

Tatlı Dünyası

TATLI PASTA BAKLAVA DONDURMA HELVA

www.tatlidunyasidergisi.com

NİSAN Sayı: 11



**İSTANBUL ŞEKERCİLER VE
PASTACILAR ODASI ŞUBAT
AYINDA EĞİTİM VE İSTİŞARE
TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRDİ**

**İSTANBUL ŞEKERCİLER VE
PASTACILAR ODASI YÖNETİM
KURULU KASIM'DA BİR
ARAYA GELDİ**

**İSTANBUL ŞEKERCİLER VE
PASTACILAR ODASI ÇEŞİTLİ
ZİYARETLER GERÇEKLEŞTİRDİ**

**ÖZEL HABER:
KIRK YILLIK HATRIN SAHİBİ
TÜRK KAHVESİ**

**TARİHE TANIKLIK EDEN
İSTANBUL KİLİSELERİ**

**EMRULLAH GÜMÜŞTAŞ:
ESNAF KENDİNİ YENİLEMELİ**

BİLGE ARIK KUTU

Adana'dan
Dünya'nın markasını
üretiyoruz...
Sizlerle büyüyoruz.



Baklava

Kuru pasta

Yaş pasta

Madlen

Cezerye

+90 322 351 76 09
+90 322 351 64 26
+90 322 359 11 35

+90 536 627 10 88
+90 535 208 38 33
+90 538 884 36 75

www.arikatbaa.com.tr
arikatbaa@hotmail.com
info@arikatbaa.com.tr



Tepebağ Mah. 27025 Sk.No:16 Seyhan / ADANA

ERCANLAR®

www.ercanlarsuturunleri.com

Pastacılık sektörünün krem şanti tedarikçisi

Ercanlar Mandıra Krem Şantiyi diğerlerinden ayıran; ağızda eriyen yumuşak yapısı, çekiciliği, tadı, hafifliği, iştah açıcılığıdır.




ERCANLAR SÜT ÜRÜNLERİ

Atatürk Caddesi Diker Sokak No: 10/A
34843 Maltepe / İSTANBUL

T: 0216 352 80 65

info@ercanlarsuturunleri.com

 /ercanlarsuturunleri

 /ercanlarsuturunleri

Yenilikçi, Güvenilir Hizmet Kalitesi...

www.pastamak.com



SET ÜSTÜ YUFKA
YEDEK MAKİNASI
(SEHPASIZ)



BOYALI HAMUR
AÇMA MAKİNASI



SET ÜSTÜ YUFKA
YEDEK MAKİNASI



HAMUR AÇMA
MAKİNASI



HAMUR AÇMA SET ÜSTÜ



KROM HAMUR
AÇMA MAKİNASI



ERİŞTE VE MANTI
KESME MAKİNASI



AYAKLI YUFKA YEDEK MAKİNASI



HAMUR TURLAMA MAKİNASI



HAMUR YUVARLAMA MAKİNASI



HAMUR KESME BANDI



MAKİNA İMALAT VE TAAHHÜT SAN. TİC. ŞTİ.
Kemalpaşa Mah. 7108 Sk. No:16 Bornova / İZMİR
Tel: 0 232 479 97 67 - Fax: 0 232 479 97 66
pastamak.ltd@gmail.com

Bu nefis baklavayı yapmak kolay değil!
1972'den beri
lezzetinde güzelliğinde sırrı bizde...

**Mükemmel
Baklava için!**



Kocatepe Mah. Mega Center A Blok 1543-1544 Bayrampaşa • İSTANBUL

Tel: +90 (212) 521 59 49 Gsm.: +90 (532) 284 93 26

www.ozkoyunlu.com • info@ozkoyunlu.com



İÇİNDEKİLER

KÜNYE

NİSAN 2020 • YIL: 6 • SAYI: 11



İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Adına Oda Başkanı
Aykut ŞENER

İmtiyaz Sahibi
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Alpay ERÜS

alpayerus@goldencitymedia.com

Editör - Sinan DEMİR

sinan@goldencitymedia.com

Reklam Müdürü - Sema ERÜS

sema@goldencitymedia.com

Reklam Sorumlusu - Derya YAMAN

derya@goldencitymedia.com

Reklam Sorumlusu - Seval SAYILAN

seval@goldencitymedia.com



YÖNETİM YERİ • YAYINA HAZIRLIK

GOLDEN CITY MEDIA

PERPA İş Merkezi B Blok

Kat: 13 No: 2307

Okmeydanı - Şişli / İST

Tel: 0212 320 00 34-35

Faks: 0212 320 00 36

www.goldencitymedia.com

info@goldencitymedia.com

BASKI VE CİLT

ŞAN OFSET MATBAACILIK

HAMİDİYE MAH. ANADOLU CAD. NO:50

KAĞITHANE / İSTANBUL

TEL: 0212 289 24 24

www.sanofset.com

Sertifika No: 45170

SÜRELİ YEREL YAYIN

Tatlı Dünyası Dergisi üç ayda bir yayınlanır. Yayınlanan yazı ve reklamların sorumluluğu sahibine aittir. Dergideki yazılar, görseller ve reklam çalışmaları izin alınmaksızın kullanılamaz. Gönderilen yazı ve görseller yayınlansın ya da yayınlanmasın iade edilmez.



06

İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI ŞUBAT AYINDA EĞİTİM VE İSTİŞARE TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRDİ



13

İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI YÖNETİM KURULU KASIM'DA BİR ARAYA GELDİ



İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI ÇEŞİTLİ ZİYARETLER GERÇEKLEŞTİRDİ

12



60

KÜLTÜR: TARİHE TANIKLIK EDEN İSTANBUL KİLİSELERİ



Genel Başkan **Aykut Şener**
İstanbul Şekerci Pastacı Helvacı Tatlıcı ve
Şekerli Mamüller Esnaf Odası



Sevgili kahraman, çalışkan meslektaşlarım,

Çok Değerli aynı kaderi paylaştığımız dostlarımız, öncelikle hepinizi saygı ve sevgiyle selamlıyorum.

Zor günlerden geçtiğimiz bu günlerde doğalgaz, elektrik, kira, SGK, vergi, personel ve hammadde fiyat artışları gibi artan giderlerimizi ödemeye çalışıp ayrıca para kazanmaya çalışan kahraman meslektaşlarımızı kutluyor, Allah'tan hayırlı, bereketli, bol kazançlar diliyorum.

Aradan geçen bu sürede neler yaptık; *SGK Müdürleri ve SGK İş Kur Müdürlerimizi ziyaret ettik. İşyerindeki personel sıkıntıları ve diğer konularda istişarede bulunduk.

*İl ve İlçe Kaymakamlarımızı ziyaret ederek sektörün ve işyerlerinin şikayetlerini dile getirerek istişarelerde bulunduk.

*İl ve İlçeye Belediye başkanlarımızla görüşerek kayıt Dışı Esnafın önüne geçilmesi, Seyyar satıcıların ve sektör dışı iş yerlerinin faaliyet alanı dışında ürün satışı, Karmaşık iş yeri dağılımının önüne geçilmesi, Araç arkasında sağlık ve hijyenden uzak tatlı satışının önüne geçilmesi ve denetlenmesi, Şeker ve Tuz tüketiminin azaltılması, Hijyen kursu ve eğitim seminerleri, Obezite hastalığına farkındalık yaratmak ve esnafımız ile kurumlar arasındaki köprüyü güçlendirmek ve ortak projeler çıkarmak için istişarelerde bulunduk.

*Aşırı Tuz ve Şeker tüketiminin azaltılması için Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı ile Türkiye Lokantacılar ve Pastacılar Federasyonu ve Taşpakon arasında imzalanan protokol gereği İstanbul İli bilgilendirme ve farkındalık seminerine katıldık.

*Toptancılarla görüşerek üyelerimizin daha uygun ve hesaplı malzeme temini konusundan anlaşmalar yaptık.

*Şahsım adına odamızı temsilen Birlik Başkanımız Sn. Faik YILMAZ'ın takdirleriyle İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Vakfı Yönetim Kurulu üyesi olarak seçildim.

*Bakırköy Sheraton Otel'de gerçekleşen KASİAD 12. Genel Kurulu-

na katılım sağladık. Sektörümüz ile ilgili istişarelerde bulunduk. Federasyonumuzun Mesleki Eğitim Birimi Asil üyesi olarak Antalya'da düzenlenen 27. ANFAŞ Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarına katıldık. Federasyon Genel Başkanımız Sn. Aykut YENİCE ve Federasyon Yönetim ve Denetim Kurulu üyelerinin de yer aldığı programda Eğitim ve İstişare toplantısına katıldım.

*İstanbul'da Pasta Festivali düzenlenmesi için görüşmelerde bulunduk.

*Bankalarla ucuz kredi için anlaşmalar yaptık.

*Kredi kefalet kooperatifleriyle görüşerek esnafımıza kredi sağladık.

*Çağrı merkezimiz 148 oda içinde ilk ve tek olma özelliğiyle 24 saat hizmete devam etmektedir. 0850 550 14 53 No'lu çağrı hattımızla her zaman yanınızdayız.

*Üyelerimize ve meslektaşlarımızı ziyaret etmeye tüm hızıyla devam ediyoruz.

*TV, Radyo, Sosyal Medya hesaplarımız ile her zaman sektörümüzün sıkıntılarını ve isteklerini kamuoyuna duyuruyor ilgili duyuru ve tamimleri yayınlıyoruz.

*Üyelerimizin iyi ve kötü gününde yanında olmaya devam ediyoruz.

*Birliğimizin İDDG (İş Yeri Denetleme ve Danışmanlık Grubu) üyesi olarak seçildim. Odamızda da sektörümüzde uzman İDDG grubu kurarak siz değerli üyelerimize daha güzel hizmet etmek için çalışıyoruz.

*Fatih Kaymakamlığı Tüketici Hakem Heyetinde vatandaşlarımız ve üyelerimize hizmet etmeye devam ediyoruz.

Yaklaşan Mübarek Ramazan ayında Rabbim yapacağımız ibadetleri kabul eylesin.

Tüm meslektaşlarıma Allah'tan sağlık, mutluluk, huzur ve bol, bereketli helal kazançlar dilerim.

Allah'a emanet olun.





Aykut Şener



Faik Yılmaz



İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI ŞUBAT AYINDA EĞİTİM VE İSTİŞARE TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRDİ

Şubat ayında istişare toplantısında bir araya gelen İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası üyeleri, gündemdeki konular hakkında görüş alışverişinde bulundu ve oda olarak önümüzdeki dönem yapılması planlananlar konuşuldu.





Sabahattin Doğan



Cihan Kapucu



İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası üyeleri Şubat ayında yapılan istişare toplantısında bir araya geldi. Toplantıya üyelerin yanı sıra İSTESOB Başkanı Faik Yılmaz, Sultangazi Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürü İsa Tanrıverdi, Sultangazi İş-Kur Müdürü Cihan Kapucu, Hakem Heyeti Dernek Başkanı Sabahattin Doğan, İstanbul Kırtasiyeciler

Oda Başkanı Yavuz Tekçe, Birlik Başkan Vekili Engin Türkmen ve Birlik Vakıf Müdürü Aziz Şentürk'te katıldı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener, belirli aralıklarla üyelerle bir araya gelerek, gündemdeki konuları ve yaşanan

sorunların çözümü konusunda istişarede bulduklarını ifade etti. Toplantıya katılımdan dolayı herkese teşekkür eden Başkan Aykut Şener, "Sayın Faik Yılmaz, Sayın Cihan Kapucu, Sayın İsa Tanrıverdi, Sayın Sabahattin Doğan, Sayın Yavuz Tekçe, Engin Türkmen ve Aziz Şentürk'e bizi yalnız bırakmadıkları için tekrar teşekkür ediyorum" dedi.



BAŞKAN ŞENER İSTESOB ETKİNLİKLERİNE KATILDI

İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener, İSTESOB'da İşyeri Denetleme ve Danışmanlık Grubu (İDDG) toplantısına katıldı. Birlik Genel Başkanı Faik Yılmaz önderliğinde gerçekleşen toplantıda fiyat tarifeleri ve meslek kuruluşlarında mesleki eğitim danışmanlığı birimi ile iş yeri denetleme ve danışmanlık gruplarının oluşturulması ve bu grupların görevleri hakkında bilgilendirme yapıldı. Ayrıca Başkan Aykut Şener İDDG üyesi olarak seçildi.

Genel Başkan Aykut Şener, Sektörümüze ve Esnafımıza vermiş olduğu desteklerden ötürü Birlik Başkanı Faik Yılmaz'a plaket takdim etti. Birlik Başkanımız da hizmetlerinden ötürü Genel Başkan Aykut Şener'e plaket takdim etti. Katılımlarıyla bizleri onurlandıran, hayatını esnafa adayan Birlik Başkanımıza teşekkür eder, sağlık, afiyet ve çalışmalarında başarılar dileriz. Oda Genel Sekreteri Sefa Özkan, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'nin,

Bakırköy Botanik Parkında gerçekleştirdiği Esnaf ve Sanatkarlar Bilgi Sistemi'ndeki (ESBİS) yenilikleri içeren eğitime katıldı.

AK Parti İstanbul İl Başkanı Bayram Şenocak, İstanbul Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği'ni ziyaret etti. İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener, Birlik Başkanı Faik Yılmaz ve Oda başkanları, esnafın sorunlarına ilişkin çözüm önerilerini Bayram Şenocak'a aktardı.

KARTON AMBALAJ



NBOX®

HER TÜRLÜ KARTON AMBALAJ / AMBALAJ KAĞIDI / KESE KAĞIDI / PASTANE KUTULARI / LOKUM ŞEKERLEME KUTULARI

www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156

Akçaburgaz Mh. 3038 Sk. No:13-15 Adres Kodu: 1863134183 Esenyurt / İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 576 41 56 pbx Faks: +90 (212) 576 41 57
info@nbox.com.tr

NBOX bir
CELAL AYHAN MATBAA
kuruluşudur.



BAŞKAN AYKUT ŞENER RESMİ MAKAMLARI ZİYARET ETTİ

İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener, Eski Başbakan, İzmir Milletvekili Binali Yıldırım ve Fatih Belediye Başkanı Ergün Turan birlikte Esnaf ve Sanatkarlar Odası ile ilgili icraata geçirilecek olan projeler hakkında fikir alışverişinde bulundu.

Başkan Şener ve Genel Sekreter Sefa Özkan İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkan Yardımcısı Murat Yazıcıyı makamında ziyaret edip esnafımızın sorunları ve yapılacak

projeler hakkında istişarede bulundular. Kayıt Dışı Esnafın önüne geçilmesi, Seyyar satıcıların ve sektör dışı iş yerlerinin faaliyet alanı dışında ürün satışı, karmaşık iş yeri dağılımının önüne geçilmesi, Araç arkasında sağlık ve hijyenden uzak tatlı satışının önüne geçilmesi ve denetlenmesi, Şeker ve Tuz tüketiminin azaltılması, Hijyen kursu ve eğitim seminerleri, Obezite hastalığına farkındalık yaratmak ve esnafımız ile kurumlar arasındaki köprüyü güçlendirmek ve ortak projeler çıkarmak gibi konulara değinildi.

Oda Başkanı Aykut Şener ayrıca Bakırköy Sheraton Otel'de gerçekleşen KASİAD 12. Genel Kuruluna katılım sağladı. Sektörümüz ile ilgili istişarelerde bulundu. Ayrıca Genel Başkan Aykut Şener, Federasyonun Mesleki Eğitim Birimi Asil üyesi olarak Antalya'da düzenlenen 27. ANFAŞ Uluslararası Gıda ve İçecek İhtisas Fuarına katıldı. Federasyon Genel Başkanı Aykut Yenice ve Federasyon Yönetim ve Denetim Kurulu üyelerinin de yer aldığı programda Eğitim ve İstişare Toplantısı gerçekleştirildi.



İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI YÖNETİM KURULU, ÜYELERİ ZİYARET ETTİ

İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener ve Yönetim Kurulu üyeleri, oda üyelerinin iş yerlerini ziyaret ederek dergimizin son sayısını verdi. Ayrıca üyeler ile görüş alışverişinde bulundu.

İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener, oda üyesi Kendibar Şekerleme firmasının sahibi Bülent Tatlısöz'ün oğlunun düğününe katıldı. Bir ömür boyu mutluluklar dileriz. Başkan Şener, oda üyesi Asrın Pastanesi sahibi Mehmed Akyıldız'ı iş yerinde ziyaret etti. Mesleki sorunlar istişare edilerek yeni çıkan dergimizi takdim etti. Başkan Şener, oda üyesi Doğa Pastanesi sahibi Sabri Diler'i iş yerinde ziyaret etti. Mesleki

sorunlar istişare edilerek yeni çıkan dergimizi takdim etti. Yönetim Kurulu Üyesi Ümit Söyleriz, oda üyesi Uzay Pastanesi sahibi Nuri Solak'ı iş yerinde ziyaret etti.

Mesleki sorunlar istişare edilerek yeni çıkan dergimizi takdim etti. Yönetim Kurulu Üyesi Ümit Söyleriz, oda üyesi Yamaç Pastanesi sahibi Cihan Subaşı'yı iş yerinde ziyaret etti. Mesleki sorunlar istişare edilerek yeni

çıkan dergimizi takdim etti. Başkan Şener ve Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Gezer, oda üyesi Hoşgör Pastanesi sahibi Yaşar - Bekir Üstüntay'ı iş yerinde ziyaret etti. Mesleki sorunlar istişare edilerek yeni çıkan dergimizi takdim etti. Ayrıca Başkan Şener ve Yönetim Kurulu Üyesi Süleyman Gezer, Gözde Kutu firmasını ziyaret ederek üyelerimize hesaplı kutu ve çanta ürün tedariki konusunda görüşmede bulundu.





İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI ÇEŞİTLİ ZİYARETLER GERÇEKLEŞTİRDİ

Oda Başkanı Aykut Şener, çeşitli makamlara ziyaretler gerçekleştirerek oda üyelerine yönelik yapılacak çalışmalarla ilgili bilgi paylaşımında bulundu. Ziyaretler esnasında başka kurum ve kuruluşlarla birlikte yapılabilecek çalışmalar hakkında istişarelerde bulunuldu.

İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener ve Genel Sekreter Sefa Özkan, Bahçelievler'de bulunan Mustafa Nevzat Pisak Mesleki Eğitim Merkezine ziyarette bulundu. Üyelerimize yönelik projeler görüşülerek yakında zamanda faaliyete geçileceği hususunda anlaşma sağlandı.

Başkan Şener ve Genel Sekreter Sefa Özkan, Fatih Zabıta Müdürü Abit Öztürk'ü makamında

ziyaret edip esnafımızın sıkıntılarını görüşerek istişarede bulundu. Oda Başkanı Şener, Arnavutköy Minibüs, Otobüs, Kamyon, Kamyonet ve Otomobil Şoförler Esnaf Odası Başkanı Engin Türkmen'e, Birlik Başkan Vekili seçilmesinden ötürü hayırlı olsun ziyaretinde bulundu.

Başkan Şener, Birlik Başkanımız Faik Yılmaz'ı makamında ziyaret ederek doğum gününü kutladı. Değerli başkanımıza Allah'dan sağlık,

mutluluk, huzur ve başarı dileriz.

Oda Başkanı Şener, İstanbul Spor Toto ve At Yarışları Ganyan Bayileri Esnaf Odası Başkanı Fevzi Kuvvet'i ve Başkan vekili Şükrü Sevim'i makamında ziyaret ederek istişarede bulundu.

Başkan Aykut Şener, İSTESOB Sicil Müdürü Sn. Aykut Çetindağ'ı makamında ziyaret ederek istişarede bulundu.

İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI YÖNETİM KURULU KASIM'DA BİR ARAYA GELDİ

Kasım ayında Oda Merkezinde yapılan İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Yönetim Kurulu Toplantısında gündemdeki konular hakkında görüş alışverişinde bulundu.

Her ay düzenli olarak bir araya gelerek gündemdeki konular ve önümüzdeki dönem yapılması planlanan organizasyonlar hakkında görüş alışverişinde bulunan İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Yönetim Kurulu Üyeleri, üyelerin yaşamış olduğu sorun ve sıkıntıların bir an evvel çözülmesi için çaba sarf etmeye devam ediyor. Firma anlaşmalarına hız verilmesinin doğru olacağını belirten Yönetim Kurulu üyeleri, gündemdeki çeşitli konular hakkında da fikirlerini beyan ettiler.

Görüş alışverişinin ön planda tutulduğu toplantılarda önümüzdeki zamanda yapılması planlanan konular hakkında da görüşler dile getirildi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Başkan Aykut Şener, oda olarak üyelere yönelik çalışmalara devam ettiklerini ve tedarikçi firmalarla görüşme yapıp, anlaşma yapmaya çalıştıklarını ifade etti. Tedarikçilerle oda olarak anlaşma yaparak üyelerin indirimli ürün almasının önemli

olduğunu belirten Başkan Şener, "Son zamanlarda yaşanan ekonomik çalkantı, beraberinde bizim kullandığımız ürünlerinde zamlanmasına neden oldu. Bu ay aldığımız ürünleri gelecek ay aynı fiyata alamıyoruz. Bunun önüne tedarikçilerle anlaşma yaparak geçmeye çalışıyoruz" dedi. Başkan Şener'in konuşmasının ardından Yönetim Kurulu Üyeleri gündemdeki konular ve önümüzdeki dönem hakkında görüşlerini açıkladı. Görüş alışverişinin ardından toplantı bitirildi.





İSTANBUL ŞEKERCİLER VE PASTACILAR ODASI, ALBARAKA TÜRK İLE PROTOKOL İMZALADI

Albarakatürk Bankası ve İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası arasında yapılan protokole göre oda üyelerine özel aylık %1,07 oran ve 36 ay vade imkanı ile Kobi Destek Finansmanından faydalanabilecekleri sözleşmeyi imzalandı.



BAŞKAN ŞENER HAKEM HEYETİNDE

İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener, Fatih Kaymakamlığına bağlı Fatih Tüketici Hakem Heyetinin Asil Üyesi olarak vatandaşlardan gelen şikayet ve sorunları inceleyerek çözüme kavuşturuyor.





BAŞKAN ŞENER ZİYARETÇİLERİ AĞIRLADI

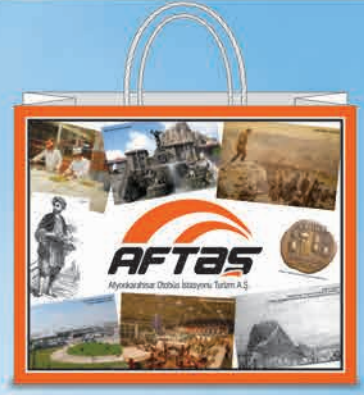
İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener makamında, Tatlı Dünyası Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Alpay Erüs ve ekibini ağırladı. Ziyaret esnasında derginin yeni sayısı

hakkında görüş alışverişinde bulunuldu. Ayrıca oda avukatları Bilal Kuruçay ve Özer Canayakın Başkan Şener'i makamında ziyaret ederek istişarede bulundular.



BAŞKAN ŞENER, FARKINDALIK SEMİNERİNE KATILDI

Aşırı Tuz ve Şeker tüketiminin azaltılması için Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı ile Türkiye Lokantacılar ve Pastacılar Federasyonu ve TAŞPAKON arasında imzalanan protokol gereği İstanbul İli bilgilendirme ve farkındalık semineri gerçekleştirildi. Bilgilendirme seminerine İstanbul Şekerciler ve Pastacılar Odası Başkanı Aykut Şener ve üyelerde katıldı.



www.gozdekutu.com.tr

+90 212 645 55 55

SOSYAL MEDYA DA BİZİ TAKİP EDİNİZ.

   /gozdekutu



GÖZDE®

SEKTÖRDE
33.
Yıl



KUTU & ÇANTA

MATBAACILIK SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.



+90 212 645 55 55 / 88



+90 532 244 78 68

Mahmutbey Mah. Soğuksu Cad. No:22/A Gözde Kutu Plaza 34218 Bağcılar / İSTANBUL



YÜZDE 100 YERLİ ÜRETİM, YERLİ FİRMA, YERLİ FİYAT: ALSO GELATO

Türkiye dondurma hammaddesi pazarının ilk Türk üretici firması. Üstelik yüzde 100 yerli üretim, yerli firma, yerli fiyat garantisıyla! Mart 2019'da IBAKTECH Ankara'da pazara ilk girişini duyuran Also Gelato, sektöre hakim İtalyan firmalarına eşdeğer kalitede üretim ve yerli fiyat anlayışıyla öne çıkıyor. Dondurma hammaddesi pazarında ilk yerli Türk firması olduklarının altını çizen Also Gelato Satış Müdürü Ersin Meriç, "Bizler dondurma hammaddesi üretiyoruz. Bunlar dondurmaya yapısını ve tadını veren ancak aroma olmayan gerçek konsantre meyve ürünler. Dondurmanın sunumuna, servisine zenginlik katan 'besleme' dediğimiz ürün gruplarına da sahibiz. Türkiye'de bu ürünleri şu ana kadar bu kalitede üreten bir firma olmadı. Firmamız, Mart 2019'da Ekmek, Pasta Makineleri, Dondurma, Çikolata ve Teknolojileri Fuarı Ankara IBATECH Fuarı'nda bu ürünlerin bir kısmının lansmanıyla pazara girdi. Geçtiğimiz yıl boyunca da bu ürünlerin sunumları müşterilere yapıldı, pazarda kabul gördü" diyor.

"Güçlü ve kalıcı bir yer edinmek istiyoruz"
İtalyan kalitesini Türkiye dondurma hammaddesi pazarına taşımak misyonu

yola çıktıklarını belirterek sözlerine devam eden Meriç, önümüzdeki dönem hedeflerinde pazara hakim dört büyük İtalyan firması arasında güçlü ve kalıcı bir yer edinmek olduğunu söylüyor. Pazarın gelişmesinde ana yüklenici konumundaki İtalyan firmalarına saygı duyduklarını ifade eden Meriç, "Biz bu pazara rakip olarak girerken aynı zamanda İtalyan firmalarına da çok büyük saygı duyuyoruz. Bizim için önemliler. Ama 'biz de varız, bu ürünleri biz de yapabiliyoruz, bunlar sadece İtalya'da değil, Türkiye'de de üretilebilir' mesajını vermek istiyoruz" diyor.

İtalyan kalitesine eşdeğer üretim

Yaklaşık 16 çeşit ürünle pazara giren, yılsonu itibarıyla bu sayıyı 40'a çıkarmayı hedeflediklerini belirten Meriç, "Üretime başlayalı neredeyse bir yıl oldu. Ürün portföyümüzü sektörde yer alan tüm İtalyan firmaları kadar büyütme istiyoruz.

Ürünlerimizi gruplandırdık. Ürünlerimizi gruplar halinde AR-GE'ye alıyor, uygunluğu halinde ürün portföyümüze dahil ediyoruz. Önümüzdeki fuarlara kadar kalitesine güvendiğimiz tüm ürünlerimizi sergilemek ve müşterilerimize anlatmak istiyoruz.

Onlara bu ürünlerin Türkiye'de bir yerli firma tarafından da üretilebileceğini, bizim ürünümüzü kullanarak da eşdeğer kaliteyi yakalayabileceklerini söylüyor.

Öncelikli hedefimiz; tüketicinin, dondurma ustasının, işletme sahibinin şu ana kadar kullanmaktan keyif aldığı ve kullanmaya alıştığı İtalyan menşeli ürünlerin yerli bir firma tarafından aynı kalitede yapılabildiğini göstermek. Ürün kalitesi olarak bunu başardık. Yeni bir firma olmamıza rağmen beklentilerimizin üstünde bir dönem geçirdik, çok mutluyuz" diyor.

"Sadece ürün fiyatıyla satışa çıkıyoruz"

İtalyan firmalarının bilinirliğinin oldukça fazla olduğu dondurma hammaddesi pazarında Also Gelato'nun eşdeğer üretim kalitesi kadar yerli fiyat avantajıyla da dikkat çektiğini söyleyen Meriç, "Alıştığınız İtalyan kalitesini ulaşılabilir yerli fiyatla sunuyoruz. Sadece ürün fiyatı ile pazara çıktığımız için ciddi bir fiyat avantajımız söz konusu. Müşterilerimize ne gümrük vergisini ne de distribütör kar payını yansıtıyoruz. Fiyatlarımızda, ürünlerin satış fiyatlarını yükseltecek hiçbir unsur bulunmuyor." şeklinde sözlerini tamamlıyor.

Yeni Sezon Yeni Lezzetler



ALSO GELATO
· Puree · Paste · Püre ·

IBAKTECH

ISTANBUL FIYAR MERKEZI CNR EXPO | ISTANBUL EXHIBITION CENTER CNR EXPO

26 - 29.03.2020

Standımıza Bekleriz
Hall 8 Stand No: 870

+90 216 378 27 00 (PBX)
info@alsogelato.com.tr
www.alsogelato.com.tr



SEYİDOĞLU HELVAMARKET.COM İLE E-TİCARET SATIŞINA BAŞLADI

Geleneksel lezzetlerin yarım asırlık üreticisi Seyidoğlu Gıda, helvamarket.com sitesiyle internet üzerinden satışa başladı. Çok güçlü bir altyapıyla hazırlanan online satış portalıyla ürünlerinin ulaşmadığı nokta kalmayacağını ifade eden Genel Müdür Mehmet Gökse, "İhracat, mağazalaşma ve bayilik çalışmalarının yanısıra e-ticaret alanında yatırımlarımıza devam edeceğiz. Kuracağımız online satış depoları ve nakliye merkezleriyle Türkiye'nin en ücra noktalarına ürünlerimiz bir tıkla ula-

şacak" diye konuştu. 2019 yılını yüzde 15 büyüme ve 150 milyon TL ciro ile tamamlayan Seyidoğlu Gıda 2020 yılında da yatırım ve büyüme hamlesine devam ediyor.

2020 yılının Seyidoğlu Gıda için değişim yılı olacağını ifade eden Genel Müdür Mehmet Gökse, "Yılın ilk yarısında devreye girecek yeni fabrikamızla birlikte 400 olan ürün çeşidimizi 500'e çıkaracağız. Özellikle tahin, pekmez gibi ürünlere öncelik vereceğiz. Yeni tasarım am-

balajlarımız ve inovatif ürünlerimizle geleneksel lezzetleri yeni nesile sevdireceğiz. Online satış alanında uzun süredir devam eden çalışmalarımız sonuçlandı. www.helvamarket.com satış sitemizle markete gidemeyen tüketicinin ayağına ürünlerimizi götüreceğiz.

Tüketici tüm ürün çeşitlerimizi bir arada görüp cazip kampanyalarla alışveriş yapabilecek. Son yıllarda hızla gelişen sanal alışveriş sistemlerine yatırıma devam edeceğiz" diye konuştu.



ŞÜKRÜ GÜZEL URFA SADEYAĞLARI



1996 yılında Şükrü Güzel tarafından kurulan Şükrü Güzel Urfa sadeyağları Şanlıurfa'nın Tektek dağları, Harran Karacadağ, Ceylanpınar yaylalarında yetişen koyun ve keçi sütlerinden saf yağ üretimi yaparak Türkiye'nin dört bir yanına eşsiz lezzeti sunmaktadır.

BİZ BU İŞİN SEVDALISIYIZ...

Hayvansal yağlar insan beslenmesinde hem Besin değeri hem de lezzet yönünden önemli bir yer tutar. Bizim sevdamız ve Şanlıurfa'nın göz bebeği olan sadeyağ o kadar hassas bir iş ki tüm ruhumuz ile bu işin önemini idrak etmemiz gerekir. Öncelikle işimizi sevecek ve özenerek yapmaktayız. Şükrü Güzel Sadeyağ olarak bu işi keyifle yaptığımızın altını çizerek belirtmek isteriz sadece ürünün kalitesi değil müşteri isteklerini beklentilerini memnuniyetini göz önüne alarak hijyenik bir ortamda ürünün paketlenmeye kadar tüm üretim sürecinden aynı hassasiyeti verdiğimizizi bilmenizi isteriz. 1996'dan beri bu işi nasıl daha iyi bir şekilde yapabiliriz düşüncesi ile tüm enerjimizi yorulmadan her zaman kalitemizi bir adım daha ileriye taşıyarak siz değerli müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz, biz Türkiye'nin her yerine sadeyağ satışı yapma düşüncesi içerisinde değiliz biz işimizi en güzel şekilde yapma gayreti içerisindeyiz... Şimdi sıra sizde Şükrü Güzel sadeyağlarının keyfini çıkarın. Biz daha iyisini size sunana denk en iyi sadeyağ bu.



**Nesillerdir,
Doğadan Gelen
Eşsiz Lezzet...**



/guzelsadeyag

Şutim Şire Pazarı B/Blok No:116
Haliliye/ ŞANLIURFA

0542 801 22 99 • 0414 315 47 61

www.sukruguzelsadeyag.com



EN MUTLU GÜNÜNÜZ HAFIZ MUSTAFA PASTALARI İLE TATLANIYOR

Düğünlerin hafızalardan silinmeyecek en tatlı detaylarından biri de hiç şüphesiz düğün pastalarıdır. Tüm misafirlerin ilgi odağına yerleşen düğün pastaları, görüntüsü ile tüm davetlileri heyecanlandırırken lezzeti ile de dillerden düşmeyecek bir tat sunmakta. 150 yılı aşkın geçmişini günümüzün modern çizgisi ile birleştirse de gelenekselci yapısından asla vazgeçmeyen Hafız Mustafa, tüm ürünlerinde olduğu gibi düğün pastalarında da misafirlerine özenle en kaliteli hizmeti vermeye devam ediyor. Bu çerçeveden bakıldığında, sayısız lezzetin bir arada sunulduğu Hafız Mustafa, özel günlerinde de lezzet severleri yalnız bırakmıyor. Her daim üretiminde gıda boyasından kaçınan Hafız Mustafa, düğün pastalarında da bu prensibinden uzaklaşmayarak renklendirme için doğal bitki kökü kullanmaktadır. Glikoz yerine ise şeker pancarını tercih eden Hafız Mustafa, taze meyveler ve meyve özlerinden oluşan lezzetlerini beyaz çikolatanın eşsiz lezzeti ile birleştirerek düğün pastalarında görsellik kadar sağlığa da ne denli özen gösterdiğinin mesajını veriyor.

En güzel günlerin, en tatlı lezzeti

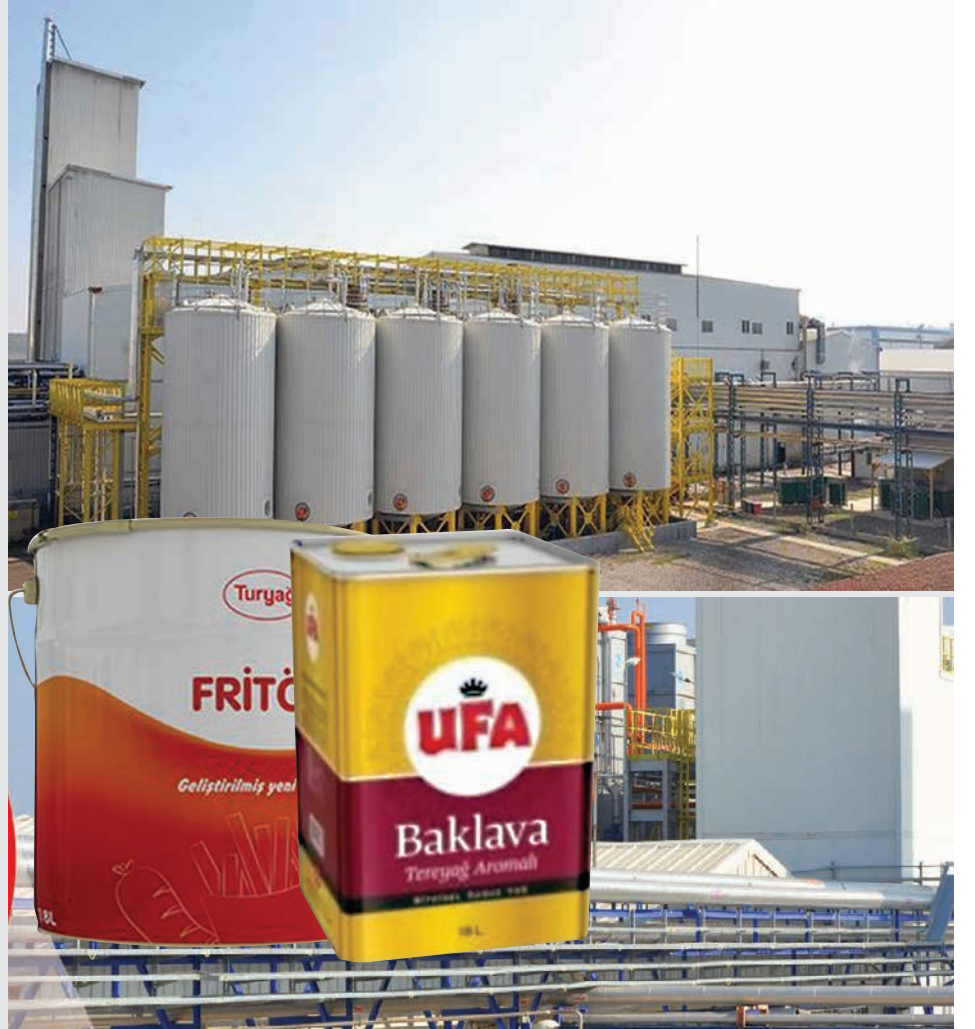
Hem sütlü tatlı hem de pasta sevenlerin çok beğeneceği Hafız Mustafa düğün pastalarının sırrı ise yine ustalarının marifetli ellerinde gizli. Kekin üzerindeki akışkan beyaz çikolata ve ev yapımı kremanın eşsiz lezzeti, tatlıyı dilimledikten sonra akışkan kremasının yanlardan hafifçe akması ve ortaya çıkan enfes görünüm, yemekte sadece lezzete değil sunuma da önem verenleri mutlu ediyor.



TURYAĞ 12 İLDE 5 BİN NOKTAYA ULAŞACAK

Endüstriyel ve ev dışı tüketim (EDT) yağ pazarının öncü markası Turyağ, başlattığı roadshow kapsamında pastane ve börek işletmecisi ve ustaları ile bir araya gelerek müşteri memnuniyetini artırmaya ve müşteri portföyünü genişletmeye odaklanıyor. Altı ay sürecek roadshow boyunca Turyağ ekipleri İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa, Denizli, Antalya, Adana, Gaziantep, Diyarbakır, Kayseri, Samsun ve Eskişehir illerindeki 5.000 noktada pastane ve börek işletmecileri ve ustaları ile bire bir temasta bulunuyor.

Roadshow kapsamında 6 ay boyunca pasta ve börek profesyonelleri ile bir araya gelecek olan Turyağ ekipleri, müşteri memnuniyetini artırmayı ve müşteri portföyünü genişletmeyi hedefliyor. Bu süre boyunca ekipler bir yandan marka bilinirliğini artırırken bir yandan da sektörde bir ilk olan müşteri sadakat portalı 'Turyağlıyız.Biz'i tanıtmaya odaklanacak. Portala kayıt olduktan sonra Turyağ ürünleri satın alarak fatura girişlerini tamamlayan işletmeler hem Turyağ'dan TL puan kazanacaklar hem de özel çekilişe katılarak büyük ödüllerden birini kazanma şansı yakalayabilecekler.



NBOX®



HER TÜRLÜ KARTON AMBALAJ / AMBALAJ KAĞIDI / KESE KAĞIDI / PASTANE KUTULARI / LOKUM ŞEKERLEME KUTULARI

www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156

Akçaburgaz Mh. 3038 Sk. No:13-15 Adres Kodu: 1863134183 Esenyurt / İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 576 41 56 pbx Faks: +90 (212) 576 41 57
info@nbox.com.tr

NBOX bir
CELAL AYHAN MATBAA
kuruluşudur.



OBAKÖY Sadeyağ Dünyası



GÜVENİN ADRESİ OBAKÖY SADEYAĞLARI

Obaköy Sadeyağlarının temeli 2002 yılında Mehmet Salih Topuz tarafından atılmıştır. Yılların verdiği tecrübeyle babadan oğula geçen bir işletme olan Obaköy Sadeyağları kalitesini her geçen gün arttırarak hizmetlerine devam etmektedir. 2005 yılında başlayan markalaşma çalışmaları 2015 itibarıyla büyük bir bölümü tamamlanmıştır. Firmanın sertifika, izin ve ISO belgeleri bulunmaktadır.

Şanlıurfa'nın Karacadağ ve dağlarının yaylalarda, meralarda yetişen, koyun keçi sütlerinden saf yağ üretimi yaparak

Türkiye'nin dört bir yanına dağıtımını yapmaktadır. Koyun ve keçilerin Şanlıurfa yöresinde Papatya Çiçeği yemesi ve sıcak ikliminde yetişen koyunların sütünden sadeyağı üretmek kaliteyi arttırmaktadır. Firma yağın siparişinden itibaren 1 hafta içerisinde ulaştırma garantisini vermektedir. Ayrıca Oba Sadeyağın tüm ürünleri Tarım, Gıda ve Hayvancılık Bakanlığınca onaylanmıştır.

Sadeyağ, süt veya süt ürünlerinden elde edilen, su ve yağsız kuru madde unsurlarının tamamına yakın bölümü uzaklaştırılmış, ağırlıkça en az %99 oranında süt yağı

içeriğine sahip üründür. Malum tereyağı fazla beklediğinde tadı acılaşmak suretiyle bozulur. Bu bozulmanın sebebi içindeki süt ve sudur. Günlük hayatımızda kullandığımız tereyağlarının içerisinde %10 ila %20 arasında değişen oranlarda su ve süt bulunmaktadır. Eğer yağınız endüstriyel kaynaklı ise, tuz ve diğer koruyucu maddeler de bulunabilir. Bu kısımların ayrılmasıyla elde edilen daha uzun ömürlü, daha dayanıklı yağa sadeyağ denir. Sadeyağı buzdolabında saklamanıza gerek yoktur. Bu özelliklerinden dolayı göçebe yaşayanların en çok kullandıkları yağ çeşididir.

OBAKÖY

SADE YAĞLARI

Sektörde lezzet ve kalitenin öncüsü



doğal

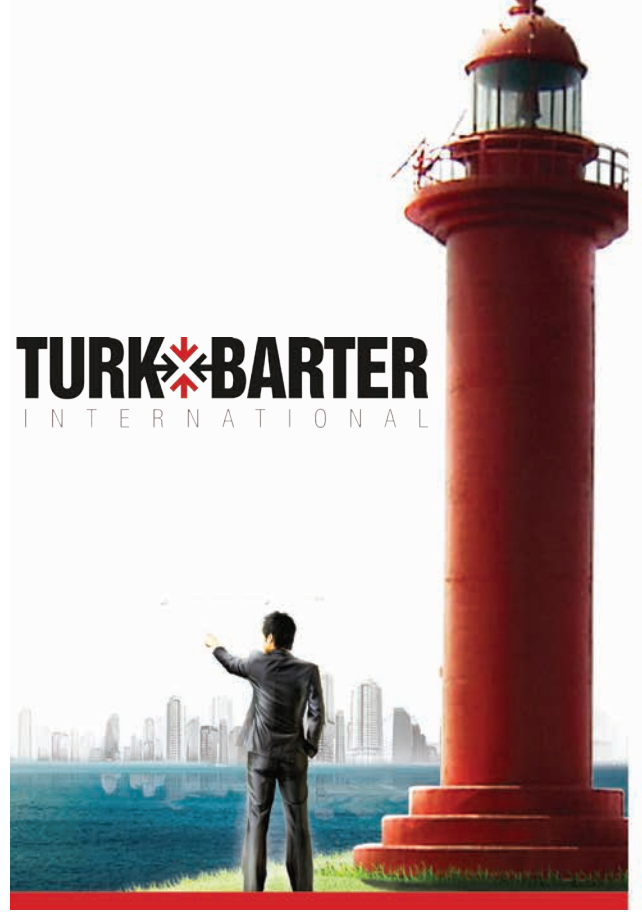
Tel.: 03242354221 GSM.: 5354615938
Fabrika: Şevket Sümer Mahallesi Yenihal/Mersin

 /obasutsadeyag

 /obasadeeyag



TURK*BARTER
INTERNATIONAL



TÜRK BARTER ALTERNATİF FİNANS VE TİCARET İLE PİYASALARI DESTEKLİYOR

Alternatif ticaret ve finansal modeli olan Barter Sistemi bugün Türkiye iş dünyasına Türk Barter tarafından kazandırılmış önemli bir sektördür. Türk Barter Ağustos 2001 tarihinde Barter Sistemi'nin Türkiye'de uygulanmasına öncülük etmiş ve Barter deneyimlerini birleştiren bir grup girişimci profesyonel iş adamı tarafından kurulmuştur. Girişimcileri ve çalışanlarının aynı çatı altında bütünleştiği aile yapısı, teknolojik altyapı desteği ve çağdaş yönetim sistemi, Türk Barter'in bugünkü güçlü yapısını oluşturmaktadır. Türk Barter kurulduğu yıllardan bu yana ciddi anlamda değişiklikler ve hep yükselen grafikler çizmiştir.

Barter Sistemi'nin Avantajları

Barter'la çalışmanın firmalar için birçok avantajı bulunmaktadır. Firmalar ihtiyaçlarını Barter Ortak Pazarı'ndan karşılayacakları için nakitleri kasalarında kalır ve Barter, bu anlamda nakit tasarrufu sağlar. Barter Sistemi'nin önemli avantajlarından biri de firmaların halen sürdürdükleri pazarlama faaliyetlerindeki hedef piyasanın üzerine bir ek olarak gelmesidir. Özellikle girişimcilerin başlangıç yıllarında Barter Ortak Pazarı

oldukça ciddi bir satış potansiyeli sunmaktadır. Öz sermayenin ve nakit akış dengelerinin çok iyi kontrol edilmesi gereken dönemde Barter Sistemi, çok iyi bir geçiş süreci sağlar. Türk Barter Ortak Pazarı ağırlıklı KOBİ'lerden oluşmaktadır. Bu yönü ile dinamik bir Pazar içinde her sektörden faaliyet gösteren firmalar ile işbirliği imkânı bulunmaktadır. Barter Sistemi kullanılırken alım yapabileceğiniz geniş bir pazarın olması nedeniyle, dar bir alanda satın alma mecburiyeti kalkar. Firmalar satın alma faaliyetlerinde daima teklif süreci yaşar. Bu süreçte firma yetkilileri nakit teklifler yanında Barter Ortak Pazarı'ndaki üyelere de teklif alırlar. Satış yaparak alacak bakiyesine sahip olan üye alım yapmak istediği mal veya hizmeti Barter ile alım yapabilir.

Sektöre sunduğunuz hizmetler hakkında bilgi verir misiniz?

Türk Barter üyelerine verdiği hizmet çeşitliliği açısından her zaman en kapsamlı teknolojik imkânları sunan şirket olmuştur. Bizler, toplum ve müşteri odaklılık, kaynaklara saygı ve verimlilik, toplam kalite, değişim ve paylaşım değerlerini Turk Barter'in temel

değerleri olarak kabul ediyor ve bu değerler aracılığı ile Barter'in Türk ekonomisine güç katmasını amaçlıyoruz. Hizmetlerimizi bu amaçlar doğrultusunda gerçekleştirmekteyiz. Öncelikle üye firmalar para ödmeden tüm ihtiyaçlarını bu sistemden karşılayabiliyorlar. Firmalara, sisteme üye diğer firmalarla tanışıp yeni pazarlara açılma, satış artırma, stok eritme, nakit tasarrufu vb. destekleri sağlıyoruz. Bu hizmetlerimizle birlikte borç yapılandırma, alacak tahsili hizmeti de veriyoruz. Firmaların satamadığı malları güvenilir bir şekilde yeniden pazarlıyoruz. Alım gücü olmayan firmalara da Barter Destek Kredisi hizmeti vermekteyiz.

Barter kredisi

Barter Kredisi; sisteme kayıt olmuş ancak alacak bakiyesi olmayan üyelere verilen mal ve/veya ürün kredisi olarak tanımlanabilir. Firmalar sisteme bir teminat sunarak Destek Kredisinden yaralandıkları takdirde, kredi tutarı kadar sistem içerisinde mal/hizmet alımı yapabilmektedir. Buradaki amacımız sisteme dâhil olan üyenin ihtiyacını nakit ödmeden faizsiz destek kredisi kapsamında karşılayabilmesidir.

NBOX®



HER TÜRLÜ KARTON AMBALAJ / AMBALAJ KAĞIDI / KESE KAĞIDI / PASTANE KUTULARI / LOKUM ŞEKERLEME KUTULARI

www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156

Akçaburgaz Mh. 3038 Sk. No:13-15 Adres Kodu: 1863134183 Esenyurt / İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 576 41 56 pbx Faks: +90 (212) 576 41 57
info@nbox.com.tr

NBOX bir
CELAL AYHAN MATBAA
kuruluşudur.



BİTEZ DONDURMA

"%100 organik meyvelerden elde edilen Bitez Dondurması'nın meyveleri özenle üretilip toplanmakta, gıda mühendisimizin öncülüğünde lezzet yelpazesine sunulmaktadır. Bitez Dondurma, elde ettiği tecrübe ve güven sayesinde kaliteden ödün vermeden 12 ay boyunca hijyenik ve doğal ortamında hizmet vermektedir" diyen Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet İhtiyar sorularımızı yanıtladı.

Şirketinizin kuruluş ve gelişim süreci hakkında bilgi alabilir miyiz?

1995 yılında Mehmet, Ahmet, Ramazan İhtiyar Kardeşlerin ilk olarak Bitez köy meydanında hizmete açılan Bitez Dondurma'da kuruluşundan bu yana hiçbir katkı maddesi kullanılmadan tamamen taze meyvelerden ürettiğimiz dondurmalar Bitez halkına sunmuştur. %100 organik meyvelerden elde edilen Bitez Dondurması'nın meyveleri özenle üretilip toplanmakta, gıda mühendisimizin öncülüğünde lezzet yelpazesine sunulmaktadır. Bitez Dondurma, elde ettiği tecrübe ve güven sayesinde kaliteden ödün vermeden 12 ay boyunca

hijyenik ve doğal ortamında hizmet vermektedir. Tüm şubelerimizin mekân kurgusunda Bodrum'un ikonik renk ve sembollerini kullanmaya özen gösterilmiştir. Böylece müşterilerimiz hangi şubemize giderse gitsinler Bitez 'deki yerimize gelmiş gibi hissetmiş olurlar.

Prensiplerimiz gereği seri üretimi değil kaliteli ve nitelikli ürün üretimini pazara sunmayı benimsiyoruz. Rekabetçi üstünlüğümüzü değerlerimize sadık kalarak sağladığımıza inanıyoruz. Bu tutumumuza en örnek gösterebileceğimiz davranışımız ise kendi yemediğimiz hiçbir şeyi gelen konuklarımıza da sunmamak diyebilirim.

Ürün portföyünüzden bahsedebilir misiniz?

Ürün kalitesi ve çeşitliliği artırma yönünde yapmış olduğumuz yatırımlar hız kesmeden devam ediyor. Maksimum düzeyde kaliteli ve doğal ürünlerle üretim yapma önceliğimizi koruyoruz. Yaşadığımız coğrafyanın lezzetlerinden olabildiğince faydalanmaya çalışıyoruz. Ege'nin bahçelerinden topladığımız taze meyvelerle üretimini yaptığımız pek çok dondurma çeşidimiz mevcut. Özellikle Bodrum mandalinasından ürettiğimiz dondurma ile mandalananın sürdürülebilirliğine katkıda bulunuyoruz. Bunun yanı sıra yine tamamen doğal

ürünlerle hazırladığımız Ege kahvaltısı, katkısız ve doğal süt ürünleri ile hazırladığımız tatlılarımız ve en tatlı anlarınız için de waffle vazgeçilmez lezzetlerimiz arasındadır.

Müşteri portföyünüz hakkında bilgi alabilir miyiz?

Şunu söyleyebilirim ki Bitez Dondurma'nın gerçekten sadık bir müşteri kitlesi var. Tamamen doğal ve lezzetli ürün arayışında olan bilinçli bir kitle var artık. Ve günümüzde çocuklarının da katkı maddesi içermeyen sağlıklı gıdalar tüketmesini isteyen, ya da yöresel lezzetlerine sahip çıkma felsefesini benimsemiş bir kitleden bahsediyoruz. İşte Bitez Dondurma bu anlamda piyasada ki tüm ihtiyaç ve beklentilerin karşılayabilecek donanıma sahip olduğundan yıllardır bu insanların vazgeçemediği bir konuma erişmiş durumda. Dolayısıyla sadece lezzet arayışında olanlar için değil, ne yediğine içtiğine dikkat eden, katkısız beslenmeye önem veren insanların tercih ettikleri bir marka haline geldik.

Fiyat politikanız hakkında neler söyleyebiliriz?

Başta da belirttiğimiz gibi müşterilerimize sunduğumuz hizmet noktasında gerek ürün gerek hizmet kalitesi noktasında çok seçiciyiz. Bu noktada en iyi standartlarda kaliteli hizmet vermeyi amaçlıyoruz. Bu da bizim için uzun yıllara dayanan emek, işimize gönülden bağlılık ve kaliteli hizmet vermeye adanmışlık demek. Ve bu yüzden en kaliteli ürünleri en iyi fiyat ayrıcalığıyla sunmaya özen gösteriyoruz.

Yaz ve kış dönemi dondurma satışlarını karşılaştırır mısınız? Ne gibi farklılıklar bulunuyor? Neden kış satışları daha düşük, bilgi verir misiniz?

Türkiye'de yaz ve kış döneminde satışlarda farklılıklar bulunuyor. Yaz mevsiminde dondurmaya olan talep çok fazla iken kış mevsiminde ise bu talep azalıyor. Bunun en önemli nedeni genel bir algı olan kış mevsiminde dondurma tüketiminin hastalıklara neden olacağı düşüncesinden kaynaklı. Oysaki dondurmaya sadece mevsimsel bir tercih olarak düşünmemek gerekir. Bugün pek çok gurme mekânda sıcak tatlıların dondurma ile servis edildiğine şahit oluyoruz. Üstelik taze meyve ve katkısız süt ile yapmış gerçek bir dondurmaysa vitamin değerinin yüksek olması nedeni ile çocuklarımız tarafından rahatlıkla tüketilebilir.

Ekonominin gidişatının size olan yansımaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pek çok sektör gibi biz de ister istemez etkileniyoruz tabii. Bu durumu olabildiğince tolere etmeye ve fiyatlarımıza yansıtılmaya gayret ediyoruz. İhracatın azalmaması ve ithalatın artması ile birlikte fiyatlar son derece yükselmesi hal böyle olunca ulaşım ve lojistik anlamında ciddi yükselişler meydana gelmesi bir takım küçük işletmeleri çok zorluyor. Biz elimizden geldiğince bu krizi doğru yönetmeye gayret ediyoruz.

Çalıştığınız kurumlar en çok hangi nedenlerle sizinle çalışmak istiyor?

Bunun öncelikli nedeninin benimsemiş olduğumuz temel prensipler olduğunu düşünüyoruz. Hep vurguladığımız gibi tamamen doğal ürünleri

tercih ediyor olmamız ve kaliteli hizmet anlayışımız başlıca etken. Hem tüketicilerimizin hem de iş ortaklarımızın güvenini sağlamak, karşılıklı iletişim ve dayanışmaya dayalı bir iş akışı oluşturmak bizim için çok değerli. Vermiş olduğumuz eğitimler sonrasında iş sahibi olabilme imkânı yanında birçok avantajı da beraberinde geliyor. Bu da minimum risk ile maksimum kazanç elde etmeniz demek oluyor.

Sektöre getirdiğiniz yeniliklerden bahsedebilir misiniz?

Türkiye'de %100 doğal, meyveli dondurmalarda şeker içermeyen, diyabetik hastaların rahatlıkla tüketebileceği dondurmalar ürettik. Tatlılarımız az şekerli, bunun yanı sıra Bodrum serpm köy kahvaltımızda da kendi bahçemizin zeytin ve zeytinyağını kullanıyoruz. Domates, biber, patlıcan hep kendi bahçemizin ürünüdür. Ayrıca kendi bahçemizde ürettiğimiz mandalina ve satsuma reçellerimiz mevcuttur. Yine kendi logomuzla sunduğumuz Türk kahvemiz insanların dilinden düşmemektedir.

Müşterilerinizin ürün alırken nelere dikkat etmesi gerekir?

Dondurma tatlı sektörü tüketici tarafından sürekli aranan ve tüketilen bir sektör. kolaymış gibi gözükse de alt yapısının çok güçlü olması gerekirken, biz de yılların emeği gönülden bağlılığımız ve elde etmiş olduğumuz tecrübelerimiz ile sizlere kaliteli bir hizmet sunuyoruz. Müşteri memnuniyetinin ön planda olduğu güler yüzlü hizmet anlayışı ile Ürünlerimizin tazeliği, kalitesi ve en önemlisi doğallığı tercih sebebi olmamızı sağlıyor.





Pazarda güven ve kalitenin adresi olmak için yaptığınız çalışmaları anlatır mısınız?

Çok kısa zamanda tercih edilen ve sevilen bir marka haline gelmemizdeki en büyük etken kaliteli hizmet anlayışımız ve güven vermemizdir. Bitez dondurma zincirinin yüksek kaliteli bir iş organizasyonu olarak tanınması ve en iyi lisans imkanlarından birisi olmasının nedeni, başarının büyük oranda işletmecilerin üstün niteliklerine dayanmasıdır. Tabii, bu başarıyı pekiştiren diğer unsur, hemen hemen hiçbir işletmenin sağlayamadığı yüksek kalitede verilen Bitez Dondurma eğitim ve destek programlarıdır. Tüm işletmecilere birinci

günden başlamak üzere verilen yoğun ve kaliteli eğitimler, restoran dekorasyonu ve ekipman yerleşimi, ulusal ve lokal pazarlama destekleri, mal ve hizmet standartlarının sürekliliğini sağlamaya yönelik malzeme alımı ve kalite kontrol hizmetleri, ürün araştırma geliştirme gibi; ama bunlarla sınırlı kalmayan, Bitez Dondurma eksperlerinin size sağlayacağı destek ve danışmanlık da işinizi büyütmenize yardımcı olacaktır.

Önümüzdeki dönem hedefleriniz nelerdir?

Her zaman hedeflediğimiz gibi müşterilerimizin

memnuniyeti daima önceliğimiz. Bu doğrultuda şube sayısını arttırmak yerine kaliteli hizmet odaklımızdan uzaklaşmadan en iyi şekilde hizmet verebileceğimiz uygun lokasyonlara şubeler açmayı hedefliyoruz.

Ayrıca 2019 yılında projelendirmeye başladığımız tüm fikirleri hayata geçirmeye başladığımızı söyleyebiliriz. Bunlardan en önemlisi markamızın özümlediği kültüre yakışır biçimde üretim tesisimizi hayata geçiriyor olma. 2019 yılında adımları atılan üretim tesisimiz sayesinde 2020'de de doğallıktan ödün vermeden üretilen ürünlerimizi tüketiciyle buluşturmayı amaçlıyoruz.

Ailemiz Sizlerle Büyüyor.



DOĞAL SÜTTEN
TAZE MEYVEDEN

**İşini tutkuyla yapacak ve
markamızın DNAsına uygun
bayiler arıyoruz!**

Bitez Dondurma zincirinin yüksek kaliteli bir iş organizasyonu olarak tanınmasının temel nedeni, işletmecilerinin üstün nitelikleriyle örtüşen başarısına dayanmaktadır. Bu başarıyı pekiştiren bir diğer unsur da hemen hemen hiçbir işletmenin sağlayamadığı yüksek kalitede verilen Bitez Dondurma eğitim ve destek programlarıdır. İşletmelerimizden beklediğimiz temel özellikler şunlardır

- Girişimci bir ruh ve başarıma tutkusuna sahip, kazanmaktan keyif alan, markamıza değer verecek ve değer katacak, gelişime açık ve işini titizlikle takip edecek
- İnsan ilişkileri güçlü, azimli ve güvenilir ve finansal yönetimde geniş tecrübelere sahip, işletmesini sahiplenecek ve devamlı gelişmesine katkı sağlayacak yatırımcılar

Şubelerimiz:

Bitez / Bodrum
Yalıkavak / Bodrum
Ortakent / Bodrum

Turgutreis / Bodrum
Akyarlar / Bodrum
Türkbükü / Bodrum

Bodrum Merkez 1 / Bodrum
Bodrum Merkez 2 / Bodrum
Yalıkavak Marina / Bodrum

Gündoğan / Bodrum
Torba / Bodrum
Gaziantep

Bostancı / İstanbul
Yeşilköy / İstanbul
Ankara

Lara /Antalya
Muratpaşa /Antalya

bitezdondurma.com



ÖZİKİZLER KÜNEFE

“Kurulduğu günden bugüne kalitesinden ve lezzetinden ödün vermeden büyüyen Özikizler Künefe, 2020 yılı itibarıyla büyümesini Franchising ile gerçekleştirecek. Bu sayede eşsiz lezzetlerimizi daha fazla tüketiciye ulaştırırken, siz değerli girişimcilerimizi bu karlı yatırımın bir parçası olmaya davet ediyoruz” diyen Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Durmaz sorularımızı yanıtladı.



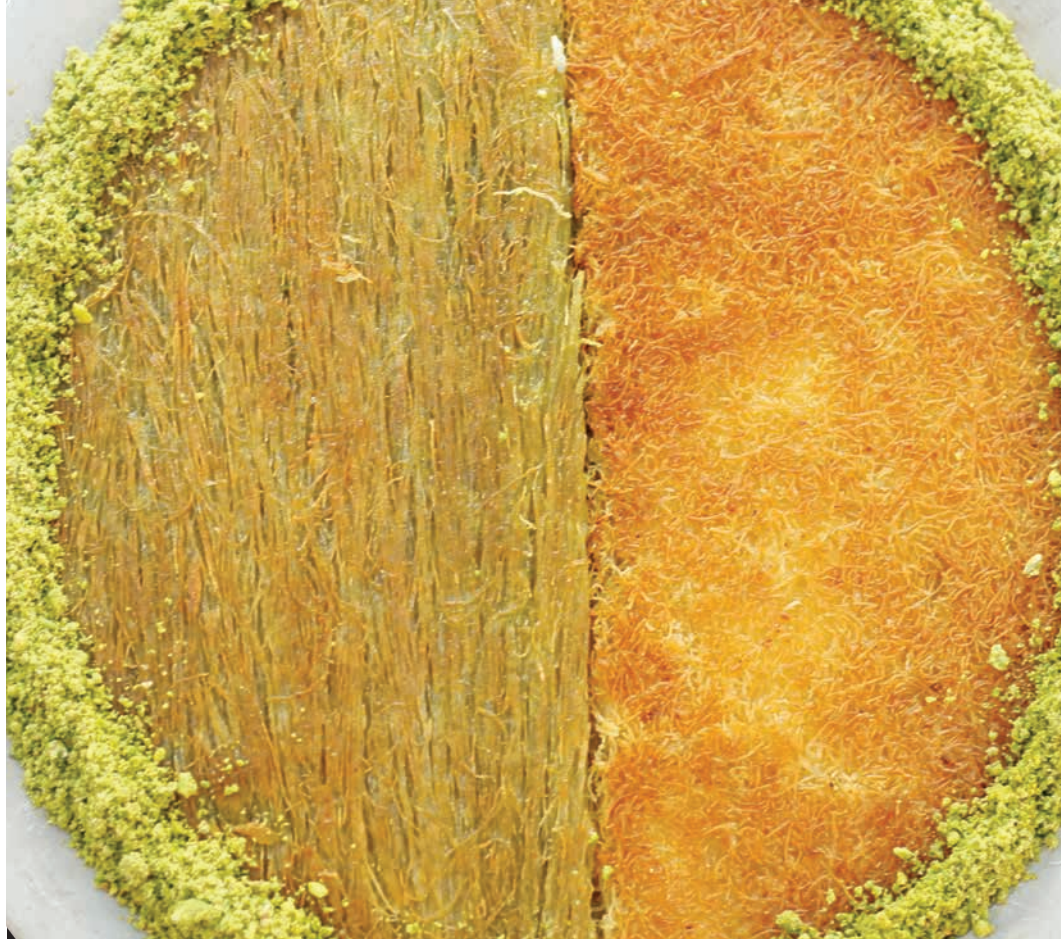
Kendinizi tanıtır mısınız?

Künefeyi katma değerli ürün olarak sunan, Türkiye pazarının rakipsiz en büyük künefe markası Özikizler Künefe, geliştirdiği yüksek kaliteli ürün gamı ile misafirlerine keyifli zamanlar sunar.

Firmanızın kuruluş ve gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz? Ne zaman, kimler tarafından kuruldu?

Mehmet Usta'nın 1986 yılında doğan ikiz çocukları Hasan ve Hüseyin'den esinlenerek ismini verdiği Özikizler Künefe, ilk olarak Şanlıurfa'nın Birecik ilçesinde 50 metrekare bir dükkân ve birkaç masa ile kuruldu. 2000 yılında Urfa Birecik Sahil şubesi açıldı... Sonrasında komşu şehir Gaziantep'e ikinci şube açıldığında sene 2009'du ve artık. 2009 yılında 3. Kardeş Zülfikar'da işin ucundan tutmaya başlamıştı. Bu arada Antalya Finike şubesi de açılmıştı. Marka Kurucusu Mehmet Usta ve oğulları Gaziantep'te 2014 ve 2016 yıllarında 2 şube daha açarak toplamda 4 şubeye ulaştık

Daha da büyümeyi hedefleyen Özikizler Künefe markası 2017'de İstanbul Beykent ve 2018 yılında Ankara, 2019'da İstanbul Acıbadem şubelerini açarak Türkiye





pazarında toplamda 9 şube ile hizmet vermektedir. Mart ayında açılacak Çorlu Franchise şubemiz ile şube sayımız 10 olacaktır. 2020 yılında Türkiye, Avrupa ve Ortadoğu'da franchise ile büyümeye devam edeceğiz...

Bu işe nasıl başladınız. Bu işi yapmanızda size yol gösteren ustalar arasında kimleri sayabilirsiniz?

Marka Kurucumuz Mehmet Usta, oğulları Hasan Durmaz, Hüseyin Durmaz ve Zülfikar Durmaz hepsi ustalarımızdır. Ayrıca uzun yıllardır şubelerimizde bizimle büyüyen ve bir taraftan onların yetiştirdiği şefler ile hizmet vermekteyiz. En kısa zamanda kuracağımız Özikizler Künefe Akademi ile de sektörümüz için istihdam sorununu çözmeyi planlıyoruz.

Ürün çeşitleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Menümüzde 23 çeşit kendi argemiz ile hazırlanmış konsept künefemiz mevcut. Bunun dışında 5 çeşit soğuk tatlılarımız ve iki çeşit katmerimiz var.

Yaptığınız ürünleri kimlere pazarlıyorsunuz. Müşterileriniz kimler?

Künefe restoran konseptimizde misafir-

lerimizi ağırlıyoruz. Ayrıca kurumsal organizasyonlar, festivaller ve etkinliklerde ikramı tercih edilen Künefe markasıyla

Kullanılan ürünlerinin fiyatlarının yükselmesi sizi nasıl etkiliyor?

Biz Künefe restoranlarımızda yüksek kaliteli malzemeler kullanıyoruz. Fıstık Gaziantep'ten, pekmez sadeyağ ve peynir Urfa'dan temin edilmektedir. Künefe konseptlerimizde kaliteli malzeme ile hazırlanmış el emeği ürünler sunuyoruz

Personel seçiminde nelere dikkat ediyorsunuz?

Özikizler Künefe olarak genç, dinamik, güler yüzlü, şirket vizyonuna uyum sağlayan, iletişim, satış ve el becerileri gelişmiş, künefe üzerine sektör tecrübesi olan kişilerle çalışıyoruz.

Sizce müşteriler neden sizi tercih etmelidirler?

Ürünler şubelerde taze olarak pişirilmekte, doğal şeker pancarı ile tatlandırılmaktadır. Özel tedarikçilerden sağlanan sade yağ, fıstık ve künefe hamuru ile lezzet üstü künefe hazırlanmaktadır. Şubeler mutlaka kendi yetiştirdiğimiz ustalarımızı istihdam ederek kaliteyi güvence altına al-

maktayız. Özikizler künefe şubeleri, gerek ortamı, hizmet kalitesi gerekse ikramlar ve eşsiz tatları ile müşterilerine lezzetin yanında sevdikleriyle geçirecekleri keyifli zamanlar sunar '

Önümüzdeki dönem hedefleriniz nelerdir?

Özikizler Künefe, başta Ortadoğu, Avrupa olmak üzere Dünya'nın farklı ülkelerinde yatırımlarına devam edecektir. 2020 Hedefi Türkiye'de sınırlı sayılı franchise yapılanması ve Dünya'da Master franchise yapılanması ile büyüektir...

Franchise ile Büyüyoruz...

Kurulduğu günden bugüne kalitesinden ve lezzetinden ödün vermeden büyüyen Özikizler Künefe, 2020 yılı itibarıyla büyümesini Franchising ile gerçekleştirecek. Bu sayede eşsiz lezzetlerimizi daha fazla tüketiciye ulaştırırken, siz değerli girişimcilerimizi bu karlı yatırımın bir parçası olmaya davet ediyoruz.

Türkiye'de yalnızca potansiyeline inandığımız sınırlı sayıda şehirde, birer şube ile büyümeyi öngörüyoruz. Yurtdışında ise, öncelikli bölgelerimiz özellikle yoğun turizm destinasyonlarının yanı sıra, ticari çekim merkezi olan şehirlerdir.

Künefenin Markası; Özikizler Künefe



TATLI YATIRIM, KARLI YATIRIM



GAZİANTEP İBRAHİMLİ

GAZİANTEP ÜNİVERSİTE

GAZİANTEP KARATAŞ

ŞANLIURFA BİRECİK

ŞANLIURFA BİRECİK SAHİL

İSTANBUL BEYLİKDÜZÜ ŞUBE

ANTALYA ŞUBE

ANKARA ŞUBE

İSTANBUL ACIBADEM ŞUBE



www.ozikizlerkunefe.com



facebook.com/ozikizlerkunefe



instagram.com/ozikizlerkunefe

Özikizler Künefe

özenkutu®

Ambalaj ve Matbaacılık San. ve Tic. A.Ş.
Prestijli Kutular sunar

www.ozenkutu.com





*Baklava , Turta , Pizza, Fast Food ve Lüks Kutularımız
ve Daha Bir Çok Prestijli Ürünlerimiz ile
Kaliteli Üretim ve Farklı Tasarımlarla
İTHALAT ve İHRACAT 'ta
36 Yıldır Hizmetinizdeyiz.*





✍ Sinan DEMİR • sinan@goldencitymedia.com

KIRK YILLIK HATRIN SAHİBİ: TÜRK KAHVESİ

Türklerle özdeşleşen kültürümüze o kadar yerleşmiş ki sabah kahvesinden önce yenilen altlık mahiyetindeki yemeğe "kahve altı" denilmiş. Zamanla kahvaltı olarak söylenen, günün en önemli yemeğinin adı da buradan gelmektedir. Asırlardır en geleneklerimizden biri olan kahve içimi bugün bile her evde bir tören havasında gerçekleşmektedir.



Bugün dünyanın dört bir yanında kahvenin farklı adları, çeşitleri, kültürleri var. Ancak Türk kahvesi, çekilmesi, pişirilmesi ve sunumuyla hepsinden farklı; uzun ve keyifli bir seremoni.

Dünyaya yayılıp tanındığı adıyla Türk Kahvesi, Türkler için kültürel geçmişin, sosyal tarihin ayrılmaz bir parçasıdır. Osmanlı İmparatorluğu'nun esas olarak 16. yüzyılda tanıştığı kahve, zamanla sosyal hayatın önemli bir parçası olmuş, dost meclislerinde kendisine yer bulmuş, konukların ağırlandığında başrolü oynamış, edebî hayatın önemli imgelerinden birine dönüşmüştür.

Geleneksel Türk kültürünün en güzel ve en özel alışkanlıklarından biridir. Yemek sonrası hiçbir tat onun yerini doldurmaz. O, soluklanmak için bir mola, keyifli sohbetlere hoş bir vesile, ağır bir yemeğin ardı sıra mideyi rahatlatacak bir tat. Uyarır, yatıştırır, keyifli ve lezzetlidir. Dünyaya armağanımız olan, sıcak bir içecekten ziyade örf ve adetlerimiz içine yerleşen bir kültürdür. O, beş asırlık alışkanlığımız; Türk kahvemizdir...

Türk Kahvesinin Tarihi:

Kahvenin Osmanlı İmparatorluğu'na gelişinde bir kaç hikaye vardır. Birincisine göre, 1554 yılında Suriyeli iki girişimci tarafından (Halepli Hukm ile Şamlı Şems)

İstanbul'a getirilmiştir. Diğer hikayeye göre ise 1517 yılında Kanuni Sultan Süleyman'ın Yemen Valisi olan Özdemir Paşa, lezzetine hayran kaldığı kahveyi İstanbul'a getirmiştir. Yemen Valisi Özdemir Paşa, böylelikle Yemen'den getirdiği kahveyi saraya taşıyor. Türk kahvesini, sarayın görkemli salonlarında, 40 kişilik kadrolu kahveci ustaları tarafından özenle Sultan'a servis ediliyor. Harem'de cariyelere doğru kahve pişirme dersleri başlıyor.

Fernand Braudel, kahvenin Osmanlı'da ilk defa 1511 tarihinde kullanılmaya başlandığını iddia ederken. Peçevî İbrahim Efendi, kahvenin İstanbul'a ilk defa 1555 yılında girdiğini ve bu tarihten önce Rumeli'de kahve ve kahvehanenin bilinmediğini yazar. Peçevi de ve Gelibolulu Ali Mustafa Efendi'de geçtiği şekliyle; Halepli Hakem (Hekim) adında bir herif ile Şamlı Şems adında bir zarif İstanbul'a gelerek Tahtakale'de büyük bir dükkân kiralayıp kahve satmaya ve





kahvehane işletmeye başlarlar. Miladi 1551 yılına tarihlenen bir başka metinde ise; Kahve-hâne mahall-i eğlence, Sene 959 ibaresinin yer aldığı görülür.

Kâtip Çelebi (1609-1657) ise, 1543 yılında gemilerle İstanbul'a kahve geldiğini ve İstanbul ahalisinin kahveyle tanıştığını kaydeder. "Aslı Yemen diyarından çıkıp tütün gibi dünyaya yayıldı. Kimi şeyhler Yemen dağlarını mesken edinip dervişleriyle bir tür ağaç yemişi bulup kalb ve bun dedikleri taneleri dövüp yerlerdi ve kimisi de kavurup suyunu içerdi. Riyazat ve sülûke uygun ve şehveti kesmeye elverişli soğuk ve kuru gıda olduğundan Yemen ahalisi birbirinden görüp şeyhler ve sufiler ve başkaları kullandılar."

Anadolu'da kahvenin 13. yüzyılda dahi bulunduğunu iddia eden bazı araştırmacılar ise, iddialarını Mevlana'nın (öl. 1273) Divanı Kebir'indeki; "Devletimiz geçim devleti, kahvemiz arştan gelmede, meclise badem helvası dökülmüş, saçılmış." beytiyle destekliyor. Ortaçağ Arap leksikografları ise, kahwah sözcüğünün "bir çeşit şarap" anlamına geldiği konusunda hemfikirler. Zamanı, mekânı, kaynağı hakkındaki bilgiler kesin olmasa da; kahvenin Yemen'den yola

çıktıktan sonra Cidde'ye, ardından Süveyş ve Mısır'a, oradan da gemilerle başta İstanbul olmak üzere İzmir, Selanik, Payas, Yafa, Akka, Trablusşam, Sayda ve Antalya gibi diğer Osmanlı şehirlerine de ulaştığını söyleyebiliriz. Gemilerle uzun bir yol kat ederken zembillerin içine konan, üstü ferde ile sarılan ve onun da üstü çulla örtülen kahve bin bir zahmetle rutubetten korunarak pa-yitahta getirilir.

Türk Kahvesi Kültürü ve Araştırma Derneği'ne göre ise; Kuzeydoğu Afrika (bugünkü Habeşistan) kökenli bir bitki olan kahve meyvesinin çekirdekleri 15. yüzyıldan itibaren Yemen'den başlayarak Arap Yarımadası'nda kavrulup, sıcak bir içecek haline getirilir. 16. yüzyılın ortalarına yaklaşıldığında, bu zindelik veren, canlandırıcı etkisi olan içecek Mısır ve Arap coğrafyasında yaygınlaşır. Yemen Fatihî Özdemiş Paşa'nın sefer dönüşü İstanbul'a bir miktar kahve getirdiği rivayet edilse de, İstanbul'da ilk kahvehane-nin 1554'de Tahtulkale'de (bugünkü Eminönü) açıldığını tarihleyebiliriz. Kahve İstanbul'da Arap uygulamalarından ayrışıp, kavrulma derecesi, pişirilmesi ve sunulmasıyla bugünkü Türk Kahvesi'ne dönüşür. İstanbul'da son halini alan Türk Kahvesi ile

Venedik 1615'de, Marsilya 1644'de, Londra 1654'de, Paris 1669'da, II. Viyana kuşatmasının ardından da Viyana 1683'de tanışacak, kahve Avrupa'nın ardından yolculuğuna 18. yüzyılda Batı Hint Adaları, Güney Amerika ve Asya ile devam edecektir...

Türkler tarafından bulunan yepyeni demleme metodu sayesinde kahve, güğüm ve cezvelerde pişirilerek Türk Kahvesi adını aldı. İlk olarak 1554 yılında Tahtakale'de açılan ve tüm şehre hızla yayılan kahvehaneler sayesinde halk kahveyle tanıştı. Günün her saati kitap ve güzel yazıların okunduğu, satranç ve tavlanın oynandığı, şiir ve edebiyat sohbetlerinin yapıldığı kahvehaneler ve kahve kültürü dönemin sosyal hayatına damgasını vurdu.

Saray mutfağında ve evlerde yerini alan kahve, çok miktarda tüketilmeye başlandı. Çiğ kahve çekirdekleri tavalarda kavrulduktan sonra dibeklerde dövülerek cezvelerde pişirmek suretiyle içiliyor ve en itibarlı dostlara büyük bir özenle ikram ediliyordu. Bugünkü Tahtakale'nin sokak aralarında, içlerinde kahvehanelerin de bulunduğu pek çok içecek (eşribe) ve güzel koku (attar) dükkânı faaliyet göstermeye başlar.

Nağzî'nin Münâzara-i Kahve vü Bâde mesnevisinde anlatıldığına göre Tahtakale semtindeki kahvehaneler gönlün çektiği hoş yerlerdir. Gittikçe cazibe merkezi olan kahvehanelerde sebil gibi kahve içilir, hûri ve gılmanlara benzeyen sakileri vardır. Seyahatnamesinde payitahtı da anlatan Evliya Çelebi, İstanbul'da kahve satan esnafın sayısını 500, dükkân sayısını ise 300 kadar diye yazar. Mısır Çarşısı'nda kahve satılan hanlar arasında Kapan-ı Asel, Papasoğlu, Laz Ahmed Ağa, Sepetçi, Küçük Çukur, Arakoğlu, Tahta Han'ın yanı sıra çeşitli mahzenlerin de mevcudiyeti bilinir.

Peçevî (1574-1650)'ye göre, kahvehanelere gelen insanlar genellikle okur-yazar kişilerdir, kahvehanelerde kitap okuyup yazarlar veya okudukları gazelleri tartışır. 16. yüzyıldan Mustafa Âli kahvehane bir araya gelen insanları şöyle anlatır: "Zira ki ol mecalise varanlar, dervişan ve ehl-i irfan zümresidür ki muradları birbirlerini görüp sohbet etmektür. Ve herkesin içüp keyflerin sür'atle yetiştirmektedir. Bir dahi gureba ve fukara fırkasıdır ki gariblerün mesakin ve me'vaları yokdur. Niteki fakirlerün başka cem'iyet idecekleyin nükud ve dünyalıkları yokdur. Ol cihetden mülazemetleri kahvehanelerdür."

Kahvehanelerin Osmanlı toplumunda sahneye çıkmasıyla Osmanlı'nın kültürel ve toplumsal yapısı zaman içinde etkilenir ve değişir. 16. ve 17. yüzyıllarda sık sık yasaklanan kahvehanelerin temel kapatılma gerekçesi, siyasi ve dinî otoritenin kontrolü dışında olmalarıdır.

Saray, kontrol altında tutamadığı kahvehanelere karşı devamlı bir denetleme hâlidir. Müslüman ahalinin ve dönemin ileri gelenlerinin sıklıkla gelip gittiği bir yer hâline gelen kahvehaneler gittikçe halkı kıskırtan dedikoduların üretildiği, memnuniyetsizliklerin biçimlendiği, dile getirildiği veya yönlendirildiği bir yer olarak algılanır. Bunda; insanların kahvehanelerde sosyal statülerine göre farklı yerlerde otursalar bile aynı mekânda bir araya gelip aynı meseleleri konuşmalarının da etkisi vardır. İlk yasak 3. Murat döneminde gelirken en ağır yasaklar 4. Murat döneminde gelir.

Türk Kahvesinin yolculuğuna fincanlar katılır ve eşlik eder. Anadolu'da ilk fincanlar ahşaptan yapılırdı. Daha sonraları porselenden yapılmak üzere dünyanın her yerinden Osmanlılar için kahve fincanı üretilip, Osmanlıya getirilirdi. En başlarda tava üzerinde odun ateşinde kömürleşesiye kadar kavrulup, el değirmenlerinde öğütülürdü.

Türk Kahvesinin yolculuğuna fincanlar katılır ve eşlik eder. Anadolu'da ilk fincanlar ahşaptan yapılırdı. Daha sonraları porselenden yapılmak üzere dünyanın her yerinden Osmanlılar için kahve fincanı üretilip, Osmanlıya getirilirdi. En başlarda tava üzerinde odun ateşinde kömürleşesiye kadar kavrulup, el değirmenlerinde öğütülürdü.

Osmanlı Hanedanı da tiryakisi olmuştur bu kara incinin. Sarayda 40 kişilik kadrolu özel kahve ustaları, Sultan ve misafirleri için özenle hazırlar Türk Kahvelerini. Saray ve konaklarda kahve sunumu 4 kişi ile yapılırdı. Kahveci başı en önde sırmalı bir havlu ile arkasında boş fincanları ve su bardağını tepside taşıyan bir kahveci, bir arkasında sol eli ile güğümü taşıyan bir kahveci ve en son da ise boş tepsi ile diğer bir kahveci sıraya dizilirdi. Üçüncü sıradaki kahveci elindeki güğümden, ikinci sıradaki kahvecinin elindeki tepside bulunan boş fincanlara kahveyi dökerdi, baş kahveci ise bu fincanı alır Sultana sunardı. Kahve şekersiz olarak demlenir, kahvenin yanında bir bardak su ve lokum sunulurdu.

Sarayda kahve tiryakiliği haremi de sarar, cariyeler kahve demleme derstleri alırdı. İçimi güzel olan kahvenin hazırlaması





zahmetliydi. Yeşil çekirdek olarak alınan kahve, tavalar üzerinde kavrulur, buradan ahşap soğutma kaplarına boşaltılır, el değirmenleri ile veya dibekte dövülür sonra kömür ateşinde veya odun ateşinde demlenirdi. Günümüze sade, orta ve şekerli olarak gelen Türk kahvesinin eskiden 40 yakın demleme çeşidi vardı. Kahvenin yeşil çekirdeğinden fincana kadar hazırlanma sürecinde kullanılan araç ve gereçler orta çaplı bir müze oluşturacak şekilde çeşitlidir. 1871'de Kuru Kahveci Mehmet Efendi ilk defa kavurup, öğütüp satışa sunar. İstanbul'da tahmis sokakta 130 yılı aşkın süredir hizmet sunmaktadır. 1900'lü yılların sonuna kadar evlerde, misafir ağırlama gibi Türk Kültürü ve Ritüeller harici, sadece erkeklerin girdiği kahvehanelerde içilen Türk Kahvesi, 2000'li yılların başında kahve falı bakan, kadınlarında girebil-

diği cafelerin açılması ile Türk kahvesinin tadı tekrar keşfedildi. 2010 yıllarında Türk Kahvesi tekrar itibarını kazandı. Kahve içilmeden günün ilk yenen öğünü kahve altı olarak tanımlanırdı ve zamanla, kahvaltı halini alır. Bir fincan Türk Kahvesini 40 yıllık hatırı olur. Gönül ne kahve ister, ne kahvehane, gönül muhabbet ister gersi bahane. Kahve cehennem kadar kara, ölüm kadar kuvvetli, sevgi kadar tatlı olmalı... Türk Kahvesi ve Geleneği, UNESCO İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası Temsili Listesi'ne kabul edildi. Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından Türk Kahvesi ve Geleneği adaylık dosyası Mart 2013'te Birleşmiş Milletler Eğitim, Bilim ve Kültür Teşkilatı'na (UNESCO) ulaştırıldı ve bugün kabul edildi. Bakü'de gerçekleştirilen ve 103 ülkeden yaklaşık 800 delegenin katıldığı Somut Olmayan Kültürel Miras

Hükümetler Arası Komitenin 8. Toplantısı'nda İnsanlığın Somut Olmayan Kültürel Mirası Temsili Listesine aday gösterilen 31 dosya incelendi. Türk Kahvesi ve Geleneği adaylık dosyası bu sabah oturumunda kabul edildi. Artık UNESCO tarafından Türk kahvesi kültürünün etrafında şekillenen gelenek ve toplumsal uygulamaların korunmasına yönelik ciddi adımlar atılacak.

Kaynak:

<http://basin.kulturturizm.gov.tr>

[/TR,76274/turk-kahvesinin-hatiri-artik-40-yil-degil-bir-omur.html](http://TR,76274/turk-kahvesinin-hatiri-artik-40-yil-degil-bir-omur.html)

<http://turkkahvem.blogcu.com/turk-kahvesinin-tarihcesi/4557565>

<http://www.restoraturk.com/index.php/kultur-sanat/70-turk-kahvesi-tarihi>

<http://www.beyaztarih.com/resimlerle-tarih-detay/kirk-yillik-hatrin-sahibi-turk-kahvesi>

BARTER ORTAK PAZARI

Birden fazla sektörde hizmet veren işletmelere güzel bir haberimiz var.
Şimdi Barter Ortak Pazarı'na tüm şirketlerinizi tek bir üyelik
üzerinden dahil edebilirsiniz.

**STOKLARINIZI
ERİTİYORUZ**

**SATIŞLARINIZI
ARTIRIYORUZ**

**ALACAĞINIZI
TAHSİL EDİYORUZ**

**BORCUNUZU
YAPILANDIRIYORUZ**

Türkiye'nin ve Avrupa'nın barter sektöründeki lideri Türk Barter ile ticaretinizi güvenle büyütün.



TURK*BARTER
INTERNATIONAL

Member of
IRTA

Cendere Cd. Huzur Mah. No: 114 B Kat:31 - Sarıyer / SKYLAND - İSTANBUL

www.turkbarter.com



SAFFET ABDULLAH

“Geleneksel g ulla yapımı deneyim ve zahmet ister. Bu emeği taşımayan ürünleri tüketicide sevdirmek mümkün değildir. Bu süreçte kullanılan hammadde ve ekipmanlarında son ürüne ne kadar etkili olduğunu izaha gerek yok” diyen Saffet Abdullah 4. Nesil Temsilcisi Dr. G rsel Arseven sorularımızı yanıtladı.



Kendinizi tanıtır mısınız?

Saffet Kollektif Şirketi, Yalçın ve İlhan Arseven firmasıdır. Geleneksel bir tatlımız olan güllaç ürünümüzü tanıtmaya ve güncel tutmaya çabalayan Saffet Abdullah Markası ile ürettiğimiz Güllaç ürününü 1881 yılından günümüze ülkemizde ve dünyada tanıtan küçük ölçekte bir aile şirketiyiz.

Firmanızın kuruluş ve gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz? Ne zaman, kimler tarafından kuruldu?

17 yüzyılın sonlarına doğru Osmanlı Rus savaşı nedeniyle Kırımdan İstanbul'a göç eden Abdullah Efendi, Osmanlı sarayına güllaç dökmeye başlar. Güllaççı başı unvanıyla mesleğini sürdürürken, 1881 yılında sur içi şehir emini bölgesinde kurduğu değirmen ve güllaç ocaklarında halka da hitap edecek şekilde güllaç üretimine başlar. Sonrasında işi 4 oğlundan üç tanesi Çanakkale ve Yemen cephelerinde şehit düşünce en küçük oğlu Saffet Efendiyle devam ettirir. Saffet efendi oğulları İlhan ve Yalçın Arseven'e devreder her bir jenerasyon yaklaşık 40 yıl görev yaparak bir sonraki kuşağa işi devrederken işi halen Gürsel ve Erdal Arseven 4. Kuşak olarak devam ettirmektedirler.

Bu işe nasıl başladınız. Bu işi yapmanızda size yol gösteren ustalar arasında kimleri sayabilirsiniz?

Abdullah Efendi Osmanlı Sarayında ustası Bekir Efendiyle güllaç üretmeye başlamış kısa süre sonra yaşlı ustanın vefatı sonrası tek başına güllaç üretimine devam etmiştir. Sonraki dönemlerde meslek Babadan – oğula deneyimlerin aktarılması şeklinde devam etmiştir.

Ürün çeşitleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Ana ürünümüz güllaç yufkası olmakla beraber ürün gamımızda Kemalpaşa tatlısı, peynir tatlısı, şekerpare, kadayıf, erişte, mantı, tarhana vb. ürünler de bulunmaktadır.

Yaptığınız ürünleri kimlere pazarlıyorsunuz. Müşterileriniz kimler?

Ürünlerimizi iç ve dış pazarlarda birçok müşteri ile buluşturuyoruz. Küçük ve büyük toptancı grupları, Ulusal ve yerel market zincirleri, cateringler, unlu mamül satış yerleri, geleneksel yufka üreticileri gibi alanlarda pazarlama ve satış faaliyetini sürdürmekteyiz.

Fiyat politikanız hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Ağırlıklı yılda 1 kez belirlemiş olduğumuz fiyat politikası ile devam ediyoruz. Genellikle bu durum döviz kurları ve enflasyon değişimleri gibi majör değişkenlerden olumsuz etkilenmekte olsa da fiyat politikamızı değiştirmeden dönemi



tamamlamaya odaklanıyoruz. Geleneksel ürünün kötü etkilenmemesi ve toplumumuzdaki her bireyin doğru ve orijinal ürüne en ekonomik şekilde ulaşabilmesi için çabalıyor gayret sarf ediyoruz.

Kullanılan ürünlerinin fiyatlarının yükselmesi sizi nasıl etkiliyor?

Tüm üretim süreçlerinde bu durum şüphesiz olumsuz yansır. Bizde bundan muaf değiliz. Fakat piyasa fiyatlarında ürün bazlı dalgalanmaya sebep olmayacak biçimde tutarlı ve sabit kalarak zaten yılda 1 kez hatırlanan bu ürünün talebinin olumsuz etkilenmemesine özen gösteriyoruz.

Bu gün, güzel ve kaliteli bir güllaç yemek için ne kadar para ayırmalıyız. Bu konuda düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Yukarıda izah ettiğimiz sebeplerden bağımsız

olmamak üzere, bugün itibarıyla bir aile içi veya bir davet sunumu amacıyla 20 kişilik bir güllaç tatlısının kuru güllaç yufkalarını 20-25 TL'lik bir fiyata ulaştırılmak için çabalıyoruz. (süt, şeker ve kuruyemiş ilavesiyle son tatlı hazırlaması dışında)

Görüyoruz bazı yerlerde çok ucuza tatlı satılıyor. Bu tatlılarda ne kullanılıyor ki bu kadar ucuza mal oluyor?

Bu soru için özellikle teşekkür etmek isteriz. "Ucuza" kelimesi gerçek güllaç ürününü tarif edebilmek için yetersizdir. Güllaç sezonluk talebi olan bir üründür. Talebi neredeyse sadece 1 aya sığan diğer aylarda üretim talebi olmayan bir ürünü 11 ay üretmek açık kalmak, lojistik ve depolama süreçlerini yönetmek, bu esnada kalite süreçlerine ve ürün güvenliğine ve marka imajına zarar vermeyecek şekilde süreçleri ve sonundaki riskleri yönetebilmenin bir mali-



yeti vardır. Çünkü piyasaya ihtiyacı olan miktar malı üretebilmek ve ahlaki /yeterli bir finansal planlamayla sezonu tamamlayabilmek amacımız vardır. Az miktar üretip minimum maliyetle, maksimum kar peşinde koşmanın çok ötesinde ve sadece güllaç üretimi yaparak süreci yönetmek herkesin tahmin edeceği üzere ticari açıdan mantıkla izah edilemeyen ancak mutlak sevgi, bağlılık ile yönetilebilecek bir süreçtir.

Geleneksel güllaç yapımı deneyim ve zahmet ister. Bu emeği taşımayan ürünleri tüketiciye sevdirmek mümkün değildir. Bu süreçte kullanılan hammadde ve ekipmanlarında son ürüne ne kadar etkili olduğunu izaha gerek yok. Bu parametrelere bağlı kalarak görünür, şeffaf, sosyal sorumluluk süreçleri içinde yer alarak (geleneksel yönünü yurt dışı dahil vurgulayarak mesleğin devamını sağlayabilmek), her zaman ürün ve süreçlerin sorumluluğu taşıyabilmek, hesap verebilmek gibi bir düşünceyle; doğru ve en kaliteli hammadde, emek kullanılıyor.

Geçmişten bu güne baktığınızda en çok neyin değiştiğini görüyorsunuz?

Değişmeyen tek şey değişimin kendisidir. Biz ürün ve üretimin yüzyıllar öncesinden gelen ruhuna bağlı kalmaya ve değiştirmemeye özen göstersek de; kalite, hijyen,

ürün güvenliği gibi standartlarda süreçlere otomatik endeksenerek değişimi kaçırılmamaya gayret ediyoruz

Personel seçiminde nelere dikkat ediyorsunuz?

Önce kendine yetebilen, ahlaki standartlara ve problem çözebilme yeteneğine sahip çalışan bizim için ön şarttır. Sonrasında mesleki gelişimi bizim üretim standart ve ihtiyaçlarımıza cevap verebilecek düzeyde olmalıdır. Haricen meslek liseleri ve üniversiteler ile de protokoller yapıp işletmemizde istihdam yaratıyoruz. Bu sayede tüm personelleri okullu alaylı olarak harmanlamayı amaçlıyoruz.

Sizce müşteriler neden sizi tercih etmelidirler?

Asgari standardı güvenilir ve iyi ürünü doğru yerlerden, en ekonomik şekilde temin etmek olan paydaşlarımız, bizi tercih etmekte.

Müşterileriniz güllaç alırken nelere dikkat etmeleri gerekir?

Güllaç yufkası günümüzde bir çok merdiven altı kayıtsız üretim yerlerinde sağlıksız ve hijyenik olmayan koşullarda yapıldığı ve paketlenildiği için tüketicilerin bu ürünü alırken çok dikkatli davranması gerekmektedir. Alınan paketin üzerinde öncelikle işletme kayıt numarası, sağlığa uygun hijyenik ambalajlarda

üretildiğinin ibareleri, enerji ve besin öğelerinin açıkça yazılı olduğu kısımlar, alerjen uyarılarının ve tavsiye edilen tüketim tarihinin (TETT) ve parti numaralarının ink jet baskılı olarak bulunmalarına dikkat etmelidirler. Ayrıca firmalar izlenebilirliklerini artık ambalaj üzerine koydukları q-r kodlar ile de sağlamaktadırlar. Bunun haricinde güllaç yufkaları bilinen yerlerden alınmalıdır. Gıda güvenliği ve kalite süreçlerini ürün üzerinde takip edebilecekleri ürünü tercih etmelidirler. En ekonomik ürün en güvenli ve standartları içinde üretilmiş güvenilir üründür. Güllaç geleneksel haliyle kendine has kokuda ve kendine has beyaz renkte kırılğan yapıdadır. Nem almamış kırılğanlığı olan, lekesiz, ham haliyle ağızda dağılan, kokusuz bir ürün olmalıdır.

Önümüzdeki dönem hedefleriniz nelerdir?

Sorumluluk olarak bütün sezon boyunca yaptığımız üretimin, en uygun şekilde sevenlerimiz ve paydaşlarımızla buluşabilmesi ve onlara mahcup olmadan dönemi tamamlayabilmek birincil hedefimizdir. Ayrıca ürünü yurt dışı platformlarda ülkemiz adına sevdirep tanıtımını yapmak zamandan bağımsız olarak hedeflerimiz arasındadır. Bu süreçleri yaşarken tek hedefimiz karlılık değildir. Bunu izah edebilmenin önemli kriterlerinden birisi de, 139 yıldır bu işi sevgi ve sabırla yapıyor olmamızdır.



S A F F E T



ABDULLAH



Online
Satış

1881'den BERİ
geleneksel tat...



Merkez Satış : Kuru Gıda Sitesi G Blok No:30 Rami-İstanbul Tel: +90 212 581 65 40 **Fabrika:** Battal gazi Mah. Şark Cad. Aytop Gıda Sitesi No:20-21 Sultanbeyli- İstanbul Tel: +90 216 592 84 30 **Fabrika 2:** Çeltikçi Mah. Çeltikçi Sk. Marzım Sitesi No:225 P Blok No:2 Orhangazi- Bursa Tel: +90 224 572 40 75 **Satış :** Mega Center A Blok No.1460 Bayrampaşa-İstanbul Tel: +90 212 640 51 58

Online sipariş : <http://dukkanklar.gittigidiyor.com/saffetabdullah/>

www.saffetabdullah.com.tr



iRO
MAKİNA

"Unlu Mamüller
Teknolojisinin Işığı"

RONDO® HAMUR AÇMA İŞLEME

Dough-how & more.

RONDOSTAR



ECOMAT



CROISSOMAT



MANOMAT



AUTOMAT



RONDOPRESS





HAMUR YOĞURMA



SP 80



SPV 240AF/T



"Unlu Mamüller
Teknolojisinin Işığı"



BULAŞIK YIKAMA

BW 1500



MIMAC
PART OF TP FOOD GROUP

EKLER&PATAŞU KURU PASTA DÖKME

MINİDROP 400



BRAD® KREMA PİŞİRME
MAKİNASI
MIX CREAM 56 LT

LP 1300.R

KRUMBEIN

HGS 1/3 YATAY DİLİMLEME





MERVE PASTANESİ

"Birinci sınıf malzeme kullanarak, birinci sınıf ustalığımızla, 50 yıla yaklaşan tecrübemiz ile kaliteden ödün vermeden, güler yüzümüzle müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz" diyen firma sahibi Emre Üstün sorularımızı yanıtladı.



Kendinizi tanıtır mısınız?

1983 İstanbul doğumluyum, İstanbul Beykent Üniversite Güzel Sanatlar İç Mimarlık bölümünü bitirdikten sonra, Amerika Virginia Eyaletinde bulunan Strayer Üniversitesinde Pazarlama MBA eğitimini tamamladım. Evre Mimarlık olarak kendi şirketimi kurdum. Ayrıca aile işimiz olan Merve Pastanesinde haftada 2 gün çalışmaya devam ediyorum.

Firmanızın kuruluş ve gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz? Ne zaman, kimler tarafından kuruldu?

Merve pastanesi Şişli Kurtuluş semtinde 1972 yılında babam ve amcam tarafından kurulmuştur. Babam hala işinin başında, neredeyse 50 yıldır pastacılık sektörüne hizmet vermektedir.

Bu işe nasıl başladınız. Bu işi yapmanızda size yol gösteren ustalar arasında kimleri sayabilirsiniz?

Bizim ustamız aslen dedemiz, ben 3. kuşak olarak devam ediyorum. Dedemin kurmuş olduğu pastaneyi babam ile birlikte işletmeye devam ediyoruz.

Ürün çeşitleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Bizim ana uzmanlık alanımız pastacılık. Her türlü yaş pasta yapımı konusunda iddialyız. Özellikle yaş pastalarımız sevilerek ve beğenilerek tüketiliyor.





Yaptığınız ürünleri kimlere pazarlıyorsunuz. Müşterileriniz kimler?

Uzun süredir aynı mahallede hizmet veriyoruz. Müşterilerimiz arasında mahalle halkının yanı sıra burada esnaf olan ve çalışan kişilerde bulunuyor.

Fiyat politikanız hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Kullanmış olduğumuz ürünler 1. Sınıf, ustalık 1. Sınıf, ücretlerimiz piyasa şartlarında gayet ideal.

Kullanılan ürünlerinin fiyatlarının yükselmesi sizi nasıl etkiliyor?

Tedarikçilerimizden almış olduğumuz hammadde zaman zaman haftalık bazda artış gösteriyor, lakin buna rağmen biz müşterilerimize bunu yansıtıyoruz.

Bu gün, güzel ve kaliteli bir tatlı yemek için kilosuna ne kadar para ayırmalıyız. Bu konuda düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Kaliteli, içerisine birinci sınıf malzeme konulmuş bir baklavanın ortalama 90 TL olması gerekir. Kullanılan malzemenin kalitesi ve içine konulan fıstığın miktarı azalırsa bu miktar biraz daha aşağıya düşecektir. Aynı şekilde kaliteli, hakkıyla yapılmış 4 kişilik bir pastanın da ortalama 50 TL civarında olması

gerekir. İyi mal iyi işçilik ve iyi hizmet maalesef ucuza temin edilmiyor.

Görünüz bazı yerlerde çok ucuza tatlı satılıyor. Bu tatlılarda ne kullanılıyor ki bu kadar ucuza mal oluyor?

Sahte ürünler ya da muadil ürünler kullanılarak çok ucuza baklava, tatlı ya da pasta üretiliyor.

Tahsis ürün kullanmak hem ahlaken hem de kanunen yasak, lakin bazı kendini bilmez işletmeler bunları kullanmaya devam ediyorlar. Bu durum da işini gerçekten hakkıyla yapan, kalitesinden taviz vermeyen işletmeleri olumsuz etkiliyor.

Geçmişten bu güne baktığınızda en çok neyin değiştiğini görüyorsunuz?

Teknolojinin gelişimi ile birlikte insanlardaki en büyük değişim tüketim çılgınlığı olduğunu düşünüyorum. Tüketim çılgınlığıyla birlikte maalesef israf da artmaya başladı.

Personel seçiminde nelere dikkat ediyorsunuz?

Bizim yanımızda çalışan personeller genellikle uzun süreler çalışmış oluyor. Bizim burada yetişip, bizim istediğimiz gibi işini yapıyor. Dışarıdan personel almamız gerekirse de işini bilen, liyakatli, temiz ve titiz olmasına dikkat ediyoruz.

Sizce müşteriler neden sizi tercih etmelidirler?

Biz 40 yıla yakın bir süredir aynı yerde müşterilerimize hizmet veriyoruz. Müşterilerimiz bizi tanır, biz de onları tanırız.

Ürünümüzün kalitesini ve sağlık açısından zararlı maddeler kullanmayacağımızı müşterilerimiz iyi bilir. Ayrıca taze, kaliteli ürün ve güler yüzlü hizmet temel felsefemizdir. Bu da müşterilerin bizi tercih etmesini sağlıyor.

Önümüzdeki dönem hedefleriniz nelerdir?

İnşallah bu yıl ağustos ayında dükkânımızı yenilemeyi, tadilat yapmayı planlıyoruz. Klasik bir pastane deneyimini insanlara 2020 yılında modern çağın gereksinimleri ile birlikte müşterilerimize sunacağız. Dostlarımızı yeni sezonda bekliyoruz.

Bunların dışında sizin eklemek istediğiniz başka şeyler varsa lütfen ekleyin?

Meslektaşlarımıza her konuda danışmanlık yaptığımı da söylemek isterim. Dükkân lokasyon seçiminden, dükkân dekoruna, teshir reyonlarından, menü ürün planlamasına kadar aklularındaki her soruyu cevaplamaya ücretsiz olarak sunmaya hazırım. Tüm meslektaşlarıma hayırlı işler dilerim.

NBOX®



HER TÜRLÜ KARTON AMBALAJ / AMBALAJ KAĞIDI / KESE KAĞIDI / PASTANE KUTULARI / LOKUM ŞEKERLEME KUTULARI

www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156 * www.nbox.com.tr * 0212 5764156

Akçaburgaz Mh. 3038 Sk. No:13-15 Adres Kodu: 1863134183 Esenyurt / İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 576 41 56 pbx Faks: +90 (212) 576 41 57
info@nbox.com.tr

NBOX bir
CELAL AYHAN MATBAA
kuruluşudur.



ŞAKIROĞULLARI PİDE BÖREK SALONU

"1970 yılından bu yana yaklaşık 50 yıldır müşterilerimize hizmet veriyoruz. Yaptığımız ürünlerin kalitesinden taviz vermeden, müşteri memnuniyetini ön planda tutarak, insan sağlığına önem verip, hijyen ve temizlik kurallarına uyararak ürünlerimizi müşterilerimizin beğenisine sunuyoruz" diyen marka sahiplerinden Ayhan Tokat sorularımızı yanıtladı.

Kendinizi kısaca tanıtır mısınız?

47 yaşındayım. Mesleğe küçük yaşlarda ilkokula giderken, okuldan arta kalan zamanlarda babam ve amcamın yanında çalışarak başladım. İlkokulu bitirdikten sonra ise çalışma hayatım devamlı hale geldi. Çıraklık, bulaşıkçılık, garsonluk, tezgahçılık gibi çeşitli kademelerde çalıştım.

Firmanızın kuruluş ve gelişim süreci hakkında bilgi verir misiniz? Ne zaman, kimler tarafından kuruldu?

Babam ve amcam 1970 Şakiroğlu Pastanesini 1970 yılında kurdular. 1970 yılından bu tarafa halen devam ediyoruz. Amcam ve babam emekli olduktan sonra, şuan 2. Kuşak olarak ben ve 3 kardeşim mesleğimizi sürdürüyoruz. Fatih'te de bir şubemiz bulunuyor. 2 kardeş Ortaköy'de iki kardeş ise Fatih'te çalışıyor.

Bu işe nasıl başladınız. Bu işi yapmanızda size yol gösteren ustalar arasında kimleri sayabilirsiniz?

6-7 yaşlarından itibaren babam ve amcamın yanına gelerek ufak tefek işler yapıyordum. İlkokulu bitirdikten sonra ise tam olarak çalışmaya başladım. Çıraklık, bulaşıkçılık, garsonluk, tezgahçılık derken 25 yılı aşkın bir süredir bu şekilde çalışma hayatına devam ediyorum. Babam ve amcalarım sayesinde bu işi öğrendim. Bana bu işi öğretip sevdiiren kişiler babam ve amcalarımdır.

Ürün çeşitleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Ürünlerimizin ağırlığını Kastamonu kır pidesi ve börek çeşitleri oluşturuyor. Bunun yanı sıra simit, poğaça çeşitleri, açma çeşitlerimiz, soğuk sandviçler ve çeşitli hamur işleri de bulunuyor. Satışını yaptığımız bütün ürünlerin üretimini kendimiz yapıyoruz. Dışarıdan kesinlikle bir şey almıyoruz.

Yaptığınız ürünleri kimlere pazarlıyorsunuz. Müşterileriniz kimler?

Her kesimden müşterimiz bulunuyor. Bu çevrede ikamet eden insanların yanı sıra bu-

radaki esnaf, çalışan işçi ve memurlar müşterilerimiz arasında yer alıyor.

Fiyat politikanız hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Özellikle son zamanlarda bu ay aldığımız ürünü gelecek ay aynı rakamlara temin edemiyoruz. Kullandığımız malzemelere gelen zamları biz aynı şekilde müşterimize yansıtmıyoruz. Yılda en fazla iki kere cüzi miktarda zam yapıyoruz. Aldığımız unundan tutun yumurtasına kadar yılı geçtik artık neredeyse ayda bir zam geliyor. Hükümetin buna çare bulması lazım.

Geçmişten bu güne baktığınızda en çok neyin değiştiğini görüyorsunuz?

Bundan 15-20 yıl öncesine baktığımız zaman piyasada bu işi yapan fazla kimse yoktu. Bugün ise rakip çok ve rekabet üst seviyede. İşini hakıyla yapan meslektaşlarımız ön plana çıkıyordu. Şimdi ise kaliteli iş yapmanın fazla bir önemi kalmadı. İnsanların alım gücü düştüğü için fiyat ön plana çıkmaya başla-





di. Eski yıllarda çalışmak daha zevkliydi, müşterilerle samimiyet daha fazlaydı. Biz müşterimizin hepsini tanıyorduk. Şu anda yeni yetişen genç nesil fazla, samimiyet kuramıyorsun. Önceden mahalle kültürü vardı. Mahalle yaşantısı vardı. Şuanda o mahalle yaşantısı olmadığı için eski hava yok, eski tat yok. Aynı hizmet var ama aynı samimiyet yok. Eskiden gelen müşterinin ailesine kadar tanıyorduk. Ama şimdi o samimiyet yok. Komşuluk ilişkileri vardı, şimdi maalesef yok.

Personel seçiminde nelere dikkat ediyorsunuz?

Bizim yaptığımız iş insan sağlığıyla direk olarak bağlantılı olduğu için genel hijyen kurallarını bilen ve dikkat eden, müşteriye karşı nasıl davranması gerektiğini bilen, işini severek ve isteyerek çalışan personelleri tercih ediyoruz. Bunun yanı sıra tecrübeli olması da önem taşıyor. Eğer bir börek ustası alacaksak bu kişinin gerçekten işini hakkıyla yapması, müşterilerin isteğine göre hareket etmesi bizim için önemlidir.

Sizce müşteriler neden sizi tercih etmelidirler?

Biz uzun yıllardır hem Fatih şubemizde hem de Ortaköy şubemizde uzun yıllardır hizmet verdiğimiz için müşterilerimiz bizi tanıyor. Dükkanlarımın temizliğinden ve hijyeninden kimse şüphe duymuyor. Aynı zamanda ürettiğimiz ürünlerin kalitesi kesinlikle tartışılmaz. Biz işimizi hakkıyla yapıyoruz. Müşteri parasını verip ürün aldığımda, verdiği paranın karşılığını alıp almadığına bakıyor. Bizde bu nedenle kaliteden taviz vermeden, güler yüzle hizmet veriyoruz. Bu durumda müşterilerin bizi tercih etmesini sağlıyor.

Önümüzdeki dönem hedefleriniz nelerdir?

Şu an için 4 kardeş olarak 2 şubemizle müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz. Birkaç yıl sonra 2 şube daha açmak gibi bir hedefimiz bulunuyor. Bu şekilde her kardeş bir şubenin başına geçmiş olacak.

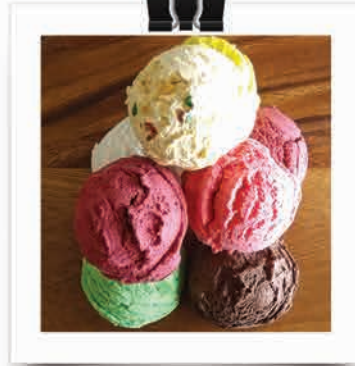
Oda hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Rahmetli amcam zamanından beri odaya üyeyiz. Amcam Muzaffer Başkan döneminde yönetimde yer alıyordu. Senelerce yönetimde görev alarak meslektaşlarımıza hizmet verdi. Şimdi ise bu görevi biz devraldık ve Başkanımız Aykut Bey ve yönetimde ki diğer arkadaşlarla meslektaşlarımız için çalışmalarımıza devam ediyoruz.



HASİM

usta ile
maket yiyecekler



GERÇEĞİNDEN DAHA GERÇEK

Aslından ayırt edemeyeceğiniz
maket yiyecekler



İletişim: 0212 320 00 34-35-36 • 0532 437 68 04

Perpa İş Merkezi B Blok Kat:13 No:2307 Okmeydanı ■ ŞİŞLİ ■ info@goldencitymedia.com



ESNAF KENDİNİ YENİLEMELİ



Emrullah Gümüştas / morkuzine@blogspot.com

GÜRME, GASTRONOM, EĞİTMEN USTA AŞÇI gumustase@gmail.com / 0532 3062976

Esnaf, esnaflık gereği toplumu daha ileri getirme çabalarıyla geleneklerimize renk ve çeşitlilik katarlar. Son zamanda bu tür kavramlar biraz demode olmaya başladı desek de, daha dimdik ayaktalar. Fakat değişime direnen toplum, yavaşça değişen gruplar sonunda değişimi kabullenmektedir. Yapılan ticari ilişkiler de Dünyada değişmektedir. Bizlerde bu değişime uymak ve hatta onların önüne geçebilme çabasında olmalıyız.

Yeni nesil ellerinde eksik olmayan milyon bytlik telefon, fotoğraf makinası ile bilgisayar birleşmesiyle oluşan aletle Dünyayı izliyor. Her gördüğünü ister bir duruma geldiler. Fakat her işin arkasında bir üretim gerektiği düşüncesi de artık terk edilmekte. Bilgi artık Google de kolayca elde edilirken, artık birçok unsuru bir arada birleştirip, yeni yapılar oluşturulmakta ve emek artık güç kaybetmekte ve

teknoloji öne çıkmaktadır. Bu hız toplumumuzun yaşlıları engel olmakta ve süre gelen geleneklerini yaşatmak gayretiyle genç nesillerle çatışmaktalar. Toplum parçalayan ve bireye indiren düşünce tarzıyla da baş etmek zorlaşmaktadır. Hele hele bizim toplumumuzda, bireyin değeri olmadığından, böyle bir anlayışı kabullenmekte tabii ki çok zor olacaktır.

Yiyecek ve içecek sektöründe de değişiklikler başladı. Artık daha Dünyada tekdüze yapı içindeki gıdalar revaçta olmakta. Fakat bunların yapılıp, yenmesi de başka bir zorlukla karşı karşıya kalmaktadır. Gördükleri yemek başka bir kültürde yapılmış ve beğenilmiştir. Diğer ülkeler bu kültürü bilmediklerinden benzer kopyalar oluşturmaktalar fakat kalite ve lezzetleri ise orijinalinden farklı bir yapıda olmaktadır. Bizlerinde en büyük sorunlardan biri olan, yetinme arzusuyla bu konu değersizleşirken.

Ana menşeyden gelen o yemeğin tat-koku-yapı ve görüntüleri değişmektedir. Böylece de moda olarak yayılıp, kısa sürede sönmektedir. Yalnız yemek çok değişikliğe açık değildir. Yıllar boyunca değişim % 70 gibi bir rakam olsa da bu eskiden 100-200 yılda olurken şimdilerde ise 10-20 yıllara inmeye başladı. Artık "Ben bu tatlıyı yapar, satar ve fabrikamı da torunlarıma bırakırım." Demek iyice zorlaşmaktadır. Çünkü artık kompleks bir yapıda ürünleri yenilemek gerekliliği artmaktadır. Yenilik yapayım derken de, ben bunu yaptım değil, Dünyadaki eğilimi, modayı, teknolojiyi, ulusal ve kişisel psikolojik ve sosyal yapı ve ekonomik değerlerinin uyum içinde olması gerekiyor. Kompleks bir yapı oluşumuna, toplumsal olarak biz kopyacı zihniyetimizle öne çıkamadığımız gibi, arka sıralarda Dünya ile yarışmaya devam edeceğimiz aşık. Artık bilgi çağında, iyi analiz yapabilmek gerekmektedir. Artık yapamıyorsak konu





hakkında danışmanlar tutup, birlikte yeni projelere adım atmamız. Atarken de bireysel kişilerin yenilikçi ve etkileyici olup, diğer Dünya insanlarını etkilemeleri gereklidir. Bu da toplumsal becerilerimizin bir sonucu olacaktır. Fazla yenilikçi olmadığımızın yanında, bir çok yönüyle de gıdayı inceleyip değiştirme imkanlarından uzağız. Fakat yeni nesil hızla konuda gelişmeler yaparken de beklemek zorundayız. Bunları yaparken Evrensel dil bilmek ve kendini iyi anlatabilmek çok önem arz ediyor. Artık biraz daha fazla çaba gösterme zamanı. Dede+baba+oğul varsa torun birlikte ortak paydayı bulmalı ve sonunda yeni nesle hitap eden bir yapıda ürünlerimizi çıkarmalı ve tanıtımını yapmalıyız. Eskiden 10 TL. paraya 20 TL. borç yaparak işleri oturtabilirken artık çok dikkatli olmalı. İşin tam maliyetini nakit ödeyip, yedek akçeyi bile hesaplamak gereklidir. Bizler ise bu konuda çok zayıf olduğumuzdan, güvendiğimiz cesaretimiz de boşa çıkacaktır.

Son zamanda örnek olarak gösterebileceğim bazı örneklerle bir bakalım. Hızla açılan Batı tarzı lokma dükkanları ve çikolata dükkanları hızla yayıldılar. Altı ay içinde balon sönmeye başladı. Aslında orijinaliyle farklı olduğuna da eminim. Hazır katkılı kekten yapılan bir lokmanın üzerine katkılı çikolata soslarıyla doldurup, yüksek maliyetlerin yüksek satış fiyatları toplumsal veya evrensel yemek kültürüne aykırıdır. Gıda, sağlık açısından insana faydalı olmalıdır. Bunun içinde lezzetlerin sade ve hafif olması esastır. Elimizdeki teknolojik ekipman, hammadde ve emeğin en uygun olması gerekir. Çikolata gıdaların içinde en kuvvetli aroma gücüne sahip olduğu biliniyor. Her



gün bu kuvvetli aroma vücudumuzdaki organları yoracak ve sonunda sağlık sorunları yaşayacağımız ise kaçınılmazdır. Bir başka yapıda mantar gibi çıkan batı tarzı kahve dükkanları. Endüstriyel Dünya devletlerinin ellerinde manipüle edilirken. İthal edilen kahvelerin anası Türk Kahvesidir. En kaliteli Arabika kahve türünden yapılırken, kararınca kavrulup, çekirdekler fazlaca kavrulmaz. Batı tarzı kahve için basınçlı kahve makineleri de geldi. Özel kahve yapma kuralları ve farklı kahveler derken herkes yabancı kahvede pir olurken. Ne içtiğini sorsanız idollerini anlatır. İçtiğinin kahveden uzak bir şey olduğunu anlatamaz. Kahvenin lezzeti çekirdekten ve kavrulma süresiyle etkilidir. Zamanında Türkün içeceği

Türk Kahvesiydi. Annemiz, haftalık olacak şekilde yeşil kahve çekirdeklerini güveçte kavurur. Pirinçten yapılmış el değirmenlerinde öğütüp, lezzetli ve kıvamında bir kahve yapar ve 40 yıl hatırı olacak şekilde de muhabbetle içilirdi. Şimdi ithal edilip satılmayan ve lezzetini kaybetmiş ve yanmış kahveleri fazla bedel ödeyerek içiyoruz. Bizim için en iyisi, geleneklerimize uygun olan, atalarımızın yediklerini yemek ve içmektir. Böyle yaparak ta, Coğrafi etkinin en iyi sonuçları ve lezzetlerin tamamını almak, daha kolay ve ekonomik olur. Siz, siz olun geleneklerinizi unutmayın. Bir şeyler üretecekseniz de geleneklere uygun üreten kazanacaktır. Hepiniz bol kazanç ve lezzetinizin daim olmasını dilerim.



✍️ A. Nadir UTKAN 📱 Sinan DEMİR • sinan@goldencitymedia.com

TARİHE TANIKLIK EDEN İSTANBUL KİLİSELERİ

"Katolik inancına göre kilise birlik, kutsallık ve hidayete götüren yoldur. Ortodoks mezhebi cemaati kilisenin hem bu dünya da hem de görünmeyen öteki aleme ışık tuttuğuna inanmaktadırlar. Protestanlar kiliseyi Allah'ın emirlerini sunulduğu ve dini ibadetlerin yapıldığı bir mabet olarak görürler. İlk dönemlerde tek bir kurum olan kilise daha sonraları inanç ve tapınma şekilleriyle ayrılmıştır" diyen İstanbul ve kültür aşığı Ahmet Nadir Utkan ile birlikte tarihe tanıklık eden İstanbul Kiliselerini gezip, sizlere aktarmaya çalıştık.



Baş şehri Roma olan "Batı Roma İmparatorluğu" 5. yüzyılda Germen kabilelerinin İtalya'yı istila etmeleri sonucu yıkıldı. Bizans İmparatorluğu da denen Doğu Roma imparatorluğu eski Yunan kenti olan Byzantion'a (Bizans) taşındı ve yeni başkentin adı "Nova Roma" (Yeni Roma) adı verildi. Constantinus döneminde kentin adı Constantinus olarak ilan edildi. I.CONSTANTINIUS (Büyük Konstantin),Roma'dan senatörler ve yüksek memurlar getirerek Constantinus şehrinde yeni bir yönetim oluşturdu ve kenti yeniden imar etti. İmparator Constantinus ölümünden sonra Konstantin'in Şehri anlamına gelen Konstantinopolis ismi kullanılmıştır. Doğu Roma İmparatorluğu ya da Bizans, MS 330'dan 1453 kadar bin yıldan uzun yaşadı ve döneminde günün en önemli gücü sayıldı. Roma'nın Hıristiyanlığı kabulü Konstantin'in 312'de Maxentius'a karşı Milvan köprüsü zaferiyle gelmiştir. Bu zaferi Hıristiyanların Tanrısını yardımıyla kazandığına inanan Pagan Konstantin 313 yılında Milano Fermanıyla Hıristiyanlık kabul görmüştür. Kilise anlamı ve fonksiyon bakımından mezheplere göre farklılar gösterir. Katolik anlayışında kilise, Hz İsa tarafından kurulan ve ona inanların oluşturduğu topluluklardır. Katolik inancına göre kilise birlik, kutsallık ve hidayete götüren (Apostolluk) yoldur. Ortodoks mezhebi cemaati kilisenin hem bu dünya da hem de görünmeyen öteki aleme ışık tuttuğuna inanmaktadır. Protestan olan Hıristiyanlar kiliseyi Allah'ın emirlerini sunulduğu ve dini ibadetlerin yapıldığı bir mabet olarak görürler. Kiliselerde ayin, dua törenleri yapılır. Bu törenleri kiliselerde ki din görevlileri tarafından icra edilir. Bazilika, Hıristi-

yanlık öncesi yapılarda dini niteliği olmayan bir toplanma yeri özelliği gösterirken, erken Hıristiyan ve Ortaçağ mimarilerinde, yan geçitleri bulunan, galerili veya galerisiz kilise anlamında kullanılmıştır.

İstanbul'da Kiliseler

Katolik, Ortodoks veya Protestan kiliseleridir. Kilise adlarını başında gelen Hagia, Hagios, azize, aziz demektir. Hz İsa'ya Rumca Khristo, Hirosto denir. Ioannes Hz Yahya'dır. Surp, hazreti demektir. Asdvadzadzin, Meryem Ana'dır. Kirkor, Gregor'dur. İstanbul'da Rum Ortodoks kiliseleri çoğunluktadır. Sonra Ermeni ve Protestan kiliseleri gelir. Bu kiliselerin neredeyse tamamına yakını Bizans döneminden kalmadır. Rum Ortodoks kiliselerinin birçoğunda şifalı olduğuna inanılan, kutsal su içeren Ayazmalar bulunur.

Aya İrini Kilisesi

Aya İrini adı "Tanrısal Barış ya da Kutsal Barış" anlamına gelen Hagia Eirene (Aziz İren) isminden gelmektedir. İstanbul'da, Topkapı Sarayı'nın birinci avlusunda, Ayasofya'nın yakınındadır. İstanbul'da bulunan, camiye çevrilmemiş en büyük Bizans kilisesidir. Eski kaynaklara göre, burada bulunan Roma döneminden kalma Artemis, Afrodit ve Apollon mabetlerinin kalıntılarından yararlanılarak, 4. yüzyılın başlarında I. Constantinus (324-337) zamanında yapıldı. Ayasofya'yla aynı avlu duvarı içinde bulunan Aya İrini, 532'deki Nika Ayaklanması sırasında yanındaki Sempson Zenon'la birlikte yanmıştır.

İmparator Jüstinianos Ayasofya'nın yanı sıra Aya İrini'yi de yeniden yaptırmıştır. 532'de yapımına başlanmışsa da bitiş tarihi kesin olarak bilinmemektedir. 8. ve 9. yüzyıllarda yaşanan şiddetli depremler binada önemli hasarlara neden olmuştur. Bizanslıların patrikhane şapeli diye niteledikleri Aya İrini, İstanbul'un fethinden sonra Topkapı Sarayı'nı çevreleyen Sur-ı Sultani içerisinde kalmış, bu yüzden camiye çevrilmemiş için önemli bir mimari değişiklik olmamıştır. Önce iç cephane, sonra da Harbiye Nezareti'nin silah ambarı olarak kullanılmıştır. Aya İrini, klasik bir Roma ibadethanesi gibi bazilika planda çizilmiştir. Narteklerden ve apsistlerden oluşmaktadır. Ana kubbeyi 35 metre yüksekliğinde 4 büyük fil ayağı taşımaktadır. Orta avlu tıpkı Ayasofya'daki gibi boştur. Yapının üst katı ise devasa bir antik Roma haçı şeklinde planlanmıştır. Aya İrini, inşa edildiği dönemde yalnızca İstanbul'un ilk kilisesi değil, aynı zamanda Roma İmparatorluğu'nun en büyük yapıları arasındaydı. Türk döneminde avlunun çevresine bir sıra daha sundurma eklenerek avlu daraltıldı. Kilise, İstanbul'un fethinden sonra hiçbir zaman camiye çevrilmemiş. Bir süre bazı silah ve araç gereçlerin saklanması için kullanıldı. Bu nedenle "Cebehanne" adını taşıyan kilise, III. Ahmet (1703-1730) döneminde silah müzesi (Dar-ül Esleha) yapıldı. 1846'da Tophane Müşiri Ahmet Fethi Paşa tarafından müze haline getirilerek 1869'da Müze-i Hümâyun adı verildi, 1875'te müze, Çinili Köşk'e taşınınca Aya İrini depo haline geldi. 1908'den sonra da Askeri Müze oldu. Bir süre boş kalan yapının çevresinde araştırmalar yapıldı, daha sonra da Ayasofya Müzesi'ne bağlandı.





Ayasofya Kilisesi

Dünya mimarlık tarihinin günümüze kadar ayakta kalmış en önemli anıtları arasında yer alan Ayasofya; mimarisi, ihtişamı, büyüklüğü ve işlevselliği yönünden sanat dünyası açısından önemli bir yer teşkil etmektedir. Ayasofya Doğu Roma İmparatorluğu'nun İstanbul'da yapmış olduğu en büyük kilise olup aynı yerde üç kez inşa edilmiştir. İlk yapıldığında Megale Ekklesia (Büyük Kilise) olarak adlandırılmış, 5. yüzyıldan itibaren ise Ayasofya (Kutsal Bilgelik) olarak tanımlanmıştır. Ayasofya Bizans İmparatorluğu boyunca hükümdarların taç giydiği, başkent in büyük kilisesi olarak katedral işlevi görmüştür. Birinci kilise, İmparator Konstantios (337-361) tarafından 360 yılında yapılmıştır. Günümüzde ilk kiliseye ait herhangi bir kalıntı bulunmamakla birlikte, müze deposunda bulunan Megale Ekklesia damgalı tuğlaların bu yapıya ait olduğu düşünülmektedir. İkinci Kilise, İmparator II. Theodosios (408-450) tarafından 415 yılında yeniden inşa ettirilmiştir. Bu yapının, beş nefli, ahşap çatı ile örtülü ve anıtsal bir girişe sahip bazilikal planda olduğu bilinmektedir. Kilise, İmparator Justinianos'un (527-565) 5. saltanat yılında, aristokrat kesimi temsil eden maviler ile esnaf ve tüccar kesimi temsil eden yeşillerin İmparatorluğa karşı birleşmesi sonucunda çıkan ve tarihte "Nika İsyanı" olarak geçen, büyük halk ayaklanması sırasında 532 yılında yıkılmıştır. Günümüz Ayasofya'sı İmparator Justinianos (527-565) tarafından dönemin iki önemli mimarı olan Miletos'lu (Milet) İsidoros

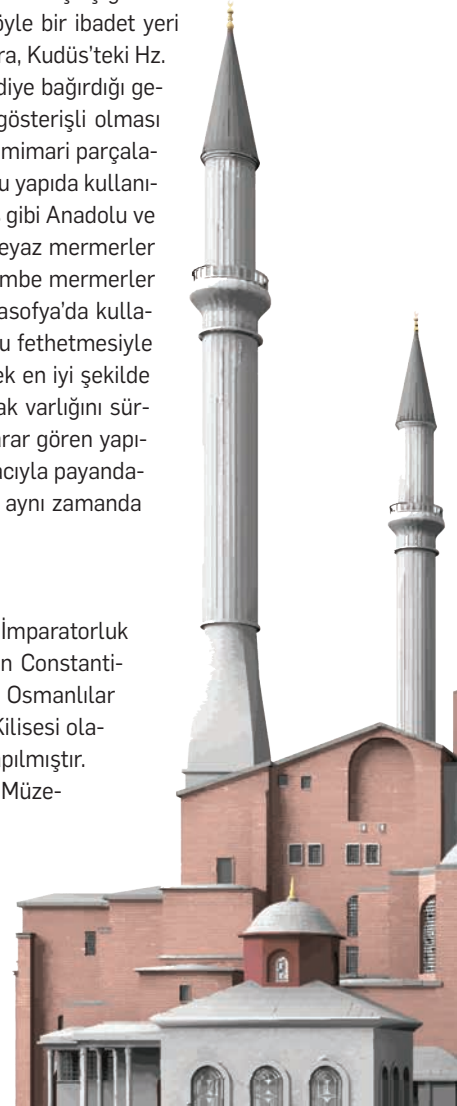
ile Tralles'li (Aydın) Anthemios'a yaptırılmıştır. Tarihi Prokopios'un aktardığına göre, 532 yılında başlayan inşa, 5 yıl gibi kısa bir sürede tamamlanmış ve kilise 27 Aralık 537 yılında törenle ibadete açılmıştır. Kaynaklarda, Ayasofya'nın açılış günü İmparator Justinianos'un, mabedin içine girip, "Tanrım bana böyle bir ibadet yeri yapabileme fırsatı sağladığın için şükürler olsun" dedikten sonra, Kudüs'teki Hz. Süleyman Mabedi'ni kastederek "Ey Süleyman seni geçtim" diye bağıracağı geçer. İmparator Justinianos Ayasofya'nın daha görkemli ve gösterişli olması için, maiyetindeki tüm eyaletlere haber göndererek, en güzel mimari parçaların Ayasofya'da kullanılması için toplatılmasını emretmiştir. Bu yapıda kullanılan sütun ve mermerler; Aspendos, Ephesos, Baalbek, Tarsus gibi Anadolu ve Suriye'deki antik şehir kalıntılarından getirilmiştir. Yapıdaki beyaz mermerler Marmara Adası'ndan, yeşil somakiler Eğriboz Adası'ndan, pembe mermerler Afyon'dan ve sarı mermerler Kuzey Afrika'dan getirilerek Ayasofya'da kullanılmıştır. Ayasofya, Fatih Sultan Mehmed'in 1453'te İstanbul'u fethetmesiyle camiye çevrilmiştir. Fetih'ten hemen sonra yapı güçlendirilerek en iyi şekilde korunmuş ve Osmanlı Dönemi ilaveleri ile birlikte cami olarak varlığını sürdürmüştür. Yapıldığı tarihten itibaren çeşitli depremlerden zarar gören yapıya, hem Doğu Roma, hem de Osmanlı Döneminde destek amacıyla payandalar yapılmıştır. Mimar Sinan tarafından yapılan minareler ise aynı zamanda yapıda destekleyici payanda işlevi görmektedir.

Havariyyun Kilisesi

İstanbul'da 550 yılında inşa edilmiş Hıristiyan bazilikasıdır. İmparatorluk polyandriyonu olarak da bilinir. Dördüncü tepenin zirvesinden Constantinus surlarının 400 metre kadar içinde inşa edildi. İstanbul'un Osmanlılar tarafından alınmasından sonra kısa süre için Rum Ortodoks Kilisesi olarak kullanılmıştır. 1461 yılında yıkılarak yerine Fatih Camii yapılmıştır. İmparatorlara ve kutsal kişilere ait lahitler İstanbul Arkeoloji Müzesinde korunmaktadır.

Kanlı Kilise

Bir Ortodoks kilisesidir. İstanbul'da Osmanlı döneminde camiye çevrilmeyerek Rumların ibadetine bırakılmış



Bizans döneminden kalma tek kilisedir. Fatih semtinde yüksek duvarların arkasında kalan kilise, genellikle halka açık değildir. 7. yüzyılın başlarında, Bizans imparatoru Maurikios'un kızı prenses Sopatra ve arkadaşı Eustolia tarafından İstanbul'un beşinci tepesinde bir manastır inşa ettirmişti. Ancak Dördüncü Haçlı Seferinin ardından kurulan Latin İmparatorluğu sırasında manastır yıkılmıştır. 1261'de, şehrin Bizanslılar tarafından yeniden ele geçirilişinin ardından İsaakios Doukas, aynı yerde tek katlı basit bir manastır yaptırmıştır. 1281'de ise, İmparator VIII. Mikhail'in gayrimeşru kızı ve Moğol İlhanlı hükümdarı Abak Han'ın karısı Maria Despina Palaiologina, kocasının ölümünün ardından İstanbul'a dönmüştür. Maria Despina günümüze kalan şekliyle manastırı ve kiliseyi inşa ettirmiş. Ktetorissa ("kurucu") unvanını almıştır. Bu tarihten itibaren manastır ve kilise Mouchliotissa (Yunanca "Moğolların") lakabını almıştır.

Aya Kiryaki Rum Ortodoks Kilisesi

Kumkapı, Gedikpaşa Caddesinde Çadırcı Cami Sokağı ile Kadirga Limanı Caddesi arasında Rum Ortodoks kilisesidir. Diocletianus (284-307) zamanında yaşamış ve ilk Hristiyan azizesi olan Aya Kyriaki'ye ithaf edilmiştir. O zamanlarda yaşayan Efsevia isimli bir kadının uzun yıllar çocuğu olmamış, eğer bir çocuğu olursa onu Tanrı'ya adayacağına dair dua edermiş. Duaları kabul olmuş ve haftanın yedinci günü bir kız çocuğu dünyaya getirmiştir. Bu yüzden ona Kyriaki adını verir. Aile Hristiyan olduğu için Diocletianus'un Hristiyanları takibi sırasında aile tutuklanır ve sorgulanırken işkence görürler. Henüz 16 yaşında bir genç kız olan Kyriaki de işkence

altında Hristiyanlığını inkar etmez, yakılarak öldürülmesine karar verilir.

Büyük bir ateş yakılır ve kız ortaya konulur. Bu sırada büyük bir yağmur başlar ve ateş söner, bunun üzerine vahşi hayvanların önüne atılır fakat bu sefer de hayvanlar ona dokunmazlar. Vali son olarak kafasının kesilmesini emreder azize yerde yüzüstü yatıp dua ederken askerler kafasını keserler, tam bu sırada "gördüklerini insanlara anlat" diye gökten bir ses duyulur. Daha sonra Hristiyanlık yerleşip devletin resmi dini olunca Kyriaki'nin ölüm günü olan 7 Temmuz Yortu günü olarak kabul edilir.

Samatya Konstantinos ve Helene Kilisesi

Ayios Konstantinos ve Helene Kilisesi Samatya'da İmrakor İlyas Bey Caddesi ile Feridun Kılıç Sokağı arasındadır. İmparator I. Konstantin ve annesi Helena'ya adanan kilisede, imparatorun sağ kol ve parmak kemiklerinin saklandığına inanılmıştır. Fetihten sonra, bölgede iskân edilen Karamanlılar dolayısıyla Karamanlılar Kilisesi adını almıştır. Patrik III. Metrofanos 1569'da yazdığı bir mektupta kiliseden eski bir yapı olarak söz etmiştir. Kiliseyi 1576, 1577 ve 1578 yıllarında ziyaret eden S. Gerlach bize oldukça ayrıntılı bilgi vermiştir. Antakya Patrikliği Katibi Paulus 1652 yılında ziyaret ettiği kiliseyi kubbeli, taştan ve yüksek bir yapı olarak tarif etmiştir. 1689 yılındaki yangından sonraki onarım para sıkıntısı yüzünden oldukça uzun sürmüştür. Mimar Konstantinus'un 1833 yılındaki onarımının ardından, çan kulesi 11 Mayıs 1903 yılında kiliseye eklenmiştir. Bazilika planlı kilise üç neflidir. İkonostasisin üst kısmındaki frizde Hz. İsa'nın haya-

tından alınma sahneler görülmektedir. Altta ise soldan itibaren Hagios Georgios, Hagios Konstantinos, Hagia Helene, Meryem ve Çocuk İsa, Hz. İsa, İoannes Prodromos, Hagios Demetrios ve Hagios Nikolaos tasvirleri vardır.

Aya Yorgi Kilisesi

Büyükdada'nın en yüksek noktalarından birinde yer alan Aya Yorgi Kilisesi, Saint George adına yapılmıştır. Patrikhane kayıtlarından elde edilen bilgilere göre Aya Yorgi Manastırının inşa edilmiş tarihi 1751'dir. Bu tarihte inşa edilmiş olan küçük kilise, şapel ve dua yeri eski kilise olarak bilinir ve iki katlı, kiremit örtülü küçük bir yapıdır. Tepede çan kulesinin arkasındaki kesme taştan yapılmış olan kilise ise yeni Aya Yorgi Kilisesi'dir ve 1905 yılında inşa edilmiş, 1909 yılında kullanıma açılmıştır. Rumlar tarafından Aya Yorgos olarak adlandırılan kilise, zaman içerisinde Aya Yorgi olarak anılagelmiştir. Kilisenin en çok göze çarpan motifi, denizden çıkan canavarı mızrağı ile öldüren Saint George ikonasıdır. Çeşitli yazılarda ise bu ikonun aslında birçok ruhsal anlam taşıdığı ifade edilir. Bu ikonalar hakkında anlatılan ve kiliseyi böylesine önemli bir ziyaret & adak merkezi haline getiren bir efsane vardır. Kapısında yazan bilgiye göre; söz konusu kilise, ikonların ilk saklandığı kilise değil, onun yerine yenilikçi bir papaz tarafından yaptırılan ve zaman içinde restore edilen 2 kilisenin yenisi imiş; yani toplamda 3 kilise söz konusuymuş. Adı geçen ikona ve diğer eşyalar, bugün Aya Yorgi Kilisesi'nde yer almaktadır.

Büyükdada'da yer alan Aya Yorgi Kilisesi, Hristiyanların 2 hac noktalarından biridir. Bu ne-





denle her yıl 23 Nisan ve 24 Eylül tarihlerinde Hristiyan dinine mensup kişiler Büyükkada'ya akın etmektedir. Bu tarihlerde Aya Yorgi Kilisesi'ne gelenler gönüllerince dilek dileyip, kiliseden bir adet çan veya anahtar alır. Dilekleri gerçekleşen kişilerin kiliseye geri gelip aldıkları objeyi geri vermesi gerekir. Bir diğer inanışa göre de Aya Yorgi kilisesine çıkan yol, çalılara bağlanmış ipler, üst üste konmuş taşlar ve tırmanırken yolda açılmış makara iplerle doludur. Anlatılanlara göre Bizans döneminde işgal altında kalan Aya Yorgi kilisesindeki ikona ve kutsal cisimleri kurtarmak isteyen papazlar, söz konusu cisimleri toprağa gömüp üzerini kapatmışlar. Kilisenin bulunduğu yerin havası ve manzarası çok güzel ve huzurludur, yanı başında yer alan lokantada ise enfes yemekler yenilebilir. Buradaki şarap, kilise rahipleri tarafından yapılan özel bir şaraptır ve oldukça lezzetlidir. Büyükkada'ya gelip de burada yemek yemeden dönmek büyük bir kayıp sayılır.

Galata Saint Benoit Kilisesi

Galata Kemeraltı Caddesi'ndeki St. Benoit Kilisesi, 1427 yılında Benedikt Tarikatı tarafından Azizler Virginis Mariae ve Beati Benedicti adına kurulmuştur. Kilisenin değerli eşyaları 1460 - 1461 yıllarında önce Sakız Adası'na, oradan da Cenova'ya gönderilmiştir. Fransız kraliyetine 1540 yılında bağlanan kilisenin kontrolü, 1583 yılından itibaren Cizvitlerin eline geçmiştir. 1687

yıldaki yangının ardından kanunlara aykırı olmasına rağmen kiliseye kubbe yapılmıştır. Marsilyalı tüccarların 1697 yılındaki yardımlarıyla kilise Pera'nın en önemli ve güzel kilisesi olmuştur. Okulun bahçesindeki 1730 yıllarından kalma Cizvit Şapeli 1783 yılında Lazaristler'e verilmiştir. 1865 yılındaki yangından sadece 15. yüzyıl yapısı olduğu düşünülen çan kulesi kurtulabilmiştir. Bugün bahçe olarak değerlendirilen sarnıçın üzerinde, 14. yüzyıl Santa Maria Della Citerna Kilisesi'nin olduğu kayıtlardadır. Yan taraftaki okul 1583 yılında açılrsa da 1585 yılındaki salgın hastalık nedeniyle kapatılmıştır. Cizvitler tarafından 1609 da yeniden açılan okul, Cizvit Tarikatı'nın kaldırılmasıyla 1783 yılında Lazaristler'e devredilmiştir. Okul 1832 yılındaki salgından kurtulmak ve tekrar kapatılmamak için 1840'da Bebek'e taşınmıştır.

St. Antuan Katolik Kilisesi

İstanbul'un en büyük ve cemaati en geniş Katolik Kilisesi'dir. İstiklal Caddesi üzerinde Galatasaray'dan (Galatasaray Lisesi tarafında) Tünel doğru giderken sol tarafta bulunur. 1230'da rahipler, kurucuları Assisili Aziz Fransua adına, Galata civarında bir kilise inşa ettiler. 1639 ve 1660 yangınlarında iki kez yanan ve her yangından sonra yeniden aynı yerde kurulan Aziz Fransua Kilisesi en son geçirdiği yangın olan ve bütün çevresini yutan 1696 yangınından sonra Beyoğlu'daki yeni konumuna taşındı. 1724 yılında

Pera'da Aziz Antuan adı verilen bu yeni bir kilise Osmanlı İmparatorluk saray ve devlet hizmetinde bulunan ve ayrıca ticaretle uğraşan Katolik ülkelerin (ekserisi İtalyan-Fransız) vatandaşları ve onların aileleri için inşa edildi ve kutsandı. İstiklal Caddesi girişindeki avlunun önündeki 6'şar katlı ve birbirlerine bir geçitle bağlanan 2 adet apartman, kiliseye gelir getirmesi için inşa edilmiştir. Bunlar St. Antoine Apartmanları'dır ve İstiklal Caddesi'nin ilk betonarme yapılarındandır.

Aya Triada Rum Ortodoks Kilisesi

Genelde Doğu Hristiyan kiliselerinin aziz ve azizelerin isimleri ile takdis edilmelerine karşın, İstanbul Başpiskoposluğuna bağlı olan Aya Triada/Ayia Trias'ın daha yaygın olarak kullanıldığı şekilde "teslis" anlamına gelmektedir. Kilise geniş bir bahçe içinde, haç planlı, kubbeli ve kubbesinin her iki yanında birer çan kulesi bulunan, Bizans mimarisi ile modern mimarinin bir kompozisyonu biçiminde projelendirilmiştir. Kagir bir yapıdır. Sıraselviler Caddesi'nden de girişi vardır. Narteksin sol tarafında bulunan yapının üstündeki kitabeden inşa tarihinin 1880 olduğu anlaşılmaktadır. Kilisenin kubbeli olarak yapılmasına izin verilmiş olması da Tanimat sonrası dönemde inşa edildiğini gösterir; Osmanlı'da azınlık ibadethanelerine kubbe yapma yasağı kalktığı dönemde inşa edildiği için çok zarif bir kubbeye sahiptir.



Siz, kahvenizin keyfini çıkarın !

Biz sizin için taze kurabiyeler ve
cupcakeler, hazırlayalım



www.sweettemptations.com.tr

+90 216 4170101





sahver@sweettemptations.com.tr

CEVİZLİ ARAP KURABIYESİ

MALZEMELER

300 gram ince irmik, 50 gram un, 140 gram tereyağı, 10 gram toz şeker, 50 gram sıcak su, 15 gram gül suyu ve 5 gram tuz.

İç Harcı İçin

40 gram pudra şekeri, 1 çorba kaşığı gül suyu, 1 tatlı kaşığı tarçın ve 50 gram ceviz içi.

YAPILIŞI:

Tereyağını küp küp keselim ve oda ısısında turalım. Daha sonra toz şeker ilave ederek mikserde çırpalım. Hamur homojen olana kadar karıştıralım. Daha sonra tüm malzemeleri karışıma ilave edelim ve karıştıralım. Karışımı buzdolabında 1 gün bekletmeli ve ertesi gün dinlenmiş hamuru kullanmalıyız. Hamuru ceviz büyüklüğünde parçalar haline getirelim. Yuvarlak hamuru elimize alalım ve avucumuzun içinde hafifçe başparmağımızla çukur açalım. Yöresel ahşap dekorlu kaşığınız varsa aynı işlemi içinde yapmanız gerekir.

İç malzemeden 1 tatlı kaşığı olarak çukur hamurun içine koyalım ve tabanını el ile kapatalım.

Kurabiyeleri tepsiye dizelim. Önceden 180 derece ısıtılmış fırına tepsimizi sürelim ve çevresini altın rengi alana kadar kızarmasını sağlayalım. Kızaran kurabiyeleri tel üzerine alarak soğutalım ve servis yapalım. İç malzeme hazırlamak için tüm malzemeleri homojen bir şekilde karıştırmamız yeterlidir.



HAŞHAŞLI TUZLU KURABIYE

MALZEMELER

525 gram un, 320 gram margarin, 12 gram toz şeker, 17 gram tuz, 2 adet yumurta, 25 gram haşhaş ve 1 tatlı kaşığı kabartma tozu.

YAPILIŞI:

Margarini küp küp keselim ve oda ısısında tutalım. Daha sonra margarin, un, tuz, toz şeker ve 1 bütün yumurta ve 1 yumurta beyazını düşük hızlı mikserde hamur homojen olana kadar karıştıralım. Hamuru 30 dakika +4 C dolapta dinlendirelim. Daha sonra hamur parçalarını tezgahta merdane yardımıyla açalım ve tepsiye aralıklarla yerleştirelim. Daha sonra yumurta sarısını biraz su ilave ederek daha sıvı hale getirelim. Fırça yardımıyla yumurtayı kurabiyelerin üzerine sürelim ve görsel amaçla üzerlerine haşhaş otu serpelim. Önceden 175 derece ısıtılmış fırına tepsimizi sürelim ve ortalama 20-25 dakika pişirerek çevresini altın rengi alana kadar kızarmasını sağlayalım. Kızaran kurabiyeleri tel üzerine alarak soğutalım ve servis yapalım.





FINDIK TANELİ EV KURABİYESİ

MALZEMELER

550 gram un, 350 gram tereyağı, 5 gram tuz, 350 gram toz şeker, 3 adet yumurta, 75 gram fındık, 2 tatlı kaşığı karbonat ve 1 tatlı kaşığı vanilya.

YAPILIŞI:

Tereyağını küp küp keselim ve oda ısısında tutalım. Daha sonra toz şeker ve yumurtaları ilave ederek mikserde çırpalım. Hamur homojen olana kadar karıştıralım. Daha sonra fındık hariç tüm malzemeleri karışıma ilave edelim ve karıştıralım. Küçük bir ceviz büyüklüğünde hamurları alarak elimizde yuvarlayalım ve tepsiye aralıklarla dizelim. Fındık tanelerini her bir kurabiyeye 1 adet olmak üzere tepsideki kurabiyelerin üzerine hafifçe bastıralım. Önceden 180 derece ısıtılmış fırına tepsimizi sürelim ve ortalama 8-10 dakika pişirerek çevresini altın rengi alana kadar kızarmasını sağlayalım. Kızaran kurabiyeleri tel üzerine alarak soğutalım ve servis yapalım.





ELMALI KURABIYE

MALZEMELER

500 gram un, 210 gram tereyağı, 5 gram tuz, 130 gram toz şeker, 55 gram yoğurt, 85 gram Ayçiçek yağı, 1 çay kaşığı karbonat, 1 tatlı kaşığı vanilya ve 1 çay kaşığı limon suyu.

İç Harcı İçin

600 gram elma, 100 gram toz şeker, 1 tatlı kaşığı toz şeker ve 40 gram ceviz içi.

YAPILIŞI:

Tereyağını küp küp keselim ve oda ısısında tutalım. Daha sonra toz şeker ve yumurtaları ilave ederek mikserde çırpalım. Hamur homojen olana kadar karıştıralım. Daha sonra tüm malzemeleri karışıma ilave edelim ve karıştıralım. Hamuru merdane yardımıyla açalım. Su bardağının ağız kısmı ile bastırarak yuvarlak hamurlar elde edelim. Yuvarlak hamuru elimize alalım ve avucumuzun içinde hafifçe kıvrıralım. İç malzemeyi her bir kurabiye için 1 çorba kaşığından biraz az olmak üzere kurabiyelerin içine koyalım. Kurabiyeleri tepsiye dizelim.

Önceden 180 C ısıtılmış fırına tepsimizi sürelim ve ortalama 20-25 dakika pişirerek çevresini altın rengi alana kadar kızarmasını sağlayalım.

Kızaran kurabiyeleri tel üzerine alarak soğutalım ve servis yapalım. İç malzeme hazırlamak için elmaları rendeleyelim. İçerisine toz şeker, ceviz ve limon suyunu koyarak hafif ateşte tavada pişirelim. Suyunu çekince ateşten alalım ve doğruca hamurda kullanalım. Bu işlemi hamurun öncesinde de yapabilir ve soğuk olarak kullanabilirsiniz.





ASTIM NEDİR? BELİRTİLERİ NELERDİR? NASIL TANI KONULUR?

✍ Sinan DEMİR • sinan@goldencitymedia.com

Astım, tüm dünyada yaklaşık 300 milyon kişiyi etkilediği tahmin edilen ciddi bir halk sağlığı sorunudur. Ülkemizde yaklaşık her 100 erişkinden 5-7'sinde, her 100 çocuktan 13-15'inde görülmektedir. Her yaştan bireyi etkileyebilen, doğru tedavi ile kontrol altına alınabilen, kontrol altına alınmadığında ise günlük aktiviteleri ciddi olarak kısıtlayabilen kronik (müzmin) bir hastalıktır.

Astım, hava yollarının kronik (müzmin) hastalığıdır. Soluduğumuz hava akciğerlerimize yani oksijen ile karbondioksit değişiminin yapıldığı alveollere (keseciklere) havayollarından geçerek ulaşmaktadır. Astım aslında karmaşık bileşenleri olan bir klinik sendrom olarak kabul edilmektedir. Hastaların hava yollarında mikrobik olmayan iltihap vardır. İltihabi süreçte hem hava yollarında aşırı duyarlılaşma olurken hem de aşırı hücre birikimi, mukus ve hava yollarını saran kaslarda kasılma meydana gelir. Tüm bu faktörlerin etkisiyle hava yolları daralır. Nefes alıp verirken zorlanmaya başlarız. Soluduğumuz havanın alveol dediğimiz keseciklere ulaşmasında sorunlar yaşanmaya başlar. Bu durumda hastalarda öksürük gibi hafif bulgulardan, ağır nefes darlığına kadar değişen geniş yelpazede semptomlar ortaya çıkar. Astım tanısı olan şikayeti olmayan hastalar da bile havayollarında iltihap bulunmaktadır. Normalde reaksiyon verilmemesi gereken tetikleyicilerle (alerjenler, hava kirliliği, sigara dumanı)

karşılaştıklarında hava yollarında aşırı hassasiyet olduğu için öksürük, nefes darlığı gibi semptomlar ortaya çıkar.

Astım çocukluk çağının en sık görülen kronik hastalığıdır. Dünyada 300 milyon kişide astım olduğu bilinmektedir. Sıklığı da giderek artmaktadır. Ülkemizde her 10 çocuğun birinde astım olduğu bilinmektedir. Bu oran erişkinlerde daha düşüktür.

Diğer alerjik hastalıklarda olduğu gibi astımında nasıl geliştiği tam olarak bilinmemektedir. Günümüzde alerjik hastalıkların gelişimini açıklamaya çalışan "hijyen hipotezi" halen geçerliliğini sürdürmektedir. Astım ya da diğer alerjik hastalıkların sıklıklarındaki artışın, dünyadaki sosyo-ekonomik düzeydeki iyileşme dönemine denk gelmesi bu hipotezin esasını oluşturmaktadır. Astım semptomları alerjenler ile karşılaştığında ortaya çıktığı gibi, bazı kişilerde egzersiz sonrasında da görülebilir.

Spor yaparken ortaya çıkan bu durum egzersizin tetiklediği bronkokonstrüksiyon (EIB) olarak adlandırılmaktadır. Yine bazı meslekleri yapan kişilerde işine özgün alerjenlere bağlı astım (meslekset astım) görülebilir. Astım benzeri bulgular çocukluk döneminde özellikle 5 yaş altında sıkça görülür. Bu dönemde astım tanısı konulurken dikkatli olunması gerekir. Bu konuda alerji ve immünoloji doktorlarından yardım alınması uygun olur. Astım ne yazık ki kür (tamamen düzelme) edilebilen bir hastalık değildir. Ancak hekiminizle iyi bir işbirliği ile astımınızı kolayca kontrol altına alabilirsiniz. Ve yaşamınıza sorunsuz olarak normal kişiler gibi devam edebilirsiniz.

Astım Semptomları nelerdir?

Astım semptomları bireyler arasında farklılıklar gösterebilir. En sık görülen semptom göğüsten gelen hışıltı (vizing) sesidir. Hava yollarındaki daralma sonucu nefes verirken ortaya çıkar.





Hangi bulgular astımı düşündürmelidir?

Nefes darlığı

Göğüste tıkanma hissi ya da ağrı

Uzun süreli öksürükler

Uykudan uyandıran öksürük ve hışıltı.

Astım semptomları genellikle tetikleyiciler (enfeksiyonlar, alerjenler, egzersiz vb) ile karşılaşıldığında ortaya çıkar. Astım semptomlarının alerjik olmayan tütün dumanı, hava kirliliği, kimyasal/kozmetik kokular ya da soğuk havalarda da ortaya çıkabileceği unutulmamalıdır. Çocuklarda egzersizle yani oyun oynarken ortaya çıkan öksürük astım belirtisi olabilir. Semptomlar ağır olduğunda ya da belirgin nefes darlığında astım atağından söz edebiliriz. Bu durumda hızlı hareket edilmeli, gerekirse doktorunuzla irtibata geçip tedavi planınızda değişiklikler yapılmalıdır.

Astım Tanısı Nasıl Konulabilir?

Astım tanısının konulabilmesi için öncelikle hastanın iyi bir şekilde değerlendirilmesi gerekmektedir. Çoğu vakada tanı, hastanın öyküsü ve semptomlarına özelliklerine göre kolayca konulabilir.

Ailesel alerjik hastalık bulunması tanı için oldukça önemlidir. Astım semptomları gece veya sabaha karşı daha sık ortaya çıkabilir. Tetikleyiciler (alerjen, egzersiz, hava kirliliği, vb) ile karşılaşıldığında öksürük, göğüste hışıltı sesinin duyulması ya da nefes darlığının oluşması astım tanısı için önemli özelliklerdir. Diğer bir önemli husus ise astım hastaları şikayeti olmadan tamamen normal olduğu dönemleri de vardır. Diğer kronik akciğer hastalıklarından ayırıcı önemli bir özelliktir.

Öykü ve hastanın muayenesi ile büyük ölçüde tanı konulabilmesinin yanında ek laboratuvar incelemelerine de çoğu zaman gereksinim duyulmaktadır. Laboratuvar incelemeleri, tanı konulması yanında hastanın takip sürecinin de objektif parametrelerle yapılmasını sağlamaktadır.

Tanısal işlemler

Solunum fonksiyon testleri (Spirometri)

Bronş provokasyon testleri

Metakolin

Egzersiz

Diğer

Tetikleyicilerin belirlenmesi

Deri prik testleri

İntradermal testler

Astım tanısının konulmasında en önemli basamaklardan birisi solunum fonksiyon testleridir (SFT). Deneyimli personel tarafından uygun ortamlarda yapılması gerekir. Derin nefes alındıktan sonra hızla cihaza üflenir. Bu test ile akciğerlerinizdeki havanın 1.saniyedeki çıkan miktarının (FEV1) >%80 olması beklenmektedir. Astım şiddetine göre bu değerlerde düşüklük gözlemlenebilir. Ancak astımlı hastalarda bronşlarda daralma olup olmadığını göstermek için solunum fonksiyon testleri normal olsa bile kısa etkili β_2 agonist (salbutamol) verilerek işlem tekrarlanır. Hastanın ilk değerine göre belirli oranda artış görülürse tanı için çok değerli bir bulgudur.

Solunum fonksiyon testleri hem astım tanısı konulmasında, şiddetinin belirlenmesinde ve hastanın takibinde çok önemlidir.

Ancak bazı durumlarda hastanın öyküsü astım ile uyumlu olsa da solunum fonksiyon testleri normal olabilir. Bu durumda hastalara provokasyon testlerinin yapılması gerekir. Provokasyon testlerinden hangisinin yapılacağına hekiminiz karar verecektir. Çoğunlukla farklı dozlarda ilaç (metakolin) inhalasyonu ya da egzersiz ile bu testler yapılabilir.

Astım tanısı konulduktan sonra hastalığı kontrol altına almak için varsa tetikleyicilerinin (alerjenler) belirlenmesi gerekmektedir. Hastanın semptomlarının özelliklerine göre seçilen alerjenlerle deri prik testleri yapılır. Pozitif çıkan alerjenler için hastalara korunma önlemlerinin alınması tavsiye edilir.

Alerji deri testleri ile astım tanısı konulamaz. Bir çok hastanın deri testi pozitifliği olsa bile hasta olmadığını biliyoruz. Bu nedenle testlerin yapılması ve yorumlanması alerji ve klinik immünoloji uzmanları tarafından yapılmalıdır. Aksi taktirde hem tanısal yanlışlıklar yaşayabilir hem de gereksiz önlemlere ve tedavilere maruz kalabilirsiniz.

Astımın tedavisi ve izlemi

Her şeyden önce astım hastalığında kür dediğimiz tamamen düzelmenin olmadığı bilinmelidir. Astım da kontrolü sağlamak için bir kaç basamağın birlikte uygulanması gerekmektedir. Bir konuda aksaklık yaşandığında hastalığın kontrolü konusunda sorunlar yaşanmaya başlar.

İlaçların düzenli kullanılması, Tetikleyicilerden kaçınılması (çevre kontrolü) ve iyi bir hekim hasta işbirliği ile kontrol altına alınabilir.



Her üç basamakta hastaya iyi eğitim verilmesi başarı için olmazsa olmazımızdır.

Hasta eğitiminde ilaçların kullanım teknikleri, izleyeceği yol haritası, tetikleyicilerden nasıl korunacağı ve sorun yaşadığında yapabileceği ilk müdahaleler konusunda donanımlı olması sağlanmalıdır. Elbette astım kronik bir hastalık olduğu için gerektiğinde aileye ya da hastaya psikolojik destek verilmelidir. Temel yaklaşımların yanında gerektiğinde hastalığı kontrol etmek için çoğu zaman ilaç kullanımına da ihtiyaç duyulmaktadır. Bu süreçte kullanılan ilaçlar kontrol edici ve rahatlatıcı ilaçlar olarak adlandırılır. İlaçlar daha çok solunum yolu (inhalasyon) ile alındığı için kullanımı konusunda eğitim verilmesi gerekir. Uygun teknik ve cihazlar kullanılmadığında ilaçlardan beklenen etkiyi göremezsiniz.

Kronik hava yolu hastalığı olarak astım hastalarında bronşlarda mikrobik olmayan inflamasyon olduğu için buna yönelik ilaçların kullanılması çok önemlidir. Günümüzde az sayıda ama çok etkili ilaçlar ile astım hastalığının kontrolü sağlanabilmektedir. Anti-inflamatuvar etkiye sahip en etkili ilaçlar kortizonlardır (kortikosteroid). Bu ilaçlar solunum yolu ile değişik formlarda hastaların kullanımına sunulmuştur. Kullanım teknikleri açısından her birinin ayrı özellikleri vardır. Hekimler yeterli zaman ayırarak bu konuda hastalara eğitim vermelidir. Bu ilaç-

lar solunum yolu ile çok düşük dozlarda alınmakta ve sadece akciğerlerimizde etkili olmaktadır. Hekim kontrolünde kullanıldığında önemli yan etkileri bulunmamaktadır. Astım kontrolünde lökotrienlerin etkisini reseptörleri düzeyinde bloke eden ilaçlarda (montelukast) kullanılabilir. Bunların etkisi nispeten kortizonlu ilaçlara göre daha azdır. Ağızdan günde bir kez alınarak kullanılır.

Astımın kontrolünde zorluklar yaşandığı zaman tedaviye ağız yoluyla verilen kortizonlu ilaçlar eklenebilir. Son yıllarda zor astım vakalarında biyolojik ajanlarda tedaviye girmiştir. Anti-IgE ile kontrol edilemeyen astımlı hastalarda iyi sonuçlar alınmaktadır. Anti-IgE'nin, kılavuzlarda önerilen tedavilere yanıt alınmadığında, bu tedavilere ek olarak kullanılması önerilmektedir.

Astım tedavisinde kurtarıcı ilaçlar

Kurtarıcı ilaçlar solunum yolu ile alınırlar. Daralmış bronşlarda hava yollarının etrafındaki düz kasları gevşeterek hastanın daha rahat nefes almasını sağlarlar. Salbutamol (β2 agonist) en sık kullandığımız bronş genişleticilerden birisidir. Etkisi dakikalar içerisinde başlar. Astım ataklarında kısa aralıklarla bir çok kez kullanılabilir. Ayrıca hastaların kendisi de semptomları olduğu zaman kullanabilirler. Bu ilaçlar hastalarda rahatlama yapar ancak hava yollarındaki iltihap üzerine etkisi yoktur. İlacın rahatlatması sizde rehavete neden olmasın. Unutmayın. Haftada

iki seferden daha fazla rahatlatıcı ilaç kullanıyorsanız doktorunuzla temasa geçmelisiniz! Uzun etkili olan β2 agonist ilaçlar (formeterol, salmeterol vb) astım kontrolü için kullanılmaktadır. Uzun etkili olanlar kortizon gibi kontrol edici ilaçlar ile kombine şekilde hastaların kullanımına sunulmuştur. Ancak bu ilaçlar mutlaka alerji ve immünoloji uzmanlarının önerisi alınarak kullanılmalıdır.

Astımlı hastalarda rahatlatıcı ilaçlardan bir diğeri ise antikolinerjiklerdir. Bu ilaçlar yine solunum yolu ile alınırlar. Ancak kısa etkili β2 agonistlere (salbutamol) göre etkisi daha azdır ve geç başlar.

Antikolinerjikler (ipratropium) havayollarındaki düz kasları kontrol eden sinirleri bloke ederek genişlemeye neden olurlar. Klinik uygulamada ilk tercih edilen ilaç değildir. Ancak β2 agonistlere yeterli yanıt alınmadığı zaman ilave olarak kullanımı tercih edilmektedir.

Kaynaklar

<http://www.aid.org.tr/hastaliklar/alerji-ve-bagisiklik-sistemi-hastaliklari/astim/>
<http://www.losante.com.tr/Blog/Detail/2031>
<http://www.toraks.org.tr/halk/News.aspx?detail=4197>
<http://gogushast.hastane.akdeniz.edu.tr/astim>
<https://www.memorial.com.tr/saglik-rehberleri/astim/>

Sofranızdaki California

Lezzetli, besleyici ve sağlıklı...

Siz de California cevizini

keşfedin.



Channel Islands,
California



San Francisco Museum,
California



Indian Canyons,
California

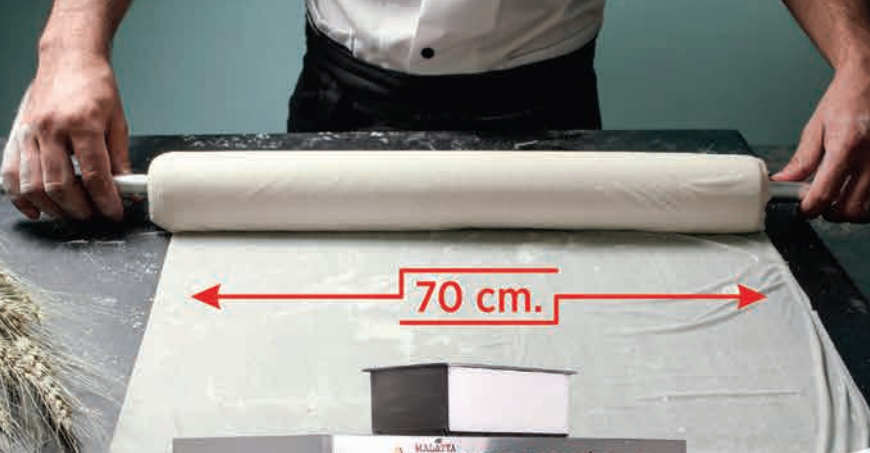


Long Beach,
California



[w CaliforniaWalnut.com.tr](http://CaliforniaWalnut.com.tr) [f](https://www.facebook.com/CaliforniaCevizi) [i](https://www.instagram.com/CaliforniaCevizi) /CaliforniaCevizi [t](https://www.tiktok.com/@CaliforniaCeviz) [@](https://www.pinterest.com/CaliforniaCeviz) /CaliforniaCeviz

[0538 600 5401](tel:05386005401) #Diyetisyenesorun



70 cm.
ENİNDE
HAMUR
AÇABİLEN
TEK
MAKİNA


*Daha Fazla Lezzet,
Daha Az Enerji.*

SPIRAL MİKSER

SERT HAMURLAR İÇİN
ÖZEL OLARAK ÜRETİLDİ



*“Sermayesinde
Güven Var”*

 /malatyaaltuntas

 /altuntasmakina

 /altuntasmachinery

MALATYA
ALTUNTAŞ
MAKİNA İMALAT
SAN. VE TİC. A.Ş.

 YERLİ
ÜRETİM

 www.altuntasmakina.com.tr

1. Organize San. 2. Cad. No: 43
44090 Yeşilyurt/MALATYA/TURKEY

+90(422) 238 26 76

+90(422) 238 18 84

info@altuntasmakina.com.tr