

GALVA GÜNDEM

AĞUSTOS 2020 | SAYI 18



GELECEK DE BİRGÜN GELECEK!



ÇALIŞTAYIMIZ Q2



YENİ YATIRIMLARIMIZ

1 GELECEK DE BİRGÜN GELECEK!

Uzun zaman önceydi, satması en zor olan sigorta sektörünün satış stratejistleri ve reklam pazarlama uzmanlarının ortaya attıkları TV reklam sloganı.. Bugün bile geçerliliği olan belki de en çok kullanılan cümlelerden biri "Gelecek de bir gün gelecek." Yaşadığımız andan sonraki her anı gelecek olarak tanımlamak mümkün aslında. Ama daha çok üzerinde durulması gereken orta ve uzak gelecek.

Evet yakında olsa uzakta olsa merak edilen şey! Nasıl bir gelecek.. Anadolu'da bir söz vardır: "Ne oldum değil, ne olacağım" demek lazım. Bize ne getirecek.. Bizden ne alacak.. Bunu bilmek mümkün mü? Hiç bir dinsel veya bilimsel öğreti gelecekte haber vermiyor.. Çünkü gelecekte haber verdiklerini söyleyen medyumları, falcıları dinde bilimde red ediyor. Gelecek bir kader midir, nasılsa birgün gelecek deyip ne olacağını beklemeli mi, yoksa planlanabilir mi? Bunun hakkında bir öngörümüz bulunmuyor.

Son yıllarda ülkemizde de hızla yayılan Fütürist düşüncesine sahip Tüm Fütüristler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı ve ülkemizin ilk fütürist şirketi M-GEN'in kurucusu Ufuk Tarhan "Gelecek bir yerlerde var olan ve bizi bekleyen hazır olunca varacağımız bir şey değil. Gelecek katlandığımız katıldığımız değil, yapılandırdığımız, yaratabildiğimiz bir şey, görülemeyecek ama planlanabilen bir şeydir" diyor. Fütürizme göre bilgi, teknoloji, akıl ve duyguyu kullanarak aslında o geleceği biz tasarlıyor ve tasarladığımızı gerçekleştiriyoruz.



Kutlay DURSUNOĞLU
Mali Müşavir

Bunun da bir ölçüğü yok; bireysel, kurumsal, toplumsal hatta evrensel boyutta yararlanılabilen bir bakış açısı.

Aslında bunun böyle olduğunu söylemek için Fütürist olmaya da gerek yok. Bizi bugüne getiren geçmişimiz, geçmişteki kazanımlarımız, birikimlerimiz, tecrübelerimiz ama geleceğe taşıyacak olan bugünümüzdür. Yani bugün yaptığımız eylemler, bilgilenmeler, edinimler, çalışmalar, kendimize, sağlığınıza ne kadar emek harcadığımız vs. Bizi geleceğe taşıyacak şey farkındalık yaratacak yeni becerilerimizdir. Bilgiyi kullanabilme becerimiz. Sahip olduğumuz bilgiyi ihtiyaçlarımıza göre nasıl kullanabilme becerisidir.

Bir Türk atasözü "Ne ekersen onu biçersin" diyor. Demek ki geleceği tasarlamak, planlamak ve ona uygun eylemler yapmak gerekiyor.

Onun için dünden kalan birikimlerimizi bugün geliştirerek yarına taşımamız gerekiyor. Yani gelecekte endişe duymadan önce günü yaşamak gerekiyor. Günü değerlendirmek gerekiyor. Sahip olduğumuz bilgiye ye ulaşmak artık herkes için çok kolay.

Bugün artık bilişimin hayatımıza tamamen hakim olduğu bir dönem ve burada yeni yaklaşımlar yeni bir bakış açısı gerekiyor. O da doğruyu, gerçeği önceden göre bilme becerisiyle geleceği tasarlamaktır. Yani bilgiyi, sadece kendimiz için değil insanlık için en iyi nasıl kullanabiliriz düşünmeliyiz.

Kanuni Sultan Süleyman'ın dediği gibi;
"Halk içinde mu'teber bir nesne yok devlet gibi, olmaya devlet cihânda bir nefes sihhat gibi"

Yani hayat, sevinç ve mutlulukla, acı ve sıkıntılarla iç içe yaşanır. Pek çok dert ve sıkıntı insanın karşısına çıkabilir. Ancak bütün bu problemler sağlık kadar önemli değildir. Tek bir nefes bile değerlidir. Bütün dünya insanın olsa bile sağlık olmayınca hiçbir önemi olmuyor.

Bu vesileyle Covid 19 vakası için herkese bir kez daha geçmiş olsun diyorum. Kurban bayramınızı en iyi dileklerle kutluyor, sağlıklı kalacağınız günler diliyorum.

KENDİMİZİ KARANTİNAYA ALDIK AMA MARKAMIZI KARANTİNAYA ALMADIK

Koronavirüs salgının yaşandığı günümüzdeki bu süreçte toplumsal, küresel ve bölgesel düzeyde, siyasi, ekonomik, psikolojik, sosyolojik ve teknolojik değişimler yaşanmaktadır. Bu değişimler dikkate alınarak karar verme süreçlerinde "hız" en önemli tercih sebebi oldu.

2020 gibi zor bir yılın 2. çeyreğini devirdiğimiz şu günlerde, pandemiye rağmen mayıs, haziran ayları yurt içinde yoğun sipariş açtığımız dönemlerden oldu. Pandemi etkisiyle yurtiçinde birçok sektörün üretimi durma noktasına gelirken, bu durumun aksine yoğun mesaili üretim ile satış tonajımızı artırmayı başardık. Kendimizi karantinaya aldık fakat markamızı karantinaya almadık.

Nisan ayında pandeminin yayılmasıyla birlikte, evden çalışmaya başladık. Evden çalışarak özveriyle müşterilerimizle ilgilendik. Sadece ticaret yapmak değil , önce sağlık diye düşünüp müşterilerimizin ve ailelelerinin sağlık durumları ile yakından ilgilendik. Tedbir amaçlı, kısa çalışma zamanlarında bile müşterilerimizin taleplerine cevap verip hızlı sevker gerçekleştirdik. Tüm ekip olarak evden her zaman telefonun diğer ucundaydık.

Hızlı termin, güler yüzlü hizmet, güvenli ticaret, kolay ulaşılabilirlik ve çözüm odaklı yaklaşımla 2. çeyrek hedefimizi tutturmuş olduk. Nisan ayındaki panik havasıyla oluşan yavaşlamadan kaynaklı tonaj düşüşünü, mayıs - haziran aylarında yüksek tonaj ile kapattık. Alman ortağımız Wuppermann'dan yaptığımız Z725GR/m2 özel kaplamalı ürün satışlarıyla sipariş havuzuna farklı yeni bir ürün daha ekledik. Ülkenin önde gelen büyük beyaz eşya üreticisine yeni bağlantılar yaptık. Pandemiye rağmen ilk yarıyı hedeflen tonajı üzerinde kapatmış olduk.

Bu süreçte satış kanalımıza yeni ürünler eklendi. Agraf ve klips makinası için yeni yatırım yaptık. 3. çeyrekte devreye almayı planlıyoruz.



Diğer güzel haberimiz merakla beklenen Galvafence estetik tasarımıyla çok ilgi gördü. Henüz sosyal medyaya koyulan resimlerle çok beğenilen ve talep alan Galvafence'in ilk satışını gerçekleştirdik. Son kullanıcıya hitap eden bir ürün olması , görsel bir ürün olması , farklı pazarlar bizi heyecanlandırdı. İlk siparişlerden müşteri memnuniyet geri dönüşleri almak mutluluk vericiydi.

Galva Metal partner sayfasından ulaşabileceğiniz, "online satış" sayfamız devreye alındı. Teknoloji çağında müşterilerimiz Galva Metal Outlet sayfasından yayında olan dilediği sacı, sepetine ekleyip, kredi kartı ile satın alabilecekler. Hayatı kolaylaştırmak bizim işimiz. Müşterilerimizin satın alma süreçlerini en hızlı, en kolay yapabilmeleri için yeni gelişmelerimiz yolda, bizi takip etmeye devam edin. Siz işinize yoğunlaşın, sacı bize bırakın diyoruz.

Sevgiyle kalın.



Müge ÖRÜN
İç Satış Şefi

2020 - Q2 Değerlendirme Toplantısı

Pandemi sürecinin etkilerini eskiye nazaran az da olsa hissettiğimiz şu dönemlerde, sahip olduğumuz değer ve olanaklar ışığında motivasyonumuzu arttırmak için 10 Temmuz 2020'de 2.Çeyrek Değerlendirme Toplantımızı gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Geleneğimiz oldu diyebileceğimiz bu toplantılar sayesinde birlikte ne kadar güçlü, başarılı, motive, tutkulu, azimli ve daha nice sıfatlara layık olduğumuzu gördük; yine ve yeniden! Eski toplantı içeriklerimize nazaran bu toplantıda daha çok pandemi etkilerinin 2.çeyrek döneme yansımalarını ve gelecek öngörülerimizi birbirimizle paylaştık. Tabi ki sunum yapan/söz alan her bireyin önemli ve göze çarpan yorumları da oldu, isterseniz kısa kısa bu notlara değinelim...

Öncelikle toplantımızın açılış konuşma ve sunumunu Sayın Yönetim Kurulu Başkanımız Tolga Kısacıkoğlu üstlendi, değindiği konular ve notları ise şu şekilde idi: "Bizler Galva Metal olarak bu süreci, ileride gururla anlatabileceğimiz, herhangi bir işten çıkarma olmadan -hatta çalışan sayımızı arttırarak- başarı ile tamamlayabildik. Bu dönemde marka güvenilirliğini arttırmaya ek olarak, küresel ve ekonomik bazda da imajımızı korumayı hedefledik. Bu süreci bizden önce tecrübe eden, yol gösteren kimse yokken bile gayet sağlıklı bir şekilde atlatabildik. Planladığımız satış hedeflerimizi Nisan-Mayıs aylarına nazaran Haziran ayında çok daha büyük bir başarı ile gerçekleştirebildik. Bu sürecin hiçbir anında ise, bizi biz yapan değerlerimizi hiç mi hiç unutmadık. Çünkü biliyordum, biliyorduk: **"SİZİ SEVEN İNSANLARIN GÜLÜMSEMESİ OLMADAN BAŞARI DEĞERSİZDİR."**

İşte bu konuşmanın ardından sıranın bizlere geldiğini biliyor ve bu ekibin bir parçası olmaktan duyduğumuz gurur ile beraber kalan süreci sırayla devralmayı bekliyorduk. Her bir konuşmacı az ama öz, bir o kadar da önemli noktalara ve başarılarla değindi ki, bahsetmeden geçemeyeceğim! Konuşma sırasına uygun olarak kısa kısa aldığım notları sizlerle paylaşmak istiyorum.

IT ekibimizden Aytekin Bey, son 3 aylık dönemde tamamlanan ve önümüzdeki yakın süreçte tamamlanması planlanan projelerini bizlerle paylaştı. Şirketimiz için veri güvenliğinin sağlanmasının önemine ve alınan önlemlere kısaca değindi.

Üretim & Kalite Kontrol ekibimizden Alper Bey, proses iyileştirme ve geliştirme çalışmalarından, güncel durumlarından ve gelecek planlamalarından bizlere bilgiler verdi. Pandemi sürecinden kaynaklı proses terminlerinde gecikmeler yaşasak da, bu süreci

telafi etmek için maksimum çaba sarf edildiğini ilettiler. Haziran ayı ile beraber, 2020'deki 6 ayın en yüksek üretim tonajına erişildiği bilgisinin ise bizleri bir hayli motive ettiğini söylemeden geçemeyeceğim.

Satın alma ekibimizden Banu Hanım, demir cevheri / hurda / HR / GI fiyatlarının güncel durumlarından ve piyasaya olan etkilerinden bahsetti. Planlanan ve gerçekleşen süreçlerin durum değerlendirmesini yaparak, bizleri nasıl bir piyasanın beklediği öngörüsüne sahip olmamızı sağladı.

İç satış ekibimizden Fatih Bey, Tolga Bey'in konuşmasında bahsettiği satış hedeflerinin Haziran'daki yüksek başarısına ve 2.çeyreğin 1.çeyrekte daha başarılı geçtiğine değindi. 2.çeyrekte gerçekleşen satış oranlarının tam tamına %87'sinin üretim malzemelerimizden olduğu bilgisinin ise akıllarda yer edindiğine eminim diyebilirim. Sunumunu ise şu sözle bitirdi ve yüzlerimizde sıcak bir gülümseme oluşmasına sebep oldu: **"KENDİMİZİ KARANTİNAYA ALDIK AMA MARKAMIZI KARANTİNAYA ALMADIK!"**

Dış satış ekibimizden Oya Hanım, bu zor ve kritik dönemde, önümüzde olumsuz etkilenen hatta faaliyetini tamamen sonlandırmak durumunda kalan firmaların aksine, yeni müşteri ve ticaret ülkesi hacimimizi arttırmayı başardığımızı söyledi. Tabi Avrupa ve Türkiye fiyatlarındaki fark sebebi ile bu süreci atlattık kolay olmadığını, ama çok uluslu ve öngörülü bir satış politikası izleyerek hedeflerimizi tutturmayı planladığımızı değindi. Galva Fence sevkiyatlarımızın başlaması ile artan ürün çeşitliliğimizden ve 3.çeyrek satış hedef - beklentilerinden küçük notlarını almayı da başardık.

Romanya valimiz Tuğrul Bey, ilk 6 aylık 2019 – 2020 karşılaştırması yapıldığında, bu yılın satışlarının %15 daha fazla olduğu bilgisini bizlere aktardı. Bir bütün olmanın, şirket değerlerine ve geleceğine ne kadar çok etki ettiğini fark etmemizi de sağladı diyebilirim.

Finans ekibimizden Başak Hanım, pandemi sürecinin etkilerini özel bankalar ve devlet bankaları arasındaki tavır farklılıklarından hissetmenin zor olmadığını belirtti. Ancak piyasadaki tüm dalgalanmalara karşın, Galva Metal olarak dik durabildiğimizi ve artan ivmemizi başarıyla koruyabildiğimizi de bilmemizi istedi.

Operasyon ekibimizden Gamze Hanım, gerçekleşen ihracat-ithalat operasyonlarında minimum masraf ile ilerleyebilmek adına atılan adımlara dikkat çekti. Gerek son 3 aya ait, gerek 2019-2020 yıllarında karşılaştırmalı olarak güncel beyanname ve istatistiki kıymet değerlendirmelerini yaptı.

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcımız Feyza Hanım, son 3 ayda yapılan etkinliklere ve yeniliklere dikkat çekti. Sosyal medya ekibinin kuruluşundan - özel sağlık sigortasının başlatılmasına, yüksek lisansı devam eden arkadaşlarımızdan - artan mülakat sayılarına, Öğren-Öğret ekinliklerimizden online eğitimlere kadar birçok konudaki güncel durumumuzu görmemizi sağladı. Sunumunun içeriğinde ve ses tonunda ne kadar hissetsek de sesli olarak kurduğu son cümle ise tam olarak herkesin içinden geçenlerin kısa özeti: **“GALVA METAL İLE 15 YILI DEVİRDİK, HEPİNİZ İYİ Kİ VARSINIZ!”**

Kapanış konuşmasını yapmak için ise Yönetim Kurulu Başkanımız Tolga Bey yeniden söz aldı. Yapılan birim değerlendirmelerine ek olarak; bu süreçten aklımızda kalanları, güncel piyasaya olan bakış açısı ve öngörülerini, fazla tonaj satmaktansa - katma değeri yüksek niş ürünler üretmenin ve satmanın önemini, cimrilik yapmadan tasarruflu bireyler ve firma olabilmemizi, özel ürünlerimizi satmak ve servis/ürün kalitemizi arttırmak için tutkuyla savaşımaya devam etmemiz gerektiğini, korona virüse / Türkiye'nin ekonomik sorunlarına / Avrupa'da uygulanan kota uygulamalarına karşın alınması gereken önlemleri bizlere hatırlatmayı görev bildi de diyebiliriz...

Alınan tüm önlemler, atılan tüm adımlar hep daha sağlıklı günlere kavuşma ümidi ile tasarlanıyor; bundan hiç şüphemiz yok. Birlik olmayı, güvenmeyi, değer vermeyi ve aynı zamanda değer bilmeyi, vicdanlı olmayı, elde edilen başarıya sırt dayamadan önce geleceğimizi her gün biraz daha iyi yapmanın yollarını aramayı, tutkuyla savaşmayı, güler yüzlü olmayı, maddi olanakların ötesinde manevi değerlere de sahip olmayı ve daha nice-lerini sırtladık - geleceğe emin adımlarla yol alıyoruz biz; **hep daha iyiye, hep birlikte sahip olabilmek için!**



Elçin TARI

Dış Ticaret Operasyon Sorumlusu

KADINA ŞİDDETE HAYIR!



Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri Antonio Guterres, dünyaya şöyle seslendi:

“Barış sadece savaşın olmaması demek değildir. Birçok kadın karantına altında, aslında en güvende olmaları gereken yerde şiddetle karşı karşıya: Kendi evlerinde! Bugün dünya üzerindeki her bir ev için barış çağırısı yapıyorum. Tüm hükümetleri pandemi döneminde kadınların güvenliğini ilk sıraya koymaya çağırıyorum.”

Aile içi şiddet, herkesin evlerine kapanıp kaldığı şu dönemde trajik bir biçimde ne yazık ki artışa geçmiş durumdadır Galva Metal ailesi olarak İstanbul Sözleşmesi'nin destekçisiyiz. Kadınlara ve tüm canlılara yönelik şiddetin bu karşısında duruyoruz. Tüm kamuoyunu bu safların en önüne davet ediyoruz.

Unutulmamalıdır ki ulu önder Atatürk'ün söylediği gibi “Yeryüzünde gördüğümüz her şey kadının eseridir.

Sevdiklerinizle birlikte mutlu, huzurlu ve sağlık dolu bir bayram dileriz.



GERİ DÖNÜŞÜM

HABERLERİMİZVAR! Karbon ayak izimizi minimum düzeye indirmek amacıyla yeni elektrikli forkliftlerimizi temmuz ayında kullanıma almış bulunmaktayız. Şirket vizyonumuz arasında yer alan kağıtsız şirket olma yolunda ise emin adımlarla ilerleyerek gün geçtikçe atık seviyemizi düşürdük. İlk altı ay içinde 1 ton kağıt atığı geri kazandırdık. Ofisler içinde kağıt kullanımını tüketimi azalt - tekrar kullan politikasını uygulayarak geleceğimize + değerler bırakmakta kararlıyız. Biz kağıtsız şirket olarak gelecekte varız ya peki siz?





YENİ FORKLİFTLERİMİZ

5 ton akülü forklift ve iki adet 3 ton akülü istif makinası aldık. Fabrikamızda ürünlerin taşınması ve yüklenmesi işlemleri için dizel forkliftler kullanıyoruz. Özellikle dizel yakıtlı araçlar çevre ve sağlık açısından önemli sorunlar oluşturan bir teknolojiye sahiptir. Hem hava kirliliğine neden olmakta hem de gürültü yaymaktadırlar. Yakıt dolumu için depolama ihtiyacı vardır. Bu iş güvenliği açısından önemli bir sorundur.

Ayrıca verimlilikleri oldukça düşüktür. Teorik verimleri %35 olmalarına rağmen pratikte %20'lerin altındadır. Karmaşık mekanik düzenlerinden dolayı bakım ihtiyaçları yoğun ve masraflıdır.

Elektrikli forkliftler dizel forkliftlere göre daha az yer kaplar ve dar alanlarda daha kolay manevra yapar. Bir elektrik motorunun verimi %95 tir. Mekanik kayıplarla birlikte verimin %85'ler civarında olacağını söyleyebiliriz. Ayrıca elektrik motorlu forkliftlerin bakım ihtiyacı ve maliyetleri dizel yakıtlılara çok düşüktür. Bu nedenlerle elektrikle çalışan akülü forklift ve istifleyiciler kullanmak için gerekli işlemleri başlattık. Bir adet 5 tonluk yedek akülü forklift ile iki adet 3'er tonluk lityum iyon akülü istif makinası alımını yaptık.

Forklifti konteyner tipi seçtik, artık konteyner yüklemelerini de burada gerçekleştirebileceğiz. Yedek akümüze olduğu için 24 saat kesintisiz kullanıma hazır olacak. İstif makinelerimiz lityum iyon akü teknolojisine sahip oldukları için herhangi bir boş zamanda şarj edilebilirler. Bu nedenle bunlarda 24 saat kullanıma hazır olacaklar. İstif makinelerimiz ile daha verimli ve düzenli iş akışı oluşturmayı, stok alanlarını daha verimli kullanmayı, forklift hareketlerini minimize etmeyi hedefliyoruz. Böylelikle daha temiz ve verimli bir fabrika için önemli bir adım atmış olacağız.

X-RAY CİHAZIMIZ

Hadde makinamızı 2019'un şubat ayında devreye aldık. Bu tarihten yıl sonuna kadar ve hatta 2020'nin ilk ayları üretim denemeleri, kronik ve yapısal problemlerin çözülmesi çalışmaları ile geçti. Yeni yılla birlikte artık oturan proses parametreleri, hızlanan iyileştirme çalışmaları sayesinde makinamız 1000 tonları aşarak 2000 tonlara ulaşacak kapasiteye yaklaşmaya başladı. Mevcut lazer ölçüm sistemi sürekli yanıltan sonuçlar verdiği için, artan ortalama hızla birlikte daha hassas ölçüm yapabilen güvenilir bir sisteme ihtiyaç iyice arttı.

Bu nedenle X-ray tipi bir ölçüm sisteminde karar kıldık ve Haziran'ın son haftası devreye aldık. X-ray sistemi devreye girdikten sonra kalınlık değişimini 3-5 mikron seviyelerinde olduğunu gözlemledik. Bu bize hadde prosesimizin aslında sandığımızdan çok daha kararlı olduğunu göstermektedir. Bununla beraber artık haddeleme işlemi sırasındaki kalınlık ölçümlerini belirli zaman aralıklarında kayıt altına alabilen bir scada sistemine de sahip olduk. Şimdilik zaman bazlı olarak ileride istersek metre bazlı olarak grafik veya sayısal tablo şeklinde raporlama yapılabilmektedir.

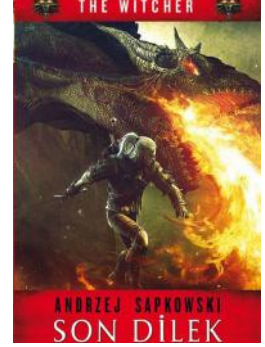
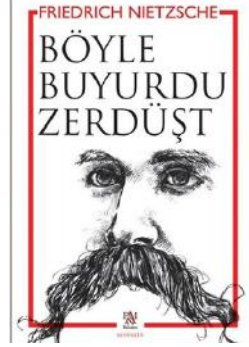
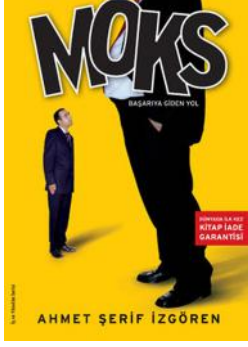
Sonuç olarak hadde makinamız yüksek kalınlık hassasiyeti olan ve daha verimli üretim yapan bir makinaya dönüştü.



Kütüphanemiz

“Dünyayı yöneten kalem mürekkep ve kâğıttır.”

-Jonathan Swift



Tüm yöneticiler MOKS kuralını kullanmaktadır. Meşe Odunu Kızılçık Sopası mı yoksa Motivasyon Oluşturup Katılım Sağlayarak yönetmek mi ? Başarının anahtarı bu iki yöntemden birini tercih edip ilerlemekten geçmektedir. Kısacası, Başarıya ulaşmak için ne yapmalı? Çalışan ve yönetici ilişkileri nasıl olmalı? Şirketinize nasıl daha fazla değer katarsınız? Nasıl daha verimli bir çalışma ortamı oluşturabilirsiniz? Gibi Sorularının yanıtlarını bulacağınız yaşanmış olumlu / olumsuz örneklerle desteklenen sürükleyici bir kitaptır. Korku kültürü olan yerde sadakat, sevgi ve güven olmaz. Tercihlerimizle güçlü bir ekip oluşturup, tüm ekiple iyiyi kötüyü kucakladığımızda başarı muhtemeldir. 'Yetenekler dokundukları yere değer katar' Öncelikle kendi yeteneklerinizi keşfedip daha sonra ekibinizin yeteneklerinin gelişmesine destek olmanız dileğiyle, Keyifli okumalar.

Lou Adreas Salome'ye yapmış olduğu evlenme teklifinden olumsuz cevap alması üzerine, her bir cümlesi üzerinde ayrı ayrı düşünülmesi gereken bu eserin ilk bölümünü sadece 10 günde tamamlayan F. Nietzsche; insanüstü kavramıyla, fiziksel ve olgunlaşmış iradenin sembolü olarak Zerdüşü ele almıştır. İmgeleme ve dolaylamalara fazlasıyla yer verilen bu eseri, okumak değil üzerinde çalışmak isteyenlere tavsiye ediyorum. Zira her okunuş beraberinde yeni keşifleri getiriyor.

Ütopik bir dünyada geçen kitabımız, "Witcher"ların dünyasını anlatmaktadır. Evrenler arası kapılar açılmış ve değişik dünyalardaki birçok canlı, istemeden diğer dünyalara atılmıştır.

Bu canavarlarla savaşmak içinse Witcher sınıfı; yani çoğunlukla insan, kısmen canavar olan meslek grubu ortaya çıkmıştır. Aşırı hızlı reflekslere sahip, güçlü, çok keskin duylara sahip ve duygularından arındırılmışlardır.

Serinin kahramanı Geralt'a ise mutajenler beklenenden farklı etki göstermiştir. Diğer witcherların sahip olduğu insanüstü özelliklere sahip olmasına rağmen duygularını tamamen yitirmemiştir. Diğer Witcher'lardan daha fazla mutasyon geçiren Geralt, en güçlü witcherlardan biridir.

Geçtiğimiz günlerde Netflix'de de dizi uyarlaması olarak karşımıza çıkan bu eser, ilk popülerliğini bilgisayar oyunlarından sağlamıştır. Fantastik dünyalar okumaktan keyif alıyorsanız, Polonyalı yazar Andrzej Sapkowski'nin bu müthiş eserine kesinlikle göz atmalısınız.

Kitap Adı : MOKS

Sayfa Sayısı : 208

Baskı Yılı : 2016

Öneren : Başak Erdoğan

Kitap Adı : Böyle Buyurdu Zerdüş

Sayfa Sayısı : 308

Baskı Yılı : 2009

Öneren : Kaan Çelik

Kitap Adı : Witcher 1 - Son Dilek

Sayfa Sayısı : 400

Baskı Yılı : 2017

Öneren : Alper Seçkin



Gürcistan'ı Avrupa'ya Bağlayan Kapı: POSOF

Kocaeli'den Ardahan Posof'a yapmış olduğum seyahatim ile ilgili deneyimlerimi sizinle paylaşmak için heyecanla kalemimi elime aldım.

Uzun bir yolculuğun ardından Ardahan'a ulaşıyoruz.Yorgunluğumuzu doğa bizden alıyor. Gözlerimiz doğanın bize sunduğu bu güzellik karşısında mest oluyor.Temiz havanın bizde etkisi gülümseme ile birleşiyor. Özlemimizi ufak bir gezinti ile bastırıyoruz. Hemen fotoğraflar çekiyoruz döndüğümüzde bu anları hatırlayıp iyi hissetmek için .

POSOF HAKKINDA BİRAZ BİLGİ;

Türkiye'nin en kuzeyinde yer alan Posof , tarihsel adıyla Osmanlı döneminde POSHOV olarak biliniyordu.Yılın büyük bir bölümünde yeşil bitki örtüsünü koruyan bu coğrafyada dünyada yetiştirilen ve ekonomik değere haiz olan 4 önemli arı ırkından biri

olan Kafkas ırkı yer alıyor.Geçim kaynağı bölgenin hayvancılık önemini koruyor.Ayrıca Türk Patent Enstitüsü tarafından 'İçi dışı kırmızı elma', coğrafi işaret olarak tescillenmiştir.



Fatma Evcı
İdari Satın Alma Uzmanı

Ilgar Dağı

Posof ve Damal ilçeleri arasında yer alan bu dağa yılın ilk karı yağar.Volkanik bir dağ olduğu için Kasım ayından Nisan ayı sonlarına kadar karın eksik olmadığı buradan duman eksik olmaz. Ilgar dağından geçerken yol üzerinde bu çeşmeyi göreceksiniz mutlaka temiz ve soğuk suyundan içmeden geçmemenizi tavsiye ederim. Çünkü; Bu kadar temiz su ömrünüzde içmediğinizi düşünüyorum



Atatürk'ün Silueti;

Ardahan'ın Damal ilçesinde Karadağ sırtlarına yansıyan Mustafa Kemal Atatürk'ün silueti, her yıl 15 Haziran-15 Temmuz tarihleri arasında ortaya çıkıyor . Seyahatinizi bu tarihler arasında gerçekleştiriyorsanız bu muhteşem ana tanıklık etmelisiniz.

VE UNUTMAYIN Kİ SEYAHATIN ÖNÜNDEKİ TEK ENGEL KAPININ EŞİĞİDİR

Armutveren Köyü

Posof'a bağlı köyümde Karadeniz iklimini tüm bedeninizde hissedeceksiniz. Burnunuza gelen taze meyve kokuları organik hayatı yaşamınızı sağlayacaktır. Köyde yer alan göl etrafında yürüyüş yapabilmeye imkanınız mevcut. Meydanda bulunan ve durmaksızın akan saf doğal buz gibi sudan içmeyi kendinizden alıkoymayacaksınız. Dönüşünüze bolca yapacağınız alışveriş ve galerinize doldurduğunuz anılar ile birlikte güzel bir tatil geçireceğinizi garanti ediyorum.



- 1** **Olumlu Tutum ve İkna Becerileri**
İso / 01.06.2020
- 2** **Pandemi Günlerinde Dijital Pazarlama ve E-Ticaret**
İmmib - Hakan Oktay / 04.06.2020
- 3** **Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri**
İso - Cengiz Özcan / 09.06.2020
- 4** **Dış Ticarete Mini MBA**
İso - Halit Keskin / 10.06.2020
- 5** **Pandemi Günlerinde Gümrük Gündemi**
İmmib - Hakan TOKER / 11.06.2020
- 6** **Sosyal Mühendislik**
Aytekin Şahin / 12.06.2020
- 7** **Türk Eximbank Krediler ve Gayrimenkul Finansman**
İmmib - Reşat Bağcıoğlu / 16.06.2020
- 8** **Dış Ticarete İstihbarat Kanalları**
İso - Gülderen Somar / 22.06.2020
- 9** **Workcube Satış - Üretim Süreçleri**
Aytekin Şahin / 26.06.2020
- 10** **Şirket Değerleme**
Erkin Şahinöz / 27.06.2020
- 11** **Endüstriyel Uygulamalarda Radyasyondan Korunma**
Türkiye Atom Enerjisi Kurumu / 22.06.2020 - 25.06.2020
- 12** **E-İrsaliye Eğitimi**
Binnur Bekil / 09.07.2020
- 13** **Akreditif Eğitimi**
Aybike Ervural / 22.07.2020
- 14** **İş Güvenliği ve Sağlığı**
Özden Engin Karatekin / 27.07.2020



**DOĞUM GÜNÜNÜZ
 KUTLU OLSUN!**

GALVA GÜNDEM

AĞUSTOS 2020

