Şti.

**İç Mimari:** Uras X Dilekçi Mimarlık

**Mekanik Projesi:** Detay Mühendislik / **Taahhüt Firması:** Birleşim Mühendislik A.Ş.

**Elektrik Projesi:** Kumsal Mühendislik / **Taahhüt Firması:** Giray Elektrik



# BİRLEŞİM DERGİ 'yi Tüm Mobil Platformlarda Takip Edebilirsiniz !

Birleşim Dergi mobil uygulaması artık tüm iOS ve Android cihazlarınız için hazır.

Dergimize App Store ve Google Play üzerinden "Birleşim", "Mühendislik" veya "Taahhüt" gibi arama kelimeleri ile ulaşabilirsiniz.



TÜRKİYE’NİN İKİNCİ  
500  
BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU  
2014

# Birleşim Mühendislik İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu Arasında Yer Almaktadır!

İstanbul Sanayi Odası (İSO), her yıl yaptığı “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun” araştırmasının ardından açıkladığı “Türkiye’nin İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” araştırmasının sonuçlarını kamuoyu ile paylaştı. Birleşim Mühendislik, İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşları arasında yer almaktadır. Firmamız için yaşanan bu gelişme bizim için bir onur kaynağıdır.

İSO ‘nun yaptığı açıklamaya göre, 2014 verilerine bakıldığında ilk göze çarpan sonuçlardan biri esas faaliyet kârlarında istikrarlı artışın sürmekte olduğudur. 2013 yılında önceki yıla göre üretimden satışlarını yüzde 11,3 artıran İkinci 500, geçen yıl da bu alanda yüzde 12,9’luk bir artışla enflasyonun üstünde bir performans sergilemiştir.

Bu araştırmalarda ilk 1000 ‘e girme başarısı gösteren tüm firmaları tebrik eder başarılarının devamını dileriz.

# ERDE Hizmet Plaketleri Verildi!



**B**irleşim Grup ailesinden ERDE Mühendislik 10,15, 20, 25 ve 30.yıl hizmet plaketleri Erde'nin yeni ofisinde çalışanlarına takdim edildi.

“Erde'nin bugünlere gelmesindeki değerli katkılarınız ve özverili çalışmalarınız için teşekkür ederiz” ifadesine yer verilen plaketler, 29 personel için toplam 455 hizmet yılını temsil etti.

## 25. Hizmet Yılı:

Uğur GENÇ, Mustafa SARIHAN, Üzeyir AYCI ve Sevtap TİTREK.



## 20. Hizmet Yılı:

Mehmet PAK, Refik ŞENER, Belgin DURSUN, Sait ÜNLÜ, Gürsel ÇAKIR.

## 15. Hizmet Yılı:

Aysu ÖZYÜREK, Turgay KIZBAY, Adem TOPÇU, Şevket KAPICI, Erkut AK, Hüseyin KÖZLEME, Murat KURAL, Çağlar İNCEDERE, Ekrem ARMUTÇUOĞLU, Halil TİRYAKİ, Mahmut SİPAHİ.

## 10. Hizmet Yılı:

Murat AKGÜRLE, Fatih AYDIN, Ergün DEĞER, Emin TASMACI, Mehmet ALAN, Ferhat EYİĞÜN, Bekir KARAKOÇ, Osman ÇELİK, Cemal TOPAÇ.

Birleşim Grup olarak, personel hizmet sürelerini uzun tutmayı başarabilen ERDE'yi ve plaketlerini alan personelimizi tebrik eder, tüm çalışanlarımıza teşekkür ederiz.



# DRAGON BOT YARIŞLARI TÜRKİYE 4.SÜ BİRLEŞİM KÜREK TAKIMI !

Bu yıl ikinci olarak katıldığımız **Dragon Festivali** 19-20 Eylül 2015 tarihlerinde Haliç'te düzenlendi. Geçen sene Türkiye 6.sı olan Birleşim Kürek Takımı bu sene Türkiye 4.sü olarak önemli bir başarıya imza attı.





2014  
6. sı  
2015  
4. sū

## Takımımız en yüksek kategoride yarıştı !

**F**estivalin 1.gününde zamana karşı yapılan sıralama yarışlarında, günün en iyi 2. süresini yaparak Dragon Bot Federasyon Kupası'nda yarışma hakkı kazandık ve yarışı 5. olarak bitirdik. İkinci gün yapılan final yarışlarında en yüksek seviye olan "Sport" kategorisinde 4. gelen takımımız başarılı dereceler aldı.

Rekabetin ve mücadelenin doyasıya yaşandığı yarışların haricinde, kara kısmında katılımcıların ve destekçilerin hoşça vakit geçirdikleri birbirinden etkileyici showlar, dans gösterileri, yarışlar ve ritim atölyelerinin yapıldığı festival Türkiye genelinde gerçekleşen en geniş katımlı kurumsal organizasyon niteliğinde.

**Birleşim Grup'u en iyi şekilde temsil eden ve firmamızı gururlandıran Birleşim Kürek Takımını tebrik ediyoruz.**



# BİRLEŞİM Kürek Takımı

- İsmail Kandemir / Antrenör
- Didem Kızılocak / Davulcu
- Evren Portioğlu / Kaptan – Kürekçi
- Murat Akay / Kürekçi
- Gökçe Aşkın / Kürekçi
- Gamze Mumcuoğlu / Kürekçi
- İlyas Çakır / Kürekçi
- Hüseyin Kaya / Kürekçi
- Melek Yavuzer / Kürekçi
- Sinem Demir / Kürekçi
- Fatih Çakır / Kürekçi
- Hasan Sarıkaya / Kürekçi
- Bayram Sarıbaş / Kürekçi
- Sami Baran / Kürekçi
- Halit Çebi / Kürekçi
- Ümran Alkan / Kürekçi
- Ufuk Yıldız / Kürekçi
- Uğur Yeter / Kürekçi
- Gökhan Verap / Kürekçi
- Selahattin Çartı / Kürekçi



Proje

# TRUMP CADDE



Konteyner,

Gezgin ruhun nesnesi.

Ara sıra,

Bir geminin güvertesinde dünyayı gezerken görür,  
seyrederim onları.

Ama bizim için,

Şantiyelerimizin vazgeçilmez mekânlarıdır.

İkisinde de aynı şeyi düşünürüm.

Gezgin ruhun nesnesi.

Dünyanın neresinde iş yaparsak yapalım, birkaç  
konteyner ile başlar her şey.

Sahaya girdiğimizde ilk baktığımız konteynerleri  
nereye indireceğimize.

Heyecanlanırsınız.

Tıpkı yörük çadırı gibi, burası bize otağ olsun der  
gibi.

Asıl heyecanlanan, işin sonunda oradan da toplanıp  
gideceğimizi bilen gezgin ruhumuzdur belki.



## Proje



Haziran 2013'de başlayıp, Ocak 2014'de açtığımız bir yer oldu ki gezgin ruhlarımıza, sokak zevkimize seslendi.

Hem de hep içinde olduğumuz konteynerlerimizle.

Trump Cadde...

İstanbul'a tepeden bakan, cazibesi tartışılmaz ama bir o kadar ukala 2 Trump Kulesi'nin kalbine, gezgin ruhu yerleştirmek için bu metal kutuları seçmiştik İzzet Çapa ve ekibi.

Kendileriyle çalışmak bizim için büyük keyifti.

Onlarca konteyner kullanıldı projede.





Altı üstü, küçük büyük, sağlı sollu, renkli renksiz.

Sokak aydınlatması, sokak ısıtması unutulmadı tabii ki.

Gezgin ruhunuz varsa sokaklardan uzak duramazdınız ya, işte öyle.

Gitmek istediğiniz en son yer bir AVM ise burası AVM'nin tam kalbinde bir cadde olacaktı.

Biz her defasında konteynerlerimizde çalışır, şık mekânlar yapardık ama bu defa Trump'ın şık ofislerinde çalışıp konteyner mekânlar kurduk.

Ezberimiz bozuldu.

Hiç birimiz şık olması için uğraşmadı ama zevkli olması için çok çalıştık.

Tam olarak istediğimiz buydu aslında.

Öyle de oldu.

AVM'ler gibi vitrin gezme derdiniz "!" yoktu burada mesela.

Tek yapmanız gereken sokakta dolaşp hoşunuza giden bir mekânda sohbeta başlamak, gerisi geliyordu zaten.

Yerli, yabancı mekânlar, genelde yeme-içme üzerine derler ama daha çok sohbet üzerine gibi göründü bana.

Cadde olup da grafiti olmaz mı demeyin, gidince göreceksiniz ki çalışmalar çok zevkli, yapılırken seyretmesi ise çok başkaydı.

Dergilerimizin 1.sayfasında yazılarını okuduğunuz başarılı editörümüz Gökçe Hanım'ın özellikle bu proje yazısı için baskısı hiç azalmadı, O da farklı buldu projeyi şüphesiz.

Gerçi teknik yazı olacaktı ama grubumuz yüzlerce mühendis ve binlerce kişilik teknik kadrosuyla her projenin olduğu gibi bu projenin de arkasındaydı.

Hepsine ayrı ayrı teşekkürler.

Bu defa işin tekniğini onlara, zevkini sizlere bıraktık.



**Mehmet PAK**  
Genel Müdür  
ERDE Mühendislik A.Ş.  
[www.erdegrubu.com.tr](http://www.erdegrubu.com.tr)

# Sağlık Yapılarında Yangın Güvenliği Stratejisi

## 2.Bölüm

### Mekanik ve Elektrik Yangın Korunum Sistemleri

**B**ir önceki sayımızda sağlık yapılarında mimari güvenlik önlemleri nasıl alınır ondan bahsetmiştik. Bu sayımızda ise mekanik ve elektrik yangın korunum sistemleri hakkında bilgi vereceğiz.

Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik'e göre (2009) sağlık yapılarında yapı yüksekliği 30,5 m'yi geçtiğinde, aynı zamanda otomatik yağmurlama sistemi ve merdiven basınçlandır-

ma sistemi de yapılmak zorundadır. Otomatik yangın algılama sistemi ise yapı yüksekliği 6,5 m'yi ya da bina toplam kapalı alanı 1000 m<sup>2</sup>'yi geçen tüm yataklı sağlık tesislerinde zorunlu hale gelmektedir. Bununla birlikte, özellikle hasta bakım zonlarının kompartman alanı sınırını 1500 m<sup>2</sup> yerine 3000 m<sup>2</sup>'ye çıkarabilmek ve çıkışlara ulaşım mesafelerini artırabilmek için, yapı yüksekliği açısından zorunlu olmadığı halde, otomatik yağmurlama sistemleri, otoma-

tik algılama sistemleri ve duman kontrol sistemleri tesis edilebilmektedir.

Otomatik sprinkler sistemi ile korunması gereken bir hastane binasında, prensip olarak tüm mekânlara sprinkler başlıkları yerleştirilmelidir. Hastanelerde yangın çıkma riski en yüksek olan yerler, tıbbi mazlemelerin depolandığı odalar olarak düşünülür. Bununla birlikte hastane içerisinde hastaların bulunabileceği her



yerde ve tedavi odalarında bulunan oksijen ve nitrik oksit nedeniyle, oksijen zenginleştirilmiş ortamlar yaratılmış olur. Oksijen zenginleştirilmiş bir ortamda, normalde zor yanıcı olan malzemelerin yanıcı hale gelmesi, normalde yanıcı olan malzemelerin ise daha kolay tutuşması ve yangının daha hızlı ilerlemesi söz konusudur. Bu yüzden ameliyathane ve yoğun bakım odaları gibi sterilizasyonun önemli olduğu mekânlarda kullanılması için özel olarak geliştirilen temiz oda tipi sprinkler başlıkları ile MR odası gibi tıbbi cihazların bulunduğu odalar için MRI tipi sprinkler başlıkları bulunmaktadır.

Hastane binasında yangının çıktığı bir mekânda oksijen veya nitrik oksit gibi medikal gaz kullanımı söz konusu olduğunda, yangının daha hızlı ilerlemesini durdurmak için bu gazların akışını kesmek gerekebilir. Ancak bu işlem otomatik olarak yapılamayacağı gibi, manuel gaz kesme vanaları konumlandırılırken, yetkili olmayan kişilerin erişimine izin verilmemesi oldukça önemlidir. Yangına müdahale ekipleri tarafından yangının olduğu kata gelindiğinde, medikal gaz hattındaki vananın manuel olarak kapatılması işleminden önce, yangının çıktığı zondaki hastaların

tahliye edildiğinden veya o sırada ilgili zonda gazı kullanmaya devam etmesi gereken bir hasta olmadığından emin olunmalıdır. Bazı ülkelerde hastane binalarındaki medikal gaz tesisatlarının kata girişlerindeki kesme vanalarının, itfaiye yangına müdahale sırasında kolay erişebileceği merdiven yuvaları içerisinde kilitli olarak tutulması istenmektedir. Ülkemizde geçerli olan yangın yönetmeliğine göre merdiven yuvası içerisinde bu tür bir tesisata izin verilmemekle birlikte, vanaların merdiven yuvası veya yangın güvenlik holü dışında olsa da, itfaiyenin erişimi için müsait olan noktalara konulması tavsiye edilen bir yaklaşımdır.

Sağlık yapılarında yangının duyurulması konusunda farklı bir yaklaşım söz konusudur. Ameliyathane, yoğun bakım üniteleri gibi yerlerde, uyarıların sadece ışıklı uyarı cihazlarıyla yapılmasına izin verilir. Hasta yatak odalarında ise, yangının haber alındığı sırada sağlık personelinin hastanın yanında olması ihtimaline karşılık sesli duyuru imkânı olmalıdır. Bununla birlikte, yatılı hastaların bulunduğu katta çıkan bir yangında duyuruların paniğe neden olmaması için, standart tahliye anonsları yerine sadece görevli personelin anlayacağı bir şifreli mesajın bina

genelinde yayınlanması daha uygun bir yöntemdir. Bu şifreli mesajın içinde, yangının hangi katın hangi zonunda çıktığı, önceden eğitim almış olması gereken tüm sağlık ve/veya güvenlik personeli tarafından anlaşılır olmalıdır. Personelin hastaların tahliyesi konusundaki planlaması ve koordinasyonu ise, kendi iç haberleşme yöntemleriyle veya önceden belirlenmiş bir alanda toplanmak suretiyle yürütülebilir.

Yangın yönetmeliğine göre, hasta bakım zonu olarak adlandırdığımız yatay tahliye alanlarına duman geçişini önleyecek tedbirlerin alınması zorunludur. Duman geçişinin nasıl önleneceği konusunda tasarımı ilgilendiren detaylara yönetmelikte yer verilmediğinden, uygun olan tasarım esaslarının belirlenmesi için öncelikle duman geçişinin nasıl önlenebileceği irdelenmelidir. Hasta bakım zonu olarak tasarlanan bir alanda, ortak dolaşım koridoruna kapı ile bağlanan bir odada çıkan bir yangında, dumanın koridora yayılmasının önlenmesine veya en azından gecikmesine katkıda bulunacak en önemli unsur, odanın kapısının kapalı olmasıdır. Bu açıdan, hasta bakım zonu içerisinde yer alan yatak odaları dışındaki depo, temizlik odası gibi odaların kapılarının sürekli kapalı tutulması ve zorunlu olmadığı halde kapılarında otomatik kapı kapatıcı bulunması önemlidir. Hasta yatak odalarının kapılarının normalde açık durumda tutulabilmesi veya hastane işletmesi açısından kapılarında otomatik kapı kapatıcı olması istenmemesi nedeniyle, hasta yatak odasında çıkan bir yangında dumanın koridora sirayet etmesi engellenemez. Koridordaki duman dedektörleri algılaya yaptığında, öncelikle dumanın hasta bakım zonunun dışına sirayet etmesini engellemek için, hasta bakım zonlarını ayıran sınırlar üzerine yerleştirilen normalde açık konumdaki kapıların kapı tutucuları

## Uzman Görüşü



serbest bırakılarak otomatik kapı kapatıcı ekipmanları ile kapalı kornuma geçmeleri sağlanmalıdır. Koridordaki dumanın diğer yatak odalarına geçmesini engellemek için ise, koridor duman egzoz sistemi devreye sokulmalıdır. Koridor duman egzoz fanının kapasitesi hesaplanırken, bazı uluslararası otel zincirlerinin otel yatak katı koridor duman egzoz sisteminde olduğu gibi aynı anda 3 kattan saatte 10 hava değişimi esas alınabilir. Hasta yatak odası kapılarının koridorlara açık olması, koridorda halı olmaması nedeniyle merdiven kapısı altından basınçlandırma havası sızıntısının daha yüksek olması nedeniyle hasta yatak katı koridorlarında tamamlama havası miktarının 2-3 hava değişimi oranında seçilmesinin yeterli olacağı söylenebilir. Koridor taze hava menfezleri zon geçiş kapısına ve merdiven giriş kapılarına yakın konumlandırılmalıdır.

Hastane binalarında yangın korunum sistemlerinin bir parçası olmadığı halde, elektrik kesintisi durumunda insan hayatına doğrudan etkisi olan kritik fonksiyonlar bulunmaktadır. Bu fonksiyonlarla ilişkili olan ekipmanların çalıştırılması, bölgelerin aydınlatılması ve hata durumu izlenmesi gibi işlemler için gerekli güç beslemelerinde, yangın güvenliği açısından

“acil durum cihazı” olarak isimlendirilen ekipmanlarda olduğu gibi, elektriğin hem şebekeden hem de acil durum güç kaynağından güvenilir şekilde sağlanması gerekmektedir. Herhangi bir ana elektrik odasında ya da güç kablolarının geçtiği ana güzergâhtaki bir noktada çıkan bir yangın durumunda, gerek yangın güvenliği açısından acil durum cihazlarının gerekse hastane için hayati önem taşıyan kritik fonksiyonları besleyen ekipmanların çalışmaya devam edebilmeleri sağlanmalıdır.

Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik'e göre (2009) ya da hastane binalarının yangın güvenliği açısından uluslararası kabul gören bir standart olan NFPA 99'a göre zorunlu olmamasına rağmen, her bir hasta bakım zonu içerisinde en az bir adet asansör konumlandırılarak ve aşağıda belirtilen düzenlemeler yapılarak normal asansörlerin de hastaların tahliyesinde kullanılması mümkün hale getirilebilir. Bu sayede, yangının çıktığı hasta bakım zonundaki hastaların yatay tahliyesi yapıldıktan sonra, gerekli görülmesi halinde, henüz dumanın sirayet etmediği zondaki asansörlerle, hastalar kontrollü olarak bina dışına tahliye edilebilmesi sağlanabilir. Yangının etkilediği hasta bakım zonundaki

asansörler ise, görevli personel kontrolünde dahi çalıştırılmayacak şekilde düzenlenmelidir. Bu amaçla, asansörün yer aldığı zondaki herhangi bir duman dedektörü algılama yapana kadar, asansörün kullanılabilme imkânı otomatik olarak sonlandırılmaktadır. Bu sayede, yangının ilk çıkış noktasından yangına dayanıklı olarak ayrılmış olan zona duman yayılımı başladığında, ilgili zondaki asansörlerin, yangın alarm paneli “reset” edilene kadar istense de kullanılmaması sağlanmış olur. Yapı yüksekliği 51,5 m'yi geçen binalarda acil durum asansörünün önündeki yangın güvenlik hollerine acil durum telefonları yerleştirilerek, yangın alarm ve güvenlik merkezi ile iki yönlü güvenilir bir iletişim sağlanmalıdır.

Prensip olarak yangına dayanıklı kablolar sadece anons/flaşör sistemi, kontrol modüllerinin bulunduğu hatlar gibi yangın sırasında kontrol edilmeye devam eden cihazlar söz konusu olduğunda zorunludur. Örneğin, yangının başlangıç aşamasında otomatik kapı tutucuyu serbest bırakan sinyal kablolarının yangına dayanıklı olması zorunlu değildir. Öte yandan yangın yönetmeliğine göre sağlık hizmeti amaçlı binalarda, her türlü besleme ve dağıtım kabloları ve kablo muhafazalarında kullanılan malzemelerin halojenden arındırılmış ve yangına maruz kaldığında herhangi bir zehirli gaz üretmeyen özellikte olması gerekir.

Hasta bakım zonlarını birbirinden ayıran duvarlarda yangına 60 dakika dayanım şartı arandığından, hem yangın zonu bütünlüğünün sağlanması açısından hem de tesisatların duvarları geçtiği noktaların çevresinde alınması gereken pasif yangın durdurucu önlemleri açısından söz konusu duvarları geçen tesisatların minimize edilmesi önemlidir. Her bir hasta bakım zonunun ayrı bir anons zonu



olarak düzenlenmesine özellikle dikkat edilmelidir. Bunun yanısıra, sprinkler zonlaması yapılırken de hasta bakım zonları ile örtüşme sağlanırsa, flow-switch aktivasyonu ile yangının hangi hasta bakım zonunda çıktığı anlaşılabilir. Dikkat edilmesi bir başka önemli husus da, sprinkler zonları ile binanın dilatasyon zonlarını örtüştürerek borularının dilatasyon geçişlerinde alınması gereken önlemlerden tasarruf sağlamaktır. Bütün bu koordinasyon ilkeleri birlikte göz önünde bulundurulduğunda, en ideal çözümün hasta bakım zonları ile hem sprinkler zonlarını hem de dilatasyon zonlarını eşleştirerek elde edilebileceği anlaşılır. Bu koordinasyonda dikkate alınması gereken bir konu da, hastaların tahliyesinde asansörlerden faydalanılabilmemesi için, her bir hasta bakım zonunda en az bir adet asansör bulunmasıdır.

Hasta bakım zonları ile havalandırma zonlarının koordinasyonu da önemlidir ancak havalandırma kanallarının hasta bakım zonu ayırım duvarlarını geçtiği her noktada bir yangın damperinin zorunlu olduğu söylenemez. Uluslararası standartlara göre havalandırma kanallarının yangına en az 2 saat dayanıklı olması gereken duvarları geçtiği noktalarda yangın damperi zorunluluğu söz konusuysa, hasta bakım zonu ayırım duvarlarının yangına 60 dakika dayanıklı olması yeterlidir. Bu nedenle havalandırma kanallarının hasta bakım zonu sınırlarını ayıran yangına 1 saat dayanıklı duvarlardan geçtiği noktalarda, kanalın kendisinin de duman geçişine karşı bir direnci olacağı düşünülerek, herhangi bir damper ilave edilmesine ihtiyaç yoktur. Hastanelerde havalandırma tesisatları açısından bir diğer önemli konu da taze hava alış ve egzoz atışları arasında sağlanması gereken mesafelerdir. Yangın yönetmeliğine göre genel olarak tüm binalarda en az 5 m mesafe sağlanması gerektiği halde, sağ-

lık yapılarında bu husus çok daha kritik bir konu olup, taze hava alış ve egzoz atışlarının binanın farklı cephelerinden yapılması ve duruma göre bu mesafelerin artırılması istenebilmektedir.

### SONUÇ:

Sağlık tesislerinin projelendirilmesinde gerek mimari açıdan alınması gereken özel önlemler gerekse mekanik ve elektrik yangın korunum sistemlerinin tasarımında göz önünde bulundurulması gereken özel hususlar söz konusudur. En dikkat çekici mimari önlemlerden biri, yataktan indirilemeyecek durumda olan hastaların aynı katta güvenli bir alana transfer edilmesi için yatay tahliye alanları oluşturulmasıdır. Binaların Yangından Korunması Hakkında Yönetmelik'e göre otomatik yağmurlama sisteminin zorunlu olmadığı yükseklikteki sağlık yapılarında, yatay tahliye alanlarının sınırlarını iki katına çıkarabilmek için yağmurlama sistemi tesis edilmesi tercih edilir ve bu durumda ameliyathaneler, yoğun bakım odaları ve MR odaları gibi mekânlara da sprinkler başlıkları yerleştirilmesi gerekir. Özellikle oksijen ve/veya nitrik oksit kullanılan ortamlarda, malzemelerin yanıcılık özelliklerinin daha da olumsuz hale gelmesi nedeniyle, sprinkler sisteminin önemi açısından dikkate alınması gereken bir husustur. Bununla birlikte yangın algılaması durumunda medikal gaz akışının otomatik olarak kesilmesi kabul edilemez ve sadece gerekli kontrolleri yapacak yetkili kişilerin manuel kesme vanalarına erişimine izin verilir.

Her bir hasta bakım zonunun ayrı bir duman kontrol zonu olması ve ayrı bir anons zonu olması (ayrı bir anons loop hattı olması) zorunlu olmakla birlikte, sprinkler zonlarının hasta bakım zonları ile örtüşmesi ve bina dilatasyonlarının

hasta bakım zonları içerisinde geçirilmesi de uygulama aşamasında kolaylık sağlayan tasarım önlemleri olarak tavsiye edilir. Yataktan indirilemeyecek hastaların bulunduğu katlarda tahliye anonslarının paniğe neden olmaması için, sadece personelin anlayacağı bir şifreli mesaj yayınlanması önerilir ve aynı zamanda ameliyathane ile yoğun bakım odaları gibi alanlarda uyarıların sadece ışıklı cihazlarla yapılmasına izin verilir. Son olarak, ulusal ve uluslararası standartlar açısından zorunlu olmamakla birlikte, tasarım aşamasında belirli hususlara dikkat edilerek, gerektiğinde yataklı bir hastanın düşey olarak tahliye edilebilmesi için normal asansörlerin kullanılması mümkündür. Bunun için, hasta bakım zonlarının bulunduğu katlarda yangın nereden çıkarsa çıksın, güvenli bir alandaki en az bir adet asansöre ulaşım sağlanmalıdır.



**Dr. Müh. Kazım BECEREN**



**Dr. Müh. Gökhan BALIK**

Etik Mühendislik Danışmanlık  
Tasarım ve Eğitim Hiz. Ltd.Şti.

# Hastane Projelendirme ve Uygulama Safhaları, Yaşanan Sorunlar ve Çözümleri

Bu sayımızda, hastanelerin projelendirme ve uygulama safhalarında ne tür aşamalardan geçmesi gerektiğini ve günümüzde nasıl sorunlarla karşılaştığımız konularına değinmek istedik.



## Uzman Görüşü



ya çıkabilecek muhtemel olumsuzluklarını önlemek mümkün olamamaktadır. Hijyen ve steril koşulların sağlanmasında ve korunmasında, başlangıç ve asıl önlemler mimari tasarım ile başlar, tesisat uygulamaları ile devam eder.

Özellikle mimar ve mekanik mühendisleri için proje tasarımında; operasyon türüne göre ameliyathane ve diğer steril hacimler, yardımcı mahallerin mimari yerleşimleri, tesisat mühendisliği cihaz donanımları ile sterilizasyon ve dezenfeksiyon amaçlı klima projelendirme detayları, havalandırma detayları, mutfak, çamaşırhane ve benzeri yardımcı birimlerin doğru yerleşimleri, bu mahallere ait tesisatların uygulamaya yönelik detayları ve geçiş güzergâhları, cihaz seçimi ve uygulama detayları, hacimlerin; alan, yükseklik ölçülerinin tespit kriterleri ile doğrudan uygulamaya yönelik projelendirme esasları dikkate alınmalıdır.

Mekanik tesisat için gerekli olan, binanın kalbini oluşturan mekanik odaların yerleri, büyüklükleri mimari grupla tasarım aşamasında görüşülerek önceden belirlenmelidir. Ayrıca bina içinde gerekli konforun ve ihtiyaçların sağlanabilmesi için gerekli olan havalandırma, tesisat ve baca shaftlarının da mimari grupla tasarım aşamasında görüşülerek önceden belirlenmesi gerekmektedir.

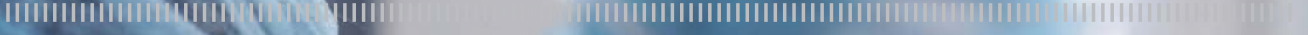
Bu tür gereksinimler tasarım aşamasında düşünülmediği takdirde uygulama esnasında ciddi sıkıntılara yol açmakta, mimarilerin değişmesine, sıkışık kullanışsız mekanik odaların oluşmasına ve bazı gereksinimlerden ödün vermeye kadar istenmeyen sonuçlar doğurmaktadır.

**Y**apım aşamasında bir yapının projelendirilmesinde yatırımcı, düşünce aşamasından başlayan, mimar, mekanik ve elektrik disiplinleriyle devam eden bir süreç işlemektedir.

Bir yapıda ana proje mimari projedir. Mimari proje esas alınarak diğer mühendislik projeleri hazırlanır ve uygulamaya yönelik olarak detaylandırılır. Yapının kullanım amacına uygun olması ancak tüm disiplin projelerinin birbirleriyle uyumu ile sağlanabilir.

Ülkemizde uygulaması alışkanlık hâlini almış şekliyle; dizayn sırasında koordineli çalışmalar ihmal edildiği için projelerin inşai imalat aşamasında şantiyede tamamlanması gibi kabul gören usulün sonucunda, tesisat cihaz ve donanımlarının yerleşim ve tesisatların uygulanmasında karşılaşılabilecek zorluklar veya hastanenin işletme sürecinde orta-







Ülkemizde uygulaması âdet olmuş inşai aşama esnasında mimari yerleşimin sıklıkla değiştirilmesi mantığı ile hareket edildiğinde bazı konuları inşai aşama süresinde veya sonrasında düzeltmek mümkün olamamaktadır.

Bu nedenle, sıklıkla vurgulandığı gibi fikir aşamasından başlayarak yatırımcının, konusunda uzman ve deneyimli mimar, mekanik, inşaat, elektrik, elektronik mühendisleri ile kurulması düşünülen sistemlerle ilgili mühendis ve uzmanlar başta olmak üzere uzman sağlık personelinin kurulu çalışma grubunu oluşturması gerekmektedir.

Ülkemizde, hastaneler ve steril ortamlar konusunda yayınlanmış bulunan TS ISO 14644-1/2/4/5/7 Standartı ile 2002 tarihinde yayınlanarak günümüze kadar çeşitli değişiklikleri kapsayan Sağlık Bakanlığı "Özel Hastaneler Yönetmeliği" bulunmaktadır. Ancak, özellikle mekanik proje tasarımında daha çok uluslararası düzenlemelere itibar edilmektedir. Bunların arasında; US 209E, DIN 1946/4 ve birleştirilmiş Avrupa Standardı olan ISO 14644 Standartlarını sayabiliriz. Ülkemizde hastane tesisatı mekanik proje tasarımında en çok DIN 1946-4 Standardının kullanılması alışkanlık haline almış ve kabul görmektedir.

Projelendirme ve uygulama sırasında ayrıca farklı basınç bölgesi gerektiren hijyenik mekânlar dizayn edilmesi gerekir. Farklı basınç bölgeleri oluşturulmasında en önemli etkenlerin başında, doğru debi ve hesaplamaların yanı sıra odalar arası hava akışı ile belli değerlerde akış basıncının sağlanması gelmektedir.

Bu uygulamanın amacı, hava akışının bölümler

arasında yönlendirilerek temiz kabul edilen ve korunmak istenen bölüme komşu bölümlerden hava girişinin önlenmesidir.

Klima sistemleri tasarlanırken, bazı bölümlerin temizlik sınıfları nedeniyle korunması amacıyla üfleme/egzoz hava debilerinin uygun şekilde ayarlanması ile odalarda pozitif/negatif basınç oluşturulur ve aradaki debi farkı önceden belirlenmiş kapı, pencere veya benzeri açıklıklar gibi yollarla arzu edilen bölümlere tahliye edilir.

Temiz mahallerde pozitif (+), az kirli mahallerde nötr ( $\pm$ ), çok kirli mahallerde negatif (-) basınç bölgeleri oluşturulur.

Ameliyathane gibi hijyen gerektiren mekânlarda ise diğer projelerde karşımıza pek çıkmayan filtre sistemleri ve hijyenik cihazlar kullanılması gerekmektedir.

Tüm ameliyat salonlarında en az 3 kademe filtreleme yapılıır. Genellikle 1. ve 2. filtre kademeleri cihaz içinde, 3. kademe filtre odası içindeki menfezden hemen önce yerleştirilir. Gerekli görülmesi halinde 3. kademe filtreden önce F9 klasında 4. filtre kullanılabilir.

1. Kademe filtre santral içinde en az F5 klasında hatta F7 klas kullanılması önerilir.
2. Kademe filtre santral içinde F9 klasında,
3. Kademe filtre mahalde H13 klasında HEPA olmalıdır.

Egzoz menfezlerinde F5 klasında lif tutucu filtre kullanılması gerekir.

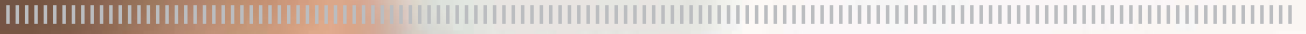


**Kamer ÇİNGİRYAN**

Proje Müdürü

Birleşim Mühendislik A.Ş.

[www.birlesim.com](http://www.birlesim.com)



# İşgücü, Kaynak ve Maliyet Optimizasyonu Açısından Sektörün Temel İhtiyaçlarını Bir de Bilgi Teknolojileri ( BT ) Yönünden İnceleyelim

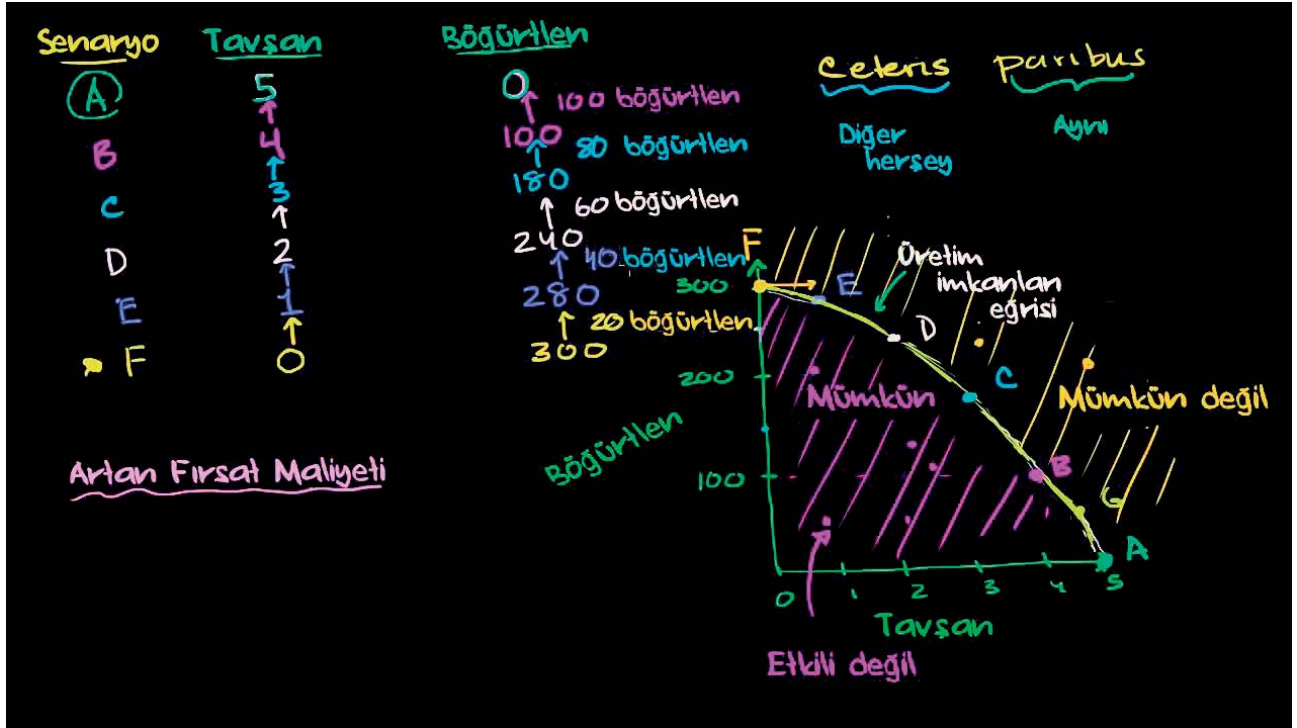


**B**ir projeyi yönetmek için geçmişte kâğıt, kurşun kalem ve silgi yeterli olabiliyordu, geçmiş diye nitelendiğim dönem öyle çok uzakta değil, 10 bilemediniz 15 yıl öncesinden bahsediyorum. Hani şu kârlılık oranlarının daha yüksek olduğu, kıran kırana rekabetlerin olmadığı veya işi alabilmek için sadece kartvizitinizin yeterli olabildiği dönemden.

Son 15 yıl içinde hayatımızda o kadar çok şey değişti ki, masaüstü bilgisayarlar neredeyse kullanılmıyor, diz üstü bilgisayarlar ise çok sürmeden tarihin tozlu raflarına kalkacak gibi görünüyor. Dokunmatik mobil cihazlarını ise çok sevdik ve bu cihazlar çok hızlı geliyor. İlk tavsiyem bu cihazlarla aranızı iyi tutmanız noktasında olacak.

Konuyu teknolojik gelişmelerin ulaşacağı nokta açısından değil de sektörün kronik sorunları açısından değerlendireceğim. Uzun yıllardır taahhüt sektöründe çalışan ve bu alanda yazılımlar geliştiren biri olarak, yakın gelecekte taahhüt sektöründe faaliyet gösteren firmaların karşılaşacağı en büyük sıkıntının, devasa boyutlara ulaşan projeleri yönetmek ve maliyet optimizasyonunu sağlamak noktasında olacağını düşünüyorum. Özellikle insanları masa başına bağlamayan, platform bağımsız mobil çözümler üzerine odaklanılmalı ve bu konuya şimdiden yatırım yapılmalıdır. Yüzlerce milyona ulaşan yıllık cirolar

# Analiz



dikkate alındığında, sağlanacak % 1'lik bir optimizasyonun bile, bu yatırımın geri dönüşümünü çok kısa bir sürede sağlayacağı ortadadır.

Süreci tıkayan en büyük başlık, tekliflerin ERP (Enterprise Resource Planning – Kurumsal Kaynak Planlaması) yazılımları tarafından hazırlanamıyor olmasıdır. Bunun başlıca nedenleri arasında, her işverenin farklı bir formatta teklif çıktısı istiyor olması ve genelde Excel'de hazırlandığı için teklif kalemlerinin kendi içerisinde dahi bir standardının olmaması geliyor. Ayrıca teklif kalemleri ile stok kalemleri arasındaki ilişkinin kurulamaması, aşılması gereken önemli sorunlardan biri olarak önümüze çıkıyor. Sahada tüm işlerin teklif kalemleri üzerin-

den ilerlediğini de düşünürsek, bu sorunlar projeye hâkimiyetimizi doğal olarak zorlaştırıyor.

Bir diğer konu da firmanın yapısal olarak böyle bir sürece hazır olmamasıdır. Personelin teknik yetersizliği ve yeni bir sisteme geçişe direnç göstermesi, kurumun teknolojik alt yapısının yetersizliği ve süreçlerin net olmaması nedeniyle birçok zorlukla karşılaşılması bu duruma örnek verilebilir.

Birimler arasındaki kopuklukların giderilmesi, teklif, satın alma ve sahadaki yönetici personelin başarılarının ölçülebilmesi, günlük imalat raporlarının hazırlanması, ilerleme durumunun her an görülebilmesi, yanlış stok veya sipariş hareketlerinin ön-





hada cep telefonumuzdan veya tabletimizden dahi işimizi yapabilmek kulağa çok hoş geliyor, öyle değil mi? Ya da aşağıda çıkardığım soruların cevaplarına, her an canlı veri üzerinden erişmek istemez miyiz?

- Teklif bölümünün öngördüğü kâr gerçekleşiyor mu?  
Hangi kalemlerde zarar ediliyor?
- Satın alma bölümü teklif maliyetlerinin altına inerek bir başarı sağlayabiliyor mu?
- Proje yöneticisi iş için öngörülen giderleri düşürerek bir başarı sağlayabiliyor mu?
- Hak edişlerde ve maliyetlerde öngörülen bütçeler tutturulabiliyor mu?
- Günlük ne kadar imalat yapılıyor, iş gücü verimliliği sağlanabiliyor mu?
- İş programına göre durumumuz nedir?
- En önemlisi, firmanın öğrenebiliyor olması, tecrübeler avantaja çevrilebiliyor mu?

Ne dersiniz, zaman zaman kâğıt ve kaleme geri dönsük mi diye düşünüyor musunuz?

Geçmiş hep özlenir bunun için yapılabilecek bir şey yok. Sakın gözünüz korkmasın, bahsettiklerim çok zor şeyler değil, daha az çalışarak daha büyük sonuçlar alacağımız günlerden bahsediyorum.

Sadece bugün, gelecekteki pozisyonumuzu planlamamız ve irade göstermemiz gerekiyor hepsi bu.

lenmesi, hak edişlerin eksiksiz hazırlanabilmesi gibi daha birçok konunun sağlıklı işletilebilmesi, tekliflerin sisteme dâhil edilmesini ve teklif - stok ilişkisinin kurulmasını gerektiriyor.

Şu an bu konuda çözüm üreten bir ERP sistemi maalesef yok. Fakat proje ve süreç yönetimi konusunda ciddi mesafeler kat edilmiş durumda. Kesinlikle en iyisinden bir ERP yazılımı almanızı değil, iyi bir ERP sistemine süreçlerinizi ve isteklerinizi net olarak aktaracak çalışmayı yapmanızı tavsiye ediyorum.

Özellikle web tabanlı, platformlardan bağımsız bir alt yapı gelecekte olmazsa olmaz bir ihtiyaç olarak önümüze çıkacak. Evimizdeki Smart TV'mizden, sa-



**Erkut AK**

Bilgi Teknolojileri Sorumlusu  
ERDE Mühendislik A.Ş.  
[www.erdegrubu.com.tr](http://www.erdegrubu.com.tr)

# E-TEBLİGAT

**G**eçtiğimiz yıl dergimizin dördüncü sayısında bahsetmiş olduğum “Herkesin bir KEP’i olacak” başlıklı yazımda da belirttiğim gibi e-tebligat sistemi kurumlar tarafından uygulamaya hızla geçmekte ve 27.08.2015 günü yayınlanan 456 seri nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile Gelir İdaresi Başkanlığı 01.01.2016 tarihinden itibaren vergi mükelleflerine yapacağı tebligatları elektronik ortamda yapacağını açıklamıştır.

Ancak, Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) Sisteminin Türk Ticaret Kanunu ve vergi hukuku dışındaki işlemlerde kullanılan bir sistem olacağını, Gelir İdaresinin e-tebligat sistemi vergi kanunları uygulamalarına yönelik olduğunu görmekteyiz. Gelir İdaresinin Kep Sistemini kullanmayıp kendi sistemini oluşturması, kendi vereceği şifreleme ile kendi portalından sisteme ulaşabilirliği sağlaması, mükellefe yapacağı tebligatların gizliliği ve mükellef ile aracı bir portal kullanmadan direkt irtibat kurmasına yönelik oldu-

ğu düşünülebilir.

Gelir idaresi tarafından Vergi Usul Kanunu’na göre vergilendirmeye yönelik evrakları, vergi mükelleflerine çeşitli unsurlarla tebliğ etmekte.

Bu unsurlar, genelde kayıtlı adreslerine posta yolu ile zaman aşımına uğrama ihtimali yüksek veya süresi bakımından önem arz eden durumlarda idarenin görevlendirdiği memur ile elden, mükellefe ulaşamama durumunda ise ilan yolu ile tebliğ yapılmaktadır.

Bu yöntemler tamamen ortadan kalkmadığı gibi, 01.01.2016 tarihinden itibaren bu unsurların yerine elektronik ortamda da tebligat yapılacaktır.

456 seri nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile tebligata elverişli elektronik tebligat adresi kullanma mecburiyetinde olanlar şu şekildedir;

- a)** Kurumlar vergisi mükellefleri
- b)** Ticari, zirai ve mesleki kazanç yönünden gelir

Elektronik tebligat talebi nasıl yapılacaktır:

1. Kurumlar vergisi mükellefleri, tebliğ ekinde yayınlanan Elektronik Tebligat Talep Bildirim Formunu eksiksiz doldurarak belirtilen tarihe kadar bağlı buldukları vergi dairelerine elden teslim etmeleri gerekmektedir.
2. Gelir vergisi mükellefleri de aynı şekilde bu formları elden teslim edebilecekleri gibi Gelir İdaresi'nin web adresinden internet vergi dairelerinde elektronik ortamda müracaat edebileceklerdir.

Elektronik tebligat sistemine internet vergi dairesi üzerinden erişilebilecektir. Bunun için kurumlar vergisi mükellefleri internet vergi dairesi kullanıcı kodu ve şifresi edinecek olup daha önce kullananlar kullanmış oldukları şifreler ile olmayanlar ise kullanıcı kodu parola ve şifre almaları gerekecektir. Gelir Vergisi mükellefleri ise internet kullanıcı kodu ve şifresi ile tebligat adreslerine ulaşabilecekleri gibi, şifre kullanmayanlar için sisteme her girişte kimlik doğrulaması ile ulaşabileceklerdir.

Tebligatlar sisteme, idarece elektronik imzalı olarak gelecek olup elektronik imzalı tebliğ evrakı mükellefin elektronik ortamdaki adresine ulaştığı tarihi izleyen beşinci günün sonunda tebliğ edilmiş sayılacaktır. Bu yüzden herhangi bir ceza ve olumsuzlukla karşılaşmamak için sistemin her gün, azami beş günde bir kontrol edilmesi uygun olacaktır.

Kaynak:

456 Seri Nolu V.U.K. genel tebliği ile İSMMMO yayınları.

vergi mükellefiyeti bulunanlar (Basit usule tabi olanlar ile gerçek usulde vergiye tabi olmayan çiftçiler hariç).

**c)** İsteğe bağlı olarak elektronik tebligat kullanmak isteyenler.

01.01.2016 tarihine kadar elektronik tebligat adreslerini belirlemeye ve kullanmaya başlayacaklardır. (İsteyen 01.10.2015 tarihinden itibaren de kullanılabilir) 01.01.2016 tarihinden sonra vergi mükellefi olanlar ise, mükellefiyetlerinin başladığı tarihten itibaren 15 gün içerisinde elektronik tebligat talebinde bulunmaları mecbur tutulmuştur.

Halen gelir idaresinin web sitesinde bu yönde bir uygulamanın hazır olmadığı, tebliğde belirtilen tarihten önce hazır olması gerektiği muhakkak olup, uzaması halinde yasanın uygulama tarihinin de ileri bir tarihe ertelenmesi mecburiyeti doğacaktır.



**Fahri KÖSE**

S.M.Mali Müşavir  
Birleşim Grup  
Mali Müşaviri  
www.fahrikose.com

# POMSAD

## Türk Pompa ve Vana Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Sayın Gökhan Sezer Türktan ile Söyleşi.

### **POMSAD olarak kuruluş amacınızdan ve projelerinizde kısaca bahsedebilir misiniz?**

1997 yılında kurulmuş, temsil erki çok yüksek, en etkin derneklerden biriyiz; makine imalat sektöründe, 22 segmentte, 30 kadar dernek bulunmaktadır.

Pompa ve vana sektöründe muadili olmayan 18 yaşında bir derneğiz. 2001'de Europump'a (Avrupa Pompa İmalatçıları Derneği) üye olduk, o yıldan beri icra kurulundayız. 2003 yılında Türk ibaresini adımında kullanma hakkını aldık ve aynı yıl CEIR'e (Avrupa Vana ve Armatür Sanayicileri Derneği) üye kabul edilerek 2005 yılında da yönetime girdik. 2011 yılında, yönetimde yer alan bir önceki başkanımız 2 yıl süresince CEIR başkanı seçildi ve halen CEIR Yönetim Kurulu'nda yer almaktayız.

Üyelerimiz CEIR ve Europump bünyesindeki bütün çalışma gruplarına ve komisyonlara katılma hakkına sahiptir.

2002 yılından bu yana kurucuları arasında yer aldığımız ve bu süreden beri sürekli temsilci bulduğumuz Makine ve Aksamları İhracatçı Birliği makine sektörünün en üst örgütü sayılmaktadır. 2007'de MTG'yi (Makine Tanıtım Grubu) kurduk. MSSP (Makine Sanayi Sektör Platformu) kurucularındanız, 2014 yılında kurulan Makine İmalat Sanayii Dernekleri Federasyonu (MAKFED) kurucuları arasında da yer almaktayız.

Özetle, bugün makine imalat sektörü ile ilgili hemen bütün örgütlenmelerde, birlik, dernek, komite

ve meclis gibi sektöre yön veren ve düzenleyen hemen tüm platformlarda temsilcilerimiz yer almıştır. Temsil gücümüzün yanında, 1970'li yıllarda başlamış olan ve halen düzenli aralıklarla gerçekleştirdiğimiz Pompa-Vana Kongreleri, bilimsel yayınlarımız, yurtiçi ve yurtdışı fuar katılımlarımız, fabrika ve teknik merkez ziyaretlerimizle üyelerimize hizmet etmeye devam ediyoruz.



### **Türk pompa ve vana sanayileri hakkında genel bilgi verebilir misiniz?**

Küresel pompa-vana/armatür pazarı 150 Milyar USD dolaylarındadır; bunun 3 Milyar USD'a yakını, yani neredeyse %2'si gibi çok önemli bir dilimi Türkiye'dedir.

Ülkemizde pompa ve vana sanayiinde 470'i musluk, vana ve valf imalatında olmak üzere toplamda

1000'e yakın girişim vardır. Pompa sanayiinde 100, vana sanayiinde ise 60 firma seri üretim yapmaktadır.

Üretimde işletmelerin 2/3'ü mikro işletmeler, dar bölge çalışan aile atölyeleridir; içlerinde sanayi odalarımıza kaydı olanları fevkalade azdır. Segmentin yapılması, sermaye ve istihdam profili bakımından, makine imalat sektörünün genel profiline uygundur. Pompa ve kompresör sanayiinde firma başına çalışan sayısı 2014 yılında 15,22 kişi olmuştur. Musluk, vana, valf sanayiinde ise firma başına çalışan sayısı 2014 yılında 23,97 kişi olmuştur.

Bayilik ve servis teşkilatlarını saymazsak, 15.000'e yakın kişi istihdam etmekteyiz. Fiyat ve kalite eksenlerinde küresel rekabete girebilecek, ölçek ekonomisi sorununu aşabilmiş, kurumsallaşmış firmalarımızın sayısı ile birlikte, ihracatımız ve katma değeri yüksek ürünlerin dış satım içindeki payı hızla artmaktadır. Dünyada, pompa ve vana-armatür (GTİP 84.13 ve 84.81) ihracatını en hızlı artıran ülke konumundayız.

Pompa kompresör ve vana sanayi 2008 yılından 2014 yılına kadar yüzde 10'un bir miktar üzerinde olan makine sanayi içindeki payını korumaktadır.

### **İhracat hedeflerinizden bahsedebilir miyiz? Ne kadar büyüme ön görüyorsunuz?**

2014 yılına baktığımızda pom-

pa ihracatımız 422.5 milyon USD, vana ihracatımız ise 600 milyon USD olarak gerçekleşmiştir. Pompa ihracatı 2013 yılına göre %12, vana ihracatı ise %6 oranında artış göstermiştir.

2010 yılından bu yana 5 yıllık verilere bakacak olursak pompa ihracatının %75, vana ihracatının ise %88 oranında arttığını görebiliriz. İhracat pazarlarına baktığımızda pompa ihracat pazarımızda ilk 5 ülkenin; Almanya, Irak, ABD, İngiltere ve İtalya, vana ihracat pazarında ise Almanya, İran, Irak, Mısır ve Rusya olduğunu görüyoruz.

Pompa vana sanayinin 2023 yılı için 6 milyar dolar ihracat hedefi bulunmaktadır. Makine sanayinin 100 milyar dolarlık ihracat hedefinin yüzde 6'sını pompa ve vana sanayi sağlayacaktır.

Pompa ve vana sanayinde 2023 yılı ihracat hedefine ulaşılması için öncelikle daha ileri teknoloji içerikli ve daha yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi ve ihraç edilmesi gerekmektedir.

Üretim teknolojileri ve ürün kalitesi olarak sanayi önemli ölçüde gelişme göstermiş bulunmaktadır. Ancak katma değerli ürünlere yönelerek ihraç birim fiyatlarının artırılması ihtiyacı bulunmaktadır. Marka ve imaj alanında da iyileştirmeler yapılmalıdır.

6 milyar dolar ihracat hedefine ulaşılması için özellikle hızlı büyüyen Asya-Pasifik ve Güney-Orta Amerika ile Afrika ve Orta Doğu pazarlarından daha yüksek paylar alınmalıdır.

**Ülkemizde sanayi, endüstri ve enerji yatırımlarının artmasıyla paralel olarak pompa ve vana sanayisi de büyümesine hız kattı. Bu büyüme ivmesinden bahsedebilir misiniz lütfen? Sektör yaşanan hızlı büyümeye nasıl adapte oluyor?**

2014 yılı itibarıyla pompa sanayinin pazar büyüklüğü 950 milyon USD, vana sanayii pazar büyüklüğü ise 1.75 milyar USD dolaylarındadır. 5 yıllık sürece baktığımızda, pompa sanayii iç pazar büyüme oranının %22, vana sanayiinin %38 dolaylarında olduğunu görüyoruz. Sektördeki büyümeyle birlikte iç pazardaki rekabet oldukça artış gösterdi, dünya pazarlarının da büyümesiyle birlikte üreticilerimizin bu büyüme karşısında dış pazarlara açılarak üretimlerini artırması gerekmekte, bu sayede büyüyen pazarda üreticilerimiz iç pazardaki haksız rekabet koşullarından, kopyacılıktan ve kayıt dışılıktan kurtulacaklardır.

Makine sektörü 100.yılında "100 yılda 100 milyar dolar makine ihracatı" hedefini koydu, bu hedefe inanarak üreticilerimiz üretimlerini artırarak daha nitelikli, daha pahalı ve daha çeşitli ürünler üreterek bu büyümeye adapte olmalıdırlar, bunun farkına varan üreticilerimiz gün geçtikçe çoğalmakta.

### **Sektörle ilgili Ar-Ge çalışmaları ne düzeydedir?**

Türk pompa ve vanalarının ulaştığı kaliteyi en iyi ana ihraç pazarlarımız gösteriyor. İhracatımızın yüzde 60'dan fazlasını AB ve ABD'ye yapıyoruz.

Almanya ki en büyük ihracatçıdır, en büyük müşterimizdir. Bugün, Alman malı diye dünyada pazarlanan pompa ve vanaların içinde, bizim ürünlerimiz azımsanmayacak boyutlardadır.

Ancak Ar-Ge faaliyetlerinin artması gerekmekte, az önce bahsettiğim gibi büyüyen dünya pazarında yer almak için katma değeri yüksek, pahalı ürünler üretmeliyiz. Bunun yolu da Ar-Ge faaliyetlerinden geçiyor, ancak üreticilerimizin bu çalışmalara kaynak ayırması için ülkemizdeki haksız rekabet ortamının kalkması, piyasa kurallarının işlenmesi, kayıt dışı istihdam ve satışın ortadan kalkması, piyasa denetiminin tam anlamıyla sağlanması, fikri mülkiyet ihlalle-



Gökhan Sezer Türktan

rinin tam anlamıyla cezalandırılmasıyla gerçekleşebilir. Firmalarımızın yaptığı çalışmaları bilimsel bir kongreyle paylaşan ve Ar-Ge'ye önem veren bir sektörüz ve yukarıda saydığım problemlerin de ortadan yavaş yavaş kalkmasıyla Ar-Ge çalışmalarına firmalarımızın daha fazla kaynak yaratmaya başlayacağına inanıyorum.

## **Pompa ve vana imalatçılarının sektöre katkı sağlamaları için hangi konularda bilinçlenmeleri gereklidir?**

Üreticilerimizin atması gereken adımlardan yukarıda bahsettim, burada diğer bir önemli etken ise kullanıcı bilinci, yerli ürünlerin kullanılmasında en büyük alıcı olan yerel yönetimlerin bu bilinçte olması ve alımlarında yerli üreticilerimiz lehine uygulaması gereken fiyat avantajlarını uygulamaları gerekiyor.

Firmalarımızın bu tür alımlarda fiyat avantajının uygulanması için yerel yönetimlere baskı yapması gerekiyor. Kamunun dışında ise ucuz mallara yönelmekten ziyade kullanıcıların kaliteli ürünlere yönelmesi için çalışmalar yapılmalı ve kullanıcılar bilinçlendirilmelidir.

Pompalarda ve vanalarda ömür boyu maliyet unsurlarının göze alınması gerekmekte ve üretim yapan firmaların bu unsurları biraz daha göze getirmesi gerektiğine inanıyorum. Bunlarla birlikte firmalarımızın girişimci vizyonunun da değişmesi gerekliliği, tek bir şeyi herkesten daha iyi ve çok üretmeyi hedeflemenin üreticilerimiz açısından daha doğru olacağını düşünüyorum, bu sayede bu firmalarımız büyüyen pazar içinde diğer üreticilerden ayrılarak katma değeri yüksek ürünler üretme konusunda adım atmış olacaklardır.

## **Kalite ve teknoloji anlamında Türk pompa ve vana sanayini yurtdışı ile kıyasladığınızda ülkemiz ne durumda sizce?**

Kalite konusunda ülkemizin hiçbir sorunu yok, belirttiğim gibi ihracatımızın büyük bölümünü AB ülkelerine ve ABD'ye yapmaktayız. Bizlere düşen "Türk Makinesi" imajını yükseltmek, bu doğrultuda özellik Makine Tanıtım Grubu'nun yapmış olduğu çalışmalar çok önemli ve orta vadede bu çalışmaların devamıyla birlikte yurtdışında sağlam bir Türk Makinesi imajı yaratacağımıza inanıyorum.

Bu imajın yaratılması üreticilerimizin elini ihracat yaparken güçlendirecektir. Tabi bunu yaparken bahsetmiş olduğum iç pazarımızdaki eksiklikleri gidermeli (haksız rekabet, piyasa denetimi vs.) ve herhangi bir üreticinin bu imajı zedelemesinin önüne geçmeliyiz.

## **Gökhan Bey verdiğiniz bilgiler için teşekkür eder başarılarınızın devamını dileriz.**

Biz de teşekkür ederiz.

Röportaj: Gökçe AŞKIN



# SULTANBEYLİ AVM

SULTANBEYLİ'DE YENİ BİR YAŞAM BAŞLIYOR!



Ferah iç mekan tasarımı, ulaşım ve konum kolaylığı ile Sultanbeyli'nin yeni alışveriş ve iş merkezi Sultanbeyli AVM 'nin elektromekanik tesisat işlerini gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz.



Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 3  
Ümraniye 34776 İstanbul, TÜRKİYE  
Tel: +90 216 - 499 49 59 - Fax: +90 216 - 499 49 60  
info@birlesimgrup.com - www.birlesimgrup.com

# TRAFİK SİGORTASINDA YENİ DÖNEM

“Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası” yaptırılması yasal zorunluluktur.

**T**ürkiye’de trafikte 19 milyonun üzerinde araç bulunmakta olup trafikteki bu araçların tamamının “Trafik Sigortası” ya da “Trafik Poliçesi” olarak kısaca adlandırılan “Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası” yaptırması yasal zorunluluktur.

Hazine Müsteşarlığı tarafından yayımlanan Tebliğ ile Trafik Sigortası yeni Genel Şartları 01.06.2015 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Yeni genel şartlar ile önceki genel şartlara oranla trafik kazası sonucu hasar gören araçların hasar onarımlarının yapılması, araçlardaki değer kaybı tazminatlarının belirlenmesi, ölüm, sürekli sakatlık hallerinde ödenecek tazminatların belirlenmesi gibi pek çok konuda yeni düzenlemeler getirilmiştir.

Her ne kadar trafik sigortasının yaptırılması zorunluluğu trafiğe çıkan araç için öngörülmüş ise de esasen trafik sigortasının ve poliçesinin muhatabı hasara uğrayan mağdur araç, vefat edenin yakınları ve sürekli sakatlık sebebiyle malul olan üçüncü şahıslardır. Bu noktadan bakıldığında trafik sigortası yaptırmak zorunda olan trafikteki 19 milyonundaki araçla sınırlı kalmayan, rizikonun gerçekleşmesiyle birlikte ortaya çıkacak sigortadan tazminat alacaklısı olacak mağdur üçüncü şahıslarla birlikte

oldukça büyük bir nüfusu ilgilendiren bu konu hakkında genel şartların yürürlüğe girmesi ile birlikte pek çok tartışma ve eleştiri de ortaya çıkmıştır.

Yeni genel şartların bazı hükümlerinin Anayasa’ya ve yasalara aykırı olduğu gerekçesiyle başta Türkiye Barolar Birliği ve Ankara Barosu olmak üzere Danıştay nezdinde açılmış iptal davaları bulunmaktadır. Tartışmalara ve eleştirilere yol açan hatta iptali için Danıştay nezdinde dava konusu yapılan yeni genel şartların getirdiği ve tartışma yaratan bazı hükümlerine göz atmak gerekirse;

Her ne kadar trafik sigortacısının trafik poliçe teminatına kadar hasar tazminatını ödemesi öngörülmekte ise de yeni Genel Şartların yürürlüğe girmesi ile birlikte kazanın meydana gelmesinde kusuru bulunmayan mağdur araçta tespit edilecek hasarın boyutuna göre yapılacak değerlendirme sonrasında tazminat ödemesi için “trafikten çekme belgesi” ya da “hurda belgesi” istenebilecektir.

Kaza tarihine göre model yılından itibaren 3 yılı geçmeyen motorlu araçlarda hasar gören parça, onarımı mümkün değilse öncelikle orijinaliyle, orijinal parçanın bulunmaması durumunda ömrünü tamamlamış araçlar mevzuatı kapsamındaki araç-





lardan elde edilen orijinal parça ile değiştirilecek, bunun da bulunmaması durumunda eşdeğer parça ile değişim sağlanacaktır. Model yılından itibaren 3 yılı geçen araçlarda ise parça türüne göre sıralama sondan başa doğru yapılması öngörülmüştür.

Yeni Genel Şartlar ile mağdur araçlarda meydana gelen hasara bağlı olarak ortaya çıkan değer kaybı tazminatlarının nasıl belirleneceğine ilişkin de düzenleme getirilmiştir. Bunların yanı sıra tartışma ve eleştiri konusu yapılan hususların belki de en başında kaza sebebiyle talep edilecek "Destekten Yoksun Kalma" ve "Sürekli Sakatlık" tazminatlarının hesaplanmasına ilişkin düzenleme gelmektedir. Dünden bugüne mahkeme kararlarıyla ve Yargıtay içtihatları ile yerleşmiş tazminat yaklaşımlarının hak sahipleri aleyhine değiştirildiği ve mevcut düzenlemenin yasaların ve Yargıtay içtihatlarının aksine olduğu dile getirilmektedir. Hal böyle olunca Anayasa'ya ve yasalara aykırılık iddiaları ile iptali talebiyle dava konusu yapılan yeni genel şartların uygulanması süresince yeni hukuki ihtilafların da ortaya çıkacağı kaçınılmaz görünmektedir.

Ortaya çıkacak ihtilafların halli için Genel Mahkemelerde yasal yollara müracaat edilebilmektedir. Ülkemizde her ne kadar "Sigortacılık Mevzuatı"-

na ilişkin ihtilaflar konusunda "Aile Mahkemesi", "Deniz İhtisas Mahkemesi" gibi özel mahkemeler bulunmasa da sigorta ettiren veya sigorta sözleşmesinden menfaat sağlayan kişilerle riski üstlenen taraf arasında sigorta sözleşmesinden doğan tüm uyuşmazlıkların çözümü amacıyla 5684 sayılı Sigortacılık Kanunu hükümleri uyarınca kurulmuş Sigorta Tahkim Komisyonu nezdinde başvuruda bulunmak ve bu alternatif hukuk yolundan da faydalanmak imkânı vardır.



**Aytaç KARAÖĞLU**  
Avukat

# 5 Adımda Sosyal Medyadan Para Kazanma

## Nasıldan önce neden

"Ekin, şirket olarak sosyal medyayı nasıl kullanalım" sorusunu 4-5 yıldır artan bir sıklıkta duyuyorum. Bu genelde "Şu ajansla çalışalım mı, ne dersin?" ya da "Osman'ın tanıdığı bir çocuk varmış bu işlerden anlayan, ona verelim mi Facebook, Twitter hesaplarının şifresini?" gibi ilave sorularla devam ediyor.

Dejavu yaşıyor gibiyim. Zira 90'larda benzer sorular web siteleri için geliyordu bana. 20 yıl önce web sitesi açmakla ilgili ne diyorsam şimdi sosyal medya için aynı şeyi söylüyorum:

Niye buna ihtiyacınız olduğunu anlarsanız (bilerseniz) bu soruların cevabını da kendiniz verebilirsiniz. Ben size reaktif olarak sosyal medya kullanmaktan bahsetmeyeceğim. Yani Facebook, Twitter, Ekşi Sözlük ve benzeri siteleri dinleyip insanların şirketiniz hakkında ne konuştuklarını takip etmek, gerektiği

yerlerde onlara cevap vermek tabii ki günümüz iş dünyasının olmazsa olmazı...

Ben sosyal medyayı proaktif olarak nasıl kullanabileceğinizi ve bu sayede nasıl daha çok satış yapabileceğinizi anlatmak istiyorum.





Pazarlama Faaliyetleri



Muhtemel Müşteriler

İlgili Müşteri Adayları

Müşteriler

Marka  
Elçileri

### Sosyal Huni

Geleneksel bir satış hunisiyle başlayalım. Bu nasıl işler? Siz kampanyalar gibi bir takım pazarlama faaliyetleri ile muhtemel müşterilere ulaşırsınız. Sonra onların içinden ilgilenenlere ürün ya da hizmetinizi satarsınız. Sizden hizmet satın alan müşterilerin bir kısmı da sizi o kadar beğenir ki eşine dostuna önerir, marka elçiniz olur.

Yirminci yüzyılı bu huniyi mükemmelleştirerek geçirdik. Artık hepimiz kendi ürünümüzü daha iyi, daha hızlı, daha ucuza satmanın yollarını biliyoruz.

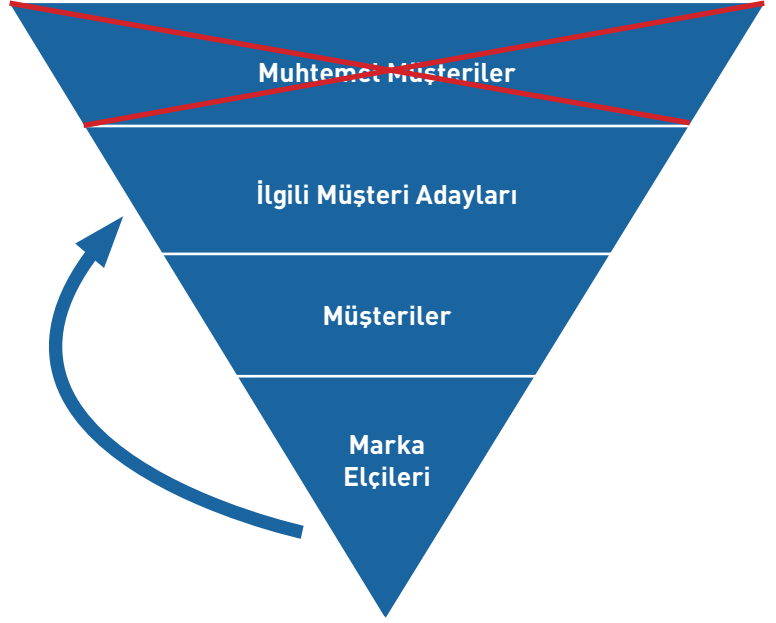
# Uzman Görüşü

## Sosyal medya ise bize yepyeni bir fırsat sunuyor.

Ben diyorum ki sosyal medyayı daha fazla marka elçisi yaratmak için kullanmalı, daha sonra da bu marka elçilerini doğrudan ilgili müşteri getirmeleri için teşvik etmeliyiz. Görsel olarak anlatmak gerekirse satış hunimiz aşağıdaki hale gelecektir.

Ben buna Sosyal Huni diyorum.

Bu kulağa çok basit gelse de satış hunisini tepetaklak edeceği için aslında uygulaması o kadar da kolay olmuyor. Genellikle kurumlarda büyük değişiklikler gerektiriyor. Bu değişiklikleri 5 adımla özetleyebiliriz:



**1. Sürekli İletişim:** İlk hedef müşterilerle sürekli iletişim halinde olmak. Bunun için en güzel yol ise önce kanaat önderliği yaparak onların faydalanabilecekleri yazıları ve videoları üretip hem sosyal medya hem de e-posta ve web sitesi gibi daha geleneksel dijital kanallar kullanarak onlara ulaştırmak, sizi takip etmelerine teşvik etmek, sonra da takipçilerinizle dijital ortamda 'konuşmaya' başlamak.

**2. Marka Elçileri:** Eğer iletişim kurmayı başarabilirsiniz, yani birçok kurumun düştüğü hataya düşüp sosyal medyayı kendi mesajlarınızı yayacak bir monolog aracı olarak kullanmaz, bir diyalog aracı olarak kullanabilirsiniz, bu sürecin bir sonucu olarak marka elçileri yarattığınızı fark edeceksiniz. Bu aşamada marka elçilerine birer sanal rozet vermenizi öneririm. Bu hem onları onurlandıracak ve mutlu edecektir, hem de bu rozeti almak (o unvana kavuşmak) diğerleri için bir hedef haline gelecektir.

**3. Müşevvik:** Daha sonra marka elçilerinize çevrelerindeki müşteri adaylarını sizden satın almaya davet etmeleri için bir sebep üretmeniz lazım. Bu bazen bir indirim şeklinde (getirdiğin her arkadaşın için sana x TL indirim), bazen daha fazla hizmet şeklinde (örneğin Dropbox sisteme getirdiğiniz her arkadaşınız için size daha fazla bedava alan veriyor), bazen de daha iyi bir deneyim şeklinde oluyor (örneğin arkadaşınızı Facebook'a davet etmeniz sizin daha çok içerik göreceğiniz anlamına geliyor). Burada biraz yaptığınız işe göre yaratıcılığınızı kullanmanız gerekiyor.

**4. Paradigma Değişimi:** Dördüncü adım ise bence en zor adım, çünkü en küçüğünden en büyüğüne kadar tüm şirketler için bir paradigma değişimi gerektiriyor. Bugüne kadar satışı siz yaptınız. En iyi satışçınızı muhtemel bir müşteri karşısına çıkardığınız zaman ikna edeceğini ve satış huninizdeki süreciniz neyse oradan güzel bir şekilde geçireceğini biliyorsunuz. Ben diyorum ki şimdi satışın ilk adımını sizden biri yapmayacak, bir müşteriniz yapacak. Bunun için neye ihtiyacınız olduğunu düşünün. Bu sizi takip eden birinin LinkedIn mesajınızı paylaşması ya da altında yorum olarak bir arkadaşını işaretlemesinden çok daha farklı bir şey. Marka elçilerinize öyle bir ortam oluşturmanız lazım ki ürününüzü sizin kadar iyi anlatabilsinler. Sosyal medyada yazılarla, videolarla, sunumlarla, vaka çalışmalarıyla vb onları güçlendirmeli ve sizin hakkınızda konuşabilecek kadar kendilerinden emin hale getirmelisiniz. Araştırmalar gösteriyor ki insanlar bir markayı tavsiye etmeden önce "kendilerini utandırmayacağından" emin olmak istiyor. Dolayısıyla sadece size değil, sizinle ilgili kendi bilgilerine ne kadar güvenirlerse sizi tavsiye etme olasılıkları o kadar artacaktır.

**5. Satış Süreçleri:** En son olarak da süreçlerinizi öyle bir değiştirmelisiniz ki satış huninize ortadan giren bu yeni müşteri adaylarını yabancılik çekmeden müşteriye dönüştürün. Bu insanların bazıları size sosyal medyadan ulaşacak. Bu da demek oluyor ki sosyal medya kanallarınızın işin arka tarafına bir şekilde entegre olması lazım.



### Peki, bu işi kim yapacak?

Şirketler pazarlama faaliyetlerinden yaptıkları tasarrufla bu değişime yaptıkları masrafı en geç 1 yıl içinde çıkartıyorlar. Dolayısıyla "olurluk önerisi" ile ilgili bir sorun yaşamıyorlar. Esas mesele bu projeyi kimin yöneteceği oluyor.

Sosyal medyayı reaktif kullanmak için espri anlayışına güvendiğiniz bir stajyer bile yeterli olabilirken proaktif kullanmak için şirketin her kademesindeki en kıdemli çalışanlara ihtiyaç oluyor. Genelde de projenin sahibi en kıdemli pazarlama müdürü oluyor.

Siz de - sosyal medya devrimini yakalamak için - bu dönüşümü pazarlama müdürünüze "Sosyal huniyi biliyor musun?" diye sorarak başlatabilirsiniz.



### Ekin ÇAĞLAR

İnternet alanında seri girişimci olan Ekin Çağlar woto.com'un kurucu ortaklarından. Woto herkesin birkaç saniyede internette kendi içeriğini yayınlamasını sağlar.

Örneğin bu yazıya <http://woto.com/sosyal-huni> adresinden de erişebilir, siz de Woto'ya kaydolup kendi yazınızı yayınlatabilirsiniz.

Tarih

# HİSART

Dünyanın ilk ve tek canlı tarih ve diorama müzesi

## Nejat Çuhadaroğlu Tarafından Hayata Geçirilen Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi 500 Yıllık Bir Tarihe Not Düşüyor.

İstanbul Çağlayan'da Mayıs 2014'de açılan Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi, Roma İmparatorluğu, Anadolu Selçuklu Devleti, Osmanlı İmparatorluğu, Kurtuluş Savaşı, Birinci ve İkinci Dünya Savaşı, Körfez Savaşı gibi dünya tarihine etki eden medeniyet ve olaylara ait askeri ve etnografik eserlerin sergilendiği bir müze.

Müzedeki eserler, gerçek veya kurgu ürünü olayların, 3 boyutlu olarak modellenmesi anlamına gelen "diorama tekniği" ile sergileniyor. Çuhadaroğlu Şirketler Grubu'nun İstanbul Çağlayan'daki binasının restore edilmesi ile kurulan



müzedeki, askeri ekipmanlar ve kıyafetler gibi orijinal on binlerce obje canlandırılıyor.

### Yepyeni bir müzecilik anlayışı, 500 yıllık tarih Hisart Müze'de

Temel hedefi ülke tarihimizin eşsiz mirasını ve bu mirasın kayıp halkalarını gün yüzüne çıkarmak olan müze, tarihin ilgili dönemlerini betimleyen dioramalarla ve mankenlerle zenginleştirilerek ziyaretçileriyle yepyeni bir müzecilik anlayışını buluşturuyor.





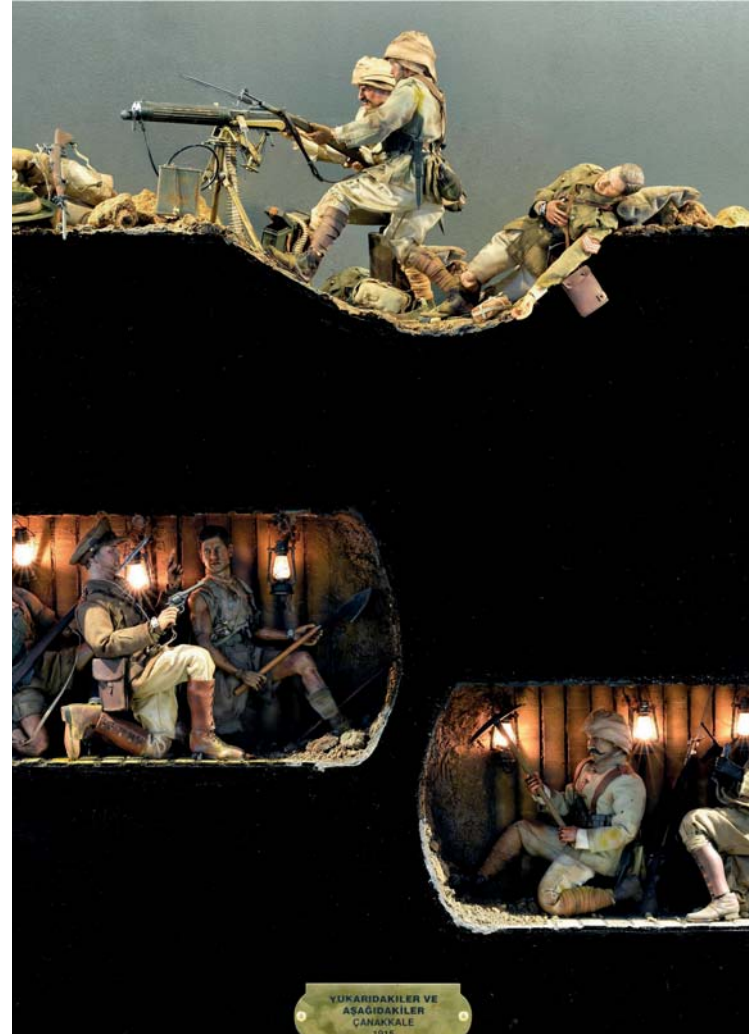
## Dünyanın kaderini belirleyen dönüm noktaları bu müzede

Hisart Canlı Tarih ve Diorama Müzesi, sıra dışı anlatımı ile tarihe merak uyandırmayı amaçlıyor. İstanbul Çağlayan'da 1500 m<sup>2</sup>'lik bir alanda 6 katlı ve on binlerce eserin sergilendiği bir müze olan Hisart, geçmişi şekillendiren büyük devletler, olaylar, savaşlar ve dünyanın kaderini belirleyen dönüm noktalarının farklı bir bakış açısıyla sergilendiği bir müze.

Her bir eserinde 30 senelik maket deneyimi, 25 senelik diorama yeteneği ve 18 senelik koleksiyoner kimliğini bu müzede izleyicilerle buluşturan Nejat Çuhadaroğlu "Hisart hayatın bir parçası olan savaşın toplumları nasıl şekillendirdiğini kanıtlarıyla gösteriyor. Savaşlarla birlikte yaşanan ekonomik, sosyolojik ve kültürel değişimlere ışık tutuyor. Müzeye gelenler burada savaşın çok ötesinde bir tarih görüyorlar. Bu müze konsepti ile diğerlerinden ayrılıyor. Biz mümkün olduğu kadar tarihsel bir kesiti, yeniden yaşıyoruz ve ziyaretçilere farklı bir deneyim vaat ediyoruz. Dioramaların sayısal fazlalığı bizi diğer müzelerden ayıran en önemli özellik.

Dünyada bu kadar çok diorama olan başka bir müze yok. Bunun yanı sıra birbirinden farklı ölçek çeşitliliğine sahip dioramada sadece Hisart Müze'de. Dönemsel zenginliği bu kadar yakalamış

olmaktan ve yıllarca yaptığım çalışmaları ziyaretçilerle paylaşmaktan büyük mutluluk duyuyorum" diyor.





## Hayatın her alanında savaş var, savaşı iyi bilmek, barışa büyük bir göndermedir!

Hisart Müzesi kurucusu ve Çuhadaroğlu Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Nejat Çuhadaroğlu'nun küçük yaşlarda başlayan resim, heykel ve maket yapma tutkusunu, seneler içerisinde büyüyen önce koleksiyonerliğe ve ardından müzeciliğe kadar uzanan, zahmetli fakat bir o kadar da keyifli bir uğraş haline dönüştürerek müzenin bugünlere gelmesini sağlamış. "Dünya tarihine bakarsanız pek çok savaş görürsünüz.

Başlangıçlar, sonlar her kritik olay arkasında ya da devamında bir savaşı barındırıyor. Hayatımızın içinde bile her gün bir anlamda savaş veriyoruz.

Dostluğu, düşmanlığı, heyecanı, cesareti, korkuyu, aferi, yenilgiyi, aşkı, nefreti, fedakarlığı, paylaşmayı, mizahı, yası... kısacası hayatın içinde ne varsa hepsinin savaşın içinde de var olduğunu gösteriyoruz. İşte bu nedenlerle dünyanın kaderini belirleyen savaşlar, tarihi olaylar hep dikkatimizi çekmiştir. Bu olayları iyi bilmek aslında savaşmadan yaşamak ve barışa özendirmek için en iyi yoldur. 25 milyon dolar yatırım bedeli ile hayata geçirdiğim bu müze umarım yeni nesillere barış için yol gösterici olur." diyen Çuhadaroğlu müzenin gelişimi için çalışmalarını devam ettiriyor.

### Diorama:

Gerçek veya kurgu bir olayın, anın veya hikâyenin 3 boyutlu olarak hikâyelemesi olarak tanımlanıyor.



## Diş Eksiklerinin Tedavisinde Güncel Yaklaşım

# DIŞ İMPLANTLARI

**D**iş implantlarının geçmişi tarih öncesi çağlara kadar uzansa da, günümüzde kullanılan modern implantların geçmişi çok da uzun değildir. 1950'li yıllarda gerçekleştirilen birtakım çalışmalarla paslanmaz çelik implantlar üretilmiş ve bu implantlar diş eksikliğinin tedavisinde kullanılmaya başlanmıştır. Son yıllarda ise oldukça biyouyumlu ve toksisite riski taşımayan titanyumun implant üretiminde kullanılmasıyla oldukça tatmin edici sonuçlar elde edilmeye başlanmıştır.

Dental implantlar genel olarak dişe benzeyen, vida formunda, üzerlerinde, kemik ile sıkı bir bağlantı oluşturmalarına olanak veren yüzey kaplamaları bulunan ve cerrahi bir müdahale ile yerleştirilen yapay köklerdir. Cerrahi müdahaleyi takiben geçen ortalama 3 aylık sürenin ardından üzerlerine diş protezleri yerleştirilerek tedavi bitirilebilir.

Dental implantlar tek diş eksikliklerinin tedavisinde kullanılabilecekleri gibi çoklu diş eksikliklerinin tedavi edilmesinde de kullanılabilirler. Aynı zamanda

hareketleri protezlerin tutuculuklarını artırmak için de idealdir.

Dental implantların uygulanabilmesi için diş kaybı sonrası kalan kemik dokusunun yeterli yükseklikte ve genişlikte olması gerekir. Kemiğin uygun olmadığı olgularda önce kemik miktarını arttırmaya yönelik işlemler uygulanıp daha sonra implantlar yerleştirilebilir. Bazı olgularda ise kemik arttırma yöntemi ve implant cerrahisi aynı anda bile uygulanabilir.

Çeşitli sistemik hastalıklar implantların uygulanması bakımından kontrendikasyon oluşturabilir. Aynı zamanda sigara kullanımı gibi alışkanlıkların da implant cerrahisi öncesi değerlendirilmesi gerekir. Ancak pek çok hastalık gerekli kontrollerin yapılması şartıyla implant uygulanması için kesin bir engel oluşturmaz.

Günümüzde dental implantların başarısı sadece implantların ağızda duruyor olması ile değerlendirilemez. Bir implantın başarılı olabilmesi için estetik ve fonksiyonel olması şarttır. Özellikle üst çene ön bölgede gerçekleştirilen dental implant operasyon-

Sonuç olarak; hiçbir yapay materyal doğal dişleri birbir taklit edemez ancak dental implantlar olası diş kayıplarında günümüz standartlarında en mantıklı tedavi yaklaşımıdır.

1. Periodontoloji: Diş ve kökleri saran diş etinin sağlığıyla ilgilenen branş.
2. Protetik tedavi: Eksik veya kaybedilmiş dişlerin yerine yapay olarak yenilerinin getirilmesi.



larından sonra tedavi doğal anatomiye uygun bir biçimde bitirilmelidir.

Dental implant tedavileri bir ekip çalışması gerektirir. Bu ekipte implantın yerleştirilmesi aşamasında "Ağız Diş Çene Cerrahisi" uzmanı, gerekli olduğunda dişeti ile ilgili müdahaleler için "Periodontoloji"<sup>1)</sup> uzmanı ve son olarak implant üstü protetik tedavi aşamasında da "Protetik Diş Tedavisi"<sup>2)</sup> uzmanı görev alır. Bu ekibin planlamadan tedavinin bitimine kadar koordinasyon içinde çalışması tedavinin başarısında oldukça önemlidir.

Tedavinin başarılı bir biçimde bitirilmesinden sonra yerleştirilen implantların takibi de oldukça önemlidir. Tedavi sonrası implantlar çevresinde gerçekleşebilecek kemik erimeleri ve implant sistemini oluşturan elemanlarda ya da protezlerde meydana gelebilecek deformasyonlar gibi zaman içerisinde oluşabilecek değişiklikler dikkatle incelenmelidir. Düzenli kontrollerine giden ve önerilen implant bakım yöntemleri uygulayan hastalar dental implantlarını çok uzun yıllar güvenle kullanabilirler.



**Dr. Erol CANSIZ**  
İstanbul Üniversitesi  
Diş Hekimliği Fakültesi  
Ağız-Diş Çene Cerrahisi Anabilim Dalı Öğretim  
Görevlisi

# CROSSFIT

İLE SINIRLARINI ZORLA



ANGIE 100 pull-ups 100 push-ups 100 sit-ups 100 squats	BARBARA 5 RFT 20 pull-ups 30 push-ups 60 sit-ups 50 squats	CHELSEA 50m EMOB 5 pull-ups 10 push-ups 15 squats	DIANE 3 RFT Dead ft (25lb) Handstand push-ups 21-15-9 reps
ELIZABETH 5 RFT Clean (65lb) Rig DP 21-15-9 reps	FRAN 3 RFT Pull-ups Thrusters (95lb) 21-15-9 reps	JACKIE 1000m Run 50 Thrusters (65lb) 50 pull-ups	HELEN 3 RFT 400m run 21 Touchdown 12 pull-ups
ANANDA 5 RFT Muscle-ups Squat Snatch 9-7	GRACE 30 reps for time Clean & Jerk (95lb)	KAREN 150 reps for time Wall Balls (20lb)	NANCY 5 RFT 400m Run 15 OHS Squat (10lb)



**1** 4 yıl önce California'da doğan CrossFit, özellikle 2007 yılından itibaren düzenlenen CrossFit Games ile birlikte popülaritesini okyanus ötesine taşımış ve dünya genelinde en hızlı büyüyen sporlardan birisi haline gelmiştir. Crossfit hakkında merak ettiğiniz her şeyi, yurt dışında kazandığı başarılarından sonra bu sporu Türkiye'de tanıtan Crossfit antrenörü ve Crossfit Balaban'ın kurucusu Ertan Balaban sizlere anlatacak...

### Crossfit Nedir?

Bu sorunun cevabını en iyi yanıtlayan soru şudur: 55 kg'lık bir maraton koşucusu mu daha fittir? Yoksa 110 kg'lık bir bodybuilding sporcusu mu daha fittir? Cevap: İkisi de değildir, çünkü maraton koşucusu kuvvette devamlılık gösterir ve kilometrelerce koşabilir, bodybuilding yarışmacısı ise çok ağır kiloları kaldırabilir ama VO max yani kaslara gönderdiği oksijen miktarı daha düşüktür, devamlılık sağlamaz. Kısacası ikisi de özellikle bir hedef uğruna çalışmış atletlerdir!

Aslına bakarsanız Crossfit'i 3 ana başlıkla özetleyebiliriz: Değişken, fonksiyonel ve yüksek yoğunlukta yapılan güç ve kondisyon programıdır. Bence sporu iki 2 amaç uğruna yaparız ; birincisi hayat kalitemizi arttırmak, ikincisi ise profesyonel bir atletsek atletik performansı arttırmak içindir. Spor günlük hayatımızdaki yaşam standardımızda ya da atletik performansımızda ciddi bir gelişim göstermiyorsa neden yapalım ki?



## CrossFit sporcuları ne yaparlar?

Kendini hem koşuya hazırlar hem de ağır bir deadlift kaldırmaya. Hatta ikisini aynı antrenman içinde yaparlar. Bu yüzden dünyanın en fit atletleri CrossFit atletleridir!

## Peki CrossFit neden deęişkendir?

Rutin antrenmanlar bizim için düşmandır, hep aynı bölgeleri ve özellikleri geliştirmemizi sağlar ve vücudumuzun alışmasıyla gelişim gittikçe yavaşlar. Değişken antrenmanlar sizin zayıf olduğunuz her klasmanda sizi geliştirirler, bu da CrossFit'in yaşam kalitemizi arttırdığının bir ispatıdır. Yani neyle karşılaşacağımızı bilmediğimiz anlarda bile performans gösterebilmek demektir. Diyelim ki annesiniz ve çocuğunuz yere düştü. Onu belinizi incitmeden kaldırıp sağlık ocağına kadar taşıyabilir misiniz? Ya da arabanızın benzini bitti, benzin istasyonuna kadar yürüyüp bir bidon benzini geri arabaya taşıyabiliyor musunuz? Daha basit bir şey sorayım; bir sokak köpeği sizi kovalıyor oradan çabucak uzaklaşip kendinizi kurtarabilir misiniz? Eğer bunları eskisinden daha iyi yapamıyorsanız spor sizin hayat kalitenizi arttırmıyor demektir.



## Vücudumuzun sahip olması gereken 10 temel fiziksel özellik vardır!

1. Kardiyovasküler Dayanıklılık (Cardiovascular Endurance):  
Vücut sistemimizin oksijeni alma, süreçlerden geçirme ve verme kabiliyeti.
2. Dayanma Gücü (Stamina):  
Vücut sistemimizin enerjiyi işleme, ulaştırma, stoklama ve değerlendirme kabiliyeti.
3. Sertlik (Strength):  
Bir kas biriminin ya da kas gruplarının kuvvet uygulama kabiliyeti.
4. Esneklik (Flexibility):  
Bir eklemdeki hareket açıklığını maksimum seviyeye getirme kabiliyeti.
5. Güç (Power):  
Bir kas biriminin ya da kas gruplarının maksimum kuvveti minimum zamanda uygulama kabiliyeti.
6. Hız (Speed):  
Tekrar eden bir hareketin süresini kısaltma kabiliyeti.
7. Koordinasyon (Coordination):  
Birçok farklı düzlemdeki hareketi tek bir hareket içerisinde kombine edebilme kabiliyeti.
8. Çeviklik (Agility):  
Bir hareketten diğer bir harekete geçerken geçiş sürecini en aza indirme kabiliyeti.
9. Denge (Balance):  
Vücudun ağırlık merkezi ile yerden aldığı destek arasındaki ilişkiyi kurabilme kabiliyeti.
10. İsbet (Accuracy):  
Hareketin olması gereken yönde veya yoğunlukta olmasını sağlama kabiliyeti.



### Fonksiyonel antrenman nedir?

Birkaç eklemin aynı anda çalışan, birleşik hareketleridir. Peki, antrenmanlarda neden hep fonksiyonel hareketler kullanıyoruz?

Bu hareketler günlük hayatta kullandığımız doğal ve gerekli hareketlerdir. Amaç doğada yapılan hareketleri taklit ederek vücudun her yerini çalıştırmaktır.

### Peki, antrenmanlarda neden yüksek yoğunluk vardır?

Yoğunluk demek iş gücü ya da sonuç demektir, eğer antrenmanlarda kendi limitlerimizi zorlamıyorsak gelişemeyiz.

Günlük hayattan ve yaşam standardından bahsedelim, diyelim ki profesyonel basketbol oyuncusunuz, takım sizden koşmanızı ve smaç yapmanızı istiyor, hangi özelliklere ihtiyacım var? Koşmak için hıza, smaç için ise güce.

Ben bu iki antrenmanı farklı günlerde yapıyorsam, o zaman aynı anda yapmaya alışkın değilim demektir. Örnek verirsek koçum, pazartesi koşu ve salı günleri ağırlık kaldırmamı söylüyor, oysa maçta bu iki aksiyonu birlikte yapıyorken, neden antrenman sistemimde ayırılım ki.

Birbirinden farklı aksiyonları aynı anda uygulayabiliyor olmam CrossFit'in atletik performansı daha iyi etkilediğinin ispatıdır.

### Ertan Balaban Kimdir?

1983 yılında İstanbul'da doğan Ertan Balaban lise eğitimini tamamladıktan sonra A.B.D.'nin Indiana Ball State Üniversitesi Miller College of Business İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Indiana'da USA Karate and Kickboxing Academy üyesi olarak 3 PKC eyalet şampiyonluğu kazandı. Eğitimlik kariyerine erken yaşta başlayan Balaban'ın Brazilian Jui-Jitsu, kickbox gibi sporlarda çeşitli ödülleri vardır.

2007 yılında Türkiye'ye dönen Balaban, farklı disiplinlerin birbirine olan ilgisini ve katkılarını dikkate alarak 2013 yılında bir bölümünü dövüş sporlarına, diğer bölümünü dünyanın en etkili güç ve kondisyon programı CrossFit'e ayırdığı CrossFit Balaban'ı kurdu.



# Vücutunuzu Sonbahardan Kışa Hazırlayın

Kış ayları yaklaşırken, hastalıklar da ortaya çıkmaya başlar. Kışa iyi hazırlanmak, kaliteli beslenmek bağışıklığı güçlendirmenin en iyi yoludur. Sağlıklı bir kış için vücudumuzda öncelikli bağışıklığı güçlendirmek gerekir, bunun en iyi yolu ise antioksidan kapasitesi yüksek besinler ile beslenmektir.





**G**ünümüzde hepimiz sağlıklı beslenmek istiyoruz ve bunun için öğünlerimizde en sağlıklı olduğunu düşündüğümüz besinleri tüketmeye özen gösteriyoruz. Peki ya bu besinleri tüketirken doğru kombinasyonları yapabiliyor muyuz? Öğün kalitemizi arttıracak antioksidanları doğru şekilde ve yeterli miktarda tüketiyor muyuz?

Sürekli konuşulan bu antioksidanlar nedir öncelikle bu konuda aydınlanmamız gerekiyor. Tükettiğimiz sağlıksız pek çok yiyecek vücutumuza serbest radikal denilen zararlı maddeleri alabiliyoruz. Serbest radikalleri özellikle yanmış yağlarla yediğimiz kızartmalar, etlerin yanmış kısımları, yüksek ısıda pişirilmiş bol yağlı hamur işleri, hamburger etlerinde bulunan sodyum nitrat ve hazır çips, kraker ve kurabiyelerin yapımında kullanılan trans yağlardan vücutumuza alabiliyoruz.

Bu maddeleri vücutumuzdan temizleyebilmenin ise tek bir yolu var işte burada karşımıza antioksidanlar çıkıyor.

Antioksidanlar serbest radikalleri yok eden madde diyebiliriz. Antioksidanlar bizi kanser, kalp-damar hastalıkları gibi birçok sağlık sorunundan korumaktadır.

Yaşanılan sorunlardan biri insanların sentetik antioksidanlara gösterdikleri ilgidir. Sentetik antioksidanlar ucuz olmaları, güçlü antioksidan aktivite göstermelerinden dolayı tercih edilmektedir. Ancak, sentetik antioksidanların kızartılmış ürünlerde tam etki göstermediği, kötü tat ve kokuya neden olduğu

ve en önemlisi kanserli hücre oluşmasını uyararak sağlığımızı olumsuz etkilediği belirlenmiştir. Bu yüzden bazı ülkelerde kullanımı sınırlandırılmış bazıları ise yasaklanmıştır. Bu yüzden sentetik oksidanlardan uzak durmamız gerekir.

Marketlerden doğal antioksidan kaynağı olarak görüp aldığımız pek çok yiyeceği tüketmemiz temelde doğru görünebilir ama aslında işin bir püf noktası var. Bu da tek bir antioksidan kaynağının tek başına bizi bu hastalıklardan koruyamayacak olmasıdır.

Bilimsel araştırmalar göstermiştir ki günlük öğünlerimizde ve ara öğünlerimizde yalnız bir antioksidan kaynağını değil birden fazla kaynağı bir arada tüketmemiz bizi kanser ve kalp-damar hastalıklarından korumaktadır.

Peki ya antioksidan etkisini arttırmak için neleri nelerle birlikte yememiz gerekir.

Örnek kombinasyonlar;

- Badem ve portakal
- Ispanaklı yumurta, havuç ve greyfurt suyu
- Taze acı toz biberli yeşil fasulye
- Taze fıstık ve çilek
- Yeşil biberli, karalahanalı zeytinyağlı salata
- Köri ve limonlu sebze yemekleri
- Bezelye ve brokoli
- Fındıklı ve ahududulu müsli



## Antioksidan özellikli tarifler:

### Ananaslı Kereviz Salatası:

#### Malzemeler:

- ½ adet kereviz
- 5 dilim ananas
- 2 çorba kaşığı portakal suyu
- 1 adet yeşil elma
- 1 kâse iri çekilmiş ceviz içi
- Tuz
- 4 çorba kaşığı yoğurt
- 1/2 paket krema
- 1 çay bardağı susam

#### Yapılışı:

Kerevizi kabuğunu soyup rendeleyin. Portakal suyunu ekleyip karıştırın. Elmaları kabukları ile iyice rendeleyin ve kerevizin içerisine karıştırın. Yoğurt ile kremayı iyice çırpın, susamları ve tuzu ekleyip karıştırın. Ananas dilimlerini servis tabağına yerleştirip üzerine hazırlamış olduğumuz elmalı kereviz salatasını yayın. Soğuk bir şekilde servis yapın.



### Narlı Karabuğday Salatası

#### Malzemeler:

- 3 su bardağı kaynar suda bekletilmiş karabuğday
- 1-2 ince baş bebek ıspanak
- 1 su bardağı nar tanesi
- 2 yemek kaşığı nar ekşisi
- 1 yemek kaşığı zeytinyağı
- Kaya tuzu

#### Yapılışı:

Karabuğdayları şişene kadar kaynar suda bekletin. Bir kenarda soğumaya bırakın. ıspanakları iyice yıkadıktan sonra orta büyüklükte kıyın ve haşlanmış buğday ile karıştırıp diğer malzemeleri ilave edip servis yapın.



## Brokoli Lahana Frozen

### Malzemeler:

8 çiçek doğranmış brokoli  
4 yaprak lahana yaprağı  
6 adet yeşil fasulye  
1 çay kaşığı zeytinyağı

### Yapılışı:

Tüm malzemeyi haşlayın, blenderden geçirip üzerine zeytinyağı ilave edip blenderden geçmiş buz ile karıştırıp için.



## Pembe İçecek

### Malzemeler:

Bir avuç taze nane yaprağı  
20 ahududu  
2 dilim kabuğu soyulmuş çekirdekleri alınmış kavun

### Yapılışı:

Tüm malzemeyi ezin taneli bir şekilde soğutun ve için.



**Dyt. Hülya ÇAĞATAY**

Beslenme ve Diyet Uzmanı  
[www.hulyacagatay.com](http://www.hulyacagatay.com)

Yaşam

# Evlilik

Sorunlar ve olası çözümler



**E**vlilik, farklı yaşam tarzları ve kültürlerden gelen kişilerin aynı mekân ve zamanı paylaşması ile oluşan resmi çift ilişkisidir. Evlilik, aile kurulması için atılan ilk adımdır ve tüm kültürler için önemlidir. Evlilik ilişkisi, saygı, sevgi, güven ve bağlılık üzerine kurulur.

Tüm evlilikler büyük hayaller, umutlar ve beklentilerle başlar. Pek çok kişi için evlilik, gelecek planları yaptığı kişiyle hayatını birleştirmektir. Genellikle hayaller mutlu bir aile kurmak üzerinedir, ancak kurulan hayaller her zaman gerçekleşmeyebilir. Hayallerin ve beklentilerin gerçekleşmediği durumlarda bireyler farklı oranlarda öfke, hayal kırıklığı, mutsuzluk yaşamaya başlarlar.

Daha flört döneminde ya da evlilik öncesi hazırlık sürecinde gözlenen bireysel ya da kültürel farklılıklar, evlilik heyecanının verdiği enerjiyle tolere edilebilir ya da evlilikten sonra karşıdaki kişiyi değiştirebilme düşüncesi ile ertelenir. Bu ertelemeler evlilikler rutine girdiğinde daha çok su yüzüne çıkmaya ve bireyleri rahatsız etmeye başlar. Kişiler pek çok nedenle başlangıçta tolere edebildikleri davranışlardan ve alışkanlıklardan rahatsız olmaya ve pek çok şeyi, en önemlisi de karşıdaki kişiyi değiştirmeyi dener.

Her evlilikte fikir ayrılıkları, iletişim problemleri, çatışmalar, sorunlar yaşanabilir. Hiçbir evlilik mükemmel değildir. Evlilikte yaşanan problemler bazen çiftlerin kendi çabaları ile çözümlenebilse de, bazı durumlar çiftleri bir profesyonelden yardım almaya yönlendirebilir. Ülkemizde giderek artan oranda çift, evlilikleri konusunda destek almaktadırlar. Çift terapisinde amaç sadece evliliğin devamını sağlamak değil, kişilerin ihtiyaçlarına ve beklentilerine yönelik ortak hedefler koyarak çiftte uygun çözümler üretmektir.

Çiftler evliliklerindeki mutsuzlukları "Eşim beni anlamıyor", "artık beni sevmiyor", "çok değişti, artık onu tanıyamıyorum", "bu benim evlendiğim kadın/adam olamaz" gibi birbirine çok benzeyen cümlelerle ifade ederler. Bu cümlelerin ortaya çıkmasına neden olan çok temel durumlar söz konusudur. Evliliklerde en çok karşımıza çıkan sorun iletişim problemleridir. Pek çok evlilikte rastladığımız iletişim engelleri ilişkinin sağlıklı ilerlemesini zorlaştırır. Buradaki temel soru "Çiftler birbirlerini anlamaya yönelik mi yoksa kendilerini anlatmaya yönelik mi iletişim kuruyorlar?" "Karşıdakini dinlemeyi ve suçlayıcı olmadan kendini ifade edebilmeyi biliyorlar mı?" Dinlemeyi öğrenmek evliliğin vazgeçilmezlerindedir. Çift terapisi ile eşler, birbirlerini dinlemeyi ve suçlayıcı olmadan iletişim kurmayı öğrenebilirler.



Büyük hayallerle başlayan evliliklerde önemli bir diğer sorun, eşlerin köken ailelerinden getirdikleri farklı davranış kalıplarıdır. Hepimiz farklı ailelerin içine doğarız ve kendi anne babamızdan, yakın çevremizden hayatla ilgili, ilişkilerle ilgili kıymetli bilgiler elde ederiz. Herkesin geçmişten getirdiği bilgi ve görgü kendi içinde değerlidir. Farklı kültürlerin birleşmesi ile ortaya çıkan evlilikte geçmişten getirdiğimiz kalıplarımız evliliğin ilerleyen zamanlarında karşımıza sorun olarak çıkabilmektedir.

Çiftler kendi öğretilerine değer verdikleri gibi, eşlerinin öğretilerini de zenginlik olarak kabul edebildikleri ölçüde mutlu evlilik yaşarlar. Bunun yanı sıra farklı kültürlerden getirdiğimiz davranış biçimlerimiz, kendi çocuklarımızı yetiştirme biçimlerimizi de etkiler. Öyle ki pek çok evlilikte anne babaların çocuklarla ilgili anlaşmazlıklar nedeniyle problem yaşadığı görülür. Böyle durumlarda çiftin karşılıklı saygıyı koruyarak, çocuk yetiştirmede ortak yol bulabilmek için çaba harcamayı öğrenmesi gerekmektedir.

Büyük bir heyecan ve umutla başlayan, ilgi ve romantik anlarla süslenen ilişkilerde bir süre sonra yaşam rutinlerinin de etkisiyle bir değişim yaşanır. Oysaki evlilik sürecinde doğal olan bu değişim süreci, çiftlerin çok büyük hayal kırıklıkları ve öfke yaşamasına neden olur. Evlilikte en önemli yanlış, romantik anların sonsuza kadar süreceğine ilişkin beklentidir. Hiçbir evlilik ilk günkü heyecanı ile devam etmez.

Evlilikte çocukların doğumu, değişen yaşam koşulları, çiftin içinde bulunduğu sosyal ve ekonomik koşullar evlilikte değişime neden olabilir. Bu değişimi kabul edip, beklentileri zaman içinde duruma ve koşullara göre yeniden değerlendirmek ve değişim

sırasında doğru iletişim yöntemlerini kullanabilmek evliliğin ömrünü uzatır.

Evliliklerde çok sık karşılaşılan bir diğer problem ise, evdeki görev ve sorumlulukların çiftlerden birisine daha fazla yüklenmesidir. Sorumlulukların çoğunu yüklenen taraf, yükü taşıyamadığı durumda evlilikte çatışmalar ve sorunlar baş göstermeye başlar. Bu nedenle evdeki rollerin ve sınırların iyi belirlenmesi, herkesin taşıyabileceği kadar yük alması ve sorumluluğunu yerine getirmesi hem çift ilişkisinin korunması açısından hem de çocuk yetiştirirken onu hayata hazırlamak açısından önemlidir. Evlilikte sınırların korunması da rollerin doğru paylaşımı kadar etkilidir. Evlilikte çift ilişkisinin dışında bireylerin kendi bireysellikleri, hayalleri, hayattan beklentileri, kişisel hayat amaçları da vardır. Bu bireysel yaşamlar çift ilişkisinin önüne geçmediği sürece mutlu evliliği destekleyicidir. Çiftlerin, kişisel hayallerini gerçekleştirirken aldıkları doyum evliliğe olumlu yansıyacaktır.

Evlilikte yaşanan sorunlar arasında karşımıza çıkan cinsel problemler de sayısı azımsanamayacak kadar çok çifti etkiler. Bazen evlilikte yaşanan iletişim sorunları çiftin cinsel yaşamını etkilerken, bazen de her hangi bir cinsel problem evliliğin etkilenmesine neden olur.

Öncelikle cinsel alanda yaşanan problemin nedeni, sonuç mu olduğu netleştirilmelidir. Bunu netleştirebilmek için eşlerin birbirlerine karşı açık, eleştiriden uzak ve çözüm odaklı davranabilmesi önemlidir.

Evlilik terapisi böyle durumlarda çözümü kolaylaştırıcı etkiye neden olur.

Evlilikte yaşanan sorunlara çözümler çiftlerin kendi çabalarıyla ya da terapist desteği ile sağlanabilir. Çözüm yolu hangisi olursa olsun kesin olan şey tüm evlilikler "emek ister, çaba ister".



**Nida ÖZŞAHİN TERKURAN**

Uzman Psikolog / Psikoterapist

Deha Gelişim Enstitüsü

[www.dehagelisim.com.tr](http://www.dehagelisim.com.tr)

# CanPark AVM



plusmax.com

**Ümraniye'ye yeni bir çehre kazandıran CanPark AVM açıldı!  
Elektromekanik tesisat işlerini tamamladığımız bir proje  
daha hayata geçirildi.**



Dudullu Organize Sanayi Bölgesi 1. Cadde No: 3  
Ümraniye 34776 İstanbul, TÜRKİYE  
Tel: +90 216 - 499 49 59 - Fax: +90 216 - 499 49 60  
info@birlesimgrup.com - www.birlesimgrup.com

# ARZUMUZ

GELECEK NESİLLERE DAHA YEŞİL BİR DÜNYA BIRAKMAK

**Olgunlaşan bir ağaç,  
bir fidana nazaran  
havayı temizlemede 70 kat daha etkindir  
ve yılda 1 tona yakın karbondioksidi  
absorbe edebilir.**

Birleşim Grup Hatıra Ormanı projesi kapsamında Kasım 2014'te Beykoz İlçesi Rüzgarlıbahçe Mahallesi'nde dikilen fidanlarımız büyümeye devam ediyor.



Geleceğe İZ Bırakıyoruz

