



eczacı

SEKTÖRÜN EN İYİ DERGİSİ * HAZİRAN 2026 * YIL: 22 * SAYI: 248



KKİ SORUNU YARGIYA TAŞINDI!

Antalya Eczacı Odası Başkanı
Ecz. Mustafa Çelebi, kamu kurum
iskontolarından kaynaklanan
hak kayıplarına karşı hukuk
mücadelesi başlattı ve konuyu
yargıya taşıdı.

S. 34



NEVŞEHİR'DEN YÜKSELEN ORTAK İRADE

Türk Eczacıları Birliği ve
59 Bölge Eczacı Odasının
başkan ve yöneticileri,
45. Dönem I. Bölgelerarası
Toplantısı kapsamında
4-5-6 Haziran 2026
tarihlerinde Nevşehir'de
bir araya gelerek eczacılık
mesleğinin gündemindeki
konular değerlendirildi.
Toplantı sonunda oluşan
ortak görüş ve irade
paylaşıldı.

S.8



TÜRK SİNEMASINDA BİR ECZACI KALFASI
Ecz. Sinem Us S.32

BU İS SİZDEN Mİ



İnci Etkisi

70 m
Ceram

Y SERIES



ŞİLTİ GELİYOR?



mg
sides

2 Haftada
Etki

viye edici gıdadır.

Değerli Eczacımız,

BayBay Night® 50 ml ürünümüzün taklitlerinin piyasaya sunulduğu ve bazı eczanelere kadar ulaştığının tespit edilmesi üzerine sizleri bilgilendirmek isteriz.

Halk sağlığının korunması adına ürünlerin yalnızca firmamızın yetkili ecza depoları ve satış kanalları üzerinden temin edilmesini önemle rica ederiz.

Ürünlerini yetkili ecza depoları üzerinden temin eden eczanelerimiz güvenle satış gerçekleştirebilir.

Tüketicilerin bilgilendirilmesi amacıyla ise Ena Farma ürünlerinin orijinalliği **enafarma.com.tr** üzerinden kontrol edilebilmektedir.

Sizin veya tüketicilerinizin şüpheli durumlarla karşılaşması halinde Ena Farma ile iletişime geçilmesini önemle rica ederiz.



Sağlık profesyonelleri için hazırlanmıştır. | İlaç değildir, takviye edici gıdadır.



Yazın nereye
gidersen,
*dengeyi yanında
götür.*



SUPPLYTE®

ÇİNKO-MAGNEZYUM TAKVİYELİ ELEKTROLİT İÇECEĞİ TOZU

Terleme ile kaybedilen elektrolitleri, mineralleri ve sıvıyı destekleyen Palatinose™ içeren ileri formül.

1 SAŞEDE

Na (Sodyum)	K (Potasyum)	Mg (Magnezyum)	Cl (Klor)	Zn (Çinko)
500 mg	375 mg	125 mg	600 mg	3,75 mg



**ELEKTROLİT VE
MİNERAL DESTEĞİ**

Sodyum, potasyum, klor, magnezyum ve çinko ile günlük mineral ve elektrolit dengesini destekler.



PALATINOSE™

Palatinose™ emilimi destekleyen dengeli bir karbonhidrat kaynağıdır.

Suyuna Supplyte®,
Hayatına Denge Kat!



100% VEGAN



GLUTEN FREE



LACTOSE FREE



TOOTH FRIENDLY



DOPING FREE
100%



sağlık profesyonelleri için hazırlanmıştır.



45. DÖNEM I. BÖLGELERARASI TOPLANTISI NEVŞEHİR'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ

8

45. DÖNEM
I. BÖLGELERARASI
TOPLANTI
**SONUÇ
DEKLARASYONU**



14

AZTEKLERİN İLACI
ÇİKOLATA

PROF. DR. AFİFE MAT



16

İNDOL-3-KARBİNOL (I3C)
VE 3,3'-DIİNDOLİLMETAN (DIM)

PROF. DR. Ş. GÜNZİ KÜÇÜKGÜZEL



32

TÜRK SİNEMASINDA
BİR ECZACI KALFASI

ECZ. SİNEM US





TÜRK ECZACILIĞININ GELECEĞİ ORTAK AKILDA

24

Bursa Eczacı Odası Başkanı Ecz. Zekeriya Kolat, Nevşehir'de yapılan Bölgelerarası Toplantıyı Eczacı Dergisi için değerlendirdi.



NEVŞEHİR'DEN YÜKSELEN ORTAK İRADE

26

Nevşehir Eczacı Odası ev sahipliğinin önemli bir buluşma gerçekleşti. Nevşehir Eczacı Odası Başkanı Ecz. Tansu Dörtkol Oda adına buluşmayı değerlendirdi.



10

GLP-1 KULLANIMI
SONRASI
KİLO KAYBINI KALICI
HALE GETİRMEK
MÜMKÜN MÜ?

Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk
e.ozturk@solgar.com.tr



38

FARMASÖTİK
TEKNOLOJİDE BİR
YENİLİK
SUKROZOMİYAL
DEMİR

**ECZ. MEMHET
MÜDERRİSOĞLU**

22



BİR İLACIN
GERÇEK DEĞERİ
UZM. ECZ. AHMET NEZİHİ PEKCAN



52

SGK YURT DIŞI
İLAÇLARI
NASIL TEMİN
EDECEK?

DR. BÜNYAMİN ESEN



48

RAHATIN BATMASI
UZM. ECZ. SİNEM GÜNGÖR BAYAR

Dijital Pazarlama Yönetmeni
Tuğba Taylan
tugba@novimedy.com

Muhabir
Kemal Genç
kemalgen@novimedy.com

Adres:
Eski Büyükdere Caddesi
Maslak İş Merkezi No: 37 Kat: 5
Maslak / Sarıyer / İstanbul
Telefon: (0212) 256 67 67
Faks: (0212) 256 34 33

Baskı: Şan Ofset
Hamidiye, Anadolu Cd. No: 50,
34408 Kağıthane/İstanbul
0212 289 24 24
Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın
Baskı Tarihi: HAZİRAN 2026
www.eczacidergisi.com.tr
www.novimedy.com

Eczacı Dergisi'nde yayımlanan bütün yazı, haber, fotoğraf, harita, illüstrasyon vesair konuların her türlü telif hakkı Novı Medya İletişim ve Yayıncılık A.Ş.'ne aittir. İzin alınmadan kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez. Dergide yayımlanan ilan, rapor-taj veya köşe yazılarında, fikir ve görüşler, yazarı veya görüşü bildiren hukuken bağlar. Hiçbir şekilde Eczacı Dergisi sorumlu tutulamaz. Eczacı Dergisi Eczacılar içindir.

45. DÖNEM I. BÖLGELERARASI TOPLANTISI NEVŞEHİR'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Türk Eczacıları Birliği 45. Dönem I. Bölgelararası Toplantısı 4-5-6 Haziran tarihlerinde Nevşehir'de gerçekleştirildi.

Üç gün süren toplantıya, Balıkesir Milletvekili Ecz. Serkan Sarı, belediye başkan yardımcısı, Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti ve Denetleme Kurulu Üyeleri, Türk Eczacıları Birliği'nin geçmiş dönem başkanları ve yöneticileri, Yüksek Haysiyet Divanı Üyeleri, TEB Eczacılık Akademisi Başkanı ve Üyeleri, Kıbrıs Türk Eczacılar Birliği Başkanı, Bölge Eczacı Odalarımızın Başkanları ve yöneticileri, Tüm Eczacı Kooperatifleri Birliği ve Birim Kooperatiflerimizin Başkanları ve yöneticileri ile meslektaşlarımız katıldı.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasının ardından Nevşehir 52. Bölge Eczacı Odası Başkanı Ecz. Tansu Dörtkol toplantının açılışını yaptı. Dörtkol, "Mesleğimiz açısından böyle önemli bir



toplantıya evsahipliği yapmak, meslektaşlarımızı ağırlamak bizler için sadece bir görev değil aynı zamanda bir onurdur. Kalıcı eserler sabırla, emekle ortaya çıkar-

lar. Mesleğimizin gücü de sabırla, emekle birlikte hareket etme kararlılığımızdan gelir. Toplantımızın mesleğimiz adına katkı sağlayacağı inancıyla hepimiz hoş geldiniz" dedi.

Daha sonra bir konuşma yapan Tüm Eczacı Kooperatifleri Birliği Başkanı Ecz. Sait Yücel, sektörde yaşanan gelişmeleri değerlendirdi.

TEB Eczacılık Akademisi Başkanı Prof. Dr. Kutay Demirkan, dönem süresince Eczacılık Akademisi'nin gerçekleştirdiği çalışmalarını içeren bir sunum yaptı.



Ardından bir konuşma yapan Kıbrıs Türk Eczacılar Birliği Başkanı Dr. Ecz. Umur Öksüz, Türk Eczacıları Birliği tarafından gerçekleştirilen bu toplantıya katılmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek, “Aramızdaki bu bağın daha da güçlenmesi gerektiğini düşünüyorum ve kurulan bu köprünün devamlılığının olacağına inanıyorum” dedi.

Daha sonra bir konuşma yapan Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. M. İrfan Demirci, bölgele-rarası toplantının, binlerce yıllık medeniyetlerin izlerini taşıyan Kapadokya’da, yapılmasından duyduğu memnuniyeti dile getirerek sözlerine başladı. Demirci, “Tıpkı bu benzersiz coğrafya gibi, eczacılık mesleği de köklü geçmişin-den aldığı güçle, değişimin gerektirdiği dönüşümleri gerçekleştirirken temel değerlerini korumayı başarmış ve toplum sağlığının en sarsılmaz yapı taşlarından biri olmuştur.

Bugün, yaklaşık 6 ay önce göreve başlayan 45. Dönem Merkez Heyeti olarak bu kapsamda ilk kez bir araya geliyoruz. Bizler sizlere geçirdiğimiz 6 aylık dönemi anlatacağız. Sizler de değerlendirmelerinizi, ülkeye dair, sağlığa dair, eczacılık alanımıza dair bölgelerinizde yaşadıklarınızı anlatacaksınız. Geleceğe ilişkin öngörülerimizi paylaşacağız, tartışacağız. Hepimiz için, Birliğimiz için, odalarımız için 55 bin eczacımız için yararlı sonuçlar doğuracak bir toplantı dönemi geçirmemizi diliyorum” diye konuştu.



Daha sonra konuşan Balıkesir Milletvekili Ecz. Serkan Sarı, eczacılık mesleğinin yaşadığı sorunların çözülmesi adına TBMM’de her türlü gayreti sergilediklerini dile getirdi.

Konuşmaların ardından Türk Eczacıları Birliği Genel Sekreteri Uzm. Ecz. Taner Ercanlı dönem faaliyetlerini ve çalışma raporunu içeren kapsamlı bir sunum yaptı.

Ardından Türk Eczacıları Birliği Saymanı Ecz. Tolga Mumcu Çetinkaya TEB Merkez Heyeti Mali Raporunun sunumunu gerçekleştirdi.

Toplantının devamında Türk Eczacıları Birliği Denetleme Kurulu Başkanı Ecz. Furkan



Konya Denetleme Kurulu Raporunu sundu.

Ardından, E Artı Sigorta Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Fatih Özçiftçi, TEDEM İlaç Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Fehmi Onur Özgüven, Novagenix Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Zeki Salih Özcan, Egaş Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Oğuzhan Sürme, iştiraklerin faaliyetleri hakkında sunum yaptılar.

Konuşmaların ardından yapılan Birinci Basamak Sağlık Hizmetlerinde Eczacının Rolünün Güçlendirilmesi Çalıştayı ile ilk gün çalışmaları sona erdi. Toplantının ikinci ve üçüncü gününde Bölge Eczacı Odalarımızın Başkan ve yöneticileri değerlendirmelerde bulundu.

Toplantının son günü, Birinci Basamak Sağlık Hizmetlerinde Eczacının Rolünün Güçlendirilmesi Çalıştayı’nın sunumları ile başladı. Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti Üyesi Ecz. Salih Zeki Özcan – Aşılama; Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti Üyesi Ecz. Fatih Özçiftçi – Diyabet ve Obezite; Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti Üyesi Ecz. Gürkan Kılıçcıgil – Hipertansiyon; Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti Üyesi Ecz. Turgut Pehlivan – KOAH ve Astım; Uzm. Ecz. H. Fikret Baransel – Bağımlılıkla Mücadele konularında yapılan çalıştay sunumlarını gerçekleştirdiler. Çalıştayın sonuç değerlendirmesini Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti Üyesi Uzm. Ecz. H. Fikret Baransel yaptı.



45. DÖNEM I. BÖLGELERARASI TOPLANTI

SONUÇ DEKLARASYONU

Türk Eczacıları Birliği ve 59 Bölge Eczacı Odasının başkan ve yöneticileri, 45. Dönem I. Bölgelerarası Toplantısı kapsamında 4-5-6 Haziran 2026 tarihlerinde Nevşehir’de bir araya gelerek eczacılık mesleğinin gündemindeki konuları değerlendirmiştir. Toplantı sonunda oluşan ortak görüş ve iradenin kamuoyuyla paylaşılmasına karar verilmiştir.

1. Toplum eczanesi kavramının; eczacının sağlık danışmanlığı, farmasötik bakım hizmetleri ve birinci basamak sağlık hizmet sunucusu rolüyle birlikte ele alınması esastır. Eczanelerin birinci basamaktaki rolünün artırılması, sağlık, ilaç ve eczacılık alanındaki dönüşümlerin niteliğini artıracaktır. Bu rolün etkin bir biçimde yansımaları için eczacıların sahip olduğu bilgi ve yetkinliklerin yasal düzenlemelerle desteklenmesi, sağlık sisteminin niteliği açısından geciktirilemez bir ihtiyaçtır.

2. Eczaneler, ülkemizde yaşanan ekonomik koşullar ve ilaç fiyatlarını baskılamaya yönelik politikalar nedeniyle ciddi bir var olma mücadelesi vermektedir. Bu durumun yansımaları yalnızca eczanelerdeki ekonomik kötüleşme değildir. İlaç temininde yaşanan sorunları daha da derinleştirirken halkın ilaca erişim hakkını olumsuz şekilde etkilemektedir. Sağlık hizmetlerinin sürdürülebilirliğinin sağlanması ve eczanelerin ekonomik varlığını koruyabilmesi için ilacı yalnızca bir maliyet kalemi olarak değerlendiren politikaların yeniden yapılandırılması gerekmektedir. Konunun temelinde ise çözüm, ülkemizde ilaca ayrılan payın uluslararası standartlara kavuşturulmasından geçmektedir.

3. Plansız şekilde açılan eczacılık fakülteleri ve kontrolsüzce artırılan kontenjanlar, eğitim kalitesini düşürmekte, yanı sıra ciddi bir istihdam sorunu yaratmakta ve ülke kaynaklarının verimsiz kullanılmasına yol açmaktadır. Eczacılık mesleğinin niteliğini ve toplum sağlığını olumsuz etkileyen bu gödişat karşısında; eczacılık fakültelerinin

kontenjanlarındaki azaltma eğilimi daha yüksek oranlarda sürdürülmelidir. Genç meslektaşlarımız için yeni istihdam alanlarının oluşturulmasının yanı sıra başta Sağlık Bakanlığı olmak üzere eczacı alımları da gerçekçi rakamlara ulaştırılmalıdır.



4. Halk sağlığının korunmasında önemli bir görev üstlenen, kamu kurum ve kuruluşlarında görev yapan kamu eczacılarımız; kadro yetersizliği, adaletsiz özlük hakları, yetersiz ekonomik koşullar ve zorlu çalışma şartları nedeniyle ciddi sorunlar yaşamaktadır. Aynı zamanda toplum sağlığının korunmasına uzun yıllar boyunca bilgi, deneyim ve emekleriyle katkı sunmuş emekli eczacılarımız da günümüz ekonomik koşullarında yaşamlarını sürdürmekte ciddi güçlükler yaşamaktadır. Kamu eczacıları-

mızı ve emekli eczacılarımızı değersizleştiren ve emeklerini karşılıksız bırakan bu yaklaşımlardan vazgeçilmesi, mesleki hak ve kazanımlarını güvence altına alacak eşitlikçi iyileştirmelerin yapılması zorunludur.

5. Sağlık hizmet süreçlerini kolaylaştıran dijital dönüşümleri destekliyoruz. Eczacı, bu alanda bilgilendirici, yön verici ve danışman rolüyle yer almalıdır. Ancak teknolojik yenileşme adı altında halk sağlığını göz ardı ederek ilaç ve sağlık ürünlerini dijital platformlar üzerinden ticarileştirmeye, bir metaya dönüştürmeye çalışan yaklaşımların karşısında olduğumuzu ifade ediyoruz. Özgür ve bağımsız eczane modelini hedef alan her türlü girişimi reddediyoruz. Bu bağlamda ilaç ve sağlık ürünlerinin tek adresinin eczane, güvenli kullanımın güvencesinin ise eczacı olduğunu bir kez daha kararlılıkla vurguluyoruz.

6. İnsanımızı ayırıştıran, aşağılayan, kadınların eşit ve onurlu yaşam hakkını zayıflatan, ırkçılığı, ayrımcılığı besleyen ve cinsiyet temelli önyargıları yeniden üreten hiçbir söylem kabul edilemez. Bu tür ifadeler, eşitlik ve adalet ilkeleri başta olmak üzere toplumsal barışı ciddi şekilde zedelemektedir. Türk Eczacıları Birliği ve 59 Bölge Eczacı Odası olarak bu durumu kınıyoruz. Bizler, insan onurunu ve toplumsal eşitliği esas alan yaklaşımlardan taviz vermeden, kadını ötekileştiren her türlü söylem ve uygulamanın karşısında kararlılıkla duracak, konunun takipçisi olmaya devam edeceğiz.

**TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ ve
59 BÖLGE ECZACI ODASI**



TEKB 36. OLAĞAN GENEL KURUL TOPLANTISI YAPILDI

Tüm Eczacı Kooperatifleri Birliği (TEKB) 36. Olağan Genel Kurul Toplantısı, 16 Haziran 2026 Salı günü İstanbul Yenibosna'daki TEKB Merkez Binası'nda gerçekleştirildi

Toplantıda öne çıkan önemli kararlar, paylaşılan raporlar ve seçim sonuçları şu şekilde oluştu:

Öne Çıkan Gündem Maddeleri ve Kararlar 2025 Yılı Değerlendirmesi: Toplantı kapsamında eczacı kooperatiflerinin 2025 yılı faaliyet sonuçları ve mali tabloları detaylı olarak delegelerle paylaşıldı.

Mesleki İstişareler: Türk Eczacıları Birliği (TEB) Başkanı Ecz. Meh-



met İrfan Demirci ve Merkez Heyeti üyelerinin de katıldığı kurulda; eczacılık mesleğinin güncel sorunları, çözüm önerileri ve ilaç sektörünün gelecekteki öncelikli gündem başlıkları masaya yatırıldı.

Gelecek Stratejileri: Kooperatifçilik hareketinin büyütülmesi ve ilaç tedarik süreçlerindeki güncel zorluklara karşı alınacak sektörel önlemler değerlendirildi.

Tüm Eczacı Kooperatifleri Birliği'nin (TEKB) 36. Olağan Genel Kurulu'na; Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Mehmet İrfan Demirci, Sayman Ecz. Tolga Mumcu Çetinkaya ile Merkez Heyeti Üyeleri Ecz. Fehmi Onur Özgüven ve Ecz. Zeki Salih Özcan da katılım sağladı.

Açılış konuşmaları, TEKB Yönetim Kurulu Başkanı ve İSKOOP Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. M. Sait Yücel ile TEB Başkanı Ecz. M. İrfan Demirci tarafından gerçekleştirildi.

TEKB 2. Başkanı ve BEK Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Recep Görmez ve TEKB Yönetim Kurulu Üyesi ve GEK Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. Tarkan Bir söz alarak, 2025 faaliyetleri ve gelecek beklentileri ile ilgili görüşlerini de paylaştılar.



GLP-1 KULLANIMI SONRASI

KİLO KAYBINI KALICI HALE GETİRMEK

MÜMKÜN MÜ?

Semaglutid (Ozempic®, Wegovy®) ve liraglutid (Victoza®, Saxenda®) gibi GLP-1 ilaçları, kilo yönetimi ve diyabet desteğinde yaygın olarak kullanılan tedavi seçenekleri haline gelmiştir. Bu ilaçlar sindirimi yavaşlatarak tokluk hissinin uzamasına yardımcı olur ve iştahın azalmasını destekleyerek kilo kontrolüne katkı sağlayabilir. Ancak bu ilaçlar önemli faydalar sunarken, besin alımını da etkileyebilir ve zamanla bazı vitamin ve mineral eksikliklerinin ortaya çıkmasına neden olabilir. GLP-1 kullanan birçok bireyde yetersiz temel besin ögesi alımına bağlı olarak kas kütlesinde azalma, enerji düşüklüğü ve sindirim sistemi rahatsızlıkları görülebilmektedir. Bu nedenle belirli besin öğelerinin takviye edilmesi, tedavi sürecinde genel sağlığın korunmasına ve yaşam kalitesinin desteklenmesine yardımcı olabilir.



Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk
e.ozturk@solgar.com.tr

eski düzeylerine yaklaşır. Birçok kişi ilacı bıraktıktan sonraki haftalarda daha sık acıkmaya başladığını ifade etmektedir.

Kardiyometabolik Faydaların Azalması

GLP-1 tedavisi sırasında elde edilen bazı metabolik avantajlar da zaman içerisinde azalabilir. Kan şekeri kontrolü, kan basıncı ve diğer kardiyometabolik göstergelerdeki iyileşmelerin korunabilmesi için yaşam tarzı değişikliklerinin devam etmesi gerekir.

Uzun Vadeli Başarı İçin Beslenmenin Temel Taşları

GLP-1 tedavisi sırasında olduğu kadar sonrasında da beslenme stratejileri büyük önem taşır.

GLP-1 reseptör agonistleri son yıllarda obezite tedavisinde önemli bir dönüm noktası yarattı. Bu ilaçlar sayesinde birçok kişi kilo kaybı sağlarken, asıl soru tedavi sonrasında başlıyor. “Verilen kilolar korunabilecek mi?” Araştırmalar, GLP-1 tedavisini bırakan bireylerin önemli bir kısmının zaman içerisinde kaybettikleri kiloların bir bölümünü geri aldığını gösteriyor. Bu durum ilk bakışta moral bozucu görünse de, kilo geri kazanımının yalnızca ilacın bırakılmasıyla açıklanamayacağı unutulmamalıdır. Uzun vadeli başarı, tedavi süresince kazanılan yaşam tarzı alışkanlıklarının sürdürülebilmesine bağlıdır.

GLP-1 Tedavisi Sonrası Neden Kilo Alınabiliyor?

2026 yılında yayımlanan ve 48 çalışmayı değerlendiren sistematik bir inceleme, GLP-1 tedavisini bırakan bireylerin bir yıl içerisinde tedavi sırasında verdikleri kilonun yaklaşık %60'ını geri alabildiğini ortaya koymuştur.

Bu durumun birkaç önemli nedeni bulunmaktadır:

Metabolik Adaptasyon

Kilo kaybı sonrasında vücudun enerji ihtiyacı azalır. Daha küçük bir beden, doğal olarak daha az kaloriye ihtiyaç duyar. Bu nedenle kişi eski beslenme alışkanlıklarına döndüğünde enerji fazlası oluşabilir ve kilo geri kazanımı başlayabilir.

Açlık Sinyallerinin Geri Dönmesi

GLP-1 ilaçları iştahı baskılayarak tokluk hissinin artırır. Tedavi sonlandığında ise açlık hormonları ve iştah sinyalleri yeniden

Besin Yoğunluğu Yüksek Gıdaları

Tercih Edin

GLP-1 kullanan bireylerde toplam besin alımı azaldığından, vitamin ve mineral eksiklikleri gelişebilir. Yapılan çalışmalarda en sık karşılaşılan eksikliklerden birinin D vitamini olduğu gösterilmiştir.

Bu nedenle her lokmanın besin değeri önem kazanır. Sebzeler, meyveler, kaliteli protein kaynakları, tam tahıllar ve sağlıklı yağlar günlük beslenmenin temelini oluşturmalıdır.

Proteini Önceliklendirin

GLP-1 tedavisi sırasında yalnızca yağ dokusu değil, kas kütlesi de kaybedilebilir. Yeterli protein alımı, kas dokusunun korunmasına yardımcı olurken aynı zamanda tokluk hissinin de destekler. Protein tüketiminin gün içerisinde dengeli dağıtılması ve direnç egzersizleriyle desteklenmesi, kilo koruma sürecinde önemli avantaj sağlar.

Lif Tüketimini Artırın

Lif, özellikle de çözünür lifler, uzun süre tok kalmaya yardımcı olur. Ayrıca bağırsak mikrobiyotası tarafından fermente edilerek kısa zincirli yağ asitlerinin oluşmasını sağlar. Bu bileşikler doğal GLP-1 ve Peptid YY salınımını destekleyerek iştah kontrolüne katkıda bulunabilir. Yeterli lif tüketimi aynı zamanda bağırsak sağlığını korur ve kan şekeri kontrolünü destekler.

GLP-1 tedavisi yalnızca bir ilaç kullanım süreci olarak değerlendirilmemelidir. Amerikan Beslenme Derneği ve ilgili obezite kuruluşlarının ortak görüşü; tedavi öncesi, sırası ve



PARLIYORSUNUZ KIZLAAAAAR!



SOLGAR VİTAMİN
VOLEYBOL
MİLLİ TAKIMLAR
ANA SPONSORU



İçeriğindeki C vitamini, cildin normal fonksiyonu için gerekli olan normal kollajen oluşumuna katkıda bulunur. İlaç değildir. Hastalıkların önlenmesi veya tedavisi amacıyla kullanılmaz. Takviye edici gıdalar normal beslenmenin yerine geçemez. Sağlıklı yaşam için dengeli ve çeşitli beslenin.

sonrasında multidisipliner destek alınmasının uzun dönem başarıyı artırdığı yönündedir.

Diyetisyenin Rolü oldukça önemlidir.

- GLP-1 kullanımına uygun beslenme planı oluşturabilir,
- Olası yan etkilerin yönetimine yardımcı olabilir,
- Kas kaybını önleyici stratejiler geliştirebilir,
- Tedavi sonrasında kilo koruma planı hazırlayabilir,
- Sürdürülebilir yaşam tarzı alışkanlıkları kazandırabilir.

Tedavi Sonrası Dönem: Asıl Hedef Kilo Koruma

Tedavi süresince kazanılan sağlıklı alışkanlıkların sürdürülmesi;

- Düzenli fiziksel aktivite,
- Yeterli protein ve lif tüketimi,
- Evde sağlıklı yemek hazırlama alışkanlığı,
- Alkol ve aşırı şeker tüketiminin sınırlandırılması gibi uygulamalar, kilo koruma başarısını önemli ölçüde artırabilir.

Bazı bireyler için tedavinin devam ettirilmesi, doz azaltılarak sürdürülmesi veya farklı bir GLP-1 tedavisine geçilmesi de seçenekler arasında yer alabilir. Bu karar mutlaka hekim kontrolünde verilmelidir.

- GLP-1 agonistleri kullanımının istenmeyen sonuçları arasında yetersiz beslenme, kas kaybı ve metabolik bozukluk yer alabilir.

- Meta-analizler, besin takviyelerinin istenmeyen yan etkileri yönetmeye yardımcı olabilecek potansiyel yardımcı araçlar olduğunu desteklemektedir.

- Multivitaminler ve protein (whey ya da bitkisel protein) takviyeleri, azalan besin tüketimi ile oluşan yaygın besin eksikliklerini gidermeye ve daha yüksek protein ihtiyacını karşılamaya yardımcı olur. Özellikle enerji metabolizması için

B vitaminleri, bağışıklık fonksiyonlarının desteklenmesi için C vitamini, kemik sağlığı için D vitamini ve kalsiyum ile cilt ve görme fonksiyonları için A vitamini önem taşımaktadır.

- Kolajen, en fazla gözlenen yüzde çökme problemlerinde, cilt elastikiyetinin korunmasına katkıda bulunur, saç ve tırnakları destekler ve eklem sağlığının sürdürülmesine yardımcı olur.

- Elektrolitler, GLP-1 kullanımı sonrasında azalan besin ve sıvı tüketimi nedeniyle elektrolit dengesinin korunması büyük önem taşır. Magnezyum, potasyum ve sodyum gibi elektrolitler; sıvı dengesinin sürdürülmesine, sinir sistemi fonksiyonlarının desteklenmesine ve kas performansının korunmasına yardımcı olur. Yeterli elektrolit alımı, yorgunluk ve baş dönmesi gibi şikayetlerin önlenmesine katkı sağlayabilir.

- GLP-1 tedavisi sonrası ve sonrasında, sindirim sürecinin yavaşlaması nedeniyle bazı bireylerde şişkinlik veya kabızlık görülebilir. Liften zengin besinler veya

frukto-oligosakkaritler (FOS) gibi prebiyotik takviyeler, düzenli bağırsak hareketlerinin desteklenmesine ve bağırsak mikrobiyotasının korunmasına yardımcı olabilir.

- Kreatin, hidroksi metil bütirat (HMB), antioksidanlar, lif (karniyarik otu, akasya gamı, karahindiba vb.) ve probiyotikler/prebiyotikler, kolajen, elektrolitler, genel sağlığı iyileştirmeyi destekleyen hedefli faydalar sunar.

GLP-1 ilaçları kilo kaybı sürecinde güçlü bir araçtır; ancak uzun vadeli başarı yalnızca ilaca bağlı değildir. Tedavi süresince kazanılan beslenme, hareket ve yaşam tarzı alışkanlıkları, ilacın bırakılmasından sonra da sürdürüldüğünde kalıcı sonuçlar elde etmek mümkündür. GLP-1 yolculuğunu bir "kilo verme dönemi" olarak değil, yaşam boyu sürdürülebilecek sağlıklı alışkanlıkların başlangıcı olarak görmek, uzun vadeli başarının en önemli anahtarıdır.



BİR ECZANE DÜŞLEYİN PROFESYONELLERİN ELLERİNDE GERÇEĞE DÖNÜŞSÜN

ezas.com.tr



Ecz. Remzi Kocaer (1904-1997)

YARIM ASIRA YAKLAŞAN
DENEYİMİYLE SEKTÖRÜN LİDERİ

EZAS®
MİMARİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ ●



Prof. Dr. Afife Mat
İstanbul Üniversitesi Eczacılık
Emekli Öğretim Üyesi

AZTEKLERİN İLACI ÇİKOLATA

Aztekler sağlıklarını korumak için kakao tohumlarından hazırladıkları ve “çikolata” adını verdikleri sıcak bir içecek içerlerdi.

Tanrıların ağacı kakao Orta ve Güney Amerika'nın tropikal ormanlarında, büyük ağaçların gölgesinde yetişen 10-15 m yüksekliğinde küçük bir ağaçtır. Bu yüksek ağaçlara kakaonun annesi (*madre del cacao*) denir. Meyveleri gövde ve dallar üzerinde yetişir ve olgunlaştığında kendiliğinden düşmez.



Meyvenin içindeki sulu şekerli pulpasının kalbinde çekirdekler bulunur. Bu serinletici pulpanın tadını ilk keşfedenler Olmekler olur. Önceleri meyvenin sütlü ve yumuşak pulpasını kullanırlar. Çekirdekleri ise işe yaramaz diye atarlar. Bir gün bir yerli çekirdekleri kavurmayı akıl eder. Öyle güzel bir koku yayılır ki, “bu kadar güzel kokuyorsa yemesi de güzel olmalı” diye düşünür.



Kakaoyu ilk keşfedenler Olmekler, komşuları Mayalara da öğretmişler ve Maya topraklarını istila eden Aztekler bu kültürü devam ettirmişler.

Kakao çekirdekleri öğütülerek toz haline getirilir, bu toz derin bir kaba konulur, üzerine su eklenir ve bir kaşıkla karıştırılır. İçine ayrıca çeşitli baharatlar ve kırmızı biber katarlar. İyice karıştırdıktan sonra bir kaptan diğerine aktararak köpük oluşması sağlanır.



Tanrıların kutsal içkisi çikolata

Çikolata adı verilen bu içecek, çok sağlıklıdır. Bir fincan içen kişi, ne kadar uzun mesafelere yürürse yürüsün, başka hiçbir şey yemeksizin tüm bir gün boyunca yoluna devam edebilir. Bu nedenle savaşta askerlere içirilirdi.

Çikolata taneleri o kadar değerlidir ki aynı zamanda para olarak da kullanılmıştır. Çünkü kurutulmuş tohumlar uzun süre saklanabilmektedir. Kakao tohumları vergi ödemelerinde de kullanılıyordu.

Çikolatanın tedavi edici güçleri

Kakaonun tedavi edici ve besleyici özellikleri antik çağlardan beri bilinmektedir. Kolomb öncesi kodekslerde kakaonun tıbbi kullanımı yer almaktadır. Mayalar, Aztekler ve Meksika'nın diğer toplulukları kakao ağacının her kısmını, tohum, yaprak, kabuk, yağ, çiçek, etkili ilaca çevirmişlerdir. Kakao yalnızca kendi başına tedavi aracı olarak değil, başka tıbbi bitkilerle karıştırılarak taşıyıcı olarak da kullanılmıştır.

Kakao bitkisinin detaylı tanımını yapan ilk Avrupalı, Fernandez de Oviedo (1478-1557) öğütülmüş kakao tohumlarını suyla karıştırılarak elde edilen hamuru yerlilerin yüzlerine sürdüğünü anlatır. Yüzleri sanki hamura bulanmış gibi görünür. Arada sırada bu bulamaçtan bir miktar parmakla sıyrıp yalıyorlar. Böylece hem açlık ve susuzluklarını gideriyor hem de ciltlerini güneşten koruyorlar.

Avrupa'nın çikolata ile tanışması

Avrupalıların kakao ile ilk tanışmaları Temmuz 1502'de Christophe Colomb'un dördüncü seyahatinde olmuştur. Babasına eşlik eden oğlu Ferdinand Colomb bir adaya geldiklerinde uzun bir kayak içinde yerlilerin gemiye yanaştığını anlatır. Kayıkta her çeşit eşya ve para olarak kullanılan çok miktarda kakao çekirdeği vardır.

İspanyollar yerlilerin kendilerine ikram ettiği çikolatayı pek beğenmezler ve insanlardan çok domuzlara göre bir içecek diye tanımlarlar.

Kakao ağacı 1753 yılında Carl von Linné tarafından Theobroma cacao olarak isimlendirilir.

Kakao taneleri İspanya'ya 16. yüzyılda getirilmiştir. 17. yüzyıl başında çikolata İspanya'da yavaş yavaş günlük hayatın bir tutkusu olmaya başlamıştır.

Azteklerin çikolatası bir seri değişiklikten geçerek Avrupalıların beğenisini kazanmıştır. En önemli değişiklik, gene İspanyolların Yeni Dünyadan getirdiği şeker kamışı katmak olmuştur. Vanilya ile birleşince şeker çikolatanın doğal acılığını hafifletmiş ve bu haliyle çikolata Avrupalı damak tadına daha uygun hale gelmiştir.

Çikolata kısa sürede büyük beğeni kazanarak popüler olur. İspanya'dan tüm Avrupa'ya yayılır, özellikle de soylular arasında kullanımı yaygınlaşır.



Tıbbi Çikolatalar

İlk çikolata yapımcıları eczacılar olmuştur. Bir gıda olmadan önce çikolata ilaç olarak kullanılmıştır.

1816'da Fransız eczacı Jean-Antoine Brutus Menier ilaçların kötü tadını örtmek için çikolata ile kaplamayı akıl eder.

Eczacı Sulpice Debaube, ilk tıbbi çikolatayı yapar: "Salepli analeptik çikolata" yapmıştır.

Böylece eczacılar her hastalık için çikolatalar yapmaya başlarlar. Tıbbi çikolatalar farmakopelerde yer almıştır:

- Vanilyalı çikolata
- İzlanda likenli çikolata
- Salepli çikolata
- Demirli çikolata
- Antivenerien çikolata
- Guaranalı çikolata
- Demir iyodürlü çikolata
- Eşek sütü çikolata
- Magnezyumlu çikolata
- Purgatif çikolata

21. yüzyılda bilimsel verilerin ışığında çikolata

Avrupalılar 17. yüzyıl ortasından 20. yüzyıla kadar çikolatanın sağlıklı özelliklerini övmüşlerdir. 20. yüzyıla kadar çikolatanın sağlığa faydaları tüm Avrupada kabul edilmiştir. 20. yüzyıla gelindiğinde özellikle ABD'de sadece kalori ve yağ veren besleyici değeri olmayan bir besin olarak görülmüştür. Son 25-30 yıldır yapılan araştırmalar ve klinik çalışmalar bunun tam tersini kanıtlamaktadır.

Kakaonun bileşiminde sağlığa faydalı birçok bileşik bulunmaktadır: Lipitler, steroller, mineraller, ksantin türevleri ve flavonoidler. Günümüzde bu bileşiklerin etkileri artık çok iyi bilinmektedir. Flavonoidlerin yüksek antioksidan etkisi çok iyi bilinmektedir, özellikle siyah çikolata polifenoller bakımından çok zengindir. Diğer flavonoid bakımından zengin besinler ile bir karşılaştırma yapılmış ve siyah çikolatanın sütü çikolata, kırmızı şarap, siyah çay ve elmadan

daha yüksek antioksidan etkide olduğu gösterilmiştir.

Kakao %50-57 yağ içerir: doymuş yağ asitleri (stearik asit %35, palmitik asit %25) ve doymamış yağ asitleri (%35 oleik asit). Stearik asit sindirim sırasında oleik aside dönüşür.

Sindirimden sonra kana geçen: %28 palmitik asit, %3 linoleik asit, %69 oleik asit.

Kardiovasküler koruma sağlar. Fitosteroller ince bağırsaktan yağların emilimini azaltır.

Çikolata kan kolesterol seviyesini arttırmaz, düşürür.

10 g çikolatada şu mineraller bulunur: Potasyum 530 mg, Magnezyum 300 mg, Fosfor 280 mg, Kalsiyum 100 mg, Sodyum 12 mg, Demir 3 mg.

Magnezyum antistres etkilidir. Çikolatanın içerdiği aminler endorfin prekürsörüdür. Magnezyumun da etkisiyle endorfin salgılanması sağlanır. Endorfin iyilik ve mutluluk hissi verir. Dolayısıyla çikolata antidepresandır.

Kakaonun içerdiği ksantin türevleri: Teobromin: 100 g'da 500 mg, Kafein: 100 g'da 70 mg

Santral sinir sistemini uyarır, bronkodilatör etkilidir.

Modern bilimin araştırmaları sonucu ortaya konan siyah çikolatanın terapötik değeri, milyonlarca yıllık bilginin doğrulanması olmuştur.

Klinik çalışmalar

Son yıllarda yapılan klinik çalışmalar sonucunda şu etkiler gösterilmiştir.

Çikolata

- Kan basıncını düşürür
- Kanda HDL kolesterol seviyesini yükseltir
- Kardiovasküler hastalıklara karşı koruyucudur
- Platelet aktivasyonu ve fonksiyonu üzerinde inhibitör etki gösterir
- Antienflamatuar etkisi vardır
- Kavrama performansını ve beyin kan akışını stimüle eder
- Antidepresandır
- Yüksek antioksidan etkisi vardır.

Bugünkü Çikolata Nedir?

Saf haliye çikolata belli oranlarda yağ alınmış kakao, kakao yağı ve şekerden yapılmaktadır. Bu çikolatanın içine süt, kuru yemiş ve meyveler katılarak değişik

çikolatalar üretilmektedir.

Sağlığa faydalı bir çikolatanın içinde en az %70 kakao olmalıdır. Kakao yağından başka bir yağ ve başka katkı maddeleri içermemesi gerekir.

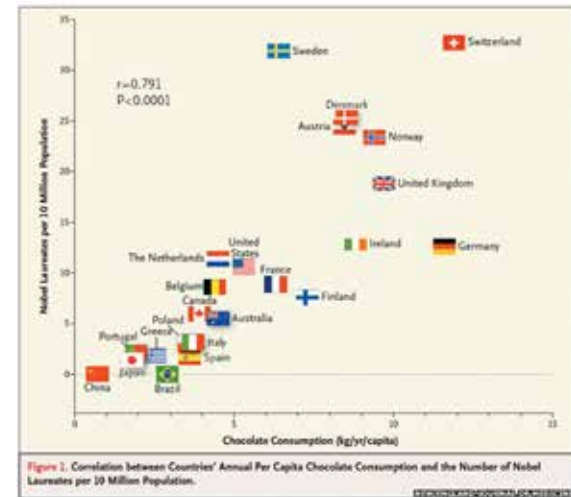
Birçok çikolata üreticisi de artık bunları bildiği için paketin üzerinde kakao oranı yazmaktadır.

Keyifle çikolata yemek ve sağlıklı kalmak için mutlaka siyah çikolata yemelisiniz. Günde 35 g çikolata sağlık için yeterlidir.

Çikolata Sizi Daha Mı Zeki Yapar?

19 Kasım 2012 tarihinde BBC News'da Charlotte Pritchard tarafından yayınlanan haber:

Does chocolate make you clever?



Grafikte ülkelerin çikolata tüketimi ve kazandıkları Nobel Ödülü sayısı karşılaştırılmış.

Çok çikolata tüketen ülkelerin en çok Nobel kazanan ülkeler olduğu gösterilmiştir.

Kaynak: Afife Mat, Tüm Dertlerin İlacı Çikolata, Pharmavision Kültür Yayınları 3, İstanbul 2014

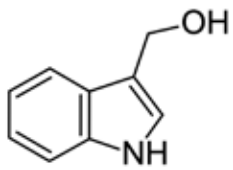


Prof. Dr. Ş. Güniz KÜÇÜKGÜZEL

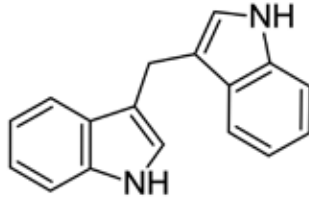
Fenerbahçe Üniversitesi Rektör Yardımcısı
guniz.kucukguzel@fbu.edu.tr

İndol-3-karbinol (I3C) ve 3,3'-diindolilmetan (DIM)

Son zamanlarda kanser tedavisi için daha yenilikçi ve daha güvenli ilaçların geliştirilmesine yönelik çalışmalar hız kazanmıştır. Bunun yanı sıra, kanserin önlenmesinde diyet bileşenlerinin kullanımı da uygulanabilir bir yöntem olarak öne çıkmaktadır. İndol-3-karbinol (I3C) ve 3,3'-diindolilmetan (DIM), brokoli, karnabahar, lahana ve Brüksel lahanası gibi turpgillerde bulunan heterosiklik ve biyoaktif kimyasallardır (Şekil 1).



I3C



DIM

Şekil 1. İndol-3-karbinol (I3C) ve 3,3'-diindolilmetan (DIM)

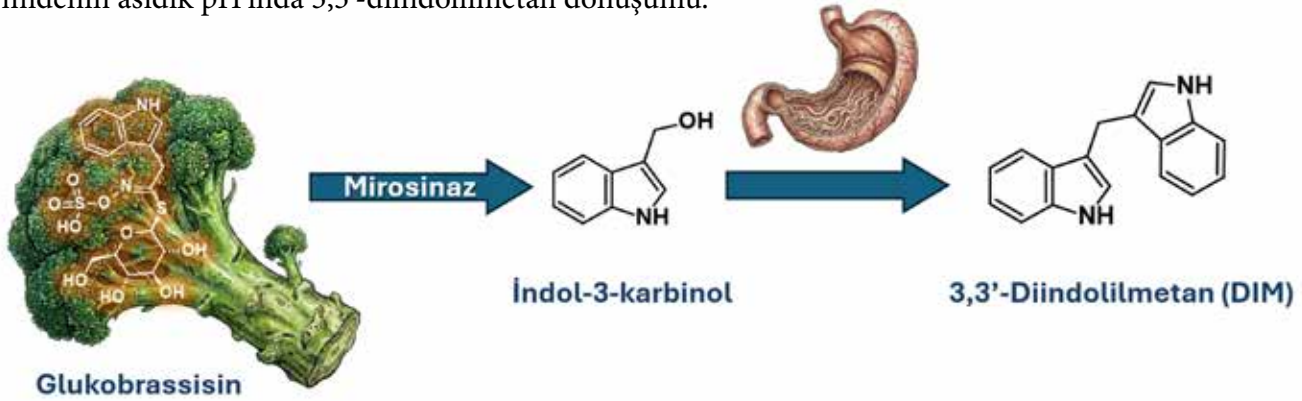
Glukobrassisin, lahana, brokoli, Çin lahanası, alabaş, Brüksel lahanası ve karalahana gibi turpgillerde bulunan biyolojik olarak aktif bir moleküldür. Bitki kaynaklı bir enzim olan mirosinaz, glukobrassisinin enzimatik olarak parçalanmasını katalize ederek indol-3-karbinol (I3C) üretir. I3C bileşiği yutulduktan sonra midenin asidik pH'sında 3,3'-diindolilmetan'a (DIM) dönüştürülür (Şekil 2).

I3C'nin moleküler ağırlığı 147,174 g/mol'dür ve 2 ile 80 °C arasında stabildir; erime aralığı 96 ile 99 °C arasındadır ve çözünürlüğü suda 3,75 mg/ml'dir. I3C, mide ve bağırsakların asidik ortamında diğer konjugatlara dönüşebilir. Bunlar arasında en indol-3-triptofan ve DIM yer almaktadır. I3C'nin suda çözünürlüğünün düşük olması, tıbbi bir tedavi olarak kullanımını sınırlandırmaktadır. I3C'nin çözünürlüğünü artırmak için kapsülleme gibi alternatiflerin salım süresini de iyileştirebileceği bildirilmiştir. Bu doğrultuda, biyopolimerler ve lipitler gibi malzemeler kullanılarak farklı sistemler geliştirilmiştir.

I3C'nin hızla emildiği ve karaciğer, böbrek, kalp, akciğer, beyin ve plazma gibi farklı doku ve sıvılara dağıldığı bildirilmiştir. Bu bileşikler hızlı oksidasyona, metabolik dönüşüme ve eliminasyona uğrayarak serum seviyelerinde hızlı bir düşüşe yol açar. Nötr hücre kültürü ortamında I3C'nin sadece 24 saat içinde %50 oranında DIM'e dimerleştiği bildirilmiştir.

DIM, östrojen metabolizmasını dengeleyerek, bu hormonun zararlı metabolitlerinin azaltılmasına ve yararlı olanların artırılmasına yardımcı olur. Bu denge, kadınlarda menopoz ve premenstrüel sendrom (PMS) semptomlarını hafifletirken, erkeklerde testosteron seviyelerini destekleyerek enerji artışı, kas kütlesi korunumu ve prostat sağlığına katkıda bulunur. Meme, prostat ve GİS kanserlerine karşı koruyucu etki gösterebilir.

Şekil 2. Mirosinaz enziminin, glukobrassini indol-3-karbionole, bu bileşiğinde midenin asidik pH'ında 3,3'-diindolilmetan dönüşümü.



Lipolizi artırarak kilo vermeye yardımcı olur. DIM'in günlük 200 mg'lık optimal dozda alınması tavsiye edilir.

Yapılan çalışmalar, I3C fitokimyasalının ve oligomerlerinin, kanserojenler, ilaçlar, toksinler ve steroid hormonları da dahil olmak üzere birçok biyolojik olarak aktif bileşiğin metabolizması ve eliminasyonunda yer alan biyotransformasyon enzimlerinin ekspresyonunu ve aktivitesini modüle edebileceğini göstermiştir. Bu enzimler arasında CYP izoformları gibi faz I enzimleri ve glutatyon S-transferazlar (GST'ler), NAD (P) H:kinon oksidoredüktaz 1 (NQO1) ve UDP-glukuronosiltransferazlar (UGT'ler) gibi faz II enzimleri yer almaktadır. I3C, bu enzimlerin aktivitesini farklı şekillerde etkileyebilir. Bu bileşik, östrojen ve diğer steroid hormonlarının biyosentezinde rol alan CYP1B1 ve CYP19 gibi bazı CYP izoformlarının aktivitesini inhibe edebilir. Östrojen ve diğer steroid hormon seviyelerini düşürerek, I3C meme ve prostat kanseri gibi hormon bağımlı kanserlerin uyarılmasını önleyebilir.

I3C, anjiyogenez, apoptoz, hücre çoğalması ve invazyon ile ilişkili sinyal yollarını düzenleyebilir. I3C ve DIM, prelinik ve klinik kanser deneylerinde pro-apoptotik ve antiproliferatif etkilere sahiptir. DIM ve I3C'nin antitümöral aktivitelerinin mevcut değerlendirmeleri; genellikle NF-κB, Akt, Wnt, PI3K/Akt/mTOR ve AhR gibi sinyal iletim yollarını içeren mekanizmalara

dayanmaktadır. Benzer şekilde, I3C'nin antiinflamatuvar ve antioksidan özellikler de dahil olmak üzere faydalı biyolojik aktivitelere sahip olduğu öne sürülmüştür.

Bu bileşiklerin kemoterapi ilacı olarak kullanılabilmeleri amacıyla; etki mekanizmalarını, etkili dozlarını, toksisite profillerini ve farmakolojik etkileşimlerini aydınlatarak çalışmalara ihtiyaç duyulmaktadır.

I3C ve DIM'in düşük çözünürlüğü ve zayıf biyoyararlanımı, tıbbi tedavi olarak kullanımlarını sınırlamaktadır; bu nedenle, bu parametreleri iyileştiren farmasötik formlarla ilgili araştırmaların artırılması gereklidir.

Kaynaklar

Octavio Daniel Reyes-Hernández et al., 3,3'-Diindolylmethane and indole-3-carbinol: potential therapeutic molecules for cancer chemoprevention and treatment via regulating cellular signaling pathways, *Cancer Cell International* (2023) 23:180 , <https://doi.org/10.1186/s12935-023-03031-4>.

Papita Koli et al. Anticancer Activity of 3,3'-Diindolylmethane and the Molecular Mechanism Involved in Various Cancer Cell Lines, *ChemistrySelect* 2020, 5, 11540– 11548, doi. [org/10.1002/slct.202003137](https://doi.org/10.1002/slct.202003137).

HEKİM İLAÇ'TA YENİ DÖNEM

Hekim İlaç Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Murat Doğan ile şirketin kuruluşundan bugüne uzanan gelişim hikâyesini, Argivit markasının dönüşümünü, Ar-Ge vizyonunu ve gelecek hedeflerini konuştuk.

Hekim İlaç'ın kuruluş hikâyesiyle başlayalım. Şirketin kuruluşundan bugüne uzanan gelişim sürecini nasıl özetlersiniz?

Hekim İlaç'ı kurarken temel hedefimiz; sağlık alanında güvenilir, bilimsel temellere dayanan ve sürdürülebilir değer üreten bir marka oluşturmaktır. Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları Uzmanı olarak meslek hayatım boyunca çocukların büyüme ve gelişim süreçlerinde karşılaştıkları ihtiyaçları, ailelerin beklentilerini ve kaliteli ürünlere duyulan gereksinimi yakından gözlemleme fırsatı buldum. Hekim İlaç'ın kuruluş hikâyesi de aslında bu ihtiyaçlara çözüm üretme isteğiyle başladı.

2012 yılında attığımız ilk adımın ardından her zaman uzun vadeli bir bakış açısıyla hareket ettik. Çocuk sağlığı alanında geliştirdiğimiz ürünlerle başlayan yolculuğumuz; zaman içinde güçlü markalar, genişleyen ürün portföyü, uluslararası pazarlara açılan ihracat faaliyetleri ve üretim yatırımlarıyla büyüyerek kapsamlı bir sağlık ekosistemine dönüştü.

Bugün geldiğimiz noktada yalnızca büyüyen bir şirket olmanın ötesinde; tüketicilerinin ve sağlık profesyonellerinin güvenini kazanmış, kaliteyi ve bilimi faaliyetlerinin merkezine yerleştiren, sürdürülebilir değer üreten bir sağlık markası olmanın gururunu yaşıyoruz.

Hekim İlaç denildiğinde uzun yıllardır özellikle çocuk sağlığına yönelik ürünler aklı geliyor. Son dönemde yetişkinlere yönelik ürün portföyünüzde de önemli bir genişleme görüyoruz. Bu stratejik dönüşümün arkasındaki ihtiyaç ve hedefler nelerdir?

Aslında bu dönüşümün arkasında oldukça doğal ve anlamlı bir süreç var. Yaklaşık 14 yıl önce Argivit ile büyüme ve gelişim desteği sunduğumuz çocukların önemli bir bölümü bugün genç yetişkinler haline geldi. Bu süreçte ailelerin ve tüketicilerin markamıza duyduğu güvenin yıllar boyunca devam ettiğini görmek bizim için son derece değerliydi.

Bu noktada kendimize şu soruyu sorduk: Çocukluk

döneminde Argivit'e güvenen bireylerin yaşamlarının ilerleyen dönemlerinde de sağlık yolculuklarına eşlik edebilir miyiz? Aslında yetişkin ürün portföyümüzü genişletme kararımızın temelinde bu yaklaşım yer alıyor. Bunun yanında dünyada yaşam süresinin uzaması, sağlıklı yaş alma kavramının önem kazanması, koruyucu sağlık yaklaşımının güçlenmesi ve tüketicilerin bilimsel temelli ürünlere yönelik beklentilerinin artması da bu stratejik dönüşümü destekleyen önemli faktörler oldu. Bugün Argivit'i yalnızca bir pediatri markası olarak değil, yaşamın farklı evrelerinde bireylerin sağlık yolculuğuna eşlik eden güçlü bir sağlık markası olarak konumlandırıyoruz.

Enerji, bağışıklık, omega-3, vitamin-mineral desteği ve yaşam kalitesini desteklemeye yönelik ürünlerle Argivit ailesini büyütme devam ediyoruz. Ancak bizim yaklaşımımız yalnızca yeni ürünler geliştirmekten ibaret değil. Ürünlerimizi güçlü bilimsel temeller üzerine inşa etmeyi önceliklendiriyoruz. Bu doğrultuda üniversitelerle yürüttüğümüz iş birlikleri, Ar-Ge çalışmalarımız ve bilimsel araştırmalarımız sayesinde ürünlerimizin etkinliğini ve yenilikçi yönlerini sürekli geliştirmeye odaklanıyoruz. Bizim için bu dönüşüm, sadece yeni kategorilere giriş yapmak anlamına gelmiyor; aynı zamanda yıllardır tüketicilerimizle kurduğumuz güven ilişkisini yaşamın her döneminde sürdürebile vizyonunu temsil ediyor. Hedefimiz, bireylerin çocukluktan yetişkinliğe uzanan sağlık yolculuklarında güvenle tercih edilen bir marka olmaya devam etmek.

Çocuk ve yetişkin sağlığı alanlarında ürün geliştirirken hangi kriterleri önceliklendiriyorsunuz? Hekim İlaç'ı bu noktada farklı kılan unsurlar nelerdir?

Ürün geliştirme süreçlerimizde önceliğimiz her zaman güvenilirlik, kalite ve bilimsel yaklaşım oluyor. Sağlık alanında faaliyet gösteren bir şirket olarak, geliştirdiğimiz her ürünün arkasında güçlü bir bilimsel temel oluşturmayı ve tüketicilerimize karşı taşıdığımız sorumluluğun bilinciyle hareket etmeyi son derece önemsiyoruz.

Bu doğrultuda patentli ve yüksek kaliteli hammaddeler kullanıyor, bilimsel verilerle desteklenen formülasyonlar geliştiriyor ve ürünlerimizi titiz kalite kontrol süreçlerinden geçiriyoruz. Bununla birlikte, bireylerin ihtiyaçlarını bütüncül bir yaklaşımla değerlendiren çözümler sunmaya çalışıyoruz.

Hekim İlaç'ı farklı kılan en önemli unsurlardan biri ise kuruluşundan itibaren hekim perspektifiyle şekillenen bir vizyona sahip olmasıdır. Ürün geliştirme süreçlerimizde yalnızca pazar dinamiklerini değil, sahada gözlemlediğimiz gerçek sağlık ihtiyaçlarını dikkate alıyoruz. Bu yaklaşım sayesinde ürünlerimizi ticari fırsatlardan çok, tüketicilerin ve sağlık profesyonellerinin ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde tasarlıyoruz.

Ayrıca üniversitelerle yürüttüğümüz iş birlikleri, Ar-Ge yatırımlarımız ve bilimsel araştırmalara verdiğimiz önem sayesinde ürünlerimizin etkinliğini ve yenilikçi yönlerini

sürekli geliştirmeyi hedefliyoruz. Bizim için ürün geliştirme; yalnızca yeni bir ürün sunmak değil, insanların yaşam kalitesine değer katacak, güvenle tercih edilecek ve bilimsel olarak desteklenen çözümler ortaya koymaktır.

Yakın zamanda hayata geçirdiğiniz yeni fabrikanız hakkında bilgi verebilir misiniz? Bu yatırımın üretim kapasitesi, kalite standartları ve ihracat hedeflerinize nasıl bir katkı sağlamanı bekliyorsunuz?

Yeni fabrikamız, Hekim İlaç'ın bugüne kadar gerçekleştirdiği en stratejik yatırımlardan biri olarak konumlanıyor.

Son yıllarda ürün portföyümüzde, marka gücümüzde ve ihracat faaliyetlerimizde yakaladığımız büyüme ivmesi, üretim altyapımızı geleceğe uygun şekilde yeniden yapılandırmamızı gerekli kıldı. Haziran ayında faaliyete geçen yeni tesisimizle birlikte yalnızca üretim kapasitemizi artırmakla kalmıyor; aynı zamanda kalite yönetimi, süreç kontrolü, izlenebilirlik ve operasyonel mükemmeliyet alanlarında da önemli bir dönüşüm gerçekleştiriyoruz. Bu yatırımın bizim için en önemli boyutu, gelecekte hayata geçireceğimiz yeni ürünleri ve yeni kategori genişlemelerini destekleyecek güçlü ve esnek bir altyapı sunmasıdır. Yeni fabrikamızı yalnızca bugünün ihtiyaçlarını karşılayan bir üretim tesisi olarak değil, Hekim İlaç'ın önümüzdeki on yıllık büyüme vizyonunun somut bir karşılığı olarak değerlendiriyoruz.

Özellikle ihracat hedeflerimiz ve uluslararası iş birliklerimiz açısından bu yatırımın önemli bir kaldıraç etkisi yaratacağına inanıyoruz. Aynı şekilde, fason üretim ve stratejik üretim ortaklıkları alanında da şirketimizin rekabet gücünü artıracak güçlü bir altyapı sunmaktadır.

İlaç ve sağlık ürünleri sektöründe üretim teknolojileri hızla gelişiyor. Yeni fabrikanızda hangi teknolojik altyapılar ve yenilikçi uygulamalar öne çıkıyor?

Bugün nutrasötik ürünlerde başarıyı yalnızca doğru formül belirlemiyor; bunun yanında güçlü bir bilimsel değerlendirme süreci, güvenilir üretim altyapısı, doğru analitik yöntemler, stabilite verileri ve uluslararası regülasyonlara uyumlu bir kalite sistemi gerekiyor. Biz de Tuzla'da faaliyete geçen yeni tesisimizi tam olarak bu yaklaşım üzerine inşa ettik. GMP standartlarına uygun olarak tasarlanan fabrikamızda Ar-Ge, kalite, regülasyon ve üretim süreçlerini birbirinden bağımsız yapılar olarak değil, aynı entegre kalite sistemi içinde birlikte çalışan bir yapı olarak konumlandırıyoruz. Bu sayede ürünün fikir aşamasından tüketiciye ulaşmasına kadar tüm süreçleri kontrol altında ve sürdürülebilir şekilde yönetebiliyoruz. Teknik altyapı tarafında kontrollü üretim alanları, gelişmiş HVAC sistemleri, saf su üretim ve dağıtım altyapısı, tanımlanmış personel ve malzeme akışları gibi ürün güvenliğini doğrudan destekleyen sistemlere yatırım yaptık. Aynı zamanda tablet, kapsül, efervesan tablet, şaşe, toz, şurup, oral damla, sprey ve shot gibi farklı ürün formlarını yüksek kalite standartlarında üretebilecek esnek



Dr. Murat Doğan

Hedefimiz yalnızca büyümek değil; Türkiye'den doğan, bilimsel temelleri güçlü, kalite standartları yüksek ve uluslararası pazarlarda güvenle anılan bir sağlık markası oluşturmaktır. Yeni üretim tesisimiz ve yenilenen marka kimliğimizle birlikte Hekim İlaç'ın geleceğine her zamankinden daha güçlü bir vizyon ve kararlılıkla bakıyoruz.

E

bir üretim altyapısı oluşturduk.

Ancak bizim için asıl fark yaratan nokta, kaliteyi yalnızca üretim hattında değil; ürün fikrinin ortaya çıktığı ilk andan itibaren yönetiyor olmamızdır. Bir ürünü değerlendirirken formülasyon, hammadde seçimi, tedarikçi yapısı, ambalaj, etiketleme, sağlık beyanları, analiz planları ve stabilite stratejileri birlikte ele alınır. Üretime geçmeden önce ekipman uygunluğu, proses yeterliliği, temizlik doğrulamaları, çapraz kontaminasyon riskleri ve personel yetkinliği gibi kritik başlıklar detaylı şekilde değerlendiriliyor. Kalite ve regülasyon tarafında ise yalnızca bugünün ihtiyaçlarına değil, uluslararası pazarlardaki beklentilere de hazırlanıyoruz. Bu kapsamda kalite sistemimizi FDA 21 CFR Part 111 gereklilikleri doğrultusunda güçlendirirken; izlenebilirlik, tedarikçi yönetimi, kalite güvence süreçleri, veri bütünlüğü ve stabilite yaklaşımı gibi alanlarda da global standartları esas alıyoruz.

Bunun yanında bilimsel altyapımızı akademik iş birlikleriyle desteklemeyi de son derece önemsiyoruz. İstanbul Üniversitesi, Bezmialem Vakıf Üniversitesi ve Gebze Teknik Üniversitesi ile yürüttüğümüz iş birlikleri; ürün geliştirme, bilimsel değerlendirme ve Ar-Ge kapasitemizin güçlendirilmesine önemli katkılar sağlıyor. Özellikle İstanbul Üniversitesi bünyesindeki Ar-Ge merkezi ile gerçekleştirdiğimiz çalışmalar, ürün geliştirme süreçlerimizin bilimsel ve regülasyonel temeller üzerinde ilerlemesini destekliyor.

Tuzla tesisimizi yalnızca Hekim İlaç markalarının üretim merkezi olarak değerlendirmiyoruz. Burada oluşturduğumuz kalite, Ar-Ge, analiz, stabilite ve regülasyon altyapısını birlikte çalıştığımız iş ortaklarının ürün geliştirme ve üretim süreçlerine de taşıyoruz. Hedef ülke beklentilerine göre analiz ve stabilite planlaması yapabilen, uluslararası regülasyonlara uyum konusunda güçlü bir altyapıya sahip bir yapı kurduk.

Bu nedenle Tuzla tesisimizin yalnızca bir üretim tesisi değil, aynı zamanda Türkiye'den global pazarlara açılmak isteyen markalar için güvenilir, güçlü ve tercih edilen bir çözüm ortağı olduğuna inanıyoruz. Üretimden kalite güvencesine, bilimsel değerlendirmeden regülasyon yönetimine kadar tüm süreçleri aynı çatı altında yönetebilen bu yapı, önümüzdeki dönemde hem Hekim İlaç'ın hem de iş ortaklarımızın uluslararası büyüme hedeflerine önemli katkılar sağlayacaktır.

Sonuç olarak yeni fabrikamızı yalnızca üretim kapasitesini artıran bir yatırım olarak görmüyoruz. Bu tesis; Hekim İlaç'ın bilimsel yaklaşımını, kalite kültürünü, Ar-Ge gücünü ve uluslararası büyüme vizyonunu temsil eden stratejik bir merkez niteliği taşıyor. Bugün yaptığımız bu yatırımın, önümüzdeki yıllarda hem Türkiye'de hem de global pazarlarda büyümemize önemli katkılar sağlayacağına yüreктen inanıyoruz.

Bu nedenle Tuzla tesisimizin yalnızca bir üretim tesisi değil, aynı zamanda Türkiye'den global pazarlara açılmak isteyen markalar için güvenilir, güçlü ve tercih edilen bir çözüm ortağı olduğuna inanıyoruz.

Son dönemde gerçekleştirdiğiniz yeni ürün lansmanları hakkında bilgi verebilir misiniz? Bu ürünler hangi ihtiyaçlara çözüm sunuyor?

Son dönemde özellikle Argivit markamızın yetişkin ürün ailesini güçlendirmeye yönelik önemli yatırımlar gerçekleştirdik. Bu kapsamda fonksiyonel ve bilimsel temelli ürünleri portföyümüze eklemeye devam ediyoruz. Son dönem lansmanlarımızdan biri olan Argivit

Magnizinmore markamızla yüksek hacme sahip magnezyum pazarına güçlü bir giriş yaptık. Ürünümüz, beş farklı magnezyum şelatını içermesinin yanı sıra çinko, D vitamini ve B vitaminleri kompleksi ile bütüncül bir yaklaşım sunuyor. Saşe formu ise ilave olarak safran ekstresi, üzüm ve kivi ekstresi içeren özel formülüyle, fonksiyonel ve yenilikçi bir alternatif sunarak pazarda fark yaratmaktadır. Portföyümüze dahil ettiğimiz bir diğer önemli ürün olan Argivit Inferri, laktoferrin içeren saşe ve kapsül formlarıyla dikkat çekmektedir. Laktoferrini Türkiye'de daha geniş

Markalar da insanlar gibi zaman içerisinde gelişir, büyür ve dönüşür. Hekim İlaç olarak son yıllarda ürün portföyümüzü genişletirken, marka kimliğimizi de geleceğe taşıyacak şekilde bütüncül bir yenilenme sürecine ihtiyaç duyduk. Bu doğrultuda Haziran ayında tüketicilerimizle buluşturdığımız yeni ambalaj tasarımlarımız, bu dönüşümün en görünür adımlarından birini oluşturuyor. Buradaki temel amacımız yalnızca daha modern bir görünüm elde etmek değil; aynı zamanda tüketicilerin ürünleri daha kolay anlamasını, ürün aileleri arasındaki



kitlelere tanıtmayı stratejik bir hedef olarak ele alıyor; bu doğrultuda sağlık profesyonellerine yönelik bilimsel içerikler, yayınlar ve eğitim materyalleri ile farkındalık çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Argivit B12 Active Plus Sprey ürünümüz ise B12 vitamininin üç aktif formunu (metilkobalamin, hidrokskobalamin ve adenoilkobalamin) içeren özel yapıyla öne çıkmaktadır. 250 µg ve 1000 µg seçenekleriyle sunulan ürün, çocuklar ve yetişkinler için kullanımı imkânı sağlamaktadır. Argivit Master Fish Oil Classic ürünümüz ise yüksek EPA ve DHA içeriği, bitkisel kaynaklı omega-3 (ALA, keten tohumu yağı) desteği ve CETO3™ teknolojisi ile geliştirilmiş trigliserit formdaki yeni nesil bir omega-3 ürünüdür.

Pediatric alanındaki güçlü markalarımız Argivit Classic, Focus ve Smart şuruplarımızın saşe formlarını da geliştirerek, kullanım kolaylığı sağlayan alternatif formları da pazara sunduk.

Tüm bu lansmanlar, portföyümüzün yalnızca bir parçasını oluşturmaktadır. Geliştirme aşamasında olan yeni ürünlerimizle birlikte, hedefimiz ürün çeşitliliğini artırmanın ötesinde; gerçek ihtiyaçlara yanıt veren, bilimsel temelli ve fonksiyonel çözümler sunarak tüketicilerimizin yaşam kalitesine değer katmaktır.

Hekim İlaç'ın bazı ürünlerinde tasarım ve ambalaj yenilemesine girdiğini görüyoruz. Günümüzde tüketiciler ürün seçerken sadece içeriğe değil, marka deneyimine de önem veriyor. Sizce ambalaj tasarımının sağlık sektöründeki rolü nedir?

farklılıkları daha net ayırt edebilmesini ve genel marka deneyiminin güçlendirilmesini sağlamaktır. Yeni ambalajlarımız aslında Hekim İlaç'ın yenilikçi yaklaşımını, kalite anlayışını ve geleceğe yönelik büyüme vizyonunu yansıtan önemli bir iletişim aracı niteliği taşıyor.

Son olarak, Hekim İlaç için 2026 ve sonrası dönemde hangi hedefler ve yatırımlar gündemde? Şirketinizi önümüzdeki yıllarda nerede görüyorsunuz?

2026 ve sonrası Hekim İlaç açısından yeni bir büyüme ve dönüşüm evresi olarak değerlendiriyoruz. Haziran ayında devreye aldığımız yeni üretim tesisimiz, yenilenen ambalajlarımız ve genişleyen ürün portföyümüz bu dönemin en önemli yapı taşlarını oluşturuyor. Önümüzdeki dönemde çocuk sağlığındaki güçlü konumumuzu korurken, Argivit markamızın yetişkin ürün ailesini daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bunun yanı sıra Ar-Ge yatırımlarımızı artırmak, üniversite iş birliklerimizle yenilikçi ve bilim temelli ürün geliştirme çalışmalarımıza hız kazandırmak aynı zamanda ihracat faaliyetlerimizi genişletmek stratejik önceliklerimiz arasında yer alıyor.

Hedefimiz yalnızca büyümek değil; Türkiye'den doğan, bilimsel temelleri güçlü, kalite standartları yüksek ve uluslararası pazarlarda güvenle anılan bir sağlık markası oluşturmaktır. Yeni üretim tesisimiz ve yenilenen marka kimliğimizle birlikte Hekim İlaç'ın geleceğine her zamankinden daha güçlü bir vizyon ve kararlılıkla bakıyoruz.

KORUMA • NEM • YENİLENME

İŞİLDA

Koruma, nem ve yenilenmeyi
tek hikâyede buluşturur.

BİRLİKTE DAHA GÜÇLÜ

Cildin ihtiyaç duyduğu destek tek bir adımla sınırlı değildir. Antioksidan koruma, bariyer desteği ve kolajen aktivasyonu birlikte çalışarak bütünsel bir bakım yaklaşımı sunar.

Güzellik,
içeriden
başlar.

İşıltı, katman
katman inşa edilir.

3 KATMANLI CİLT DESTEĞİ

Astaksantin
Güçlü antioksidan destek.

Ceramide
Nem ve bariyer desteği.

DracoBelle™ Nu
Kolajen aktivasyon desteği.



ELİT PHARMA
Kozmetik ve İlaç Sanayi

ANTIOKSİDAN • BARIYER • KOLAJEN

validus

NUTRİKOZMETİK serisi

İÇTEN GELEN GÜZELLİK

ANTİOKSİDAN • BARIYER • KOLAJEN AKTİVASYONU

Modern yaşamın temposunda
Cilde ihtiyaç duyduğu desteği
İçeriden sunar



ECZANELERDE

+90 212 477 00 11

www.elitpharma.com

info@elitpharma.com

Validus'u keşfetmek için taratın.



Tüm ürünlerimizle farmazon'dayız.



Uzm. Ecz. Ahmet Nezihi Pekcan
Majistral Eczacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BİR İLACIN GERÇEK DEĞERİ

Bir ilacın değeri nedir?

Kutunun üzerindeki fiyat mı?

Ruhsat belgesi mi?

Marka gücü mü?

Yoksa onu mümkün kılan bilgi birikimi mi?

Bu soruyu son günlerde sık sık düşünüyorum.

Çünkü sağlık dünyası sessiz ama köklü bir değişimin içinden geçiyor. Yüzyıllar boyunca tıp bilimi ortalama insan için tedaviler geliştirdi. Ortalama kilodaki, ortalama yaştaki, ortalama özelliklere sahip bir hasta için...

Oysa bugün biliyoruz ki ortalama hasta diye biri yok.

Aynı ilaç, aynı dozda, aynı yaş grubundaki iki kişide bambaşka sonuçlar doğurabiliyor. Bir hastada hayat kurtaran tedavi, başka bir hastada ciddi yan etkilere yol açabiliyor. Genetik yapı, metabolizma farklılıkları, eşlik eden hastalıklar ve bireysel özellikler tedavinin kaderini belirliyor.

Bu nedenle dünyanın önde gelen sağlık sistemleri artık yeni bir kavramın etrafında şekilleniyor: kişiselleştirilmiş tıp.

Aslında kulağa çok modern geliyor. Oysa bu fikrin özü hiç de yeni değil.

Çünkü kişiye özel tedavi anlayışı, eczacılık mesleğinin hafızasında yüzyıllardır var.

Bir zamanlar her eczanede bulunan laboratuvarlar, yalnızca ilaç hazırlanan odalar değildi. Onlar

bilginin ürüne dönüştüğü, eczacının bilimsel kimliğinin görünür olduğu üretim alanlarıydı. Hastanın ihtiyacına göre formül hazırlanır, doz ayarlanır, çözüm üretilirdi.

Sonra dünya değişti.

İlaç endüstrisi büyüdü. Seri üretim sağlık hizmetlerine büyük katkılar sağladı. Milyonlarca insan güvenilir ilaçlara daha kolay ulaşabildi. Ancak bu gelişmenin doğal sonucu olarak eczane laboratuvarları da yavaş yavaş görünmez hale geldi. Bugün ise tarihin ilginç bir dönüm noktasındayız.

Bilim bizi yeniden bireye götürüyor.

Pediyatrik hastalarda uygun doz ihtiyacı, nadir hastalıklar, dermatolojik tedaviler, özel farmasötik formlar ve kişiye özgü uygulamalar nedeniyle sağlık sistemleri yeniden esnek çözümler arıyor.

Tam da bu noktada uzun yıllardır gözden kaçırılan bir gerçek yeniden ortaya çıkıyor:

Bazen bir hastanın ihtiyaç duyduğu çözüm, hazır bir kutunun içinde bulunmuyor.

Geçtiğimiz aylarda Amerika Birleşik Devletleri'nde Menkes hastalığının tedavisinde kullanılan bir ilaç FDA onayı aldı. Bu gelişme tıp dünyası açısından son derece değerliydi. Ancak dikkat çeken yalnızca bilimsel başarı değildi.

İlacın fiyatı da gündeme oturdu.

Yıllık tedavi maliyetinin bazı hastalarda yüz binlerce doları, hatta bir milyon doları aşabildiği konuşuldu.

Elbette burada amaç ruhsatlı ilaçlarla eczane hazırlamalarını karşılaştırmak değildir.

Klinik araştırmaların, kalite sistemlerinin ve ruhsatlandırma süreçlerinin değeri tartışılmaz. Ancak bu örnek bize başka bir şeyi hatırlatıyor. Bir ilacın arkasında yalnızca üretim teknolojisi değil, bilgi vardır.

Bazen sağlık sistemlerinin en kıymetli sermayesi dev tesisler değil, insan aklıdır.

Bugün birçok gelişmiş ülke bu nedenle eczane laboratuvarlarını yeniden güçlendiriyor. Almanya'da majistral formüller ulusal standartlarla destekleniyor. Avrupa'nın birçok ülkesinde dermatolojik ve kişiselleştirilmiş tedaviler yeniden sağlık politikalarının gündemine giriyor. Amerika Birleşik Devletleri'nde eczane hazırlamalarına ilişkin kalite standartları güncelleniyor.

Çünkü artık mesele yalnızca ilaç üretmek değil.

Mesele, ihtiyaç duyulan anda doğru çözümü üretebilmek.

Türkiye açısından bakıldığında ise bu dönüşüm önemli bir fırsat sunuyor.

Ülkemiz güçlü bir eczacılık geleneğine sahip. Yetmişmiş insan kaynağına sahip. Üniversiteleri, meslek örgütleri ve sahada görev yapan binlerce deneyimli eczacısıyla ciddi bir birikim taşıyor.

Ancak bu potansiyelin sürdürülebilir olması için yeni bir vizyona ihtiyaç var.

Eczane laboratuvarlarını

geçmişin nostaljik köşeleri olarak görmek yerine, geleceğin sağlık altyapısının bir parçası olarak değerlendirmek gerekiyor.

Çünkü sağlık sistemlerinin gücü yalnızca sahip oldukları bütçeyle ölçülmez.

Beklenmeyen ihtiyaçlara ne kadar hızlı yanıt verebildikleriyle de ölçülür.

Pandemi yıllarında bunu hep birlikte gördük. Tedarik zincirlerinin kırılganlığını gördük. Standart çözümlerin her zaman yeterli olmadığını gördük. Bilimsel bilgiye dayalı yerel üretim kapasitesinin ne kadar önemli olduğunu gördük.

Belki de artık řu soruyu sormanın zamanı gelmiştir: Yirmi birinci yüzyılın kişiselleştirilmiş tıp çağında, hastaya özel çözüm üretme yetkinliğine sahip

eczacılık neden daha görünür olmasın?

Çünkü geleceğin sağlık sistemleri yalnızca yeni moleküller keşfeden sistemler olmayacak.

Aynı zamanda mevcut bilgi ve teknolojiyi her hasta için en doğru biçimde kullanabilen sistemler olacak.

Ve belki de o geleceğin önemli bir kısmı, yıllardır sessizce varlığını sürdüren eczane laboratuvarlarında şekillenecek.

Bir ilacın gerçek değeri bazen fiyat etiketinde değil, onu mümkün kılan bilimsel akılda saklıdır.



E

Bursa Eczacı Odası Başkanı Ecz. Zekeriya Kolat, dergimiz için kaleme aldığı özel yazısında hem Nevşehir’de gerçekleştirilen Bölgelerarası Toplantı’nın mesleğimiz açısından taşıdığı önemi hem de Bursa Eczacı Odası’nın 70 yıllık köklü geçmişini değerlendirdi

TÜRK ECZACILIĞININ GELECEĞİ ORTAK AKILDA

Bursa, Türk eczacılık hareketinde her zaman önemli bir yere sahip olmuştur. Bursa Eczacı Odası olarak bu yıl Türk Eczacıları Birliği ile birlikte 70. kuruluş yılımızı kutluyoruz. Türk Eczacıları Birliği’nin kuruluşunda yer alan 8 kurucu odadan biri olmak, bizler için yalnızca tarihsel bir ayrıcalık değil, aynı zamanda önemli bir sorumluluktur. Geçmişten gelen bu sorumluluğu her zaman taşımaya çalıştık. Ortak akla, dayanışmaya ve birlikte hareket etmeye olan inancımızı örgütsel kültürümüzün gereği olarak gördük. Yetmiş yıldır Türk eczacılığının gelişimine katkı sunan birçok çalışmanın içinde yer aldık ve mesleğimiz adına sorumluluk almaktan hiçbir zaman geri durmadık.

Eczacı kooperatif hareketinin temel taşlarından biri olan Bursa Ecza Koop da Bursa Eczacı Odası kadrolarının öncülüğünde 1979 yılında doğmuş, bugün Türkiye’nin birçok ilinde faaliyet gösteren güçlü bir eczacı örgütü haline gelmiştir. Güncel eczacılık gelişmelerine baktığımızda mesleğimizi kökten değiştirebilecek bir yasa tasarısıyla karşı karşıyayız. İnternette ilaç satışının Sağlık Bakanlığı tarafından gündeme getirilmesi asla kabul edilemez bir durumdur.

Ülkemizde eczanelerin hastalara ilaca ulaştırması konusunda bir sorun yoktur. Burada asıl erişim sorunu, ilaca ayrılan bütçenin yetersizliği nedeniyle vatandaşlarımızın yeni ve yenilikçi ilaçlara ulaşmakta yaşadığı güçlüklerdir.

Olması gereken konu ilacın internetten satılması değil ilacın güvenli sürdürülebilir bir hizmetle ve eczacı danışmanlığında eczanelerde hastalara ulaştırılmasıdır. Sağlık Bakanlığı ilacın güvenli yolculuğu için eczanelerde ısı ve nem takibi istiyor. Depolardan iyi dağıtım uygulamaları kapsamında ciddi yatırımlar yapmaları bekleniyor. İlacın fabrikadan depoya, depodan eczaneye ve son olarak hastaya ulaştığı süreçte belirli standartlar talep eden bir anlayışın, aynı zamanda internetten ilaç satışını gündeme getirmesini anlamakta zorlanıyorum. Bu standartlar



ile internetten ilaç satışı aynı anda savunulamaz.

Ancak bu süreç bize bir gerçeği bir kez daha hatırlattı. Zorunluluklar biz eczacıları bir araya getirmeden önce bir araya gelmek, konuşmak ve ortak bir yol haritası oluşturmak zorundayız. Mesleğimizin geleceği açısından ortak akıl her zamankinden daha fazla önem taşıyor. Nevşehir’de gerçekleştirilen Bölgelerarası Toplantı da bu açıdan oldukça verimli geçti. Ortak aklın ve birlikte hareket etmenin önemini bir kez daha gördük. Eczacı örgütü yöneticileri olarak bizlerin bu sorumlulukla hareket etmesi gerektiğine inanıyorum.

Bugün tabandan gelen değişim talebi doğrultusunda birçok ilde yeni eczacı odası yönetimleri ve yeni bir Türk Eczacıları Birliği görev başındadır. Bu değişim talebi yalnızca yönetsel bir beklenti değil, aynı zamanda bir paradigma değişimine de işaret etmektedir. Biz örgüt yöneticileri; ilacın alıcısının büyük ölçüde SGK olduğu, ekonomik dengelerin zorlandığı, işsiz eczacı sayısının arttığı bu dönemde, ilacın vazgeçilmez olduğu kadar eczacının da vazgeçilmez kılındığı bir vizyon ortaya

koymak zorundayız.

6197 sayılı yasanın bugün revizyona ihtiyacı vardır. Ancak bu revizyon, 55 bin eczacının ihtiyaçları ve beklentileri doğrultusunda, tüm paydaşlarla birlikte hazırlanmalıdır. Birilerinin masa başında eczacısız bir eczacılık yasası hazırlamasına karşı duruşumuz devam edecektir. Türkiye’de eczacının kaderi eczacısız yazılamaz. Türk Eczacıları Birliği’nin hem bilgi birikimi hem de maddi kaynakları bugüne kadar eczacıların ortak emeğiyle oluşmuştur. Bu kaynakları korumak, geliştirmek ve verimli kullanmak ve mesleğin geleceğine hizmet edecek şekilde değerlendirmek hepimizin ortak sorumluluğudur.

Bizlerin görevi yalnızca eczacıya dayatılan yol haritalarına itiraz etmek değil, aynı zamanda mesleğin geleceğine ilişkin kendi yol haritalarımızı hazırlamak ve bunların uygulanmasını sağlamaktır.

Bugün geliri de gideri de büyük ölçüde kamu tarafından belirlenen eczanelerde ayakta kalmaya çalışan bir meslek grubuna dönüşmüş durumdayız. Bu girdaptan çıkışın yolu; meslek hakkının tanındığı, eczacılık hizmetinin değer gördüğü ve sürdürülebilir birinci basamak sağlık hizmeti anlayışının güçlendirildiği bir yapıdan geçmektedir.

Eczacılıkta istihdam problemi ise artarak devam eden önemli bir sorundur. Bu sorunu yaratan eczacılar değildir. Çözüm de bellidir. Eczacılık fakültelerindeki kontenjanların planlanması, kamuda eczacı istihdamının artırılması ve eczacılar için kamu dışındaki çalışma alanlarının genişletilmesi gerekmektedir. Bursa’nın eczacılık tarihindeki yeri bize şunu hatırlatıyor.

Geçmişten aldığımız güçle, ortak akla ve dayanışmaya olan inancımızla mesleğimizin geleceğine sahip çıkmaya devam edeceğiz. Çünkü Türk eczacılığının geçmişinde olduğu gibi geleceğinde de çözümün adresi birlikte düşünmek, birlikte üretmek ve birlikte hareket etmektir. Eczacı olmadan sürdürülebilir bir halk sağlığı hizmeti olmaz.

BIOXCIN

LABORATORIES OF DERMOCOSMETIC

SUNCARE

HIGH PROTECTION

UVB

UVA

DERMATOLOGLARIN
ÖNERDİĞİ MARKA*

BU YAZ

*Aklına
yazılacak*

KOLAJEN, HYALURONİK ASİT,
YEŞİL ÇAY, E VİTAMİNİ

Foto Yaşlanmaya Karşı
Yoğun Nemlendirme
Antioksidan Etki

%100 BOTANİK AKTİFLER
TERMAL SU İÇERİR



DERMATOLOJİK OLARAK TEST EDİLMİŞTİR. / SUYA DAYANIKLI / KOMEDOJENİK DEĞİLDİR.

*Akademik'in 2025'deki araştırmasında, görüşülen toplam 100 dermatologun Bioxcin'i önerdiklerine dair beyanlarına göre.

www.bioxcin.com.tr



bioxcinturkiye



bioxcinofficial



bioxcin



NEVŞEHİR'DEN YÜKSELEN ORTAK İRADE

Geçtiğimiz günlerde Nevşehir'de Türk Eczacıları Birliği 45. Dönem I. Bölgelerarası Toplantısı, Türk eczacılığının bugününü değerlendirildiği ve yarınlarına ilişkin ortak bir vizyon ortaya koyulduğu Nevşehir Eczacı Odası ev sahipliğinde önemli bir buluşma gerçekleşti. Nevşehir Eczacı Odası Başkanı Ecz. Tansu Dörtkol Oda adına buluşmayı aşağıdaki şekilde değerlendirdi.

Türkiye'nin dört bir yanından gelen oda başkanlarımız ve yöneticilerimizle üç gün boyunca mesleğimizin sorunlarını, beklentilerini ve çözüm önerilerini kapsamlı bir şekilde ele aldık.

Bu toplantının en önemli çıktısı ise hiç kuşkusuz ortak akıl ve ortak sorumluluk bilincinin bir kez daha güçlü şekilde ortaya konulmuş olmasıdır. Mesleğimiz uzun yıllardır birçok zorlukla mücadele etmektedir. Artan ekonomik baskılar, değişen sağlık politikaları, ilaç tedarik süreçlerinde yaşanan sorunlar, plansız eğitim politikaları ve mesleki hak kayıpları, mesleğimizin geleceğini doğrudan etkilemektedir. Ancak tüm bu başlıkların ötesinde asıl üzerinde durmamız gereken konu, eczacılığın sağlık sistemindeki vazgeçilmez rolünü koruyarak geleceğe nasıl taşınacağıdır.

Toplum eczaneleri, sağlık hizmetlerinin en yaygın ve en erişilebilir noktalarıdır. Vatandaşlarımız çoğu zaman sağlık sistemine ilk olarak eczaneler aracılığıyla temas etmektedir. Eczacılar yalnızca ilaç temin eden sağlık profesyonelleri değil, aynı zamanda danışmanlık hizmeti sunan, akılcı ilaç kullanımı



destekleyen ve halk sağlığının korunmasına katkı sağlayan önemli sağlık danışmanlarıdır.

Bu nedenle toplum eczanelerinin ekonomik ve mesleki açıdan sürdürülebilirliğinin sağlanması, yalnızca meslek örgütlerimizin değil, sağlık sisteminin tamamının ortak sorumluluğudur. Güçlü bir sağlık sistemi ancak güçlü eczanelerle mümkündür.

Üzerinde önemle durduğumuz bir diğer konu ise eczacılık eğitiminin geleceği oldu. Plansız şekilde artırılan fakülte sayıları ve kontenjanlar, mesleğimiz açısından ciddi riskler oluşturmaktadır. Genç meslektaşlarımızın geleceğe umutla bakabilmesi için eğitim planlamasının bilimsel veriler ışığında yeniden değerlendirilmesi ve istihdam politikalarının bu doğrultuda şekillendirilmesi gerekmektedir.

Toplantımızda kamu ve emekli eczacılarımızın yaşadığı sorunlar da kapsamlı şekilde ele alındı. Sağlık sisteminin önemli bir parçası olan kamu eczacılarımızın özlük haklarının iyileştirilmesi ve emekli meslektaşlarımızın hak ettikleri yaşam standartlarına kavuşmaları yönündeki taleplerimizin takipçisi olmaya devam edeceğiz.

Sağlık alanında yaşanan dijital dönüşüm de gündemimizin önemli başlıklarından biriydi. Teknolojik gelişmeler sağlık hizmetlerinin niteliğini artırırken, eczacının bilgi ve danışmanlık rolünün korunması büyük önem taşımaktadır. İlaçın ve sağlık ürünlerinin yalnızca ticari bir meta olarak değerlendirilmesine karşı durmaya, halk sağlığını merkeze alan bir anlayışı savunmaya devam edeceğiz.

Nevşehir'de ortaya koyduğumuz ortak irade, yalnızca mevcut sorunların tespitiyle sınırlı değildir. Aynı zamanda mesleğimizin geleceğine dair güçlü bir kararlılığın ifadesidir. Çünkü biliyoruz ki eczacılık mesleğinin gücü; bilimden, etik değerlerden, dayanışmadan ve toplum sağlığına duyduğu sorumluluktan gelmektedir.

Kapadokya'nın eşsiz coğrafyasında gerçekleştirdiğimiz bu toplantı, bizlere bir kez daha birlik ve beraberlik içerisinde hareket ettiğimizde aşamayacağımız hiçbir engelin olmadığını göstermiştir. Nevşehir'den yükselen bu ortak irade, yalnızca meslektaşlarımızın değil, halk sağlığının geleceğine dair duyulan ortak sorumluluğun da sesidir.

Mesleğimiz için, meslektaşlarımız için ve toplum sağlığı için çalışmaya; aklın, bilimin ve dayanışmanın ışığında mücadelemizi sürdürmeye devam edeceğiz.



NUTRAXIN®

KIRMIZI ENERJİ*

B12
Vitamini

B6
Vitamini

C
Vitamini

Folik Asit



*Türk Gıda Kodeksi Beslenme ve Sağlık Beyanları Yönetmeliği.

TAKVİYE EDİCİ GİDADIR. İLAÇ DEĞİLDİR.



Eczanelerde



www.nutraxin.com.tr



/NutraxinOfficial



/nutraxin_turkiye

Biogen Türkiye Ülke Müdürü Ömer Faruk Arslan Oldu

Nadir hastalıklar alanında dünyanın öncü biyoteknoloji şirketlerinden Biogen Türkiye'nin Ülke Müdürlüğü görevine Ömer Faruk Arslan atandı. İlaç sektöründe yaklaşık 40 yıllık deneyime sahip olan Arslan, yeni görevinde Biogen Türkiye'nin nöroloji ve nadir hastalıklar alanındaki büyüme stratejilerine öncülük ederek, kapsamlı ve iyi yapılandırılmış bir Biogen Türkiye inşaa etmek üzere çalışmalar yürütecek.

Mayıs 2026 itibarıyla Biogen Türkiye Ülke Müdürlüğü görevini üstlenen Ömer Faruk Arslan, yeni sorumluluğuyla ilgili olarak şunları söyledi:

"Bilimsel inovasyonu ve hasta odaklı yaklaşımı faaliyetlerinin merkezine alan ve nadir hastalıklar konusunda dünya çapındaki çalışmalara öncülük eden Biogen'in Türkiye organizasyonuna liderlik edeceğim için mutluyum. Biogen; yenilikçi sağlık çözümleriyle nadir hastalıklarla yaşayan bireylerin hayatına değer katmayı hedefleyen güçlü bir bilim ve sağlık organizasyonudur. Biogen olarak; Türkiye'de uzun yıllardır sağlık

ekosistemine sunduğumuz katkıları, artık Türkiye yapılanmasıyla daha güçlü ve sürdürülebilir bir yapıya taşımayı hedefliyoruz. Abdi İbrahim ile hayata geçirdiğimiz stratejik iş birliğinin de bu vizyonu daha hızlı ve etkili şekilde destekleyeceğine inanıyorum" dedi.



İstanbul Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olan Ömer Faruk Arslan, ardından İstanbul Üniversitesi'nde MBA yüksek lisans programını tamamladı. Kariyerine Roche bünyesinde başlayan Arslan; satış, pazarlama ve ürün yönetimi alanlarında

çeşitli görevler üstlendi. 2001 yılında Lundbeck'e katılan Arslan, şirketin Türkiye yapılanmasında ve büyüme süreçlerinde aktif rol aldı. Satış organizasyonunun büyütülmesi, yeni ürün lansmanları, ticari operasyonlar ve pazar erişimi alanlarında önemli sorumluluklar üstlenen Arslan, 2005 yılında Pazarlama ve Ticari Operasyonlar Direktörü görevine getirildi.

2008 yılında GlaxoSmithKline'a katılan Arslan, farklı iş birimlerinin yönetiminden sorumlu direktörlük görevleri yürüttü. Kariyeri boyunca temel bakım, merkezi sinir sistemi ve nöroloji alanlarında önemli deneyimler edinen Arslan; ticari operasyon yönetimi başta olmak üzere birçok farklı alanda liderlik görevleri üstlenmiştir. Markalı jenerik ürün süreçleri, yeni iş modellerinin geliştirilmesi, omnichannel dönüşüm projeleri ve iş mükemmeliyeti operasyonlarında aktif rol almıştır.



Bayer Türkiye Kurumsal İlişkiler Direktörü Senem Görel Oldu

Kurumsal ilişkiler, kamu politikaları ve paydaş katılımı ile çevre, sosyal ve yönetim uygulamaları alanında (ESG) güçlü bir deneyime sahip olan Senem Görel, 1 Haziran tarihi itibarıyla Bayer Türkiye'ye Kurumsal İlişkiler Direktörü olarak katıldı.

Görel; Bayer Türkiye'nin kurumsal ilişkiler, kamu politikaları ve paydaş katılımı süreçlerinin yönetim stratejilerine yön verecek.

Kariyeri boyunca Opella, Vodafone ve Coca-Cola gibi küresel şirketlerde üst düzey liderlik pozisyonlarında bulunan Görel, son olarak Opella bünyesinde Afrika, Orta Doğu ve Türkiye Bölgesi Kamu ve Kurumsal İşler Lideri olarak görev yaptı.

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Gıda Mühendisliği Bölümü mezunu olan Senem Görel'in, yine aynı üniversiteden Endüstri Mühendisliği alanında yüksek lisans derecesi bulunuyor.

SANOVEL'DE Üst Düzey Atama: Yeni CFO Gökdeniz Gür Oldu



Türk ilaç sektörünün lider şirketlerinden Sanovel, büyüme, globalleşme ve sürdürülebilirlik odağındaki kurumsal dönüşüm yolculuğu kapsamında liderlik yapısını güçlendirmeye devam ediyor.

Bu doğrultuda; yaklaşık 30 yıllık kariyeri boyunca sağlık, üretim, inşaat, turizm ve profesyonel hizmetler sektörlerinde finans, stratejik planlama, kurumsal verimlilik ve iç denetim alanlarında çok yönlü deneyime sahip olan Gökdeniz Gür, Haziran 2026 tarihi Sanovel'de CFO olarak göreve başladı.

Lisans eğitimini Bilkent Üniversitesi Ekonomi Bölümü'nde tamamlayan Gökdeniz Gür, kariyer yolculuğuna 1995 yılında Garanti Bankası'nda adım attı.

Ardından PwC bünyesinde denetim ve danışmanlık alanlarında çeşitli görevler üstlenerek stratejik finans ve dönüşüm projelerini başarıyla yönetti.

Kariyeri boyunca TUI AG iştiraki Turcotel ve Akfen GYO'da CFO, Hidromek'te Finans Stratejisi Danışmanı ve Beyçelik Holding'de Stratejik Planlama Direktörü olarak üst düzey sorumluluklar üstlenen Gökdeniz Gür, son olarak 2019-2025 yılları arasında Florence Nightingale Hastaneleri'nde Kurumsal Verimlilik ve İç Denetimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Gür, bu süreçte finansal performans, süreç iyileştirme, raporlama sistemleri ve iç denetim alanlarında pek çok önemli projeye liderlik etti.

Abdi İbrahim uluslararası pazarlar pazarlama direktörü burak şen oldu

Türk ilaç sektörünün lideri Abdi İbrahim, uluslararası operasyonlarını güçlendirmeye devam ediyor. İlaç sektöründe Türkiye ve farklı coğrafyalarda geniş deneyime sahip olan Burak Şen, Uluslararası Pazarlar Pazarlama Direktörü olarak göreve başladı.

114 yıldır hayatı iyileştirme vizyonuyla faaliyet gösteren Abdi İbrahim, uluslararası pazarlardaki varlığını güçlendirme ve büyüme fırsatlarını değerlendirme hedefleri doğrultusunda organizasyon yapısını deneyimli liderlerle güçlendirmeye devam ediyor. Bu kapsamda Burak Şen, Abdi İbrahim Uluslararası Pazarlar Pazarlama Direktörü olarak göreve başladı.

İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Burak Şen, yüksek lisans eğitimini Almanya'da Erlangen-Nürnberg

Üniversitesi'nde Uluslararası İşletme alanında tamamladı. Kariyerine Abdi İbrahim'de Ürün Yönetici Adayı olarak başlayan Şen, son olarak Kıdemli Ürün Müdürü olarak görev yaptı.

Yaklaşık 7 yıl boyunca Abdi İbrahim'de görev aldıktan sonra Burak Şen, Eli Lilly and Company'de 10 yıl süresince sırasıyla Kıdemli Marka Müdürü, Satış Müdürü, Satış ve Pazarlama Müdürü, Güney

Afrika Pazarlama Müdürü ve Türkiye Kıdemli Pazarlama Müdürü görevlerinde bulundu. Son olarak aynı şirketin Yukarı Körfez Bölgesi (Kuveyt ve Katar) operasyonlarına ülke müdürü olarak liderlik ediyordu.

Pazarlama, satış ve pazar erişimi alanlarında 17 yılı aşkın deneyime sahip olan Şen, kariyeri boyunca

ticari operasyonlar, iş stratejisi ve fonksiyonlar arası iş birliklerinin yönetiminde aktif rol aldı. Farklı pazarlarda ekip yönetimi, operasyonel mükemmeliyet ve sürdürülebilir büyüme alanlarında deneyim kazanan Şen, Abdi İbrahim Uluslararası Pazarlar Pazarlama Direktörü olarak yeni görevinde şirketin yurt dışındaki pazarlama stratejilerinin geliştirilmesi, ticari büyüme hedeflerinin desteklenmesi ve organizasyon yapısının güçlendirilmesinden sorumlu olacak.



ROCHE İLAÇ TÜRKİYE VE TÜRKİYE MS DERNEĞİ, MS İLE YAŞAMA DAİR FARKINDALIĞI GÜÇLENDİRMEK İÇİN “HAYAT BENİM SAHNEM” DİYOR

Roche İlaç Türkiye ve Türkiye MS Derneği iş birliğiyle hayata geçirilen “Hayat BeniM Sahnem” projesi, MS ile yaşayan bireylerin, hayatı ertelemeden yaşamın içinde aktif ve güçlü şekilde var olmaya devam ederek gelecek planları yapabileceğine dikkat çekiyor. Proje kapsamında hazırlanan film ile MS'e yönelik toplumsal farkındalığın artırılması ve hastalığa dair yanlış algıların kırılmasına katkı sağlanması hedefleniyor.

Merkezi sinir sistemini etkileyen kronik ve otoimmün bir hastalık olan multipl skleroz (MS), dünya genelinde yaklaşık 2,9 milyon kişiyi etkiliyor. MS'in özellikle genç bireyleri etkilemesi, hastalığa yönelik farkındalığın artırılmasını ve doğru bilgiye erişimin güçlendirilmesini daha da önemli hale getiriyor.

Bu ihtiyaçtan hareketle **Roche İlaç Türkiye, Türkiye MS Derneği** iş birliği ile “**Hayat BeniM Sahnem**” projesini hayata geçirdi. Proje ile MS'te erken tanı ve tedavi ile birlikte hastalık yönetiminin önemine yönelik farkındalığın artırılması, hastalığın yaşamın doğal akışı ve gelecek planlarıyla birlikte ele alınmasına katkı sağlanması hedefleniyor. Projenin lansmanı, İstanbul'da düzenlenen basın toplantısıyla gerçekleştirildi ve proje kapsamında hazırlanan kampanya filminin ilk gösterimi de bu etkinlikte yapıldı.

Kampanya filmi MS ile yaşamın yalnızca hastalık odağında değil; hayatın akışı, yeni başlangıçlar ve hayallerle birlikte ele alınması gerektiğine dikkat çekiyor. Filmde, MS ile yaşayan bireylerin doğru bilgi, takip ve hastalık yönetimiyle hayatlarını ertelemek zorunda olmadıkları vurgulanırken; çalışmanın, üretmenin, aile kurmanın, çocuk sahibi olmanın ve geleceğe dair planlar yapmanın mümkün olduğunun altı çiziliyor. Toplumsal farkındalığın güçlendirilmesine katkı sunmayı amaçlayan film, güçlü bir mesajla “Hayat BeniM Sahnem” diyor.

yaptığı açıklamada şu ifadelerle yer verdi: “MS, dünya genelinde giderek daha fazla insanı etkileyen nörolojik hastalıklardan biri olmaya devam ediyor. Uluslararası MS Federasyonu'nun güncel verilerine göre bugün dünyada yaklaşık 2,9 milyon kişi MS ile yaşıyor ve her 5 dakikada bir kişiye MS tanısı konuluyor. ¹ Türkiye'de ise 2024 yılı itibarıyla yaklaşık 82 bin kişinin MS ile yaşadığı tahmin ediliyor. Hastalığın çoğunlukla 20-40 yaş aralığında, yani bireylerin eğitim, kariyer, aile planlaması ve sosyal yaşam açısından en aktif dönemlerinde ortaya çıkması, yaşamın pek çok alanını etkileyen bir durum olduğunu gösteriyor. Ayrıca MS, kadınlarda erkeklere kıyasla yaklaşık 2-3 kat daha sık görülüyor. MS ile yaşayan bireyler çoğu zaman yalnızca hastalığın kendisiyle değil, bilgi eksikliğiyle de mücadele ediyor. Özellikle aile planlaması, gebelik ve annelik gibi konular, MS tanısı alan bireyler için kaygı yaratabiliyor. Oysa güncel bilimsel yaklaşımlar, erken tanı ve tedavi ile düzenli hekim takibi ve doğru bilgiyle bireylerin yaşam planlarını güvenle sürdürebileceğini ortaya koyuyor. Bu nedenle hastalığın erken dönemleri çok önemli. Bu açıdan gözde bulanık görme, vücutun bir yarısında uyuşma, ani denge kaybı veya aşırı yorgunluk gibi belirtilerden şüphelenilmesi durumunda hiç vakit kaybetmeden nöroloji uzmanına başvurmak ve hastalık takibini en başından titizlikle ele almak, hastalık yönetimi açısından kritik bir role sahip. Bu nedenle güvenilir bilgiye erişim sağlayan, MS

ile yaşamın farklı yönlerini görünür kılan ve bireylerin kendilerini yalnız hissetmemelerine katkı sunan projeleri çok değerli buluyoruz. Toplumdaki farkındalığın güçlenmesiyle birlikte MS ile yaşayan bireylerin hayatın içinde daha güçlü şekilde var olabileceklerine inanıyoruz. Roche İlaç Türkiye ile birlikte başlattığımız ‘Hayat BeniM Sahnem’ projesinin de bu açıdan önemli bir farkındalık zemini oluşturacağını düşünüyoruz.”

“MS ile yaşayan bireylerin yaşam yolculuklarını bütüncül şekilde desteklemek büyük önem taşıyor”

MS ile yaşamın yalnızca hastalık odağında değil, bireylerin yaşamın her alanındaki deneyimleriyle birlikte ele alınması gerektiğine dikkat çeken **Roche İlaç Türkiye Genel Müdürü Farid Bidgoli**, projeye ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “MS, yalnızca fiziksel belirtilerle sınırlı olmayan; bireylerin sosyal yaşamını, kariyer planlarını, aile yaşamını ve geleceğe bakışını da etkileyebilen bir hastalık. Ancak bugün bilimsel gelişmeler ve hastalık yönetimine yönelik yenilikçi yaklaşımlarla MS ile yaşayan bireylerin aktif yaşamlarını sürdürebilmeleri ve gelecek planlarını güvenle yapabilmeleri mümkün hale geliyor. Buna rağmen hastalıkla ilgili yanlış inanışlar ve bilgi eksikliği, pek çok kişinin hayat planlarını ertelemesine neden olabiliyor. Roche olarak, yalnızca yenilikçi tedavi çözümleri geliştirmeyi değil; aynı zamanda değerli

paydaşlarımızla birlikte bireylerin yaşam yolculuklarına bütüncül şekilde destek olmayı önemsiyoruz. Hastaların doğru bilgiye erişimini destekleyen, yaşamın farklı alanlarına dokunan ve toplumsal farkındalığı güçlendiren projelerin bu açıdan büyük değer taşıdığına inanıyoruz. Türkiye MS Derneği ile birlikte hayata geçirdiğimiz ‘Hayat BeniM Sahnem’ projesiyle de MS ile yaşayan bireylerin hayatlarına kendi ritimlerinde devam edebileceklerine dair farkındalığın güçlenmesine katkı sunmayı amaçlıyoruz.”

“Erken tanı ve tedavi, düzenli hekim takibi ve doğru bilgiyle bireylerin yaşam planlarını güvenle sürdürebilmeleri mümkün”

MS ile yaşayan bireylerin yalnızca tedavi süreçlerinin değil, günlük yaşamın farklı alanlarında da desteklenmesinin önemi ne dikkat çeken **Türkiye MS Derneği Başkanı Doç. Dr. Melih Tütüncü**



Otomobilini herkes sever kasko isteyen Türk Nippon Sigorta'yı seçer!

SINIRSIZ
İMM
TEMİNATI



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü riske karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. **Ayrıca 100.000 TL'ye varan Mekanik Arıza Onarım Teminatı ve 30 günü aşan onarımlarda ikame araç kolaylığından yararlanın.**

Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.





TÜRK SİNEMASINDA BİR ECZACI KALFASI

Bakır elementi, antik çağlardan günümüze mikrop öldürücü özelliği ile yaraların temizlenmesi ve enfeksiyonun iyileşmesi için eczacılık sanatında çok tercih edilen, ayrıca insan bedeni fonksiyonlarında gerekli bir metalik elementtir. Antik Yunan, Roma, Bizans, Osmanlı İmparatorluğu ve daha sonra Birleşik Krallık idaresinde kalan Kıbrıs adasının bakırca zengin topraklarından çıkarılan bu maden, tarih boyunca Akdeniz ticaretinde çok önemli bir yere sahip olmuştur. Eczacılıkta ilaç yapımı dışında silah ve savaş aracı olarak, boya ve de günlük eşyaların yapımında kullanılan bu metal adını Latince "Cyprum" kelimesinden alır. Kıbrıs adasının adının kökeni de bu kelimedir. Laboratuvarın beyaz ışıkları altında bakır tozunun kıvılcımsı parıltısı cam balon jöjelerin içinde usulca parlarken, Kıbrıs doğumlu genç eczacı kimyager heyecanla notlar alıyordu. Memleketi Kıbrıs'ın kültürüyle yoğrulan, iki fakülte bitirmiş olan Prof. Ahmet Reşat Alasya idealist bir bilim insanıdır. Darülfünun 1933 yılında üniversite olunca çok sevdiği görevine son verilir ama o eczane açmak yerine öğretmenliği tercih ederek, kimya dersinde elementlerin sırlarını anlatır, bilgiye susamış öğrencilerine. Nereden bilebilirdi ki, dersini dinleyen öğrencilerinden birinin 12 Eylül darbesiyle ülkenin yönetimine el koyan Kenan Evren olacağını!

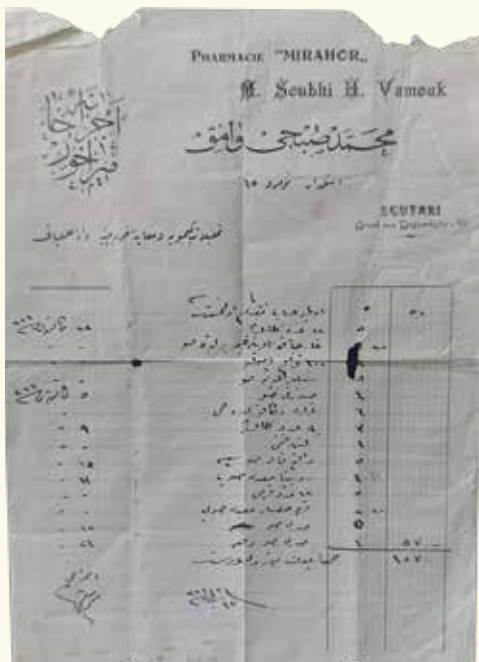
1958 yılında erken yaşta hayata gözlerini kapayan Reşat Alasya'nın yaşamı maddi ve manevi zorluklarla geçer. Robert Koleji'nde okurken çok sevdiği babasını kaybeden oğlu Zeki, babası gibi eczacı olmayı

çok istese de çalışmak para kazanmak zorunda kalır ve hayat onu bambaşka alanlara sürükler. Okurken bir yandan tatillerde çalışıp harçlığını kazanır; turist rehberi, marangoz ve çok başarılı bir terzi çırağı olur. Terzilik ve marangozluk alanında öyle yeteneklidir ki, ilerde ünlü bir tiyatro sanatçısı olduğunda sahne kostümlerini ve sahne dekorunu kendisi hazırlar. Çocukken hayal ettiği gibi eczacı babanın eczacı oğlu olamasa da,

Zeki, babası gibi eczacı olmayı çok istese de çalışmak para kazanmak zorunda kalır ve hayat onu bambaşka alanlara sürükler. Okurken bir yandan tatillerde çalışıp harçlığını kazanır; turist rehberi, marangoz ve çok başarılı bir terzi çırağı olur.

senaryosunu yazıp yönettiği, "Dönme Dolap" filmiyle eczacılık tarihinde çok önemli bir yeri olan asırlık bir eczaneyi Yeşilçam perdesine taşır. Sinema severler Ahmet Reşat Bey'in oğlunun adını filmin afişinde "Zeki Alasya" olarak okurlar. Üsküdar'da, 1983 yılında kendi yazıp yönettiği "Dönme Dolap" filminde Zeki Alasya "İmrahor Eczanesi"nin şaşkın kalfası Selami olarak çıkar, seyircilerin karşısına. Eczaneye gelen hastalara bir türlü doğru ilacı veremez. Bunun nedeni ise aklının hep eczane laboratuvarında yeni geliştireceği ilaçlarda olmasıdır. Zeki Alasya senaryosunu yazdığı bu filmin eczanede geçen sahnelerinde beyaz önlüklü kalfa Selami'yi oynarken, gizli gizli ilaç yapma deneyleri sırasında havaya uçurduğu laboratuvar sahnesi gibi pek çok komik olayla seyirciyi güldürmeyi başarır. Oysa tiyatro ve sinema sanatımızın usta sanatçısı aslında, kalbinin derinliklerinde silik hatırasıyla özlem duyduğu, beyaz önlüğüyle laboratuvarında çalışan eczacı babasının sessizce izini sürer.

Filmde kendini eczane kalfası değil, eczanenin genel koordinatörü olarak gören şaşkın Selami, hastalara hep yanlış ürünler vermeden duramaz; deniz topu isteyene basket topu, termos almaya gelene terlik vererek gönderir. Bu komik hatalara çıldıran eczacısı Niyazi, Selami'yi sürekli olarak azarlar. Selami de eczacıya "Asabi Niyazi" adını takar. Filmin ilerleyen sahnesinde arkadaşı rolündeki Metin Akpınar'la kafa kafaya veren kalfa Selami sahte gizli polis kimliğiyle kendini eczanede çalışan bir ajan olarak tanıtır. Eczacı





Niyazi Bey kalfası Selami'nin gizli polis olduğuna inanır ve istemese de ona karşı daha nazik davranmak zorunda kalır. Dönme Dolap filminde Eczacı Niyazi rolünde, Devekusu Kabare Tiyatrosu'nda Zeki Alasya ve Metin Akpınar ile birlikte pek çok oyunda sahneye çıkan Ali Yalaz'ı görürüz.

Filmin eczanede geçen bölümlerini izlerken seyircinin gözüne bir tabela ilişir. Tabelada "İmrahor Eczanesi" yazmaktadır. Eczacılık tarihinde bu eczaneyi araştırırken karşımıza şu bilgiler çıkar: Üsküdar semtinde 1880'lerde Alexandre Silvestre tarafından "Pharmacie Mirahor" adıyla kurulan eczaneyi daha sonraki yıllarda M. Soubhi ve H. Vamouk isimli eczacılar devir alır. Arşivimde bu döneme ait olan faturada eczanenin adresi Doğancılar caddesi no: 65 yazmaktadır.

Cumhuriyetin ilk yıllarında eczaneyi Ali Rıza Bey ve İbrahim Suat Çamlıyurt işletir. Dönme Dolap filmi ile sinema tarihinde meşhur olan asırlık eczanenin son sahibi Mine Ömür olur. Günümüzde İmrahor Eczanesi'nin tarihi mobilyaları İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Müzesi'nin envanterinde yer alır. Dönme Dolap filminin çekildiği İmrahor Eczanesi'nin yerini araştırmak için Üsküdar'a gittiğimde semtin esnafı filmdeki eczanenin Doğancılar Caddesi no: 65 değil no: 55 numarada olduğunu söyledi. Yıkılıp yeniden yapılan eczanenin yerinde günümüzde bir kasap dükkanı faaliyet göstermektedir. Ne yazık ki 1980'lerde çekilen filmdeki Üsküdar'ın şirin sokaklarında özgürce oyun oynayan çocukların yerini park halindeki arabalara bırakmış olması; ne asırlık eczanelerimizi ne de sokak oyunları kültürümüzü koruyamadığımızı bir kez daha gözler önüne serdi. İmrahor, Osmanlı İmparatorluğu'nda padişahın atlarıyla ilgilenen kişi

anlamına gelir. Ne gariptir ki, Tarkan filminde kötü kalpli Bizans imparatorunu canlandırırken Zeki Alasya ata binmeyi bilmediği için onun yerine ata dublörü biner. Usta sanatçı Zeki Alasya, Tarkan filmindeki bu rolü için "hayatım boyunca kötü adamı oynadığım ilk ve son filmim olmuştur" der.

Genç bir tiyatrocı olduğu yıllarda, Zeki Alasya dönemin çok sevilen siyasi mizah dergisi Dolmuş'u elinden düşürmez. Derginin sayfalarında severek takip ettiği bir hikâyeyi sahneye taşıyarak, tiyatro ve sinema sanatına çok önemli, unutulmaz bir eser kazandırır!

Türk karikatürünün birçok önemli çizerinin erken dönem karikatürlerini gördüğümüz Dolmuş mizah dergisi İlhan Selçuk tarafından kurulur. Rıfat Ilgaz, Dolmuş dergisine katıldıktan bir süre sonra İlhan Selçuk'a bir diziye başlamak istediğini söyler. Rıfat Ilgaz, "Şu kadar yıldır yatılı okullarda okuduk, okullarda geçen şakalaşmaları, okul hayatını yazayım," der.

Böylece Rıfat Ilgaz'ın haylaz okul hayatını anlatan yazı dizisini Zeki Alasya oyunlaştırıp tiyatroya kazandırmasıyla "Hababam Sınıfı" doğar!

Rıfat Ilgaz, Zeki Alasya'ya 17 Haziran 1963 tarihinde gönderdiği mektupta duygularını şu şekilde ifade eder; "Değerli genç, Zeki Alasya, Önce bu yürekli girişiminizden dolayı sizleri kutluyorum.

Arkadaşlarınızla birlikte böyle bir girişimde bulunmanız beni ziyadesiyle memnun etti.

Yıllardan beri, tiyatro ve sinemadan pek çok yakın dostuma sizin önerdiğiniz projeyi anlatmaya çalıştım ama kabul görmedi.

Hababam Sınıfı'nı oyunlaştırıp, sahneye koymak isteğinizin benim için hiçbir mahsuru yok. Size her türlü desteği vermeye hazırım. Hiç durmayın başlayın. Arkadaşlarınız Metin ve Ümit'e de sevgilerimi ilet. Başarılar dilerim."

Hababam Sınıfı'mı seyrederken yükselen kahkahalar, bize bazen iyi gelen ilacın sadece eczanede değil, eskimeyen bir filmin sıcak neşesinde olduğunu anımsatır.



E

ANTALYA ECZACI ODASI BAŞKANI ECZ. MUSTAFA ÇELEBİ ECZACILARIN MİLYONLARCA LİRALIK HAK KAYBINA SEBEP OLDUĞU KKI SORUNUNU YARGIYA TAŞIDI

Antalya Eczacı Odası Başkanı Ecz. Mustafa Çelebi, kamu kurum iskонтolarından kaynaklanan hak kayıplarına karşı kararlı bir hukuk mücadelesi başlattı. Üç ayrı arabuluculuk görüşmesinin sonuçsuz kalmasının ardından konu, Türkiye'deki binlerce eczacının hakkını ilgilendiren emsal bir dava olarak yargıya taşındı.

Türkiye'de eczaneler; artan işletme maliyetleri, düşen kârlılık oranları ve ağır ekonomik baskılar altında hizmet vermeye çalışırken, bir yandan da mevzuat ve uygulamalardan kaynaklanan hak kayıplarıyla mücadele etmektedir. Oda Başkanı tarafından açılan bu dava, sektörün yaşadığı bu yapısal sorunlardan birine odaklanıyor.

Kamu kurum iskонтolarından kaynaklanan alacakların eczanelere eksik yansıtıldığı iddiasıyla başlatılan süreçte, dava öncesi zorunlu olan üç ayrı arabuluculuk görüşmesi gerçekleştirilmiş; ancak taraflar arasında uzlaşma sağlanamaması üzerine dosya yargıya intikal ettirildiği açıklandı.

"Eczaneler Sağlık Sisteminin Finansman Açığını Kapatın Kurumlar Değildir"

Söz konusu durumu yalnızca ticari bir uyumsuzluk olarak değerlendirmemek gerektiğini vurgulayan Oda Başkanı Ecz. Mustafa Çelebi, şu değerlendirmelerde bulundu:

"Bu dava, birkaç kutu ilaçtan veya tek bir eczanenin alacağından ibaret değildir. Burada tartışılan konu, eczacıların yıllardır maruz kaldığı sistemli hak kayıplarınıdır. Eczanelerimiz sağlık hizmeti sunan kuruluşlardır; sağlık sisteminin finansman açığını kapatan kurumlar değildir."

"Eczacıların Sessizce Üstlendiği Yük Artık Görülmeli"



KKİ SORUNU YARGIYA TAŞINDI!



İlaç tedarik zincirindeki tüm aktörlerin yükümlülüklerinin net olması gerektiğinin altını çizen Çelebi, eczacıların artık ekonomik sınırlarına dayandığını belirtti:

"Eczaneler, yıllardır çeşitli gerekçelerle oluşan mali yükleri sessizce üstlenmek zorunda bırakıldı. Ancak bugün birçok meslektaşımız ekonomik olarak ayakta kalma mücadelesi veriyor. Hak edilen bedellerin eksik ödenmesi veya kesintiye uğraması, artık göz ardı edilebilecek bir konu değildir."

"Bu Dava Emsal Niteliği Taşıyacaktır"

Dava süreci İstanbul 3. Asliye Ticaret Mahkemesi'nde başlamış olup, Oda Yönetimi tarafından dikkatle takip edilmektedir. Dava'nın sonucu, yalnızca tarafları değil, sektörde benzer durumlarla karşılaşan binlerce eczacıyı ilgilendiren emsal bir nitelik taşımaktadır. Mahkemenin vereceği kararın, benzer mağduriyetler yaşayan tüm meslektaşlarımız açısından yol gösterici olacağına inanıyoruz.

Bu dava, sadece bir alacak davası değil, aynı zamanda eczacılık mesleğinin onurunu ve emeğini koruma mücadelesidir. Bundan sonra söz yargınıdır. Eczacının hakkını korumak için bu sürecin sonuna kadar takipçisi olacağımızı tüm kamuoyuna ve meslektaşlarımıza saygıyla duyuruyoruz.

G→OLIGHT®

Günün temposunda sıvı-mineral dengene
pratik destek!

AHUDU
AROMALI



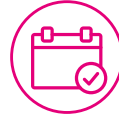
Sıcak
havalarda



Sporda



Seyahatte



Yoğun
günlerde



Ofiste



200 mL
suya ekle



Karıştır
ve iç



**Sodyum, potasyum, magnezyum ve B6 vitamini içeriği ile
günlük rutine uyumlu destek!**

■ Magnezyum ve B6 Vitamini Desteği

Magnezyum elektrolit dengesine katkıda bulunur.¹ Magnezyum ve B6 vitamini normal enerji metabolizmasına, yorgunluk ve bitkinliğin azalmasına destek olur.¹

■ Glukoz ve Sodyum Birlikteliği Avantajı

Glukoz ve Sodyum birlikteliği, bağırsakta su ve sodyum emilimini destekler.²
Bu fizyolojik mekanizma, oral rehidrasyonun temelini oluşturur.^{2,3}



içerik Bilgisi için
karekodu okutunuz.

Referanslar: 1. TİTCK. Gıda ve Takviye Edici Gıdalarda Sağlık Beyanı Kullanımı Kılavuzu ve Sağlık Beyanı Listesi. Magnezyum ve B6 vitamini için izinli sağlık beyanları 2. WHO. Oral Rehydration Salts: Production of the New ORS. Glukozun ince bağırsakta sodyum ve buna bağlı su emilimini kolaylaştırdığı mekanizma. 3. Aghsaieifard Z et al. Understanding the use of oral rehydration therapy. Health Science Reports. 2022.



E

PROF. DR. ERDEM YEŞİLADA, ANISINA DÜZENLENEN “HALK İLACINDAN İLACA” SEMPOZYUMU İLE ANILDI



Eczacılık, Farmakognozi, Fitoterapi alanlarına ömrünü adanmış, ulusal ve uluslararası düzeyde gerçekleştirdiği öncü bilimsel çalışmalarıyla bilim dünyasına son derece önemli katkılar sunmuş, ülkemizin farklı Eczacılık Fakültelerinde binlerce öğrencinin yanı sıra pek çok Öğretim Üyesi yetiştirmiş, bilime yön veren 100 Türk arasında yer almış olan merhum hocamız Prof. Dr. Erdem Yeşilada'yı kişiliği, bilimsel mirasıyla daima özlem ve saygı ile anacağız.

Eşsiz bir bilim adamı olan hocamızın anısına düzenlenen “Prof. Dr. Erdem Yeşilada Anısına Halk İlacından İlaça Sempozyumu” 12 Haziran 2026 tarihinde Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi’nde gerçekleştirildi. Halk ilacından ilaca uzanan bilimsel yaklaşımın temel aşamalarında Prof. Dr. Erdem Yeşilada’nın birlikte çalıştığı araştırmacılarla yaptığı başlıca araştırmalarının söz konusu temel alanlara göre ele alındığı bu sempozyumda, ayrıca Farmakognozi alanında çeşitli güncel bilimsel gelişmeler de paylaşıldı.

Türk Eczacıları Birliği Genel Sekreteri Uzm. Ecz. Taner Ercanlı, Gazi Üniversitesi Eczacılık Fakültesi tarafından düzenlenen Prof. Dr. Erdem Yeşilada Anısına “Halk İlacından İlaça” Sempozyumu’na katılarak açılış konuşmasını gerçekleştirdi.

Konuşmasında Prof. Dr. Erdem Yeşilada’nın farmakognozi ve fitoterapi alanlarına sunduğu katkılara değinen Ercanlı, Yeşilada’nın yalnızca bilimsel çalışmalarıyla değil, yetiştirdiği öğrenciler ve mesleğe kazandırdığı değerlerle de unutulmaz bir iz bıraktığını ifade etti.

Erdem Yeşilada’nın geleneksel bilgi ile modern bilimi buluşturan yaklaşımına dikkat çeken Ercanlı, halk hekimliği bilgisinin bilimsel yöntemlerle değerlendirilmesine öncülük eden çalışmalarının fitoterapi alanının gelişimine önemli katkılar sağladığını vurguladı. Yeşilada’nın bilimsel titizliği, mütevazı kişiliği ve etik değerlere bağlı duruşuyla pek çok eczacı ve akademisyen için örnek olduğunu belirten Ercanlı, onun bıraktığı bilimsel ve mesleki mirasın gelecek kuşaklara yol göstermeye devam edeceğini söyledi.

Ercanlı, sempozyumun düzenlenmesinde emeği geçenlere teşekkür ederek Prof. Dr. Erdem Yeşilada’yı saygı ve rahmetle andı.



ORDU'DA BAYRAK DEĞİŞİMİ GERÇEKLEŞTİ

Hizmetleriyle iz bırakan Ordu Eczacı Odası Başkanı Ecz. Hakan Öztekin, görevini devretti.

9 yıl boyunca önemli hizmetlerde bulunan 24. Bölge Ordu Eczacı Odası Başkanı Hakan Öztekin, görev süresinin devam etmesine rağmen kendi isteğiyle başkanlık görevini bırakma kararı aldığını açıkladı.

Meslektaşlarına hitaben yayımladığı veda mesajında 2017 yılında göreve gelirken verdikleri sözleri hatırlatan Öztekin, yaklaşık 9 yıllık süreçte Ordu Eczacı Odası ve eczacılık camiası adına önemli çalışmalara imza attıklarını söyledi.

Göreve başladıklarında en büyük hedeflerinden birinin Ordu Eczacı Odası'nı modern ve kurumsal bir hizmet binasına kavuşturmak olduğunu ifade eden Öztekin, yıllar süren çalışmaların ardından

bu hedefi gerçekleştirdiklerini dile getirdi.

Başkanlığı süresince pandemi ve deprem gibi ülkenin en zorlu dönemlerinde meslektaşlarıyla birlikte büyük sorumluluk üstlendiklerini



vurgulayan Öztekin, deprem bölgesinde yürütülen gönüllü çalışmaların meslek hayatının en anlamlı görevleri arasında yer aldığını kaydetti.

Cumhuriyetin 100. yılı kutlamaları, yeni hizmet binasının açılışı, Türkiye'nin 81 ilinden yüzlerce konuğun katıldığı organizasyonlar ve Ordu Eczacı Odası'nın 50. kuruluş yılı etkinliklerinin de görev döneminin önemli kilometre taşları olduğunu belirten Öztekin, oda tarihine iz bırakan çalışmaları birlikte gerçekleştirdiklerini ifade etti.

"81 ilden 700 kişiyi ağırladık"

Başkan Öztekin, şunları söyledi; "Yıllar birbirini kovalarken, yeni oda binamızın açılışını Türkiye'nin 81 ilinden gelen yaklaşık 700 konuğumuzla gerçekleştirdik. Aynı zamanda 44. Dönem 3. Bölgelerarası Toplantısı'na da ev sahipliği yaparak, tüm misafirlerimizin takdirini kazanan bir organizasyona imza attık. Tiyatrolar sergiledik, konserler verdik, sanatsız kalan bir milletin hayat damarlarından birisi kopmuştur diyerek bizlere ışık tutan Büyük Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün bu sözünü şiar edinerek attık her adımımızı. Bu yıl ise odamızın kuruluşunun 50. yılını kutladık. Etkinliklerimiz, resepsiyonlarımız ve gala gecemizle bu anlamlı yılı hep birlikte, tarihimize yakışır şekilde taçlandırdık."

"Görevi gönül rahatlığıyla devrediyorum"

Görevi hiçbir zaman makam veya koltuk olarak görmediğini dile getiren Hakan Öztekin, "Meslektaşlarıma verdiğim sözleri bir emanet olarak kabul ettim. Bugün geldiğimiz noktada Ordu Eczacı Odası için ve Ordu halkı için yapmayı hedeflediğim çalışmaların büyük bölümünü tamamladığımı düşünüyorum. Bu nedenle görevi, liyakatlerine ve çalışkanlıklarına güvendiğim yol arkadaşlarıma gönül rahatlığıyla devrediyorum." dedi.

Öztekin, bundan sonraki süreçte de bir meslek büyüğü ve geçmiş dönem başkanı olarak yeni yönetime destek vermeye devam edeceğini belirterek, kendisine güvenen ve destek veren tüm meslektaşlarına teşekkür etti.

Ecz. Hakan Öztekin'den boşalan yönetim kurulu asil üyeliğine, yedek üyelere Ecz. Rahmi Gökberk Gümüş alındı.

Toplanan yeni Yönetim kurulunca yapılan seçim sonrası Ordu Eczacı Odası başkanlığına Ecz. Ata Cömert, genel sekterliğine Ecz. Emre Karaman, saymanlığına ise yeniden Ecz. Ahmet Deniz Coşmaz seçildi.





Ecz. Mehmet Müderrisoğlu
mehmetmuderrisoglu@hotmail.com

FARMASÖTİK TEKNOLOJİDE BİR YENİLİK SUKROZOMİYAL DEMİR

Demir eksikliği, dünya genelinde en yaygın beslenme yetersizliklerinden biri olmaya devam etmektedir. Dünya Sağlık Örgütü (WHO) özellikle çocuklar, gebeler, doğurganlık çağındaki kadınlar ve kronik hastalıkları bulunan bireyler demir eksikliği açısından risk altında olduğunu belirtmektedir. Klinik pratikte ise, demir eksikliğinin yalnızca tanısı değil, tedavinin sürdürülebilirliği de önemli bir zorluk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Eczane pratiğinde demir preparatları kullanan hastalarla yapılan görüşmelerde en sık bildirilen şikayetler arasında mide bulantısı, karın ağrısı, kabızlık, ishal ve metalik tat hissi yer almaktadır. Bu tür gastrointestinal yan etkiler, özellikle uzun süreli tedavilerde hasta uyumunu etkileyebilmektedir. Tedavinin düzensiz kullanımı veya erken bırakılması durumunda demir depolarının yeterince dolmaması ve klinik iyileşmenin gecikmesi söz konusu olabilmektedir. Pediatrik hastalarda ise tat, kullanım kolaylığı ve dişlerde renklenme gibi faktörler tedaviye uyumu etkileyebilen unsurlar arasında yer almaktadır.

Bu bağlamda demir eksikliği tedavisinde yalnızca verilen demir miktarı değil, aynı zamanda ilacın nasıl tolere edildiği ve hastanın tedaviye ne ölçüde uyum gösterebildiği de önem kazanmaktadır.

Demir Eksikliği Tedavisinde önemli bir yenilik

Konvansiyonel demir tuzları uzun yıllardır demir eksikliği tedavisinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu preparatlar genellikle bağırsak lümeninde serbest demir iyonları oluşturarak emilir. Ancak bu serbest demir iyonlarının gastrointestinal mukozada irritasyona

katkıda bulunabileceği ve bazı hastalarda yan etkilere yol açabileceği bilinmektedir. Buna karşılık, **SUKROZOMİYAL DEMİR** yapısında demirin, farklı taşıma mekanizmaları ile emilebildiği bildirilmektedir. Bu nedenle bu tür formülasyonlarda yalnızca demirin değeri değil, taşıma sistemi ve biyoyararlanım özellikleri de değerlendirilmeye dahil edilmektedir. Eczane pratiğinde gözlemlendiği üzere, geleneksel ürünlerde bu yan etkiler bazı hastalarda tedaviye uyumu olumsuz etkileyebilmektedir. Oysa demir eksikliğinin düzeltilmesi çoğu zaman yalnızca hemoglobin düzeylerinin artmasıyla sınırlı değildir; demir depolarının yeniden doldurulabilmesi için uzun süreli ve düzenli kullanım gerekebilmektedir.

Ayrıca inflamasyon, çölyak hastalığı, inflamatuvar bağırsak hastalığı, bariyatrik cerrahi öyküsü ve kronik böbrek hastalığı gibi durumlarda demir emilimi azalabilir. Bu gibi klinik durumlarda standart tedavilere verilen yanıt bireyler arasında farklılık gösterebilir. Bu nedenle güncel yaklaşımlarda, demir tedavisinin etkinliği değerlendirilirken yalnızca doz değil; emilim özellikleri, tolerabilite ve tedaviye

uyum gibi faktörler de dikkate alınmaktadır.

Sukrozomiyal Demir: Yenilikçi Bir Taşıma Sistemidir.

(Sukrozomiyal demir, ferrik pirofosfatın fosfolipitler ve sükroz esterlerinden oluşan bir yapı ile çevrelenmesiyle elde edilen bir formülasyondur. Bu yapı, literatürde “sukrozom” olarak tanımlanmakta olup demiri sindirim sistemi boyunca koruyarak bağırsak yüzeyine ulaştırmayı hedeflemektedir.) Sukrozomiyal sistemin getirdiği fayda ise;

- Demirin gastrointestinal ortamda korunması,
- Bağırsak mukozası ile doğrudan temasın azaltılması,
- Tolerabilitenin iyileştirilmesi,
- Emilim süreçlerinin desteklenmesidir.

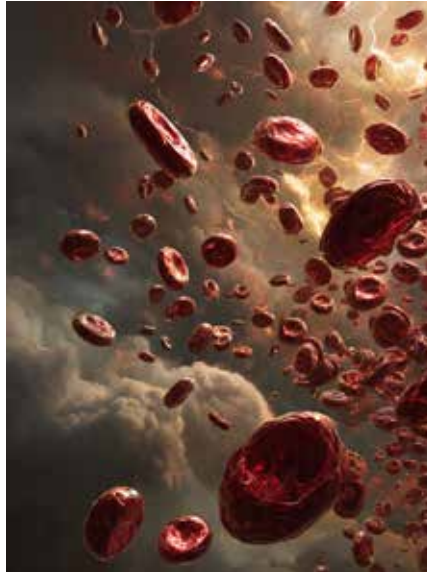
Klinik Çalışmalarda ise hemoglobin ve ferritin düzeylerinde artış gözlenirken, gastrointestinal yan etkilerin daha düşük oranda rapor edildiği ifade edilmiştir.

Demir Eksikliği Yönetiminde Eczacının Rolü

Hastanın yaşam tarzı, önceki tedavi deneyimleri, yan etki öyküsü ve tedaviye uyum potansiyeli gibi unsurların anlatılması gerekmektedir.

Bu çerçevede **SUKROZOMİYAL DEMİR**'in değerlendirilmesi gereken noktalar ise:

Hastanın tedaviyi düzenli kullanma olasılığı, tolerabilitesi, kullanım kolaylığı ve form seçimi, emilim özelliklerine ilişkin beklentilerin karşılanması, biyoyararlanımın 4-5 kat daha yüksek olması ve uzun dönem uyum sağlaması olmaktadır.



SideFER®

Sukrozomiyal® Demir

Güçlü nesiller,
sağlıklı aileler,
demir gibi kararlıyız.



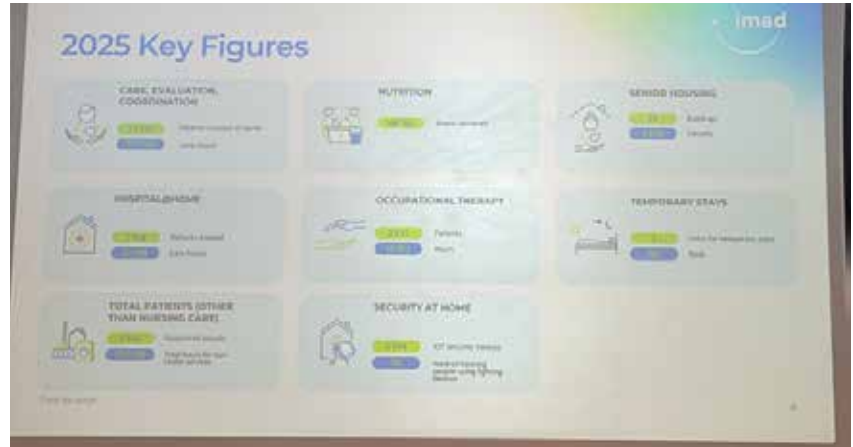
 genveon

79. DÜNYA SAĞLIK ASAMBLESİ GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) en üst karar alma organı olan 79. Dünya Sağlık Asamblesi (WHA79), 18-23 Mayıs 2026 tarihleri arasında İsviçre'nin Cenevre kentinde gerçekleştirildi.

79. Dünya Sağlık Asamblesi'ne Türk Eczacıları Birliği'ni temsilen Birlik Genel Sekreteri Uzm. Ecz. Taner Ercanlı katıldı. Uluslararası Eczacılık Federasyonu (FIP), Dünya Sağlık Asamblesi'nde gözlemci olarak bulundu. FIP delegasyonunda yer alan Uzm. Ecz. Taner Ercanlı, Asamble kapsamında düzenlenen genel oturumları, teknik toplantıları ve yan etkinlikleri takip etti.

"Küresel Sağlık Yeniden Şekillendirmek: Ortak Sorumluluk" temasıyla gerçekleştirilen Asamble'de pandemi hazırlığı, sağlığa



eşit erişim, antimikrobiyal direnç, farmakovijilans, inme, tüberküloz, sağlık iş gücü, tıbbi acil durumlara hazırlık, hassas tıp ve radyasyon güvenliği gibi küresel sağlık gündeminin öncelikli başlıkları ele alındı. Toplantılar sonucunda 13 resmî karar ve 20'den fazla idari karar kabul edildi.

Asamble süresince FIP heyeti çok sayıda görüşme ve oturuma katılım sağladı. Ayrıca sağlık alanındaki uluslararası iş birliğini ve dayanışmayı güçlendirmek amacıyla Dünya Sağlık Örgütü yöneticileri ile üye ülke temsilcileriyle bir araya gelerek görüş alışverişinde bulundu.



ÇORUM ECZACI ODASI YENİ HİZMET BİNASI TÖRENLE AÇILDI

Türk Eczacıları Birliği 45. Bölge Çorum Eczacı Odası yeni hizmet binası, 19 Haziran 2026 tarihinde gerçekleştirilen törenle açıldı.

Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Mehmet İrfan Demirci, Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti, Denetleme Kurulu, Yüksek Haysiyet Divanı ile, Türk Eczacıları Birliği önceki dönem başkan ve yöneticileri, Bölge Eczacı Odalarımızın Başkanları ve yöneticileri, Tüm Eczacı Kooperatifleri Birliği Başkanı ve yöneticileri, 45. Bölge Çorum Eczacı Odası Başkanı Uzm. Ecz. Erol Afacan, Oda yöneticileri, Çorum Eczacı Odasının geçmiş dönem yöneticileri ve il protokolünün katıldığı törende, açılış konuşmalarının ardından günün anısına plaket takdimleri gerçekleştirildi.

Törene, Çorum Valisi Ali Çalgan, CHP Çorum Milletvekili Mehmet Tahtasız, siyasi partilerin il başkanları, meslek odası yöneticileri ve kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri katıldılar.





İLAÇ SEKTÖRÜNDE DEV İMZA: KANSER TEDAVİSİ İÇİN 10,6 MİLYAR DOLARLIK SATIN ALMA!

İngiliz ilaç devi GSK, akciğer kanseri tedavilerindeki portföyünü genişletmek amacıyla ABD'li biyofarma şirketi Nuvalent'i 10,6 milyar dolara satın alıyor.

İngiltere merkezli çok uluslu ilaç şirketi GSK, ABD'li Nuvalent'i 10,6 milyar dolara satın almak üzere anlaşmaya varıldığını duyurdu.

Şirketten yapılan açıklamaya göre, GSK hassas hedeflenmiş onkoloji tedavileri geliştirmeye odaklanan Boston merkezli, klinik aşamadaki biyofarma şirketi Nuvalent'i satın alıyor.

Ekonomik değeri 10,6 milyar dolar olarak açıklanan anlaşma, tek işlem kapsamında akciğer kanserine yönelik üç ürünü içeriyor. Satın alınan nakit varlıklar düşüldüğünde GSK'nin toplam yatırımının 9,4 milyar dolar olacağı hesaplanıyor.

Söz konusu satın almanın 2027'den itibaren GSK'nin gelir büyümesine katkı sağlaması ve grubun 2031'e kadar 40 milyar sterlinin üzerinde satış hedefini desteklemesi bekleniyor.

ABD Gıda ve İlaç Dairesi'nin bu yıl onay vermesi beklenen satın alma işlemiyle GSK'nin akciğer kanseri tedavisi alanında girişini hızlandırması hedefleniyor.





Dalin Care ile Tüm Aileniz için* Yeni Nesil Güneş Koruması



3'lü Seramid + Aloe Vera

- ✓ SPF 50+ çok yüksek güneş koruması
- ✓ UVA, UVB ışınlarına karşı koruma
- ✓ Hassas ciltler için de uygun
- ✓ Yüz & vücut
- ✓ Suya karşı dayanıklı
- ✓ Parfümsüz



kodu okut,
dalin care'i keşfet
f /dalincare

Kopas
KOZMETİK

genveon



Seçkin
Eczanelerde!

*Stick güneş kremi doğumdan itibaren, güneş losyonu 3 yaş ve üzeri tüm aile bireylerinin kullanımına uygundur.
**2025 Altın Havan jüri değerlendirmesine göre



Prof. Dr. Ali Demir SEZER

Marmara Üniversitesi Eczacılık
Fakültesi Farmasötik Biyoteknoloji
Anabilim Dalı Başkanı
e-mail: adsezer@marmara.edu.tr

TÜRKİYE'DE SON 10 YILDAKİ VİTAMİN VE GIDA TAKVİYESİ KULLANIM DURUMU

Pandemi döneminde Türkiye'de vitamin ve gıda takviyesi kullanımında genel olarak artış görülmüştür; özellikle C ve D vitaminleri, multivitaminler, propolis ve bazı bitkisel ürünler öne çıkmıştır.

Pandemi etkisi

Pandemi öncesi ve sonrası kullanım karşılaştırmaları çoğunlukla doğrudan anket çalışmalarına dayanmaktadır ve çoğu çalışma pandemi sürecinde takviye kullanımında belirgin artış bildirmiştir. Büyük ölçekli bulgulara göre COVID-19 döneminde propolis ve özellikle C ile D vitamini tüketiminde artış

tespit edilmiştir [1].

Bir çalışmadaki yetişkin örnekleminde pandemi sırasında diyet takviyesi kullananların oranı ve bitkisel ürün kullanımının arttığı bildirilmiştir [2]. Spesifik artışlar küçük-orta ölçekli çalışmalarında pandemi döneminde kullanım oranlarında belirgin yükselişler raporlanmıştır; örneğin bazı bitkisel ürünler ve vitaminlerin kullanımında anlamlı artışlar saptanmıştır [3, 4].

Pandemi öncesi, sırası ve sonrasını üç dönemde karşılaştıran bir çalışmada (n=217) pandemi döneminde

C vitamini kullanımı %81,1 ile zirveye ulaşmıştır. Bitkisel ürünlerde de çarpıcı artışlar gözlemlendi: zencefil %33,6'dan %70,5'e, kuşburnu %8,8'den %52,5'e, ekinezya ise %1,4'ten %35,5'e yükselmiştir. [3]

En çok tercih edilenler

Çalışmaların ortak noktası bağışıklığı destekleme hedefiyle C ve D vitaminleri ve multivitaminlerin öne çıkmasıdır; bitkisel ürünlerde ise propolis, zencefil ve çeşitli bitki çayları yaygınlaşmıştır. Aşağıdaki tablo çalışmaların bildirdiği başlıca takviyeleri ve varsa oranları kısaca karşılaştırır [4].

Takviye	Raporlanan bulgu veya oran	Kaynak
C vitamini	Pandemi döneminde yüksek kullanım, çalışma örneklerinde en sık tercih edilen vitaminlerden biri (%81,1 olarak bir çalışmada bildirilmiştir)	3
D vitamini	Pandemi döneminde sık tercih edilen vitaminler arasında (%46,1 bildirilmiştir)	3
B12 vitamini	Pandemi döneminde bildirilen tercih edilen vitaminler arasında (%23,5)	3
Multivitaminler	Çok sayıda çalışma multivitaminleri ön plana koymuştur (oran spesifik çalışma içinde belirtilmiştir)	2
Propolis	Tüketimde belirgin artışlar, halk arasında bağışıklık desteği amaçlı tercih	1
Zencefil ve diğer bitkiler	Zencefil, adaçayı, sumak, ekinezya gibi bitkilerde kullanım artışı; örn. zencefil %33,6 → %70,5 artış bildirimi	3

Kullanım oranları ve demografi

Mevcut çalışmalar farklı örneklem gruplarında kullanım sıklığını ve demografik ilişkileri incelemiştir; bazı demografik belirleyiciler rapor edilmiştir. Fakat kapsamlı ulusal dağılım verisi sınırlıdır. Aşağıda çalışmalarda doğrudan rapor edilen demografik/davranışsal bulgular özetlenmiştir.

- Toplam kullanım oranı: Bir çalışmada pandemi döneminde yetişkinlerin %46,1'inin diyet takviyesi, %57,0'sinin bitkisel ürün kullandığı bildirilmiştir [2].
- Örneklem bazlı yaygınlık: Bir başka çalışma peri-pandemik dönemde örneklemin yaklaşık yarısının takviye kullandığını raporlamıştır [4].
- Öğrenci grubu: Üniversite öğrencileri arasında anket sonuçları, %40,6'sının pandemi öncesinde, %36,9'unun pandemi sırasında takviye/bitkisel ürün kullanmadığını göstererek küçük bir kullanım artışına işaret etmiştir [5].
- Sosyoekonomik belirleyiciler: Gelir takviye kullanımını pandemi öncesinde etkileyen bir faktör iken, peri-pandemik dönemde takviye artışına gelirin etkisi azalmıştır; bunun pandemi koşullarında talebin yaygınlaşması ile ilişkili olabileceği öne sürülmüştür [4].
- Kaygı ve motivasyon: Sağlık kaygısı ve COVID-19 korkusu takviye alma olasılığını artıran anlamlı faktörler olarak bildirilmiştir [4].

Google Trends Verileri: Talep Değişiminin Dijital İzleri

Pazar ve ilgi göstergesi:

Google Trends analizli çalışma ve raporlar, pandemiyle beraber takviye ilgisinin ve pazarın büyüdüğünü; Türkiye'de kayıtlı gıda takviyesi ürün sayısının 18.449 civarında olduğuna dair bilgi verdiğini bildirmiştir [6].

Çimke ve Yıldırım Gürkan'ın infodemioloji çalışması, Türkiye'de vitamin arama ilgisinin Mart 2020'de pandemi ilanıyla birlikte tüm dönemin en yüksek düzeyine (100 RSV) ulaştığını göstermektedir. Arama ilgisi mevsimsel bir örüntü sergilemiş (sonbahar ve ilkbahar zirveleri), ancak pandemiyle ortaya çıkan artış bu örüntünün çok ötesine geçmiştir [7]. 2018-2022 yıllarını kapsayan bir Google Trends çalış-



ması ise pandemi ilanı sonrasında 26 farklı takviye kategorisinde –B12, D vitamini, çinko, propolis ve probiyotikler dahil– arama hacminin istatistiksel olarak anlamlı biçimde arttığını ortaya koymuştur. [8]

Fiyat ve Pazar Göstergesi

Okcun ve arkadaşlarının fiyat analizi, pandemi döneminde (2021-2022) tüm takviye gruplarında

fiyatların arttığını; ortalama artışın %29,41 olduğunu ve glukozaminin %49,80 ile en yüksek artışı yaşayan ürün olduğunu bildirmiştir. Bu veriler talep patlamasının pazar dinamiklerine de yansıdığını dolaylı olarak göstermektedir. [9]

Referanslar

- [1] B. Basaran and H. Pekmezci, "An Analysis of the Changes in Food Consumption Frequencies Before and During the COVID-19 Pandemic: Turkey", doi: 10.23751/pn.v23i4.10431.
- [2] H. K. Altun, N. Seremet-Kürklü, and M. Ş. K. Ermumcu, "Increased Use of Dietary Supplements and Herbal Products in Adults During COVID-19: A Cross-Sectional Study," Türkiye klinikleri sağlık bilimleri dergisi, vol. 7, no. 1, pp. 29-35, Jan. 2022, doi: 10.5336/healthsci.2021-82238.
- [3] S. Akkaş, E. B. Koyu, and C. Karaalp, "COVID-19 Pandemisi Öncesinden Günümüze Vitamin-Mineral ve Bitkisel Ürünlerin Kullanımı Nasıl Değişti?," İzmir Kâtip Çelebi üniversitesi sağlık bilimleri fakültesi dergisi, Dec. 2023, doi: 10.61399/ikcusbfd.1339113.
- [4] H. G. Ankara, M. E. Yılmaz, H. Değerli, and H. Değerli, "Analyses of food supplements intake behaviour in peri-pandemic period," vol. 2, no. 2, pp. 33-49, Dec. 2022, doi: 10.53753/jame.2.2.01.
- [5] "Nutritional Supplements Use and Mediterranean Diet Quality Index Scores Before and During the COVID-19 Pandemic: A Case of University Students, Türkiye: Cross-Sectional Study," Türkiye klinikleri sağlık bilimleri dergisi, doi: 10.5336/healthsci.2023-95554.
- [6] P. Z. Davarci, M. Çağlayan, and G. Ekuklu, "The effect of the covid-19 pandemic on the interest in supplemental food in Turkey: A google trends analysis study," International journal of traditional and complementary medicine research, Aug. 2024, doi: 10.53811/ijtemr.1376015.
- [7] Çimke & Gürkan, 2021. Determination of interest in vitamin use during COVID-19 pandemic using Google Trends data: Infodemiology study. Nutrition (Burbank, Los Angeles County, Calif.).
- [8] Okcun et al., 2022. HPR92 Analysis of Nutritional Supplements' Price Change in Türkiye. Value in Health.

KATILIM EMEKLİLİK'E BRANDVERSE AWARDS'TEN ALTIN ÖDÜL

Katılım Emeklilik, Marketing Türkiye ve BoomSonar iş birliğiyle düzenlenen pazarlama, iletişim ve dijital medya dünyasının en prestijli organizasyonlarından Brandverse Awards'ta, BES ve Hayat Sigortaları kategorisinde "Altın Ödül"ün sahibi oldu.

Sektörünün öncü ve yenilikçi markası Katılım Emeklilik, sosyal medyadaki performansını her geçen yıl artırıyor. Geçtiğimiz yıl kazandığı gümüş ödülün ardından bu yıl başarı çitasını en yükseğe taşıyarak dijital dünyadaki lider konumunu bir kez daha kanıtladı. Şirket pazarlama, iletişim ve dijital medya alanlarının en kapsamlı ödül programlarından biri olan Brandverse Awards'ta sosyal medya performansı ile öne çıktı. Şirket, BES ve Hayat Sigortaları kategorisinde Altın Ödül'ün sahibi oldu. Deloitte Türkiye uzmanlığında titizlikle yürütülen Brandverse Awards-SocialBrands Veri Analitiği değerlendirmesinde, markaların sosyal medya performansları herhangi bir başvuruya dayalı olmaksızın, tamamen veri odaklı yöntemlerle ölçümlendi. 1 Nisan 2025 – 1 Nisan 2026 dönemini kapsayan süreçte birden fazla marka hesabı; takipçi artışı, etkileşim oranları, içerik türleri ve paylaşım performansı gibi kritik kriterler üzerinden analiz edildi. Bu zorlu ve kapsamlı analizin sonucunda Katılım Emeklilik, sergilediği yüksek

performansla kategorisinin zirvesine adını yazdırdı.



Sosyal medya finansal farkındalık alanımız

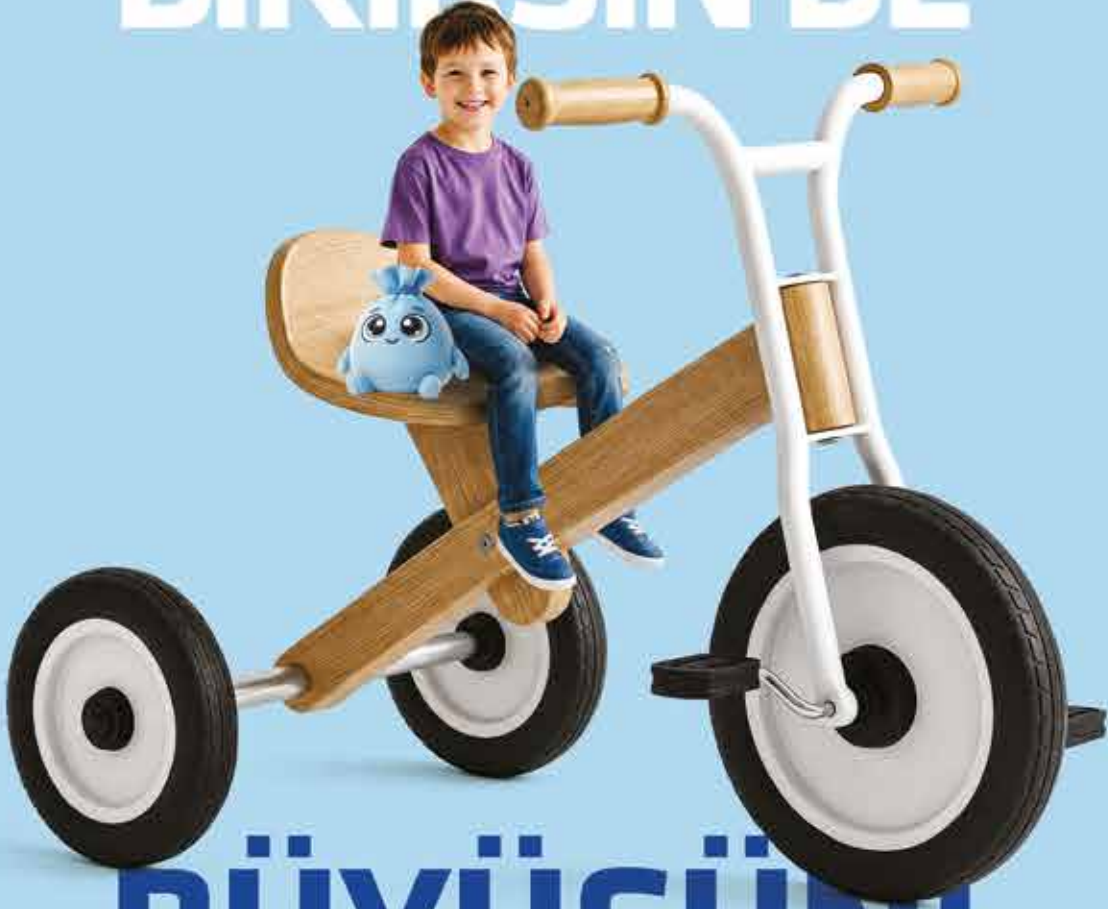
Deloitte Türkiye'nin uzmanlığıyla yürütülen değerlendirme sonucunda, sosyal medya performansı en başarılı markalar kategorilerinde Altın, Gümüş ve Bronz ödüller sahiplerini buldu. Katılım Emeklilik Genel Müdürü Ayhan Sincek, ödüle ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: "Sosyal medyayı yalnızca bir iletişim kanalı olarak değil, katılımcılarımızla sürekli etkileşim kurduğumuz ve finansal farkındalık oluşturduğumuz bir alan olarak görüyoruz. Tamamen veri temelli bir değerlendirme sonucunda bu ödüle layık görülmek, dijital iletişim yaklaşımımızın doğruluğunu ve ekiplerimizin emeğini göstermesi açısından bizim için çok değerli. Önümüzdeki dönemde de katılımcılarımızla daha güçlü bağlar kuran içerikler üretmeye devam edeceğiz."

%100
FAİZSİZ

+%20
DEVLET
KATKISI

Güvenli ve
Kazançlı
Faizsiz Fon
Seçenekleri

BİRİKSİN DE



BÜYÜSÜN!

**Katılım Emeklilik Erken BES'le
biriktirmeye bugün başlayın,
çocuğunuz büyüdüğünde rahat etsin.**



**Katılım
Emeklilik**
Şimdi Başla

0850 226 0 123

www.katilimemeklilik.com.tr



Uzm. Ecz. Sinem Güngör Bayar
telomera@hotmail.com

RAHATIN BATMASI

“İş yapmak sürekli olarak gelecekle uğraşma, sezgisel bir öngörü oluşturma egzersizidir.” Henry Luce

Peter Fisk, “İş Dehası” kitabında üç çeşit büyümeden söz eder;

1-Opsiyonel Büyüme:

Yaptığınız işi daha iyi yapın. (Hem kazanç hem risk düşüktür, etkisi hızlıdır)

2-İnovatif Büyüme:

Yaptığınız işi farklı bir şekilde yapın. (Hem kazanç hem risk orta seviyededir, etkisi yavaştır)

3-Stratejik Büyüme:

Farklı işler yapın. (Hem kazanç hem risk yüksektir, etkisi daha yavaştır)

Hayatla ilişkimiz genel olarak böyle, risk **büyükse kazanç da büyük. Risk küçükse kazanç da küçük. İyi şeyler zaman alıyor.**

Kitapta beni çeken şey bize yıllardır öğretilen satış, pazarlama, liderlik ve yöneticilik derslerinden önce; **farklı düşünmekten** söz edilmesi. Farklı düşünmek çok çok temel, çoğu zaman farkında bile olmadığımız bir ihtiyaç. Özellikle biz eczacılar için **çok daha büyük bir ihtiyaç** çünkü eczacılık fakültesine girdiğimiz andan itibaren,

-Bir reçeteyi/ ilacı/ terkibi hata yapmadan, tamamen doğru ve düzgün bir şekilde hazırlama,

-Kuralların dışına çıkmadan, bir çerçeve içinde çalışma,

-Hem tezgahta, hem rafta hem de masa üzerinde düzen ve disiplin,

-Aydın, haftanın ve günün belli zamanlarında belli rutinleri izleme ve belli görevleri tamamlama,

-Zamanı, eşyayı, parayı, insanları yönetme üzerine bir tedrisattan geçiyoruz.

Bu tedrisat olmadan eczacılık fakültesini bitiremezdik, eczane işletemezdik, başarılı olamazdık. Düşünce yapımız buradan evrildi, buradan bir şeyler öğrendi ve bu tarz düşünmenin,

çalışmanın, yaşamının işe yaradığına karar verdi. Oysa şu an serbest piyasanın ve eczanelerin geldiği noktada tıkanmış durumdayız ve bildiğimiz eski çözümler artık çalışmıyor. Yeni bir şey denemeden önce, yeni bir şey **düşünmemiz lazım**. Peki, nasıl düşüneceğiz? Çoğu zaman farkında bile olmadığımız kalıplarımızı, kör noktalarımızı nasıl ekarte edip daha yaratıcı kanallara giriş yapacağız? Bunun çeşitli yolları var elbette, zihni ve bedeni esnetmek, hareket ettirmek birincil koşullar. Bu bağlamda aklıma gelen çözümler;

-**Zihin yoğun çalışıyorsa, onu dinlendirmek için bedeni yormak, hareket ettirmek, ter ve toksin attırmak.**

-**Hiç görmediğimiz yerlere seyahat etmek, anda kalmayı sağladığı için, içimizde bir buz kütesini kırıyor.**

-**Yeni bir şey öğrenmek.** Tamamen yabancı olduğu bir kültürün dili, alfabesi, edebiyatı, günlük konuşmaları üzerine çalışmalar yapmak, yeni bir dil öğrenmek.

-**Hiç tarzımız olmayan bir şey giymek, yemek, içmek, okumak.** Deneyimlerimize tamamen yabancı tatlarla beş duyumuzu tanıştırmak. Okuma alışkanlığınızdan farklı olarak bir polisiye romana başlamak, ya da şiir, ya da bir tiyatro senaryosu. Bir mağazaya girmek ve asla giymem denilen bir şeyi denemek ve kendimize bakmak. Daha önce yemediğimiz bir yemeğin, içeceğin tadına bakmak.

-**Başka, alakasız olduğumuz insanlarla zaman geçirmek,** asla girmem denilen ortamlara, mahallelere girmek, o insanlarla tanışmak, hatta ve hatta başka işlerin içine girmek. Başka işler nasıl yapılıyor, nasıl ilerliyor, nasıl para kazanılıyor görmek, öğrenmek ve deneyimlemek...

Eczane eczacıları olarak tüm hayatımız eczane oluyor bir süre sonra. Sanki hayattaki tek gerçek eczane, hayattaki en önemli yer eczane, en önemli iş eczacılık, en önemli insanlar eczaneye gelen insanlar gibi hissediyoruz bir süre sonra. Oysa resmin bütününde böyle bir şey yok, hayat sonsuz olasılıklar bütünü, her manada. Tüm bu deneyimler olmadan, hadi ben farklı düşünüyim

deyince farklı düşünülüyor, oraya geçişler kapalı. O kapıyı biz içeriden açabiliyoruz ancak, kilidin anahtarını da **içimizde** bulabiliyoruz. Farklı olmaktan, farklılaşmaktan, farklı hissetmekten, herhangi bir farklılıktan korkmamamız gerekiyor. Öylesine zor ki bizim için... Tüm eczaneler birbirine bu kadar benzerken... Tabelalarımız aynı, standartlarımız aynı (bunlara hiç lafım yok, zaten öyle olması gerekiyor); bir standart olmadan kaliteden de bahsedemeyiz. Ancak bu aynılık düşüncede, davranışta, reflekslerde, konuşmalarda, dert yanmalarda bile aynılığa tekabül ediyor bir süre sonra. Hem kişisel merakım hem de hobi olarak çok yer gezmiş, çok eczacıyla tanışmış, çok farklı eczanelerde bulunmuş biri olarak rahatlıkla söyleyebilirim ki, benzer durumlarda benzer esprileri yapıyor, benzer şikayetlerde bulunuyoruz. Aklımıza ilk gelen kelimeler, hayata bakışımız, espri anlayışımız, yatırım anlayışımız - istisnai artı eksi %10'luk sapma hariç- aynı. Bu kadar aynı düşünen, aynı çözümleri üreten, aynı şeylere gülen, aynı şeylere ağlayan insanlar olarak, **tüm eczacıların bir aile olduğunu da gözlerim dolarak, belirtmek isterim. Bizler tüm ülkeye ve hatta dünyaya yayılmış, benzer dertlerden muzdarip, kocaman bir aileyiz.** Birbirinden ayrı düşünülmemeyen, bir bütünü. Eskiden, eczacılığımın ilk yıllarında, bu birlik ve beraberlik söylemini anlayamıyordum. Herkes tek ve herkesin başarısı kendi başarısı sanıyordum, ne safmışım. Kapitalist kitaplarla, eğitimlerle, bireyci kültürle nasıl da kendimi oyalamışım. Aradan yirmi dört yıl geçince anlıyorum ki, evet böyle olmalıydı, bir bütün olarak değerliydik. Sistem en başarılı ve güçlü eczaneyi değil, **küçüğüyle büyüğüyle tüm eczaneleri korumalıydı.** Bir eczane zarardaysa ben de zarardaydım. Bugün olmazsa yarın. Ancak tam da burada, şu anda, **birlik ve beraberlik anlayışını korumak için; aynılık değil, farklılık gerekiyor, paradoksal olarak.**

Bütünlüğü bozmayacak şekilde farklı düşünerek, farklı çözümleri bulmamız gerekiyor. Eczane eczacıları olarak inovasyon kavramını bir şekilde hayatımıza dahil etmemiz, sistemlere işlememiz gerekiyor.

Zira artık bir eczanenin rakibi başka bir eczane değil,

- Bir mobil uygulama
- Bir teknoloji şirketi
- Bir yapay zeka sistemi
- Bir akıllı giysi ya da kitap tasarımı olabilir.

Oralarda kaybolmadan var olabilmek için, bir dönüşüm başlatmak gerek. **Bu dönüşüm önce düşüncemizde başlamazsa, işe ve hayata yansıyamayacak.**

İş Dehası kitabı, klasik işletme kitaplarından farklı olarak, finans, strateji ve pazarlamayı anlatırken sürekli şu sorunun peşinde:

"Bir şirket nasıl daha akıllı değil, daha yaratıcı düşünebilir?"

Ve bizim sorumuz da şu,
Bir eczane nasıl daha yaratıcı düşünebilir?

Düşünce sistemleri ve strateji dediğimiz, inovasyon dediğimiz, tek seferlik bir şey değil, her sabah yeniden güncellenen bir şey.

İhtiyacımız olan;

- yeni fırsatları görmek
- değişimi erken fark etmek
- yeni oyun alanları oluşturmak

Bir üstünlüğümüz olacaksa bilgi üstünlüğü değil, bakış açısı üstünlüğü olmalı.

Neden bazı insanlar, bazı şirketler geleceği önceden görüyor da biz göremiyoruz? Neyi kaçırmıyoruz? Neyi ıskalıyoruz?

Bütün çabamız mevcut durumu iyileştirmek, maliyetleri düşürmek, iş akışını düzeltmek, çalışanların ve makinelerin verimini artırmak üzerine iken, belki de birileri başka bir yerde başka oyunlar kuruyordur? Yeni bir oyun kurulacaksa, onu neden biz kurmayalım? Kitaptan öğrendiğim iki değerli düşünce;

1-Müşteriler nasıl daha mutlu olur yerine, müşteriler neden buna ihtiyaç duyuyor? Sorusunu sormak. Nasıl **yerine neden diye sormak**. Bu işi neden yapıyoruz? En temelde ve gerçekte, asıl motivasyonumuz nedir? Biz neye hizmet ediyoruz? Müşterilerimiz ne zaman, neden mutsuz? Müşterilerimiz ne zaman, neden mutlu? Eczaneler neden önemlidir? Bir eczane ve bir eczacı, o mahalle ve o kasaba, o şehir için neden değerlidir? Bu sorulara odaklanırsak daha gerçek bir yerden çözümler bulabiliriz.

Örneğin eczane değerlidir çünkü sadece ilaç vermez; yakınlık, dostluk, sırdaslık da verir; konu sadece ilaç alışverişi değildir, insanın bütün olarak ihtiyaçlarına karşılık vermesidir.

2-Bugünden geleceğe bakmak yerine, gelecekte bugüne bakmak. 10 yıl sonrasını hayal edersem, yaptığım işe bakışım nasıl olurdu? Orada bir değişim başlayacaksa, onu ben başlatabilir miyim? O değişimi şimdi başlatırsam öne geçer miyim? İşime yarar mı? Yoksa dışlanır mıyim? Yoksa benimle dalga mı geçerler?

Örneğin:

2036 yılında sağlık sistemi nasıl olacak?

- Yapay zekâ
- Evde tanı kitleri
- Uzaktan takip
- Kişiselleştirilmiş tedaviler olabilir.

"O gelecekte başarılı olmak için bugün ne yapmalıyım?" diyebilirim ve geleceğin fırsatlarını görmeye başlarım.

Değişen pazar koşulları, yenilikçi çözümlere ihtiyaç duyar. Yenilikçi çözümler yenilikçi insanlara ihtiyaç duyar. Yenilikçi insanlar yenilenen zihinlere ve bedenlere, yenilenen deneyimlere ve bilgilere ihtiyaç duyar. Kendimizi maddi manevi beslemek, işi beslemektir. Öğrendiğimiz her şey, eczaneye, eczacılığa, toplum sağlığına hizmettir.

Rahata ermenin iş sahibi bir insan için felaket olduğunu düşünüyorum. Diri tutmamız lazım kendimizi.

Bir eczane olarak, ticari bir işletme olarak rahatlamak, konfor alanında kalmak, körleşmek, reflekslerimizin zayıflaması, öğrenmenin azalması hatta bitmesi, aynı insanlarla aynı şeyleri konuşup durmamız; bunların tamamı dostumuz değil.

Düşmanımız diyecek kadar keskin değilim, ama böyle bir yaşam tarzı dostumuz değil.



E

Wellcare Seramid Kompleks:

Günümüzde güzellik ve bakım denilince artık akıllara yalnızca dış uygulamalarla sınırlı kalmayan, içsel uyumu da kapsayan bütünsel bir yaklaşım öne çıkıyor. Wellcare Seramid Kompleks, bu anlayış doğrultusunda geliştirilen özel formülüyle öne çıkıyor. Ürün içeriğinde, Fransa menşeli SEPPIC firması tarafından geliştirilen patentli Ceramides™ fitoseramid

bulunuyor. Buğdaydan elde edilen bu içerik; doğal, vegan ve glutensiz özellikleriyle dikkat çekiyor. Wellcare Seramid Kompleks; seramid, silisyum, resveratrol, biotin, çinko, bakır ve selenyum içeriğiyle cilt, saç ve tırnak ihtiyaçlarını birlikte ele alan bütünsel bir destek sunuyor.



Argivit Ailesinin yeni üyeleri: Argivit Ostose 3 Kids/Plus ve Argivit Auti



Argivit Ostose 3 Kids; Bitkisel Omega-3 Yağ Asitleri ve D3 Vitamini içeren gıda takviyesidir. Argivit Ostose 3 Plus içeriğinde ise; Bitkisel Omega-3 Yağ Asitleri ve D3 Vitaminine ek olarak K2 vitamini bulunur. Dengeli ve çeşitli beslenme sağlıklı yaşam için önemlidir.

Wellcare Bromelain Trio:

Wellcare Bromelain Trio; bromelain, kuersetin ve krom içeren formülüyle dikkat çekiyor. Her tabletinde yer alan 750 mg bromelain, benzer ürünlerden ayrılan bir içerik yoğunluğu sunuyor. Kuersetin ve krom ile birlikte geliştirilen bu özel

kombinasyon, Wellcare'in fonksiyonel içerik yaklaşımını yansıtıyor. Günlük kullanıma uygun formu ve içerik yapısıyla ürün, modern yaşam temposuna uyum sağlayan pratik bir seçenek olarak konumlanıyor.



Argivit Ailesi'nin Esansiyel Aminoasit Kaynağı Whey Protein İçeren Yeni Üyesi Argivit Auti; zihinsel ve fiziksel performans desteği için geliştirilmiş takviye edici gıdadır.

Argivit Auti 1 gr ölçekte:
n 3,5 gr Whey Protein,
n 150 mg Fosfotidilserin,
n 125 mg Sitikolin,
n 75 mg Taurin,
n 75 mg Üzüm Ekstresi içerir.
Dengeli ve çeşitli beslenme sağlıklı yaşam için önemlidir.

Bioxcin Besleyici Saç Bakım Yağı,
kuru ve yıpranmış saçlar için
özel olarak formüle edilmiştir.
İçerisinde bulunan 9 çiçek
yağı (Yasemin, Lavanta, İtir,
Lotus, Manolya, Hanımeli,
Portakal Çiçeği, Monoi ve Gül)

ve Pantenol (Vitamin B5) ile saç tellerinizi onarmaya yardımcı olur. Saçlarınızı nemlendirir, ağırlaştırmadan yumuşatır, çanlandırır, ısıtılı ve parlak görünmesini sağlar. Saça ipeksi bir doku kazandırır.



**Wellcare Provim
Shape tek kapsülde 10
milyar Bifidobacterium
animalis Lactis B420™
içerir. İçeriğinde
bulunan probiyotik
mikroorganizmalar
sindirim sisteminin**

düzenlenmesi ve desteklenmesine yardımcı olur.
Yetişkinler için günde 1 kapsül kullanılması tavsiye edilir. Bir kutuda 30 kapsül içerir.



Provim Daily tek kapsülde toplam 5 milyar ve 5 farklı probiyotik suş içerir. Probiyotik içeriğinin yanı sıra Çinko, C vitamini ve B vitaminlerini de içerek normal enerji fonksiyonlarının düzenlenmesi, sindirim sisteminin desteklenmesine katkı sağlar. İçerisinde bulunan suşlar ise, *Bifidobacterium lactis*-BL 04, *Lactobacillus acidophilus*-LA 14, *Lactobacillus plantarum*-LP 115, *Lactobacillus paracasei*-LPC 37 ve *Lactobacillus rhamnosus* GG ' dir. Yetişkinler için günde 1 kapsül kullanılması tavsiye edilir. 1 kutuda 30 kapsül bulunmaktadır. 1 aylık kullanım imkânı sunar.



**14 VİTAMİN&10 MINERAL
GINSENG, COQ-10, L-KARNİTİN, TAURİN,
ZENCEFİL**

Nutraxin Multivitamin Mineral
Energy; içerisinde Ginseng, CoQ-10,
L- Karnitin, Taurin, Zencefil, Turunçgil
bioflavonoidleri, 14 vitamin ve 10 mineral
bulunur. İçeriğindeki etken maddeler
sayesinde hem bağışıklığınızı hem de
enerjinizi destekleyebilirsiniz.



Magnezyum All Day, günde 250 mg magnezyum desteği sunan, 4 farklı magnezyum formu içeren zengin içerikli bir takviyedir. Yoğun yaşam temposunda vücudun temel mineral ihtiyacını karşılamaya yardımcı olmak üzere özel olarak geliştirilmiştir. Yetişkinler için sabah ve akşam, yemeklerden 2 saat sonra 1'er tabletin bol su ile alınması tavsiye edilir.

Magnezyum, yorgunluk ve bitkinliğin azalmasına, normal enerji oluşum metabolizmasına, kas fonksiyonuna ve protein sentezine katkıda bulunur. B6 Vitamini, bağışıklık sisteminin normal fonksiyonuna katkıda bulunur.

Aynı seride yer alan yeni Magnezyum Morning ve Magnezyum Night ürünleri ise sabah veya gece kullanımları ile hedefe yönelik destek sunar.



İçeriğindeki *Lactobacillus Rhamnosus* GG ve *Lactobacillus Casei* LC03 ile sindirim sistemini desteklemeye yardımcı olur. Günde 1 kez 5 damla sabah veya akşam, yemekle beraber ya da yemekten sonra alınır. 5 damla da toplam 1 milyar probiyotik suş içerir. Allergen free sertifikası bulunur. Mikroenkapsülasyon yöntemi ile üretilmiştir.

**Dr. Bünyamin ESEN**

İstanbul Topkapı Üniversitesi Öğretim Üyesi
e. SGK Sosyal Güvenlik Denetmeni,
Sosyal Politika Bilim Uzmanı (London School
of Economics and Political Science)
Siyaset Bilimi Doktoru, Boğaziçi Üniversitesi
<https://x.com/bunyaminesen>

SGK YURT DIŞI İLAÇLARI NASIL TEMİN EDECEK?

Bilindiği üzere ülkemizde hastaların tedavi amacıyla yurt dışından getirmeleri gereken ilaçlar Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından temin ediliyor. SGK'nın yurt dışından yapacağı ilaç alımları 4734 sayılı Kamu İhale Kanunu'ndan istisna tutuluyor. İlgili kanundaki istisna hükmü çerçevesinde "2/3/1927 tarihli ve 984 sayılı Ecza Ticarethaneleriyle Sanat ve Ziraat İşlerinde Kullanılan Zehirli ve Müessir Kimyevi Maddelerin Satıldığı Dükkanlara Mahsus Kanun ile 14/5/1928 tarihli ve 1262 sayılı İşpençiyari ve Tıbbi Müstahzarlar Kanunu kapsamında Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından yurt dışından gerçekleştirilecek beşerî tıbbi ürün alımları ve bunlara ilişkin hizmet alımları ile tedavisi kurumlarınca üstlenilen kişilerin ayakta tedavisi sırasında reçeteye bağlanan ilaç ve tıbbi malzemelerin kişilerce alımları" istisna kapsamında bulunuyor. SGK'ca yurt dışı ilaç temini normalde Ankara İbn-i Sina Sosyal Güvenlik Merkezi'nce yapılırken güncel değişiklik sonrasında bu değiştirilmiş bulunuyor. Her ne kadar hastalar yurt dışı ilaç taleplerini yine bu sosyal güvenlik merkezine yapacak olsalar da artık yurt dışı ilaç ihaleleri Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürlüğü'nde bir komisyonca düzenlenecek. Buna göre, uygulamayı belirleyecek temel alt mevzuat metni olarak "Sosyal Güvenlik Kurumu Tarafından 4734 Sayılı Kamu İhale Kanunu'nun 3'üncü Maddesinin (h) Bendi Kapsamında Yurt Dışından Gerçekleştirilecek Beşerî Tıbbi Ürün Alımları ve Bunlara İlişkin Hizmet Alımlarına Dair Usul ve Esaslar" 24 Nisan 2026 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiş bulunmakta.

Yurt dışı Alım Nasıl Yapılacak?

Peki, yeni sistem kapsamında hedeflenen ne? SGK, yeni yayınlanan Usul ve Esaslara göre yapılacak alımlarda; saydamlığı, rekabeti, eşit muameleyi, güvenilirliği, gizliliği, ihtiyaçların uygun şartlarla ve zamanında karşılanmasını ve kaynakların verimli kullanılmasını sağlamayı amaçlamış. Bu kapsamda şahsi tedavi için yurt dışından temin edilecek beşerî tıbbi ürünlerin genel sağlık sigortasından yararlandırılan kişilere tedavilerini aksatmayacak şekilde ulaştırılması esas tutuluyor. Usul ve Esaslara göre "beşerî tıbbi ürün" insanlardaki hastalığı tedavi edici veya önleyici özelliklere sahip olarak sunulan veya farmakolojik, immünolojik veya metabolik etki göstererek fizyolojik fonksiyonları düzeltmek, iyileştirmek, değiştirmek veya tıbbi teşhis amacıyla insanlarda kullanılan veya insana uygulanan, madde veya maddeler kombinasyonunu ve ilaçları ifade ediyor. Bu tarzdaki tüm ilaçlar yurt dışından temin edilebilecek. SGK yurt dışından ilaç temini amacıyla "Yurt Dışı İlaç Alım Komisyonu" kurmuş bulunmakta. Keza, şahsi kullanım için yurt dışında ilaç getirmek için "Dinamik Alım Sistemi" denilen bir sistem kurgulanmış bulunmakta. SGK'ca düzenlenecek ihaleye veya Dinamik Alım Sistemi üzerinden münferit alım sürecine teklif veren gerçek veya tüzel kişiler yurt dışından ilaç temin edebilecekler. Başka bir ifade ile SGK yurt dışı ilaç temin sürecini taşeronlar aracılığı ile yapacak.

İlaç Temininde Dinamik Alım Sistemi

Şunun altını çizelim, Dinamik Alım Sistemi henüz kurulmadı, kurulması planlanıyor. Dinamik Alım Sistemi'nin kurulması, Kamu İhale Bülteni ile SGK'nın resmi internet sitesinde ilan edilmek suretiyle duyurulacak.

Dinamik Alım Sistemi'nin kurulması ve yürütülmesi ile diğer usullere göre yapılacak beşerî tıbbi ürün alımları ve bunlara ilişkin hizmet

alımlarına yönelik iş ve işlemler Komisyon tarafından yerine getirilecek. Komisyon, ilgili birimlerden iletilen tahmini ihtiyaç miktarı, bütçe kısıtlamaları, ilaca özel durumlar, geçmiş dönem sarf miktarı gibi kriterleri dikkate alarak temin edilecek beşerî tıbbi ürün miktarını veya bunlara ilişkin hizmetin niteliklerini ve süresini belirlemek ve ihale sürecine sunmakla görevli.

Dinamik Alım Sistemi üzerinden gerçekleştirilen her bir beşerî tıbbi ürün alımı "münferit alım" olarak adlandırılıyor. Bir alım sürecinde, beşerî tıbbi ürünlere ilişkin teklif edilen tüm birim fiyatların EK-4/C listesinde ilgili eşdeğer grubundaki en düşük birim fiyatın üzerinde olması hâlinde, bu teklifler Sağlık Hizmetleri Fiyatlandırma Komisyonu kararları doğrultusunda değerlendirilecek.

İlaç temin kaynağı listesinde, temin edilecek bir beşerî tıbbi ürün için birden fazla istekli olabilecek bulunması hâlinde, Dinamik Alım Sistemi'nin kullanılması esas olacak. Ancak Komisyon, alıma konu beşerî tıbbi ürüne özgü şartları göz önünde bulundurarak farklı bir alım yöntemi kullanılmasına da karar verebilecek.

Belirli Taşeron Firmalar Tespit Edilecek

Yeni düzenlemede getirilen bir unsur da "İlaç Temin Kaynağı Listesi" usulüne geçilmiş olması. İdare tarafından, yurt dışından beşerî tıbbi ürün temin edilebilecek ve ilgili mevzuat çerçevesinde belirlenen kriterleri sağlayanlar, başvuruda bulunmaları hâlinde ürün bazında ilaç temin kaynağı listesine kaydediliyorlar.

İlaç temin kaynağı listesine kaydedilen gerçek veya tüzel kişiler daha sonra SGK'nın yurt dışı ilaç alımlarında ihale isteklisi olabiliyorlar, yani SGK'nın yurt dışı ilaç ihalelerine girme hakkı kazanıyorlar.

Komisyonca piyasa araştırması amacıyla, ilaç temin kaynağı listesine kayıtlı istekli olabileceklerin yanı sıra piyasada faaliyet gösteren diğer firmalardan da fiyat bilgisi alınabilecek. Genel piyasa araştırması çerçevesinde fiyat bilgisi alınanlar, kriterleri sağlamaları ve başvuruda bulunmaları hâlinde ilaç temin kaynağı listesine kaydedilebilecekler. Yurt dışından temin edilen beşerî tıbbi ürünlerin temini ve genel sağlık sigortasından yararlandırılan kişilere ulaştırılması için gerekli olan farmakovijilans, sekonder ambalajlama ve bunlara benzer nitelikteki diğer hizmetler, SGK'ca hizmet alımı yoluyla yaptırılacağı gibi söz konusu hizmetler beşerî tıbbi ürün alımı ile birlikte aynı yükleniciye de yaptırılabilir. Yurt dışından temin edilecek beşerî tıbbi ürünlerin kargo ve gümrük müşavirliği hizmetleri bir arada ihale edilebilecek. Keza, yurt dışından temin edilecek beşerî tıbbi ürünlerin temini ve dağıtımını gibi süreçlerde gerek duyulacak hizmetler de taşere edilebilecek.

Hangi İhale Usulleri Kullanılacak?

Son düzenlemelere göre, SGK Sağlık Uygulama Tebliği eki Yurt Dışı İlaç Fiyat Listesinde yer alan ilaçlar ve bunlara ilişkin hizmet alımlarında iki tür ihale usul kullanabiliyor: a) Açık ihale usulü. b) Pazarlık usulü.

Açık ihale usulü, bütün isteklilerin teklif verebildiği usulü ifade ediyor. İhale dokümanında belirtilmesi kaydıyla, elektronik eksiltme uygulaması ile ihale sonuçlandırılabilir. Bu ihale türünde ihale ilanları ihale tarihinden en az on gün önce Kamu İhale Bülteni ile SGK'nın resmi internet sitesinde yayımlanacak.

Pazarlık usulü ise, ilan yapılmaksızın İdare tarafından davet edilen

isteklilerin teklif verebildiği usul. Bu usul aşağıda belirtilen hâllerde kullanılabilir:

- Doğal afetler, salgın hastalıklar, can veya mal kaybı tehlikesi gibi ani ve beklenmeyen veya İdare tarafından önceden öngörülemez olayların ortaya çıkması üzerine ihalenin ivedi olarak yapılmasının zorunlu olması.
 - Yurt dışından temin edilecek beşerî tıbbi ürünlerin kargo ve gümrük müşavirliği hizmetleri.
 - Yaklaşık maliyeti, 4734 sayılı Kanunun 21 inci maddesinin birinci fıkrasının (f) bendinde belirlenen parasal limitin beş katına kadar olan beşerî tıbbi ürün ve hizmet alımları.
- Pazarlık usulünde SGK tarafından belirlenen en az üç istekli davet edilerek, yeterlik belgelerini ve ilk fiyat tekliflerini birlikte vermeleri istenecek. Ancak zorunlu hâller veya işin niteliğinin gerekli kıldığı durumlarda, davet edilecek istekli sayısı üçten az olarak belirlenebilecek. Tekliflerin değerlendirilmesini müteakip Komisyon tarafından geçerli teklif sahibi isteklilerden ilk fiyat tekliflerini aşmamak kaydıyla ikinci yazılı fiyat teklifleri ALACAK. Ardından ikinci fiyat tekliflerini geçmemek üzere her bir istekli ile fiyat üzerinde görüşme yapılarak ihale sonuçlandırılacak.

İhaleler Sonucu İlaçların Firmalarca Temini Süreci

Dinamik alım sistemine geçildikten sonra ise usulün değişmesi hedeflenmiş. Buna göre Dinamik Alım Sistemi'nden yapılacak her bir münferit alım için, her bir beşerî tıbbi ürün bazında dinamik alım sistemine kayıtlı olanlar, yeterli süre tanınmak suretiyle teklif vermeye davet edilecek ve davetle birlikte münferit alım dokümanı gönderilecek. Münferit alım dokümanlarında; alımı planlanan beşerî tıbbi ürünlerin etkin madde, farmasötik form ve yitilik gibi nitelikleri ile tahmini alım miktarlarına ve uygulanacaksa fiyat dışı unsurlara yer verilecek. Teklifler, fiyat ve varsa fiyat dışı unsurlar dikkate alınarak değerlendirilecek. Tekliflerin münferit alım dokümanına göre değerlendirilmesi neticesinde ekonomik açıdan en avantajlı teklif sahibi olarak belirlenen istekli ile münferit sözleşme imzalanacak.

Bazı hallerde ise, beşerî tıbbi ürünler ve bunlara ilişkin hizmetler ilan yapılmaksızın ve Komisyon tarafından gerekli görülecek hâllerde teminat alınmaksızın davet edilecek istekliler ile fiyat üzerinde görüşme yapılarak doğrudan temin edilebilecek. Bu haller şunlar:

- İhtiyacın sadece gerçek veya tüzel tek kişi tarafından karşılanabileceğinin tespit edilmesi.
 - Sadece tek bir gerçek veya tüzel kişinin ihtiyaç ile ilgili özel bir hakka sahip olması.
 - Mevcut hizmetlerle uyumun ve standardizasyonun sağlanması için ihtiyaç duyulan hizmetlerin süresi üç yılı geçmeyecek sözleşmelerle ilk alım yapılan gerçek veya tüzel kişiden alınması.
 - Özelliklerinden ve belli süre içinde kullanılma zorunluluğundan dolayı stoklanması ekonomik olmayan beşerî tıbbi ürün alımları.
 - Kamu kurum ve kuruluşları ile vakıf yükseköğretim kurumlarından yapılacak beşerî tıbbi ürünlere ilişkin hizmet alımları.
 - Beşerî tıbbi ürünlere ilişkin yurt içinden temin edilemeyen veya nitelik ve standartları itibarıyla yurt dışından temin edilmesi zorunlu olan hizmet alımları.
 - Yaklaşık maliyeti, 4734 sayılı Kanunun 22'nci maddesinin birinci fıkrasının (d) bendinde büyükşehir belediyesi sınırları dâhilinde bulunan İdareler için belirlenen parasal limitin beş katına kadar olan beşerî tıbbi ürün ve hizmet alımları.
- İhalelerde ve Dinamik Alım Sistemi üzerinden gerçekleştirilecek münferit alımlarda, teklif edilen bedelin %3'ünden az olmamak üzere, istekli tarafından verilecek tutarda geçici teminat alınacak. İhale üzerinde kalan yüklenicilerden sözleşme aşamasında ise ihale bedeli üzerinden hesaplanmak suretiyle %6 oranında kesin teminat alınacak. Açıkladığımız bu usullere göre yapılacak değerlendirmeler sonucunda ihale, ekonomik açıdan en avantajlı teklifi veren isteklinin üzerinde bırakılacak. Komisyon, varsa ekonomik açıdan en avantajlı ikinci teklif sahibi istekliyi belirleyebilecek. Ekonomik açıdan en avantajlı teklif, sadece fiyat esasına göre veya

fiyat ile birlikte beşerî tıbbi ürünlere ilişkin hizmet alımlarında işletme ve bakım maliyeti, maliyet etkinliği, verimlilik, kalite ve teknik değer; beşerî tıbbi ürünlere ise son kullanma tarihi, teslim süresi ve teklif edilecek ürün miktarı gibi fiyat dışındaki unsurlar dikkate alınarak belirlenecek. Ekonomik açıdan en avantajlı teklifin fiyat dışındaki unsurlar da dikkate alınarak belirleneceği ihalelerde, ihale dokümanında bu unsurların parasal değerleri veya nispi ağırlıkları belirlenecek. Özellikle SGK'nın yurt dışı ilaç teminine aracı olmak isteyen firmaların bu zikredilen usullere riayet etmeleri büyük bir önem arz ediyor. Bu yeni sistem kapsamında SGK'ca yurt dışından ilaç temin eden firmaların temsilcilerine yönelik bilgilendirme ve tanıtım toplantıları gerçekleştiriliyor. Söz konusu tanıtım toplantılarına katılım sağlamak isteyen ve yurt dışı ilaç getirmek için oluşturulacak yeterlilik listesine girmek isteyen firmaların SGK'nın ıthalilac@sgk.gov.tr elektronik posta adresine ulaşarak bilgi almaları mümkün.

Son olarak şunu da belirtmek gerekir ki, son düzenleme SGK'nın yurt dışı ilaç alımlarının uygulanmasını kapsamlı olarak belirlemiştir. Ancak konunun ruhsatlandırma ve hasta bazlı temin boyutu da bulunduğu akıldan çıkartılmamalıdır. Yurt dışı ilaç temini sadece SGK'nın ihale süreçleriyle sınırlı olmayıp, aynı zamanda "Yurt Dışından İlaç Temini Yönetmeliği" (RG: 03.02.2023 - 32093) kapsamında hasta özelinde de yürütülmektedir. Bu yönetmelik, özellikle Türkiye'de ruhsatlı olmayan veya bulunamayan ilaçların Türk Eczacıları Birliği (TEB) veya İbn-i Sina SSGM aracılığıyla temininde temel dayanaktır. Bu makalemizde belirtilen yeni ihale sistemi, bu Yönetmeliği tamamen ortadan kaldırmamış, aksine kurumsal ve toplu alım boyutunu yeniden düzenlemiştir.

SAĞLIK VE SOSYAL GÜVENLİK SEKTÖRÜNDE GÜNDEM

SGK Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi Değişti: 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gereğince uygulanan Sosyal Güvenlik Kurumu İlaç Geri Ödeme Yönetmeliği'nin 12'nci maddesi ile SGK Sağlık Uygulama Tebliği'nin ilgili maddeleri gereğince düzenlenen "Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi" 06.05.2026, 13.05.2026, 22.05.2026 ve 05.06.2026 tarihlerinde değiştirilmiş bulunuyor. Okurlarımız güncel listelere SGK'nın resmî web sitesi olan www.sgk.gov.tr veya mevzuat.gov.tr adresinden ulaşabilir.

Eczane Protokolünde Yılın İkinci Revizyonu Yapıldı: 01.10.2024

tarihinde yürürlüğe giren "SGK Kapsamındaki Kişilerin TEB Üyesi Eczanelerden İlaç Teminine İlişkin Protokol"de değişiklik yapan 2026/2 Sayılı "Ek Protokol" 15 Mayıs 2026 tarihinde TEB ile SGK arasında imzalanmış bulunuyor. Son değişiklik ile SGK Eczane Protokolünün EK-3 numaralı ekinin 14 numaralı maddesi "o" fıkrasında şu düzenleme yapılmış bulunuyor: "o- Agalsidaz Alfa, Agalsidaz Beta, İdursulfaz, İmigluserez, Laronidaz, Taligluserez Alfa, Velagluserez Alfa," etken maddelerinden sonra gelmek üzere; "migalastat" etken maddesi eklenmiş bulunmaktadır."

MAJİSTRAL ECZACILARI DERNEĞİ DAVAYI KAZANDI

Ankara 47. Asliye Hukuk Mahkemesi, Majistral Eczacıları Derneği'nin açtığı davada önemli bir karara imza attı. Mahkeme, SGK'nın yıllardır güncellenmesi gereken majistral ilaç tarifelerini MEDULA sistemine yansıtılmamasının hukuka aykırı olduğuna hükmederek, kurumun zımni ret işlemini iptal etti.

Kararda; Sağlık Bakanlığı tarafından yayımlanan güncel majistral tarifelerin SGK tarafından sisteme işlenmemesinin, eczacılarla yapılan protokol hükümlerine aykırı olduğu açıkça tespit edildi. Mahkeme, majistral tarifelerin her yıl yeniden değerlendirilmesine göre güncellenmesi gerektiğini vurguladı.

Bu karar, yalnızca majistral eczacıların haklarının korunması açısından değil; kişiye özel tedaviye ihtiyaç duyan hastaların ilaca erişiminin sürdürülebilirliği açısından da büyük önem taşımaktadır.

Dernek yaptığı açıklamada, "Majistral Eczacıları Derneği olarak, hukukun üstünlüğü ve hastaların tedavi hakkı adına mücadelemizi kararlılıkla sürdürmeye devam edeceğiz" diyerek majistral ürün üreten eczacıların her zaman yanında olduklarını gösterdiler.





OFTALMOLOJİNİN EN PRESTİJLİ BÖLGESEL BULUŞMASI İSTANBUL'DA GERÇEKLEŞTİ

Göz sağlığı teknolojilerinde dünya liderlerinden ZEISS, tıp dünyasının en prestijli bölgesel buluşmalarına bir yenisini daha ekledi. Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) bölgesinden çok sayıda göz cerrahını bir araya getiren “ZEISS EMEA Cataract & Corneal Refractive User Meeting 2026”, İstanbul'un ev sahipliğinde gerçekleştirildi.

Üç gün boyunca süren bu önemli zirvede; katarakt ve korneal refraktif cerrahisi alanındaki en güncel gelişmeler, yenilikçi uygulamalar ve yapay zeka tabanlı çözümler masaya yatırıldı.

Bilimsel İş Birliği ve Uluslararası Deneyim Aktarımı ZEISS'in bilimsel iş birliğini ve mesleki gelişimi destekleme vizyonunun bir parçası olan buluşma, farklı ülkelerden 500'ü aşkın hekim aynı çatı altında bir araya getirerek uluslararası bilgi paylaşımına önemli bir katkı sağladı. 5 Haziran Cuma günü açılış ve bilimsel oturumlar ile başlayan yoğun program; 6 ve 7 Haziran tarihlerinde ise ufuk açıcı paneller, kapsamlı sunumlar ve interaktif odak grup çalışmalarıyla devam etti. Katılımcılar, alanında söz sahibi isimlerin ilgi çeken sunumlarını dinleme, güncel klinik ve cerrahi deneyimleri paylaşma fırsatı buldu.

Teknolojik İnovasyonlar ve Cerrahi Standartlar Masada Konferans boyunca gerçekleştirilen odak oturumlarında; cerrahi uygulamalardaki yenilikçi yaklaşımlar, göz cerrahisinde son teknolojik gelişmeler ve hasta deneyimini en üst seviyeye çıkarmaya yönelik güncel çözümler en ince ayrıntısına kadar tartışıldı.

İstanbul'un Ev Sahipliğinde Bölgesel Güç Birliği ZEISS Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı Christian Martin, ZEISS'in bölgedeki çalışmalarına ve vizyonuna değinerek şunları aktardı:

“ZEISS'in global vizyonunu Türkiye'de somut bir değere dönüştürmek adına 2014'ten beri büyük bir özveriyle çalışıyoruz. Global vizyonumuzun bir yansıması olarak, oftalmoloji alanında medikal ekosistem teknolojileri sunarak klinik verimliliği destekliyor, sağlık profesyonellerinin tanıdan tedaviye tüm iş akışını kolaylaştırıyoruz. Eğitim programlarımız ve yenilikçi çözümlerimizle, iş ortaklarımızın başarısına katkı sağlamaya ve onları desteklemeye devam ediyoruz. Türkiye'deyiz, Türkiye için buradayız.

ZEISS olarak, EMEA bölgesinin en büyük oftalmoloji etkinliklerinden birine İstanbul'da ev sahipliği yaparak global vizyonumuzu ve bilgi birikimimizi Türkiye'deki medikal ekosistemle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Dünyanın dört bir yanından gelen değerli hekimlerle ortak bir hedefi paylaştığımız bu zirve, Türkiye'nin göz sağlığı alanında yakaladığı küresel standartları

ve bölgesel gücü bir kez daha güçlü bir şekilde ortaya koydu. Bilimi, ileri teknolojiyi ve insanı merkeze alan bir yaklaşımla gerçekleştirdiğimiz bu büyük buluşma, katılımcıların kliniklerine taşıyacağı yepyeni vizyonlar ve ortaklıklarla başarıyla tamamlandı.”

Dijital Teknolojiyle Göz Cerrahisinde Yeni Dönem Göz cerrahisinde yaşanan dijital dönüşümü ve yenilikçi lazer tedavilerini değerlendiren ZEISS Türkiye Medikal Teknolojiler Ülke Direktörü Barış Arslan, şu ifadeleri kullandı:

“Göz cerrahisinde dijitalleşme artık operasyon süreçlerinin yanı sıra, tedavi planlamasından hasta takibine kadar tüm iş akışlarını dönüştürüyor. VISUMAX 800 ile birlikte SMILE Pro ve PRESBYOND gibi lazer tedavilerinde elde edilen başarılı klinik sonuçları bir kez daha değerlendirme imkanı bulduk. Dijital planlama sistemleri sayesinde manuel veri girişlerinden kaynaklanabilecek hatalar önemli ölçüde azaltılırken, CentraLign ve OcuLign gibi robotik hizalama teknolojileri ameliyatlarda çok daha yüksek hassasiyet sağlıyor.”

Yapay Zekâ ve Dijital Ekosistem

Barış Arslan, kişiselleştirilmiş tedavi süreçlerinde yapay zekanın önemini ise şu sözlerle vurguladı:

“Günümüzde kişiselleştirilmiş tedavi yaklaşımı her zamankinden daha fazla önem kazanıyor. Kuru göz hastalığı gibi cerrahi başarıyı etkileyebilen faktörlerin doğru değerlendirilmesi ve hastaya ait tüm göz verilerinin tek bir platformda analiz edilmesi, daha öngörülebilir sonuçlar elde edilmesine katkı sağlıyor. Yapay zekâ destekli dijital ekosistemler ise teşhis, cerrahi ve takip süreçlerini entegre ederek hekimlerin karar alma süreçlerini destekliyor ve hasta deneyimini daha da iyileştiriyor.”

Kanıt Dayalı Veri ve Bilimsel Paylaşımın Önemli Sorbonne Üniversitesi Tıp Fakültesi Refraktif Cerrahi Uzmanı Prof. Dr. Dan Reinstein ise, organizasyonun tarihsel sürecine ve bilimsel katkılarına dikkat çekerek, şunları kaydetti:

“ZEISS EMEA Cataract & Corneal Refractive User Meeting'in yaklaşık 25 yıldır bir parçasıyım. Bugün 30. yılını kutlayan bu etkinliğin, göz hekimliği alanındaki bilimsel bilgi paylaşımına ve mesleki gelişime sağladığı

katılara yeniden tanıklık ettik. Tıp dünyasında gelişmeleri takip etmenin iki temel yolu vardır: Bilimsel yayınları incelemek ve meslektaşlarla bir araya gelerek bilgi paylaşımında bulunmak. Bu nedenle bilimsel toplantılar, ileri cerrahi teknolojilerin tanıtıldığı platformların yanı sıra, mevcut uygulamaların eleştirel bir bakış açısıyla değerlendirildiği önemli öğrenme ortamlarıdır. Hekimlerin kararlarını kanıt dayalı verilere göre vermesi gerektiğine inanıyorum. Bu organizasyon da bilimsel verilerin tartışılması, deneyimlerin paylaşılması ve hastalar için en iyi sonuçlara ulaşılması açısından büyük değer taşıyor.”

2 Milimetrelilik Kesilerle Gözlüksüz Bir Yaşam Mümkün!

Türkiye'nin ev sahipliğini ve gelişen cerrahi teknolojilerin hastalara olan konforunu değerlendiren Göz Hastalıkları Uzmanı Doç. Dr. Başak Bostancı ise şöyle konuştu:

“Bu kadar büyük ölçekte bir toplantıya İstanbul ve Türkiye olarak ev sahipliği yapmanın gururunu yaşıyoruz. Otuz yıllık toplantılar zinciri içerisinde en yüksek katılımın gerçekleştiği organizasyon olması, İstanbul buluşmasını ayrıca önemli kıyor. Dünyanın dört bir yanından gelen meslektaşlarımızla güncel lazer ve katarakt teknolojilerini tartışma, farklı deneyimleri paylaşma ve alanımızdaki son gelişmeleri değerlendirme imkanı bulduk.

Yeni teknolojik gelişmeler, insanların hızlı bir şekilde iyileşmelerini ve sosyal hayatlarına kolay dönebilmelerini sağlıyor. Geçmişle kıyaslandığında insanlar katarakt cerrahisi sonrası dikişlere sahip oluyor ve bu dikişlerin alınması için belirli bir süre beklemek zorunda kalıyordu. Günümüzde ise katarakt cerrahisi yaklaşık 2 milimetrelilik çok küçük kesilerle gerçekleştirilebiliyor ve uygun göz yapısına sahip hastalarda kullanılan çeşitli mercekler sayesinde gözlüksüz bir yaşam mümkün olabiliyor. Benzer şekilde lazer cerrahileri de geçmişte daha ağırlı, iyileşme süresi daha uzun ve bazı durumlarda göz numaralarının geri dönebildiği uygulamalarken, bugün çok daha etkin, güvenli ve hızlı iyileşme süreleri sunan cerrahiler haline geldi. Hatta bazı hastalar bir saat gibi kısa sürelerde günlük yaşamlarına dönebiliyor. Bu gelişmeler, teknolojinin hızlı ilerlemesi ve doğru kullanımı sayesinde mümkün oluyor.”

NOVARTIS TÜRKİYE VE MEXT, SAĞLIK TEKNOLOJİLERİNDE GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ

Novartis Türkiye ve MEXT, Sağlık Teknolojilerinde Geleceği Tasarlamak İçin Güçlerini Birleştirdi

- Novartis Türkiye ve MEXT, sağlık ekosistemini dijitalleşme ve yapay zekâ odaklı çözümlerle dönüştürmek üzere stratejik bir iş birliği başlattı.
- İş birliğinin ilk adımı olan "Sağlık İnovasyonu Programı" kapsamında, 11 Haziran 2026'da Ankara'da düzenlenecek "İnovasyon Günü" ile vizyoner girişimci-ler ödüllendirilecek.
- MEXT, program boyunca mentorluk, yapay zekâ uzmanlığı ve geniş ekosistem ağıyla girişimcilere rehberlik ederek yerel çözümlerin küresel değer zincirine katılmasına destek verecek.

Türkiye'nin dijital dönüşüm mimarı MEXT ve yenilikçi ilaç şirketi Novartis Türkiye, sağlık teknolojilerinde inovasyonu hızlandıracak stratejik bir ortaklığa imza attı. Bu güçlü birliktelik, Türkiye'deki sağlık inovasyonu ekosistemini dönüştürmeyi ve girişimcileri kilit paydaşlarla buluşturmayı hedefleyen "Sağlık İnovasyonu Programı" ile hayata geçiyor.

Program kapsamında MEXT; derin teknoloji uzmanlığı, metodolojik birikimi ve geniş sa-

nayi ağıyla sürece aktif katkı sunacak. Dijital dönüşüm ve yapay zeka odağında mentorluk, jüri üyeliği ve içerik geliştirme desteği verecek olan MEXT, aynı zamanda programın iletişim faaliyetlerinde ve networking süreçlerinde stratejik partner olarak rol alacak.

İş birliğinin en kritik kilometre taşı, 11 Haziran 2026 tarihinde Ankara'da gerçekleştirilecek olan "Sağlık İnovasyonu Günü" (Health Innovation Day) olacak. Kamu, akademi, finans ve teknoloji dünyasını bir araya getirecek bu yarışmada finalist girişimciler; sağlık hizmetlerine erişimi artıran, hasta deneyimini iyileştiren ve dijital dönüşümü tetikleyen yenilikçi çözümlerini jüriye sunacak. Kazanan girişimciler için özel eğitimler, iş geliştirme toplantıları ve uzun vadeli partnerlik fırsatları kapılarını açacak.

Novartis Türkiye Ülke Başkanı Serkan Barış:

"Sağlık ekosisteminde gerçek dönüşüm, araştırmacılar, akademi, sektör temsilcileri ve kurumlar arasındaki güçlü iş birlikleri ve ortak bir vizyonla mümkündür. Novartis olarak, 'Sağlık İnovasyonu Programı' ile Türkiye'nin yerel dehasını küresel inovasyon ağımla entegre ediyoruz. Bu program, Türkiye'yi bir inovasyon merkezi olarak konumlandırırken,



dünyanın dört bir yanından gelen yenilikçi fikirleri hastalar için somut iyileşmelere dönüştürecek küresel çözümlere şimdiden yön vermemizi sağlıyor. Hedefimiz, tıbbi dijitalle yeniden tasarlayarak yarının sağlık standartlarını bugünden belirlemektir."

Novartis Türkiye, tıbbi yeniden tasarlama vizyonuyla, Sağlık İnovasyonu Programı'na öncülük ediyor, sağlık ekosistemini dönüştürmek için vizyoner girişimcileri, kilit paydaşlar ve yatırımcılarla buluşturuyor.

İş birliği çerçevesinde ilerleyen dönemlerde MEXT, Novartis'in büyükşehir ve kamu hastanelerinde yürüteceği dijital dönüşüm projelerinde yapay zekâ ortağı olarak yer alabilecek.

MEXT Genel Müdürü Efe Erdem:

"Novartis ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliğiyle, sağlıkta yapay zekânın dönüştürücü gücünü somut projelerle hayata geçirmeyi hedefliyoruz. MEXT bünyesinde kurmak için ön analizlerini yaptığımız "Pharma AI Lab" ile; ArGe süreçleri, medikal görüntüleme ve farmasötik süreçlerde yapay zekâ uygulamalarını Türkiye ekosistemine kazandırmak istiyoruz. Sağlık İnovasyonu Programı kapsamında 11 Haziran'da gerçekleştireceğimiz, girişimcileri, akademi, sektör paydaşlarını ve kurumları bir araya getirecek Sağlık İnovasyonu Günü'nü yalnızca bir demo alanı değil, çözümlerin test edilip hayata geçirileceği bir başlangıç noktası olarak konumlandırıyoruz. Bu vesileyle, Türkiye'de geliştirilen sağlık teknolojilerinin hızla ticarileşmesini ve global ekosistemlere açılmasını desteklemeyi amaçlıyoruz."



ECZACILAR İLACA VE HALK SAĞLIĞINA DEĞER KATIYOR

TEİS Genel Başkanı Ecz. Nurten Saydan'ın 21.05.2026 Tarihli Basın Toplantısı Metnidir

Değerli Basın Mensupları;
Bildiginiz gibi geçtiğimiz hafta 14 Mayıs Eczacılık Günü'nü kutladık. 14 Mayıs, Eczacılık Günü toplum sağlığının en önemli yapı taşlarından biri olan eczacılarımızın bilgi, emek ve özveriyle yürüttüğü kutsal mesleğin değerini bir kez daha hatırladığımız özel bir gündür. Eczacılar, yalnızca ilaç temin eden sağlık profesyonelleri değil; aynı zamanda hastaya danışmanlık yapan, tedavi süreçlerinin en yakın takipçisi olan ve sağlık sisteminin en ulaşılabilir yüzünü temsil eden hayati aktörlerdir.

Eczacılık mesleği köklü bir geleneğe sahiptir ve bu birikimden aldığı güçle halk sağlığına büyük katkı vermektedir. Bu yapıyı korumak halk sağlığını korumakla eşdeğerdir. Ülkemizdeki eczacılık modeli "geleneksel eczacılık"tır. Geleneksel eczacılık sisteminde eczanenin hem mesul müdürü hem de sahibi eczacı olmak zorundadır. Bu sebeple ülkemizdeki ilaçtan zehirlenme vakaları son derece az hatta yok denecek seviyededir. Halbuki Amerika da her yıl ilaçtan yaklaşık 1 milyon kişi zehirlenmektedir.

Özellikle son yıllarda etkisini gittikçe artıran, mesleğimizin karşı karşıya olduğu ciddi sorunları da görmezden gelmemiz mümkün değil. Artan maliyetler, ilaç fiyatlandırma politikalarındaki sürdürülemez yapı, eczanelerimizin ekonomik olarak ayakta kalmasını zorlaştırıyor. Özellikle kur farkı nedeniyle ilaç temininde yaşanan sıkıntılar hem eczacılarımızı hem de vatandaşlarımızı doğrudan etkiliyor.

Bunun yanı sıra, eczanelerin sağlık sistemi içindeki rolüne rağmen hak ettiği ekonomik ve mesleki değeri görememesi, mesleğin geleceği açısından kaygı verici. Eczacılar, her geçen gün artan iş yükü, bürokratik işlemler ve finansal baskılar altında hizmet vermeye çalışıyor.

MESLEĞİMİZİN EN ÖNEMLİ SORUNLARINI SIRALAYACAK OLURSAK;

*İlaç Fiyatlandırma Sistemi

Sektördeki en temel sorunların başında geliyor. Sabit kur politikası nedeniyle ilaç temininde yaşanan aksaklıklar hem eczacıları hem de hastaları mağdur ediyor. Bugün piyasadaki euro kuru 53 TL, bakanlığın ilaç ödemeleri için kullandığı kur ise 29,11 TL'dir. Vatandaşın ilaca erişimi her geçen gün daha da zorlaşıyor. Ayrıca bu yanlış fiyatlandırma politikası yeni nesil ilaçlara erişimi de engelleyerek tedavi etkinliğini ve halk sağlığını doğrudan etkiliyor. Yeni nesil ilaçların erişim oranı %3'e kadar gerilemiştir. Gelişmiş AB ülkelerinde bu rakam %46 seviyesindedir.

*Eczanelerin ekonomik sürdürülebilirliği

Artan işletme giderleri ve düşen karlılık oranları eczanelerin ekonomik olarak ayakta kalmasını güçleştiriyor. Kira, personel, enerji ve işletme giderlerindeki ciddi artışlara rağmen gelirlerin aynı oranda artmaması eczaneleri kapanma riskiyle karşı karşıya bırakıyor.

*İlaç Temin Problemi

Özellikle ithal ilaçlarda yaşanan tedarik sıkıntıları, hastaların tedavi süreçlerini aksatıyor ve eczacıları çaresiz bırakıyor.

İLACIM NEREDE UYGULAMASI

Bildiginiz üzere Sağlık Bakanlığı tarafından e-Nabız sistemine eklenen "İlacım Nerede?" uygulaması, kamuoyuna vatandaşların ilaca daha kolay ulaşmasını sağlayacak bir çözüm olarak sunulmuş olsa da, ilaç erişimindeki temel sorunu çözmekten uzaktır. Sorun, ilacın zaten bulunamamasıdır. İlacım nerede uygulaması piyasada yeterli ilaç olmadığının tescilli niteliğindedir.

TEİS olarak, uygulamanın yürütmesinin durdurulması ve iptali talebiyle 17 Nisan 2026'da Danıştay 10. Dairesi'nde dava açtık. Bizce pek çok sakıncası olan uygulamanın aksayan yanlarından en basiti "İlacım nerede?" uygulamasında kullanılan stok verisinin yaklaşık 24 saat öncesine ait olmasıdır. Oysa ki; eczanelerde gün içinde yüzlerce reçete ve ilaç karşılanıyor ve stok verileri anlık olarak değişiyor. Bu nedenle, sisteme göre eczanede mevcut görünen bir ilacın mevcut olmaması ya da mevcut görünmeyen bir ilacın temin edilmiş olması çok olağan bir durum. Ayrıca bu uygulama ile stok bilgisi paylaşılarak hastaların belirli eczanelere yönlendirilmesi 6197 sayılı kanunumuzun 24.maddesinin 2. Fıkrasına uygun olmayan bir uygulamadır.

Devletin görevi vatandaşlara eczane navigasyonu sağlamak değildir. Devletin görevi ilacı raflara geri getirecek sistemi tasarlamak, uygulamak ve ilaç tedarik sistemini sürdürülebilir hale getirmektir. Öte yandan vatandaşın devlet eliyle belirli eczanelere yönlendirilmesi de eczacılık meslek etiği açısından ciddi sakıncalar doğurur. Eczacılık sistemi serbest eczane seçimi ilkesine dayanır. Kamu otoritesinin belirli eczaneleri işaret etmesi meslek ilkeleleriyle bağdaşmaz.

Türkiye'de ilaç sorununun çözümü dijital uygulamalar değil, doğru ilaç politikalarıdır.

*Bürokratik yük ve iş yükü artışı

Reçete, provizyon ve geri ödeme işlemlerinin karmaşıklığı, sağlık sistemi içinde artan evrak ve işlem yükü eczacının hastaya ayırması gereken zamanı azaltıyor. Stratejik ilaç bilgisi ile donanmış olan eczacının enerjisi boşa harcanarak halk sağlığına katacağı değer sınırlanıyor.

*Mesleki Hak ve Yetki Sınırlandırmaları

Eczacıların sağlık danışmanlığı rolünün yeterince etkin kullanılmaması ve klinik eczacılık uygulamaların yaygınlaşmaması önemli bir potansiyelin heba edilmesi anlamına geliyor.

*Kamu Kurumlarıyla ilgili sorunlar

SGK geri ödeme süreçlerinde yaşanan sorunlar ve iskonto baskıları eczanelerin finansal yükünü artırıyor ve sektörü sürdürülemez bir noktaya sürükliyor.

*Yeni mezun eczacıların istihdam sorunu

Artan fakülte sayısı nedeniyle mezun fazlalığı; genç meslektaşlarımızın iş bulma sürecinde ve eczane açma aşamasında zorluklar yaşamalarına neden oluyor.

*İlaç ve gıda takviyeleri satışlarının eczane dışına çıkması

Özellikle kozmetik ve takviye ürünlerin eczane dışı satış kanallarında yaygınlaşması hem eczacılar hem de hastalar açısından sorun teşkil ediyor.



E

İlaç stratejik bir sağlık ürünüdür. Eczacının eczanesinde hastaya, ilaca ve ilaç dışı ürünlere dokunarak verdiği danışmanlık hizmeti bu stratejik ürüne değer katar. Yurt dışında kimi ülkelerde OTC denilen reçetesiz ilaç tanımlamaları ile bazı ürünler gerek eczanelerden gerek de internet üzerinden serbest olarak satışa sunulmaktadır. Ancak aynı ülkeler ilaç-besin takviyesi kaynaklı zehirlenmeler ve suistimaller açısından da zirvededir. Bu durum OTC sisteminin yanlışlığının tescilidir.

HER TÜRLÜ İLAÇ ECZANEDEN ALINIR, İNTERNETTE ECZACILIK YAPILMAZ

Ülkemizde de internet ve sosyal medya üzerinden kontrolsüz şekilde ilaç ve sağlık ürünü satışlarının artması halk sağlığını tehdit ediyor. Özellikle kaynağı belirsiz platformlarda ilaç, bebek mamaları, vitaminler, gıda takviyeleri, steroidler, cinsel performans ve zayıflama ilaçları gibi birçok ürün satılırken bunların sahte, bozulmuş veya en önemlisi uygun koşullarda saklanmamış ve kargolama sırasında uygun sıcaklık ve nem oranlarında gönderilmemiş olduğunu biliyoruz ve vatandaşlarımıza internetten asla ilaç almayınız diyoruz. Sahte ilacın içinde ne olduğu belli olmadığı için içildiğinde ne yapacağı da belli olmaz.

İlacın gerek depo üzerinden eczanelere ulaşımında gerekse eczanede muhafazasında gerekli olanlar için soğuk zincir şartlarına, diğer ilaçlar için ise belirlenmiş olan +8 ila +25 derece arasında muhafaza edilmesine azami dikkat gösterilmekte ve bu değerler sürekli olarak izlenmektedir.

İlaçlar gibi vitamin, gıda takviyesi, bebek maması, krem vb ürünler de, anlık ısı ve nem ölçümü yapan cihazların kontrolünde, uygun iklimlendirme koşullarında bulunduruluyor ve ecza depoları - eczaneler, Sağlık Bakanlığı tarafından düzenli olarak bu konuda denetleniyor.

İNTERNETTE SATILAN ÜRÜNLERİN BÜYÜK KISMI SAHTE

İnternette satılan bu ürünlerin çok büyük kısmının sahte olduğunu hatta DSÖ rakamlarından bunun %80'e ulaştığını zaten biliyoruz. Bu sebeple ilaçlar ve sağlığı ilişkin tüm ürünler halkımız tarafından mutlaka eczanelerden, eczacı danışmanlığında temin edilmelidir.

İlaç, eczacıların uzmanlık alanıdır, yani ilaçları en iyi eczacılar bilirler. Eczacılık ilaç alanında asgari 5 yıl eğitim görmüş ve diploma almış olan bilim insanlarının işidir. İster bitkisel yoldan elde edilmiş olsun, isterse kimyasal yoldan elde edilmiş olsun bütün ilaçların eğitimini alan tek meslek dalı eczacılıktır. Her türlü ilacı kullanırken eczacınıza danışmanız gerekir. İlaçlar; internet üzerinden kargo ile satışı yapılamayacak kadar ciddi bir üründür. Bunun teklif edilmesi veya düşünülmesi kabul edilemez.

Tüm Eczacı İşverenler Sendikası olarak, 14 Mayıs Eczacılık Günü vesilesiyle bir kez daha mesleki haklarımızın korunmasını ve geliştirilmesini talep ederken, fedakârca görev yapan tüm eczacılarımızın halk sağlığı için verdikleri emek ve mücadele için teşekkür ediyoruz.



Hedefte Çözünmesi İçin Tasarlandı

Mide asidine dayanıklı,
bağırsakta çözündüğü
bilimsel çalışmalarla
kanıtlanan bitkisel kapsül

- Likit ya da toz dolum için uygundur.
- Bağırsakta çözünmesi için geliştirilmiştir.
- Mide asidine hassas içeriklerin doğrudan bağırsakta salınması sağlar.
- Hoş olmayan tat, koku ve sindirim etkilerini maskeler.
- Ek kaplama veya kimyasal işlem gerektirmeyen sade üretim süreci sağlar.
- Temiz etiket gibi tüketici taleplerine uygun bitkisel çözüm.

Renk ve ebat bilgileri için lütfen bizimle iletişime geçin

BAYFAR MEDİKAL TİCARET VE DANIŞMANLIK A.Ş.
Küçükbakkalköy Mahallesi Kocaceviz Caddesi No:11
34750 Ataşehir - İstanbul - Türkiye
Tel: +90 216 380 44 55 (Pbx) - Faks: +90 216 380 44 52
www.bayfar.com / bayfar@bayfar.com



Üstün Kalite Standardında Bitkisel Kapsül

Fiziksel olarak kararlı polimer yapısı, zorlu ısı ve nem koşullarına dayanıklıdır. Neme duyarlı bileşenler için uygun düşük nem içeriğine sahiptir.

- Likit ya da toz dolum için uygundur.
- Isıya, neme ve rutubete duyarlı bileşenler için uygundur.
- İçerik ile çapraz etkileşime girmez.
- Vegan, vejeteryan regülasyona uygundur.
- Helal, Kosher sertifikalıdır.
- Temiz etiket gibi tüketici taleplerine uygun bitkisel çözüm.



Renk ve ebat bilgileri için lütfen bizimle iletişime geçin

BAYFAR MEDİKAL TİCARET VE DANIŞMANLIK A.Ş.

Küçükbakkalköy Mahallesi Kocaceviz Caddesi No:11

34750 Ataşehir - İstanbul - Türkiye

Tel: +90 216 380 44 55 (Pbx) - Faks: +90 216 380 44 52

www.bayfar.com / bayfar@bayfar.com



DJI MAVİC 4 PRO: HAVADAN GÖRÜNTÜLEMEDE YENİ DÖNEM

DJI, yeni nesil Mavic 4 Pro modeliyle profesyonel drone segmentindeki iddiasını güçlendiriyor. Gelişmiş kamera sistemi ve uzun uçuş süresiyle dikkat çeken model,

içerik üreticileri ve profesyonel kullanıcıları hedefliyor. Yapay zekâ destekli takip sistemleri ve gelişmiş güvenlik özellikleriyle donatılan cihaz, havadan görüntüleme

deneyimini daha erişilebilir hale getirmeyi amaçlıyor. Mavic 4 Pro, drone teknolojilerindeki son gelişmeleri bir araya getiren ürünlerden biri olarak öne çıkıyor.

KIA EV4: ELEKTRİKLİ SEDANLARA YENİ YORUM

Kia, elektrikli araç ailesini EV4 modeliyle genişletiyor. Markanın sedan segmentindeki yeni temsilcisi, aerodinamik tasarımı ve modern çizgileriyle dikkat çekiyor. Geniş iç hacim sunan model, günlük kullanım odaklı menzil yapısıyla öne çıkarken gelişmiş sürüş destek sistemleriyle destekleniyor. Dijital kokpit yapısı ve bağlantılı sürüş özellikleriyle donatılan EV4, Kia'nın elektrikli mobilité vizyonunu farklı segmentlere taşımayı hedefliyor.





LENOVO YOGA PRO 9İ AURA EDITION: YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ PERFOR- MANS

Lenovo'nun yeni Yoga Pro 9i Aura Edition modeli, yüksek performans ile taşınabilirliği bir araya getiriyor. Yapay zekâ destekli işlemcilerle donatılan cihaz, özellikle içerik üreticileri ve profesyonel kullanıcılar için geliştirildi. Gelişmiş ekran teknolojileri ve güçlü donanımıyla dikkat çeken model, çoklu görev performansını artırmayı hedefliyor. Lenovo, yeni serisiyle premium dizüstü bilgisayar segmentindeki iddiasını sürdürüyor.

MG, yeni Cyber X modeliyle elektrikli mobilitéye farklı bir yorum getiriyor. Keskin hatlara sahip gövde tasarımı ve teknoloji odaklı yaklaşımıyla dikkat çeken araç, markanın genç kullanıcı kitlesine yönelik yeni vizyonunu ortaya koyuyor. Dijital sürüş deneyimini merkeze alan model, bağlantılı araç teknolojileri ve yenilikçi tasarım detaylarıyla öne çıkıyor. Cyber X, MG'nin gelecek planlarında önemli bir yere sahip modeller arasında gösteriliyor.

MG CYBER X: GELECEĞİN TASARIM DİLİ





NISSAN MICRA EV: ŞEHİR HAYATINA ELEKTRİKLİ DÖNÜŞ

Nissan'ın yeniden yorumladığı Micra, tamamen elektrikli yapısıyla geri dönüyor. Kompakt boyutları sayesinde şehir içi kullanımı hedefleyen model, modern tasarım dili

ve teknolojik altyapısıyla dikkat çekiyor. Günlük ulaşım ihtiyaçlarına yönelik geliştirilen araç, pratik kullanım özellikleriyle öne çıkarken markanın elektrikli dönüşüm sürecindeki

önemli adımlarından biri olarak konumlanıyor. Micra EV, erişilebilir elektrikli otomobil arayan kullanıcıları hedefliyor.

NOTHING PHONE (3): TASARIM GELENEĞİ SÜRÜYOR

Nothing'in yeni amiral gemisi modeli Phone (3), markanın karakteristik tasarım anlayışını korurken performans tarafında da önemli güncellemeler sunuyor. Şeffaf gövde yapısı ve ışık tabanlı arayüzüyle dikkat çeken cihaz, yapay zekâ destekli yeni özelliklerle geliyor. Güçlü donanımı ve sade kullanıcı deneyimiyle öne çıkan model, premium akıllı telefon pazarındaki rekabete farklı bir alternatif sunuyor.



SONY WH-1000XM6: SESSİZLİK DENEYİMİNİ GELİŞTİRİYOR



Sony'nin popüler kulaklık serisinin yeni üyesi WH-1000XM6, gelişmiş aktif gürültü engelleme özellikleriyle öne çıkıyor. Yapay zekâ destekli ses işleme teknolojileriyle donatılan model, daha kişiselleştirilmiş bir dinleme deneyimi sunmayı hedefliyor. Uzun pil ömrü ve yenilenen tasarımıyla dikkat çeken kulaklık, günlük kullanım ve seyahat deneyimlerini daha konforlu hale getirmeyi amaçlıyor.

SONY XPERİA 1 VII: MOBİL İÇERİK ÜRETİMİNE ODAKLANIYOR

Sony, yeni Xperia 1 VII modeliyle kamera odaklı akıllı telefon yaklaşımını sürdürüyor. Profesyonel görüntüleme teknolojilerinden ilham alan cihaz, fotoğraf ve video üretimiyle ilgilenen kullanıcıları hedefliyor. Yüksek çözünürlüklü ekranı ve gelişmiş kamera sistemleriyle dikkat çeken model, güçlü donanım yapısıyla destekleniyor. Xperia 1 VII, Sony'nin mobil görüntüleme alanındaki deneyimini akıllı telefonlara taşımaya devam ediyor.





KİMLER GELDİ KİMLER GEÇTİ

Yönetmen: Bertan Başaran
Oyuncular: Serenay Sarıkaya, Fatih Artman, Hakan Kurtas, Metin Akdülger, Boran Kuzum, Ahmet Rifat Şungar, Meriç Aral, Efe Tunçer, Esra Ruşan
Tür: Romantik Komedi
Platform: Netflix

Leyla, hayatını altüst eden ilişkisinin ardından hem kariyerini hem de özel yaşamını yeniden kurmaya çalışırken karşısına çıkan yeni insanlar eski yaraları da yeniden açıyor. Ece Yörenç'in kaleme aldığı, Bertan Başaran'ın yönettiği dizinin final sezonunda Serenay Sarıkaya'ya Fatih

Artman, Hakan Kurtas ve Metin Akdülger eşlik ediyor. Aşk, dostluk ve hayal kırıklıkları arasında gidip gelen hikâye, romantik komedi ile dram arasında dengeli bir çizgide ilerliyor. Karakter ilişkilerini merkeze alan yeni sezon, Netflix'te.

P.A.Y.

Osman Hamdi Bey'in Yeşil Cami Önünde tablosunun çalınmasıyla başlayan olaylar, birbirini tanımayan insanların yollarını aynı suç ağında kesiştiriyor. Süleyman Mert Özdemir'in yarattığı dizide Birkan Sokullu, Devrim Özkan ve geniş oyuncu kadrosu, her bölümde yeni bir karakterin gözünden açılan hikâyenin merkezinde yer alıyor. Hırsızlıkla başlayan anlatı, mafya hesaplaşmaları ve kişisel intikamlarla katman kazanırken zaman baskısı giderek sertleşiyor. Bölüm sonlarında yükselen temposu ve çok karakterli yapısıyla dikkat çeken yapım, tabii'de izlenebiliyor.



RAFA

Rafael Nadal'ın profesyonel kariyerinin son dönemine odaklanan belgesel seri, tenis tarihinin en büyük sporcularından birinin perde arkasını izleyiciye açıyor. Zachary Heinzerling yönetimindeki yapımda Nadal'ın yanı sıra Carlos Moyá ve Toni Nadal da hikâyenin önemli

tanıkları olarak yer alıyor. Sakatlıklar, geri dönüş mücadeleleri ve vedaya yaklaşan bir kariyerin duygusal yükü, kupaların ötesindeki insan hikâyesini görünür kılıyor. Spor belgeseli sınırlarını aşan seri, Netflix'te.



ŞULE: SENİN HİKÂYEN

Bir biyografi projesi için Şule Yüksel Şenler'i canlandırmaya hazırlanan genç oyuncu Özge'nin yaşamı, üstlendiği rolle birlikte değişmeye başlıyor. Ece Erdek Koçoğlu'nun yönetmenliğini üstlendiği dizide İlayda Alişan ve Yıldız Çağrı Atiksoy iki farklı dönemin kadın hikâyelerini buluşturuyor. Toplumsal baskılar, kimlik arayışı ve bireysel özgürlük temaları etrafında şekillenen yapım, geçmiş ile bugün arasında güçlü bir bağ kuruyor. Tartışma yaratabilecek meseleleri sakın bir anlatımla ele alan dizi tabii'de.



YENİ

TEK TABLETTE 4 FORM

200 mg

MAGNEZYUM

Magnezyum
Sitrat

Magnezyum
Taurat

Magnezyum
Bisglisinat

Magnezyum
Malat



60
Tablet



TAKVIYE
EDİCİ
GIDA



2

AYLIK

KULLANIM

YAŞAMIN HER ANINDA



TAKVIYE
EDİCİ
GIDA



FORVITS[®] LAB

Home | Hôtel | Restaurant | Café | Project | Office



Chair | Table | Sofa

ELEVATING HOSPITALITY Spaces



Otel, restoran, kafe veya ofis...
HorecaDepot olarak, ustalığı modern çizgilerle
buluşturuyoruz. **Projelerinize değer katan, dayanıklı
ve estetik mobilya çözümlerimizle** mekanlarınızın
atmosferini baştan yaratın.

www.horecadenpot.be