

GALVA GÜNDEM

MAYIS 2021 | SAYI 22

Sevkiyat
Departmanımız artık

3

vardiya!

Fırat BİLDİRCİN
kaleminden Green Metal

Uğurkan MISİR
kaleminden Bir Riga Sihirbazı

Elçin TARI
kaleminden 2021/Q1 Çalıştayımız

Yeşil Metal



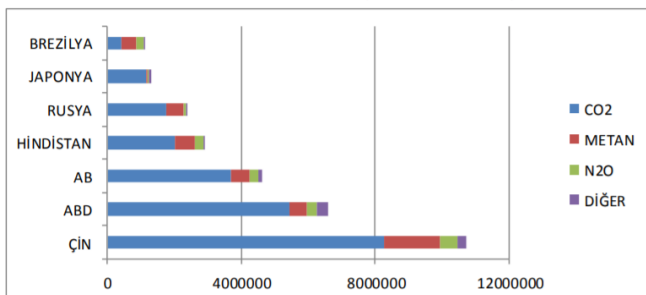
Yargı Fırat BİLDİRCİN
Satın Alma Şefi

Cünümüz dünyasında her alanda rekabetin artmasının doğal bir sonucu olarak, ülke ekonomileri, üretime ve büyümeye her zaman olduğundan daha çok yönelmekte ve bu da beraberinde çevresel kalitenin büyük ölçüde erozyona uğramasını getirmektedir. Çevre kalitesinin düşmesine sebep olan başlıca etmenler arasında ise sanayileşmeye dayalı aşırı kaynak tüketimi ve ozon tabakasının incelmeye neden olan zararlı gazların atmosfere salınması gelmektedir. Yapılan araştırmalarda, 1750 yılına kıyasla atmosferdeki karbondioksit oranının %40 civarında artış gösterdiği kanıtlanmıştır. Küresel ısınma ve iklim değişikliği riskinin giderek artması, daha fazla kişinin, sivil toplum örgütlerinin ve hatta daha fazla ülkenin dikkatini çekmesine neden oldu ve dünyadaki sera gazı salınımının kontrol altına alınması için adımlar çoktan atılmaya başlandı.

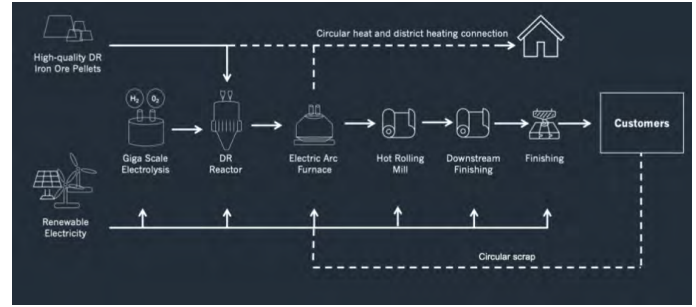
Avrupa Birliği de Yeşil Mutabakat'ın imzalanmasıyla birlikte 2050 yılındaki hedefini, sera gazı emisyon oranının 1990 yılı seviyesine göre %85-90 oranında azaltmak olduğunu açıkladı. Bu mutabakatın etkileri birçok sektörde görüleceği gibi, etkilenen önemli sektörlerden biri de demir-çelik sektörü olacaktır. Dünya'daki toplam CO₂ emisyonunun farklı kaynaklarda değişiklik gösterse de %5-%7'sinin demir-çelik sektöründen kaynaklandığı biliniyor. Bununla birlikte, demir-çelik üretiminde salınan CO₂'nin %92'si yüksek fırınlı entegre tesislerden kaynaklanıyor.

Daha yeşil bir gelecek için yukarıdaki gazların salınımı ile ilgili her ülkenin ve her sektörün bir adım atmasının gerekliliği artık karşımıza daha net olarak çıkmaktadır. Önemi her geçen gün daha da artan adımlardan biri de çelik sektöründen geldi ve H₂ Green Steel firması sektöre yeni bir bakış açısı sağlamanın peşinde.

Şekil 1: Sera Gazları Salınımı (Million Metrics Ton)



Avrupa'nın karbondioksit salınımının %25'i çelik üretiminden kaynaklanmaktadır. Bu rakamın daha somut bir ifadeye bürünebilmesi adına kıyaslama yapmak, durumun ciddiyetini anlamamız konusunda daha yardımcı olacaktır. Avrupa'daki çelik üretiminden çıkan karbondioksit salınımı, İskandinav ülkelerinin toplamının CO₂ salınımından ve hatta Avrupa sınırları içerisinde kalkış yapan bütün uçuşların CO₂ salınımından daha fazladır. İsveç merkezli H₂ Green Steel Green Steel firması ise karbon salınımını minimuma indirmeyi hedeflediği yatırımla tam entegre çelik üretimi için ilk adımları attı ve 2024 yılı itibarıyla üretime geçmeyi hedefliyor. 2030 yılı itibarıyla ise 5 milyon ton çelik üretim kapasitesine ulaşılması öngörülmüyor.



Geleneksel çelik üretimi, bilindiği kok ve kömür arzına dayanmaktadır. Yatırımın hedeflediği süreçte ise geleneksel yüksek fırına dayalı teknoloji yerini doğrudan indirgeme reaktörlerine bırakacak. Doğrudan indirgeme reaktörleri, doğal gazın ucuza temin edilebildiği yerlerde 50 yılı aşkın süredir kullanılmakta. Doğal gaz ile beslenen reaktörde demir cevheri indirgeme işlemi, sünger demir ve karbon dioksit üretmek için karbon monoksit ve sünger demir ve su üretmek için hidrojen ile gerçekleşir. H₂ Green Steel Steel yatırımı ise sadece sünger demir ve su üretilmesine izin vermek için doğal gazı, yeşil hidrojen ile değiştirecek. Bütün bunlara ek olarak, tüm üretim akışının her işlem adımını kendileri elektrikle direcekler. Bu yöntem ile tek emisyon buhar olacak ve emisyonları sıfıra indirmek amacıyla karbondioksit emisyonlarını başlangıçtan itibaren yüzde 95'e varan oranda azaltacak. Hedeflenen projede müşterilerden gelen geri dönüştürülmüş hurda, elektrik ark ocağına yüklenecek, boşa çıkan ısı Luleå-Boden'in bölgesel ısıtma kanallarına gönderilecek ve cüruf işlenerek diğer endüstrilerde kullanılacak ürünlere dönüştürülecektir.

GALVA HABER

Sevkiyat Departmanımız Artık 3 Vardiya!



Paydaşlarımız ile olan ilişkilerimizi güçlendirmek, süreçlerimizde hızı ve verimliliği hızlandırmak adına firmamızın attığı adımlara bir yenisi daha eklendi!

29.03.2021 itibari ile fabrikamızdan sevkiyatlarımız 24 saat aralıksız olarak devam edecektir. Hizmet kalitemizi ve marka değerimizi, bilindik standart seviyesinden yukarıya taşıyabilmek için atacağımız nice adımları yakın zamanda konuşabilmek ümidi ile...

Taleplerinizi size en hızlı ve güvenli biçimde ulaştırmak için GALVA olarak durmaksızın çalışmaya devam ediyor olacağız.

Galva Metal'de 8 Mart



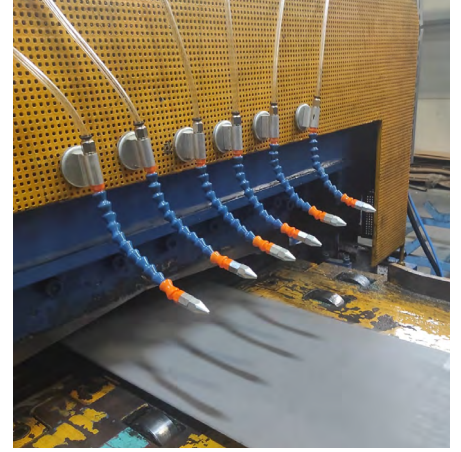
8 Mart, dünyada kadınların eşitlik, kalkınma ve daha huzurlu yaşam özelemlerini dile getirdikleri gündür. Cumhuriyetimizin odak noktasında yer alan kadınlarımız, modern ve çağdaş günlere gelmemizde önemli görevleri başarmışlardır. Galva ailesi olarak tüm kadınların kadınlar gününü kutluyoruz.

1 Kupa Daha!



10-11 Nisan tarihlerinde Bodrum'da düzenlenen Şevki Gökmen Rallisi'nde, Kategori 1'de firmamız sponsorluğunda ve Hava/Hakan Gürel pilotluğundaki araç, 20 araba içerisinde 2. Olarak yarışı tamamlamış ve dereceye girmiştir.

Hadde Yağlama Revizyonu Tamamlandı!



Firmamız bünyesinde bulunan ve geniş yelpazede hammadde kullanımına olanak sağlayan haddeleme makinamıza, yağlama sistemi entegre edilmiştir. Yüzeğe uygulanan yağ ile beraber; haddeleme işleminden çıkan malzemelerimizi korozyondan koruyor, ürün kalitesini yükseltiyor ve çıkan ürünün verimliliğini arttırıyoruz. Servis ve hammadde kalitemizi önce korumak, sonra da günbegün daha da arttırmak için elimizden geleni yapıyor olacağız.

Pamuk Şekerli Kutlama



Türkiye Cumhuriyeti'nin kurucusu Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün çocuklara armağan ettiği, Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı, Galva Metal 'de coşku dolu bir şekilde kutlandı. Kutlama etkinliği kapsamında hem çalışanlara hem de çalışanların çocuklarına pamuk şeker dağıtıldı. Çalışanların mutluluğu ve yüzlerdeki gülümsemeler ise renki görüntüler oluşturdu.

2021 Q1 ÇALIŞTAYIMIZ

Firmamızda geleneksel oldu diyebileceğimiz, her 3 ayda 1 olacak şekilde "Neler yaptık? – Neler yapıyoruz? – Neler yapacağız?" konularını konuştuğumuz 2021'in 1.Çeyrek Çalıştay'ını 17.04.2021'de gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Dünyada etkisi hala devam eden Covid salgınının ülkemizde de aktif şekilde etkinliğini sürdürmesinden kaynaklı, bu organizasyonumuzu da öncekiler gibi online olarak gerçekleştirme kararı aldık. Dilerseniz lafı çok fazla uzatmadan, son 3 ayımızın birim yöneticilerimizin gözünden nasıl geçtiğini okumaya başlayalım!

Öncelikle her toplantıda olduğu gibi, açılış konuşmasını yapmak adına Tolga Kısacıkoğlu mikrofonu alıyor: "Gururla söyleyebilirim ki, firmamız büyüyor! Bizler bireysel olarak geliştikçe, aslında soyut bir kavram olan firmamızın büyümesi kaçınılmaz oluyor. Standartlarımız ve elde ettiğimiz başarıların ulaştığı seviyeyi gördükçe gurur duyuyorum. Galva Metal, sizin duyduğunuz ya da bana sıkça söylendiği gibi; örnek alınan, insanlara ilham veren ve bunları yaparken de yoluna çıkanlara iyilikler yapan, vicdani ya da kanuni hiçbir kuralı çiğnemeyen yakışıklı bir firma olarak anılıyor. Etrafta hata yapanları avlamak ya da onları suçlamak yerine, yapılan hataların ardından kişisellikten uzak yorumlar ile, "Daha iyiyi nasıl yapabiliriz?"i konuşuyoruz. Her açılış konuşmasında dönemsel değerlendirmemi yaparken cevapladığım bazı sorular vardı: bunlardan ilki "Nasıl bir ekiple çalışmak istiyorum?" idi. Buna net bir şekilde, firmamızda

statü fark etmeksizin herkesin birbirine destek olduğu ve birbirinin eksikliğini kapattığı kişiler ile yola devam etmek istiyorum diyebilirim. Başka bir soru olan "2021 Galva Metal için nasıl geçecek?" sorusuna ise: geçen çalıştaylarda bu senenin atılım senemiz olacağını söylemiştim, ilk çeyrek bunun önemli bir adımıydı ve başarıyla tamamlandı. Yurtdışında yeni bir depo alan kurulum planı ile 2022'nin başında aktif olarak üretime alabileceğimiz yeni dilme hattı kurulum planı, Organize Sanayi Bölgesi'nde çalışma alanı arttırmak için tamamlanan resmi başvuru süreci, yatay fence üretimi, yılsonuna kadar 25 kişiye ek istihdam yaratmak gibi farklı planlamalar yapmaktayız. Bu süreçte yapacağımız çok şey var; ancak unutmuyorum ki beraber başarmak tek başına başarmaktan çok daha kıymetlidir ve benim beraber başarıyı göğüslemek istediğim ekip tam karşımdaya duruyor. Hepinizi seviyorum!"





Alper SEÇKİN
Üretim & Sevkiyat Departmanı

2021 yıllı bizim için yoğun başladı diyebiliriz; ilk 3 aylık dönemde 9 bin ton ile başladığımız üretim tonajımızı Mart ayı itibari ile 12,5 bin ton ile tamamladık. Üretim adına çok ciddi sayılar bunlar, umarım daha da katlarız bunları ve her çalıştayda yeni bir rekor bilgisi veriyor olabilirim. Tabii üretim tonajlarını konuşurken fire oranlarını da es geçemeyiz; özellikle dilme hatlarımızda kullanılan kenar izleme sistemleri ile fire oranlarımızın düştüğüne şahit olduk. Ardımızda bıraktığımız ilk çeyrek; üretim tarafında planlı bakımların çok yoğun yapıldığı, gözyaşı üretim hattının yenilendiği (vakumlu taşıyıcılar ile yeni vinç sistemi kurulduğu), yeni vardiya sisteminin oluşturulduğu ve sevkiyat saatlerimizin 3 vardiya olarak yenilendiği, yeni hat ustaları yetiştirerek onlarla beraber yeni takım liderlerimizin de belirlendiği bir dönem olarak akıllarımıza yer etti.



Fatih KAHRAMAN
İç Satış Departmanı

İlk 3 aylık dönem bizlerin hafızasında gerçekten çok yoğun geçen ama bir o kadar da güzel rekorların kırıldığı bir zaman olarak yer etti. Planladığımız ve gerçekleşen sevk tonajları arasında %43'lik bir fark olduğunu gördük: 3 ay için 9 bin ton sevk planlarken 19 bin ton sevk yapıldı. 2020 – 2021 karşılaştırmasını da yaptık ve neredeyse aynı büyüme oranının bu kıyaslama sonucunda da elde edildiğini fark ettik; toplamda %44 bir büyüme sağlamışız bu dönem ile birlikte. Yaptığımız sevklerin detaylarına baktığımızda ise, sevklerimizin %97'sinin üretim yaptığımız malzemelerden olduğunu görmüş olduk. Toplam sevklerimizin %40'ını ilk 10 müşterimiz oluşturmuş gözüküyor. Stok devir hızımızın artması ve yeni 63 cari eklenmesi ise bizi ayrıca mutlu eden olaylardan bazıları. Önümüzdeki çeyrekte kur dalgalanması, pandemi, hammadde tedarikindeki olası sorunlar gibi olumsuz ihtimallere karşın güçlü sermaye, güçlü ve esnek üretim kapasitesi, yeni ürün satışları ve güçlü ekip ruhunun avantajlarını kullanmayı hedeflemekteyiz.



Aytekin ŞAHİN
Bilgi Teknolojileri Departmanı

Birim bazlı eleştiri ve değerlendirme yaptığımız zaman, ilk çeyrek adına koyduğumuz hedeflerden gerçekleştiremediğimiz ya da sonlandıramadığımız işlerimizin olduğunu gördük. Müşterilerimize direkt MTC belge gönderimlerinin mail ile sağlanması ve banka entegrasyonlarının bir kısmının tamamlanmasına ek; sistemdeki versiyon geçişleri, mobil uygulama ile çeyrek dönem sayımlarının yapılması, finansal raporlamaların detaylandırılması gibi konularda çalışmalarımız devam ediyor. Önümüzdeki çeyrekte ise; sanal pos entegrasyon sayılarının arttırımı, gümrük entegrasyonunun sağlanması, operasyonel raporlamaların içeriklerinin genişletilmesi ve çeşitlendirilmesi gibi konularda çeşitli hedefler belirledik.



Oya KAHRAMAN
Dış Satış Departmanı

İlk çeyrek piyasa tarihinde daha önce böylesi yaşanmamış, fiyatların gerek hammadde gerek ticaret araçlarında (tır, konteyner navlunu) inanılmaz artış gösterdiği, olumlu-olumsuz birçok rekorun kırıldığı bir dönemdi. Dengesiz piyasa ve navlunlar sebebi ile yaşanan ekipman krizleri yüzünden, yapılan kontratlara sevinemediğimiz günleri ardımızda bıraktık. Sıcak sac fiyatlarının artması, Çin'in kendi iç piyasasını kurması hatta ithalat başlaması, pandemi sebebi ile kapanan firmaların olması yüzünden arzın azalması gibi sebepler duyuldu. Bunca aksiliğe rağmen gerçekleştirdiğimiz sevklerimizin yarısı, geçen sene çalışmadığımız müşterilerimize karşı oldu. İlk defa gözyaşı desenli levha sac ihracatı yaptık ve sıkça çalışmadığımız farklı destinasyonlara sevkler gerçekleştirebildik. Bu sıkıntılı dönemde üretici ya da müşteri fark etmeksizin, gelişen bir network ağıımız oldu. Ekipman sorunlarının devam etmesi, pandemi sürecinin nihai alıcıyı alternatif pazar/malzeme tedarikine yönlendirmesi, sektörel daralmaların yaşanması gibi olumsuz ihtimallerin olduğunun farkındayız; ancak yılmadan söylüyoruz ki: **"SUSTAINABILITY=THE SHOW MUST GO ON!"**.



Tuğrul ÖZGÜLÜK
Romanya Ofis

İlk defa toplam satış tonajımızda bir düşüş gördük bu dönem, geciken terminlerin ve yaşanan fiyat dalgalanmalarının ise etkisi oldukça fazla oldu; ancak hedef mamul satışlarımızda artış olduğunu gözlemledik. Tedarikçilerden kaynaklı bazı sorunlar yaşasak da, çit sevklelerimiz de planlama ve beklentinin altında kaldı maalesef. Bunların dışında bize avantaj sağlayan en büyük etmen ise Nisan ayının ilk gününde öğlen 13.00'da ek vergi ödemeden ithal etmeyi başardığımız açık yük gemimizden gelen mallar oldu diyebiliriz. İthal ettiğimiz tonaj, açılan kota oranının %17'sini doldurmuş oldu. Bu ithal tonaj Romanya firmamızın toplamdaki %17 satışına denk gelirken, rulodaki toplam satışın %30'unu karşılıyor. Alınan terminleri ve piyasayı göz önüne alarak, neden diğer dönemlerde de aynı başarıyı göstereceğimiz bir açık yük gemi organizasyonu daha yapmayalım ki?



Başak ERDOĞAN
Finans Departmanı

Pandemi yüzünden kısıtlı çalışma saatlerine sahip olan bankalar ile olan etkileşimimizde de bahsettiğimiz gibi firmamızdaki her bir birimin gösterdiği yüksek performans ile bu çeyreği tamamladığımızı düşünüyorum. Stok ağırlıklı çalışan bir firma olmamız olası bir talebi karşılayacak kapasitemizin olduğunu ifade ettiğinden, bankalar açısından bu durum bizi olumsuz etkilemedi. Bu çeyrekte çabamızın çoğunu tedarikçilerimizdeki teminat limitlerimizi ve finansman gücümüzü arttırmak için harcadık diyebiliriz. Satın alma tarafının ödeme vadeleri ile satış ekibinin tahsil için beklediği ödemelerin vadelerinin uyumlu olması bu süreçte elimizi oldukça güçlendirdi. Aktif çalıştığımız 11 bankada firmamızın toplam %27'lik limit artışı olduğunu gördük. 2021 için vaat ettiğimiz ancak gerçekleştiremediğimiz diğer planları da en kısa sürede tamamlamaya çalışacağız.



Banu KÜNER
Satın Alma ve Süreç Geliştirme

Bu dalgalı ve dengesiz denebilecek piyasa koşullarında doğru karar verebilmek herkes için oldukça zordu, ancak ilk çeyrek dönemi ardımızda bırakırken görüyoruz ki biz hep beraber bir zoru daha başardık. Sıcak rulo ve hurda ile sıcak rulo ve demir cevheri arasındaki ortalama 200 USD'lik artış kaynaklı, piyasada hareket etmek çok zordu. Tedarikçi dağılımımızı yeniden yapılandırdık, bunun sebebi ise hızlı değişen terminler ile iletilen stok listelerinin dağılımları oldu. Finansal anlamda da dezavantajı olmasına rağmen, bizler büyük bir başarı yakaladık. Kurdaki %12 artışa rağmen, tedarikçilerdeki toplam teminatlarımız %37 arttı. Üretim alanında birçok plan için adımlar atılmış olup, termin takipleri ve planlamaları devam etmektedir. Şirket bütçesinin tüm detayları ile planlanması, ürün bazlı maliyet çalışmalarını başlatmak gibi diğer hedeflerimiz için de sıkı çalışmamız devam etmektedir.



Ramazan YILDIRIM
Muhasebe Departmanı


Muhasebe departmanı olarak 2020-2021 ilk çeyrek dönem karşılaştırması yaptığımız zaman, kesilen fatura sayısının toplamında %30 bir artış gözlemliyoruz. %33'lük tonaj artışı ile orantılı olarak arttığını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu verileri baz alarak gelen fatura sayımızın da aynı oranla %30 olarak ilk çeyrekte arttığını görüyoruz. Yapılan işlemler ile Vergi Dairesi'nden alınan KDV iade tutarlarındaki artış ise diğerlerinden daha çok göze çarpıyor çünkü 2020-2021 karşılaştırmasındaki artış oranını %375 olarak tespit etmiş bulunuyoruz; bu da şirketimize sağladığımız vergi desteğinin ve maddi kaynak kullanımının bir başka ifadesidir.

Yapılan birim bazlı sunumların ardından ek yorumu olan, fikir beyan etmek isteyen, soruları olan arkadaşlarımızın da söz hakkı alabilmesi için Serbest Kürsü vaktimizi başlatıyoruz. Teams programındaki el kaldırma özelliği sayesinde yüz yüze olarak göremesek de, aramızdan kimin söz almak istediğini sırayla görüyor ve programımıza devam ediyoruz...




Akif ÖZECİK
İnsan Kaynakları Departmanı

Güncel pandemi sorunlarının devam etmesi nedeni ile alınan tedbirlerin yoğunluğu firmamızda arttırılmış bulunmaktadır. İnsan Kaynakları olarak daha sıkı önlemler, daha sık kontroller ile, sizlerin de desteği ve dikkati ile başarıyla yürüttüğümüz bu süreci devam ettirmeyi hedefliyoruz. Yılsonuna kadar 25 kişiyi ek istihdam etme planımız için 8 kişiyi bu hafta itibari ile iş başı yaptırmaktayız. Meslek yeterlilik belgeleri ve eğitimleri konusunda da ayrıca çalışmalarımız, metal kesim ustalarımız ve bakım ekibimiz özelinde planlamalar devam ediyor.



Kutlay DURSUNOĞLU
Mali Müşavir

Tüm ekibimizi çok seviyorum! Ancak dönem dönem sevdiğim kişilerin bendeki önceliği değişiyor. Ben soru soran insanları ayrı bir seviyorum, çünkü bu onların gelişmeye hazır ve odaklı olduklarını gösterir; bu ara birkaç favorim de var bu konuda hatta... Soru sordukça geliştiğimizi, her gün yeni şeyler öğrenebileceğimizi unutmamak lazım.



Feyza KISACIKOĞLU
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Benim eklemek istediğim bir konu, devam eden online eğitimlere katılacak personellerimize üretim operatörlerimizi de dahil etmeyi hedefliyor olmamız. Fabrika müdürümüz Ertan Bey ile de istişare ederek, gerekli ve gelişim alanı olarak gördüğümüz alanlara ilgili kişileri yönlendirmeyi planlıyoruz, buna başladık da diyebiliriz hatta. Normale döneceğimiz dönemde yüz yüze planlanacak eğitimler ile daha yüksek verim elde edeceğimize inanıyorum.



Gamze ÇAYLAK
Operasyon Departmanı

Bu çeyrekte bizler de Operasyon Departmanı olarak oldukça yoğun bir dönem geçirdik. Geçen senenin ve bu senenin bazı kıstaslardaki artış oranlarına sırasıyla bakacak olursak; açılan beyanname sayısında %75, istatistiki kıymette %108, sevk edilen konteyner sayısında %85'lik bir artışın söz konusu olduğunu görüyoruz. Bu oranlardan da anlaşılacağı üzere, çok yoğun bir dönemde ve başımıza gelen onca aksiliğe rağmen (Romanya'ya gönderilen ithalat evraklarının bulunduğu kargonun kargo firmasının yaptığı hata sebebi ile yanlışlıkla Kenya'ya göndermesi de dahil) konteyner sıkıntıları ve navlunlardaki inanılmaz artışları da göz önüne alınca, oldukça başarılı bir dönemi ardımızda bıraktık diyebiliriz.



Ömer URAÇ
Sevkiyat Departmanı

Kantar kısmında görevli olan Yener Bey'in, sevkiyat departmanımızı 3 vardiya yapabilmek adına görev değişimini gerçekleştirdik ve onun yerine de üretimden bir arkadaşımızı kantar tarafında yetiştirmek üzere görevlendirdik. Oturtmaya çalıştığımız yeni vardiya sisteminde amacımız daha hızlı, daha kolay, daha aktif bir çalışma ve sevk ortamı oluşturabilmektir.



Tolga KISACIKOĞLU / Yönetim Kurulu Başkanı

Ve her toplantımızda olduğu gibi, kapanış konuşmasını yapmak adına Tolga Kısacıkoğlu mikrofonu yeniden alıyor: “Yaptığımız çalıştayın amacının altını çizmek istiyorum çünkü bazen bir şeyi neden yaptığımızı kaçırebiliyoruz; öncelikle şirketteki herkesin şirketin nereye gittiğini, amaçlarını, değerlerini, vizyonunu anlaması ve senkron olması için düzenliyoruz. Bunlara ek olarak ortak amaçları belirlemek ve onlara ilerlenecek yolu çizebilmeyi hedefliyoruz. 2021'in bizim başarı yılımız olacağını düşünüyordum; haklı da çıktım, ilk çeyrek bunun çok güzel bir adımı oldu. Sunumlarda da görebileceğiniz gibi güzel rekorlar kırdık, çok az vaka ile bu hastalık sürecini geride bıraktık diyebiliriz de.

Kota stresi, dengesiz bir piyasa (termin, tedarik, fiyat anlamında), lojistik sıkıntıları gibi kontrol dışı sorunlara rağmen bütçemizin %30 fazlasını gerçekleştirebildik. Geçirmekte olduğumuz dönem ne kadar zorlu olursa olsun, bilim ve sağduyu önderliğinde, her zaman yaptığımız gibi daha iyisini yapmaya devam edeceğiz; belli dönemlerde karşımıza tüm dünyada olduğu gibi zorluklar elbet çıkacaktır; biz bir bütün olarak hareket ederek, her zaman daha güzel, olumlu ve başarılı sonuçlara ulaşacağız. Var olan tüm imkanları en etkin ve verimli şekilde kullanmak konusunda çok tecrübeli bir ekibiz. Büyümenin beraberinde oluşabilecek sıkıntıları yönetmek, aktif devam eden pandemi sürecine ayak uydurmak, fiyatların çok ani düşüşü gibi sorunlar ile de yüz yüze gelme ihtimalimiz yüksek. Yeni dönem planlarımızda; yatay çit üretimi, firmamıza ait 2.tırın aktif olarak sevklarine başlar hale getirilebilmesi, yurtdışında depo kurulumu, ek istihdam yaratmak gibi farklı alanlardaki konular gündemde olacak. Her çalıştay sunumunda bahsettiğim kilit stratejileri unutmadan yola devam edebiliyor olmamız lazım, her geçen gün üstüne koyarak hatta. Dış kaynaklardan ve olgulardan uzakta, şirket kar düzeyini maksimuma çekme ve orada kalıcı bir tutunum yaratma hedefini unutmuyor olmalıyız. Yarattığımız ek kaynaklar, artı marjlar ile bu amacımıza destek sağlamaktayız.”

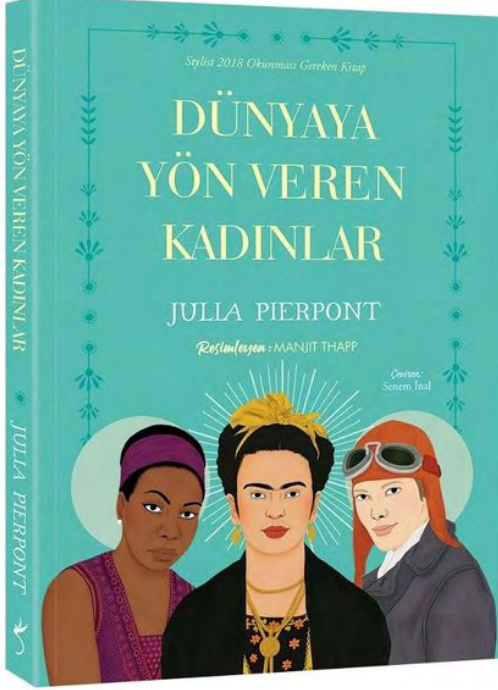


#öncesağlık

GÜCÜMÜZ, KADINLARIMIZ

“Ey kahraman Türk kadını, sen yerde sürüklenmeye değil, omuzlar üzerinde göklere yükselmeye layıksın.”

-Mustafa Kemal Atatürk



Her yıl Mart ayında kutladığımız Dünya Kadınlar Günü'ne ithafen, bu ayki kitabımız Dünyaya Yön Veren Kadınlar idi. Kadınların mücadele ruhu, zekâsı, pes etmemesi, her cephede imkanlar doğrultusunda yaşam mücadelesi vermesi gibi pek çok örnek içeren kitabımızı okuyarak, üzerine keyifli bir sohbeti tamamladık. Galva Metal kadınları çok güçlü, başarılı, zarif ve enerjileriyle hem iş dünyasında, hem buldukları toplumda değerlerini her geçen gün daha da sağlamlaştırmaya devam ediyor.

Dünya, üzerinde yaşayan canlılara sunduğu apayrı yaşam koşulları ve düşünce olguları ile birbirinden benzersiz tecrübeler katmaya günbegün devam etmektedir. Sadece hayatta kalmaktan ve nefes almaktan ziyade, hayata anlam katarak var olmanın zorlu süreçlerini tatmamış kimse yoktur diye düşünüyoruz. Bu yolculuk süresince gerek fiziksel gerek toplumsal yeri sebebi ile; din, dil, ırk, kültür fark etmeksizin en büyük mücadelelerden birini verenler ise kadınlarımız olmuştur. Toplumda yer edinmek ve sayısız başarıya imza atmak için aştıkları yolları düşününce, her bir kadına saygı duymamak ise elde değil...

Bu ayın kitabı olarak seçtiğimiz bu değerli eseri, şirketimizin değerleri kadın çalışanlarından bazıları ile tartışırken şunu fark ettik ki; bu kitap her ne kadar yabancı uyruklu kadınların başarı ve hayat hikayelerini baz alsa da, bizler de Türkler olarak sayısız ve nice başarılı kadın profilleri ile tarihe adımızı yazdırmışız. Kitabın içeriğinde yer almayan, ancak hatırlanmayı ve konuşulmayı hak ettiğini düşündüğümüz Ülkemize Yön Veren Kadınları konuşabilmek adına; 26 Mayıs'ta Galva kadınları olarak bir etkinlik düzenleyeceğiz. Yapılacak olan bu etkinlikte, katkı sunmak ve paylaşımında bulunmak isteyen her bir arkadaşımızın onu etkilediğini düşündüğü başarılı Türk kadın profillerini konuşacağız. Çünkü biliyoruz ki; adlarını anmasak da, kitaplara yazmasak da, haberlere manşet etmesek de bizlere örnek olan ve olacak olan nice başarı örneklerimiz bizlerin yoluna her zaman ışık tutacaktır.



AKILLI SÖZLEŞMELER



İlhan BABADAĞI
Muhasebe Sorumlusu

Blokzincir teknolojisinin gelişmesi ile birlikte akıllı sözleşmeler her geçen gün daha çok duyulmaya başlandı. 2013 yıllarının sonlarına doğru Vitalik Buterin önderliğinde bir grup yazılımcı Bitcoin'in geliştirilmesi için komut dillerine ihtiyacının olduğunu savunmuştur. Bunun sonucunda Ethereum blok zinciri üzerin if/then(eğer şöyle olursa böyle yap) metodu ile çalışan bir kod yazılımı gerçekleştirmişlerdir.

Akıllı sözleşmelerin en ilkel hali olarak ürün otomatları gösterilebilir. Ürün otomatına parayı yerleştirdiğinizde ve istediğiniz ürünün numarasını kodladığınızda otomat ürünü size otomatik bir şekilde verir. Yine lunaparklara gittiğiniz oyuncaklara jeton attığınızda çalışmaya başlar. Bunlar ve örneklerle çoğaltabileceğimiz para karşılığında çalışan makineler akıllı sözleşmelerin en ilkel halidir.

Her ne kadar akıllı sözleşme ismi Ethereum ağı ile birlikte duyulmuş olsa dahi yeni bir kavram değildir.1993 yılında bilgisayar bilimcisi ve hukuk profesörü olan Nick Szabo tarafından ortaya atılmıştır. Szabo akıllı sözleşmeleri; bir üçüncü aracı kuruma gerek kalmadan, sözleşme şartları icra eden bir program olarak tanımlamıştır (Dünya üzerinde büyük bir kesim Szabo'nun Satoshi olduğuna veya o ekipte yer aldığına inanmaktadır.). Akıllı sözleşmeler kod kanundur(cow is law) prensibi ile çalışırlar. Taraflarca kararlaştırılan ve bilgisayar koduna girilen veri her neyse onun gerçekleştirileceğini garanti ederler.

Akıllı Sözleşmelerin Özellikleri Nelerdir?

Ticari hayat içerisinde en önemli unsur tarafların birbirlerine duymuş olduğu güvendir. Bu nedenle sözleşmelerin ifası sırasında üçüncü bir taraf olan bağımsız kurumlar (banka,denetim şirketleri vs.) ile çalışırlar. Ancak bu durum masrafların artmasına neden olur. Akıllı sözleşmeler blok zincir üzerinden dağıtık defter teknolojisi ile çalıştığı için yapılan işlemlerde güvenlik sağlamaktadır. Yukarıda bahsettiğimiz üzere akıllı sözleşmeler if-then metodu ile çalışmaktadırlar. Örneğin A kişisinden 100 ether geldiğinde 3 numaralı deponun kilidi açılın Şeklinde bir kod düzenlendiğinde sözleşme



A kişisinden 100 ether geldiğinde başka bir müdahaleye ihtiyaç duymaksızın 3 numaralı deponun kilidini otomatik olarak açmaktadır. Alıcını parayı ödemeyip ödemeyeceği,satıcının deponun kilidini açıp açmayacağı hususunda şüpheye yer kalmamaktadır. Şartların gerçeklememesi halinde alım satım işlemi yapılmayacağı için alıcı ve satıcını birbirini tanımalarına araştırmasına gerek kalmamaktadır. Sözleşmede ifanın gerçekleşmesi için açık anahtar ve özel anahtarın uyuşması yeterlidir. Başka bir kişisel veri aranmaz. Ancak bu durumda çıkan herhangi bir hukuki uyuşmazlıkta; uyuşmazlığın tarafları, hangi ülke kanunlarının uygulanacağı gibi sorunlar meydana gelmektedir. Her ne kadar teknoloji anlamında güvenli olsa dahi hukuki anlamda yüzde yüz bir güvenlikten bahsetmek şuan ki aşamada mümkün değildir.

Akıllı sözleşmelerin bir diğer hem avantajlı hem de dezavantajlı özelliği ise bir kez kurulduktan sonra üzerinde değişiklik yapılamamasıdır. Bilindiği üzere blok zincir teknolojinde ağ üzerinde bloklardan birinde değişiklik yapıldığında özet değeri (hash valeu) değişiklik meydana gelir ve bu durum fark edilir. Bu nedenle avantajlı tarafı taraflar bir kez sözleşme koşullarını kararlaştırıldığında taraflardan birisi tarafından ağda bulunan tüm bilgisayarlar arasında mutabakata varılmadığı sürece değişiklik yapılamayacaktır. Ancak bir sözleşme kurulurken her zaman tüm koşullar öngörülemez ve değişiklik yapılması gereken durumlar ortaya çıkabilir. Özellikle piyasaların devamlı değiştiği dönemlerde sözleşmelerde anlık değişimler yapılması gerekebilir. Bu durumlarda akıllı sözleşme kurmak zor ve masraflı olabilir.



Akıllı sözleşmelerin en güzel tarafı otomatik olarak uygulanmasıdır. Yukarıda verdiğimiz örnekte A kişinin B şirketinin kripto para hesabına 100 ether göndermesi halinde akıllı sözleşme üçüncü bir kişinin müdahalesine gerek duymaksızın kendiliğinde 3. deponun kilidini açacaktır. A kişinin hesabında 100 Ether olmaması durumunda akıllı sözleşme devreye girmeyecek deponun kildi açılmayacaktır. Böylece alıcının ödeme yapmama gibi şansı kalmamaktadır. Sözleşmeye yazılan kodlardaki şartlar gerçekleştiğinde akıllı sözleşmeler otomatik olarak devreye girer. Akıllı sözleşmeler kapalı sistemler olup yalnızca blok zincir içerisinde yer alan verilere ulaşabilirler.

Bir sözleşmenin icra edilebilmesi için gerekli olan verileri araştırma ve elde etme imkânına sahip değillerdir. Bunun için blok zincir sisteminin dışında kalan gerçek bir kişi veya bir bilgisayar programı olan oracle(source of truth/ kahin)'dan yararlanırlar. Oracle'lar örneğin hava durumu, fiyat bilgisi gibi verileri akıllı sözleşmelere iletir bunun sonucunda akıllı sözleşmelerde yer alan koddaki şartın gerçekleşip gerçekleşmeme durumuna göre işlem gerçekleştirilir. Oracle blok zincir sistemine ait olmadığı için aynı güvenilirliği de sahip değildir. Oracle yanlış veri vermesi mümkündür. Bu da akıllı sözleşmelerin geliştirilmesi gereken bir yönüdür.

Akıllı sözleşmeler günümüzde Off Chain ve On Chain olmak üzere iki türde kullanılmaktadır. En yaygın ve şu anda kullanışlı olan türü Off Chain'dir. Off Chain akıllı sözleşmede sözleşme doğal bir dil ile blok zinciri ağının dışında kurulmaktadır. Ancak taraflar sözleşmenin ifa edilmesinde bir araç olarak akıllı sözleşmelerin kullanılmasına karar verebilmektedir. Şöyle ki; sözleşme tarafı şirketler mal alım satımı üzerine klasik anlamda bildiğimiz satış sözleşmesini kurmaktadır. Ancak bu sözleşme ifa edilirken yukarıda verdiğimiz 100 ether ve 3. Deponun açılmasına ilişkin örnekte olduğu gibi ifanın takibini, denetlenmesini ağ üzerine kod yazarak akıllı sözleşme aracılı ile kararlaştırabilirler. Yani akıllı sözleşmeler ikinci planda kullanılmaktadır.

On Chain akıllı sözleşmeler ise sözleşme kodlama dilinde yazılmakta, sözleşme blok zincir içerisinde yer almaktadır. Akıllı sözleşme bir ifa aracı olarak kullanılmamakta sözleşmenin kendisini oluşturmaktadır. Örnek olarak Ethereum blok zincir ağı üzerinde bir akıllı sözleşme kurmak için öncelikle teyit aşamalarını geçerek sözleşme kurma önerisinde bulunmaktadır. Sözleşmenin kendisine has kimlik numarası bulunmakta ve otonom bir şekilde çalışmaktadır. Sistemdeki başka bir kullanıcı, sözleşmenin hesabına bir miktar kripto para göndererek sözleşme şartlarını kabul edebilir.

Günümüzde hukuki ve ticari güvenilirliği açısından off chain yani akıllı sözleşmelerin bir ifa aracı olarak kullanıldığı sistem kullanılmaktadır. Akıllı sözleşmelerin pek çok artı ve eksi yönleri vardır. Eksi yönlerinin giderilmesi için yazılımcılar ve taraflar tarafından çalışmalar yapılmaktadır. Günümüzde daha yaygın kullanılmaya başlanması ile birlikte düzeni yaşamın içerisinde kendine tamamıyla yer edinmeye başlayacak böylece gerekli regülasyonlar yapılmaya başlanacaktır. Her geçen gün daha da dijitalleşen dünyamızda klasik sözleşmeler yerini günün birinde akıllı sözleşmelere bırakabilir.



Mesleğim açısından bakarsak; blok zincir teknolojisinin en çok etkilediği meslek grubu olarak muhasebe yer almaktadır. Belki günün birinde hukuki yapıların düzenlenmesi ile birlikte bir ay geriden gelen KDV işlemleri anlık tarh tahakkuk ve tahsil işlemi gerçekleşecek hatta beyana dayalı bir sistem neden olsun ki? KDV iade süreçleri gibi uzun zamanlar alan ve sürekli bir mutabakat-hata algoritması ile karşılaşan işlem off-chain bir akıllı sözleşme regülasyonu ile anlık neden gerçekleşmesin? Haftalar süren mutabakat süreçlerine ihtiyaç kalmayacak, banka swifti diye bir kontrol mekanizmasına, malın teslimi ve ödemeyi kontrol etmeye neden gerek var? Hatta şuan en çok tartışılan merkezi bir kontrolün elinden geçen ödeme işlemleri neden merkeziyetsiz bir dijital sözleşmenin elinde olmasın ki? Dijital bir tapu, dijital ruhsat, dijital sanat eserleri, dijital varlıklar.... Neden olmasın demek isterdim, ama şuan herhangi bir kodun içinde gizli bile...

BİR RİGA SİHİRBAZI

Mikhail Tal

Bir çok satrançseverin şüphesiz en sevdiği, oyunlarını örnek aldığı, üzerinden yıllar geçse dahi unutamayacağı bir oyuncu, riga sihirbazı, Mikhail Tal`i bugün dergimize konu ediyoruz.



Uğurkan MISIR

İhracat Satış Sorumlusu



Moskova Yıldırım Turnuvası, Hastaneden kaçan yaşlı bir ihtiyar.. Mikhail Tal (sağda) vs Kasparov (solda)

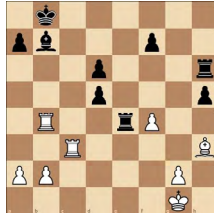
Mikhail Tal Letonya`nın Riga Şehrinde doğmuştur. Onu diğer oyuncularından farklı yapan özelliği oynadığı oyunların derinliğinin çoğu zaman bir sanat eseri gibi yıllar sonra ortaya çıkıyor olmasıdır. Öyle fedalar yapardı ki rakiplerinin eli titrerdi. 1960 yılında satrançta hocaların hocası; Mikhail Botvinnik`i yenerek en genç şampiyon olarak tarihe adını yazdırdı. Sayısız derecede şampiyonlukları ve dereceleri vardır. Yaklaşık olarak 2700 turnuva maçında %65in üzerinde başarıyla tamamlamıştır. Tal ile ilgili çok sayıda şehir efsanesi vardır. Tal ile karşılıklı maç yapmak neredeyse imkansızdır. En beklenmedik anda karşısındaki oyuncuyu tahmin edemeyeceği pozisyonlara sokup rakibinin en zayıf tarafını ortaya çıkarmayı başarıyordu. Sanki rakibinin zayıf tarafını önceden hissediyor gibiydi.. Evgeny Vasiukov Tal ile anısını şöyle anlatmıştır; Tal ile maç yapmadan önce; Vasiukovu uyarmışlar.; demişler ki ; “Hamlenizi yaptıktan sonra kesinlikle masada beklemeyiniz.” Vasikov şaşırarak ; “ Neden böyle bir uyarıda bulunuyorsunuz” diye sormuş, çevresindekilere. “Sıra ondayken masada oturursan eğer, hangi hamleden çekindiğinizi hemen anlar ve derhal o hamleyi oynar!” Vasikov bu konuyu çok ciddiye almaz. Maç esnasında rakibinin karşısında uzun süre devam ettirir oyununu. Maçın bir anında kritik bir hesap yapması gerekmektedir. Hesaplaması gereken hamleler o kadar derindir ki; hepsine bakamaz; bir tanesi dışında hemen hepsini analizini kafasında yapmıştır. Sadece bir hamle dışında.. bunun uzun bir süre alacağını düşünür ve işin açıkcası biraz da küçümseyerek; “Eğer rakibim o hamleyi bulursa; onu da o zaman düşünürüz... “der. Tal o hamleyi oynar ve maçı kazanır..

Tal`in Son Hamlesi

Yaklaşık 20 sene önce böbreklerinin iflas ettiğini öğrenen Yaşlı Tal için pek çare kalmamıştı. Ölümü beklemek yerine; hastaneden kaçan Tal, Moskova Yıldırım Turnuvasına katılarak; döneminin en güçlü oyuncusu Kasparov`un rakibi olmuştur. Yaşlı Tal; içindeki gençliği adeta satranç masasına yansıtmış ve kasparova karşı çok güçlü bir feda yaparak olağanüstü bir galibiyet aldığı söylenmektedir. (Güçlü kasparovun o turnavadaki tek yenilgisidir bu..) Tal`in oyunlarından önce etrafına; bu sefer nereden feda yapmamı istersiniz dermiş. Tal kendi tarzını şöyle özetler; Fedalar ikiye ayrılır. “Doğru Fedalar” ve “Benim fedalarım”. Tal fedalarına örnek bir oyun izlemek isterseniz eğer; (Mikhail Tal vs Andres Vooremaa, 1971) maçına bakabilirsiniz.

Beyaz Oynar Kazanır (G.Jones-P. Short, Bunratty 2009)

1 Hamle ve Şah Mat



Siyah Oynar Kazanır (Nikitina - Tukhvatullin, Ufa 2006)

2 Hamlede ve Şah Mat



Cevaplar bir sonraki sayıda...



Suyun değerini biliyor muyuz ?

Covid - 19 salgını nedeniyle **2020 yılında** bireysel su kullanımımız **4.5 kat** arttı. Bu artış sağlık açısından zorunlu görülebilir ancak o kadar da masum değil. Çünkü kaynağımız gittikçe azalıyor. **UNUTMAYIN** ülkemiz su stresi yaşayan ülkeler listesinde.

Dakikada 1 ÇOCUK su ile bulaşan bir hastalık nedeniyle yaşamını kaybetmektedir

SU Yiyecektir! 1 kg prinç yetiştirmek için **3500 litre** su gerekmektedir.

SU Sağlıktır! Hijyen sağlığı için günde **20 litre** suya ihtiyaç vardır.

Duş almaya Başladığınız İlk Dakikada Akan Su 25 litre

SU Yaşamdır! İnsan Vücudunun **%50 - 65** sudan oluşmaktadır.

8 Kiloluk çamaşır makinesinin kullandığı suyun sadece yarısı 25 litre

GALVAHOBIGALVAHOBIGALVAHOBIGALVAHOBIGALVA

CEVAPSIZ SORULAR

? Neden insanlar birbirlerine sarılınca sağa-sola sallanırlar?

Neden öğrenciler ilköğretimin beşinci sınıfına kadar öğretmene "öğretmenim" diye seslenirken altıncı sınıfta bir anda "hocam" diye seslenmeye başlar?

? Eğer bir şizofren diğer kişiliğini ölümle tehdit ediyorsa, bir rehinelik durumundan söz edilebilir mi?

Neden bir eliniz dolu iken diğer elinizle kilitli bir kapıyı açmak zorunda olduğunuzda, anahtar hep elinizin dolu olduğu taraftadır?

? Eğer uçağın kara kutusu her kazaya dayanabiliyorsa neden bütün uçak bu maddeden yapılmıyor?

Japon yapıştırıcıları her şeyi mükemmel yapıştırdıkları halde neden buldukları tüpün içini yapıştırmıyorlar?

GALVA AKADEMİ

“Eğitim, meyvenin kendisi değil, bilgi ağacından bilgi toplamaya yarayan bir merdivendir.”

BERNARD SHAV



- 1 **Kök Hücre Bağışçılığı**
Merve Çoban / 29.01.2021
- 2 **İngilizce İş Yazışmaları**
İso / 01.02.2021
- 3 **Yeni Dünya Düzeninde Sürdürülebilir Kurumsallaşma**
İso / 04.02.2021
- 4 **İhracatçılar için Blockchain Teknolojisi**
İmmib / 11.02.2021
- 5 **Yargıtay Kararları Işığında İşveren Hakları ve İş Akdini Feshibde**
Seçkin Danışmanlık / 11.02.2021
- 6 **Temel İlk Yardım + OED Eğitimi**
Özel Güven Sağlık / 10-11 / 02.2021
- 7 **OED Eğitimi**
Özel Güven Sağlık / 12.02.2021
- 8 **Mısır Çelik Pazarına Genel Bakış**
Sara Lamsari / 19.02.2021
- 9 **İletişim / İlişki Yönetimi**
Tuğrul Özgülük / 26.02.2021
- 10 **İş Güvenliği - Genel ve Teknik Konular**
Dayanak OSGB / 01.03.2021
- 11 **Stres Yönetimi ve Motivasyon Becerileri**
İmmib / 01.03.2021
- 12 **Ukrayna Çelik sektörüne genel bakış**
Zera Anaç / 05.03.2021
- 13 **Agile Proje Yönetimi & Scrum**
Bt Akademi / 06 - 14. 03.2021
- 14 **Bitcoin / Blockchain**
Eraycan Bul / 19. 03.2021
- 15 **Dijital Yakalı Olmak**
İmmib / 22. 03.2021
- 16 **Covid 19 Pandemisi ile Yaşamak ve Üretmek**
İso / 23. 03.2021
- 17 **Kurumsal İç İletişim**
Banu Küner / 29.01.2021
- 18 **Öfke Yönetimi**
İzgören Akademi / 02.04.2021
- 19 **Atık Yönetimi**
İso / 06. 04.2021
- 20 **Problem Çözme, Sistematik ve Bilimsel İnovasyon Yöntemi**
İso / 08. 04.2021
- 21 **İnsanları Etkileme Sanatı**
Erdem Soybelli / 08. 04.2021
- 22 **Markalaşma ve Logoların Gizli Anlamları**
Sara Lamsari / 16. 04.2021



GALVA SANAT

Designated Survivor

Liderliğin gereklerini çok ince detaylarla işlemiş, insanı değerlerini yitirmeden, duygu, düşünceleri stratejileriyle eleştirebilme becerisine sahip örnek bir başkanın kurgu hikayesi. Hem iş hayatı, hem aile hayatı, hem sosyal hayat içerisinde nezaketten ödün vermeden, bilim ve aklın yolunda ilerlemenin mümkün olabildiğini izlemek ayrı bir keyif. Oyuncuların ustalığı ise muhteşem. her bölüm farklı bir macera, ama iyi niyetten ödün vermeden devam eden bir sistem olması izlerken ayrı bir keyif veriyor.

Öneren: Feyza KISACIKOĞLU



Kazancı Yokuşu

İlk basımı Nisan 1978'de yapılan Kazancı Yokuşu, Geleneksel Türk Tiyatrosu'nun duayeni Ferhan Şensoy'un kendine has üslubu ile döneme ve dönemin insanlarına adeta ışık tutuyor. Mahalle kavramı betimlenirken anlatılan gerçek olaylar, karşılaşılması muhtemel karakterler, mekanlar sayesinde bir film şeridi olarak gözlerimizin önünde beliriyor. Dönemin nabzını çok iyi tutan büyük sanatçı, zamanı unutturan eşsiz bir eseri bizlere miras olarak bırakıyor. Mutlaka okuma listenizde yer almayı hak edecek bir kitap.

Öneren: Kaan ÇELİK

Parasite

Güney Kore sinemasından çıkan müthiş bir kara komedi. Filmde çok zengin bir ailenin yanında çalışmaya başlayan Kim ailesinin zamanla adeta bir parazit haline gelmesi anlatılır. Daha sonraları ortaya çıkan üçüncü ailenin de parazit olarak olaya dahil olması ile 3 aile arasında büyük bir çatışma başlar. Dram ve komediyi çok iyi harmanlayan bir film. Hafta sonu mısırlarınızı alıp tv karşısında izleyeceğiniz harika bir film.

Öneren: Eraycan BUL



MÜGE
YILDIRIM

İBRAHİM
PEKTAŞ

ONUR
GENCER

ANIL
TAŞ

AYTEKİN
ŞAHİN

GAMZE
ÇAYLAK

ADEM
AYYILDIZ

AYBİKE
ERVURAL

ONUR
AKÇAY

SELAHATTİN
GÜRBÜZ

CANER
SAÇU

YASİN
KURTOĞLU

RAMAZAN
YILDIRIM

MÜMİN
ÖZKAN

FATİH
ÇAĞLAR

EMRE
KEMERKAYA

CEMAL
TOSUN

HACER
GENÇ

ERCAN
SAYILIR

RESUL
KAZANCI

FATİH
KAHRAMAN

HÜSEYİN
ALPER
SEÇKİN

NECİP
ASLAN

MURAT
NAR

MURAT
AKDENİZ

ŞEVKET
ERAYCAN
BUL

ZERA
ANAÇ

ALİ
KEMAL
AKYILDIZ

SERHAT
GÜRSOY

VOLKAN
BAYHAN

MERVE
YILDIZ

YUNUS
EMRE
ARAT

ADNAN
ÇELEBİ

ALİ
KEMAL
AKYILDIZ

AKİF
ÖZECİK

BEKİR
ASLAN

ENES
AĞAÇ

ALİHAN
KOÇ

MERVE
ÇOBAN

ERDEM
SOYBELİ

MEHMET
KURT

İLHAN
BABADAĞI



GALVA FENCE



ESTETİK GÖRÜNÜM VE GÜVENLİK

Galva Fence ile estetik görünüm ve güvenliğe aynı anda sahip olabilirsiniz.



SAĞLAMLIK

Çeliğin sağlamlığını dekoratif ve şık çözümler ile birleştiriyoruz.



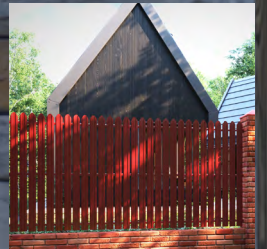
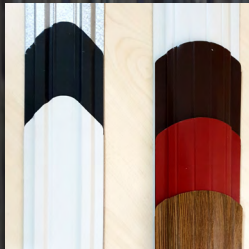
BAKIM GEREKTİRMEZ

Uzun yıllar boyunca bakım gerektirmez.



KOLAY VE HIZLI MONTAJ

Kısa sürede ve kolay bir şekilde montajı tamamlayabilirsiniz.



GALVA



SOSYAL MEDYA

HESAPLARIMIZI

TAKİP ETMEYİ

UNUTMAYIN!



Available on the
App Store



GET IT ON
Google Play

+90 262 371 60 16 info@galvmetal.com.tr www.galvmetal.com.tr