

# GALVA GÜNDEM

ŞUBAT 2022 | SAYI 25

%125 SATIŞ  
BAŞARISI İLE BİTEN  
2021

GALVA'DA YILBAŞI

ÇEVRE VE SOSYAL  
SORUMLULUK  
KULÜBÜMÜZ

# YILBAŞI ETKİNLİĞİMİZ

Pandeminin etkilerinden uzaklaşamadığımız, bazen zorlu bazen keyifli geçen, 'her şeyin başı sağlık' diyerek geçirdiğimiz bir yıl olan 2021'i şirketimizde hep beraber uğurlamak istedik. Maske ve mesafe sınırlarını aşmadan ama eğlenmeyi de unutmadan kendi içimizde ufak bir organizasyon planladık. Aramızda başarısı ile terfi alan arkadaşlarımızın bilgilendirmeleri yapıldı, hediyeler verildi, oyunlar oynandı. Bunlar gerçekleşirken akıllardan geçen ortak dilek ise: "Sağlık, huzur, başarı dolu bir yıl geçirme ümidiyle!" oldu...



# GALVA HABER



## %125 Satış Başarısı İle Biten 2021

Pandemi ile birlikte üretim ve lojistik kanallarında yaşanan duruş ve aksamalar, buna karşılık artan talep, sonucunda hizmet odaklı ve güçlü stok ile çalışan çelik çerçevesi çerkezlerinin önemi bir kez daha ortaya çıktı. Galva Metal çalışanları olarak bütün tedbirlerimizi alarak üretim ve sevkiyat kapasitemizi arttırıp, güçlü stoğumuz ile hizmet vermeye kesintisiz devam ettik. Bunun sonucu olarak yıl sonu hedefimize Kasım başında ulaşarak, 100.000 ton sevkiyat rakamına ulaştık. Güzel başarımızı tüm çalışanlarımızla birlikte 100.000 ton pastamızı keserek kutladık. Yıl sonu itibariyle 117.000 ton satış rakamımızla 2020 yılına göre satışlarımızı %125 arttırmış bulunuyoruz. Bu rakamlar, %90 kaplamalı ve kalınlık olarak ince grup çalışan bir çelik servis merkezi için gurur verici rakamlar.

Yeni yatırımlarımız, çalışkan ve tutkulu çalışma arkadaşlarımız ile bu başarıların artarak devam edeceğine inancımız sonsuz. Daha nicelerini hep birlikte kutlayacağız!

## Çevre ve Sosyal Sorumluluk Kulübü

Bulduğumuz çağda, doğaya verdiğimiz zararın bize nasıl geri döndüğünü acı örneklerle tecrübe ettik. Doğa, ekosisteme ve diğer canlılara verdiği zarara karşı duyarsız kalan insanlığı, iklim değişiklikleri, hastalıklar, yangınlarla uyarabildi. Dünyada sadece bizlerin yaşamadığı ve ekosisteme verilen en ufak zararın faturasını yine bizlerin ödeyeceği bir farkındalıkta olmamızın zamanı çoktan geldi.

Çevre ve Sosyal Sorumluluk Kulübünün ilk üyeleri olarak; hem çevre, hem diğer canlılar için yapılacak çok şeyin olduğunun farkındayız. Gücümüz yettiğinde, önce kendi çevremizde farkındalık yaratmak istiyoruz. Dileriz atacağımız ufak adımlar, daha büyük girişimlere önyak olur. Herkesin fikri ve desteği çok kıymetli, umarız güzel çalışmalar yaparız, ekolojik bir dünyada hepimizin tuzu olması dileğiyle...



## Üretim Kapasitemizi Arttırıyoruz

Paydaşlarımızın ve firmamızın geleceğine pozitif yön vereceğine inandığımız, kapasitemizi arttırmaya yönelik atılan bir adım olan yeni hadde makinemizin, 2022 planlamamız ve üretimimizde payı büyük olacak. 2021 henüz bitmeden, farklı ebatlarda ve kalınlıklarda hizmet sunduğumuz haddeleme operasyonu için, aktif talebe ve gelecek üretim planlamalarına ilişkin kapasite artışına gittik ve bünyemize 1 makine daha katmış olduk. Daha dar malzemelerin de haddelenmesi ve hizmete sunulması konusunda, bu makinenin bizlere ve dolaylı yoldan bu hizmeti alan herkese hayırlı olmasını diliyoruz...

# 13. Kitap Etkinliğimiz

## Yöneticilere Hikayeler – Kürşat Tuncel

Her ay keyifle yapmış olduğumuz etkinliğimizde bu ay ki kitabımız Kürşat Tuncel'in Yöneticilere hikayeler kitabıydı. Kitap söyleşimize her zamanki gibi yazarımızı tanımakla başladık.

"Kürşat Tuncel 1970 doğumlu, Anadolu Üniversitesi işletme mezunu. Kendisi şu an meslek hayatının 30. yılında. Kürşat Tuncel kendi iş hayatını 10 yılda bir sektör değiştirerek özetliyor. Kariyerine ilk adımlarını sermaye piyasası kurulunda atıyor, sonrasında özel sektöre geçiş yapıyor. Özel sektörde ise inşaat ve gayrimenkul üzerinde çalışmaları oluyor. Bu sektörlerde ağırlıklı olarak genel müdürlük ya da yönetim kurulu üyeliği yapıyor. Sonrasında satış pazarlama alanına yöneliyor. Satış pazarlama görevinde kariyerinin zirvesini Ağaoğlu şirketinde çalışırken görüyor. Ağaoğlu İnşaat'ta CMO olarak yönettiği ilk kampanyada ekibi yalnızca 3 hafta içinde 1900 konut satarak Türkiye satış rekorunu kırıyor ve kampanya EFFIE pazarlama ödülünü alıyor. Aynı yıl Capital Dergisi tarafından Türkiye'nin en etkili 25 pazarlama yöneticisi arasında gösteriliyor. Bu başarıları sonrasında kendisini stratejik pazarlama alanında daha çok geliştirmek istiyor ve bu alanla ilgili kitaplar yazıyor ve bir şirket kuruyor. Kurduğu bu şirketin adı yazdığı kitapla aynı adı taşıyan: Satış Küpü. Bu şirketle eş zamanlı olarak başka şirketlere de stratejik pazarlama ve satış konusunda danışmanlık yapıyor ve eğitimler veriyor. Şu ana kadar yazmış olduğu 13 kitap var. Bu kitaplar gayrimenkul, finans ve satış üzerine. Bizim bugün inceleyeceğimiz kitabı ise **"Yöneticilere Hikayeler"** adlı kitabı. Bu kitap diğer kitapları arasında belki de en sevimsisi. Çünkü kısa kısa hikayelerden oluşuyor ve her yaşta okuyucuya hitap ediyor. Küçük bir çocuk da okurken dersler çıkarabilir, üst düzey yöneticiler de okurken çıkarımlarda bulunup keyif alabilir.



Damla AKSU

Kitabı okurken çok fazla hikâyeden etkilendim. En çok etkilendiğim hikaye "yüz bin dolarlık çek" hikayesi oldu. Özetlemek gerekirse iş hayatında zorluklarla karşılaşan, çöküş aşamasında olan bir iş adamı parkta otururken yanına yaşlı bir adam geliyor. İş adamı yaşlı adamla dertleşiyor ve adama ne kadar zor durumda olduğundan bahsediyor. Yaşlı adam iş adamına kendisinin dünyanın en zengin ailesi olan Rockefeller ailesinin bir üyesi olduğunu söylüyor ve iş adamına işlerini toparlaması için yüz bin dolarlık bir çek yazıyor. İş adamı bu cömertlik karşısında çok seviniyor. Yaşlı adam "Bu parayla işlerini toparlayacaksın, bir yıl sonra bana olan borcunu ödemek için aynı yerde buluşalım." diyerek uzaklaşıyor. İş adamı bu çeki bozduktan kasasında saklıyor. Amacı en son aşamada bu çeki kullanmak. Çekin varlığına olan güveni ile işlerini rahatlıkla toparlıyor ve çeki bozduktan gerek bile kalmıyor. Bir yıl sonra aynı yerde yaşlı adamı bekleyen iş adamı yaşlı adamın bir hemşire ile geldiğini görüyor. Hemşire, yaşlı adamın kendisini çok zengin sandığını ve parkta oturan kişilere çek yazdığını anlatıyor. İş adamı hayali bir çeki güvenerek işlerini toparladığını fark ediyor. Bu hikâyede yazar; kendine güvenmenin, kendinden emin olmanın ne kadar önemli olduğunu anlatmak istemiş.



Filiz YILDIRIM

Benim en çok etkilendiğim hikâye "Okçu" hikayesiydi. Usta bir okçu daha çok şey öğrenmek için daha usta birini bulmak istiyor. Bir köye giderken bütün ağaçların üstünde tam ortasından vurulmuş bir sürü hedef görüyor ve daha usta biri bulduğunu düşünüyor. Etrafta yaşlı bir amca görüyor. Yaşlı adamın okçu olabileceğini düşünmeden bu hedefleri kim vuruyor diye soruyor. Yaşlı adam "Ben vuruyorum." deyince usta okçu şaşkınlığını gizleyemiyor. Yaşlı adam "Neden şaşırıyorsun? Çok kolay; önce oku atıyorum, vurduğum yere de hedef tahtasını çiziyorum." diyor; bu çok güzel bir hikâye gerçekten. Yani aslında 'problemlerin çözümü çok karmaşık olmayabilir, çok kolay olabilir' demek istiyor.





Elif YALGI

Benim en çok etkilendiğim gözlerim dolarak okuduğum hikâye “Arkadaş” hikâyesiydi. Askerde çatışma sırasında vurulan bir askerin yanına gitmek isteyen arkadaşı, komutanı durdurmak istiyor. “Kendini tehlikeye atma zaten ölecek” diyerek vaz geçirmeye çalışıyor. Fakat arkadaşı tüm bunlara rağmen askerin yanına gidiyor ve onu sırtını alarak geri getiriyor. Asker gerçekten dakikalar içinde ölüyor. Komutanı “Sana demiştim ölecek diye, kendini boşu boşuna riske attın” diyor. Askerde “Hayır boşuna gitmedim. Ben onun yanına gittiğimde o yaşıyordu ve son sözleri “Geleceğini biliyordum” oldu.” diyor. Bu hikâye çok etkileyici ve çocuklara bile okunabilir.

Bunun gibi birçok hikâye iş hayatında da normal hayatımızda da bizlere dersler veriyor. Örneğin kitapta “Size güvenen insanları asla yarı yolda bırakma, iş hayatında en önemli sermaye güvenilir olmaktır. Hemen her unsuru yeniden kazanabilirsin ama güveni yeniden kazanmanız çok zordur.” diyor.

“Şaka” adlı hikâyeyi de çok sevmiştim. Köyde bir bilge var ve herkes ona sürekli şikâyet ediyor. Ama sorunlar, şikâyetler hep aynı. Sonra bilge bunlara bir şaka yapıyor ve herkes gülüyor. Ertesi gün aynı şaka ve yine herkes gülüyor. Her gün her gün aynı şaka karşısında insanlar artık bu şakaya gülmüyor. Ve bilge kişi “Her gün aynı şakaya gülmüyorsunuz ama her gün aynı şey için şikâyet ediyorsunuz” diyor. Bu hikâyenin iş hayatına yansımaları “Vaktinizi şikâyet ederek harcamayın; iş hayatı sizden bir yönetici olarak şikâyet etmenizi değil, var olan sorunlara çözüm bulmanızı bekler.” şeklinde değerlendirilebilir.

“Ahırdaki tek inek” hikâyesi de çok güzel. Bir ziraat mühendisi bir köye seminer vermeye gidiyor, hayvan beslenmesi eğitimleriyle ilgili. Seminer vereceği yerde tek bir tane köylü olduğunu görünce mühendis çok üzülüyor. Semineri yapmak konusunda düşünceli olan mühendise köylü “Efendim ben cahilim kusura bakmayın ama ben ahıra girseydim ve ahırda tek bir inek olsaydı ben yine de onu beslerdim” diyor. Mühendis de utanıyor ve köylüyü haklı buluyor. Bir kişi bile olsa eğitim vermeliyim diye düşünüyor ve eğitim vermeye karar veriyor. Saatlerce tek bir köylüye seminer veriyor. Eğitimi tamamlayan mühendis köylüye semineri beğenip beğenmediğini soruyor. Köylü de “Efendim evet ben ahırda tek bir inek olsa bile onu beslerdim ama tüm ineklerin yemini ona verip ineği de çatlatmazdım” diyor. İnsanlara değer verin ama ölçüyü de kaçırmayın, ihtiyacı olan kişiye yeterince bilgi verin demek istiyor.



Tolga KISACIKOĞLU

Bir “Dikkat” hikâyesi vardı. Hem komik hem ders çıkartıcı bir hikâye. Tıp fakültesinde birinci gün, profesör bütün öğrencileri morga çağırıyor. Diyor ki: “Bugün size çok önemli iki ders vereceğim. Birincisi; doktorlukta utanma, öğrenme çekinme yoktur. Morgtan bir kadavra çıkarıp parmağını poposuna sokup emiyor. “Şimdi bunu siz yapın” diyor. Herkes mecburen profesörün dediğini yapıyor. Profesör “İkinci ders ise; işinizi çok dikkatli ve özenli yapmalısınız. Ben mesela işaret parmağımı sokup yüzük parmağımı emdim. Ama siz bu detayı kaçırdığınız için başınız belaya girdi.” Yani işini yaparken öğrenmek, detaylara dikkat etmek çok önemli. Sadece taklit etmek değil, bu detaylara dikkat etmek çok önemli Bir de bir “çift göz” hikâyesi beni çok duygulandırdı.

Genç bir kız var çok güzel biri fakat gözleri görmüyor. Yıllarca birlikte olduğu, sevdiği eşi en sonunda bir gün kızı bir müjde veriyor: “Ameliyat olabileceğin, artık görebileceksin.”. Ameliyat sonunda kızın gözleri açılıyor ve eşinin de görme engelli olduğunu görüyor. Kız “Ben daha yeni gözümü açtım, eşim de görme engelli. Ben bu kişiyle devam edemem” deyip ayrılıyor. Kız gidiyor ve gittiği yerden cebinden bir mektup çıkıyor. Mektupta “Sevgilim gözlerime iyi bak” yazıyor. Hikâyenin mesajı: “Yola çıktığınız, sizi seven kişileri öyle kolay bırakmayın” ve ben mesajı da kıymetli buldum. Hem duygusal hem de mesajı iyi olan bir hikâyeydi bence. Bu hikâyede çıkarılacak derslerden biri de; herkesin ustalaşması gereken şeylerden biri soru sorma becerisi. Bir olay gördüğünüzde doğru soruları sorup doğru cevapları alıp olaya vakıf olmak çok önemli. Hikâyede iki kişi arasındaki fark soru sorma becerisi. Herkes bu beceriyi geliştirmeli.





**Merve ÇOBAN**

Ben de “terfi” hikayesini çok beğendim. Bir şirkette iki çalışan var. Aynı üniversitelerden aynı bölümlerden mezun, kariyer hayatları birebir aynı olan iki arkadaştan biri müdür olarak terfi alıyor. Terfi alamayan çalışan, üst düzey yöneticisine “Neden ben değil de o terfi etti?” diye soruyor. Yönetici “Tamam sana bunu açıklayacağım. Ama önce senden bir ricam var, aşağıda bir kaza olmuş, ona bakıp bana bilgi verebilir misin?” diyerek çalışanı kaza olan yere gönderiyor. Çalışan kazaya bakıp geldiğinde yalnızca iki aracın birbirine çarptığını söylüyor, başka bir bilgi vermiyor. Yönetici daha çok bilgi elde etmek için çalışanı yaklaşık on beş kere aşağıya gönderiyor. Her seferinde bir parça bilgi alan çalışan en sonunda kazayla ilgili bilgileri toplamış oluyor.

Yönetici teşekkür ettikten sonra terfi alan çalışanını yanına çağıyor ve ondan da aynı kazayla ilgili bilgi alması için aşağıya gönderiyor. Terfi alan çalışan tek seferde; kazanın nasıl olduğunu, neden olduğunu, yaralı olup olmadığını, yaralının hangi hastane kaldırıldığını ve araçların hangi park yerine çekildiğini yöneticisine anlatıyor. Terfi alamayan çalışan neden terfi alamadığını açık bir şekilde anlıyor. Yazar burada “Kimi terfi ettireceğiniz konusunda tek kıstas o kişinin işini en iyi şekilde yapması olmalıdır. Bunun dışında hiçbir faktörü değerlendirmeye almayın. Aksi halde hak etmeyen terfi ettirdiğiniz kişiler ileride yaptıklarıyla ve tercihleriyle başınızı derde sokarlar.” demek istemiş. Bana göreyse sana bir iş verildiğinde bunu tek bir hedefe odaklanıp onu en hızlı şekilde yap değil de, olayı bütünüyle ele alıp daha geniş açıdan gör ve onu her anlamıyla öğrendikten sonra sonuca ulaş.

Son olarak “yaşlı yapı ustası” hikayesinden de etkilendim. Bu hikâyede yıllarca çalışmış, emekliliğini isteyen bir yaşlı usta var. Patronuna emekli olmak istediğini söyledikten sonra bir daha çalışmam diye düşünürken patronu ondan son bir ev daha yapmasını istiyor. Yaşlı usta isteksizce onaylamak zorunda kalıyor ve evi artık son işi olduğu için baştan sağma bir şekilde tamamlıyor. Ev bitince patron elinde anahtarla ustaya teşekkür ediyor ve bu evi ona emeklilik hediyesi olarak verdiğini söylüyor. En son ve en kötü yaptığı ev ona kalıyor. Yani yaptığımız her işi çok değer vererek yapmalıyız. Bu benim sonunda en şaşırdığım hikayeydi.



**Feyza KISACIKOĞLU**

Benim bahsetmek istediğim hikâye şirket içerisinde de önem verdiğimiz “Bu benim işim değil, nasıl olsa bir başkası bu işi yapar.” mantığını gütmemek üzerine yazılmış bir kralın hikayesiydi. Bozuk bir yolun ortasında kaya var ve kral günlerce kayanın oradan kaldırılmasını bekliyor. Fakat insanlar kayayı oradan kaldırmak yerine kestirme yollar buluyor ve kral bu duruma gerçekten çok üzülüyor. Kral pes etmeyip bir gün mutlaka bu kayayı buradan kaldıracak biri olacak diye bekliyor. Günlerden bir gün çok yoksul bir köylü at arabasıyla yoldan geçerken kayayı görünce, çok da zorlanmasına rağmen kayayı yoldan kaldırıyor. Kayanın altından altın dolu bir keseye birlikte bu altınları hak ettiğine dair güzel bir not çıkıyor.

Bu hikâye “Hiçbir zaman bu benim işim değil” demeyine örnek olarak verilmiş. Hem hayatta ne zaman mükafatlandırılacağınızı bilemezsiniz hem de insanın kendi kendine hediyesidir bu. Bir işe yaramak, bir fayda yaratmak... Bir başkasının yapacağını bile bile, yapılması gereken bir şey olduğu için destek olmak bence çok kıymetli. Şirketimizde bunu yapmamayı başardık. Benim dikkatimi çeken “Nehir” hikayesi vardı. Bir nehirden boğulanları kurtarmaya çalışan iki gençten biri canını dişine takarak boğulan insanları kurtarmaya çalışıyor. Ama bir sürü insan var, hangi birini kurtaracak? Diğeri de öyle seyrederek gibi duruyor ve bir yere doğru gidiyor. Arkadaşı “Nereye gidiyorsun? Burada bir sürü insan onları kurtarmamızı bekliyor!” diyerek kızıyor. Arkadaşı ise “Ben buradan gidiyorum ama bu insanları buraya atanı bulmaya gidiyorum” diyor. Yani sorunun kökten çözümü için bir şey yapmaya gidiyor. Bazen çok koşarsınız ama daha az efor sarf ederek daha kalıcı daha genel bir çözüm bulmak mümkün olabilir.

Biz bu kitabı herkese tavsiye ediyoruz. İçinde bunlar gibi 100 tane hikâye var. Hikayeler çok eğlenceli ve çok öğretici. Tekrar tekrar okunabilir. Çok keyifli ve okuması kolay bir kitap. Kitap okumakta zorluk çekenler başlangıç olarak bu kitabı okuyabilir. Her yaştan, her kesime hitap ediyor. Okurken de bu söyleşiyi yaparken de çok keyif aldık.



# Aramıza Hoşgeldin



**Meltem Yağmur BİLDİR**  
Finans Uzmanı

## 1) Kendinizden bahseder misiniz?

Selam! Ben Meltem Yağmur. 1992 yılında İstanbul'da doğdum. İlk ve ortaöğrenimimi İstanbul'da tamamladıktan sonra liseyi Alanya'da Öğretmen Lisesi'nde yatılı okudum. 2014 yılı Aydın Adnan Menderes Üniversitesi İktisat bölümünden mezun oldum. Üniversite yılları boyunca mesleği benimsemek ,tam anlamıyla kavramaya başlamak için yaz aylarında SMMM yanında staj yaptım. Kariyerim için çok önemli bir ilk basamaktı benim için.

16 yıl çeşitli takımlarda voleybol oynadım. Benim için en büyük tutku voleybol diyebilirim. Spor dallarının bir çoğunu takip etmeyi seviyorum. Animasyon izlemek, kitap okumakta vazgeçilmezlerimdir. Bunların yanı sıra antik çağlara ilgilim ve antik çağlarla ilgili araştırma yapmayı çok seviyorum.

## 2) Galva Metal'e ilk başvurunuzda neler hissettiniz?

Büyük bir hevesle yapmıştım başvurumu. Çünkü Galva Metal'in dışarıdan hissedilen çok büyük ve dolu dolu bir enerjisi var. Sosyal medya ve web sitesindeki paylaşımlar, çalışanların yüzlerindeki gülümseme hevesimi iyice pekiştirmişti. Bir an önce bu oluşumun içinde yer almak istemişim.

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

Benim için çok hızlı ve keyifli bir süreçti. Şengül Hanım ve Zeynep Hanımların ilk aramalarındaki seslerinin pozitifliği iş görüşmesinden çok bir arkadaşla sohbe benziyordu. Bu da ilk başvurumdaki güzel düşünceleri haklı çıkarmıştı. Yönetimle yapmış olduğum görüşmem de keza aynı şekilde sohbet havasında ve yüzlerde kocaman bir gülümsemeyle ilerlemişti. Sonrasında aranıp yüz yüze görüşme için geldiğimdeki sıcaklık 'evet burada olmalıyım' dedirtmişti ve akabinde de işin olduğunu aynı gün öğrenmem beni çok mutlu etmişti.

## 4) Neden Galva Metal'de çalışmayı tercih ettiniz?

Buradaki sıcaklığın dışarıya yansımaları ilk tercihimdi diyebilirim. Galva Metal'deki hızlı büyümenin kariyerime artı yönlü etkisi olacağını düşünmem, dışarıdan çizdiği yardımsever imaj da çalışma tercihlerimi arttırdı. Tabii tüm bunların yanı sıra evime yakın olması da tercih sebebi olmasaydı.

## 5) Galva ve kendiniz için ileri vadeli planlarınız nelerdir?

Galva'nın hızlı büyümesinde katkısı olan biri olmak en büyük isteğim. Bir yerlerde fark yaratmak ,katkı sağlamak, çift yönlü alışverişle mümkündür diye düşünüyorum. Daha çok araştırma, daha çok 'neler yapabilirim' le hem kendime hem de Galva'ya değişen dünya ekonomisinde katkı sağlamayı hedefliyorum.

# Satranç Haberleri

Bu sayfanın içeriği [d4 satranç](#) tarafından hazırlanmıştır.



## 2022 TATA STEEL SATRANÇ TURNUVASI

Dünyanın en büyük çelik üreticilerinden Tata Steel'in sponsorluğunda her yıl düzenlenen ustalar turnuvası Hollanda'da başladı. Dünyanın en güçlü büyük ustalarının davetli katıldığı turnuva, 2 kategoride düzenleniyor. Dergimiz baskıya verildiği sıralarda 10. tur karşılaşmaları halen devam ediyordu.. Halihazırda Dünya Şampiyonu Magnus Carlsen'in de oynadığı turnuvada, turnuvanın bitmesine 3 tur kala puan durumu şu şekilde oluştu:

1. Magnus Carlsen(Norveç)	7 puan
2. Anish Giri (Hollanda)	6,5 puan
3. Sehiriyar Mamedyarov ( Azerbaycan)	6 puan

## 2022 TÜRKİYE YILDIZLAR VE KÜÇÜKLER ŞAMPİYONASI

Bu yıl Antalya'da düzenlenen Türkiye Yıldızlar ve Küçükler Şampiyonası'nda 6.tur karşılaşmaları tamamlandı. Çeşitli kategorilerde 9 tur olarak düzenlenen turnuva çok çekişmeli karşılaşmalara sahne oluyor. Kategorilerinde ilk sıraları alan sporcular ülkemizi yurt dışında temsil etme hakkı elde edecekler.



## Gölçük'te Öğrenciyken Projesi Satranç Turnuvası

15-17 ŞUBAT tarihlerinde Gölçük Belediyesi Kongre Sarayı/Kavaklı 'da düzenlenecek turnuvaya Gölçük ilçesine bağlı ilköğretim okullarında okuyan öğrenciler katılabiliyor.



## 2021-2022 Öğretim Yılı Okullararası Mahalli Kocaeli Minikler-Küçükler-Yıldızlar Gençler Satranç Yarışması

22-25 Şubat tarihleri arasında Şehit Polis Recep Topaloğlu spor salonunda düzenlenecek turnuvada ilk, orta ve lisede okuyan öğrenciler okullarını temsil edecekler.



# Satranç Nostalji Köşesi

Bu sayfanın içeriği [d4 satranç](#) tarafından hazırlanmıştır.



## İlk Resmi Dünya Şampiyonu Wilhelm Steinitz

1836 yılında Prag'da doğan Wilhelm Steinitz, 1886 yılında ilk resmi Dünya şampiyonu olmuştur. Gençlik yıllarında matematiğe meraklı olan Steinitz ,Viyana'da teknik üniversite eğitimini mali zorluklardan dolayı yarım bırakmak zorunda kalmıştır.Sadece satrançla uğraşmaya başladıktan kısa bir süre sonra Viyana'nın en kuvvetli oyuncularından biri olmuştur. 1886 yılında rakibi Zuckertort'u yenip ilk resmi dünya şampiyonu ünvanını kazanmıştır. Ünvanını 8 yıl koruduktan sonra , 1894 yılında Alman Emanuel Lasker'e kaptırmıştır.

1. e4e5 2.Af3Ac6 3.Fc4Bc5 4.c3Af6 5.d4exd4 6.cxd4Fb4+ 7.Ac3d5 8.exd5Axd5 9.OOFe6 10.Fg5Fe7 11.Fxd5Fxd5 12.Axd5Vxd5 13.Fxe7Axe7 14.Ke1f6 15.Ve2Vd7 16.Kac1c6 17.d5cxd5 18.Ad4Şf7 19.Ae6Khc8 20.Vg4g6 21.Ag5+Şe8 22.Kxe7+Şf8 23.Kf7+Şg8 24.Kg7+Şh8 25.Kxh7+Şh8 (( **Siyah 10 hamlelik matı görmüş ve terk etmiştir. #1-0** (Analiz: 25. Kxh7+ Şg8 26. Kg7+ Şh8 27.Vh4+ Şxg7 28. Vh7+ Şf8 29. Vh8+ Şe7 30. Vg7+ Şe8 31. Vg8+ Şe7 32. Vf7+ Şd8 33. Vf8+ Ve8 34. Af7+ Şd7 35. Vd6#1-0))



FM Alper OLCAYÖZ

[d4satranc@gmail.com](mailto:d4satranc@gmail.com)

### Beyaz oynar 2 Hamlede Mat



### Beyaz Oynar 1 Hamlede Mat



Cevaplar bir sonraki sayıda...

### Önceki Yayından;

Siyah Oynar Kazanır  
Szirmai-Vokac (Prag 2007) 1 Hamle ve Şah Mat  
**Cevap – Ab3#**

Beyaz Oynar Kazanır  
F.Apaydın-Çeliker (İzmir Şampiyonası 2003)  
2 Hamle  
**Cevap – 1. Vxh5 gxh5**  
**2. Fe4#**

# GALVA SANAT

“Okumak bazen yaşadığın şehri, bazen tüm dünyayı, bazen bugünü, bazen bir yabancıyı, bazen sadece kendini keşfetmektir.”

-Anonim

## Don't Look Up



Don't Look Up, dev bir göktaşının gezegeni yok edeceği konusunda insanları uyarmak için çalışan iki gökbilimcinin hikayesini konu ediyor. İnsanlık büyük bir tehlike ile karşı karşıyadır. Everest Dağı büyüklüğünde bir kuyruklu yıldız hızla Dünya'ya yaklaşmaktadır ve oluşacak çarpışma Dünya'nın yok olmasına neden olacaktır. Astronomi yüksek lisans öğrencisi olan Kate Dibiasky'nin yaptığı bu keşif, insanlığın kurtulmasını sağlayacaktır. Kate ve Dr. Randall Mindy, insanlığı yaklaştırmakta olan tehlikeye karşı uyarlamak için bir medya turuna çıkmaya karar verir. Kare ve Randall, insanları yaklaşılan felaketten haberdar etmek için büyük çaba harcarken kendilerini beklenmedik durumların içinde bulur.

**Öneren:** Ercan Yavuz  
**Tür:** Film

## Gibi



Gibi, Exxen yapımı komedi türündeki Türk internet dizisidir. Dizinin ilk bölümü 1 Ocak 2021 tarihinde yayınlanmıştır. Dizi kısa skeçlik bölümlerden oluşmaktadır. Başrollerinde Feyyaz Yiğit ve Kivanç Kılınç yer almaktadır. Yılmaz ve İlkan, sürekli olarak birbiriyle didişmekte olan iki arkadaş. En büyük özellikleri ise sıradan hayatlarını altüst edecek bir şeyler yapmayı her zaman becermek. Küçük olayları inanılmaz bir ustalıkla büyütüyor, işleri saç baş yolduracak seviyeye getiriyorlar. Onlar her gün yaşadığımız talihsizliklerin, tuhaf olayların ve çaresizliklerin cisimleşmiş hâlidir.

**Öneren:** Alper Seçkin  
**Tür:** Dizi

## Çoğu İnsan İyidir



“Kim olduğu gösterilince insan daha iyi biri olur” - Anton Çehov

İnsanlık tarihinin son 200.000 yılına yeni bir perspektiften bakan Bregman rekabetten ziyade iş birliğine yatkın olduğumuzu, birbirimize güvenme içgüdümüzün Homosapiens'in ilk ortaya çıktığı zamanlara kadar uzandığını savunuyor. Bregman insanların cana yakınlığına ve özgeciliğine inanmanın farklı bir düşünce tarzının temelini atacağını, toplumumuzda hakiki bir değişikliğe yol açabileceğini gösteriyor; buna inanmanın da iyimserlik değil gerçekçilik olduğunu söylüyor.

**Öneren:** Aytekin Şahin  
**Tür:** Kitap

## Daha İyi Bir Uyku Mükün: Yatak Odanız İçin Çiçek Önerileri

### Uyku sorunları mı yaşıyorsunuz?

Stresten aşırı kafein tüketimine uykuya dalmanızı ve deliksiz uyumanızı zorlaştıran pek çok unsur olabilir. Ciddi uykusuzluk durumunda elbette tıbbi destek almanız gerekir.

Öte yandan uyku kalitenizi artırmak için yatak odanızda bazı bitki ve çiçeklere yer açmayı da deneyebilirsiniz. İşte, uyku kalitesine olumlu katkı sağladığı düşünülen yatak odası çiçekleri...

### Aloe Vera

Yatak odanız için hem az bakım isteyen hem de uyku kalitenize olumlu katkı sağlayacak bir bitki arayıyorsanız tercihinizi aloe veradan yana kullanabilirsiniz. Antik Mısırlıların "ölümsüzlük bitkisi" olarak adlandırdıkları aloe veranın içindeki jelin güneş yanıklarına ve küçük cilt kesiklerine iyi geldiği, suyunun ise sindirime destek olduğu ve bağışıklık sistemini güçlendirdiği söyleniyor. Ayrıca pek çok bitkinin aksine gece saatlerinde oksijen salgılayan aloe vera, havadaki benzen oranını düşürerek ortam havasını temizliyor.



**Snake Plant** olarak da bilinen Paşa Kılıcı, bakımı oldukça kolay olan bir bitki. Paşa kılıcı evin havasını temizler ve karbondioksiti oksijene çevirir.



**Lavanta;** kaygıyı azaltır, nabzı yavaşlatır, kan basıncını düşürür, stresi azaltır ve daha iyi bir gece uykusu çekmenize yardımcı olur.



**Yasemin Çiçeği;** nabzınızı yavaşlatır, kaygıyı azaltır, nefesinizi düzeltir ve kan basıncınızı azaltır.

# GALVA AKADEMİ

İNSAN EĞİTİMLE DOĞMAZ AMA EĞİTİMLE YAŞAR  
CERVANTES

- 1 **Zihni Aktif Tutma Egzersizleri**  
Feyza Kısacıkoğlu / 12.11.2021
- 2 **İşyerlerinde Acil Durum Yönetimi**  
İso Akademi/ 18.11.2021
- 3 **Yeşil Çelik**  
Hacer Genç / 19.11.2021
- 4 **Üretim İşletmelerinde Maliyet Muhasebesi**  
Immib / 25 /26.11.2021
- 5 **Bazı İnsanlar Neden Daha Başarılı Olur?**  
Yargı Fırat Bildircin/ 26.11.2021/03.12.2021
- 6 **Çoğu İnsan İyidir**  
Aytekin Şahin /10.12.2021
- 7 **WSA - Workcube System Admin**  
Halnur Küçük / 16 -17 .12.2021
- 8 **Gerilla Pazarlama**  
Eraycan Bul / 17 .12.2021
- 9 **İletişim Teknikleri**  
Müge Yıldırım/ 07.01 2022
- 10 **Gender and communication :  
Mars brain VS Venus brain**  
Sara Lamsari / 12.01.2022
- 11 **Mitolojinin Günümüze Yansımaları**  
Yağmur Bildir / 21.01.2022
- 12 **Oyun Teorisi ve Stratejik Düşünme**  
Tolga Kısacıkoğlu / Yargı Fırat Bildirci  
Eraycan Bul / Merve Çoban / 28.01.2022





Çağdaş  
Berk  
Özdemir

Emre  
Çetin

Ertuğrul  
Karakuzu

Feyza  
Kısacıkoğlu

Fatma  
Evcı

Mecit  
Canpolat

Mustafa  
Topal

Serhat  
Maloğlu

Ömer  
Özkan

Meltem  
Yağmur  
Bildir

Murathan  
Bodur

Tansel  
Üçüncüoğlu

Sara  
Lamsari

Şengül  
AKBABA

Serkan  
Erigür

Yunus  
Dalbaş

Zahir  
Batmaz

Şaban  
Batu

Uğur  
Deniz

Yaşar  
Işık

Tuğrul  
Özgülük

Fatih  
Kahraman

Bünyamin  
Geyik

Ercan  
Yavuz

Eray  
Horasanlı

Metin  
Karakaya

Semih  
Aydemir

Ahmet  
Zengin

Gökhan  
Korucu

Yener  
Özdemir



Selçuk  
Çiçek

Murat  
Furat



# GALVA



SOSYAL MEDYA

HESAPLARIMIZI

TAKİP ETMEYİ

UNUTMAYIN!



Available on the  
**App Store**



GET IT ON  
**Google Play**

+90 262 371 60 16 info@[galvametal.com.tr](mailto:galvametal.com.tr) [www.galvametal.com.tr](http://www.galvametal.com.tr)