

GALVA GÜNDEM

ŞUBAT 2021 | SAYI 21



NEDEN GALVA?



YENİ YIL ETKİNLİĞİMİZ



ÖĞRETİYORUZ

WHY GALVA?



Peter Jongenburger

Galva Metal A.Ş.

Member of The Board of Directors

Apple, Inc. is one of the most well-known and admired companies in the world. And not without reason. Founded in 1976 in California, Steve Jobs, Steve Wozniak and Ronald Wayne Apple Computer started in a garage. In its first year of business, with only one product, Apple Computer made a million dollars turnover. In year 6 Apple was a one billion company with 3000 employees. The company grew successfully and fast and changed its name in 2007 to Apple so the name would cover also other products than computers, such as iPods, iPads and of course the iPhone. Apple continued to grow rapidly to become the largest company in the world with a market capitalization now of a staggering 2,4 trillion US dollars, just ahead of Saudi Aramco and Microsoft.

Apple is different from all other companies. Apple's image is unique and impressive. It is the only company that I know of that has customers queuing up in front of shops days before the release of a new model or product. Many customers are addicted to Apple products and despite the relatively high prices they will never consider buying competing products because they only want an Apple product. Customer loyalty is high and as steel processing industry we can only observe this with a tang of jealousy.

Why is customer loyalty so high amongst Apple users? Are the Apple products really that extraordinary, are the prices that much lower, or is the customer service that much better? The answer is probably no, no and no. Then, why are many Apple customers really fans of Apple products and not just buyers?

Simon Sinek is a British-American author and motivational speaker who has published five management books. Start with Why, his first book, was published in 2007. In this book he addresses the three main questions about companies. The WHAT-question is about what products or services the company is selling. This question is easy to answer for any company. Most company brochures give a nice overview of what companies sell and nearly all employees can answer the WHAT-question. The second question is the HOW-question and this one is already more difficult to

answer. How are the products produced, how are the products brought to market, how is the marketing done, how is the company organized, how is management development done? etc. In these areas companies can differentiate themselves from other companies: Better marketing, leaner production, faster deliveries, more effective organization, better management, and so on. But it is the third question that Sinek is most interested in and which is reflected in the title of his book: The WHY-question. Why is a company in business, why did the founders found the company, what is the real purpose and driving force of the company and its employees? Many companies cannot answer the WHY-question easily and if there are answer, the answers of managers and employees might diverge strongly. In his book, Sinek gives examples of companies that have a clear answer to the WHY-question. The most prominent of those is Apple.

Apple's founders wanted to be different from the rest. They wanted to challenge conventional thinking in the computer industry. They wanted to think different. Those last two words are ingrained in Apple's culture and became the advertising slogan from 1997 to 2002. This was the driving force that propelled Apple forward and lead to host of innovative products and myriads of loyal customers. The customers were inspired by Apple's answer to the WHY-question. They could identify themselves with that answer. They wanted also to be different. Apple's famous 1984 Super Bowl commercial ([look it up on YouTube!](#)) demonstrates the driving force of Apple superbly. And it is not only the founders that are driven by the answer to the WHY-question. Most employees are: It has become part of the culture.

Turning to Galva Metal, the WHY-question pops up automatically: Why was Galva founded, why is it in business, why does Galva exist? What is the dream, what is the driving force, what is the purpose of Galva Metal? Many of you readers are better qualified than I to give an answer to the WHY-question, but after 8 years of involvement with Galva Metal I see elements that can built an answer to the WHY-question. Elements that encompass teamwork, customer focus, open-mindedness, growth, top-performance and contribution to society.

NEDEN GALVA?



Peter Jongenburger
Galva Metal A.Ş.
Yönetim Kurulu Üyesi

Apple INC. Dünyadaki en çok bilinen ve takdir edilen şirketlerinden biri ve bu sebepsiz yere değildir. Apple Computer 1976 yılında Kaliforniya'da Steve Jobs, Steve Wozniak ve Ronald Wayne tarafından bir garajda kuruldu. Apple Computer, iş hayatındaki ilk yılında sadece bir ürün ile 1 milyon dolarlık ciro yaptı. 6. Yılında ise 3.000 çalışanıyla 1 milyar dolarlık bir şirketti. Şirket başarılı ve hızlı bir şekilde büyüdü ve bilgisayar dışında IPods, IPads ve tabii ki iPhone ürünlerini de kapsamak için adını 2007 yılında APPLE olarak değiştirdi. Apple hızlı bir şekilde büyümeye devam ederek hisselerinin toplam piyasa değeri 2,4 trilyon USD ile ulaştı ve Saudi Aramco ve Microsoft'un önünde dünyanın en büyük şirketi oldu.

Apple diğer firmalardan farklıdır. Apple'ın imajı eşsiz ve etkileyici. Benim bildiğim, yeni model ürünleri piyasaya çıktığında müşterilerin günler öncesinden dükkânların önünde sıraya girdiği tek şirkettir. Müşterilerin çoğu Apple ürünlerine bağımlılar ve görece yüksek fiyatlara rağmen sadece Apple ürünlerine sahip olmak istedikleri için diğer rekabetçi firmaların ürünlerini satın almayı düşünmüyorlar. Müşteri sadakati yüksek ve biz de çelik sektörü olarak sadece keskin tatlı bir kıskançlıkla gözlemliyoruz.

Neden Apple kullanıcıları arasında müşteri sadakati yüksek? Apple ürünleri gerçekten o kadar sıra dışı mı? Fiyatlar o kadar düşük mü? Müşteri hizmetleri çok mu iyi? Muhtemel cevaplar hayır, hayır ve hayır. O zaman Apple müşterileri neden sadece müşteri değiller de Apple ürünlerinin bağımlıdır?

Simon Sinek, yönetim ile ilgili 5 farklı kitabı yayınlanmış Britanya-Amerikalı bir yazar ve motivasyon konuşmacısıdır. İlk kitabı "Start with Why" 2007 yılında yayınlandı. Bu kitabında, şirketlerle ilgili üç ana soruya gönderide bulunur: "Ne" sorusu şirketin sattığı ürün ve hizmetin ne olduğu hakkındadır. Bu soru her firma için cevaplandırılması için kolay bir soru. Birçok firma broşürü, bir şirketin ne sattığının güzel bir görüntüsünü verir ve neredeyse bütün çalışanlar "NE" sorusunu cevaplandırabilir. İkinci soru ise; "NASIL" sorusudur ve cevaplandırması daha zordur.

Ürünler nasıl üretilir, ürünler piyasaya nasıl getirilir, pazarlama nasıl yapılır, şirket nasıl organize edilir, yönetim geliştirme nasıl yapılır? gibi. Şirketler kendilerini bu alanlarda diğer şirketlerden farklılaştırabilir: daha iyi pazarlama, daha düşük maliyetli üretim, daha hızlı teslimat, daha efektif organizasyon, daha iyi yönetim ve dahası. Ama Sinek'in daha ilgili olduğu ve kitabın adını da taşıyan üçüncü soru ise: "NEDEN" sorusudur. Şirket neden bu iş içerisinde, kurucular neden bu şirketi kurdu, şirketin asıl amacı ve şirket ve çalışanları için itici güç nedir? Birçok şirket "NEDEN" sorusunu kolayca cevaplayamaz ve eğer cevaplar varsa da yönetici ve çalışanların cevapları sert bir şekilde birbirinden ayrılabilir. Sinek, kitabında "NEDEN" sorusuna açık cevapları olan şirketlere örnekler vermektedir. Bunların en öne çıkanı Apple'dır.

Apple'ın kurucuları diğerlerinden farklı olmak istediler. Onlar, bilgisayar endüstrisindeki geleneksel düşünce yapısına meydan okumak istediler. Onlar, farklı düşünmek istediler. "Farklı düşünmek" kelimeleri, Apple'ın kültürüne kazandı ve 1997'den 2002'ye kadar reklam sloganı oldu. Bu Apple'ın ileriye adım atmasını, yenilikçi ürünlere öncülük etmesini ve sayısız sadık müşteriye sahip olmasına sağlayan itici güçtü. Müşteriler Apple'ın "NEDEN" sorusuna verdiği cevaptan heyecanlanmışlardı. Kendilerini o cevap ile tanımlayabiliyorlardı. Onlar da farklı olmak istiyorlardı. Apple'ın meşhur 1984 Super Bowl reklamı ([Youtube'dan bakınız](#)), şirketin itici gücünü muazzam şekilde göstermektedir. Sadece kurucular değil çalışanların çoğu "NEDEN" sorusuna verilen cevap ile motive olmuşlardır. Bu, şirketin kültürünün bir parçası olmuştur.

Galva'ya gelince, "NEDEN" sorusu otomatik olarak ortaya çıkmaktadır: Galva neden kuruldu? Galva neden iş hayatında? Galva neden var? Galva Metal'in hayali: itici gücü, amacı nedir? Okuyucuların büyük çoğunluğu "Neden" sorusuna cevap verebilmek için benden daha uygun niteliktedir. Ama Galva Metal ile 8 yıllık birliktelikten sonra "Neden" sorusuna verilecek cevabı oluşturan elementleri görebiliyorum. Cevabı oluşturan bu elementler takım çalışması, müşteri odaklılık, açık fikirlilik, büyüme, en yüksek performans ve topluma katkıdır.

2020 Değerlendirme Toplantısı

2020'nin son bir değerlendirmesini yapmak ve yeni yılda bizi nelerin beklediği ile ilgili tahminlerimizi iletmek adına 09.01.2021 tarihinde Teams üzerinden 2020 Değerlendirme Toplantımızı gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Zorlu bir yılı sağlıklı bitirmenin mutluluğu ve yeni başlayan yılın verdiği umut dolu dileklerimiz ile başladığımız toplantımızın detaylarına hızlıca geçiş yapalım isterseniz...

Öncelikle her toplantımızda olduğu gibi Sayın Yönetim Kurulu Başkanımız Tolga Bey'in yaptığı açılış konuşması ile başladık, konuşmanın içeriğinde ise şunlar yer alıyordu: "Başlamadan önce samimiyetle çok muhteşem bir ekip olduğumuzu düşündüğümü ve sizlerle omuz omuza çalışmaktan aşırı gurur duyduğumu belirtmek istiyorum. 2020 bize paniklemeden, iyimserlikten vazgeçmeden, ekip ruhu ve yaratıcılığı ise hiç kaybetmeden sorunları çözebileceğimizi gösterdi. Covid gibi bilinmez bir süreci çoğu ülke ve şirkete göre çok iyi yönettiğimizi düşünüyorum; yılı sıfır vaka ile kapatmamız da bunun bir kanıtı olsa gerek. Şirket içinde biriktirdiğimiz entellektüel sermayenin her geçen gün artması ile, sağladığımız katma değer de artıyor otomatik olarak. Bu katma değer ise bizi karlı, güvenli ve avantajlı bir konuma getiriyor. Yaşamaya başladığımız 2021 yılında nasıl bir ekiple çalışmak istiyorum dersem; "Egosu küçük, kalbi büyük, zihni berrak, elleri hızlı" ekibimizin çalışması ile çok güzel geçeceğinden şüphem yok. Bizi bu yılda neler bekliyor sorusuna istinaden ise şunları söyleyebilirim; öncelikle 1,5-2 yıl içinde yıllık 150 bin tonluk bütçeleri hedeflemekteyim. Tabi bunda 2020 yılının bilançosu ile firmamız adına daha çok satın alma gücü ve kredibilitenin sağlanmasının payının büyük olduğunu düşünüyorum. Şunu unutmayın; beraber başardıklarımızdan gurur duyuyorum, her biriniz teker teker iyi ki varsınız!"

Motive eden ve güne keyifli başlamamızı sağlayan bu konuşmanın ardından birim bazlı 2020 son çeyrek değerlendirmelerini yapmak adına, sözü öncelikle Üretim Departmanı adına Alper Bey alıyor: "2018 yılında 49, 2019 yılında 63 ve 2020 yılında toplam 102 çalışan sayısı ile tamamladığımız bu yılın sonunda, her bir hattımız 3 vardiya çalışabilir hale geldi. Aylık üretim miktarlarının 2019'a oranla nerdeyse 2 kat arttığını görüyoruz. Kenar izleme sistemi gibi iyileştirmeler ile fire oranlarımızın da düşmesi, bizim doğru yolda ilerlediğimizi kanıtıyor diye düşünüyorum. Aktif olarak iş güvenliği, 5S ve proses iyileştirme süreçlerimiz ise devam etmekte ve verimliliğimiz günbegün artmaktadır."

Bilgi teknolojileri departmanından Aytekin Bey ise fikirlerini ve son güncel durumumuzu şu şekilde paylaşıyor: "2020'ye başlarken yaptığımız hedefler listesinin %50'sini başarı ile tamamladık. Çoğu kalemin yatırımı yapıldı ya da eğitimleri alındı - verildi; ancak geliştirilecek yanları hala mevcudiyetini koruyor. Pandemiden kaynaklı işlerin online ya da uzaktan yürütülmesi, ek güvenlik önlemleri almaya zorluyor bizleri; daha güvenli ve modern bir altyapı sağlamak da amaçlarımız arasında bu süreçte. 2020'de satışına başladığımız Galvafence ürünümüzün tanıtım videosunu da yayına alabildik, bu da üzerinde uzun süredir çalıştığımız bir işti; başarı ile tamamlayabildik. 2021'de artık finansal raporların geliştirilmesi, dijital dönüşümün sürdürülebilir hale gelmesi gibi konuları ele alıp, sağlıklı bu yılı bitirmeyi hedeflemekteyiz diyebilirim."





Yoğun bir tempodayılı tamamlayan iç satış departmanımızdan Elif Hanım 2020 yılı değerlendirmesini yaptığı sunumuna bir buzdağı görseli ile başlıyor ve ekliyor: “Başarı bir buzdağı gibidir, o başarıya ulaşmak için verilen emek aslında onun gözüktüğünden kat be kat fazlasını gerektirir. İlk 3 çeyrekte olduğu gibi son çeyrekte de hedeflenen satış bütçesinin üstüne çıkararak 2020’yi başarı ile bitirdik. 2019’a göre satışlarımızı %30 oranında arttırdık. Daha yürüyecek çok yolumuz, geliştireceğimiz birçok alan var ve unutmuyoruz ki: “Başarı bir yolculuktur, bir varış noktası değil!”.”

Zorlu piyasada hedeflerini gerçekleştirmek için fazlaca çaba sarf eden bir diğer birimimiz olan ihracat departmanı adına sunum yapan Oya Hanım ise görüşlerini şu şekilde belirtti: “2020’deki pandemi sorununa ek olarak kota sınırlamalarına karşın ek pazar arayışlarına girmemiz gerekti. Güçlü olduğumuz bazı bölgelerde zayıfladığımızı gördük maalesef; bunları tolere edebilmek için farklı bölgelere yoğunlaştık. 2020’deki ilk 10 müşterimiz toplam satışımızın %61’ini oluşturdu. Soğuk sac, gözyaşı desenli sac ve Galvafence gibi niş ürünlerimizin piyasadaki payını arttırmayı hedefliyoruz 2021’de.”.

Galva Metal Romanya’nın adına çeyrek değerlendirmesi yapan Tuğrul Bey ise her zamanki gibi en kısa ve öz sunumu yapmayı hedefledi. Sunumunun içerdiği bilgiler ise şöyleydi: “2018’de 13,804 ton, 2019’da 16,285 ton olan satış tonajımızı 2020’de 18,169 ton ile tamamladık. Sahip olduğumuz bağlantılar sayesinde belki de ulaşamayacağımız binlerce noktaya Galva Metal ürünlerini taşıma ve satma şansı yakaladık. Aktif çalışılan müşteri sayısını 2018’e göre %37, 2019’a göre %15 arttırdık. 2020’de iyi olduğumuz yönlerin farkındayız, ancak 2021’de de kendimizi geliştireceğimiz birçok fırsat yakalayacağımızı düşünüyorum.”.

Satın alma departmanımızdan Banu Hanım yaptığı sunumunda şu içeriklere yer verdi: “Piyasadaki sıcak rulo sac ile hurda / demir cevheri / galvanizli rulo saclarının satış fiyatları arasındaki dalgalanmalara baktığımızda üretici firmaların dönem dönem kar marjlarının %100’e yakın arttığını gözlemledik. 2020’de tedarikçi sayımızı arttırıp, homojen bir satın alma yapma hedefi içerisindeydik. Kurlardaki %25 artışa rağmen tedarikçilerimizdeki toplam teminat oranlarımızı %17 arttırmayı başarabildik; bu da bizim pazarlık gücümüzü arttırdı doğru orantılı olarak. Artan ürün çeşitliliğimizi desteklemek adına yeni ithalat fırsatları yakalamak, tedarikçi havuzumuzu genişletmek, tedarikçilerle sistem entegrasyonları yapmak gibi hedefler ile 2021 yılını da başarı ile bitireceğimizi düşünüyorum.”.

Firmamızın yapıtaşı birimlerinden finans & muhasebe departmanı adına Başak Hanım da bize yaptığı sunumda şu bilgileri verdi: “Geçen seneye oranla iş hacmimiz neredeyse %20 arttı diyebiliriz. Tedarikçilere sağlanan finansman kaynaklarımızı arttırdık. Tabii ki finansal verileri 3-5 yıllık zaman diliminde değerlendirmek çok daha sağlıklı olacaktır, anlık değerlendirmeler yapmak finans alanında her zaman sağlıklı bilgi taşımayabilir. Banka borcumuzu yıl içerisinde 1/3 oranında azaltmış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. 2021’de ise bizi bekleyen 4 çeyreklik dönemde; sistem üzerinden tedarikçi/müşteri risk analiz tablosu hazırlamak gibi dijitalleşme süreçlerine yoğunlaşma hedeflerimiz mevcut.”.

Firmamızın yapıtaşı birimlerinden finans & muhasebe departmanı adına Başak Hanım da bize yaptığı sunumda şu bilgileri verdi: “Geçen seneye oranla iş hacmimiz neredeyse %20 arttı diyebiliriz. Tedarikçilere sağlanan finansman kaynaklarımızı arttırdık. Tabii ki finansal verileri 3-5 yıllık zaman diliminde değerlendirmek çok daha sağlıklı olacaktır, anlık değerlendirmeler yapmak finans alanında her zaman sağlıklı bilgi taşımayabilir. Banka borcumuzu yıl içerisinde 1/3 oranında azaltmış olmanın haklı gururunu yaşıyoruz. 2021’de ise bizi bekleyen 4 çeyreklik dönemde; sistem üzerinden tedarikçi/müşteri risk analiz tablosu hazırlamak gibi dijitalleşme süreçlerine yoğunlaşma hedeflerimiz mevcut.”.

Covid kapsamında çalışmalarında yüksek efor ve emek sarf eden birimimiz insan kaynakları departmanından Akif Bey bizlere son çeyrek değerlendirmesini şu sözler ile yaptı: “2020’deki 150 çalışan istihdam etme hedefimize ulaştığımızı gururla söylemek istiyorum. İSG temel eğitimlerini tamamladık bu süreçte; 2021’de de iş başı yapan her bir çalışanımız için bu süreç devam edecektir. Covid kapsamlı korunma tedbirleri kapsamında yaklaşık 300.000,00 TL bir bütçe ayrıldı ve gerekli görülen tüm önlemler alındı. Sıfır vaka ile kapattığımız 2020 yılının başarısını 2021’de de aynen sürdürmeyi hedefliyoruz. 2020’de hedeflediğimiz başarıyı sergileyemediğimiz iş kazaları konusunda ise kendimize çıkardığımız dersler ile, 2021’de tüm bunların önüne geçmek başlıca görevlerimizdir. Online olarak yürüttüğümüz eğitimlerimiz ise aralıksız devam etti ve aynen devam etmesi için ne gerekiyorsa her zaman olduğu gibi eksiksiz bir şekilde yapılacaktır.”.

Son olarak operasyon departmanımızdan Gamze Hanım’ın notlarında şu bilgiler yer alıyordu: “Hepimiz için zorlu geçen ve çeşitli zorluklarla savaştığımız bir yıl oldu 2020; ancak başarı hedefimizden hiç sapmadan istikrarlı bir şekilde hedefimize ulaşmayı başardık. 2019 yılına göre açılan beyanname sayısı ve istatistiki kıymet sayıları ihracat alanında az da olsa azalış gösterirken, ithalat alanında bunun tam tersi olarak artış söz konusu. Pandemi kaynaklı piyasada yaşanan yüklemeye yapılacak ekipmanların (tır, konteyner, vb.) tedariğinin zorlaşması ve masraflarının artması bizleri oldukça zorladı; ancak pazarlık gücümüz ile minimum artışlar ile ihtiyaç duyulan organizasyonları sorunsuzca yapmayı başardık. İhraç kayıtlı alım ya da DİİB gibi

5

teşvikler sayesinde vergi muafiyetlerine sahip olmak ise bizim adımıza çeşitli finansman destekleri yaratmış oldu. 2020'de yaşadığımız bazı sorunlar da oldu tabii, bunları aşmak için çeşitli çözüm yolları da bulmaktayız. 2021'de çıkardığımız derslerden ve geliştirildiği zaman bize zamandan ciddi tasarruf ettirecek yollardan oluşan bir hedef programı da oluşturduk.”.

Birim bazlı bitirdiğimiz sunumların ardından “Serbest Kürsü” vakti gelmişti; içimizde hem duygularını ve düşüncelerini aktarmak hem de bizi bekleyen 2021'e ait dileklerini aktarmak için bekleyen arkadaşlarımız vardı. İsterseniz gelin bizler bu yıldan başka neler diledik ve neler hissediyoruz, bir göz gezdirelim...

Öncelikle sözü sevgili Feyza Hanım almak istedi ve duygularını aktarırken şu cümleleri kurdu: “Arkadaşlar; işini iyi bilen, sevgi dolu, muhteşem bir ekip olduk. Pandemi sürecini hep birlikte çok iyi yürütüyor olduğumuzu görmek bana çok mutluluk veriyor. Bu uzun ve zorlu pandemi döneminde home-office çalışma şansı olmayan ve bilfiil fiziken aylarca sahada emek vererek üretim ve sevkiyatimizin herhangi bir aksaklık olmadan yürütmesini sağlayan üretim ve sevkiyat ekibimizi tebrik ediyorum öncelikle. Hafta sonlarından feragat ederek Tolga Bey ile Galva Metal'in çocuklarına online satranç eğitimi veren Uğurkan Bey'e de özverisinden kaynaklı çok teşekkür ediyorum. Ekip olarak pandemi sürecini çok iyi yürütüyor, disiplinimizden taviz vermiyor, elimizden gelenin en iyisi için çaba sarf ediyoruz; bunun için herbirimize ayrı ayrı çok ama çok teşekkür eder, 2021' de önce sağlık ve elbette herkese mutluluklar, başarılar dilerim”. Ardından sözü Sayın Kutlay Bey aldı: “Sırtımız sağlam, geleceğimiz aydınlık diye düşünüyorum. 15 yılın sonunda varılan hedefleri ve kutlanan nice başarıları ile 15 yılın zirvesine hep beraber ulaştık; ancak gidecek daha çok yolumuz var. Şirketleri ayakta tutan yapı taşı sayılan öz değerlerini ömür boyu koruyan şirketlerden olmak çok önemli; Galva'nın sahip olduğu değerlerin sayısının çokluğunu ve kafa kafaya verip çalıştığı bu güzel ekibi düşününce aksinin olacağına kimsenin ihtimal vermediğini biliyorum.” şeklinde bizleri motive ederek konuşmasını tamamladı. Firmamızın saygıdeğer yöneticilerinden Tansel Bey ise: “İnsanüstü bir efor sarf eden bir ekipleydik bu sene. Yaşadığımız bu zorlu dönem bizleri daha çok yakınlaştırdı ve sağlamaştırdı. Önceki işyerlerimde görmediğim bir saygı, nezaket ve özveri olgusunun olduğunu görmek çok motive edici!” diyerek, her birimizin içinden geçen duyguları bir çırpıda dile getirdi diyebiliriz aslında...

Dinlemekten ve paylaşmaktan büyük keyif aldığımız 2020'nin son çeyrek çalıştayının kapanış konuşmasını yapmak adına sözü tekrardan Tolga Bey alıyor ve günün anlamını ve özetini şu cümleler ile ifade ediyor: “Galva'da çalışmayan birisi, neyi kaçırdığını bilemeyecektir; buradaki ortak

kültürün, emeğin, özverinin anlamını maalesef hiç keşfedemeyecekler. Yapılan sunumlarda hepimiz gördük ki; bu zorlu pandemi şartlarında ve demir-çelik sektörü gibi bir sektörde nerdeyse her gün firmamıza 1 yeni cari kaydı eklemeyi başarabilmişiz. Hızlı tüketim malları ya da yiyecek gibi, her eve her gün kolayca giremeyecek bir sektör için bunun büyük bir başarı olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Değişimin tetiklendiği, belki de 3-5 yılda başaracağımız şeyleri 1 yılda başarmak zorunda kaldığımız özel bir yılı tamamladık hep beraber. Bilgi birikimindeki artış hızımızı, teknolojik alt yapı geliştirmelerimizi, üretim tonaj ve verimliliklerindeki artışı düşündüğümüz zaman ne kadar doğru hamleler yaptığımızı görebiliyoruz. Tabii bu çalışma düzeninde yeni istihdam arayış ve taleplerimiz de olacak; gelişerek büyümeye hep devam edeceğiz. 2021'in ilk çeyrek döneminin performansı bu yılın belirleyici noktası olacak; bu dönemde ve genel olarak yıl sonuna kadar üretim ve sevkinin yaptığımız niş ürünlerin (Galvafence, gözyaşı desenli sac gibi) piyasadaki payını arttırmak da hedeflerimiz arasında öne çıkacak. Ben, 2021'in atılım senemiz olacağını düşünüyorum. Nihai amacımız anlık veya dönemsel değil, sürdürülebilir karlılığa erişmek olmalıdır. Şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonrada beraber başaracaklarımıza inancım sonsuz. Emin olun ki; başka şartlarda, başka yerde, başka kişilerle çalışmak istemezdim! Olduğumuz ekipten çok memnunum, beraber yürüyecek daha upuzun yolumuz var, omuz omuza verdiğimiz ve nice başarıları beraberce göğüslediğimiz sağlık, huzur, başarı dolu güzel bir yıl geçirmeyi diliyorum!”.



Elçin Tari

Dış Ticaret Operasyon Sorumlusu

Bizden Haberler

Operasyon Eğitimimiz

07.01.2021 tarihinde firmamızın Operasyon biriminde çalışan ekibimiz ile bizlere her konuda bilgileri ve tecrübeleriyle öncülük eden sevgili yöneticilerimiz Banu Hanım, Kutlay Bey ve Feyza Hanım eşliğinde bir eğitim düzenledik. Amacımız güncel süreçte sahip olduğumuz bilgileri tazelemek, edindiğimiz yeni bilgileri paylaşmak ve sevgili yöneticilerimizin geçmiş tecrübelerinden faydalanarak izleyeceğimiz yolları belirlemek idi. Artan ürün çeşitliliğimiz ile beraber, şirket için koordinasyonumuzu maksimumda tutabilmek ve pekiştirdiğimiz bilgiler sayesinde yürüteceğimiz süreçleri en verimli şekilde planlama-takip etme konusunda fikir alışverişi yapma fırsatı yakaladık.



Online Öğren & Öğret

Etkinliğimiz

Öğren – öğretlerimizin yönünü Galva'nın çocuklarına çevirdik. Her hafta sonu ekran karşısında Uğurkan Mısır öncülüğünde miniklerimiz satranç oynamayı öğreniyor. Online şekilde gerçekleşen bu eğitimde ise büyük bir yol katledilmiş durumda. Her hafta yeni bir seviyeye gelen bu eğitim ile, küçük - büyük fark etmeden eğitim ve gelişim sürecimizi gerçekleştiriyoruz. Bu çalışmayı yürüten ekip arkadaşlarımızdan sevgili Uğurkan Bey'e teşekkür ederiz.

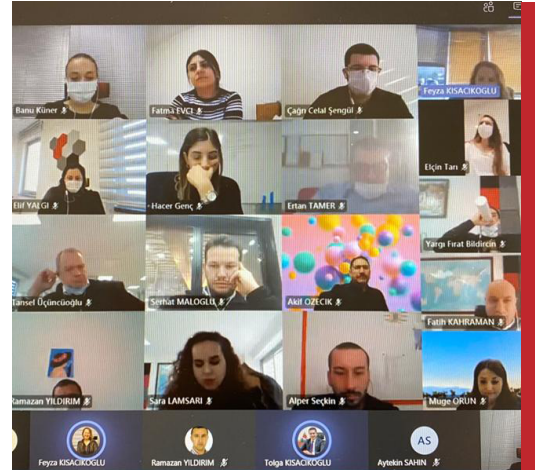


Yeni Yıl Kutlamamız

Hepimiz için bir o kadar zorlu bir yılı geride bırakmanın heyecanı ile tüm umut ve sağlık temennilerimizi yanımıza alıp, yılbaşı kutlamamız için her birimiz fiziken beraber olamasak da TEAMS uygulamasında online olarak yerimizi aldık.

Bu toplantıda sürpriz bir oyun planlandığını öğrendik; Aytekin Bey moderatörlüğünde emojilerden oluşan görsellere bakarak, hangi atasözü veya deyimini anlatmaya çalıştığını bulmaya çalıştık; bu eğlenceli ve bol kahkahalı oyunumuzun kazananı ise sevgili çalışma arkadaşımız Ercan Bey oldu.

Toplantının sonunda ise terfilerin yanında, firmamızda 5. Ve 10. yıllarını dolduran arkadaşlarımızın yüzlerinde bir gülümseme yaratabilmek ve güzel bir anı bırakabilmek adına plaket teslimleri yapıldı. Herkesin yüzünde gülümsemenin yer aldığı bu paylaşımdan sonra; yeni yıla coşkuyla, umutla, neşeye hazır bir ekip enerjisinin oluştuğunu söylemek yanlış olmaz diye düşünüyoruz!



9. Kitap Etkinliğimiz

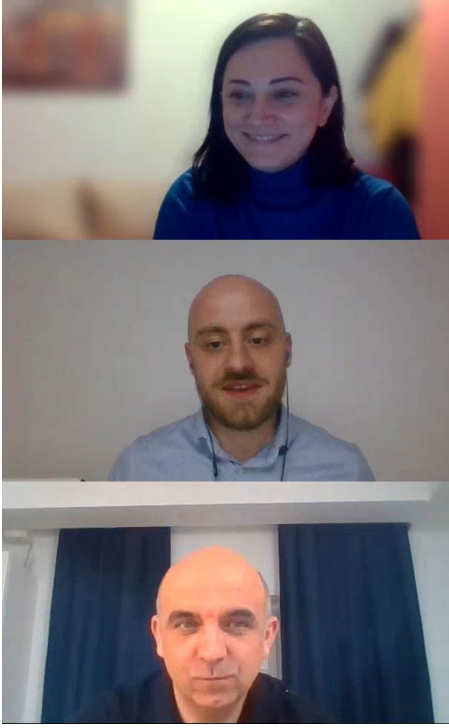
İnsanın Fabrika Ayarları 2 (İlişkiler ve Stres) / Sinan Canan



Takvim yaprakları 23.12.2020'yi gösterdiğinde, Erdem Bey moderatörlüğünde artık gelenekselleşen kitap etkinliğimizin 9.sunu gerçekleştirmiş bulunuyoruz. Bu etkinliğin kitabı değerli yazar Sinan Canan'ın İnsanın Fabrika Ayarları – 2. Seri kitabı olan İlişkiler ve Stres idi. Katılımcı sayısının her geçen etkinlikte giderek artması bizleri çok mutlu ederken, alıştığımızı düşündüğümüz bu pandemi şartlarında online da olsa beraber kaliteli sohbet edebiliyor ve birbirimizle bir şeyler paylaşabiliyor olmak ayrı bir keyif veriyor doğrusu. İsterseniz lafı çok fazla uzatmadan bu neşeli sohbetin detaylarına hızlı bir giriş yapalım ve her bir katılımcımızın gözünden kitabı anlamaya çalışalım...

Öncelikle sevgili moderatörümüz Erdem Bey sözü alıyor ve öncelikle yazarımızın otobiyografisini bizlerle paylaşıp, kitap ile ilgili düşüncelerini şu sözlerle ifade ediyor: “Kitabın içeriğine başlamadan önce yazarımızı tanımamız gerektiğini düşündüm. Çeşitli birim, alan ve konumlarda kendini geliştiren yazarımızın bugün üzerinde konuşacağımız kitabı, günlük hayatımızdan kesitler içeriyor ve bunları açıklıyor diyebiliriz. Daha az stres ile nasıl yaşayabiliriz, sosyal ilişkilerimizi nasıl düzenleyebiliriz, birbirimiz için neden bu kadar değerliyiz gibi soruların cevabını bulacağız. Kitabın ilk bölümü olan “olumlu ve zengin sosyal ilişkiler” konusunu

konusarak başla yalım istiyorum. İkinci bölüm olan “Düşük stresli bir yaşam” konusuna ise ayrıca değineceğim. Sevgili yazarımız bu kitabında soyut kavramların bedenlerimizdeki somut yansımalarını bizlere çok güzel aktarmış. İnsanların hiçbir şey bilmeden doğduğu bu dünyada, zekası sayesinde üstüne koyarak ilerlediği ve öğrendiği bir süreç söz konusu. Ancak insan olmanın en büyük handikabı ise yalnız olmak. Etrafımızda sevdiğimiz ve güvendiğimiz insanların sayesinde istediğimiz sonuçlara ulaşabiliyoruz. Tüm ihtiyaçlarımızın karşılanacağı bir ıssız adada sonsuz zaman diliminde kalmak zorunda kalsak, maksimum 1 gün mutlu yaşayabilirdik; ikinci günden sonra ister istemez eksiklik ve yalnızlık çekerdik gibi geliyor bana. Gülümsemenin bulaşıcı olduğu bu hayatta, iyilik yapmanın bizleri iyilik görmekten daha fazla mutlu edeceğini düşünüyorum. Kitapta ayrıca güzel ve sağlıklı ilişkilerin olduğu aile ortamında yetişen çocukların, ileriki yaşamlarında da daha başarılı ve mutlu olduğu belirtilmiş. Kitapta değinilen ve benim de doğruluğuna fazlasıyla katıldığım, çağımızın sorunlarından biri de; yokluk değil, çokluk (sahip olduğumuz imkânlar gibi düşünebiliriz); maalesef şimdiye odaklanmamızı ve sahip olduğumuz değerli anları kaçırmamıza sebep olabiliyor.”



Tolga Bey: “Benim sosyal medyada her alanda takip ettiğim, webinar'larına katıldığım ve çoğu kitabını okuduğum kıymetli bir yazar kendisi. Bir sinirbilimcinin uzmanlık alanı dışındaki yönetim üzerine bu kadar dolu ve verimli kitaplar yazabilmesi beni şaşırttı doğrusu. Kısa denebilecek bir zaman diliminde bizlere verdiği bu kitap serilerinin hiçbirinde hayal kırıklığına uğramadım. Tüm kitaplarının okunmasını şiddetle tavsiye ediyorum. Bizler örneğin yurt dışında kişiliğini, niyetini, vs. hiç bilmediğimiz halde memleketimizden birisini gördüğü anda bile mutlu olan canlılarız. Stres anlarında tetikte kalmamızı sağlayan kortizol ve bunun ters etkisini sağlayan, bizi rahatlatan oksitosin gibi salgılar ile vücudumuzda çeşitli mekanizmalar çalışır. Fizyolojik olarak sağlıklı kalmak için de birbirimize ve sağlıklı bir ortama muhtacız. Ayrıca kitabın adı o kadar doğru seçilmiş ki; bir sorunla karşılaştığımız zaman daha huzurlu, sağlıklı ve başarılı bir hayat yaşayabilmek için bu üçleme kitap serisini okumak her birimize çok faydalı olacaktır. Bizler evrim sürecinin ardından ayakta ve hayatta kalan canlılar olarak, birisi bizi sevdiği ve desteklediği zaman daha emin adımlarla ilerliyoruz; fabrika ayarlarımız bu yönde çünkü. Hepimizin hayatında belli oranda bir stres mevcut; önemli olan bu kitapta da bahsedildiği gibi bunun nasıl yönetileceği olmalı; bunun için 10 farklı öneri de bu kitabın içinde mevcut. Erteleme konusuna gelince; bizler ertelediğimiz şeyleri %99 oranında yapmıyoruz ve bunlar başlı başına bir stres kaynağı oluyor bize, bunları yönetebilmeyi öğrenmek gerekiyor.”

Filiz Hanım: “İnsan bence zeki olan varlık değil de, kendini geliştirmeden ve zekasını kullanmadan hayatta kalamayan bir canlı. Barınabilmek, beslenebilmek, hayatta kalabilmek için optimal şartları kendine sağlayabilmek zorunda ve bunları tek başına yapamıyor. Sosyal medya dediğimiz farklı görüşlerin, olayların olduğu mecranın doğru ve yapılması gerekeni dayatırcasına ilettiği durumlarda ona karşı gelmek ve kendi fikirlerini koruyabilmenin zor olduğunu düşünüyorum. Son zamanlarda meditasyon yapmaya başladım mesela; geçmişin ve geleceğin endişesini geride bırakıp, o anda kalabiliyor olma yetisini geliştirmeye çalışıyorum.”

Başak Hanım: “Bir futbolcu gol attığı zaman tek başına sevinmiyor, gidip seyirciler ve takım arkadaşları ile seviniyor; satış ekipleri hedefleri tuttuğu zaman sevincini ekibiyle paylaşıyor; bizler insanlar olarak mutluluğumuz paylaştıkça çoğalsın istiyoruz. Bu pandemi döneminde de aslında buna ne kadar ihtiyaç duyduğumuzu fark ettik belki de; ailemizi, arkadaşlarımızı öpmeye, onlara sarılmaya, göz göze gelmeye ve duygularımıza ortak olmaya ne kadar çok ihtiyacımız varmış aslında. Notlarıma aldığım bir nokta da; minicik özgür zamanlarını bekleyerek geçiyor çoğu vaktimiz, anda kalmamızı engelleyen durumlardan bir tanesi. Sinan Bey'in belirttiği gibi: “Sevdiğiniz bir işi yapıyor olursanız, hayatınızda 1 gün bile çalışmış olmazsınız.””

Kaan Bey: “Bilinen bir sözü örnek vermek istiyorum: “İnsan zeki bir varlıktır ama toplumsal bir hayvandır.”. Zeka önemli bir unsur ama bundan daha önemlisi insanların kolektif bir şekilde beraber var olma ve birlikte başarma unsurudur. Daha öncelerde de araştırdığım bir konuya bu kitapta da denk geldim; derdi de krizi de insan bir fırsata çevirme yetisine sahip. Engelleyici faktörlerden birisi stres ise, onu optimum seviyede tutmanın yolunu eğitimler alarak aşabilir hale gelebiliyor. Ancak kitapta şu nokta gözden kaçmamalı; stres kendi başına zararlı değil, kontrol edilemez seviyede yüksek olarak yaşanırsa bizler için bir tehdit oluşturuyor; hiç olmaması da ayrı bir sorun olurdu.”

Elif Hanım: “İssiz bir adada tek başına kalma olasılığının gıda ihtiyaçlarının sorunsuz karşılandığı ihtimalde bile, sosyal eksiklikten kaynaklı olarak çok uzun süreceğini düşünmüyorum. Zaten yalnızlık bizim biyolojik ve fizyolojik kodlarımızda da bulunmuyor; insanoğlu mutlaka birine muhtaç diyebiliriz. Sosyal medya ve odaklanma konusunda kitapta insana karşı özen kalmadığına değinilmiş; buna katılıyorum çünkü her birimiz hislerimizi karşı tarafa sadece bir emoji kullanarak aktarır hale geldik. Odaklanma konusunda da yeni nesil diyebileceğimiz çocuklarımızın sosyal mecralardaki 1-2 dakikalık videolara bile sabrının kalmadığını gördükçe, ileriki iş ve sosyal hayatlarında nasıl sabredebeklerini gözümde canlandıramıyorum. Kitabın ikinci bölümünde işlenen ‘anı yaşamak’ tabirini iyi anlamak ve özümsemek gerekiyor; çocuklarımızın geleceğini düşünmek, ölüm korkusu gibi düşüncelerle yaptığımız evham hissi bizi anı yaşamaktan alıkoyuyor.”



Aybike Hanım: “Kitapta yemek, barınma gibi temel ihtiyaçların dışında; övgü alma, takdir edilme, sevilme gibi ihtiyaçlarımızın da karşılanmasına muhtaç olduğumuz anlatılıyor. Belki kısa zaman diliminde yalnız kalmak insanları rahatlatır, ancak uzun süreli dönemlerde bu muhtaçlık hissinin yalnızlığı aşmadan giderilemeyeceğini anlayacağını düşünüyorum.”

Hacer Hanım: “Mutluluk paylaştıkça artan bir şey kesinlikle; önceki söyleşilerimizde de dediğimiz gibi karşımızda gülümseyen birisini gördüğümüzde anlık duygumuz ne olursa olsun bizi olumlu bir duygu durumuna çeker. Bazı anları sevdiğimiz insanlarla paylaşmak istediğimizde maalesef bazen anı paylaşmak isterken, o anı yaşamayı atlayabiliyoruz. Tüm çalışma arkadaşlarımı da pozitiflik konusunda fazlasıyla başarılı buluyorum; gülünce her şey daha güzel ve kolay gibi hissediyorum. Gün içinde ‘angarya’ olarak adlandırdığımız, işimizin bir parçası olan ama yaparken bize çok keyif vermeyen, üstüne üstlük bizde stres yaratan durumları ertelemek de ayrı bir stres kaynağı oluyor ve verimliliğimizi de düşürüyor. Müdahale edebileceğimiz, etki alanımızda olan şeylere gerekli ölçüde gerekli duyguyu verebilmek de çok önemli; aksi halde akıştan uzaklaşır ve anda yaşamakta bir o kadar zorlanırız.”

Tuğrul Bey: “Mutluluğu paylaşmak için kullanılan araçların ne kadar gerçeği yansıttığı da tartışılır diye düşünüyorum. Sosyal mecralarda tebrik almak ile yüz yüze paylaşılan mutluluğum samimiyetinin aynı olduğunu düşünemeyiz. Bu kitapla yanlış bildiğimi fark ettiğim birkaç şeyin doğrusunu öğrenme şansı yakaladım. Ben hep en zekinin, en güçlünün, en katının hayatta kaldığını düşünürdüm; bu kitapta ise ‘en uygununun’ hayatta kaldığı belirtilmiş. Bir de fabrika ayarlarımıza göre ilk insanlar çıplak ayakla dolaşır ve o halde yaşayabiliyor diye, bizim de aynı şartlarda yaşamamız gerekmiyor; kendi optimum hayat şartımızı bulup onu yaşayabiliyor olmamız bizi hayatta ve güvende tutabiliyor. Kitabın asıl vermek istediği mesajlardan birisi de bu gelişen teknoloji, yapay zeka, sosyal medya kullanımı gibi konuların doğru anlaşılmasından kaynaklı olarak bu kitabın yazılma ihtiyacının doğması olmuş. Çok önemsedim bir başka konu ise; olan bir olayla ilgili hemen bir yargıya varmanın, insan zihnini yormayan ve kolay olan yol olduğunu biliyoruz. Hâlbuki biz o konuya ihtimal versek ve düşüncelerimizde onu kapatmasak hem zihinsel anlamda kendimizi geliştirme şansına sahip olur hem de şaşkınlıklar ve hayal kırıklıklarından kendimizi korumaya yardımcı oluruz.”

Fırat Bey: “Kitabı ilk okumaya başladığım zaman dikkatimi en çok sağlıklı düşüncelere sahip mutlu bir çocuk yetiştirmek için sağlanacak en verimli ortamın koşullarını keşfedebilme şansım olduğunu fark etmem oldu. Bununla birlikte üzerinde durmak istediğim şey; sadece gülmenin değil tüm hislerin bulaşıcı olduğu. Çalışma, yaşama, sosyalleşme ortamında bulunan kişilerin modlarının bizleri ne kadar çok etkilediğini zaman zaman fark edemeyebiliyoruz. Kendi duygularını yönetebilen insanların, diğer insanların duygularını da yönlendirebilme şansı olduğunu ve bunun da günlük hayatta uygulanabilirliğinin yüksek olduğunu düşünüyorum. Kitapta olumsuz düşünce ve hisler yayan insanların bile, olumlu yanlarının olduğundan bahsediliyor. Hatta bu durum ‘Terbiyeyi, terbiyesizden öğrendim.’ sözü ile açıklanmış.”

Kutlay Bey: “Sohbetin sonuna geldim ancak yetiştirebildiğim kadarı ile şunu söylemek istiyorum ki; her şeye temkinli bakmanın daha doğru olduğunu düşünüyorum. Hemen karar vermekten veya yargılamaktan önce serinkanlı kalıp durumu en sağlıklı şekilde anlayabilmek gerekiyor. Anda kalabilmek konusunda ise; öleceğimizi bilsek de bunun süresini ve olacağı zamanı bilemiyoruz malumunuz. Bizler o sürece kadar sahip olduğumuz tüm anları en verimli şekilde değerlendirmekle yükümlüüz. İşten emekli olabilirsiniz ama hayattan emekli olmayı düşünemezsiniz. Yaşadığınız süre ne olursa olsun, çabalamaktan vazgeçmemeliyiz. Bugünü doya doya yaşamak lazım; yaşanmış ve bitmiş dünya da ne olacağını bilmediğimiz yarına odakla yaşamak bize avantaj sağlamayacaktır. Kitaptan aklımda kalan notlardan bir diğeri ise; ‘yalan artık bir alışkanlık oldu’ konusu. ‘Beyaz yalan’ adı altında masumane sebeplerle bile söylenebilir, yalan yalandır ve söylenmemesi gerekmektedir diye düşünüyorum. Son olarak da; beynimiz öğrendikçe hızlanıyor ve gelişmesi bir o kadar kolay oluyor. Yani ‘işleyen demir ısıldır’ misali, bizler kendimize bir şeyler kattıkça yenilerini almak ve kaydetmek için beynimiz bir o kadar hazırda bekliyor.”

Moderatörümüzün kapanış notu ise şöyle: “İnandığınız gibi yaşayın, ‘-miş gibi yapmaktan’ kaçının, karşılıksız ve beklentisiz iyilik yapın ve bunu elinizden geldiği kadar sıkça tekrarlayın, her fırsatta elinizdeki kaynak, fırsat ve olanakları düşünün ve en önemlisi bolca şükredin!”

Aramıza Hoşgeldin



Çağrı Celal ŞENGÜL

Bilgi İşlem Destek Sorumlusu

1) Kendinizden bahseder misiniz?

5 Aralık 1996 tarihinde İzmit'te doğdum. İlkokul ve lise eğitimimi İzmit'te tamamladım. Ardından Karadeniz Teknik Üniversitesi'nde Bilgisayar Mühendisliği eğitimi aldım. Bölüm kulübünde aktif olarak görev alıp, programlama dillerinde ve yapay sinir ağları konusunda kendimi geliştirdim. Çok sayıda proje geliştirdiğimi söyleyebilirim. Kendime vakit ayırabildiğim zamanlarda spor yapmayı seviyorum. Snowboard, wakeboard ve kort tenis sporlarıyla ilgileniyorum.

2) Galva Metal'e ilk başvurunuzda neler hissettiniz?

Öncelikle şunu söyleyebilirim ki; eğitimimi tamamladıktan sonra inanarak ilk başvurumu yaptığım şirket Galva Metal'di. İş başvurusu ilanını gördükten sonra araştırmaya başladım ve önceki yayınlan dergileri okudum. Şirket bünyesinde yapılan etkinlikleri, eğitime verilen önemi, şirketin büyümesindeki hızını, şirketteki çalışanların fikirlerini ve yeni başlayan kişilerin de ifadelerini gördükçe, başvurumun bir an önce değerlendirilmesini istiyor ve heyecanla bekliyordum. Bu bünye içerisinde yer almak ve büyümedeki ivmeye katkıda bulunmak için gün sayıyordum.

3) Galva Metal'e başvuru ve işe alım süreciniz nasıl ilerledi?

Kendime uygun nitelikler doğrultusunda iş arayışım devam ederken 'kariyer.net' sitesinden başvurumu gerçekleştirdim, ancak içinde bulunduğumuz Covid-19 dönemi göz önünde bulundurulduğu için çok fazla online iş alımı gerçekleştirildiğine şahit oldum; bunu doğrulamak ve süreç hakkında bilgi almak için direkt şirketi aramayı tercih ettim. Yapılan görüşmede mail olarak bir CV göndermem istendi. Bir hafta gibi kısa bir süre içerisinde geri dönüş yapılması beni oldukça heyecanlandırdı. Bir ön görüşme gerçekleştirdik. Sonrasında verilen bir projeyi belirli bir süre içerisinde gerçekleştirmem istendi. Projeyi yaptıktan sonra tekrardan bir görüşme sağlandı ve görüşmeden sonra olumlu bir dönüş yapılarak başvurumun kabul edildiği tarafıma bildirildi.

4) Neden Galva Metal'de çalışmayı tercih ettiniz?

Net bir şekilde söylemek isterim; öğrenmek, gelişmek ve geliştirmek için.

5) Galva ve kendiniz için ileri vadeli planlarınız nelerdir?

Galva Metal'in büyümesindeki hızına adapte olarak bu hıza katkı sağlamak ve eğitim hayatım boyunca temelini attığım bilgi birikiminin üzerine sağlam bir şekilde çıkıp bu birikim ile Galva Metal'i dijitalleşme planlarında ileriye taşımak.

Aramıza Hoşgeldin

2)Galva Metal'e ilk başvurunuzda neler hissettiniz?

Galva Metal ile ilk olarak Bankacılık sektöründe çalışırken tanıştım. Galva Metal'i araştırmaya başladığımda, uluslararası alanda hizmet veren ve 80'den fazla ülkeye ihracat yapmış bir firma olduğunu gördüm. Daha sonrasında LinkedIn ve Youtube gibi sosyal medya kanallarında da yapılan paylaşımları keşfetmem bende derin bir merak uyandırdı. Galva Metal hakkında daha detaylı araştırmalar yapmaya başladım. Yayınladıkları dergileri okudum, öğren - öğret etkinliklerini izledim. Tüm bu süreçlerden sonra böylesine vizyon sahibi, insan odaklı, eğitime ve sürekli gelişmeye önem veren, Türkiye'nin en hızlı büyüyen şirketleri arasına girmiş bir şirkete iş başvurusu yapmak ve sonrasında bu özel firmanın bir parçası olmak beni çok özel ve ayrıcalıklı hissettirdi.

3)Galva Metal'e başvuru ve işe alım süreciniz nasıl ilerledi?

Bir önceki soruda yapmış olduğum açıklamalara istinaden Galva Metal'i yakından takip etmeye başladım ve kendime uygun olarak nitelendirebileceğim bir ilanını gördüğüm an başvurumu gerçekleştirdim. Beklediğimden daha hızlı bir dönüş oldu; başvurumdan birkaç gün sonra görüşmeye davet edildim. Görüşme sonrası belirli testler ve mülakat aşamalarından geçtikten sonra Galva ailesine katıldım. Çok sıcakkanlı bir karşılamamın olduğu fakat heyecanında dorukta olduğu bir mülakat süreciydi şahsım adına.

4)Neden Galva Metal'de çalışmayı tercih ettiniz?

Kısaca bahsetmem gerekirse; günümüz iş dünyasında insana verilen değer gözle görülür bir şekilde kötüye gittiğini varsayarsak, Galva Metal'in tüm bunların aksine insan ve güven odaklı oluşu Galva Metal'de çalışmayı istemem için çok yeterli bir sebepti. Fakat bununla yetinmeyip mülakat sürecimde de bugüne kadar kendi adıma eşine benzerine rastlamadığım eğitim tadında gelişmeye ve geliştirmeye yönelik bir mülakat geçirmiş olmam 'İşte bu yüzden Galva Metal ailesine katılmalısın' dedirtti.

5)Galva ve kendiniz için ileri vadeli planlarınız nelerdir?

Şirketin, bu büyüme ve gelişimine, ben de katkıda bulunmak, tüm ekip arkadaşlarım ile birlikte nice başarılarla imza atmak istiyorum.



Ercan YAVUZ

Satın Alma Sorumlusu

1)Kendinizden bahseder misiniz?

Merhabalar, ben Ercan Yavuz. 12/02/1994 İzmit doğumluyum. Kocaeli Üniversitesi İktisat Bölümü mezunuyum. Küçük yaşlarda hayalini kurmuş olduğum sosyal sorumluluk projeleri aracılığı ile insanlara dokunmak ve etki etmek hayalimi üniversite yıllarımda birçok yurt içi/dışı gönüllü programlarda yer alarak gerçekleştirme fırsatım oldu. Bu projeler sayesinde, dünya vatandaşı olma misyonunu benimseyerek, kişisel ve toplumsal farkındalığımı geliştirdim.

Daha sonra iş hayatına atılarak, perakende sektöründe kurumsal olarak devamlılığını sürdüren ve sektörünün öncüsü firmalarda satış ve ekip liderliği yaptım. Akabinde bankacılık/finans sektörüne yönelerek özel bir bankada portföy yetkilisi olarak çalıştım. Bugüne kadar içinde bulunduğum kurumlarda; stratejik satış, iletişim becerileri, zaman yönetimi, kriz yönetimi gibi birçok alanda eğitimler alıp, tecrübeler edindim. Bunların dışında müzik, kamp ve teknoloji editörlüğü ile ilgileniyorum.

Aramıza Hoşgeldin



Merve ÇOBAN
Satış Sorumlusu

1)Kendinizden bahseder misiniz?

Mayıs 1996, Kocaeli-İzmit doğumluyum. Lise sona kadar tüm eğitimimi İzmit'te tamamladım. Bu yıllarda profesyonel olarak badmintonla ilgilendim. Sonrasında Marmara Üniversitesi İktisat Bölümü'nü kazandım ve İstanbul'a yerleştim. Üniversite yıllarımda aktif olarak sosyal sorumluluk projelerinde yer aldım. "Belki de Sensin" isimli dernekte kök hücre bağışçılığı hakkında farkındalık yaratmak için sayısız çalışmada yer aldım. Bu süreçte yaşadığım anılar hayatımın en unutulmaz deneyimleriydi. Üniversite eğitimim sonlanınca İzmit'e, ailemin yanına dönme kararı aldım ve böylece iş arama sürecim başlamış oldu.

2)Galva Metal'e ilk başvurunuzda neler hissettiniz?

İş arama sürecinde Galva Metal ile karşılaştığımda, öncelikle aklımda hiç olmayan demir-çelik sektörünü inceledim. Sonrasında Galva Metal'in sektördeki başarılarını gördüm ve Galva'yı dahayakından tanımak istedim. Detaylı araştırmalarım sonrasında aradığım iş deneyiminin burası olduğuna karar verdim; çünkü yılladır sporla ilgilenen, sosyal sorumluluk projelerine kalpten bağlı, kitapların hayatındaki yeri çok büyük olan benim için Galva Metal tam anlamıyla olmak istediğim yerd. Değerlerimin, hayata bakış açımın neredeyse birebir örtüştüğü bir firma Galva Metal. Üstelik sosyal medyadan takip ettiğim kadarıyla burası kişisel gelişimime katkıda bulunacak, harika mentorlerle dolu bir okula benziyordu. Böylece özgeçmişimi yolladım ve benim için çok heyecanlı ve keyifli olan mülakatlar süreci başladı.

3)Galva Metal'e başvuru ve işe alım süreciniz nasıl ilerledi?

Mülakatlar sırasında ilk iş deneyimim olacağı için çok endişeli ve heyecanlıydım ama şirkete gelir gelmez bana yardımcı olan Zeynep Hanım ve Şengül Hanım'ın nazik ve samimi karşılaması beni sakinleştirdi. Sonrasında Feyza Hanım ve Elif Hanım'la yaptığım görüşmeler benim için çok keyifli geçti. Zaten burada çalışmak için kararımı çoktan vermiştim ama bu görüşmeyle birlikte bir kez daha doğru yolda olduğumu anladım. Ne mutlu ki, sonrasında görüşmelerim olumlu geçti ve Galva Metal ailesinin bir parçası olma fırsatını yakaladım.

4)Neden Galva Metal'de çalışmayı tercih ettiniz?

Tüm oryantasyon sürecinde ve sonrasında gözlemlediğim çok özel bir şey var: Galva Metal bir bebek, buradaki herkesin sevgisi ve büyük çabasıyla büyümüş bir çocuk gibi. Umuyorum ki; ben de bu çocuğun büyüüp serpilmesini görür, ondan bir şeyler öğrenir ve ona öğretirim.

5)Galva ve kendiniz için ileri vadeli planlarınız nelerdir?

İş hayatına Galva Metal'de başlamış olmaktan dolayı kendimi çok şanslı hissediyorum. En kısa zamanda buradaki tüm iş akışına hakim olup, satış ekibinin başarılarına var gücümle katkıda bulunmak istiyorum.

BAŞARI HİKAYELERİ

Vazgeçmediler ve
Kazandılar !



Şengül AKBABA
Yönetici Asistanı

İMKANSIZ KELİMESİNİ UNUTUN!

Robert Fulton, ilk buharlı gemi modeli üzerinde çalışırken, arkadaşları onu, “gerçekleşmesi imkânsız” diyerek teorisinden vazgeçirmeye çalışmışlar; buharlı gemi yerine, yelkenli gemilerin hızını ve randımanını artıracak bir cihaz geliştirmesini istemişlerdi.

Fulton:

— “Hayır, olmaz.” dedi. “Gelişmek için dış kaynaklara dayanan bir şey beni ilgilendirmez. Güç, o şeyin kendi içinden gelmeli...” İçten destekli güç düşüncesi, Fulton’un buharlı gemiyi icat etmesini netice vermiştir. Bizler çevremize BAĞIMLI olduğumuz için hayallerimizi gerçekleştiremiyoruz.

ÇOK ÇALIŞIN!

Suyu düşünmek, susuzluğu gidermez. Odunu düşünmek, insanı ısıtmaz. Bu misaller gibi, insanın bir şeyi sadece düşünmesi ve istemesi de insanı hedefine ulaştırmaz. Amerika’nın en büyük işadamlarından Çelik Kralı Andrew Carnegie, New York’ta bir kolejde yaptığı konuşmada, gençlere şu öğüdü vermişti:

— Gençleri çeşitli sınıflara ayırabiliriz. Vazifelerini yapanlar vardır. Vazifelerini yaptıklarını iddia edenler vardır. Üçüncü bir grup daha vardır ki, onlar vazifelerini yaptıktan sonra, biraz daha fazlasını yapmak için çalışırlar. Hayatta büyük başarı elde edenler, işte bu gruptaki gençlerdir.

KENDİNİZİ GELİŞTİRMEYE VE KAPASİTENİZİN ÜSTÜNE ÇIKMAYA ÇALIŞIN!

Müzikte çağın en büyük tenoru Enrico Caruso, sahneye çıkmadan önce son derece heyecanlanır, adeta tiril tiril titrerdi. Bir keresinde, New York Metropolitan operasında, Verdi’nin “Maskeli Balo”su oynanıyordu Caruso’yu gerginlik içinde titrerken gören mesleğe yeni başlamış bir bayan, hayretle sordu:

— Bay Caruso, niye bu kadar heyecanlısınız?
Caruso, tam bir ciddiyet içinde şu cevabı verdi:

— Diğer müzisyenler yeteneklerinin yüzde 100’ünü kullansalar bile, ben yüzde 150’sini kullanmalıyım. İnsan, kabiliyetlerini tam kapasite kullanmakla yetinmemeli; kendi kendini aşmaya zorlamalıdır.

Galva Akademi

“Bir mermer parçası için heykel traş ne ise ruh için de eğitim odur.”

-Thomas Edison

1 Döviz, Faiz, Enflasyon Üçgeni ve Türkiye

Kaan Çelik / 04.12.2020

2 İletişimsizlik Becerisi

Aybike Ervural / 11.12.2020

3 Temel Ürün Eğitimi

Oya Kahraman / 12.12.2020

4 Tel ve Filmaşın

Banu Küner / 17.12.2020

5 5S

Alper Seçkin / 18.12.2020

6 iso

Alper Seçkin / 25.12.2020

7 İş Güvenliği

Engin Karatekin / 04.01.2021

8 Analitik Düşünme ve Problem Çözme

Yusuf Karancı / 05.01.2021

9 Yalın Üretim

Kerem Şenoğlu / 12.01.2021

10 Girişimlerin Gözünden Sanayide Dijital Dönüşüm

İSO / 14.01.2021

11 Blockchain 101 - 9. Dönem

Fintech İstanbul 12.01.2021 - 15.01.2021

12 Pratik Excel

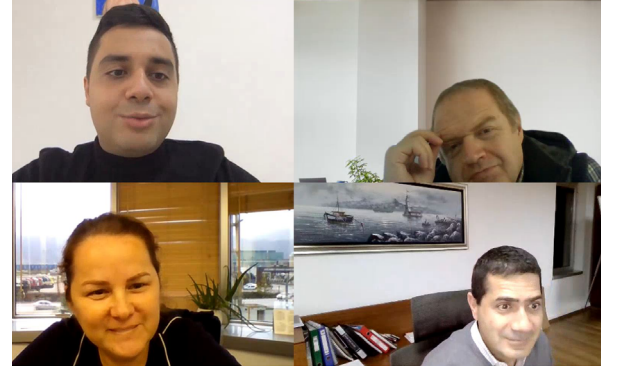
Kaan Çelik / 15.01.2021

13 Geri Kazandıran Katılım Payı

Şület Yetkin & Nurcan Yağmur / 18.01.2021

14 Sıcak Sac, Soğuk Sac, Agraf, Fence

Fatih Kahraman / 22.01.2021



Galva Sanat

"Güneşin çiçekleri renklendirmesi gibi sanat da hayata renk verir."

Queen's Gambit Netflix

Dünyanın en iyi satranç oyuncularından biri olan ana karakter Beth Harmon'ın hayatını anlatan bir dizi. Ailesini kaybetmesinin ardından bir kurum tarafından büyütülen Beth, burada çalışan bir görevliden satranç oynamayı öğrenir. Satrançta olağanüstü bir yetenek sergileyen Beth, önüne çıkan tüm rakipleri yenmeyi başarır.

The Queen's Gambit dizisi özünde gerçek bir hikaye değil. Rus satranç büyükustası Boris Spassky'yi mağlup ederek Dünya Satranç Şampiyonası'nı kazanan ilk Amerikalı olan satranç dehası Bobby Fischer'dan esinlenilerek kurgulanan bir hikaye.

Ekranlarda görülen bütün satranç sahneleri, hızlı satranç maçları sahneleri de dahil olmak üzere aktörler tarafından gerçekten oynanmış. Dizi yayınlandıktan sonra satranç takımlarının satışında bir hayli artış olmuş. Herkese tavsiye ediyorum.



Aybike Ervural

High Score Netflix

Video oyunlarının ve günümüzde oldukça popülerleşen e-sporun geçmişine odaklanan 6 bölümlük şahane bir belgesel. Hatta bana göre hayatında bir kere bile olsa oyun oynayan herkesin izlemesi gereken bir çalışma. Biraz daha abartmak gerekirse, oyun dünyasının yıldızlar geçidi diyebiliriz.

İyi kötü herkesin en azından duyduğu oyun veya şirketlerin kökenine iniyor bu belgesel. Bir bölümde Pac-Man'in yapımcısı ile tanışıp; nasıl tasarlandığını, oyuna neyin ilham verdiğini öğreniyoruz. Bir bölümde dev oyun firmalarından Nintendo'nun kuruluşuna tanıklık ediyoruz. Bir başka bölümde ise tarihin ilk e-spor oyuncularıyla tanışıyoruz. Tanışıyoruz derken gerçekten bir tanışma diyebiliriz buna, bizzat kendi ağızlarından dinliyoruz hikayeleri. O kadar samimi sohbetler olmuş ki, izlerken insanın yüzünde tebessüm bırakıyor.

Özellikle benim gibi çocukluğundan beri video oyunları ile içli dışlı olan herkesin kesinlikle göz atmasını tavsiye ediyorum. Şimdi den keyifli seyirler!



Alper Seçkin

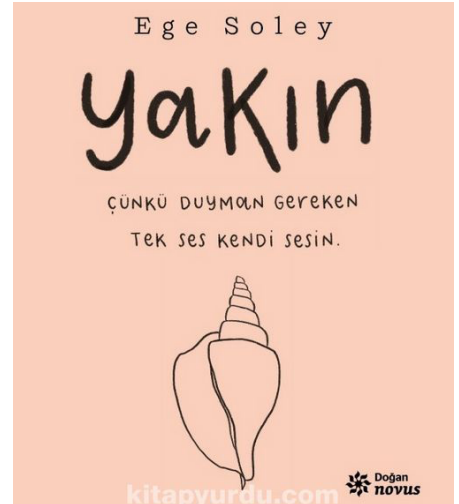
Yakın Ege Soley

Kendimize yaklaştıkça ben, biraz uzaklaştıkça diğerleriyiz. Ve eğer tek bir sesin peşinden gideceksek hayatta, bu sadece kendi sesimiz. Dünyanın gürültüsünden, hayatın hızından uzun zamandır ihmal ettiğimiz kendi sesimizi duymak için...

Çünkü yazdığımız eninde sonunda kendi hikâyemiz. Yakın'da yazarın bir önceki kitabından esinleri hissediyorsunuz. Günlük hayatta karşılaştığımız farkında olmadan kullandığımız kelimeleri anları bize sunuyor. Kalem farklı, okudukça sayfaları benliğinizde hissediyorsunuz.

Ege Soley röportajında kitabı için şunları söylüyor: "Bence insan sosyal olması gerektiği kadar, içine dönüp biraz yalnız ve sessiz kalıp kendini analiz edebilecek kadar gelişmiş bir varlık. Bir nevi yazık ediyoruz bence bu becerimize. Bana sorarsanız başta zor da olsa, insan bir kere o kendisiyle paylaştığı anların tadını aldı mı, bir daha kendini oyalamakla uğraşmak zorunda kalmıyor."

Kendinize daha yakın hissetmek için mutlaka okuma listenize kaydetmenizi diliyorum.



Burcu Işık



Şaban
Batu

Ziya
Adar

Uğur
Deniz

Feyza
Kısacıkoğlu

Ercan
Ertano

Murathan
Bodur

Mustafa
Topal

Mecit
Canpolat

Mustafa
Serhat
Maloğlu

Zahir
Batmaz

Habib
Güloğlu

Tansel
Üçüncüoğlu

Sara
Lamsari

Semih
Aydemir

Metin
Karakaya

Erkut
Oğuz

Ercan
Ertano

Ercan
Yavuz

Bünyamin
Geyik

Kemalettin
Öztoprak

Eray
Horasanlı

Burcu
Işık

Yaşar
Pala

Ertan
Tamer

Şengül
Akbaba

Fatma
Evcı

Karahan
Eryiğit

Abdullah
Otan

Emre
Çetin

Happy
Birthday

Ömer
Özkan

Murat
Furat

GALVA GÜNDEM

ŞUBAT 2021

