



• SAYI: 35 • TEMMUZ-AĞUSTOS-EYLÜL 2025



SEİS aktüel

Türkiye Sağlık Endüstrisi İşverenleri Sendikası'nın ücretsiz sektörel yayınıdır.

SAĞLIKTA
SESSİZ TEHDİT!
PARADİGMA

GELECEĞE ADIM ATIN:
TÜRKİYE'NİN ROBOTİK
REHABİLİTASYON GÜCÜ
FARK YARATANLAR

KONFOR ALANININ
DİKENLİ YÜZÜ
RÖPORTAJ

GELENEKSELDEN
NÖROGİRİŞİMCİLİĞE
EVRİMSEL BİR DÖNÜŞÜM
MARKA & PAZARLAMA

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ:
UBUNTU
İK YÖNETİMİ

BU CİNAYET TUTAR MI?
KÜLTÜR & SANAT & EDEBİYAT

expomed eurasia

Avrasya'nın
Lider Medikal
Fuari

16-18
Nisan
2026

Daha fazlası için
QR kodunu
tarayın!



www.expomedistanbul.com

     @expomedeurasia



TÜYAP FUAR VE
KONGRE MERKEZİ | BÜYÜKÇEKMECE
İSTANBUL

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

Değerli Meslektaşlarım,

Bir önceki yazımda bu yıl ilkini düzenlediğimiz **Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi**'nin sektörümüz için gerçekten çok önemli bir vizyon, diyalog ve iş birliği zemini oluşturmamıza vesile olduğundan bahsetmiştim. Bu başarılı organizasyonun ardından, 2026 yılında ikincisini düzenleyeceğimiz organizasyonumuzu da geçtiğimiz günlerde sektörel kamuoyuna ilan ettik. Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi'nde sektör platformu olarak sağlığın geleceğine ve geleceğin sağlığına dair önemli görüşmeler yapacağız. Sağlık sektörünün tüm bileşenlerinden bu önemli etkinlikte daha şimdiden yerlerini ayırtmalarını rica ediyorum.

Malumunuz olduğu üzere, SEİS olarak temel amacımız; ulusal sağlık sanayimizin küresel ölçekte rekabet edebilirliğini artırmak, teknolojiye dayalı katma değerli üretimi yaygınlaştırmak ve sektörümüzün sürdürülebilir kalkınmasına katkı sunmaktır. T.C. Sağlık Bakanımız Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, TÜSEB Başkanımız Prof. Dr. Ümit Kervan, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Ayar ve Devlet Malzeme Ofisi Genel Müdürümüz Dr. Şinasi Candan başta olmak üzere sektörümüzle ilgili tüm kamu bürokratlarının üreten sağlık vizyonunda buluşması, aldıkları tüm aksiyonlarda sağlığın gelişimine ve tıbbi cihazların yerleşmesi için gayret gösterdiklerine hep birlikte şahit oluyoruz. Açıkçası ben de uzun yıllardır bu sektörün bir mensubu olarak, ilk defa hem özel sektörün hem de kamunun aynı güçlü vizyonda birleştiğine şahitlik ediyorum. Bu vizyon sayesinde Türk sağlık endüstrisinin çok kısa sürede çok önemli mesafeler kat edeceğine olan inancım tam. Sağlık endüstrimizin ilaç, tıbbi cihaz, sağlık turizmi ve sağlık hizmet sunumu gibi her biri birbirinden stratejik

saç ayaklarını, katma değerli üretim ve yüksek ihracat ekseninde buluşturmak artık çok uzak değil. Biz de tıbbi cihaz ve medikal endüstrisi olarak hem devletimizin hem de vatandaşlarımızın her zaman emrindeyiz.

Son yıllarda yaşadığımız bunca zorluk arasında baş edilmesi en güç olanlardan birisi yüksek enflasyona bağlı işletme giderlerimizin artması ve finansmana erişim. Bu zorluk elbette sadece sağlık endüstrisinin değil, tüm endüstrilerin baş etmekte zorlandığı bir sorun. Bu sorun karşısında kamu maliyesinden beklentimiz sübvansiyonları artırması ve finansmana erişimi kolaylaştıracak adımlar atmasıdır. Bu kapsamda, Ticaret ve Sanayi Odalarımıza da önemli görevler düşmektedir. Her krizde olduğu gibi, Türkiye Odalar Borsalar Birliğinin özel sektör adına bu işe öncülük etmesini bekliyoruz; Geçtiğimiz hafta kamuoyuna duyurulan müjdeyle özel sektöre ve esnafımıza bir nebze de olsa merhem olacak 2,5 Milyar TL tutarındaki **'Nefes Kredisi'** açıklandı. Sektörümüzdeki küçük ölçekli işletmeler başta olmak üzere, anlaşmalı bankalar üzerinden bir an evvel başvuruların yapılması önemli.

Geçtiğimiz hafta Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) heyeti olarak Cumhurbaşkanı Yardımcımız Sn. Cevdet Yılmaz'ı ziyaretimizde de gündeme gelen en önemli başlıklardan birisi de finansmana erişim konusuydu. Her ne kadar Merkez Bankasının para piyasalarında sıkılaştırma politikasına bir süre daha devam edileceği bilinse de reel sektörün yeniden canlanması, yüksek enflasyon sarmalından bir an evvel çıkılması, ihracatçıya desteklerin artırılması temel beklentilerimiz arasında. Umarım her şey umduğumuz gibi gelişir.

Bu vesileyle, yaklaşan **MEDICA-COMPAMED** etkinliğinin son yıllarda adeta bir yıldız gibi parlayan Türkiye sağlık endüstrisine hayırlı olması, bol kazanç ve bereket getirmesi temennisi içerisindeyim. Tüm katılımcı firmalarımıza üstün başarı ve muvaffakiyetler diliyorum.

Kalın sağlıcakla,



METİN DEMİR / YÖNETİM KURULU BAŞKANI



YAYIN SAHİBİ

**Türkiye Sağlık Endüstrisi İşverenleri Sendikası
İktisadi İşletmesi**

İMTİYAZ SAHİBİ

METİN DEMİR

SORUMLU YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ

İLKE EREN KARACA

REKLAM VE TANITIM

YÖNETMENİ

MUSTAFA ŞEN

GENEL YAYIN YÖNETMENİ

MURAT SELÇUK

GENEL KOORDİNATÖR

UĞUR MUMAY

EDİTORYAL YÖNETMEN

ÖZNUR SELÇUK

GÖRSEL SANAT YÖNETMENİ

MUSTAFA ÖZEN

DANIŞMA KURULU

PROF. DR. JÜLİDE YILDIRIM ÖCAL

DR. SEYFULLAH DAĞISTANLI

DR. EROL ÖZENSOY

ONUR ÖZCAN

LEVENT METE ÖZGÜRBÜZ

FİKRET KÜÇÜKDEVECİ

İ. CEM TÜRKER

FİKRET AYDIN

HAMİ TÜRKELİ

BÜLENT MUTLU

AV. MURAT ÖZDEMİR

YAYIN DANIŞMANI

FORTİKS

www.fortiks.com

iletisim@fortiks.com

DEĞİRMENYOLU CADDESİ KUMRU SOKAK

NO:10/13 KÜÇÜKYALI/İSTANBUL

(216) 606 20 56

Seis Aktüel Dergisi, Türkiye Sağlık Endüstrisi İşverenleri Sendikası İktisadi İşletmesi için Fortiks Eğitim Danışmanlık ve Proje Yönetimi tarafından hazırlanmaktadır. Yerel ve süreli olarak üç ayda bir yayınlanır. Yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafları tamamen veya kısmen dahi olsa izinsiz kullanılamaz, çoğaltılamaz. Yayınlanan köşe yazılarındaki fikir ve görüşler, röportajlar ve ilanların sorumluluğu hukuken sahiplerine ait olup Seis Aktüel'e hiçbir hukuki, cezai ya da idari sorumluluk ilave edilemez. İşbu Dergide yayımlanan reklam ve tanıtım metinleri, Tıbbi Cihaz Satış, Reklam ve Tanıtım Yönetmeliği hükümlerine uygun bir biçimde belirlenmiş olup, söz konusu reklam ve tanıtımların içeriğinden dolayı da Seis Aktüel'e hiçbir hukuki, cezai ya da idari sorumluluk ilave edilemez. Seis Aktüel dergisi basın ve meslek ilkelerine uymayı kabul ve taahhüt eder.

04

SAĞLIKTA SESSİZ TEHDİT

► Yüksek enflasyon, sağlık sektöründe görünmeyen ama yıkıcı bir canavar gibi tüm dengeleri altüst ediyor. Artan maliyetler, tedarik zincirindeki aksaklıklar ve azalan insan kaynağı, sağlık hizmetlerinin kalitesini ve erişilebilirliğini tehdit ederken, bu durum her geçen gün sağlık sistemimizin kalbini zayıflatıyor.

08

**GELECEĞE ADIM ATIN: TÜRKİYE'NİN
ROBOTİK REHABİLİTASYON GÜCÜ**

► Üniversitede başlayan bir mühendislik projesi, teknoloji üretme tutkusuyla bir araya gelen bir ekibin azmi ve kararlılığıyla Türkiye'nin robotik rehabilitasyon alanında lider, global ölçekte tanınan ve patentleriyle öne çıkan bir teknoloji markasına dönüştü; BAMA TEKNOLOJİ.

14

SEKTÖRDEN HABERLER

- TÜRK SAĞLIK HEYETİ ÇİN'DE ÜST DÜZEY TEMASLARDA BULUNDU
- TIBBİ CİHAZ YÖNETİŞİM ZİRVESİ ÇALIŞTAY RAPORU AÇIKLANDI
- TIBBİ CİHAZ YÖNETİŞİM ZİRVESİ 2.0 GELİYOR!
- TIBBİ CİHAZ SEKTÖRÜNÜ BULUŞTURACAK ÖNEMLİ ETKİNLİKLER
- TİSK ÇALIŞMA HAYATI İSTİŞARE TOPLANTISI
- ANKARA KALKINMA AJANSI ANKARA İL YATIRIM VE TANITIM STRATEJİSİ 2025-2028 GÖRÜŞMESİ
- CUMHURBAŞKANI YARDIMCISI CEVDET YILMAZ İLE İSTİŞARE TOPLANTISI
- ÜRÜN GÜVENLİĞİ HAFTASI AÇILIŞ KONFERANSI
- SANAYİDE KADINLARIN GÜÇLENMESİ KONFERANSI
- TOBB TÜRKİYE MEDİKAL MECLİS TOPLANTISI

22

SEİS HABERLER

- KAZAKİSTAN HEYETİNİN SENDİKAMIZI ZİYARETİ
- UŞAŞI AĞIRLADIK
- DIŞ TİCARET BİRİMİ TEMSİLCİLERİ İLE GÖRÜŞME
- DMO - SEİS - TÜMDEF GÖRÜŞMESİ
- DMO İLE FİRMA SAHA ZİYARETLERİMİZ
- TIBBİ CİHAZLARDA YAZILIM VALİDASYONU VE SİBERGÜVENLİK WEBİNARI
- KALİTE BİRİMİ TEMSİLCİLERİ İLE GÖRÜŞME
- KAMU HASTANELERİ GENEL MÜDÜRÜ DR. HAKAN USTAYI ZİYARETİMİZ
- ÜZÜMCÜ TÜRKİYE'NİN EN HIZLI BÜYÜYEN 100 ŞİRKETİ ARASINDA!
- ÜYE FİRMAMIZ MEDİNTEK'İ ZİYARETİMİZ

28

KONFOR ALANININ DİKENLİ YÜZÜ

► Eczacı ve bütünsel sağlık koçu Hatice Özalp, klasik sağlık anlayışını genişleterek insanı bütünüyle ele alan bir yaklaşım benimsiyor. Modern tıpla tamamlayıcı tıbbi bir araya getirirken, konfor alanından çıkmanın kendini bulma yolculuğu ve aslında gelişimin ilk adımı olduğunu vurguluyor: "Yaşam, konforun değil, dönüşümün içinde anlam bulur."

32

**GELENEKSELDEN NÖROGİRİŞİMCİLİĞE
EVRİMSEL BİR DÖNÜŞÜM**

► Girişimcilik, yüzyıllardır ekonomik büyümenin ve sosyal ilerlemenin temel taşı olmuştur. Finansal modeller, iş planları ve pazar stratejileri, geleneksel olarak girişimcilik eğitiminin ana bileşenlerini oluşturmuştur. Ancak, son yıllarda bilimsel araştırmaların ışığında bu tanım genişlemeye başlamış ve "girişimci zihni" kavramı, stratejinin öne geçmiştir. Bu dönüşüm, nörogirişimcilik adı verilen yepyeni bir disiplini doğurmuştur.

38

BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ: UBUNTU

► Son zamanlarda yüzümüzü en çok güldürenin A Millî Kadın Voleybol ve A Millî Erkek Basketbol Takımlarımızın başarıları olduğunu söylesem, sanırım mübalağa etmiş olmam. Filenin Sultanları Dünya Şampiyonası'nda ikinci oldu, 12 Dev Adam ise Avrupa Şampiyonası'nda finale yükseldi. Pekî, bu başarıların ardında ne var? Belki de cevabı sadece spor sahasında değil, birlikte hareket etmenin sıhrında bulabiliriz.

44

BU CİNAYET TUTAR MI?

► Polisiye edebiyatı ve sineması, modern toplumun en çok tüketilen kültürel ürünleri arasında yer almaktadır. Bugün kitapçılarda rafların önemli bir kısmını polisiye romanlar doldururken, dijital platformlarda en çok izlenen diziler arasında suç ve gizem temalı yapımlar başı çekmektedir. Pekî, bu tür neden bu kadar ilgi görmekte? İnsanları cinayet, suç, gizem ve adalet arayışı gibi karanlık temaların peşinden sürükleyen güç nedir?



#1 DÜNYANIN EN ÇOK TERCİH EDİLEN¹ CGM TEKNOLOJİSİ

FreeStyle
Libre 2
PLUS

FreeStyle Libre Sensör Sistemleri
60'tan fazla ülkede, 6 milyondan
fazla kullanıcının tercihi².

15

15 GÜN
KULLANIM SÜRESİ



2+ YAŞ
KULLANIM



HER DAKİKA
OTOMATİK YENİLENEN
ÖLÇÜMLER³



FreeStyle Libre 2 Plus
18 yaş altı⁴ Tip 1 diyabetli çocuklar
için SGK kapsamında.



FreeStyle Libre 2 Plus Tip 1 ve Tip 2
diyabetli yetişkinler için web sitemizden
online sipariş verilebilir.

www.freestyle.abbott/tr-tr

Sadece glukoz takibi değil, dijital
ekosistem^{5,6} desteğiyle diyabet
yönetimi.

FreeStyle LibreLink

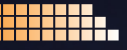
LibreLinkUp

LibreView

1. Her üreticiye atanan hasta sayısına göre. 2. Dosyadaki veriler, Abbott Diyabet Divizyonu. 3. Glukoz okumaları yalnızca kullanıcının telefonu ve sensörü bağlıyken ve kapsam alanı içerisindeyken FreeStyle LibreLink mobil uygulamasından otomatik olarak görüntülenebilir. 4. 2-12 yaş arası çocuklar için 18 yaş ve üzeri bakım veren biri, FreeStyle Libre 2 Plus sistemini kullanma ve ölçümleri yorumlama konusunda gözetim, yönetim ve yardım etmekten sorumludur. 5. FreeStyle LibreLink uygulaması yalnızca belirli mobil cihazlar ve işletim sistemleriyle uyumludur. Uygulamayı kullanmadan önce cihaz uyumluluğu hakkında daha fazla bilgi için lütfen web sitesini kontrol edin. FreeStyle LibreLink kullanımı, LibreView'a kayıt olmayı gerektirir. 6. LibreLinkUp uygulaması yalnızca belirli mobil cihaz ve işletim sistemleriyle uyumludur. Uygulamayı kullanmadan önce cihaz uyumluluğu hakkında daha fazla bilgi için lütfen www.librelinkup.com adresini kontrol edin. LibreLinkUp ve FreeStyle LibreLink kullanımı, LibreView'e kayıt olmayı gerektirir. LibreLinkUp mobil uygulamasının birincil glukoz monitörü olması amaçlanmamıştır: kullanıcılar, uygulama tarafından sağlanan bilgilerden herhangi bir tıbbi yorum ve tedavi ayarlaması yapmadan önce birincil cihaz(lar)ına ve bir sağlık uzmanına danışmalıdır.

Sensör muhafazası, FreeStyle, Libre ve ilgili markalar Abbott'un markaları olup izinle kullanılmaktadır.
© 2025 Abbott ADC-120586 v1.0 09/25

Abbott



SAĞLIKTA SESSİZ TEHDİT



UĞUR MUMAY / ugur.mumay@seis.org.tr



Yüksek enflasyon, sağlık sektöründe görünmeyen ama yıkıcı bir canavar gibi tüm dengeleri altüst ediyor. Artan maliyetler, tedarik zincirindeki aksaklıklar ve azalan insan kaynağı, sağlık hizmetlerinin kalitesini ve erişilebilirliğini tehdit ederken, bu durum her geçen gün sağlık sistemimizin kalbini zayıflatıyor.

Ü

lkemizde son yıllarda yaşanan yüksek enflasyon ortamı, sağlık sektörünü doğrudan ve dolaylı olarak çok ciddi biçimde etkisi altına almış durumda. Maalesef bu olumsuz etkiler hem kamu kurumlarını hem işletmeleri hem de bireyleri baş edilmesi zor bir girdabın içine atmıştır. Buradaki en önemli zorluk, maliyetlerin kontrol edilememesidir.

GÖRÜNMEYEN CANAVAR: YÜKSEK ENFLASYON

Tıbbi cihazlar, medikal sarf malzemeler ve ilaç fiyatları büyük oranda ithal ikame ve dövize endeksli olduğu için enflasyon dönemlerinde fiyatların hızla arttığı yadsınamaz bir gerçekliktir. Diğer yandan sağlık kurumları, hastaneler ve klinikler artan maliyetleri karşılamakta zorlanıyor ve bu durum elbette sağlık sunumundaki hizmet fiyatlarını da dramatik şekilde arttırıyor. Kamu kendi kaynaklarını yönetmekte zorlanırken, medikal işletmeler ve bilhassa özel hastaneler artan ilaç, tıbbi malzeme ve sarf giderleri nedeniyle finansal baskı altına girmiş durumdadır. Hülasa yüksek enflasyon adeta **görünmeyen bir canavar** gibi tüm sektörlerde operasyon çekerken biz de **hayalet avcıları** gibi onu yakalayıp yok etmeye çalışıyoruz. Yukarıda özetlemeye çalıştığım, yüksek enflasyonun sağlık sektörü üzerinde yarattığı olumsuz etkilerin farklı kesimlerdeki yansımalarını, gelin hep birlikte detaylı olarak inceleyelim.

TEDARİK ZİNCİRİNE ETKİSİ

Özellikle yükselen döviz kurları ve artan işletme maliyetleri nedeniyle ilaç ve tıbbi cihazlara erişimin zorlaşması, tedarik sürelerinin uzaması ve sonuçta bir süre sonra piyasada bulunamaz hale gelmesi kaçınılmazdır. Tedarik süreçlerinde yaşanabilecek bu ve benzer zorluklar

tedarik zincirinin kırılmasına, tedavilerin aksamasına, günün sonunda hastaların mağdur olması riskine neden olabilir. Kamu tarafında farklı satın alma kanalları ile Türk lirası cinsinden yüksek adetli yapılan ihaleler her ne kadar kamuyu tedarik yönünden rahatlatmış gibi görünse de tedarikçiler tarafında **edim-temin-teslim-tahsilat** sürecinin sonunda ağır maddi zararlarla sonuçlanmaktadır. Zira bir ihale çağrısıyla başlayan bu iş sürecinin sonuçlanması en iyi ihtimalle 4-6 ayları bulmaktadır. Bu kadar yüksek enflasyonun olduğu bir ortamda vadesi geldiğinde aldığınız para, artık aynı paranın karşılığı değildir. Paranın maliyeti gün sonunda elde edilen sözde ticari kârı bir lokmada yutmaktadır. Bu durumda yapılan işin adı basiretli bir ticaret değil, operasyonel bir egzersizdir. Uzun vadede ise esasen çok katma değerli olan sağlık sektörüne hiçbir olumlu etkisi yoktur.

Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) fiyatları, sektörde adeta zamanı durmuş bir saat gibi. Enflasyona paralel olarak düzenli şekilde güncellenmeyen geri ödeme tutarları, ilaç ve tıbbi cihaz firmalarını sessizce boğuyor. Düşünün ki bir tıbbi cihazın maliyeti iki yılda %200 artmış, ama devletten aldığınız ücret aynı kalmış. Her işlem her sarf her servis aslında zarar yazar hâle geliyor. Bir süre sonra firmalar “zararına satış” yapmamaya karar veriyor ve sistemde tedarik boşlukları oluşuyor.

SAĞLIK PERSONELİ ÜZERİNDEKİ ETKİSİ

Sektörün bu şartlardaki görünmeyen bir başka kaybı da insan kaynağı. Yüksek enflasyon ortamında ürün geliştiren mühendis maaşları eriyor, teknik servis personeli geçim sıkıntısı çekiyor. Yurt dışına giden her teknisyen, aslında bir cihazın potansiyel ömründen bir parça götürüyor. Böylece sadece cihazlar değil, bilgi de kaçıyor ki bir ülkenin en pahalı kaybı, hiçbir zaman malzeme

değil insan kaynağı olmuştur.

Enflasyon nedeniyle profesyonel sağlık çalışanlarının gelirleri hemen her gün reel olarak değer kaybediyor. Hangi hizmet aşamasında olursa olsun, başta doktorlar ve hemşireler olmak üzere, sağlık çalışanlarımızın geçim sıkıntısı yaşaması kabul edilebilir bir durum değildir. Bu olumsuz etki, kısa vadede sağlık hizmetleri sunumundaki hizmet kalitesinde düşüşe neden olacağı gibi, orta vadede nitelikli personel kaybına sebep olmakta ve uzun vadede de yurt dışına göç oranlarını artırmaktadır.

ÖZEL SEKTÖRE ETKİSİ

Başta tıbbi cihaz sektörü olmak üzere sağlık endüstrisi Türkiye’de neredeyse tamamen dövizle çalışan bir sistem. Bir MR cihazının içindeki magnet, bir ultrasonun probu, değerli bir elektrot, enjektörün iğnesi, stentin metali, laboratuvar cihazlarının kitleri...Hemen hepsi yurtdışından geliyor. Döviz kuru yükseldiğinde, sektörün nabızı da hızlanıyor; ama bu hız, yaşam belirtisi değil, ateşli bir çırpınış. İthal girdilere bağlı bir sektörde yüksek enflasyon, yalnızca fiyat artışı değil, hayati ekipmanın erişilebilirliğini de ortadan kaldırma potansiyelli bir risktir.

Hastane yöneticileri cihaz alımını ertelemeye, tedarikçiler ise “bugün sattığı cihazı yarın aynı fiyata yerine koyamama” endişesiyle satıştan kaçınmaya başladı bile. Tıpkı kalbi hızla atan ama oksijensiz kalan bir beden gibi, sektör aslında çalışıyor gibi görünüyor ancak içeriden yavaşça tükeniyor. Örneğin; tıbbi cihaz tedarikçileri, kamu hastanelerine malzeme teslim ettikten sonra çoğu zaman 4 ila 6 ay, üniversite hastanelerine malzeme teslim ettikten sonra çoğu zaman 10 ila 12 ay arasında ödeme bekliyor. Enflasyon dönemlerinde bu yalnızca bir gecikme değil, bir değer kaybıdır. Yani firmalar, her teslimatta biraz daha küçülüyor, bazıları dayanamayıp kapısına kilit vuruyor. Bu; sadece bir cihazın, bir

fabrikanın, bir Ar-Ge laboratuvarının değil, bir mühendisin hayalinin susması demektir. Özel hastaneler, sigorta şirketleri ve medikal firmalar nakit akışı sorunsalı ile boğuşuyor. Çünkü yüksek enflasyon finansman maliyetlerini yükseltti, kredi faizleri arttı ki bazı küçük ölçekli özel sağlık kuruluşlarının faaliyetlerini durdurmak zorunda kaldığını da üzülerek izliyoruz.

YERLİ ÜRETİME ETKİSİ

Uzun yıllardır yerli üretim, sağıkta stratejik hedef olarak anlatılıyor. Özellikle Sağlık Bakanımız Prof. Dr. Kemal Memişoğlu döneminde ivmelenen yerli üretim TÜSEB'in yarattığı heyecan ve getirdiği paradigma değişikliği ile heyecanımızı artırmış durumda. Ancak yine yüksek enflasyon bu anlamlı hedefin de en büyük düşmanı! Yerli üretici de hammaddesini, elektronik bileşenini, yazılım lisansını dövizle alıyor. Her bir kur artışı, üretim hattında bir fren etkisi yaratıyor. Ar-Ge'ye ayrılacak bütçe, günlük işletme giderlerine gidiyor. İnovasyonun yerini "hayatta kalma refleksi" alıyor. Bir ülkenin üretim gücü, tıpkı kırık bir aynada kendi suretine bakar gibi parça parça görünür hâle geliyor. Bu kadar stratejik bir alanda yerli üretici kahramanlarımızın finansmana erişmeye çalışması, istihdama katkı verebilmesi, içerde ayakta kalmaya çalışırken dünyayla rekabet etmesi, gerçekten çok büyük bir sabır ve milli şuur gerektiriyor.

TOPLUMSAL EŞİTLİĞE ETKİSİ

Artan maliyetler karşısında özel sağık hizmetlerine erişimin zorlaştığı da aşikâr! Zira düşük gelirli vatandaşlar kamu sistemine yönelmiş durumda, hatta yoğunluk ve hizmet kalitesi sorunları baş göstermeye başlamıştır. Sağık sigortalarının primleri enflasyonla birlikte artmış, bu artış nedeniyle birçok kişi özel sigortadan vazgeçmiştir. Sigorta kapsamı daraldıkça hizmet



fiyatları yükselmiş, özel hastanelere başvurular azalmıştır.

Kamu sağık kurumlarının bütçe açığı oluşması bir diğer zorluktur. Doğal olarak yüksek enflasyon devletin sağık harcamalarını da artırmış durumda. Kamu hastaneleri için ayrılan bütçe, personel dahil maliyet artışlarını karşılamakta yetersiz ki bu durum malzeme eksikliği, uzun randevu süreleri gibi bazı sorunları beraberinde getirmiştir. Bir MR cihazının ya da anjiyo cihazının rutin bakımı, yalnızca teknik bir işlem değil bir hayat sigortasıdır. Ancak yüksek enflasyon, bakım-onarım maliyetlerini katladığı için hastaneler bu işlemleri ertelemeye başlıyor. Bugün "birkaç ay idare ederiz" denilen cihaz, yarın bir hastanın kaderini değiştirebilir. Çünkü teknolojinin de ömrü vardır ve enflasyon bu ömrü sessizce kısaltıyor.

Sonuç itibarıyla; yüksek enflasyon sağık sektörünü "**maliyet-fiyat-kalite**" üçgeninde sıkıştırmış durumda. Hizmet sunucuları maliyet baskısı altında ezilirken, hastalar da artan fiyatlar nedeniyle tedaviye erişimde zorlanıyor. Uzun vadede bu durum, sağıkta kaliteli hizmet ve finansal sürdürülebilirliği tehdit edecek gibi görünüyor.

SON SÖZ

Bir ameliyathaneyi düşünün... Işıklar parlak, cihazlar titizlikle sıralanmış, her şey steril bir düzen içinde. Ama görünmeyen bir şey var; o cihazların bazıları artık nefes

alamıyor. Bir ventilatörün filtreleri değiştirilemediği için sessizce beklediğini, bir MR cihazının bakım süresi geçtiği hâlde çalıştırılmaya devam edildiğini ya da bir yoğun bakım monitörünün sadece "şimdilik idare ediyoruz" diye tamire gönderilmediğini hayal edin. Yüksek enflasyon, sağık sistemine ne bir reçete yazar ne de ameliyat izni ister. Ama her gün görünmeden girer içeriye, bütçeleri keser, fiyatları deşer, tedarik damarlarını tıkar. Ve farkına bile varmadan sistemin kalbini durdurur. Bugün bir medikal cihaz firmasının yaşadığı finansal sıkışma, yarın bir hastanın geciken teşhisinde yankılanır. Çünkü bu zincirin son halkası daima insan hayatıdır. İşte yüksek enflasyonun sağık sektöründeki tahribatı, tam da bu görünmeyen ameliyathanede yaşanıyor.

Bir ventilatör nasıl oksijen taşırsa, bir ekonomi de güven, öngörülebilirlik ve istikrarla nefes alır. Sağık endüstrisi bu nefesi en çok hak eden alanlardan birisidir. Eğer bu endüstriye yeniden yaşam üfleme istiyorsak: **SUT fiyatları** enflasyona paralel güncellenmeli, **kamu ödemeleri** reel değer koruyacak biçimde hızlandırılmalı, **yerli üretim** için döviz bazlı hammadde destekleri güçlendirilmeli ve en önemlisi bu alan sadece bir "teknoloji tedariki" değil **bir sağık güvenliği yatırımı** olarak görülmelidir. Bir sonraki sayımızda görüşmek dileğiyle...



İNOVATİF ÇÖZÜMLER

LED Ameliyat Lambalarında Güvenin Adresi

Etkin
TIBBİ CİHAZLAR

AMELİYAT LAMBASI



SMYRNA SERİSİ

En yenilikçi özelliklerle **maksimum çalışma koşulları**

AMELİYAT LAMBASI



AGORA SERİSİ

Dar odak yapısıyla **üstün aydınlatma**

AMELİYAT LAMBASI



PERGAMON SERİSİ

Üst Düzey Kullanıcı Konforu

MÜDAHALE LAMBASI



ANKA SERİSİ

Minör ve Kritik Ameliyatlarda
Üstün Performans

MÜDAHALE LAMBASI



KAYRA SERİSİ

Muayene Alanlarında
Güçlü Aydınlatma Çözümü

UVITRON

OTONOM UV-C

UV-C Tam Otonom Dezenfeksiyon Robotu



MUAYENE LAMBASI

HERA SERİSİ

Küçük boyutlu ışık başlığı ile
güçlü aydınlatma çözümü



MUAYENE LAMBASI

HERA S SERİSİ

Küçük ve kalabalık tedavi
& muayene alanlarında
güçlü aydınlatma



GELECEĞE ADIM ATIN: TÜRKİYE'NİN ROBOTİK REHABİLİTASYON GÜCÜ

Üniversitede başlayan bir mühendislik projesi, teknoloji üretme tutkusuyla bir araya gelen bir ekibin azmi ve kararlılığıyla Türkiye'nin robotik rehabilitasyon alanında lider, global ölçekte tanınan ve patentleriyle öne çıkan bir teknoloji markasına dönüştü; **BAMA TEKNOLOJİ**. Bu başarının ardında yaşanan süreçleri, karşılaşılan zorlukları, ilham veren anları ve gelecek vizyonunu; kurucu ortaklar **Hasan Murat Topcu** ve **Akay Öztürk**'ten dinliyoruz. İlk ağızdan anlatılan bu hikâyede, bir hayalin nasıl gerçeğe dönüştüğünü, bir ekibin nasıl bir teknoloji markasına imza attığını birlikte okuyoruz.



2010 yılında ODTÜ Teknokent'te kurulan BAMA Teknoloji, Türkiye'nin ilk ve tek yerli üreticisi olarak geliştirdiği robotik rehabilitasyon sistemleriyle hem sağlık teknolojilerinde hem de yüksek teknoloji üretiminde öncü rol üstleniyor. Kurulduğu günden bu yana, Ar-Ge'den üretime, kaliteden satışa kadar tüm süreçlerini kendi bünyesinde yürüten şirket, yalnızca ürün değil, bir vizyon ve ekosistem yaratıyor.

Bugün 36 kişilik dinamik ekibiyle büyüyen BAMA Teknoloji, insan odaklı mühendisliği merkeze alan yaklaşımıyla hem Türkiye'nin hem de dünyanın dikkatini çekiyor.

BİR MÜHENDİSLİK HAYALİ

BAMA Teknoloji'nin temeli, bir mühendislik tutkusunun ürünüdür. 4 kişilik bir ekiple bitirme projesi olarak başlayan robotik rehabilitasyon cihazı, 3 yıl süren azimli çalışmalar ve araştırmalar sonucunda ana ürün hâline geldi. Kurucu ekibimiz, savunma sanayi, otomotiv, kitle üretimi ve bilişim teknolojileri gibi farklı sektörlerde edindikleri deneyimleri ortak bir vizyonda buluşturdu: Türkiye'de yüksek teknoloji üretmek ve bu teknolojiyi dünya pazarına taşımak.

O dönemde hastaların bu tür rehabilitasyon cihazlarına erişimi neredeyse imkânsızdı. Randevular ayları, hatta kimi zaman bir yılı buluyordu. Mevcut alternatifler ise hem çok pahalıydı hem de her hastanın ulaşabileceği türden değildi. İşte bu tablo, bizi en çok motive eden şeylerden biri oldu. Çünkü biz, insanların teknolojiye uzak kalmasını değil; teknolojiyle yeniden güç bulmasını, hayatla bağlarını yeniden kurmasını istiyorduk.

Bu düşünceyle yola çıkarak geliştirdiğimiz **RoboGait**, yüksek teknolojiye dayalı ama aynı zamanda hastaların ihtiyaçlarına duyarlı bir çözüm oldu. Cihazın ilk kurulduğu merkezlerden birinde büyük bir açılış düzenlendi. Üç yıl süren, gece gündüz demeden yapılan yoğun emeğin ardından, ilk hasta cihaza bağlandığında yaşadığımız an tarif edilemezdi. Hastanın gözlerindeki



umut, tekrar yürüme isteği, bizim tüm çabalarımızın boşa gitmediğini gösterdi. O an sadece bir cihazın değil, bir hayalin de gerçeğe dönüştüğünü hissettik. Bu bizim için çok duygusal bir andı. Çünkü teknoloji üretmek bir başarı ama insana dokunmak, bir hayatın parçası olabilmek bambaşka bir his. Firma olarak bizi en çok motive eden şey de tam olarak bu.

RoboGait'in büyük ve sabit yapısı bize yeni bir sorumluluk daha yükledi: Hareket kabiliyetini tamamen kaybetmiş ya da iyileşme umudu sınırlı olan hastalara da yeniden "yürüme hissini" yaşatmak. İşte bu hayal de, **FreeGait**'in doğuşuna ilham verdi. FreeGait ile amacımız yalnızca mobil bir sistem geliştirmek değildi; ayağa kalkmanın, adım atmanın, hareket etmenin verdiği duyguyu herkesin hissedebilmesini sağlamaktı. Çünkü bazen bir adım atmak bile insanın hayatına yeniden umut, güç ve özgürlük katabilir.

KULUÇKA SÜRECİ VE ZORLUKLAR

Yola çıktığımızda elimizde hiçbir sermaye yoktu. Üç yıl boyunca, cihaz ortaya çıkana kadar gelirimiz olmadı. Ama bizi ayakta tutan şey, güçlü bilgi birikimimiz, birbirine inanan bir ekibimiz ve hareketi yeniden mümkün kılma hayalimizdi. Bu hayal, yalnızca bir cihaz üretmek değil; yüksek teknoloji terapi kendi ülkemizde herkesin erişebileceği şekilde sunabilmek arzusunun taşıyordu.

Medikal alanda robotik bir cihaz geliştirmek, ciddi Ar-Ge maliyetleri, uzun test süreçleri ve yüksek teknik standartlar gerektiriyordu. Finansman bulmak, üretim altyapısını kurmak ve sertifikasyon süreçlerini tamamlamak ise her adımda karşımıza çıkan büyük engellerdi. Ama tüm bu zorluklar, BAMA'nın karakterini ve temel yapı taşlarını şekillendirdi.

Bu üç yıllık süreçte tek gelirimiz, TÜBİTAK, KOSGEB ve Ankara Kalkınma Ajansından aldığımız proje destekleri oldu. Bu destekler sadece finansal bir katkı sağlamadı; aynı zamanda bize Ar-Ge'nin, fizibilitenin ve sürdürülebilir bir gelir modelinin nasıl oluşturulacağını da öğretti; prototip geliştirme, test ve doğrulama süreçlerini yönetmeyi, stratejik planlama yapmayı, kaynak yönetimini ve ekip koordinasyonunu etkin şekilde yürütmeyi deneyimlememizi sağladı. Bu süreç, hem teknik becerilerimizi hem de inovasyon ve problem çözme yeteneklerimizi geliştirdi; her adımda daha sağlam bir mühendislik temeli atmamıza olanak tanıdı.

Zamanla bankalarla çalışmayı, finansal kaynak yaratmayı ve üretim süreçlerini optimize etmeyi öğrendik. Yılların emeğiyle ortaya çıkan ürün, sadece bir rehabilitasyon cihazı değil; Türkiye'nin mühendislik potansiyelinin ve yerli yüksek teknoloji üretme tutkusunun somut bir kanıtı oldu. Her parça, her devre ve her test, bir ülkenin kendi imkânlarıyla yüksek teknolojiyi hayata geçirme gücünün simgesi. Ve en önemlisi, her adımda insanlara yeniden hareket edebilme umudu sunmanın mutluluğunu yaşıyoruz.

BAŞARI VE İNOVASYON

BAMA Teknoloji, Türkiye'nin robotik rehabilitasyon alanındaki en deneyimli ve öncü firmalarından biri hâline geldi. Patentli teknolojilerimiz, sürekli gelişen Ar-Ge altyapımız ve yenilikçi yaklaşımımızla sağlık teknolojilerinde fark yaratmaya devam ediyoruz.

RoboGait® ve FreeGait® markalı ürünlerimiz, nörolojik ve ortopedik rehabilitasyon süreçlerinde hastaların yeniden hareket kabiliyeti kazanmasını sağlayan yüksek teknoloji çözümler olarak öne çıkıyor.

- **RoboGait®:** Klinik merkezlerde sabit olarak kullanılan, yoğun rehabilitasyon süreçlerini destekleyen robotik yürüme cihazı. Hasta güvenliğini maksimum seviyede tutarken, özelleştirilebilir programları ile tedaviye bireysel yaklaşım sunuyor.



**FREE
GAIT**

*A genuine stroll
with independent
control...*

- **FreeGait®:** Mobil yapısı ile hastaların farklı alanlarda hareket deneyimi kazanmasını sağlayan, özellikle uzun süreli yataklı veya iyileşme şansı sınırlı hastalar için geliştirilmiş robotik yürüyüş sistemi.

Bugün, bu cihazlar Türkiye genelinde 70'ten fazla sağlık kurumunda

kullanılmakta ve dünyanın farklı bölgelerinde yüz binlerce hastaya ulaşarak yaşam kalitesini artırmakta. Her adım, her test, her klinik uygulama, BAMA'nın teknoloji ile insan yaşamına dokunma vizyonunu somutlaştırıyor.

Ayrıca Ar-Ge süreçlerimizde kazandığımız deneyim, yeni

prototipler geliştirme, veri analitiği ile terapi optimizasyonu ve klinik geri bildirimleri inovasyona dönüştürme yeteneklerimizi de güçlendirdi. Bu sayede sadece bir cihaz üretmiyoruz; rehabilitasyon teknolojilerinde sürdürülebilir, ölçeklenebilir ve yerli inovasyon ekosistemi inşa ediyoruz.

BAMA'nın vizyonu, Türkiye'de yüksek teknoloji üretmekle kalmayıp, her hastanın yeniden hareket edebilme umudunu teknolojiyle buluşturmak. Bu misyon, hem ekip olarak bizi motive ediyor hem de her yeni geliştirdiğimiz çözümde "bir adım daha ileri gitme" heyecanını beraberinde getiriyor.

KOLEKTİF BİR BAŞARI HİKAYESİ

BAMA Teknoloji'nin başarısı, yalnızca bir ürünün değil, 36 kişilik disiplinler arası bir ekibin ortak vizyonunun sonucudur. Her bir ekip üyesi, kendi uzmanlığını insan hareketini yeniden mümkün kılacak çözümlere adıyor; Ar-Ge'den kaliteye, üretimden satışa kadar her süreç birbiriyle uyum içinde ilerleyerek kolektif bir başarı yaratıyor. Bu başarı, bir ekibin, bir hayalin ve kolektif bir emeğin somut göstergesidir.

Ar-Ge ekibimiz, insan hareketinin sınırlarını zorlayan robotik teknolojiler geliştirirken; kalite ekibimiz, Avrupa Birliği standartlarını titizlikle karşılayarak MDR belgelendirme sürecini başarıyla tamamladı ve Türkiye'nin bu alandaki öncü medikal firmalarından biri olmamızı sağladı. Üretim ekibimiz, yüksek hassasiyet gerektiren montaj ve test süreçlerini medikal standartlarla buluşturuyor; satın alma ve tedarik ekiplerimiz, sürdürülebilir üretimi güvence altına alan güçlü bir tedarik zincirini yönetiyor. Satış ve pazarlama ekiplerimiz, BAMA'nın çözümlerini sadece Türkiye'de değil, dünyanın dört bir yanında insanlara ulaşan bir teknoloji olarak temsil ediyor.

Yönetim kadrolarımız ise büyümeyi stratejik ve inovatif bir zeminde yönlendiriyor. Kurucu ortaklarımız Hasan Murat Topcu ve Akay Öztürk'ün liderliğinde, bu çok yönlü yapı, bir orkestranın uyumu gibi çalışıyor; her bireyin katkısı, kolektif

vizyonumuzu güçlendiriyor ve her adımda insanlara yeniden hareket etme umudu sunan teknolojileri mümkün kılıyor.

PATENTLERLE GÜÇLENEN YENİLİKÇİ RUH

BAMA Teknoloji'nin büyüme ve inovasyon yolculuğunun merkezinde hiç bitmeyen bir Ar-Ge tutkusu var. Kurulduğu günden bu yana, şirket her yıl gelirinin önemli bir bölümünü araştırma ve geliştirmeye ayırıyor; çünkü bizim için Ar-Ge yalnızca bir süreç değil, sürekli öğrenme, deneme ve ilerleme yolculuğu...

Patent süreçleri bu yolculuğun ayrılmaz bir parçası. BAMA da patentler, yalnızca fikri mülkiyeti korumak için değil; hangi teknolojilerin geliştirilebileceğini keşfetmek, önceki çalışmaları analiz etmek ve her yeni fikri bir sonraki inovasyona dönüştürmek için kullanılıyor. Aynı zamanda, yarattığımız değerleri korumak ve rekabeti kontrol altında tutmak amacıyla tüm süreç boyunca fikri mülkiyet haklarına büyük önem veriyoruz. Bu yaklaşım, sadece ekibimizin çalışmalarını güvence altına almakla kalmıyor; Türkiye'de ürettiğimiz yüksek teknolojiyi milli bir değer olarak koruma sorumluluğunu da yansıtıyor.

Patentlerimiz, ekibimizin yaratıcı merakını besleyen bir pusula. Her prototip, bir öncekinin üzerine inşa edilerek ilerliyor; her proje hem bir mühendislik başarısı hem de bir bilimsel araştırma süreci niteliği taşıyor. İlk günden itibaren profesör danışmanlarla iş birliği yaparak özgün tasarımlara ve sürekli gelişime odaklandık. Bu kararlılık, BAMA'yı "Patent Şampiyonu" unvanına taşıdı. Patentlerimiz, yalnızca teknik başarıyı değil; ekibimizin hayal gücünü, cesaretini ve Türkiye'de yüksek teknoloji üretme tutkusunu da temsil ediyor.

Bu disiplinli ve merak dolu yaklaşım, BAMA'yı sadece Türkiye'de değil, uluslararası alanda saygın bir teknoloji lideri konumuna taşıdı. Her patent ve prototip, bir sonraki adım için ilham kaynağı ve yeni bir öğrenme fırsatı olarak ekibimizi ileriye taşıyor.

GLOBAL PAZARDA TÜRKİYE İMZASI

BAMA Teknoloji'nin vizyonu, hiçbir zaman yalnızca Türkiye ile sınırlı olmadı. Bugün satışlarımızın %25'inden fazlası ihracat kaynaklı ve ürünlerimiz, farklı kıtalarda güvenilir distribütör ağlarımız aracılığıyla dünyaya ulaşıyor. Kendi pazarımızda lider olmayı sürdürürken, diğer pazarlarda da pazar lideri konumunda olmak istiyoruz. Polonya'da bu başarıyı yakaladık. Almanya'da Avrupa merkezimizi kurduk.

Her yeni ülke, sadece ticari bir kazanım değil; Türkiye'nin mühendislik kabiliyetini uluslararası alanda kanıtlamanın bir yolu. Yerli üretim gücünü küresel bir markaya dönüştürürken, sürdürülebilir büyüme ilkelerinden ödün vermiyoruz.

Ar-Ge'ye her yıl daha fazla kaynak ayırıyor, sağlık teknolojilerinde geleceğin ihtiyaçlarını bugünden öngörerek, sadece üretici değil, yenilik öncüsü olmayı sürdürüyoruz. Her adımda, BAMA'nın global pazarda taşıdığı Türkiye imzası, ekibimizin vizyonu ve tutkusuyla şekilleniyor.

YENİ YATIRIMLAR YENİ ALANLAR

BAMA Teknoloji, yenilikçi yaklaşımını yalnızca medikal alanda değil, farklı teknoloji ekosistemlerinde de sürdürüyor. 2024 yılında kurduğumuz yeni girişimle mobil oyun geliştirme alanına adım attık. Bu yatırım, sadece yeni bir sektöre geçiş değil; disiplinler arası düşünme kültürümüzün ve yaratıcılığa duyduğumuz inancın bir yansıması.

Bizim için teknoloji, tek bir alana sıkışmış bir kavram değil; bir düşünme biçimi, üretim disiplini ve sürekli dönüşen bir yaşam alanı. Aynı mühendislik titizliğiyle, farklı sektörlerde değer üretebilen, sınırları aşan çözümler geliştirmeyi sürdürüyoruz.

Her yeni yatırım, BAMA'nın inovasyonu merkezine alan kültürünü daha da güçlendiriyor ve geleceğin teknolojilerini şekillendirme vizyonumuza yeni bir boyut kazandırıyor.

KALİTEDE ÖNCÜLÜK

Sağlık teknolojilerinde güven, her şeyin önünde gelir. Bu nedenle BAMA Teknoloji olarak kalite anlayışımız yalnızca belgeyle sınırlı değil; bu bir kültür. MDR belgelendirme sürecini başarıyla tamamlamış olmak, sadece teknik bir başarı değil, ekibin disiplininin ve kararlılığının göstergesi. Kalite ekibinin öncülüğünde yürütülen bu süreç, şirketimizin Avrupa standartlarında üretim yapabilen öncü yerli firmalardan biri haline gelmesini sağladı.

ÖDÜLLERLE GELEN İSTİKRAR

BAMA Teknoloji'nin istikrarlı büyümesi, aldığı ödüllerle de tescillendi: TOBB tarafından belirlenen **Türkiye'nin 100 En Hızlı Büyüyen Şirketi** listesine iki kez girerek, son olarak 31. sırada yer aldık. Aldığımız **13. Teknoloji Ödülü, TEYDEB 2015 Başarı Hikayesi ve INOVALİG 2019** ödülleri, yalnızca teknik başarılarımızı değil, inovasyona ve sürdürülebilir büyümeye olan bağlılığımızı da gösteriyor.

Ancak bizim için bu ödüller, bir hedefin değil; sürekli gelişme yolculuğunun bir parçası. Gerçek başarı, her yeni projede daha fazla insana ulaşabilmek, her yenilikte Türkiye'nin mühendislik gücünü dünyaya taşıyabilmek.

TÜRKİYE'DE ROBOTİK EKOSİSTEMİ VE GELECEK VİZYONU

Robotik teknolojiler, insan yaşamının her alanında hızla yer edinmeye devam ediyor. Biz, bu dönüşümün yalnızca bir takipçisi değil; geleceği şekillendiren aktörlerinden biriyiz.

Önümüzdeki on yılda robotik sistemlerin sağlık, endüstri ve günlük yaşamda çok daha geniş bir etki alanına ulaşacağını biliyoruz. Bizim hedefimiz, Türkiye'yi bu dönüşümün merkezinde konumlandırmak ve dünyanın



tanındığı öncü robotik markalardan biri haline gelmek.

Bu vizyon doğrultusunda her adımımızı planlıyoruz: Ar-Ge yatırımlarımızı artırıyor, uluslararası iş birliklerimizi güçlendiriyor, ülkemizin genç mühendisleriyle birlikte çalışıyoruz. Üniversite-sanayi iş birliğini destekleyerek, yeni nesil araştırmacıların ve girişimcilerin önünü açıyoruz.

Bugün geldiğimiz noktada, BAMA Teknoloji yalnızca bir firma değil; bir değerler bütünü. Disiplin, azim, paylaşım, dayanışma ve sürekli öğrenme kültürü, bizim büyümemizin temel taşları. Her gün yeniden üretmenin, yeniden geliştirmenin ve bir adım daha ileri gitmenin heyecanını yaşıyoruz.

Bizim için fark yaratmak; hastaların hayatına dokunan, mühendislerin ufkunu genişleten ve ülkemizin gücüne güç katan işler yapabilmek. Bir hastanın ilk adımını attığı o an, bütün emeğimizin anlam kazandığı an oluyor.

O yüzden diyoruz ki: **Yürümeyi yeniden öğretiyoruz.**

BAMA Teknoloji, 2010'da küçük bir ofiste başlayan bir hayalin, bugün dünya sahnesine taşınmış hâli. Arkasında onlarca insanın emeği, binlerce saatlik Ar-Ge çalışması ve ortak bir inanç var.

Bizim için "fark yaratmak", bir kişinin değil, bir topluluğun hikayesi. Bugün Türkiye'nin dört bir yanında, dünyanın farklı noktalarında cihazlarımız çalışırken biz biliyoruz ki; bu başarı bir imzanın değil, bir ekibin eseri.

BAMA Teknoloji – Farkı birlikte yaratanlar.



KOBAY D.H.L. A.Ş.

Tıbbi Cihazlarda, İlaç ve Aşı
Geliştirme Çalışmalarında

Biyouyumluluk Testleri (ISO 10993)

Kimyasal Karakterizasyon (ISO 10993-18)

Biyoanalitik Çalışmalar (BE/BA, PK)

GLP-GMP-GCP Sertifikaları
ve ISO 17025 Akreditasyonu



Global Standards, Universal Excellence

”

www.kobay.com.tr

TÜRK SAĞLIK HEYETİ ÇİN'DE ÜST DÜZEY TEMASLARDA BULUNDU

Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu, 8-11 Eylül 2025 tarihleri arasında resmi temaslarda bulunmak üzere Çin Halk Cumhuriyeti'ni ziyaret etti.



Bakan Memişoğlu, ziyaret programı kapsamında 8-9 Eylül'de Pekin'de, 10 Eylül'de Şanghay'da ve 11 Eylül'de Shenzhen'de bir dizi görüşme ve inceleme gerçekleştirdi.

Heyette, Sağlık Bakanımız Prof. Dr. Kemal Memişoğlu başkanlığında; Sağlık Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Şuayıp Birinci, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) Başkanı Prof. Dr. Ahmet Ayar, Sağlık Hizmetleri Genel Müdürü Uzm. Dr. Hasan Basri Velioglu, Türkiye Sağlık Enstitüleri (TÜSEB) Başkanı Prof. Dr. Ümit Kervan, ASELSAN UGES Sağlık Sistemleri Program Direktörü Fatih Tan, TOBB Medikal Meclis Başkanı ve aynı zamanda SEİS Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız L. Mete Özgürbüz, TUMDEF Başkanı Kemal Yaz ve Başkan Vekili Onur Akgün yer aldı.

Pekin'de Ulusal Sağlık Komisyonu ve Bilim Merkezleri

Ziyaretin ilk günü olan 8 Eylül'de, Pekin'de Çin Ulusal Sağlık Komisyonu Başkanı Lei Haichao ve ekibiyle görüşme yapıldı. Görüşmede Türkiye'nin yeni sağlık vizyonu, dijital dönüşüm, biyoteknoloji, koruyucu sağlık, yenilikçi sağlık teknolojileri ve geleneksel tıp konularında değerlendirmeler gerçekleştirildi. Türkiye'nin sağlık sistemini **"Koruyan, Geliştiren**

ve Üreten Sağlık" modeliyle yeniden şekillendirdiğini aktaran Bakan Memişoğlu, önleyici sağlık hizmetleriyle hastalıkların yükünü azaltmayı, yenilikçi tedavi yöntemleriyle sağlığı geliştirmeyi ve yerli üretimle başarıların büyütülmesini hedeflediklerini vurguladı.

9 Eylül'de Pekin'de uluslararası bir biopark alanı ziyaret edildi. Burada fabrikalar gezildi, üretim süreçleri yerinde incelendi ve yürütülen Ar-Ge faaliyetleri hakkında bilgi alındı. Görüşmelerde görüntüleme teknolojileri ve aşı çalışmaları başta olmak üzere çeşitli alanlarda iş birliği fırsatları değerlendirildi.

Şanghay'da Teknoloji ve Diplomasi

10 Eylül'de program Şanghay'da devam etti. Öncelikle ileri teknoloji görüntüleme cihazlarının üretildiği tesis ziyaret edilerek üretim süreçleri yerinde incelendi ve yetkililerden bilgi alındı. Ardından biyoteknoloji ve teknoloji şirketlerini buluşturan bilim merkezi ziyaret edildi. Burada küresel biyoteknoloji ekosisteminde öne çıkan girişimler, öncü fikirler ve yenilikçi projeler ele alındı.

Aynı gün öğleden sonra, Türkiye Cumhuriyeti Şanghay Başkonsolosluğu tarafından düzenlenen resepsiyona katılım

sağlandı. Başkonsolos Özlem Kural'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen toplantıda, Türkiye heyeti ile Çinli iş insanları bir araya geldi. Sağlık Bakanı Memişoğlu burada yaptığı konuşmada, Türkiye ile Çin arasındaki sağlık iş birliğini daha ileriye taşımayı amaçladıklarını; biyoteknoloji, yapay zekâ, ilaç, sağlık hizmetleri ve geleneksel tıp alanlarında ortak projelerin iki ülke için büyük avantajlar sağlayacağını belirtti.

Shenzhen'de Dijital Sağlık ve Yapay Zekâ

Ziyaretin son günü olan 11 Eylül'de, heyet Shenzhen'de Huawei Genel Merkezi'ni ziyaret etti. Burada şirket yöneticileriyle yapılan görüşmelerde Huawei'nin sağlık teknolojileri alanında geliştirdiği yapay zekâ destekli veri analitiği çözümleri, bulut tabanlı sağlık uygulamaları, mobil sağlık teknolojileri ve uzaktan teşhis sistemleri hakkında bilgi alındı. Görüşmelerde özellikle dijital sağlık verilerinin entegrasyonu, yapay zekâ destekli erken teşhis sistemleri ve biyoteknoloji alanında ortak çalışmalar yapılabileceği değerlendirildi.

Aynı gün tıbbi cihaz ve sistemlerin geliştirilmesine odaklanan bir üretim tesisi ziyaret edilerek yenilikçi projeler ve sağlık teknolojilerinde iş birliği fırsatları görüşüldü.

Sağlıkta Stratejik İş Birliği İçin Güçlü Adımlar

Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu'nun Pekin, Şanghay ve Shenzhen'de gerçekleştirdiği temaslara, Türkiye ile Çin arasında sağlık alanında yeni bir iş birliği döneminin başlangıcı olarak değerlendirildi. Görüşmelerde özellikle dijital dönüşüm, biyoteknoloji, klinik araştırmalar, geleneksel tıp ve sağlık teknolojilerinde ortak projeler geliştirilmesi konularında önemli fırsatlar ortaya kondu.

Heyetin geniş katılımlı yapısı ve üst düzey görüşmeler, Türk sağlık sisteminin ve sağlık endüstrisinin uluslararası düzeyde temsilini güçlendirdi. Bu ziyaret, iki ülke arasında uzun vadeli iş birlikleri için sağlam bir zemin oluşturdu ve sağlıkta stratejik ortaklık yolunda güçlü bir adım olarak kayıtlara geçti.



1.TIBBİ CİHAZ YÖNETİŞİM ZİRVESİ ÇALIŞTAY RAPORU AÇIKLANDI

Mayıs ayında Antalya’da gerçekleştirilen 1.Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi kapsamında düzenlenen çalıştayın raporu yayımlandı.

Raporda; tıbbi cihaz ekosisteminin güçlü yönleri, iyi uygulamaları ve çözüm bekleyen sorun alanları kapsamlı biçimde ele alındı.

İyi Uygulamalarda Ortak Payda: Dijitalleşme ve İş Birliği

Çalıştay katılımcıları, sektörün olumlu örneklerini dört ana başlık altında topladı: Dijitalleşme ve Şeffaflık, Yerli Üretim ve Teşvikler, Süreç İyileştirmeleri, İletişim ve İş Birliği.

- **Dijitalleşme ve Şeffaflık alanında;** ihalelerin elektronik ortamda yürütülmesi, teslim-tesellüm işlemlerinin dijitalleşmesi, Tıbbi Cihaz Takip Sistemi (TİTUBB) ve Ürün Takip Sistemi (ÜTS) gibi sistemlerin etkinliği öne çıktı. Ayrıca, e-ihalelerin hız kazanması ve Online Katalog Sistemi’nin devreye alınmasıyla süreçlerin daha şeffaf hale geldiği vurgulandı.

- **Yerli Üretim ve Teşvikler alanında;** yerli ürüne avantaj sağlanması, teşvik sistemlerinde tıbbi cihazın öncelikli konumda olması ve TÜSEB’in Ar-Ge projelerine verdiği destek öne çıkan unsurlar arasında yer aldı.
- **Süreç İyileştirmeleri alanında;** ilaç tedarikindeki yüksek oranların tıbbi cihaz alanında da hedeflenmesi, Sağlık Market ödemelerinin zamanında yapılması ve SGK’nın C grubu başvurularını 50 gün içinde sonuçlandırması konuları dikkat çekti. Standart şartnamelerin kullanılmasıyla pazar öngörülebilirliğinin artmasının da sektör adına olumlu bir adım olduğu belirtildi.
- **İletişim ve İş Birliği alanında;** tedarik zinciri boyunca iletişim kanallarının güçlendirilmesi, Devlet Malzeme Ofisi’nin (DMO) süreçlerde hızlı çözüm üretme kabiliyeti ve Zirve’nin paydaşları bir araya getirmesi iyi uygulamalar arasında gösterildi.

Sektörün Gündeminde Çözüm Bekleyen Başlıklar

Raporda, sektörün gelişimini yavaşlatan bir dizi yapısal sorun da paylaşıldı. En çok dile getirilen sorunlar arasında; denetim ve kalite kontrol süreçlerinin yetersizliği, toplu alımların küçük firmaları zor durumda bırakması, ürün kayıt süreçlerinin uzunluğu, taban fiyat uygulamasının olmaması ve bunun yarattığı yıkıcı rekabet, yerli ürün bileşenlerine vergi avantajı tanınmaması ön sıralarda yer aldı. Ayrıca, DMO katalog hizmet bedelinin yüksekliği, Risturn uygulamalarının devam etmesi, Tareks süreçlerinin gümrük işlemlerini yavaşlatması, MDR geçişinin barkod değişikliklerinde zorluk yaratması ve Sağlık Market alımlarında miat değişim hakkının olmaması sektör temsilcilerince çözüm bekleyen konular olarak rapora yansdı.

Rapor, tıbbi cihaz sektöründe yönetişimin güçlendirilmesi ve sürdürülebilirliğin sağlanması için kamu, özel sektör ve STK’lar arasında etkin iletişim ve koordinasyonun önemini vurguluyor. Sektör temsilcileri, bir sonraki zirvede mevcut sorunların çözümüne yönelik daha ümit verici gelişmelerin paylaşılmasını temenni ediyor.

TIBBİ CİHAZ YÖNETİŞİM ZİRVESİ 2.0 GELİYOR!

Geçtiğimiz yıl ilk kez düzenlenen Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi, tıbbi cihaz sektörünün farklı paydaşlarını aynı platformda buluşturarak tıbbi cihaz endüstrisinin geleceğine dair stratejik tartışmaların merkezinde yer aldı.

Kamu otoritelerinden sektör temsilcilerine kadar geniş bir katılımın sağlandığı Zirve, regülasyon süreçlerinden dijitalleşmeye, sürdürülebilirlikten kalite standartlarına kadar pek çok başlıkta yol gösterici çıktıların ortaya konulmasına imkân verdi.

Ortak Akıl, Ortak Gelecek

Bu başarılı başlangıcın ardından, **Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi'nin ikincisi 10-13 Mayıs 2026 tarihinde Antalya Granada Luxury Belek'te gerçekleştirilecek.**

Zirve 2.0, tıbbi cihaz sektörünün sürdürülebilir büyümesine odaklanırken; dönüşüm, iş birliği ve Türkiye'nin sağlık teknolojilerinde küresel ölçekteki vizyonunu inşa etmeyi hedefliyor. Bu yılki buluşmada, ortak akıl ve ortak gelecek anlayışıyla şekillenecek tartışmalar, sektörün yol haritasını yeniden tanımlayacak.



Zirve 2.0, tıbbi cihaz ekosisteminin tüm paydaşlarını yeniden aynı çatı altında buluşturarak yalnızca mevcut sorunlara çözüm aramakla kalmayacak; aynı zamanda Türkiye'nin sağlık teknolojilerinde üreten, geliştiren ve küresel pazarlarda rekabet eden bir güç haline gelmesine katkı sağlayacak.

Yerli ve milli üretim kabiliyetimizin artırılması, fikirlerin ürüne, inovasyonların sahaya taşınması ve sağlık sistemimizin sürdürülebilirliğinin teminat altına alınması açısından kritik bir adım olacak bu stratejik buluşmada sizleri aramızda görmekten büyük mutluluk ve onur duyacağız.

TIBBİ CİHAZ SEKTÖRÜNÜ BULUŞTURACAK ÖNEMLİ ETKİNLİKLER

ULUSAL BİYOMEDİKAL KONGRESİ

2 7-30 Kasım tarihleri arasında Biyomedikal Teknikerleri Derneği (BİYOTED) tarafından Marmaris Grand Yazıcı Turban Otel'de **Ulusal Biyomedikal Kongresi** düzenlenecek.

Birincisi büyük bir başarıyla tamamlanan kongre, biyomedikal alanında bilgi paylaşımını ve bilimsel işbirliklerini geliştirme amacına ulaşmış ve bu alandaki ilerlemelere katkı sağlamıştı.

2. Ulusal Biyomedikal Kongresi'nde biyomedikal ve sağlık teknolojisi alanındaki en son yenilikler ve gelişmeler bir araya gelecek. Akademiden klinik uygulamalara,

tıbbi cihaz teknolojilerinden biyoteknolojiye uzanan geniş bir yelpazede, alanında uzman isimlerin sunumları ve interaktif panellerle zenginleşecek kongrede çok sayıda tıbbi cihaz firması da stant açacak.

TIBBİ TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ KONGRESİ

4-6 Aralık 2025 tarihleri arasında Antalya Royal Seginus Otel'de düzenlenecek olan **6. Tıbbi Tedarik Zinciri Yönetimi Kongresi**, daha önce başarıyla 5 defa gerçekleştirilmişti.

"Milli Sağlık Teknolojisi" hamlesinin ilgili tüm taraflarca sahiplenilmesi amacıyla Tıbbi Tedarik Zinciri Yönetiminin bileşenleri altıncı defa bir araya gelecek. Bu yıl **"Fikirden Üretime, Üreten Sağlık"** teması

Önümüzdeki aylar, tıbbi cihaz sektörünün yeniliklerini paylaşacağı ve iş birliklerini güçlendireceği önemli etkinliklerle şekillenecek.

kapsamında, paneller, çalıştaylar, kurslar, bildiriler ve yayınlarla bu alandaki çalışmalara ortak bir bakış açısı ve farkındalık oluşturmak hedefleniyor. Kongreye çok sayıda tıbbi cihaz firması da stant ile katılım sağlayacak.



novuma®

Kolajen
Artırıcı



Dermal Dolgu

CaHA

burgeon.me




BURGEON

TİSK ÇALIŞMA HAYATI İSTİŞARE TOPLANTISI

Sendikamız Yönetim Kurulu Üyesi Sevgi Ökten, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı ile üyesi bulunduğumuz Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK) iş birliğinde düzenlenen "Çalışma Hayatı İstişare Toplantısı"na katılım sağladı.



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Prof. Dr. Vedat Işıkhani ve TİSK Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Burak Akkol'un açılış konuşmalarıyla başlayan toplantıda, iş dünyasının gündemindeki temel başlıklar ele alındı. Özellikle **yeni çalışma modelleri, kayıt dışılıkla mücadele ve iş gücü piyasalarının geleceğini şekillendiren yapısal dönüşümler** değerlendirmeye açıldı.

Rehberlik ve Teftiş Başkanı Bekir Aktürk, iş teftişi kapsamında yürütülen rehberlik ve denetim faaliyetleri hakkında bilgi verirken, katılımcıların sorularını da yanıtladı. Ayrıca toplantıda, sanayide dijital ve yeşil dönüşüm süreçleri, kadınların iş gücüne katılımı ve işverenler için teşvik mekanizmalarının geleceği gibi konular da gündeme geldi.

Bu istişare platformu, kamu ve özel sektör temsilcilerinin ortak akılla çalışma hayatının geleceğine yönelik çözüm önerilerini tartışmasına olanak sağlayarak sosyal diyalog açısından önemli bir örnek teşkil etti.

ANKARA KALKINMA AJANSI ANKARA İL YATIRIM VE TANITIM STRATEJİSİ 2025-2028 GÖRÜŞMESİ

Görüşmeye, Sendika Başkanımız Metin Demir, Genel Sekreterimiz İlke Eren Karaca ve Uzmanımız Nurdan Başdoğan katılım sağladı.

Başkanımız Metin Demir, sağlık sektörünün Ankara için lokomotif bir alan olduğunu ifade ederek, savunma sanayinde olduğu gibi sağlık sektörünün de cazibe merkezi haline getirilmesi gerektiğini vurguladı. Covid-19 sürecinde sektörün öneminin daha net anlaşıldığını belirten Demir, yerli üretimin sürdürülebilirliği için üretilen her ürünün ve üreticinin desteklenmesinin kritik olduğunu dile getirmiştir. Ayrıca, kamu alımlarında yerli üretimin mutlaka teşvik edilmesi gerektiğinin altını çizdi.

Demir, Ankara'nın sağlık alanında güçlü insan kaynağına ve sektörel

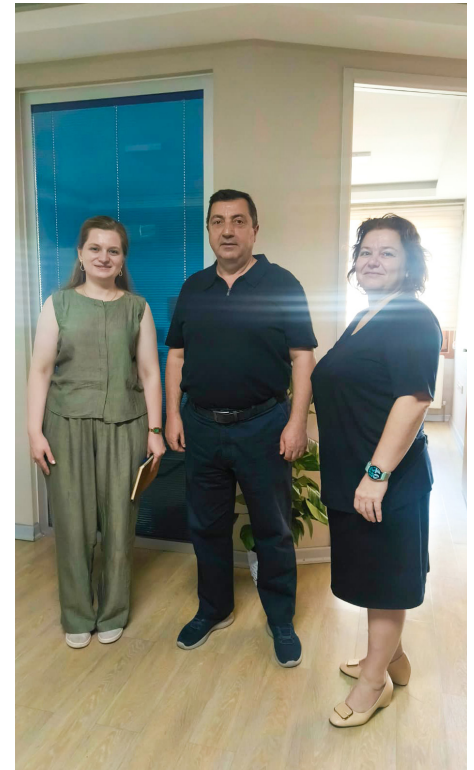
bileşenlere sahip olduğunu, ancak lojistik açıdan dezavantajlı bir konumda bulunduğunu ifade etti. Bu nedenle Ankara'da hafif ancak yüksek katma değerli ürünlerin üretiminin stratejik önem taşıdığını belirtti.

Toplantıda ayrıca;

- Finansmana erişimin kolaylaştırılması,
- İŞKUR ile Ajans arasında yapılacak iş birliğiyle işbaşı eğitim desteklerinin verilmesi,
- Teknokentlerde Ar-Ge süreci tamamlanan ve prototipi üretilen ürünlerin seri üretime geçebilmesi için bir mentörlük ekosistemi oluşturulması gibi başlıklarda öneriler dile getirildi.

Metin Demir, SEİS olarak sektörün gelişimine katkı sunmak için her türlü desteğin verileceğini ifade etti.

Ankara Kalkınma Ajansı tarafından hazırlanan Ankara İl Yatırım ve Tanıtım Stratejisi 2025-2028 kapsamında, sağlık sektörü görüşlerini almak üzere, Ajans adına Deta Danışmanlık uzmanı Büşra Çay Tunay görüşme yürüttü.





CUMHURBAŞKANI YARDIMCISI CEVDET YILMAZ İLE İSTİŞARE TOPLANTISI

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz başkanlığında; Adalet Bakanı Yılmaz Tunç, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Prof. Dr. Vedat Işıkhani, Hazine ve Maliye Bakanı Mehmet Şimşek, Sanayi ve Teknoloji Bakanı M. Fatih Kacır, Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat, Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanı İbrahim Şenel ile ilgili bakan yardımcılar ve kurum temsilcilerinin katılımıyla Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde önemli bir toplantı gerçekleştirildi.

Sendikamız Yönetim Kurulu Başkanı Metin Demir, toplantıda **tıbbi cihaz sektörünün güncel sorunlarını ve çözüm önerilerini** dile getirdi. Özellikle artan üretim maliyetleri, finansman güçlükleri, ithalatla oluşan rekabet baskısı ve KDV uyumsuzlukları gibi sektörümüzü doğrudan etkileyen konulara dikkat çekti. Ayrıca, sektörün sürdürülebilirliği ve küresel pazarlarda rekabet gücünün artırılması için **teşvik mekanizmalarının**

korunması, kayıtlı istihdamın desteklenmesi ve dijital dönüşüm süreçlerinin hızlandırılması gerekliliği vurgulandı.

Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ise görüşmeye ilişkin yaptığı değerlendirmede, 2026-2028 dönemini kapsayacak **Orta Vadeli Program'ın (OVP)** katılımcı bir anlayışla hazırlandığını belirterek, "OVP'yi kapsayıcı bir şekilde, ortak akıl ve istişare zemininde hazırlıyoruz," ifadelerini kullandı.

ÜRÜN GÜVENLİĞİ HAFTASI AÇILIŞ KONFERANSI

T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen "Ürün Güvenliği Haftası Açılış Konferansı", 9 Temmuz 2025 tarihinde kamu kurumları, özel sektör, sivil toplum ve akademi temsilcilerinin geniş katılımıyla gerçekleştirildi.

Konferansın açılış konuşmalarını; Ticaret Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürü Hakkı Karabörklü, Avrupa Birliği Türkiye Delegasyonu'ndan Jurgis Vilcinska, Tarım ve Orman Bakanı İbrahim Yumaklı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdülkadir Uraloğlu, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Prof. Dr. Vedat Işıkhani, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mehmet Fatih Kacır ve Ticaret Bakanı Prof. Dr. Ömer Bolat yaptı.

Toplumda ürün güvenliği bilincinin artırılmasını hedefleyen konferansta; **TAREKS'in yapay zekâ destekli yeni risk analiz modeli, güncellenen ticarete teknik engeller, internet sitesi ve e-ticarete ürün güvenliğine yönelik yeni mevzuat** kamuoyuna tanıtıldı. 200'ü aşkın davetlinin



katıldığı konferansta ayrıca, **"E-Ticarete Ürün Güvenliği: Fırsatlar ve Zorluklar"** başlıklı oturum düzenlendi. Hafta boyunca

özel sektör ve tüketici derneklerinin katılımıyla gerçekleştirilen seminerlerle ürün güvenliği farkındalığına katkı sağlandı.

SANAYİDE KADINLARIN GÜÇLENMESİ KONFERANSI

1 8-19 Eylül 2025 tarihlerinde İstanbul'da düzenlenen konferans, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu (TİSK), Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) ve Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı iş birliğiyle, Avrupa Birliği'nin desteğiyle yürütülen **"İmalat Sanayinde Kadınların Güçlenmesine Yönelik Model Geliştirme Projesi"** kapsamında gerçekleştirildi.

Konferansta, imalat sanayinde dijital ve yeşil dönüşüm

süreçlerinde kadınların daha görünür ve etkin rol alması için yürütülen çalışmalara dikkat çekildi. Proje kapsamında 9 pilot ilde 200 kadın "değişim elçisi" ve 200 kadın "operatör" olarak eğitim alırken, firmalara da dijitalleşme ve sürdürülebilirlik yol haritaları sunuldu.

Açılış konuşmalarında, imalat sanayinde kapsayıcılığın artırılması, kadınların istihdamda daha güçlü şekilde yer alması ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşılması için iş birliğinin önemine vurgu

Kamu, özel sektör, sivil toplum, akademi ve uluslararası kuruluşlardan temsilciler, "Sanayide Kadınların Güçlenmesi: Engelleri Yık, Geleceği Kur" başlıklı uluslararası konferansta bir araya geldi.

yapıldı. Ayrıca, kadınların sanayide güçlenmesini destekleyecek **dijital ve yeşil dönüşüm programları, kapsayıcı finansman modelleri ve sanayide kadın liderliği** gibi başlıklar ele alındı.

İstanbul MEXT Teknoloji Merkezinde gerçekleştirilen uluslararası buluşma, farklı sektörlerden 300'ü aşkın temsilciyi bir araya getirerek hem Türkiye'nin kalkınma vizyonuna ışık tuttu hem de sanayide kapsayıcı dönüşüm için somut çözüm önerilerinin paylaşılmasına zemin hazırladı.



TOBB TÜRKİYE MEDİKAL MECLİS TOPLANTISI

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Türkiye Medikal Meclisi Toplantısı; TOBB Yönetim Kurulu Üyesi Seyit Ardıç, T.C. Sağlık Bakan Yardımcısı Doç. Dr. Şuayip Birinci, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK) Başkanı Prof. Dr. Ahmet Ayar, TİTCK Başkan Yardımcısı Eray Kaplan, Sağlık Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Yusuf Akdoğan, TÜSEB Türkiye Kanser Enstitüsü Başkanı Prof. Dr. Burak Civelek, Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü Tedarik Yöntemleri ve Satın Alma Dairesi Başkanı Musa Korkut ve HSGM Çevre Sağlığı Dairesi Başkanı Ömer Bircan'ın katılımlarıyla TOBB Medikal Meclis Başkanı Levent Mete Özgürbüz başkanlığında TOBB Birlik Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Yoğun katılımı gerçekleştirilen ve sağlık sektörünün önemli paydaşlarını bir araya getiren Medikal Meclisi toplantısının açılışında konuşan Sağlık Bakan Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci, sağlık alanında dijitalleşme, yerli üretimin teşviki ve sürdürülebilir sağlık ekosisteminin güçlendirilmesi konularına vurgu yaparak, kamu ve özel sektör iş birliğinin önemine dikkat çekti.

Toplantıda; **IVDR ve MDR geçiş yükümlülükleri, kamu toplu alım işlemleri, Sağlık Uygulama Tebliği ve yerli üreticinin pazar payı ve rekabet koşulları** hakkında sorun ve çözüm önerileri ele alınırken, katılımcılar tarafından medikal sektördeki mevcut durum, regülasyon süreçleri ve sektörel gelişim alanlarına ilişkin görüş ve değerlendirmeler paylaşıldı. Sivil toplum kuruluşları ve özel sektör temsilcilerinin yoğun ilgisiyle

gerçekleşen toplantı, sektör paydaşları arasında iş birliğini güçlendiren verimli bir platform oluşturdu.

Yerli üretimin ve teknolojik gelişimin desteklenmesi için yapılabilecek olası iş birliklerinin değerlendirilmesiyle toplantı sonlandırılırken, Bakan Yardımcısı ile yapılan görüşmeler sonucunda, bu tür toplantıların daha düzenli aralıklarla gerçekleştirilmesine karar verildi.

sismedikal

“IVF sektöründe lider çözüm ortağınız”

EMBRYO GÖRÜNTÜLEME SİSTEMİ
(EMBRYOSCOPE)



VİTRİFİKASYON SİSTEMLERİ

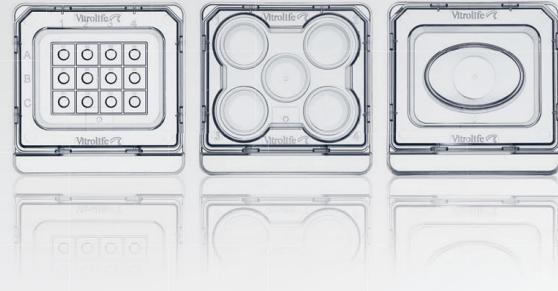


TÜP BEBEK MEDYUM VE SARFLARI

LAZER SİSTEMİ



YUMURTA TOPLAMA İĞNESİ



CİNNAH CADDESİ GELİBOLU SOKAK NO:3/7
KAVAKLIDERE – ANKARA / TÜRKİYE
TEL: 0 (312) 426 06 63-64

CUMHURİYET CADDESİ NO:131/2
BAĞLARBAŞI- İSTANBUL / TÜRKİYE
TEL: 0 (216) 492 46 20-21

www.sismed.com

Vitrolife

KAZAKİSTAN HEYETİNİN SENDİKAMIZI ZİYARETİ

Bir süredir Kazakistan'da fizik tedavi merkezi açılması yönünde iş birliği görüşmeleri yürüttüğümüz Dr. Çınar Malik ve asistanı Kadir Bulut, Türkiye ziyaretleri kapsamında sendikamızı ziyaret etti.

Toplantıya Genel Sekreterimiz İlke Eren Karaca'nın yanı sıra, uzmanımız Nurdan Başdoğan Orhan katılım sağladı.

Ziyaret sırasında Dr. Çınar Malik, Kazakistan'da **fizik tedavi hastanesi** açma sürecini başarıyla tamamladıklarını, şimdi ise aynı hastane bünyesinde bir **yenidoğan ünitesi** kurma hazırlığında olduklarını ifade etti. Bu kapsamda, Genel Sekreterimiz İlke Eren Karaca'nın yönlendirmesiyle

tanıştıkları Prof. Dr. Ömer Erdeve ile Kazakistan'da bir araya geldiklerini ve hocanın burada çocuk doktorlarına yönelik bir seminer verdiğini aktardı. Söz konusu seminerin Kazakistanlı hekimler tarafından oldukça verimli bulunduğu heyet tarafından paylaşıldı.

Dr. Çınar Malik, hastane bünyesinde yeni bölümler açma yönündeki projelerini sürdüreceklerini, bu doğrultuda Türkiye ile hem hekim temini hem de tıbbi cihaz

tedariki konusunda iş birliği yapmak istediklerini belirtti. Bu iş birliklerinin daha sağlıklı ve sürdürülebilir şekilde yürütülebilmesi adına SEİS' in garantörlük rolü üstlenmesinden memnuniyet duyacaklarını ifade etti. Ziyaret kapsamında bir iyi niyet protokolü hazırlanmasına ilişkin karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Görüşmede, ilerleyen dönemde hayata geçirilmesi planlanan yeni projelere ilişkin değerlendirmelerde bulunuldu.

USHAŞ'I AĞIRLADIK

SEİS ve TUMDEF ev sahipliğinde, USHAŞ Genel Müdürü Sayın Behlül Ünver ve ekibinin katılımıyla tıbbi cihaz sektörü bir araya geldi.



Toplantıda, Sendikamız Başkanı Metin Demir ve TUMDEF Başkanı Kemal Yaz, sektörümüz hakkında kısa bilgilendirmelerde bulunarak USHAŞ ile ileriye dönük yapılabilecek çalışmalara dair görüş ve önerilerini paylaştılar. USHAŞ Genel Müdürü Behlül Ünver ise USHAŞ' ın çalışma yapısını, geçmişten bugüne geldiği noktayı aktararak, tıbbi cihaz sektörüyle birlikte yapılabilecek çalışmalarda destek sunabilecekleri alanlara ilişkin bilgilendirmelerde bulundu.

Sektör temsilcilerinin soru-cevaplarıyla devam eden toplantı, yol haritası oluşturabilmek adına daha sistemli görüşmeler yapılması ve bu doğrultuda ortak hareket edilmesinin faydalı olacağı temennileriyle sona erdi.

DIŞ TİCARET BİRİMİ TEMSİLCİLERİ İLE GÖRÜŞME

Sendikamız ev sahipliğinde Libor A.Ş., Osimplant Tıbbi Malzemeler, BAMA Teknoloji, Sasan ve Medster firmalarının katılımıyla Dış Ticaret Birimi Temsilcileri Tanışma Toplantısı gerçekleştirildi.

Toplantıda firmaların tanışmasının ardından, pazara giriş engelleri, gümrüklerde yaşanan sorunlar, ÜTS kayıt süreçleri ve ihracat destekleri ele alındı. Katılımcı firmalar kendi deneyimlerini paylaşarak karşılaşılan sorunları aktardı ve çözüm önerilerini dile getirdi.





DMO - SEİS - TUMDEF GÖRÜŞMESİ

Sendikamız Başkanı Metin Demir, Yönetim Kurulu Üyemiz Sevgi Ökten, Genel Sekreterimiz İlke Eren Karaca, Uzmanımız Cennet Su Gümüšoğlu, TUMDEF Başkanı Kemal Yaz, TUMDEF Başkan Vekili Onur Akgün, TUMDEF Başkan Yardımcısı Doğan Ay, Uzman Sibel Pehlivan ve TUMDEF Yönetim Kurulu Üyeleri Sadrettin Dai, Adem Uyanık, Cengiz Balçık, Ertan Yolcu; Devlet Malzeme Ofisi (DMO) Genel Müdürü Şinasi Candan ve Genel Müdür Yardımcısı Dr. Mehmet Koca'yı ziyaret etti.

Ziyarette, **Tıbbi Cihaz Yönetişim Zirvesi** hakkında kapsamlı bir değerlendirme yapılırken, Zirve'nin sektöre sağladığı katkılar ve somut sonuçları ele alındı. Şinasi Candan, Zirve'nin sektör açısından son derece olumlu çıktılar ortaya koyduğunu vurguladı. Bu kapsamda, Sendikamız Başkanı Metin Demir, Zirve sonrasında alınan hızlı geri dönüşlere örnek olarak **Ankara'daki gümrük sorununa ilişkin yayımlanan genelgeyi** gündeme getirdi.

Toplantıda ayrıca, sektörün genel durumu ve **Sağlık Market uygulamaları** masaya yatırıldı. TUMDEF Başkan Vekili Onur Akgün, bazı ürünlerin hâlâ tıbbi cihaz olarak sınıflandırılmamasının uygulamada sorunlar yarattığını belirterek, örnek olarak "üç yollu musluk" ürününde yaşanan zorlukları paylaştı. DMO Başkanı Şinasi Candan ise, Sağlık Market sisteminde önceliklerinin şikâyetsiz işleyiş olduğunu ifade ederek, bu amaçla

teknik komisyonlar ve üniversite hastaneleriyle iş birliği içinde yürütülen denetim süreçleri hakkında bilgi verdi. Ayrıca, kötü niyetli şikâyetleri engellemek amacıyla belli oranların altında işlem yapılmadığını, fiyat takibi ve üreticilerden gelen geri bildirimlerle sistemin sürekli izlendiğini belirtti. İlerleyen dönemlerde, **periyodik performans takip komisyonlarının kurulmasının da gündemde olabileceğini** paylaştı.

DMO İLE FİRMA SAHA ZİYARETLERİMİZ

Devlet Malzeme Ofisi (DMO) Genel Müdürü Şinasi Candan, Genel Müdür Yardımcısı Dr. Mehmet Koca, Daire Başkanları Gökçe Kaptan, Turhan Öz, Ali Anıl Boz ve Şube Müdürleri Yusuf Demirtaş, Ayşe Köse, Sinan Sağlam'dan oluşan üst düzey heyet, Sendikamız Başkanı Metin Demir, Yönetim Kurulu Üyemiz Ersun Nasırlıoğlu, Genel Sekreterimiz İlke Eren Karaca ve Uzmanımız Nurdan Başdoğan ile birlikte sektörümüzde faaliyet gösteren firmalara saha ziyaretlerinde bulundu.

Geotek, Okuman, Ertunç Özcan, Mixta ve Medster firmalarına gerçekleştirilen ziyaretlerde, üretim tesisleri ayrıntılı biçimde gezildi. Heyet, firmaların üretim süreçlerini yerinde inceleyerek kullanılan teknolojiler, kalite standartları ve ihracat kapasitesine ilişkin bilgi aldı.

Bu ziyaretler, DMO'nun sektörü daha yakından tanıma iradesini ortaya koyarken, firmalar açısından da üretim süreçlerinin ve karşılaşılan zorlukların doğrudan kamu otoritelerine aktarılması için önemli bir fırsat oluşturdu. Kamu-özel sektör iş birliğini güçlendiren saha gezilerinde hem sektörün kapasitesi hem de geleceğe yönelik beklentiler karşılıklı olarak değerlendirildi.



TIBBİ CİHAZLARDA YAZILIM VALİDASYONU VE SİBERGÜVENLİK WEBİNARI

Sendikamız ev sahipliğinde gerçekleştirilen "Tıbbi Cihazlarda Yazılım Validasyonu ve Siber Güvenlik Temel Eğitimi", sektörümüzdeki profesyonellere önemli bir yol haritası sundu.



Eğitim, Sovian Yazılım ve Teknoloji Çözümleri Ltd. Şti. tarafından verilmiş olup; Birol Uğur, Ezgi Özekinci Türk ve Osman Dursun tarafından sunuldu. Program, Sendika Uzmanımız Nurdan Başdoğan Orhan moderatörlüğünde yürütüldü. Eğitimde, **tıbbi cihaz yazılımlarının regülasyonlara uygun geliştirilmesi ve doğrulama süreçleri** ele alındı. Katılımcılar; **MDR ve FDA düzenlemeleri**

çerçevesinde risk yönetimi, yazılım geliştirme yaşam döngüsü, IEC 62304 ve IEC 62366 standartları, pazar sonrası gözetim, siber güvenlik tehditleri ile yapay zekâ, makine öğrenimi ve IoT cihazlarının getirdiği yeni gereklilikler hakkında bilgi edindiler. Programın temel amacı; katılımcıların tıbbi cihaz yazılımlarının amaçlanan kullanıma uygun, güvenli ve

sürdürülebilir şekilde geliştirilmesi, ilgili dokümantasyon gerekliliklerine hâkim olunması ve sektörde giderek önem kazanan siber güvenlik konularında bilinç kazandırılmasıdır. Yaklaşık iki saat süren eğitim, Ar-Ge ekipleri, kalite ve regülasyon uzmanları, yazılım geliştiriciler ve test mühendisleri başta olmak üzere validasyon ve doğrulama süreçlerinde görev alan tüm teknik personel için değerli bir içerik sundu.



KAMU HASTANELERİ GENEL MÜDÜRÜ DR. HAKAN USTA'YI ZİYARETİMİZ

Sendikamız Yönetim Kurulu Üyeleri Ersun Nasırlıoğlu, Fikret Aydın ve Sevgi Ökten ile Genel Sekreterimiz İlke Eren Karaca, Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü görevine başlayan Dr. Hakan Usta'yı makamında ziyaret ederek hayırlı olsun dileklerini iletiler.

Trabzon İl Sağlık Müdürlüğü görevini yaklaşık 7 yıldır yürütmüş olan Dr. Hakan Usta'nın Kamu Hastaneleri Genel Müdürü görevine atanması, Türkiye'de sağlık hizmetlerinin planlanması ve yürütülmesinde önemli bir dönemece işaret ediyor.

KALİTE BİRİMİ TEMSİLCİLERİ İLE GÖRÜŞME

Sendikamız ev sahipliğinde Kardinero Medikal Sistemler, Bome Triviron, Burgeon, Medster Tıbbi Cihazlar, Sasan A.Ş., Ertunç Özcan ve Techoff Medikal firmalarının kalite birimi temsilcilerinin katılımıyla bir toplantı gerçekleştirildi.

Toplantıda firmalar kendilerini tanıtarak belgelendirme süreçleri, devlet ihaleleri ve ihracat belgeleri konularında yaşanan sorunlar dile getirildi. Ortak amaç; bilgi ve deneyim paylaşımı yoluyla firmaların birbirine destek olması ve kamu kurumlarıyla iş birliğinin güçlendirilmesidir.





MEDECO

ULUSAL TIBBİ CİHAZ VE BİYOUYUMLULUK KONGRESİ

Tıbbi cihaz sektörünün geleceğini şekillendiren en güncel bilimsel, klinik ve endüstriyel gelişmeler MEDECO Congress 2025'te buluşuyor.

Üç gün sürecek etkinlikte; biyouyumluluk testlerinden regülasyon güncellemelerine, kalite yönetim sistemlerinden nanoteknolojiye uzanan geniş bir yelpazede bilgi paylaşımı ve networking fırsatları sizleri bekliyor.



Güncel Bilgiye Erişim



Akademik ve Klinik Paydaşlarla Etkileşim



Bilimsel Ağ ve Kariyer Gelişimi



Araştırma ve İnovasyon Olanakları

Ana Temalar

Regülasyon & CE Süreçleri

Biyouyumluluk

Klinik araştırmalar

Kalite Sistemleri

Ar-Ge & İnovatif Çözümler



7 - 9 Kasım 2025
Royal Holiday Palace
ANTALYA



ÜZÜMCÜ TÜRKİYE’NİN EN HIZLI BÜYÜYEN 100 ŞİRKETİ ARASINDA!

Üye firmamız Üzümcü Hastane Ekipmanları Metal İşleme Sanayi ve Ticaret A.Ş., bu yıl dokuzuncusu düzenlenen ve ülkemizin farklı sektörlerinde faaliyet gösteren şirketlerin büyüme performanslarının değerlendirildiği TOBB Türkiye 100 Yarışması’nda, Türkiye’nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında 10’uncu sırada yer alma başarısını gösterdi.

Sağlıkta Bir Başarı Hikâyesi

Törende konuşan TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, listeye giren firmaların Türkiye ekonomisinin geleceğini şekillendirdiğini vurgularken, Cumhurbaşkanı Yardımcısı Cevdet Yılmaz ise girişimci ruhun ve yenilikçi vizyonun önemine dikkat çekti. Üzümcü Hastane Ekipmanları

Yönetim Kurulu Başkanı Rüştü Üzümcü: “Bu ödül Türkiye’nin sağlıkta yerleşme ve küreselleşme hedeflerinin de bir simgesi” diyerek açıklamasında şu ifadelerle yer verdi: “Türkiye’nin en hızlı büyüyen 100 şirketi arasında yer almak ve ilk 10’da bulunmak, ülkemizin sağlık teknolojilerinde geldiği noktayı göstermesi bakımından da son derece kıymetli. Amacımız,

Türk mühendisliğinin imzasını dünya sağlık sektöründe daha da güçlü bir şekilde hissettirmek. Bu başarıyı mümkün kılan tüm çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve sağlık profesyonellerine teşekkür ediyorum.” Üzümcü Hastane Ekipmanları Metal İşleme Sanayi ve Ticaret A.Ş.’yi tebrik eder, çalışmalarında başarılarının devamını dileriz.



ÜYE FİRMAMIZ MEDİNTEK’ İ ZİYARETİMİZ

Sendika Yönetim Kurulu Başkanımız Metin Demir, Yönetim Kurulu Üyemiz V. Ersun Nasırlıoğlu, Genel Sekreterimiz İlke Eren Karaca ve Uzmanımız Nurdan Başdoğan Orhan, Medintek Firması Genel Müdürü Murat Tıskaoğlu’nu ziyaret etti.

Kardiyoloji alanında faaliyet gösteren ithalatçı firma, merkezi Ankara olmak üzere İstanbul, İzmir, Eskişehir ve Bursa’daki satış ve irtibat ofisleriyle sektörde hizmet vermektedir.

Ziyarete, tıbbi cihaz sektöründeki güncel gelişmeler ve firmaların karşılaştığı sektörel sorunlar ele alındı. Görüşmede, sektörün sürdürülebilirliği ve rekabet gücünün artırılmasına yönelik değerlendirmelerde bulunuldu.

mixta



MKED 6500

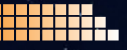
Kurutmalı Endoskopi Dolabı

Mixta'nın Kurutmalı Endoskopi Dolabı, endoskopların güvenli, hijyenik ve etkin şekilde kurutulup saklanması için geliştirilmiştir. Modern sterilizasyon odaları için tasarlanan bu dolap; yüksek hava sirkülasyonu, HEPA filtreli kurutma sistemi ve paslanmaz çelik gövdesi ile uzun ömürlü ve dayanıklıdır.

✉ info@mixta.com.tr

☎ +90 312 394 72 15

www.mixta.com.tr



KONFOR ALANININ DİKENLİ YÜZÜ

Eczacı ve bütünsel sağlık koçu Hatice Özalp, klasik sağlık anlayışını genişleterek insanı bütünüyle ele alan bir yaklaşım benimsiyor. Modern tıpla tamamlayıcı tıbbi bir araya getirirken, konfor alanından çıkmanın kendini bulma yolculuğu ve aslında gelişimin ilk adımı olduğunu vurguluyor: "Yaşam, konforun değil, dönüşümün içinde anlam bulur."



"BENİM İÇİN SAĞLIK, İNSANIN TÜM BOYUTLARINDA DENGİ ARAYIŞIDIR."

- **Eczacılık pratiğini insanın tüm boyutlarını kapsayan bir sağlık anlayışıyla buluşturan mesleğe bakışınızı 'bir yolculuk' olarak tanımlıyorsunuz. Bu yolculuk nasıl başladı?**

Süreç odaklı değil, sonuç odaklı bir sistemin içinden geçtik hepimiz: Sınavı kazanmak, mezun olmak, işe başlamak... Hep "sonuç" kutsandı. Oysa yaşam, yalnızca sonuçlardan ibaret değil. Bunu fark ettiğim anda hem kendim hem de mesleğim için yeni bir kapı aralandı. Bu farkındalık, benim bütünsel sağlık yolculuğumun da başlangıcıydı. Şimdi tüm ekibimle birlikte, holistik sağlık alanında uzmanlaşma yolunda ilerliyoruz. Bu çeşitlilik beni gerçekten heyecanlandırıyor.

"SAĞLIK BİR SONUÇ DEĞİL, SÜREKLİ GÖZDEN GEÇİRİLEN BİR DENGİ HÂLİDİR."

- **Bütünsel sağlık (holistik sağlık) yaklaşımını nasıl tanımlarsınız?**

Sağlık sadece hastalık tedavisi değildir; bireyin hastalanmaması için koruyucu yaklaşımlar da içerir. İnsanların hangi durumda hangi uzmana gitmesi gerektiğini, besin desteklerini nasıl kullanacağını bilmeye ihtiyacı var. Ben sağlıklı "dört ayaklı masa" metaforuyla anlatırım:

1. **Zihinsel boyut:** Geçmişe veya geleceğe takılı kalan düşünce kalıpları,
2. **Duygusal boyut:** Bastırılmış ya da aşırı duygular,
3. **Fiziksel boyut:** Bedenin ağrı, yorgunluk, uyku gibi sinyalleri,
4. **Ruhsal boyut:** Anlam arayışı ve içsel huzur. Eğer bu ayaklardan biri dengesini kaybederse, masa sallanır. Sağlık da aynen böyledir; bir bütün olarak dengede tutulmalıdır.



HATİCE ÖZALP

● **ECZACI, BÜTÜNSEL SAĞLIK KOÇU**

"MODERN TIP VE TAMAMLAYICI TIP BİRBİRİNİN RAKİBİ DEĞİL, TAMAMLAYICISIDIR."

- **Modern tıpla tamamlayıcı tıbbın bir arada kullanılmasına dair yaklaşımınız nedir?**

Sağlıkta siyah-beyaz yoktur. Bu iyi, bu kötü de diyemeyiz. Sağlık ve yaşam sürekli değişen olgular olduğu için ihtiyaç ve çözümler de zaman içinde değişime uğrar. Bugün tamamlayıcı dediğimiz birçok yöntem, geçmişte başlı başına tedavi yöntemiydi.

Ameliyat gerekiyorsa elbet olunmalı, ama sonrasında yaranın iyileşmesini desteklemek için **homeopati** ya da **aromaterapi** kullanılabilir. Ya da hastanın fiziksel ve psikolojik şikayetlerini hafifletmek için **bach çiçeklerinden, fitoterapiden** yararlanılabilir. Bunları yaparken beslenme şekli kadar, egzersiz ve düşünce şeklimiz, hayata nasıl baktığımız da önemlidir. Tüm bu yaklaşımlar bir arada, dengeli biçimde uygulanabilir. Bu uygulamaları; antibiyotik kullanırken ölen iyi bakterileri yerine koymak için probiyotikler kullanmak gibi

düşünebiliriz.

Homeopati eğitimimde hocamın şu cümlesi bana çok şey öğretti: "Eğer araba olsaydınız ve tekerleğinizde sorun olsaydı onu çıkarıp tamir eder, yerine takar ve sizi iyileştirmiş olurum. Ancak insan olduğunuz için her ne sorunla gelerseniz gelin, tüm sisteminizi gözden geçirmek durumundayım. Bu nedenle sizlere bunu anlatabilmem 4 yıl sürecek."

"KONFOR ALANI, PAMUK GİBİ DUYULAN AMA ASLINDA DİKENLİ BİR OLGUDUR."

- **Bütün bu süreçte sizi en çok ne destekledi?**

Yuval Noah Harari, Homo Sapiens'te "İnsan topluluk hâlinde yaşar; grubun kabul ettiği kurallara uymayan dışlanır ve tek başına doğada hayatta kalamaz. Bu yüzden 'ait olmak', tarih boyunca hayatta kalmanın en güçlü güvencesi olmuştur," der. Gerçekten de çoğu zaman grubun kurallarına uyarız çünkü dışlanmak istemeyiz. Ama bu kuralların hepsi bize iyi gelir mi?

Bazen ruhumuzla çelişen kurallar arasında sıkışırız. İşte o anda, "Başka neler var?" sorusunu sormak bir girişimdir. Zordur, çünkü konfor alanı güvenlidir ama gelişimi engeller.

Sanırım bu! Çünkü grubun kabul ettiği kurallar beni hep düşündürmüştür. Ben konfor alanını "pamuk gibi görünen dikenli bir alan" olarak tanımlarım. Güvende hissettirir ama uzun süre kalırsak bizi yavaşça köreltir.

"HEM GÜVENDE OLUP HEM GELİŞMEK MÜMKÜN MÜ?"

- **Gelişim ve güven arasında bir seçim yapmak zorunda mıyız?**

Aslında değiliz. Bu, eğitim sisteminizin bize öğrettiği "ya o ya bu" bakışının sonucu. Oysa hem güvenli hem büyüyebileceğimiz alanlar yaratabiliriz.

Ben hâlâ canla başla çalışarak konfor alanı kurup sonra onun dışına nasıl

çıkabileceğimi araştırıyorum. Bu durum önceleri, özellikle çevrem için büyük sorundu. “Tam kurdun düzenini bu fikir de nereden çıktı şimdi?” cümlesini ve farklı versiyonlarını “Günaydın canım, nasılsın?” kadar çok duymuşumdur.

Eskiden “maymun iştahlı” denirdi, şimdi “girişimci” diyoruz. Hayatın bizi dönüştürme biçimi bu: spiral. Eğer izin verirse spiral şeklinde, olduğumuz yeri gerektiği kadar koruyarak bizleri başka yerlere taşır. Elbette her yeni alan, bir süre sonra kendi konfor alanımıza dönüşüyor. Bu yüzden değişim; bir tehdit değil, yaşamın doğal ritmidir benim için.

“KORKU, DEĞİŞİMİN HEM DOSTU HEM DÜŞMANIDIR.”

● Konfor alanından çıkarken hiç korktuğunuz zamanlar oldu mu?

Olmaz mı? Eczacılık eğitiminin başında Paracelsus’un şu sözüyle karşılaşmıştım: **“Zehirle ilacı ayıran sadece dozudur.”** Bu beni çok korkutmuştu; hatta ben bu sorumluluğu almak istiyor muyum gerçekten diye de düşünmüştüm.

Ancak korkunun bana öğretmeye çalıştığını fark ettim; korkunun dozunu ayarlamayı. Çünkü korkunun dozuna göre hareket eder veya olduğumuz yerde kalmaya çalışırız hepimiz. Küçükken korkmak istediğimiz için bindiğimiz ve yine korktuğumuz için binmediğimiz roller coaster gibi.

Bazen de olduğumuz yerden büyük resmi göremeyebiliriz. Yolda karşılaştıklarımız çoğu zaman bizim ışığımız olur. Hepsi de iyi tecrübeler olmak zorunda değildir. Örneğin ben korkunç bir lohusalık dönemi geçirmeseydim, anne destek gruplarına üye olmayacaktım. Ya da “İlaçların yanında başka neler olabilir?” diye sormasaydım, destekleyici sağlık eğitimleri almayacaktım. Bana sorarsanız **girişimcilik, birinin yaptığı bir işten çok, bunun mümkün**

olduğunu göstermesidir. Her girişim, bir süre sonra yeni bir konfor alanı oluşturur; ardından bir başkası buna bir halka daha ekler. Benim her konfor alanım, biraz merak, biraz cesaret ve biraz rahatsızlık sayesinde genişledi.

“KOLTUKTA UYUYAN KEDİYİ İTMEZSEK SAATLERCE ORADA UYUYABİLİR!”

● Sizce insanlar neden konfor alanından çıkmakta zorlanıyor?

Yaşadığımız bu dönemde birçok şey sanki ulaşılması çok zormuş, hatta imkansızmış gibi geliyor. Teknolojinin hızı mı, bizdeki yorgunluk mu, konfor alanına gömülmüş olmamız mı, yoksa umutsuzluk mu bilmiyorum... Ama en derinde biliyorum ki, birçok şeyin ulaşılmaz olduğuna inanmak işimize geliyor. Çünkü o zaman efor harcamaya gerek kalmıyor. “Kurban rolü” rahat geliyor.

Peki, konfor alanında **kalırsak ne olur?**

Kelimenin tam anlamıyla: **Bir şey olmaz.**

Hem de **hiçbir şey.**

“GERÇEK SAĞLIK, TOPLUMSAL DÖNÜŞÜMLE MÜMKÜNDÜR.”

● Sosyal sorumluluk çalışmalarınızda da bu yaklaşımı görmek mümkün. Biraz bahseder misiniz?

23 yıldır eczacıyım. Kıbrıs ve İngiltere’de yaşıyorum. Bulduğum her yerde sağlık koçluğu yapıyorum; bazen ayaküstü, bazen uzun uzun... İnsanlara sadece ilaç değil, farkındalık sunmaya çalışıyorum. Benim işim cevap vermekten çok, soru sormak. Kendime sorduğum: “İnsanlar neden daha fazla hasta oluyor?” sorusuyla yola çıktım ve eczanemin yanına organik bir dükkân açtım. Kapisında şu yazı var: *“Eğer ‘Organik Dükkânı’ daha çok ziyaret ederseniz, ‘Eczane’ ye daha az ihtiyacınız olur. Biz her iki tarafta da size hizmet vermek için bekliyoruz olacağız.”*

Toplumun sağlık okuryazarlığını artırmak benim öncelikli hedeflerimden biri. Kadınların, annelerin, gençlerin kendi bedenleriyle bilinçli ilişki kurabilmeleri için ücretsiz atölyeler, nefes egzersizleri ve farkındalık seminerleri düzenliyorum. Yurt dışındaki etkinliklere katılıp bütünsel sağlık, menopoz koçluğu ve danışmanlığı üzerine konuşmalar yapıyor; bireysel ve grup koçlukları yürütüyorum. Televizyon programlarında konuşmacı oluyor, dergi ve gazetelerde yazılar yazıyor, her yere umut tohumları ekmeye çalışıyorum...

Ayrıca kurucusu olduğum

“connection before correction™”

yaklaşımını anlatıyorum. Yani düzeltmeden önce bağ kurmak. Çünkü günümüzde çoğu zaman düzeltmeye odaklanıyoruz; kendimizi, çocuklarımızı, ilişkilerimizi, hatta toplumu değiştirmeye... Oysa bağ kurmadan yapılan her düzeltme yüzeyde kalır. Bu yüzden ben ne yaparsam yapayım; odağım insan. Gerçek sağlığın, bireysel değil toplumsal bir dönüşümle mümkün olacağına inanırım.

“GİRİŞİM, KALIPLARI SORGULAYIP KENDİ YOLUNU ÇİZE BİLMEKTİR.”

● Son olarak girişimci kadınlara ne söylemek istersiniz?

Önce kabul edelim: “Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir,” der Herakleitos. Yaşam da tıpkı bir dans gibi; konforla girişim, güvenle cesaret arasında zarif bir vals sürüyor... İstek, heyecan, inanç ve harekete geçmek; bu dört unsur yeterlidir. Bence yaşamın özü bu denge ve akışta saklı. Benim çocuklarımla adları da bu anlayışı taşıyor: Denge ve Doğal.

Bu röportajı, koçlukta sıkça sorduğum bir soruyla tamamlamak istiyorum: “Gördüğün resme ulaşmak için bugün küçük bir adım atacak olsan, bu ne olur?”



Trimaris SMA qPCR Tarama Kiti

SMN1 geninin ekson7'deki delesyonlarının kantitatif tespiti için tek tüpte multipleks qPCR kiti

Özellikler:

- Trimaris SMA qPCR testi, SMN1 geninin bir referans gene oranla kantifikasyonunu gerçekleştiren yüksek performanslı bir moleküler genetik testtir.
- Standart laboratuvar cihazları kullanarak etkilenmiş bireyleri (SMN1 ekson 7 homozigot delesyonları) ve SMA taşıyıcılarını (SMN1 ekson 7 heterozigot delesyonları) belirlemek için tasarlanmıştır.
- Tek örneğin test edilmesinden popülasyon düzeyinde taramaya kadar ölçeklenebilir.
- Standart nükleik asit ekstraksiyon protokolleri kullanılarak tam kandan ekstrakte edilen DNA ile veya saflaştırma gerektirmeyen Trimaris hızlı DBS DNA Ekstraksiyon Kiti ile kuru kan örneklerinden elde edilen DNA ile çalışılabilmektedir.
- Veri işleme ve sonuç yorumlama için kullanıcı dostu bir yazılım aracı içerir.

Sipariş Bilgisi:

Ürün Adı	Test Sayısı	Ürün Kodu
SMA qPCR Kiti	960 Test	BR110022
	480 Test	BR110021
	96 Test	BR110020
DBS DNA Ekstraksiyon Kiti	960 Test	BR110070
	480 Test	BR110071
	96 Test	BR110072

Bu test, GenePath Diagnostics Inc, Ann Arbor, Michigan, USA ile birlikte geliştirilmiş olup Bome Trivitron, Ankara, Türkiye tarafından üretilmektedir.

GELENEKSELDEN NÖROGİRİŞİMCİLİĞE

EVİRİMSEL BİR DÖNÜŞÜM

Girişimcilik, yüzyıllardır ekonomik büyümenin ve sosyal ilerlemenin temel taşı olmuştur. Finansal modeller, iş planları ve pazar stratejileri, geleneksel olarak girişimcilik eğitiminin ana bileşenlerini oluşturmuştur. Ancak, son yıllarda bilimsel araştırmaların ışığında bu tanım genişlemeye başlamış ve "girişimci zihni" kavramı, stratejinin önüne geçmiştir. Bu dönüşüm, nörogirişimcilik adı verilen yepyeni bir disiplini doğurmuştur.





ONUR TUĞMAN / Marka ve Pazarlama Danışmanı, Eğitmen

Peki, nörogirişimcilik tam olarak nedir? Bu soruya cevap verebilmek için öncelikle iki temel kavramı derinlemesine anlamamız gerekir: nörobilim ve girişimcilik.

- **Nörobilim Nedir?** Nörobilim, beyin ve sinir sisteminin yapısını, işleyişini ve bu sistemlerin davranışlarımızı, duygularımızı ve bilişsel süreçlerimizi nasıl etkilediğini inceleyen bilim dalıdır. Beynin nasıl öğrendiği, hafızanın nasıl oluştuğu, riskin nasıl algılandığı gibi konular, bu bilim dalının odak noktasıdır. Nörobilim, bizi biz yapan şeyin biyolojik altyapısını anlamamızı sağlar.
- **Girişimcilik Nedir?** Girişimcilik, sadece bir şirket kurma veya kâr etme eylemi değildir. Girişimcilik, belirsizliklerle dolu bir ortamda risk alarak, yaratıcı fikirleri yenilikçi ürün ve hizmetlere dönüştürme sürecidir. Bu süreç, sadece finansal kaynakları değil, aynı zamanda hayal gücünü, sezgisel karar alma yeteneğini ve duygusal dayanıklılığı da gerektirir.
- **Nörogirişimcilik Nedir?** Nörogirişimcilik, bu iki alanı bir araya getiren köprüdür. Bu disiplin, girişimcilik süreçlerinin altında yatan bilişsel ve duygusal mekanizmaları

anlamak için nörobilimin araçlarını ve bulgularını kullanır. Nörogirişimcilik, **girişimcinin beynini stratejik bir varlık olarak kabul edip, potansiyelini en üst düzeye çıkarmayı amaçlar**. Bu kavramsal yapı, nörogirişimciliği klasik girişimcilikten ayıran temel özelliktir.

Nörogirişimciliğin kökleri, 1990'lı yılların sonlarında Daniel Kahneman ve Amos Tversky'nin bilişsel önyargılar ve risk algısı üzerine yaptıkları çalışmalarla atılmıştır. Özellikle, 2000'li yıllarla birlikte beyin görüntüleme tekniklerindeki (fMRI, EEG) ve yapay zekâ teknolojilerindeki gelişmeler, bu kavramı teorik bir alandan uygulamalı bir alana taşımıştır.

NÖROBİLİMİN GİRİŞİMCİLİKLE İLİŞKİSİ: BEYNİN GİZLİ GÜCÜ

Dopamin hormonu ile girişimcilik davranışı ilişkisi, girişimcilerin girişimci olmayan bireylere göre farklı zihinsel kaynakları ve sinirsel yapıları kullanmaları gibi literatür sonuçları girişimcilik disiplinine farklı boyutlar getirmektedir. Dolayısıyla girişimcilik eylemi, rastgele kararlar serisinden çok, beynin farklı bölgelerinin karmaşık bir senfonisidir. Bu senfoniye anlamak, girişimcinin kendini yönetme ve geliştirme yolculuğunda kritik bir rol oynar.

- **Prefrontal Korteks (PFC) ve Stratejik Düşünme:** PFC, beynin en gelişmiş ve evrimsel olarak en yeni bölümüdür. Planlama, problem çözme, geleceği tahmin etme ve dürtü kontrolü gibi yürütücü işlevlerden sorumludur. Başarılı bir girişimci, PFC'sini kullanarak bir iş modelinin uzun vadeli sürdürülebilirliğini analiz eder ve rekabetçi bir pazarda stratejik hamleler yapar. Örneğin, bir sağlık teknolojisi girişimcisinin yeni bir ürün için yol haritası belirlemesi veya fonlama turları

için strateji oluşturmaları, PFC'nin etkinliğine bağlıdır. PFC'deki işlev bozukluğu veya yorgunluk, riskli ve aceleci kararlara yol açabilir.

- **Amigdala ve Risk Yönetimi:** Amigdala, duygusal tepkilerimizin ve özellikle korku hissinin merkezidir. Girişimcilik, doğası gereği yüksek risk ve belirsizlik içerir. Amigdala, bu belirsizlik karşısında "savaş ya da kaç" tepkisini tetikleyerek girişimcinin içsel alarm sistemini çalıştırır. Başarılı nörogirişimciler, amigdaladan gelen sinyalleri görmezden gelmek yerine, onları bir veri kaynağı olarak kullanır ve duygusal tepkilerini kontrol altına alarak, daha rasyonel risk değerlendirmeleri yaparlar.
- **Hipokampus ve Öğrenme Esnekliği:** Öğrenme ve hafıza merkezi olan hipokampus, yeni bilgilerin uzun süreli belleğe aktarılmasından sorumludur. Girişimciler, sürekli olarak yeni pazar verilerini, müşteri geri bildirimlerini ve teknolojik gelişmeleri öğrenmek zorundadır. Hipokampusun esnekliği, bir girişimcinin geçmiş hatalardan ders çıkarmasını, hızla adapte olmasını ve sektördeki en son bilgileri içselleştirmesini sağlar. Bu, girişimcinin "tecrübe" denilen bilişsel sermayesini oluşturur.

NÖROLİDERLİK: BEYİNİ ANLAYARAK LİDERLİK ETMEK

Nöroliderlik, liderin ekibinin beynini anlayarak onlarla daha derin bir bağ kurması ve performanslarını artırması felsefesine dayanır. Lider, sadece talimat veren bir yönetici değil, aynı zamanda bir orkestra şefi gibi ekibinin beynini uyum içinde çalıştıran bir nöro-yöneticidir.

Duygusal zekâ (EQ), nöroliderliğin temel taşıdır. Liderin kendi duygularını ve ekibindekilerin duygularını anlaması ve yönetmesi,



beyindeki ayna nöronlarının aktivitesiyle yakından ilişkilidir. Ayna nöronlar, başka bir kişinin duygusal durumunu taklit ederek empati kurulmasını sağlar. Bir liderin empati kurabilmesi, çalışanların kendilerini anlaşılmış ve değerli hissetmelerini sağlar, bu da ekip içi güveni ve iş birliğini artırır. Bu bağlamda SCARF modeli, insanları neyin olumlu davranmaya ittiğini ve neyin onları uzaklaştırdığını anlamamıza yardımcı olabilir.

SCARF Modeli ve Pratik

Uygulamaları: David Rock'ın bu modeli, çalışanların beyinlerinin ödül veya tehdit tepkisi verdiği beş temel alanı açıklar ve liderlere bu tepkileri yönetme konusunda pratik bir çerçeve sunar:

- **Status (Statü):** Bir kişinin gruptaki göreceli önemi. Tehdit tepkisi, bir çalışanın saygısızca eleştirilmesi veya fikirlerinin göz ardı edilmesi durumunda ortaya çıkar. Lider, çalışanın takdir ederek ve başarılarını vurgulayarak statü ödülü verir. **Örnek:** Ekip toplantısında bir çalışanın projesine özel teşekkür etmek.
- **Certainty (Kesinlik):** Gelecek hakkında belirsizliğin azalması. Tehdit tepkisi; iş tanımı, hedefler veya şirket politikaları belirsiz olduğunda ortaya çıkar. Lider,

açık hedefler, net geri bildirimler ve şeffaf iletişim ile bu tehdidi minimize eder. **Örnek:** Haftalık toplantılarda projenin durumu ve bir sonraki adımlar hakkında net bilgi vermek.

- **Autonomy (Özerklik):** Kendi kararlarını verebilme yeteneği. Çalışanın sürekli mikro yönetim altında olması tehdit hissi yaratır. Lider, çalışanlara sorumluluk ve inisiyatif vererek özerklik ödülü verir. **Örnek:** Bir çalışanın kendi projelerinin zamanlamasını ve yöntemini belirlemesine izin vermek.
- **Relatedness (İlişki):** Başkalarıyla sosyal bağ kurma ihtiyacı. Ekip içinde dışlanma veya çatışma tehdidi, verimliliği düşürür. Lider, ekip çalışmasını teşvik ederek ve sosyal etkinlikler düzenleyerek bu ihtiyacı karşılar. **Örnek:** Ekip içi etkinlikler düzenlemek veya düzenli bire bir görüşmelerle çalışanlarla kişisel bağ kurmak.
- **Fairness (Adalet):** Adil bir şekilde davranıldığına inanma duygusu. Yönetim kararlarının tutarsız veya haksız algılanması tehdit oluşturur. Lider, şeffaf ve eşit bir yönetim anlayışı sergileyerek adalet duygusunu pekiştirir. **Örnek:** Performans değerlendirmelerinde herkese aynı objektif kriterleri uygulamak.

SAĞLIK SEKTÖRÜNDE NÖROGİRİŞİMCİLİK VE UYGULAMA ALANLARI

Sağlık sektörü, hata toleransının sıfıra yakın olduğu, teknoloji ve insan faktörünün iç içe geçtiği bir alandır. Nörogirişimcilik, bu karmaşık yapıda inovasyonu ve hasta merkezli yaklaşımı birleştirmek için ideal bir çerçeve sunar. Nörogirişimcilik, beynin esnek yapısı olan nöroplastisiteyi temel alarak, dijital sağlık çözümleri üretir.

Dijital Sağlık ve Nöroteknoloji Uygulamaları

Beyin-Bilgisayar Arayüzleri

(BCI): BCI'lar, beyin sinyallerini dışarıdan bir cihaza aktararak, hastaların düşünce gücüyle teknolojik araçları kontrol etmesini sağlar. Neuralink ve Kernel gibi şirketler, bu alandaki çalışmalarıyla dikkat çekmekte ve felçli hastaların bilgisayarları kullanabilmesi veya robotik protezlerle hareket edebilmesi için beyin implantları geliştirmektedir. Bu teknolojiler, hastaların yaşam kalitesini kökten değiştirmeyi hedeflemektedir.

- **Dijital Terapi ve Rehabilitasyon:** **MindMaze** gibi girişimler, inme veya travmatik beyin

yaralanması geçiren hastalar için sanal gerçeklik (VR) tabanlı rehabilitasyon programları sunar. Bu uygulamalar, oyunlaştırma (gamification) öğeleriyle hastaların beynindeki nöral yolları yeniden yapılandırmasını hedeflerken, sıkıcı fizik tedavi süreçlerini eğlenceli hale getirerek tedaviye uyumu artırır. Neofect ise robotik eldivenler ve gamifikasyonlu terapi uygulamaları ile motor fonksiyonları iyileştirmeye odaklanır.

- **Kişiselleştirilmiş Mental Sağlık Uygulamaları:** Headspace veya Calm gibi meditasyon uygulamaları, kullanıcıların stres seviyelerini, uyku düzenlerini ve duygusal durumlarını takip ederek kişiselleştirilmiş programlar sunar. Bu sistemler, bireysel nöroprofili analiz ederek önerilerin etkinliğini optimize ederken, Woebot gibi yapay zekâ destekli terapi botları, bilişsel davranışçı terapi (CBT) prensiplerini kullanarak kullanıcının duygusal durumunu yönetmesine yardımcı olur.

NÖROPAZARLAMA: HASTA DAVRANIŞLARINI ANLAMANIN ANAHTARI

Nöropazarlama, tüketicilerin bilinçaltı tepkilerini ölçerek pazarlama stratejilerini optimize etmeyi hedefler. Sağlık sektöründe, bu, hastaların ve sağlık profesyonellerinin kararlarını anlamak için kritik bir araçtır.

- **Görsel ve Duygusal Tepkiler:** Bir hastanenin logosunun, web sitesi tasarımının veya reklam filminin, hastaların güven duygusu üzerinde nasıl bir etki yarattığı fMRI veya EEG ile ölçülebilir. Bu analizler, pazarlama stratejilerini veri temelli optimize etmeye yardımcı olur.
- **Göz İzleme (Eye-Tracking) ve Kullanıcı Deneyimi:** Bir

sağlık uygulamasının veya medikal cihazın arayüz tasarımı, hastanın göz hareketleri takip edilerek optimize edilebilir. Bu sayede, hastanın ekranda nereye baktığı, hangi bilgilere daha çok odaklandığı analiz edilerek kullanıcı deneyimi (UX) daha sezgisel ve etkili hale getirilir.

- **Tedaviye Uyum:** Nöropazarlama, kronik hastalığı olan hastaların ilaçlarını düzenli kullanmalarını sağlamak için yeni yollar sunar. Oyunlaştırma ve geri bildirim sistemleri, tedaviye bağlılığı ve motivasyonu artırır. **Örnek:** Sigara paketleri üzerindeki uyarıcı resimlerin, sigara içenlerin bilinçaltı düzeyde beyin aktivitesini tetiklediği, geleneksel anketlerden daha doğru bir şekilde nöropazarlama teknikleriyle tespit edilmiştir.

NÖROGİRİŞİMCİLİĞİN AVANTAJLARI VE GELECEK TRENDLERİ

Nörogirişimcilik, geleneksel yaklaşımların ötesinde, girişimcilere ve sektöre bir dizi önemli avantaj sunar:

- **Daha Yüksek İnovasyon Oranı:** Beyin odaklı yaklaşımlar, yeni fikirlerin daha hızlı ve etkili bir şekilde ortaya çıkmasını sağlar.
- **Daha Düşük Başarısızlık Oranı:** Girişimcinin kendi bilişsel önyargılarını ve risk toleransını anlaması, daha bilinçli ve sağlam iş kararları almasına yardımcı olur.
- **Daha İyi Hasta Sonuçları:** Nöroteknoloji ve nöropazarlama, hastaların tedavilere daha iyi uyum sağlamasına ve daha iyi sağlık sonuçları elde etmesine yardımcı olur.
- **Yüksek Yatırım Potansiyeli:** Biyoteknoloji, yapay zekâ ve nöroloji alanındaki girişimler, küresel yatırımcıların

en çok ilgi gösterdiği segmentler arasında yer almaktadır.

Gelecek, nörogirişimciliğin hızla genişleyeceği bir dönemi işaret ediyor. Yapay zekâ destekli nöroteknoloji ve kişiselleştirilmiş tedavilerin en büyük yatırım akışlarını çektiği görülmektedir.

ETİK VE HUKUKSAL BOYUT: GELECEĞİN EN ÖNEMLİ SORUNU

Nörogirişimcilik, beraberinde ciddi etik ve hukuki soruları da getirmektedir.

- **Nörohaklar (Neuro-rights):** “Beyin verisinin gizliliği”, “zihinsel özgürlük” ve “bilişsel bütünlük” gibi kavramlar, gelecekte insan haklarının yeni boyutlarını oluşturacaktır.
- **Veri Güvenliği:** Bir kişinin düşünce verileri, finansal bilgilerinden bile daha hassas olabilir. Bu nedenle, KVKK ve GDPR gibi yasal düzenlemeler bu alandaki girişimler için hayati önem taşır.
- **Sorumluluk:** Bir yapay zekâ destekli nöroteknoloji cihazının hata yapması durumunda hukuki sorumluluğun kimde olduğu konusu hala belirsizdir.

NÖROGİRİŞİMCİLİK İÇİN 10 ALTIN ÖNERİ

Nörogirişimci zihnini geliştirmek ve sağlık sektöründe başarılı olmak için uygulayabileceğiniz 10 stratejik öneri:

1. **Beyin Farkındalığı**
Edinin: Meditasyon ve farkındalık (mindfulness) egzersizleri ile kendi bilişsel süreçlerinizi daha yakından tanıyın.
2. **Duygusal Zekânızı Geliştirin:** Sadece veriye değil, ekibinizin ve hastalarınızın duygusal ihtiyaçlarına da



odaklanın.

3. Yaratıcılığa Yatırım

Yapın: Düzenli olarak beyninizin farklı bölgelerini çalıştıracak yeni hobilere (müzik, resim, kodlama) zaman ayırın.

4. Uykuyu

Önceliklendirin: Kaliteli uyku, hafızayı güçlendirir, yaratıcılığı artırır ve stresi azaltır; girişimcilikte en büyük rekabet avantajınızdır.

5. Veri Odaklı Kararlar

Alın: Sezgilerinizi dinleyin, ancak önemli kararlarınızı desteklemek için nöropazarlama ve kullanıcı deneyimi verilerini kullanın.

6. Nöroliderlik İlkelerini

Uygulayın: Ekibinizde SCARF modelini kullanarak, güven ve motivasyonu artırın.

7. Sadeleştirin:

Beyin karmaşıklığı sevmez. Pazarlama mesajlarınızı ve ürün tasarımlarınızı mümkün olduğunca basit ve sezgisel hale getirin.

8. Hikâye Anlatıcısı

Olun: Duygusal bağ kurarak hastaların ve yatırımcıların beyinlerinde kalıcı izler bırakın.

9. Etik Sorumluluktan

Kaçınmayın: Beyin verilerinin gizliliği ve güvenliği konusunda en yüksek standartları benimseyin.

10. Global Bakış

Açısı: Nörogirişimcilik alanındaki küresel trendleri ve başarılı vaka çalışmalarını sürekli takip edin.

GİRİŞİMCİLİĞİN GELECEĞİ, İNSANIN GELECEĞİDİR

Nörogirişimcilik, benim için sadece bir iş modeli değil, aynı zamanda insan potansiyelini anlamaya yönelik bir yolculuktur. Girişimciliğin temelindeki bu evrim, bizi sadece daha iyi ürünler üretmeye değil, aynı zamanda daha iyi liderler, daha empati sahibi yöneticiler ve en önemlisi daha bilinçli bireyler olmaya teşvik ediyor.

Nörobilimde kullanılan görüntüleme ve diğer teknolojik araştırmaların hızla gelişmesi nörogirişimciliğin gelişme sürecini de etkilemektedir. Araştırmaları daha öncelerde başlayan nöropazarlama ile bu araştırmalarda kullanılan teknolojiler, nörogirişimciliğin gelişmesine zemin hazırlamaktadır. Sağlık sektöründe bu yaklaşımı benimsemek, bir şirketin finansal başarısının ötesinde, hastaların yaşam kalitesini artırmak ve insanlığa hizmet etmek gibi daha büyük bir misyonu da beraberinde getiriyor.

Nörogirişimciliğin geleceği, etik sorumluluk ve teknolojik yenilikler arasında bir denge kurabilme yeteneğimize bağlı olacaktır. Beyin verileri, bu yüzyılın en değerli varlığıdır ve bu veriyi toplama ve kullanma şeklimiz, insanlığın geleceğini şekillendirecektir. Başarılı bir nörogirişimci, bu sorumluluğun bilincinde olan, bilimi, teknolojiyi ve insanlığı doğru bir şekilde birleştiren kişi olacaktır. Unutmayın ki, bir girişimcinin en büyük projesi, kendi beynini anlamak ve yönetmektir.

SINCE 1921



Augen Instrumente
Ophthalmic Surgical Instruments
Göz Cerrahi Aletleri
Instrumentos para oftalmología
Instruments de Chirurgie Ophtalmologique

 **Beta Medikal®**
güvenilir cerrahi çözümler

Oruçreis Mahallesi Tekstil Kent Caddesi Koza Plaza
No:12B/31 Kat:3 Esenler / İstanbul-TÜRKİYE

info@beta-medikal.com
www.beta-medikal.com



BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ: UBUNTU





ÖZNUR SELÇUK
İK Danışmanı & PCC Koç

Son zamanlarda yüzümüzü en çok güldürenin A Milli Kadın Voleybol ve A Milli Erkek Basketbol Takımlarımızın başarıları olduğunu söylesem, sanırım mübalağa etmiş olmam. Filenin Sultanları Dünya Şampiyonası'nda ikinci oldu, 12 Dev Adam ise Avrupa Şampiyonası'nda finale yükseldi. Peki, bu başarıların ardında ne var? Belki de cevabı sadece spor sahasında değil, birlikte hareket etmenin sihrinde bulabiliriz.

Şimdi gelin, bir an durup düşünelim:

- Birlikte çalıştığınız en iyi takım hangisiydi?
- Onu "en iyi" yapan neydi?

Birlikte çalıştığım takımlarda çoğu zaman gözlemlediğim bir gerçek var:

Eğer bir takım, eğlenebiliyor, birbirinin güçlü yönlerini kullanabiliyor ve güven ortamı yaratabiliyorsa; ortaya çıkan sonuç hem mutluluk hem de başarı oluyor.

Ama dürüst iletişim kurulamadığında, güven eksikse, bağlılık zayıfsa, çatışmadan kaçılıyorsa, sonuçlar değerlendirilmiyorsa o takım yavaş yavaş çözülmeye başlıyor.

Tam da burada, binlerce kilometre öteden gelen bir felsefe bize ışık tutuyor: **UBUNTU**.

UBUNTU FELSEFESİ

Ubuntu sadece bir kelime değil, yaşamı paylaşma biçimi. Bu felsefeyi anlamamanın en güzel yolu, bir Afrika hikâyesinden geçiyor...

“

Afrika'da çalışan bir antropolog, kabilenin çocuklarına bir oyun oynamayı önerir. Ağacın altına meyveler koyar ve "Kim önce ulaşırsa meyveler onundur" der. Çocuklar el ele tutuşup birlikte koşarlar; ağacın altına beraber varır, meyveleri birlikte yemeye başlarlar. Antropolog şaşkınlıkla sorar: "Neden böyle yaptınız?" Çocuklar cevaplar: "Bu Ubuntu'dur. Nasıl olur da diğerleri mutsuzken bizim o ödülü yiyebilir ki?"

UBUNTU'nun anlamını açıklarlar: **"Ben biz olduğumuz için 'Ben'im!'"**

Ubuntu, Afrika felsefesinin köküdür; insanların birbirlerine bağlılık ve ilişkilerine odaklanan hümanist bir felsefedir. Ubuntu felsefesi, her bir kişinin hayatının birbirine derinden bağlı olduğu ve izole edilmiş bireysel iyilikler yaratmak yerine, ortak iyilik için kişisel gücü kullanma seçeneğinin farkında olmayı anlatır.

Başpiskopos **Desmond Tutu**, Ubuntu'yu şöyle tanımlar:

■ "Ubuntu'ya inanan bir insan diğerlerine açıktır, diğerlerine olumludur, diğerleri iyi ve yetenekli olduğunda tehdit altında hissetmez, onun daha büyük bir bütünün parçası olduğunu bilmekten gelen bir özgüveni vardır ve diğerleri aşağılandığında, küçük düştüğünde, zulme uğradığında ya da ezildiğinde kendini de aşağılanmış hissederek."





Nelson Mandela da bu felsefeyi şöyle özetler:

■ “Yalnızca başkalarının insanlığı sayesinde insan olduğumuza dair derin bir his. Bu dünyada bir şey başaracaksa, bu başkalarının başarıları sayesinde olacaktır.”

Ve ilginçtir: **Ubuntu**, aynı zamanda açık kaynaklı Linux yazılımının da adıdır. Herkesin katkı sunabildiği, paylaşımcı bir sistem. Tam da Ubuntu felsefesinin özü gibi.

BİZ BİR'İZ

Afrikanlı çocukların o uyumunu yakalayabilirsek, Ubuntu kültürünü yaşatmış oluruz. Bu kültürün ilk adımı, **“ben” den “biz” e geçiştir**. Çünkü takım oyununda bireysel çıkarlar değil, ortak hedef önemlidir. Tek bir hedef vardır;

o da birlikte başarmak! Bu, “ben olmaktan vazgeçmek” değil; **“bütünü güçlendiren bir ben”** olabilmektir. Tıpkı yapboz gibi; her birimiz benzersiz parçalarız ama anlam, **ancak birleştüğümüzde** ortaya çıkar. Bir parça eksikse, yapboz da eksiktir.

İşte bu sinerjidir. Yunanca synergos kelimesinden gelen bu kavram, “birlikte çalışmak” anlamına gelir. Kazların “V” şeklinde uçarak tek başlarına uçmaktan %70 daha verimli olmaları bunun canlı örneğidir. Ve bu sinerji, takım zekasını da beraberinde getirir. Takım zekası, bireysel akıldan daha üstün ve daha geniş perspektiftir.

■ “Zeki insan sadece kendi aklını, akıllı insan ise başkalarının da aklını kullanır.” Bernard Shaw

Ancak takımın kimyası doğru kurulmazsa, bu enerji dağılır. Sinerji

yerine “asinerji” oluşur. Bireysel güçler toplanmaz, birbirini tüketir. Bu yüzden takım ruhunun ön koşulu; insanların takım üyesi olma isteği ve inancıyla ilgilidir. İnsan kendisini takıma ait hissedebildiği ölçüde takım oyununa uyum ve fayda sağlayabilir.

Her takım bir sistemdir aynı zamanda; kendi dinamiği, duygusu ve ruhu vardır. Söylenen her söz, yapılan her davranış o sistemi değiştirir. Sistem geliştikçe içindeki takım üyeleri de değişecektir

Birbirimizden üstün olmadığımızı, farklılıklarımızın güzel bir bütünü var ettiğini fark etmeliyiz. Samimi bir öz’le kendimizi var edebilirsek, başkalarının başarısı ya da iyiliği bizim yaşamlarımız için bir tehdit oluşturmaz; aslında yaşadığımız toplumun refahına katkı sağladığında BEN’i de büyütür.



BİR'İN GÜCÜ

Sorun şu ki, küçüklüğümüzden beri hep “daha iyi ol”, “ötekini geç” diye yetiştirildik. Bu rekabet bizi “ben merkezli” hale getirdi. Yetişkin hayatımızda ise daha çok kendi ihtiyaçlarımıza odaklı olmayı öğrendik. Bu bireyselliğin içinde biz olabilmeyi ısıtıyor olabilir miyiz?

Oysa mesele “hep ben” değil, “önce ben ama birlikte biz” diyebilmekte. Tıpkı uçakta yapılan o anons gibi: **“Oksijen maskesini önce kendinize takın.”** Kendine faydası olmayan, başkasına nasıl fayda sağlayabilir?

Evet, “biz” olmak önemli. Ama “biz”i oluşturan güçlü bir “ben” olmadıkça o bütün de ayakta kalamaz.

Bazen şöyle düşünürüz: “Ben bir kişiyim, neyi değiştirebilirim ki?”

Oysa Mevlana’nın dediği gibi:

■ “Kendini okyanusta bir damla sanma. Bir damlanın içinde kocaman bir okyanusun aslında.”

Unutmayalım:

“Bir mış bir nalı, bir nal bir atı, bir at bir süvariye, bir süvari bir savaşı, bir savaş bir devleti kurtarabilir.”

BAŞARILI TAKIMLARIN ORTAK ÖZELLİKLERİ

Bugünün dünyasında hız, rekabet ve değişim; takımları her zamankinden önemli hale getirdi: Evet, takım olmak önemli!

Bununla birlikte her iş için takımlar uygun olmayabilir. Doğru cevapları aramak yerine doğru soruları sormalıyız. *“İşimizi takım çalışması ile daha etkili ve daha iyi yapabilir miyiz?”* sorusuna vereceğimiz cevaba göre hareket etmeliyiz.

Gelelim baştaki sorumuza: Başarılı takımlar birlikte çalışabiliyor olmayı nasıl sağlıyorlar? Hangi durumlarda başarılı veya başarısız oluyorlar? Araştırmalar, başarılı takımların bazı ortak özellikleri olduğunu gösteriyor:

1. Ortak hedef ve sinerji:

Doğru kurgulanmış takımlar, bireysel performansların toplamından daha fazlasını üretir. Tıpkı milli takımlarımız gibi, hedef nettir; **maçı kazanmak!**

2. Farklılıklardan güç almak:

Herkes aynı düşündüğünde, kimse düşünmez. Farklı fikirler, takımın zenginliğidir. “El elin aynasıdır” der atalarımız; iyi geri bildirim gelişimin yakıtıdır.

3. Net roller ve sorumluluklar:

Ortak hedeflere ulaşmak için etkili

ekip koordinasyonu şarttır. Herkes görevini bildiğinde işler hızlanır, çatışma azalır.

4. Güven:

Bağ kurmadan ağ kurulmaz. Gerçek güven ortamı, açıklık ve dürüstlikle inşa edilir. Takım içindeki insanlar birbirlerine güven duyduğunda zayıf yönlerini göstermekten çekinmezler.

5. Empatik iletişim:

Hangi durumlarda nasıl tepki gösterdiğimizizin, ne hissettiğimizizin, nasıl iletişim kurduğumuzun farkında olmak kadar başkalarının neyi neden yaptığını anlayabilen kişi, pozitif kadar negatif durumlarla baş etmede de daha başarılı olur

6. Güçlü liderlik:

Güçlü bir lider takımına ilham verir, onları teşvik eder ve takımın başarılarını kutlar. Takım üyelerine karar verme süreçlerine katılma, inisiyatif alma ve sürekli öğrenme ile yeteneklerini geliştirme fırsatları sunarak, motivasyonlarını ve performanslarını artırır. Lider, takımın dümenicisidir.

TAKIMDA LİDERİN ROLÜ

Yazar **Murat Toktamışoğlu**, ‘Kot Pantolonlu Yönetici’ kitabında kürek takımlarını şöyle anlatır: “Kürek takımlarında iki fonksiyon vardır,

kürekçi ve dümenci. Kürekçiler gidecekleri yöne sırtları dönük otururlar. Sporcular birbirleri ile iletişim kurmazlar, hızlı şekilde yüzü kendilerine dönük olan birine bakarak kürek çekerler. Kürekçiler hedefi görmez, fakat bilirler. Herkes en fazla çabayı gösterir, uyum ve denge içinde aynı tempoyu ortaya koyarak performans elde eder ve sonuca doğru yol alırlar. Ters yöne doğru, konuşmadan, birbirlerini tamamlayarak ve sinerji oluşturarak ortak hedefe yol alabilen takımın müthiş bir kararlılığı vardır. İşte bu takım ruhudur. Takımın yönlendiricisi arkada oturan dümencidir. Dümenci kürek çekmez, fakat takımın yolculuğunda liderdir. Liderin görevi gidilen yolu, ritmi korumak ve standardize etmektir. Lider de takımın bir üyesidir, hem de önemli bir üyesi. Yanlış ve uyumsuz bir hareket her şeyi bozar ve hedeften sapma olur. Hedef onların yüreklerindedir ve başka bir şey düşünmezler. Dümencinin yönlendirmesi ve tempo vermesiyle hedefe doğru yol alırlar. Organizasyonlarda da liderler çalışanları hedefe doğru, uyum ve denge içinde yönlendirebilmeli ve kürek takımındaki ruhu ve dengeyi, uyumu yakalayabilmelidir.”

Bugünün liderleri de tıpkı o dümenciler gibi; kürek çekmez ama yönü belirler.

BENCE HER YIL UBUNTU YILI OLSUN

2021’de **IFSW** (International Federation of Social Workers – Uluslararası Sosyal Hizmetler Federasyonu), yılın temasını “Ubuntu” olarak belirlemişti. Neden? Çünkü pandemi bize şunu hatırlatmıştı: Birimiz tehdit altındaysak, hepimiz risk altındayız!

Bu durumu en iyi yansıtan anlatı, **“fare kapanı”** dır.

Onun için “Bir daha, seni ilgilendirmeyen bir sorun karşına çıkarsa bir daha düşün” denir! Çünkü başta söylediğim gibi; **birimiz tehdit altındaysak, hepimiz risk altındayız!**

El ele tutuştığımız, birlikte kazanacağımız bir dünya umuduyla...

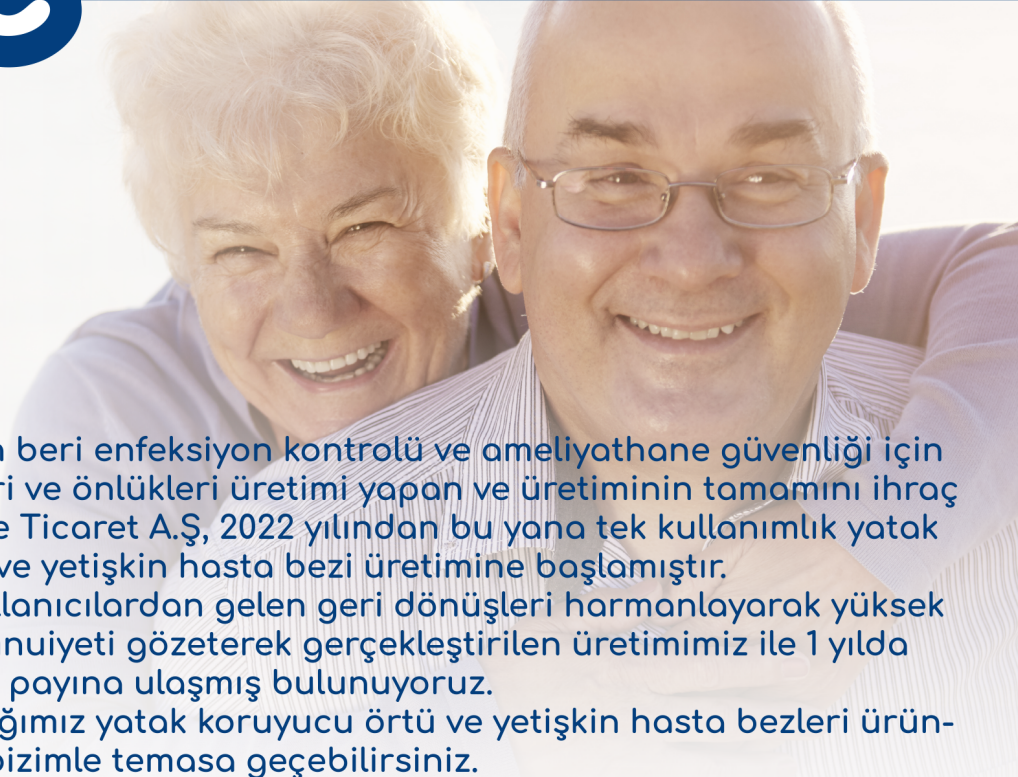


FARE KAPANI

Duvardaki çatlaktan bakan fare, çiftlik sahibi ile karısının bir paket açtıklarını görür. “İçinde yiyecek mi var?” derken, bir bakar ki fare kapanı! Hemen bahçeye koşup, alarm verir: “Evde kapan var! Evde kapan var!” Tavuk gıdıklayıp, kafayı kaldırır ve “Bay fare, bu sizin için ciddi bir sorun olsa da, beni ilgilendiren bir tarafı yok ne yazık ki!” der. Fare dönüp bu sefer koyuna, “Evde kapan var, evde kapan var” der. Koyun konuyla ilgilenir ama kendi hesabına, “Üzgünüm bay fare, emin ol senin için dua edeceğim” der. Fare bu kez öküzü yönelir, “Evde kapan var! Evde kapan var!” diye bağırır nefes nefese. Öküz, “Bay Fare, senin için üzuldüm, ama burnumu sokacağım bir şey değil” der. Eee farenin de başını eğip gitmekten başka çaresi kalmaz. Yalnızlık ve terk edilmişlik hisleri içinde, fare

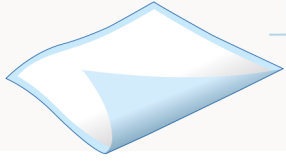
kapanı ile artık tek başına başa çıkmaya çalışacaktır! O aksam evde alışılmadık bir ses duyulur. Sanki bir kapan, avının üzerine kapanmıştır. Sese koşan çiftçinin karısı, karanlıkta kapana zehirli bir yılanın kuyruğunu kaptırdığını görmemiş, yılan da kadını ısırıştır. Çiftçi karısını hemen hastaneye götürür. Karısı eve ateşli ve hasta olarak döner. Eee ateşli insana ne verilir? Sıcacık bir tavuk çorbası! Tavuk hemen kesilir ve acilen pişirilir! Ama kadın hala iyileşmemiştir. Eee eş, dost gelince hasta ziyaretine, çiftçi de sofraya koyunu kesip çıkartmak zorunda kalır! Ama çiftçinin karısı yine iyileşemez ve maalesef hayatını kaybeder. Cenaze çok kalabalıktır. Bu sefer de konukları doyurmak için kesilen öküz olur. Fareye de olan biteni deliğinin ardından izlemek kalır.





35 yıllık sektör tecrübesi ile 2016 yılından beri enfeksiyon kontrolü ve ameliyathane güvenliği için tek kullanımlık steril ameliyat seti, örtüleri ve önlükleri üretimi yapan ve üretiminin tamamını ihraç eden Medcare Sağlık Ürünleri Sanayi ve Ticaret A.Ş., 2022 yılından bu yana tek kullanımlık yatak koruyucu örtü (Underpad) ve yetişkin hasta bezi üretimine başlamıştır. Yurtdışı ihracat tecrübesi ile yurtdışı kullanıcılardan gelen geri dönüşleri harmanlayarak yüksek kalite ürün ve üst düzey kullanıcı memnuiyeti gözeterek gerçekleştirilen üretimimiz ile 1 yılda yüksek pazar payına ulaşmış bulunuyoruz. Halihazırda yurtiçi pazarı ağırlıklı çalıştığımız yatak koruyucu örtü ve yetişkin hasta bezleri ürünlerimiz için bizimle temasa geçebilirsiniz.

YATAK KORUYUCU ÖRTÜ



60x60 cm, 60x90 cm, 90x180 cm ebatlarında, emici üst tabakası ve sıvı geçirmez alt tabakası ile Medcare Underpad, kullanıcıyı ve yatağı sızıntılara karşı güvenle korur. Ürün çeşitliliği normal, ekonomik ve plus olarak 3'e ayrılmıştır. Emici tabakası ve su geçirmez dış yüzeyi sayesinde kazara oluşabilecek sızıntılara karşı orta ila düşük oranda koruma sağlar. Hasta hijyenini sağlamak için iyi bir koruma alternatifidir. Medcare Underpad hassas ciltler için uygundur. Sızıntılara karşı etkin koruma sağlar.



YETİŞKİN HASTA BEZİ



Medcare yetişkin bezi, vücuda sıkı oturması sayesinde yüksek koruma ve rahatlık, günlük iç çamaşırı hissi ve daha bağımsız hareket imkanı sunar. Hem kadın hem de erkekler için uygundur. Medcare yetişkin bezi yumuşak, nefes alabilen emici malzemeden üretilmiştir, cildinize yüksek konfor ve sızıntılara karşı koruma sağlar.

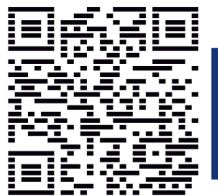


EMİCİ KÜLOT HASTA BEZİ



Medcare yetişkin külotlu hasta bezi yüksek güvenlik ve konfor sağlar. Normal iç çamaşırı gibi hissettiren bu model, vücuda tam oturması sayesinde daha fazla hareket imkanı sunar.

Hem erkekler hem de kadınlar için uygun, orta ila ağır düzeyde inkontinans olan kişiler için tasarlanmıştır. Medcare yetişkin külotlu hasta bezi, cilde rahatlık veren, geçirimsizlik sağlayan, yumuşak, nefes alabilen emici malzemelerden yapılmıştır.



BU CİNAYET TUTAR MI?

Polisiye edebiyatı ve sineması, modern toplumun en çok tüketilen kültürel ürünleri arasında yer almaktadır. Bugün kitapçılarda rafların önemli bir kısmını polisiye romanlar doldururken, dijital platformlarda en çok izlenen diziler arasında suç ve gizem temalı yapımlar başı çekmektedir. Peki, bu tür neden bu kadar ilgi görmekte? İnsanları cinayet, suç, gizem ve adalet arayışı gibi karanlık temaların peşinden sürükleyen güç nedir?



ÇAĞLAR DEMİR KİMDİR?

1984 yılında Nevşehir’de doğan, kökleri Uşak’a uzanan Çağlar Demir, edebiyatla ve hikâyelerle erken yaşta tanıştı. Uşak Lisesi’nden sonra Çanakkale Onsekiz Mart Üniversitesi Uluslararası İlişkiler bölümünden mezun oldu. Kariyerinin ilk yıllarında reklam ajanslarında metin yazarlığı yaparak kelimelerin gücünü farklı bir sahada sınadı. Ardından edebiyat tutkusunu yayımladığı eserlerle görünür kıldı: 2009’da yayımlanan ilk kitabı “Hoşça kal Senfonisi” ile şiir dünyasına adım attı. On yıl sonra, 2019’da ilk romanı “Aklımda Saklanan Deliler” ile okurlarını edebiyatın farklı katmanlarına davet etti. 2020’de “Anormal Kadınlara Radikal Şiirler” kitabıyla şiir damarını derinleştirdi. 2023 yılında ise polisiye türündeki romanı “Pupa” ile edebiyatta yeni bir kulvara yelken açtı. Yalnızca kitaplarıyla değil, senaryo danışmanlığı ve senaristliğiyle de öne çıkan Çağlar Demir, hikâyeleri kimi zaman sayfalarda, kimi zaman da beyaz perdede hayat bulan çok yönlü bir anlatıcıdır.

Hiç trafikte giderken bir araba kazasına bakmak için yavaşladınız mı? Ya da birisi evinize zorla girse ne yapacağınızı hiç düşündünüz mü? Dünyada kötü şeylerin olduğunu biliyoruz. Korkunç eylemlerde bulunabilecek insanlar olduğunu da biliyoruz. Ama bunların hiçbirini bizzat yaşamak istemiyoruz. İşte polisiye tam da budur. Polisiye okumak ya da izlemek, bir tür güvenli korku deneyimidir. Cinayet ya da suç, bizim başımıza gelmez ama biz onun çözümüne tanıklık ederiz. Katil yakalandığında, adalet yerini bulduğunda, bir tür toplumsal katarsis yaşarız. Aristoteles’in tragedya için söylediği şey, bugün polisiye için de geçerlidir: “Acıma ve korku duygularının uyandırılmasıyla ruhun arınması.” Hem de evimizin rahatlığında...Çünkü güvenli alanımızda suç ve gizem dolu bir dünyaya girmek, enteresan bir şekilde cezbedicidir. Yaşadığımızı hissettirir. Üstelik tehlikeden kitabı veya televizyonu kapattığınız an kaçabilir, güvenli ortamınıza geri dönebilirsiniz; bu da okuyucuya/ izleyiciye ayrı bir haz verir.

Polisiye türünün popülerliği; tarihsel gelişiminden toplumsal yansımalarına, izleyici psikolojisinden endüstriyel faktörlere kadar uzanan çok katmanlı bir zeminde şekillenmektedir. Ama önce sürece bir göz atalım...

KISA BİR POLİSİYE TURU

Polisiyenin kökenini oluşturan, cinayet ve gizem barındıran anlatıların tarihi neredeyse insanlık tarihi kadar eski. Dini eserlere konu olan Kabil’in, kardeşi Habil’i öldürmesi tarihteki ilk cinayet olarak karşımıza çıkarken, Sophokles’in tragedyasında Kral Oidipus karakteri, bir cinayetin peşine düşerek modern dedektifliğin ilk prototipini bize sunar. Kimi edebiyat eleştirmenlerine göre polisiyenin gerçek manada ilk örneğini veren ise Shakespeare’den başkası değildir. Shakespeare, ünlü Hamlet oyunu ile edebiyatın polisiye ile ilişkisini görünür kılmıştır ancak polisiyenin edebi saygınlığını kazanması için 19. yüzyılın ruhuna ve bir başka büyük şaire ihtiyacı vardır.

Dünya edebiyatında polisiye kurguyla yazılan ilk eser, polisiye romanın babası olarak bilinen **Edgar Allan Poe**’nun 1841 yılında yayımladığı **Morgue Sokağı Cinayetleri** olarak kabul edilmektedir. Poe bu öyküde acımasız olduğu kadar esrarengiz bir biçimde işlenen iki cinayeti çözmek üzere amatör bir dedektif olan **Auguste Dupin** karakterini yaratmıştır. Yayımlanmasının üzerinden yüz seksen yıldan fazla süre geçmiş olsa da Poe bu eseriyle, kendi başına ayrı bir tür olarak polisiye romanın bugüne kadar değişmez olarak kalan ana çerçevesini oluşturmuştur. Ama, polisiye roman türünü asıl üne kavuşturan isim hiç kuşkusuz **Sherlock Holmes** serisinin

yazarı **Sir Arthur Conan Doyle**’dur. Ve tabii, polisiye roman tarihinde Conan Doyle’la birlikte eserleri en kalıcı olan yazar; altmış altı polisiye roman ve on dört kısa öykü koleksiyonu ile nam salan **Agatha Christie** ve onun popüler kurgusal dedektif haline gelen **Hercule Poirot** karakteri olmuştur.

Bizde ise Cingöz Recai serisi, polisiye tarihinin köşe taşlarındandır. Cumhuriyetin ilk yıllarında **Peyami Safa**, Server Bedi takma ismiyle, Maurice Leblanc’ın yarattığı Arsène Lupin karakterinin bir kopyası olan **Cingöz Recai** tiplemesini yaratmıştır. Cingöz Recai, sadece edebiyatımızdaki ilk polisiye roman değil, aynı zamanda sinemaya aktarılan ilk Türk polisiye romandır.

BİR TÜRÜN KİTLELERİ BÜYÜLEYEN YÜKSELİŞİ

Polisiye edebiyatı ve sineması, aynı zamanda kendi içinde farklı alt türlere ayrılarak geniş bir yelpazede kitlelere hitap etmektedir: Klasik dedektif romanları daha çok mantıksal çıkarım ve zekâ oyunları ile ilgilenen okurlara seslenirken, gerilim ve suç dramaları duygusal yoğunluğu ve psikolojik derinliğiyle öne çıkar. Kara roman ise toplumsal çürüme, yozlaşma ve umutsuzluk temalarıyla, gerçekçi ve sert bir anlatı arayan izleyici kitlelerini cezbetmektedir. Bunun yanı sıra polisiye-komedi



türleri mizahla harmanlanmış bir okuma/izleme deneyimi sunarken, adli tıp merkezli “procedural” yapımlar teknik ayrıntılara merak duyan kitleleri kendine çeker. Bunların yanında dramı, psikolojik şiddeti, heyecanı hissettiğiniz farklı farklı eserle karşılaşabilirsiniz.

Bu çeşitlilik, her izleyici veya okurun kendi ilgisine uygun bir kapı bulmasına imkân tanır. Dolayısıyla polisiyenin yalnızca tek tip bir anlatı değil, farklı ihtiyaçlara ve beklentilere yanıt verebilen çok yönlü bir tür olması, popülerliğini daha da pekiştirmektedir. Şimdi “Neden polisiye okuyor, izliyoruz?” konusunda biraz daha derinleşelim...

İNSAN MERAKININ KARANLIK BAHÇESİ

İtiraf edelim; hepimiz biraz dedektifiz. Gerçek dünyada, herkesin karmaşık motivasyonları çözecek birer Hercule Poirot ya da Sherlock Holmes olmadığı gerçeğiyle yüzleşmek yerine, “Ben olsaydım” empatisiyle kendimizi dedektifin, maktulün, katilin yerine koymayı tercih ediyoruz. Çünkü bir kitapta veya televizyonda bir cinayeti çözmeye çalışmak, bize bir bilmece veya bulmaca çözmekle aynı tatmini verir. Her yeni ipucu, her sorgulama, her çelişki aslında bir “zihinsel bulmaca” oyununa dönüşür. “Acaba katil kim?”, “Bir sonraki adımda ne

olacak?”, “Polis veya dedektif doğru mu ilerliyor?” gibi sorular sürekli zihni meşgul eder. Sonunda gizemin çözülmesi, yalnızca hikâyenin değil, bilişsel bir tatminin de tamamlanmasıdır. Umberto Eco’nun dediği gibi: “Okur, bir dedektif gibi hareket ederek kendi zihninde romanı yeniden inşa eder.”

Polisiye romanlar ve diziler tam da bu yanıma hitap eder. Okur ve izleyici, aslında kendi hayatındaki sıradanlıktan bir süreliğine kaçıp adrenalin ve merak dolu bir maceraya katılır. Polisiye, okuru ya da izleyiciyi, pasif bir tüketici olmaktan çıkarıp aktif bir dedektife dönüştürür. Üstelik kendilerini aklamaları, o hatayı yapmayacaklarına inanmaları da çok uzun sürmez. Ernest Mandel, Hoş Cinayet isimli kitabında bu durumu şöyle açıklar: “Polisiye romanların kitlesel tüketimi uygarlığın gelişmesi ile ilgili bir olgudur. Cinayet hakkında roman okumak bizzat cinayet işlemekten daha iyidir.”

Dolayısıyla, polisiye türünün en güçlü yönü; okur veya izleyicide merak duygusunu sürekli canlı tutabilmesidir. İnsan zihni, belirsizlikle baş edemez; bilinmezlik rahatsızlık verir. Polisiye romanlar ve diziler, bu noktada devreye girer. Bir cinayet, kaybolma ya da suç olayıyla başlayan hikâye, okur veya izleyiciyi “**bilinmeyi bilinir kılma**” sürecine dahil eder (Storytel, t.y.).

İNSANIN İÇİNDEKİ ADALET ARAYIŞI

Birçok klasik polisiye hikâyede temel motif şudur: **Düzenin bozulması ve ardından yeniden kurulması.** Cinayet ya da suç olayı, toplumsal düzende bir çatlak yaratır. Dedektifin, polisin ya da kahramanın mücadelesi ise bu çatlağı kapatma, düzeni onarma sürecidir.

Toplumlar için adalet, soyut bir kavramdan öte, huzurun temel şartıdır. Polisiye türü, izleyiciye her bölümde veya her kitapta adaletin sağlanabileceği bir evren sunar (Sosyalarastirmalar.com, t.y.). Günlük yaşamda karşılaşılan adaletsizlikler, hukukun ağır işlemesi ya da suçluların cezasız kalması, gerçek hayatta tatmin edilemeyen adalet duygusunu körükler. Polisiye yapımlar, bu açığı kapatarak izleyiciye “**en azından kurmacada adalet yerini buluyor**” duygusunu yaşatır.

SOSYAL ÇÜRÜME: KARA ROMANIN KARANLIK AYNASI

Yasak elmayı yediği için cennetten kovulan Âdem ile Havva’nın çocukları olduğumuzu varsayarsak gezegendeki varlık nedenimizin de suç olduğu anlaşılacaktır. Yapacağı bir eylemin suç olduğunu, cezai yaptırımını bilen insan, suçu işlemekten vazgeçmek yerine o kabahati işlemek, ama yakalanmamak üzerine plan yapar.

İnsanın en karanlık yönüdür bu ve işte polisiye bu karanlıktan, onu bu noktaya getiren süreçten beslenir. Suç, toplumun görünmeyen aynasıdır. Dolayısıyla suç oldukça polisiye edebiyat da gelişecektir.

Polisiye türünün bir başka boyutu, işte bu “kara roman” ve “suç draması” türlerinde görülür. Burada amaç yalnızca bir cinayeti çözmek değil; aynı zamanda toplumdaki yozlaşmayı, bireysel ve kurumsal çürümeyi gözler önüne sermektir (Velev News, t.y.).

20.yüzyılın ortalarında ABD’de doğan kara roman türü, polis ve dedektiflerin bile yozlaşmış olduğu, mafya, rüşvet, şiddet ve umutsuzluğun kol gezdiği bir dünyayı betimler. Bu tür, adaletin sağlandığı klasik polisyeden farklıdır: Çoğu zaman suçun kaynağı toplumsal sistemdedir; suçlu yalnızca birey değil, çürümüş bir toplumun tamamıdır.

Modern izleyici, özellikle ekonomik krizler, politik yozlaşma ve toplumsal eşitsizliklerin arttığı dönemlerde bu temalara daha çok ilgi gösterir. Türkiye’de bazı roman ve yapımlar izleyiciyi yalnızca suçun çözümüne değil, yozlaşmış sistemin iç yüzüne tanık olmaya davet eder. Bu açıdan bakıldığında, polisiye türü “toplumsal bir ayna” işlevi görmektedir.

KİMLİK, TEMSİL VE KARAKTERLERLE ÖZDEŞLİK

Girişte söylediğimiz üzere, polisiye roman ve dizilerde karakterler, çoğu zaman yalnızca bir suçun çözümüne aracılık eden kişiler değildir; aynı zamanda izleyicinin ve okurun kendini yansıtabileceği figürlerdir. Dedektifin kararlılığı, polisin yöntemleri, suçlunun psikolojisi ya da kurbanın yaşadığı korkular, farklı düzeylerde izleyiciyle özdeşlik kurulmasına olanak tanır.

Bu özdeşlik süreci, polisiyeyi tek boyutlu bir kurgu olmaktan çıkararak çok katmanlı bir deneyime dönüştürür. Okur ya da izleyici, kimi zaman suçlunun zihnine girerek onun motivasyonlarını anlamaya çalışır; kimi zaman ise adaletin temsilcisiyle yan yana durarak çözümün bir parçası



olma hissini yaşar.

Bu yönüyle polisiye ve suç öyküleri, bir yandan gerilimin cazibesıyla bizi içine çekerken diğer yandan adalet, vicdan ve ceza üzerine felsefi sorular sormamıza neden olur. Dostoyevski’nin *Suç ve Ceza*’sında Raskolnikov’un içsel çatışması, sadece bir cinayetin öyküsü değil, aynı zamanda insan ruhunun derinliklerine yapılan bir yolculuktur. Bugünün dizilerinde de aynı gerilimi hissederiz: *Breaking Bad*’ın Walter White’ı suçun sadece dışarıda değil, içeride yani zihnimizde nasıl işlendiğini hatırlatır. Dolayısıyla polisiye, yalnızca bir suç hikâyesi değil; aynı zamanda **“kimlik, temsil ve toplumsal normların şekillendiği, sorgulandığı ve tartışmaya açıldığı bir sahne”** işlevi görür.

EKONOMİK VE ENDÜSTRİYEL FAKTÖRLER

Polisiye ve suç temaları, yapımcılar için ekonomik açıdan da caziptir. Bir polisiye dizi, sezonlar boyunca farklı vakalar üzerinden ilerleyebilir; bu da uzun soluklu içerik üretimini kolaylaştırır. Ayrıca suç ve gizem evrensel temalardır; kültürler arasında rahatlıkla uyarlanabilir.

Netflix gibi platformların küresel

yapımlarına baktığımızda, *Lupin* (Fransa), *Dark* (Almanya), *Narcos* (Kolombiya) gibi yapımların milyonlarca izleyiciye ulaşması bu evrenselliğin kanıtıdır (IndyTurk, 2024). Dolayısıyla tür, yalnızca bireysel psikolojik ihtiyaçları değil, küresel kültür endüstrisinin taleplerini de karşılar.

TÜRKİYE’DE KİTAP OKUMA EĞİLİMLERİ VE POLİSİYE

World Population Review ve CEO World Magazine tarafından 2025 yılında yayımlanan verilerine göre, kitap okumaya en çok zaman ayıran ülke; yıllık ortalama 357 saat ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) oldu. Onu 352 saatle Hindistan, 343 saatle Birleşik Krallık izledi. **Türkiye** ise **kişi başı yıllık 130 saat** kitap okuma süresiyle, **6,05 kitap** ortalamasıyla listenin 30. sırasında yer alıyor. Bu veri, Türkiye’de kitap okuma oranının gelişmekte olduğunu ancak dünya ortalamasının henüz gerisinde kaldığını gösteriyor.

Ülkemizdeki gelişime rakamlarla göz atacak olursak: Yayımcı Meslek Birlikleri Federasyonu (YAYFED) verilerine göre, 2024 yılında kitap üretimi 2023’e kıyasla yüzde 3,38 arttı. Türkiye yayıncılık sektörü,



2024'te toplam 413 milyon 860 bin 263 kitap üretti. 2024'te üretilen kitapların yüzde 13,6'sını yetişkin kurgu edebiyatı oluşturdu. Bu kategoride üretilen kitap sayısı ise yaklaşık 56 milyon adet.

Her ne kadar raporda “yetişkin kurgu” kategorisi kendi içinde ayrıştırılmamış olsa da sektör gözlemleri ve medya yansımaları özellikle polisiye ve gerilim türünün son yıllarda en hızlı büyüyen kategorilerden biri olduğunu ortaya koymaktadır. Son 5–10 yılda yerli yazarların kaleme aldığı polisiye romanlarda gözle görülür bir artış yaşanmış, çok satanlar listelerinin neredeyse yarısı bu türdeki eserlerden oluşmaya başlamıştır. Büyük yayınevlerinin “polisiye/gerilim editörlüğü” pozisyonları ihdas etmesi, bu alana yapılan yatırımların ve türün pazar payındaki sürekliliğin göstergesi olarak yorumlanabilir. Nitekim Nielsen Kitap Endeksi ve çevrimiçi satış platformlarının çok

satınlar listelerine bakıldığında, ilk 10 içerisinde sıklıkla 3–4 polisiye/gerilim kitabının yer aldığı görülmektedir.

SONUÇ: KARANLIKTA CEZBEDİCİ BİR İŞİK

Polisiye ve suç romanları/dizilerinin popülerliği, tek bir nedene indirgenemez. Bu tür, insanın merak ve adalet arayışı gibi temel psikolojik ihtiyaçlarına hitap ederken; aynı zamanda sosyal çürüme, kimlik ve temsil, gerçeklik ve kurmaca arasındaki gerilim gibi çok katmanlı meseleleri de işler.

Kimi zaman düzenin yeniden kurulmasıyla içimizi rahatlatır, kimi zaman ise yozlaşmanın derinliğini göstererek bizi rahatsız eder. Ama her durumda izleyiciyi / okuru kendine bağlamayı başarır. Bu yüzden polisiye, modern çağın en güçlü anlatı türlerinden biri olmaya devam

etmektedir. Belki de bu yüzden, kitaplığımızda Sherlock'un gölgesi, zihnimizde Poirot'un bıyıklarının imgesi, ekranımızda ise yeni bir suç dizisinin fragmanı daima hazır bekler.

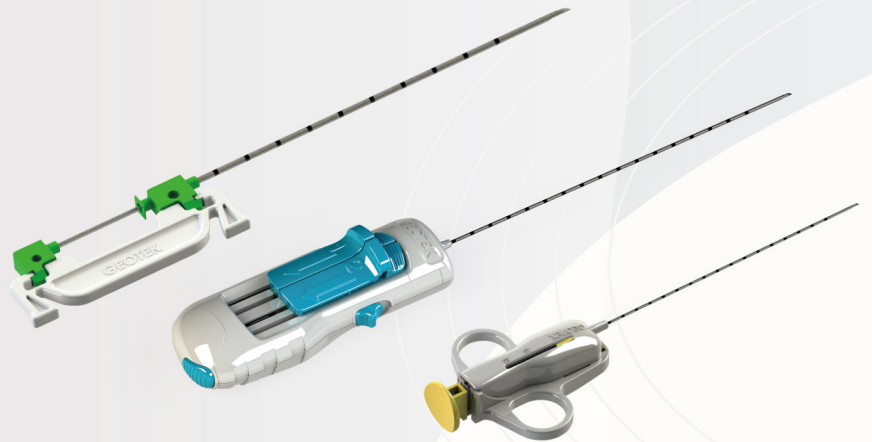
Sonuç olarak, günün telaşından, adaletsizlikten ve karmaşasından kaçış için insanlar sanal cinayetlere sığınıyor. Peki bu cinayetler tutar mı? Tutar, hem de çok tutar.

Kaynakça

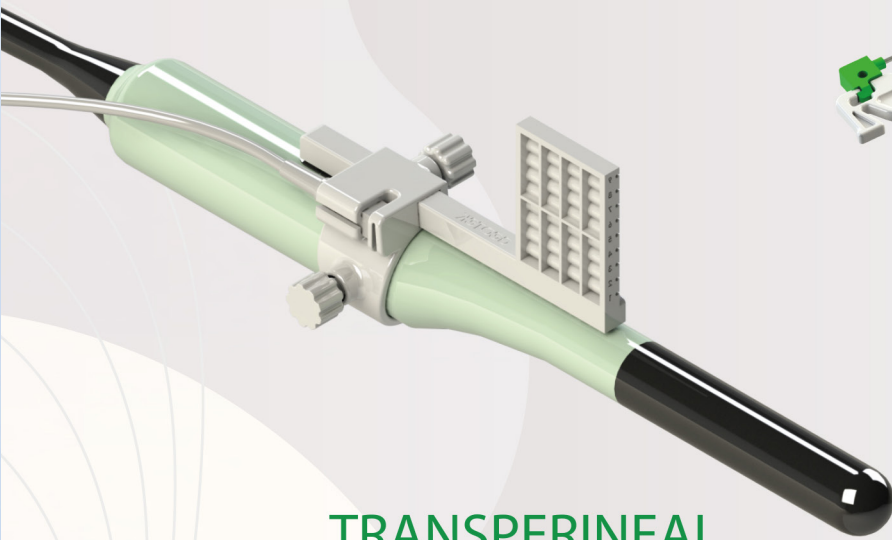
- Ernest Mandel. (1995). *Hoş Cinayet: Polisiye Romanın Toplumsal Tarihi*. (Çev. İsmail Türkmen). Alan Yayıncılık.
- IndyTurk. (2024). *The Penguin dizisi ve modern suç anlatıları*.
- Sosyalarastirmalar.com. (t.y.). *Detective novels as a literary product of modern society and sexism in detective novels*.
- Storytel. (t.y.). *Polisiye romanların dinamikleri*.
- Türkiye Yayıncılar Birliği. (2023). *Türkiye Yayıncılık Sektörü Raporu 2023*. <https://turkaybir.org.tr/sector-raporlari/>
- Vele News. (t.y.). *Kara roman: Umudun karardığı hikâyeler*.



**DISPOSABLE
NEEDLE GUIDES**



**DISPOSABLE
BIOPSY NEEDLES**



**TRANSPERINEAL
NEEDLE GUIDES**



**REUSABLE
BIOPSY INSTRUMENTS**



SAĞLIKTA İLERİ TEKNOLOJİ Çözümleri



*Single-Use Ureteroscope
Single-Use Cystoscope*



Medical Tablet

- *Portable touch-screen tablet recording*
- *Photo and video*
- *Excellent image*
- *File transfer by USB en*
- *8 hours battery available endurance*
- *External monitor*

“ Sağlık ve Teknoloji Arasında Köprü ”

Yüksek kalite ürünlerimiz ve deneyimli ekibimiz ile
sağlık sektöründe çözüm ortağınız.

TEMMEDİKAL

Tem Teknik Elektronik Medikal San. ve Tic. Ltd. Şti.

Cerrahpaşa Mahallesi, Etyemez Tekkesi Sokak Merih İş Merkezi No:45/116 Fatih - İstanbul

+90 212 632 7277 | info@tem-medikal.com | www.tem-medikal.com