

İmtiyaz Sahibi

ER-BAKIR A.Ş. Adına
Müjdat KEÇECİ

Genel Yayın Yönetmeni

Hüseyin PAKDOĞAN

Yayın Kurulu

M. Akif TEMELCİOĞLU
Alper SAYIN
Aslı Gül BAYRAK
Bilgehan Deniz ÖZTÜRK

Fotoğraflar

Ahmet KEPENEKOĞLU
Hüseyin ÇAM

SAYI : 31

Dört ayda bir yayınlanır.

Tasarım

Medya S

Genel Müdürlük

A. Nuri Erikoğlu Cad. 20085
Gümüşler / DENİZLİ
Tel : 0 258 295 19 00 (pbx)

İstanbul Bölge Müdürlüğü

Tibaş Dalyan Konut Sitesi
Topuzlu Cad. E Blok K:2 D: 3
81030 Fenerbahçe / İSTANBUL
Tel : 0 216 363 33 53

Baskı

D Grup Medya Matbaacılık San.
Tic. Ltd. Şti.
DENİZLİ

editörden

M. Akif
Temelcioğlu



Merhaba,

Hepimizin Cumhuriyet Bayramı kutlu olsun. 87. yıldönümünü kutladığımız Cumhuriyet, özgürlük bilincimizin bizleri taşıdığı ve uğruna büyük bedeller ödediğimiz, hem siyasi hem ekonomik savaşların kazanımıdır. Özgürlük ve demokrasi hedefimizin bizleri gelişmiş uygarlıklar düzeyine çıkardığı bu yaşam biçiminin halkımıza kazandırdığı çağdaş ilkelere kurucusu Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve onunla birlikte hareket eden arkadaşlarını büyük minnet ve sevgiyle anıyoruz. Türkiye Cumhuriyeti Devleti, çağdaş ve demokratik ilke ve yasalar çerçevesinde sonsuza değin yaşayacaktır.

Sevgili Er- Bakırlılar, Er- Bakır Elektrolitik Bakır Mamulleri A.Ş de çağdaş Türkiye'mizin yüzü ve göstergesi olarak bu ekonomik savaşta yerini aldı. Türkiye'de ve tüm Dünya'da hak ettiği yeri alan ve bunu daha da ilerleteceğine inandığımız şirketimiz, oluşturduğu makine parkı ile hepimize gurur veren bir ticari şirket haline geldi. Ürettiğimiz ürünler Amerika Birleşik Devletleri'nden Avustralya'ya kadar birçok pazarda tercih edilen ürünler haline geldi. Tüm bu gelişmelerin sonucu olarak aramıza katılan yeni çalışma arkadaşlarımıza hoş geldiniz diyoruz. Er- Bakır, sizlerle birlikte başarı yolculuğuna devam edecektir.

Gelişen ve büyüyen şirketlerde ortaya çıkan farklı bir ihtiyaç da kaliteden taviz verilmemesi kaydıyla; düşük fiyat, düşük termin süreleri, değişikliklere hızlı tepki verilmesi gibi kendini rakiplerinden ayıracak özelliklere sahip olmaktır. Er- Bakır tüm atılımlarıyla bünyesinde bu farklılıkları oluşturmaktadır. Tam anlamıyla bir "innovasyon" diyebileceğimiz Yalın Dönüşüm Projesi, bu farklılığı ve değişimi ortaya çıkardı. Kalite Güvence Mühendisimiz Sn. Muzaffer Süleme, bu projenin gelişimi ve şirketimize kazandıracığı farklılıkları, bizlere Kalite Sayfasında anlatıyor.

Ortak Sağlık Birimi Başhekimimiz Sn. Müjdat Uzel, bu sayımızda insani duygularımızı harekete geçiren bir yazıyla bizlere eşlik ediyor. Organ bağıışı ile ilgili hem de Denizlimiz'de yaşanmış bu olayı ilgiyle okuyacağınızı tahmin ediyorum.

Bu sayımızda kitap okumanın güzelliklerinden de bahsetmek istiyorum. Kitap okumanın, sizin de bildiğiniz faydalarını anlatmak gereksiz. Bildiğimiz faydalarının yanı sıra, bizi içine çeken ilginç bir roman, zorlu çalışma ortamının stresini kafamızdan yok edecektir. Kitapların hayatınızda önemli bir yer tutmasını dilerim.

Saygılarımla



paylaşım

Macit TAŞKIN
Genel Müdür

Sevgili arkadaşlar;

2010 yılını iyi ve kötü yanları ile geride bırakmak üzere olduğumuz bu günlerde beklenen yıl sonu sonuçlarını değerlendirmek ve gelecek yıldan beklentilerimi ortaya koymak istiyorum.

2010 yılı, bir anlamda tonaj olarak ekonomik kriz sonucu oluşan kaos şeklinde geçen 2009 yılı öncesindeki 2008 yılı sonuçlarına ulaştığımız, başka bir deyimle krizdeki kayıplarımızı telafi ederek pazar payı anlamında eski pozisyonumuza geri döndüğümüz bir yıl oldu. 2008 yılı ile 2010'un en önemli farkı; faaliyet karlarının daha kısıtlı olması, piyasada rekabetin daha acımasız ve daha fiyata dayalı olması idi.

2010 yılının son çeyreğinden 2011 yılına baktığımızda yeni yılın bazı özelliklerini görüyoruz. 2011 yılı en önemli girdimiz olan bakır açısından hammadde bulmanın zor olacağı, bu nedenle de bakır fiyatlarının şimdiye kadar çıkmadığı fiyat seviyelerine çıkacağı tahmin edildiği bir yıl olacaktır. Bunun sonucu olarak şirketimizin finansman maliyetleri ve dolayısı

"Ne kadar bilersen bil; söylediklerin karşındakinin anladığı kadardır."

MEVLANA

ile elde stok tutma zorlukları ve maliyeti de belirgin olarak artacaktır. Burada almaya çalıştığımız önlem, bakır stok seviyemizi azaltmaya çalışmak, başka bir deyimle fabrikamıza giren katod bakırın olabilen en kısa zamanda mamul olarak müşterimize sevketmek olmalıdır.

Bildiğiniz gibi amaçlarımızdan biri de, fabrika üretim kapasitemizi olabildiğince yüksek katma değerli ürünlerin üretimi için kullanmak, başka bir anlatımla fabrikamıza giren bakır giderek artan bir oranda kalay, nikel kaplı, ince, bükülü gibi özellikli ürünlere dönüştürmek ve düşük katma değerli ürünlerin satışından kaçınmaktır. Böylelikle toplam katma değerimizi, yani gelirimizi büyütmüş; aynı zamanda sabit maliyetlerimizin toplam maliyet içindeki payını da azaltmış olacağız.

Özetle önümüzdeki yıl zor bir yıl olacaktır. Buna rağmen Erbakır çalışanlarının geçmiş dönemlerde ispat ettikleri zorlukları aşma kapasitelerine, dirençlerine ve takım ruhuna güvenim ve inancım tamdır. Birlikte omuzladığımız zaman yıkamayacağımız dağ yoktur.

Sevgi ve saygılarımla,



Acil Durum Tatbikatımız

2010 yılı Yangın söndürme ve İlk Yardım Tatbikatımızı tesisimiz içerisinde gerçekleştirdik.

Tatbikatımızda senaryo gereği çıkan tahta yangını mazot yangınına neden olmuş ve Anod içerisinde dumandan dolayı baygın bir kazazede bulunmaktaydı.

Bu tatbikatta görevli ekip üyelerimiz ve yeni işe başlayan çalışanlarımız aldıkları eğitimle söndürme ve kurtarma işlemlerine katılmışlardır. Tatbikat yangın Anonsu ve Siren sesi ile Tüm çalışanlara duyurulmuş, Kurtarma ekibi özel yanmaz kıyafet ve Ekipmanları ile duman içerisindeki bölgeden kazazede bulmuş, uygun taşıma pozisyonu ile hızla tehlikesiz alana taşıyarak İlk Yardım Ekibine teslim etmiştir. İlk Yardım ekibi hastaya İlk Müdahaleyi yaparak sedye ile sevkini sağlamıştır. Yangın Söndürme Ekiplerimiz ise Kurtarma çalışmalarını sonrasında, Ahşap yangınına hidrantlardan alınan su ile, Mazot yangınına Kuru Kimyevi toz ile müdahale ederek söndürmüşlerdir. Çalışanlarımızın da güvenlik bölgesinde izlediği bu tatbikatta katkı veren herkese teşekkür ederiz.



Üniversite stajı isteyen adaylarımız

Yaz aylarında şirketimizde staj yapma imkanı bulan üniversite öğrencileri'ni daha adil şartlarda değerlendirmek üzere yapmış olduğumuz Stajyer Kabul Sınavımızı 1-2 Nisan 2010 tarihlerinde gerçekleştirdik. İngilizce, genel kültür ve genel yetenek bölümlerinden oluşan sınavımızda başarı gösteren öğrenciler arasından yaptığımız değerlendirme ile 2010 yaz dönemi stajyerle-



rimizi ilgili bölümlere yerleştirdik. Göstermiş oldukları başarıdan dolayı kendilerini kutluyor, ileride birlikte çalışabilmeyi diliyoruz.



Manisa Teknik ve End. Mes. Lis.

Endüstri Meslek Liseleri ziyaretleri

Sosyal Sorumluluk alanında yaptığımız etkinliklerden biri olan Teknik Gezi faaliyetlerimizin yardımı ile öğrencileri iş hayatına özendirme ve onları bilinçlendirme misyonunu üstlenmeye devam ediyoruz. Bu kapsamda Manisa Turgutlu Endüstri Meslek Lisesi'ni 5 Mayıs 2010 tarihinde, Acıpayam Teknik ve Endüstri Meslek Lisesi'ni 3 Haziran 2010 tarihinde ve Kütahya Gediz Endüstri Meslek Lisesi'ni 10 Haziran 2010 tarihinde şirketimizde ağırladık. Samimi bir ortamda gerçekleşen şirket sunumumuzun ardından tesislerimizi gezen ve üretim aşamalarımız hakkında bilgi alan öğrenciler Er-Bakır hakkında merak ettiklerini somut fırsatı yakaladılar.

Bu etkinliklerin devam etmesi dileğimize...



Acıpayam Teknik ve End. Mes. Lis.



Kütahya Gediz End. Mes. Lis.



Kıdem töreni heyecanımızı bu sene de yaşadık

Bu sene de 5, 10, 15, 20, 25 yıllık çalışanlarımıza, kıdemlerine göre ödül ve plakette Er- Bakır Yöneticilerince kıdem törenimizde takdim edildi. Bu anlamlı Törenimizde yaşanan heyecan ve gurur anlatılmaz yaşanır.

KIDEMİ 5 YIL OLAN ÇALIŞANLARIMIZ



Erhan ARGUN, Himmet KUTLU, Yasin CİYİN, Nuri KESKİNER. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri Filmaşin Bölümü Üretim Müdürümüz Sn, Abdullah BİLGİLİ tarafından verilmiştir.



Yasin ÖKTEN, M Emre ÇEVİKKOL, Okan GÜNER, Hasan Ali YETER, Ali ULUTÜRK. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri Mali İşler Müdür Yardımcımız Sn, Arif Ali ERİKÇİ tarafından verilmiştir.



Volkan SAPMAZ- Aydın GENÇ- Cemal GÜLER- Alper SAYIN, Mehmet Özkan DEMİREL. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri Finansman Müdürümüz Sn, Pınar Neslihan TURGUTTOPBAŞ tarafından verilmiştir.



Hüseyin AYDEMİR- Yunus ÖZKAN- Olcay KURU- İsmail AKSUN- Ömer KILINÇ- Mehmet KANDEMİR. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri Bilgi Sistemleri Müdürümüz Sn, Mehmet AÇIKYER tarafından verilmiştir.



Başak COŞKUN- Ercüment Ekrem AYTEKİN- Sezayi TOPÇU- Mehmet ÇELEBİ- Tefvik ATAR- Mehmet AKAR. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri Arenko İşletme Müdürümüz Sn, Akgün DEĞİRMENCİOĞLU tarafından verilmiştir.



A.Özgür GÜLTEKİN- Üzeyir DÜNDAR- Barış TURAN- Recep KIZILKAYA- Murat ERDEM- Serdar GÖÇER. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri Ticaret Müdürümüz Sn, İsmail Cemal ÇUBUKÇUOĞLU tarafından verilmiştir.



Mustafa AYÇİÇEK- Mehmet AYDOĞDU- Emrullah KONYA- Kadir EFE- Alirza TAŞKIN. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri İnsan Kaynakları Müdürümüz Sn, Hüseyin PAKDOĞAN tarafından verilmiştir.



Süleyman AKSOY- Ramazan MERCAN. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediyeletiri Tel Çekme Üretim Müdürümüz Sn, Ayhan KARAPINAR tarafından verilmiştir.



İbrahim Ateş. Değerli çalışanımıza, Kıdem Plaketi ve Hediyeletiri Arenko İşletme Müdürümüz Sn, Akgün DEĞİRMENCİOĞLU tarafından verilmiştir.

KIDEMİ 10 YIL OLAN ÇALIŞANLARIMIZ



Soner KURT- Şükrü Ali KAYGIN- Ceyha- Baki Umur TÜRKBAY- Ali KARAMAN. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediye Planlama Müdürümüz Sn. Hüseyin DAĞ tarafından verilmiştir.



Selami ÇIRAK- Murat ESKİN- Mustafa AKAR- Ömer ARMAN- Yüksel KÖYLÜ. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediye Mali İşler Müdürümüz Sn. Mahmut CEYLAN tarafından verilmiştir.

KIDEMİ 15 YIL OLAN ÇALIŞANLARIMIZ



Dilek ÖZCAN- Levent KARAKURT- Ali ERGEN- Yusuf YALÇIN. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediye Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Oğuz ABALIOĞLU tarafından verilmiştir.



Ayhan BAŞYEĞİT- Mehmet GÜDER- Mustafa ÖZALTUN- Mustafa GÖRGENÇ- Muhterem ARGUN. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediye Akademi Göz Hastanesi Genel Müdürü Sn. Caner PANCAROĞLU tarafından verilmiştir.

KIDEMİ 20 YIL OLAN ÇALIŞANLARIMIZ



Ahmet BALTA- Nusret KESKİNOĞLU- Sevim ÖZALTUN- M. Ali YILDIRIM- Hüseyin KIRKPUNAR- Yusuf YALÇIN. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediye Sn. Genel Müdürümüz Macit TAŞKIN tarafından verilmiştir.



Turgay TURHAN- Ali ORTA- Muharrem GÜLCENBAY- Ali ÇALLI- Hüseyin ŞENKAYA- Çetin İNAN. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediye Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Faruk GÜLER tarafından verilmiştir.

KIDEMİ 25 YIL OLAN ÇALIŞANLARIMIZ



Sabri ÇETİN, Recep UZ. Değerli çalışanlarımıza, Kıdem Plaketlerini ve Hediye Yönetim Kurulu Üyemiz Sn. Müjdat KEÇEÇİ tarafından verilmiştir.



Fen Bilimleri Olimpiyatları ödül törenini gerçekleştirdik.

Toplumsal sorumluluk kapsamında 4. sünü düzenlemiş olduğumuz Atatürk Matematik ve Fen Bilimleri Olimpiyatlarında dereceye giren okulların ve başarılı öğrencileri 17.05.2010 tarihinde Er - Bakır' da yapılan ödül töreni ile ödülleri verildi.

Merkez ve ilçelerden toplam 68 okuldan Matematik dalında 167 Fen Bilimleri dalında ise 157 öğrenci katılmıştır.

Uluslar arası Üniversite öğretim üyeleri Er – Bakır'da



Pamukkale Üniversitesi organizasyonu olarak Denizli'mize gelen Yurt dışındaki Üniversitelerin Öğretim üyeleri Er - Bakırımızı Ziyaret etti. Öğle Yemeklerini, Yemekhanemizde yiyen misafirlerimiz, usta aşçılarımızın hazırladığı Geleneksel Yemeklerimizden, Bolu kebabı ve Zeytin Yağlı Taze fasulyemizin lezzetlerini tatma fırsatını buldular. Üretim aşamalarımıza ilgi ile gözleyen misafirlerimiz çalışanlarımızın emeği ile işleyen Er - Bakırımız' a hayranlıklarını belirterek ayrıldılar.

Çalışanlarımız Pamukkale Kablo ziyaretinde



Çalışanlarımızın bir kısmı Müşterimiz olan Pamukkale Kablo firmasını ziyaret etmişlerdir.

Yapılan bu ziyaret ile Er - Bakır olarak ürettiğimiz bakır tellerin nasıl kablo haline geldiğini görme imkanı yakalamışlardır. Bu ziyaretimizde bizlere yardımcı olan Pamukkale Kablo yetkililerine teşekkür ederiz.



HABER



30 Ağustos'u Bakırkentte kutladık



Zafer Bayramı coşkusunu Bakırkentimizde kutladık. Karagöz Hacivat gösterisi, orta oyunu, eğlenceli oyunların sergilendiği etkinliğimize yoğun ilgi gösteren Bakırkent sakinlerine ve neşeleri ve ışıltıları ile bizleri hayranlık bırakan Cumhuriyet çocuklarına teşekkür ederiz.

Er – Bakır Fen Lisesi 2010 yılı Mezunlarını verdi.



Er-Bakır Fen Lisemiz 28 Mayıs 2010 tarihinde düzenlenen törenle 14. Mezunlarını verdi. Denizli protokolünün katıldığı bu törende öğrenci velilerinin yoğun katılımı vardı. Er-Bakır Fen Lisesi'nde düzenlenen törenin ardından okul bahçesine alınan veliler için yemekler çoktan hazırlanmıştı. Yemekle son bulan törenin ardından öğrencilerinin üniversite sınavında büyük başarılar göstereceğinden emin olan Fen Lisesi yönetimi ve velilerinin mutlulukları yüzlerinden okunuyordu. Tüm mezunlarımıza devam edecekleri eğitimlerinde ve yaşamlarında başarılar dileriz.”



Fabrikamızda İftar yemeği bir başka



Her sene olduğu gibi Ramazan ayının ikinci pazar olan 23.08.2010 günü çalışanlarımız ve değerli ailelerinin katıldığı iftar yemeği organizasyonunu gerçekleştirdik. İftar yemeğimiz geçen seneki gibi büyük bir ilgi görmüş ve yaklaşık 1.400 kişi katılım gerçekleşmiştir. İftar yemeği sonrası çalışanlarımızın aileleri, Yılda 1 kez de olsa, üretim tesislerimizi görme fırsatı bulmuşlardır. Birlikte daha nice iftar yemeklerine...

Er-Bakır Fen Lisesi ÖSS başarıları ödüllendirildi

1996 yılından bu yana bizlerin olduğu kadar tüm Denizli'nin gururu olan ve her yıl yeni başarılar elde edip geleneksel hale getiren Er-Bakır Fen Lisesi bu yılda ÖSS sınavında Türkiye'de ilk 1000'e giren 20 öğrencisi ile bizleri bir kez daha gururlandırdı. Bu başarıya karşılık düzenlediğimiz ödül törenimizi 18.08.2010 tarihinde Konferans Salonunda gerçekleştirdik.

Dereceye giren 20 öğrencimiz ödüllerini Denizli protokolünün elinden aldılar.



EĞİTİM, EĞİTİM...

Temmuz ayında düzenlediğimiz eğitimlerimizden biri olan "Telefonla Etkili İletişim" adlı eğitimimizi gerçekleştirdik. Eğitimci Şehmuz ŞAHBAZ eşliğinde, özellikle ticaret bölümü çalışanlarımızın katılımıyla gerçekleşen bu eğitim telefonun gücünü ve önemini daha iyi kavramamızın, iç-dış müşterilerimiz karşısında profesyonel ve güven uyandıran bir izlenim yaratmamızın ne derece önemli olduğunu bizlere bir kez daha hatırlattı.

Eğitime katılan çalışanlarımıza ve Eğitimci Şehmuz Bey'e çok teşekkür ediyoruz.

DENİZLİ ERBAKIR FEN LİSESİ 2009-2010 LYS SINAVSONUCUNDA İLK 1000'e GİRENLER

	ADI SOYADI	YM F1	YM F2	YM F3	YM F4	YT M1	YT M2	YT M3	YD 1	YD 2	YD 3
1	B.Eylem DEDEOĞLU	41	41	44	44	67	93	128	-	-	-
2	Mertcan ALTINTAŞ	61	174	202	91	-	-	-	-	-	-
3	Ö.Faruk MERKÜR	120	184	179	102	-	-	-	-	-	-
4	E. İrem ÜÇKUYULU	240	223	266	195	-	-	-	-	-	-
5	A.Sinem UYSAL	349	194	248	339	-	-	-	-	-	-
6	M. Raşit BARDAKCI	356	377	368	306	-	-	-	-	-	-
7	Kaan ELİGÜL	637	905	770	691	-	-	-	-	-	-
8	R.Sena TÜRK	662	980	951	686	-	-	-	-	-	-
9	A. Osman SELEK	696	-	-	735	94	109	116	-	-	-
10	Gökay DURSUN	820	487	457	678	-	-	-	-	-	-
11	Gizem COŞKUN	880	631	616	793	-	-	-	-	-	-
12	Umut AFACAN	-	761	575	-	-	-	-	-	-	-
13	Burak ASLUM	-	-	880	-	-	-	-	-	-	-
14	M. Akif ÖZTÜRK	-	-	-	-	255	273	313	-	-	-
15	A.Gizem ÖZER	-	-	-	-	343	334	305	-	-	-
16	Süleyman ÖZGÜN	-	-	-	-	443	481	569	-	-	-
17	Vasıf İNAN	-	-	-	-	876	871	864	-	-	-
18	Ömer HANCI	-	-	-	-	927	-	-	-	-	-
19	Oğuz Onur KUL	-	-	-	-	-	-	-	633	328	171
20	D.Şan DANYAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	172



insan kaynakları

Bilgehan Deniz ÖZTÜRK

LİDERLİK ve VİZYON

“Konusunda öncü, lider ve saygın bir dünya şirketi olmak...”

Er-Bakır’da göreve başladığımdan bu yana sıklıkla duyduğum ve kullandığım, hatta kullanırken kendimi çok önemli bir şey söylemişim gibi hissettiğim bir kelimedir vizyon. Anlamlandırıldığında ise bir işletmenin gelecekte kendisini düşlediği yer, konum canlanıyor gözümde. Peki bu kadar mı bu ağız dolusu popüler kelimenin anlamı...

Vizyon, örgüte ilişkin, düşlenen bir geleceği tasarlayabilme, geliştirebilme ve paylaşabilme, riske girebilme ve var olması gerekeni yalın bir gerçeklikle dengeleyebilmek anlamına geliyor. Geleceği düşlemek ve tasarlamak vizyon kapsamına giriyor. Kavramak ve uyanık olmak anlamına geliyor sözlükte. Vizyon kavramının en önemli öğeleri ise düşlemek, tasarlamak, geliştirmek, algılamak, yaratmak, değerler, inançlar ve bağlılık olarak karşımıza çıkıyor.

Peki vizyon sadece bir hayal veya ulaşılması çok zor olan bir şey midir? Ya da ulaşmak için nelere ihtiyaç vardır? Bu soruları kendimize sorduğumuzda yanıtın aynı zamanda bir yetkinlik olarak düşündüğüm “Vizyon Sahibi Olmak” tan geçtiğini görüyorum. Peki nasıldır bu vizyon sahibi insanlar?

Vizyon sahibi insanların realite ile sınırlı kalmayan geniş hayal güçleri vardır. Toplumların veya Er-Bakır gibi işletmelerin geleceğini tasarlayanlardır. Düşünsel, duygusal ve sezgisel özelliklerini var olandan farklı bir gelecek yaratmak için kullanırlar. Düşlerle gerçekleri dengeleyebilir ve kurgulayabilirler. Kendilerinin ve işletmelerinin var olan koşullarını ve olanaklarını yalın bir gerçeklikle değerlendirebilirler. Bu değerlendirmelerini tasarladıkları geleceğe ulaşmada dayanak olarak kullanırlar. Bilinen koşullar sığırma noktalardır. Düşlerini gerçekleştirebilir hedefler haline dönüştürebilirler.

Vizyon sahibi liderler ise; başarı ve davranışlarının yaşam için değerini gören, var olan beğeni yarılmanın ötesinde bunlara değer biçen, bu değerler-

“Herhangi bir insan vaktini nasıl geçireceğini üstün bir insan ise vaktini nasıl tasarruf edeceğini düşünür.”

SCHOPENHAVER

le insanları yeni başarıya güdüleyenlerdir. Bu değerlerde örgütlerini farklılaştıran ve insan varlığını sürdürmenin geleceği hazırlamanın ön koşulu olduğunu düşünen kişilerdir.

Peki sadece vizyon sahibi bir topluluk ve vizyon sahibi liderler yeterli mi? diye sorduğumuzda vizyonu kurum ikliminde yaşatan ve güçlendiren 2 temel özellik karşımıza çıkıyor.

En temel unsur vizyonu iletmek ve paylaşmak. Liderin özgün fikir ve değerleri, kurguları, düşleri; paylaşmadığı ve bütünlenmediği sürece yalnızca düşüncelerde kalır ve bu da işletmeye değer yaratmada yarasızdır.

İkinci temel unsur ise vizyon ve risk arasındaki ilişkidir. Geleceği düşlemek, düşlerle gerçekleri dengelemek, değerlerde farklılaştırmak ve paylaşmak ve tüm bunları başarabilmektir. Bu da ancak riske girebilen ve girdiği riskin getireceği sorumlulukları üstlenebilen ve yönetebilen kişilerle mümkündür.

Bugün dünyanın birçok ülkesine ihracat yapan, yılda 100 bin tondan fazla iş hacmi olan, yerel piyasada ilk akla gelen, kalitesiyle sektöründe saygınlık kazanmış, birçok uygulamasıyla pazara öncülük eden bir dünya şirketinin çalışanıyız. Belki yakın bir gelecekte büyüyen iş hacmiyle vizyonumuzdaki başka maddeleri de gerçekleştirmiş olacağız. Kim bilir? Belki bir sonraki jenerasyon bambaşka bir vizyona hizmet etmeye başlayacak...

“Dünya Lideri Bakır İletken Üreticisi Olmak...”

Son olarak ismini buradan vermek istemediğim bir ağabeyimin sözleriyle bitirmek istiyorum.

“Kimi işletmelerin çalışanlarının aynı gün yarattığı katma değerler bütünü, bizlerin her birinin yarattığı katma değerler bütününden daha büyük olabilir. Er-Bakır’ ı onların üstüne taşıyan şey ise, her birimizin yarattığı katma değerlerin yanında hep beraber baktığımız yer ve sinerjimizin yarattığı katma değer in büyüklüğüdür.”

Saygı ve sevgiyle...



İLİMİZİN BÜYÜKLERİ...

“Hiç ellerin taşı bana değmez, ille dostun gülü yaralar beni” Pir Sultan ABDAL



M. Akif TEMELCİOĞLU

Denizli, öncelikle sanayisiyle, turizmiyle, tarım ve hayvancılığıyla, kültürel yaşamıyla fark yaratıp gelişmeyi başarabilmiş ayrıcalıklı bir şehrimizdir. Bu ayrıcalığı elde ederken yapılan işler elbette ki güzide Denizli insanının kendinden de bir şeyler katmasıyla gerçekleşti. Bu farklılaşmayı gerçekleştiren tarihe mal olmuş ve başarılı olmuş insanlarımızdan bazılarını tanıtmak istiyoruz.

MERKEZ EFENDİ :



Kanuni döneminin ünlü bilginlerinden ve evliyalarından olan Merkez Efendi, Kütahya ilinin (Germiyan) Denizli ilçesinin Sahranlı ve başka bir rivayete göre, bugünkü Buldan ilçesinin Sarımahmutlu köyünde 1460 yılında doğdu. Asıl adı Musa'dır. Ancak Merkez Efendi lakabıyla ün kazanmıştır.

Merkez Efendi, Denizli'nin Leyleklerkavağı denen semtindeki medresesinde kız öğrencilerle erkek öğrencileri bir arada okuttuğundan, Saray'a şikayet edilmiş, bu yüzden Padişah tarafından İstanbul'a çağrılmıştır. Bu ayrılıştan sonra Merkez Efendi bir daha Denizli'ye gelmemiş, giderken de kente ve sebep olanlara beddua etmiştir. Merkez

Efendinin günümüze kadar devam eden haklı ünü ise, Manisa'ya atanması sonrasında gerçekleşmiştir. Kanuni Sultan Süleyman'ın annesi Hafsa Sultan'ın isteği üzerine 1523 yılında Manisa Sultan Camii ve Külliyesi'ne yönetici olarak atanan Merkez Efendi, özellikle tam teşekküllü ilk hastanelerimizden olan Bimarhane'nin gelişimine emek verdi. Özellikle ruh ve sinir hastalıkları tedavisi konusunda ilk önemli adımları atıldığı bu kuruluş, bir bakıma dünyanın 3. akıl hastanesi idi.

Manisa'da uzun zaman kaldı. Muharrem ayında kendi bileşimi olan 40 türlü baharattan yaptığı mesir macunu'nu cami sistemi içindeki akıl hastanesi hastalarına kullandı. Daha sonra bu şifalı macunu törenle minareden halka atardı. Manisalıları için bu eşsiz bir gündü. Herkes bu macundan yemek ister, başarılı olan artık o yıl hastalanmaz, yılan, çiyen, akrep sokmazdı. Kısaca bu macunun kırk derde deva olduğuna inanılırdı.

Tüm yaşamının isabet, bilim, hayır, imar, fakir ve zayıfları himaye yolunda geçiren ve tertemiz bir geçmişi olan Merkez Efendi 1551 yılında Perşembe günü 91 yaşında vefat etmiştir.

MUARRIF LADIKI :

Denizli'nin yetiştirdiği ünlü şairlerden biri olan Muarrif Ladiki, 14. Yüzyılda yaşamıştır. Ne acı ki, bu büyük insan hakkında geniş bilgiye sahip olmamamızın üzüntüsü içindeyiz.

AHMET HULUSİ EFENDİ :

Ege Bölgesi'nde, Kuvayı Milliye ve Milli Mücadele hareketlerinin temelini teşkil eden Müftü Ahmet Hulusi Efendi, Yunan işgal ve istilasına karşı, bölgede ilk protesto mitingi yapan ve direnişe geçen, "Düşmana karşı koymak farz-ı ayındır!" diye fetva veren bir milli kahramandır.

Ahmet Hulusi Efendi 1861'de Denizli'de doğdu. Babası Denizli Müftüsü Osman Efendi'dir. Ahmet Hulusi Efendi, ilk öğrenimini Tekeli Bekir Efendiden aldı. Babası Müftü Osman Efendiden Arapça ve Fıkıh tahsili gördü. Sahan Müderrisliği'ne kadar yükseldi. 1918'de babasının vefatı üzerine Denizli Müftüsü oldu. Bu yurtsever din bilgini, İzmir'in işgali üzerine, Ege'de Milli Mücadele'nin tunçtan bir kale-si oldu... 1931 yılında vefat eden bu vatansever, milliyetçi, din adamı kahramanlar listesinde şerefli yerini aldı. Adı ve kahraman ruhu, kendi semti olan Kayalık Mahallesinde Müftü Ahmet Hulusi İlköğretimokulu olarak anıtlaşmıştır.

NAKİBOĞLU :

İnançoğulları Beyliği zamanında yaşadığı sanılan Nakiboğlu, Denizli'nin yetiştirmiş olduğu değerlerden ise de hakkında yeterli bilgimiz yoktur. Bilgin ve şair olduğu sanılan bu kişi, manzum olarak "Hasan ve Hüseyin" hikayesini yazmıştır.

YEDİ SEKİZ HASAN PAŞA :

Osmanlı tarihinde Yedi Sekiz Hasan Paşa diye adı geçen bu insan da, Denizli'nin yetiştirdiği ve Tavaslı olduğu anlaşılan devlet adamlarındandır.

**İBRAHİM ÇALLI :**

1882'de Çal'da doğmuştur. Resme meraklı olduğundan İstanbul'a gitmiş, Ressam Şeker Ahmet Paşa'nın yanında çalışmış, Güzel Sanatlar Akademisi'ni bitirmiştir. Sonra Paris'e gitmiş, oradan İstanbul'a dönerek Güzel Sanatlar Akademisi'nde öğretim üyesi olarak çalışmıştır. Bir çok değerli eseri bulunan Çallı, özellikle kurtuluş savaşını konu alan birçok güzel eser vermiş, 1960 yılında İstanbul'da ölmüştür.

**NECİP ALI KUÇUKA :**

1892'de Denizli'de doğmuştur. Hukukçu olan Küçüka, Kurtuluş savaşında Sivas Kongresi'ne katılmış, bir çok adli hizmetlerde bulunmuş, çeşitli askeri görevler yapmış, ikinci dönem TBMM'de Denizli'den Milletvekili seçilmiş, istiklal mahkemesinde savcılık yapmış, Türk Parlamenter heyeti başkanı olarak Avrupa'ya gitmiş, Milli Savunma Bakanlığı siyasi müşavirliğinde çalışmış, kadın hukukunu ilk defa ülkemizde incelemiş ve bu konuda bir eser vermiştir.

**BEHÇET UZ :**

1893'te Buldan'da doğmuş, Tıp Fakültesini bitirdikten sonra bir çok hastanelerde çalışmış, Tıp Fakültesi çocuk hastalıkları Profesörü Kadri Paşa'nın muavinliğini yapmış, İzmir Belediye Başkanlığı yaptığı sıralarda ilk olarak İzmir Fuarı, İzmir'de ünlü Kültürparkı kurmuş, İzmir Çocuk Hastanesinin kurulmasında etkin rol oynamıştır. Millet Vekilliği ve Sağlık Bakanlığı hizmetlerinde bulunmuş, bugün de Yamanlar dağında Atatürk Ormanının öncü kurucularındandır.



Değerli büyüklerimizi tanıtmaya, sonraki sayılarımızda devam edeceğiz.

Saygılarımla

YAŞAM BAĞIŞI



sağlık

Dr. M. Müjdat ÜZEL

Ortak Sağlık Birimi Başhekimi

Değerli Er- bakır Ailesi;

Aşağıdaki yazı benim çok yakın bir dostuma ve meslektaşımaya ait bir yazıdır.

Hiç unutmamamız gereken bir konu...İşte size hayatın içinden ,çok yakınımızdan , Denizlimizden bir örnek... Hayatta kalabilmek için bir organa ihtiyaç duyan insanlar hep beraber hatırlayalım,neler hissettiklerini anlamaya çalışalım. Bir başkasını hayatta döndürebilecekken organları toprakta çürütmek ne kadar acı...

Bu konuda bilgi almak isteyenler bizlere ve sağlık müdürlüğüne başvurabilirler..

Son bir not: Ben tüm organlarımı bağışladım ve organ bağış kartımı sürekli üzerimde taşıyorum..

Dr.M.Müjdat ÜZEL

Ortak Sağlık Birimi Başhekimi

YAŞAM BAĞIŞI

Hafta sonu fakülteden aynı yıl mezun olduğumuz yıllar sonra da aynı ilde görev yapma şansı bulduğumuz, Sağlık Müdür Yardımcısı Dr. Mustafa Nalbant aramış. Cevapsız aramasını gece saat iki sularında görmeme rağmen acil bir durum olduğunu düşünerek geri aradım. Uykulu bir sesle karşılaşmayı beklerken oldukça dinç açtı telefonu. Bu durum beni daha da meraklandırdı. Bir organ bağışı organizasyonunda olduklarını öğrendim. Denizli Devlet Hastanesinde bir hastada gerçekleşmiş beyin ölümü ile bağışlanacak organlar sayesinde dört hastayı yaşama tekrar bağlama heyecanı içindeydiler. Konu ile ilgili küçük bir detay için aramış. Ama gecenin o saatindeki heyecanı bana eski bir anımı hatırlatmıştı.

Uzmanlık eğitimi döneminde, nöbetçi olduğum bir hafta sonu, yoğun bakım ünitemizde solunum cihazına bağladığım, ağır kafa travması olan, orta yaşlı erkek hastada gecenin ilerleyen saatlerinde beyin ölümü gerçekleşmişti. O an organ bağışı için uygun kriterleri taşıyan bir hasta ile ilk kez karşılaştığımı fark etmiştim. O güne kadar böyle bir olayla karşılaşacağım hiç aklıma gelmemişti. Teorik olarak her anestezi uzmanı böyle bir durumda ne yapması gerektiğini

"Güzel bir hareket yapan güzelleşir"
GANDİ

bilir. Ben de biliyordum. Ama insan ancak başına gelince zorluklarını anlayabiliyordu. Üniversite ortamında beyin ölümü komisyonunu toplamak, tanıyı kesinleştirmek ve hastadan alınacak organların bağış bekleyen hastalar ile uyumunu kontrol edip, Türkiye'nin herhangi bir yerinde organ bekleyen hastalara ulaşmasını sağlamak, nakil operasyonunun gerçekleşeceği merkezde ekibi toplayıp, alıcıları hazırlamak, oldukça karmaşık bir organizasyon gibi görünse de iş başa düşünce anlıyorsunuz ki bunlar hiç de zor değil. Gece yarısını geçmiş olmasına rağmen bu konu ile ilgili kimi arasam anında ulaşma imkanı bulmam hiç zor olmamıştı. Aradığım hiç kimse, bu durumun nadiren naklin gerçekleşmesi ile sonlandığını bilse de, gecenin o saatinde uyandırılmaktan şikayetçi görünmüyordu. Saatler içinde her türlü hazırlık yapılmış, hatta alıcı hastalar bile tespit edilmişti. O yıllarda henüz Denizli'de organ nakli yapılabilmesi için gerekli alt yapı yoktu. Ege Üniversitesi Organ Nakli Ekibi her türlü hazırlığını yapmıştı bile. Geriye bir tek benden alacakları son bir haber kalmıştı. Aile ile konuşulup, hastanın organlarının bağışı için gerekli onayın alınması.

Hasta yakınlarını nöbetçi doktor odasına aldım. Onlara önce hastaları ile ilgili acı haberi vermeme gerekiyordu. Kalbi atan bir hastanın tıbben ölü kabul edildiği durumu bu acılı insanlara anlatmak,

sonrasında da konuyu organ bağışına getirmek ve insanların çok hazırlıksız olduğu bir dönemde, onları böylesine zor bir karar ile baş başa bırakmak, bana bile biraz acımasız geliyordu. Hayatımın en zor konuşmalarından birini yaptım. Beni göz yaşları içinde sabırla dinlemeye devam eden yaşlı babamın gözlerinde bir an daha önce bir şehit babasında gördüğüm o gurur dolu ifadeyi fark ettim. O zaman rahatlamıştım. Baba ayağa kalktı "Madem bir sürü insanın hayatı oğlum sayesinde kurtulacak, oğlum onlara hayat verecek, ne gerekiyorsa yapalım doktorum" dedi. İkimizde kendimizi tutamadık ve ağlayarak birbirimize sarıldık.

Ekip geldi, sabaha karşı operasyon gerçekleşti. Alınan organlar hızla nakil merkezlerine doğru yola çıktı. Hayatımda ilk kez ameliyat sırasında, cerrahi ekipten önce hasta için yapacakları bitmişti.

Bu hafta Denizli'de gerçekleşen bu bağış sayesinde dört hastanın daha hayatı kurtuldu. Ülkemizde organ bağışı artmakla birlikte hala yeterli düzeyde değil. Bu işe yıllardır gönül vermiş Dr. Mustafa Nalbant'a, emeği geçen sağlık çalışanlarına ve acılı aileye bu yüce çabaları için sonsuz teşekkürler. Umanım bir gün, meslektaşlarının o zor konuşmayı yapmak zorunda kalmadığı, bağış teklifinin ailelerden geldiği günleri görecektir kadar bu konuda bilinçleniriz.

2008- 05- 21 - Uz.Dr.M.Bahadır SAVAŞ





ticaret

Cem CEYLAN

“Bir şeyi bilmediğim dışında
başka bir şey bilmiyorum”

SOKRATES

YENİ BİR PAZARLAMA STRATEJISI OLARAK MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YONETİMİ (CRM)

Müşteri İlişkileri Yönetimi- Customer Relationship Management (CRM) pazarlama literatüründe son yıllarda uygulama alanı bulmuş, bir rekabetçi pazarlama stratejisidir. Özellikle üretim ve hizmet işletmelerinde, müşteri sadakatini ve müşteri tatminini artırmaya, korumaya ve geliştirmeye yönelik olarak uygulanan, mevcut müşterileri elde tutmayı, onlarla ilişkileri geliştirmeyi amaçlayan stratejik bir eğilimdir.

Gelişmiş Batı ülkelerinde 1980’li, ülkemizde ise 1990’lı yılların başlarından itibaren benimsenmeye başlayan CRM uygulamaları hızla artmaktadır. Amaç, müşteri ile işletme arasında sağlıklı, verimli, kârlı ve güvene dayalı uzun süreli bir ilişkinin oluşturulmasıdır.

Bu çalışmanın amacı, yeni bir rekabetçi pazarlama stratejisi olarak CRM’in işletmeler açısından önemini vurgulamaktır. Ayrıca CRM projelerinin uygulandığı şirketler üzerinde yapılan araştırmalar analiz edilip, bunların sonuçları yorumlanmaya çalışılmıştır.

Ağırlıklı olarak CRM’in Türkiye’de sektörel bazda uygulanabilirliğinin incelendiği çalışmamızda, ilk olarak CRM’in tanımı, amaçları, süreci anlatılmış, daha sonra ise CRM’in işletmelere sağladığı yararlar ve son olarak da pazarlama faaliyetlerine olan katkıları özetlenmiştir.

1. MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YONETİMİ (CRM) TANIMI

İnternet ve diğer iletişim teknolojilerinin gelişmesiyle işletmeler ile müşteriler arasında birebir ilişki kurulması mümkün olmuştur. İlişki yönlü bir pazarlama anlayışı zamanla gelişmeler göstererek, müşteriyle kurulan ilişkiyi odak noktası olarak gören yeni bir pazarlama anlayışı doğmuştur.

Bu noktada CRM’in tanımını yapmak yararlı olacaktır. CRM; işletmenin tümüne müşteri kavramını yerleştiren müşteri odaklı olma kültürünü benimseten

bir strateji olarak tanımlanabilir. CRM uzun dönemli müşteri ilişkileri kurmayı, buna bağlı olarak da kârlılığı amaç edinen kavramdır. Bu kavram pazarlama stratejileri ile bilgi teknolojileri arasında köprü vazifesi görür. CRM’i kısaca rekabetçi pazarlama stratejisi olarak da tanımlayabiliriz.

CRM gittikçe artan rekabet ortamı içerisinde işletmelerin maliyetlerini azaltıcı, gelirlerini artırıcı, müşterilerini elinde tutmayı hedefleyen, müşteri sadakatini sağlamaya çalışan etkin bir stratejidir.

2. MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YONETİMİ (CRM) AMAÇLARI

CRM tanımında da belirttiğimiz gibi CRM bir pazarlama

stratejisidir. Strateji ile anlatılmak istenen rakiplerden farklı olabilmek için uygulanması gereken yöntemler bütünü anlaşılmalıdır. CRM’nin amaçlarını şöyle sıralamak mümkündür.

- Müşteri ilişkilerini kârlı hale getirmek
- Farklılaşma sağlamak
- Maliyet minimizasyonu sağlamak
- İşletmenin verimini arttırmak
- Uyumlu faaliyetler sağlamak
- Müşteri taleplerini karşılamak

CRM pazarlamayı bir bölüm olmaktan çıkartarak işletmenin her birimine yayan bir oluşumdur. Sonuç olarak CRM sistemi tüm işletme tüm birimler için eş zamanlı ve eş amaçlı olarak tasarlanmalıdır.

3. MÜŞTERİ İLİŞKİLERİ YONETİMİ (CRM) SURECİ

İşletmelerin CRM uygulamalarını hayata geçirebilmeleri için bir takım aşamaları gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Bu aşamalar;

3.1. Müşteri Seçimi ve Müşteri Edinme

En kartı müşteriler belirlenmelidir.

3.2. Müşteri Koruma

Müşteri memnuniyeti ve sadakati sağlanmalıdır. Tüketiciler ile ilişkiler ne kadar geliştirilirse müşteri sadakati de o ölçüde olacaktır.

3.3. Müşteri Derinleştirme

İşletmeler çok boyutlu düşünmeli ve çalışmalı. Müşteri sadakatini kârlılığını korumalı ve müşteri harcamalarındaki payı yükseltmelidir.

CRM'nin evrelerini şematik olarak şu şekilde gösterebiliriz;

4. CRM,İN İŞLETMELERE SAĞLADIĞI YARARLAR

CRM projelerinin uygulandığı işletmeler üzerinde yapılan araştırmalarda, önemli ölçüde gelir artışları gözlemlenirken, önemli ölçüde de maliyet azalmaları gerçekleşmiştir.

CRM'in işletmelere sağladığı yararlar şunlardır.

- CRM, müşterilerden ömür boyu elde edebilecek değerin maksimize edilmesini sağlar.
- Satış sürecini oluşturma ve geliştirme olanağı sağlar.
- Satış sürecinin verimsizliğini ortadan kaldırır.
- Mevcut ve potansiyel müşterilere çapraz satış olanağı sağlar.
- Müşteri kaybının minimize edilmesini ve müşteri sadakatinin artırılmasını sağlar.
- Pazarlama bütçesinden tasarruf sağlar.
- Müşteri ile ilgili bilgi toplanmasını sağlar.
- İş süreçlerinin standardizasyonunu ve otomasyonunu sağlar.
- İşletmenin verimliliğini artırır.
- Belirli hedef kitlelere promosyon ve kampanya yapılmasını sağlar.

5. CRM,İN PAZARLAMA FAALİYETLERİNE KATKILARI

CRM'in şirketin pazarlama faaliyetlerine olan katkısı 4 ana başlıkta toplanmaktadır.

5.1. Terk Etmiş Müşterinin Yeniden Kazanılması

Yapılan bir araştırmaya göre CRM'in terk eden müşterilerin geri kazanılmasında % 10 ila % 20 arasında katkı sağladığı belirlenmiştir.

5.2. Müşteri Sadakati Yaratma

CRM'in en temel amacı müşteriyi yaşam boyu elde tutmak olduğu düşünüldüğünde, müşteri sadakatini artırmaya olan katkısı oldukça önemlidir. Yapılan araştırmalara göre CRM'in müşteri sadakati yaratmaktaki etkisi % 15 ila % 20 arasında değişmektedir.

5.3. Yeni Müşteri Bulma

CRM'in yeni müşteri bulmaya katkısı % 3 ila % 4 arasında değişmektedir.

5.4. Çapraz Satış Yapma

CRM'in çapraz satış yapmaya katkısı % 2 ila % 3 arasında değişmektedir.

CRM'in pazarlama faaliyetlerine baktığımızda müşteri sadakati yaratma ve terk etmiş müşteriyi geri kazanma konusunda önemli katkısı olduğu görülmektedir. Günümüz pazarlama stratejilerini öncelikle mevcut müşteriyi elde tutmak, kaçan müşteriyi geri kazanmak ve son olarak da yeni müşteri kazanmak üzerine kurulduğu düşünüldüğünde CRM'in pazarlama açısından önemi daha iyi anlaşılacaktır.

SONUÇ

CRM bir pazarlama stratejisidir. İşletmelerin;

- Müşteri seçimi,
- Müşteri edinme,
- Müşteri koruma ve
- Müşteri derinleştirme evrelerini etkiler.

Yapıtaşlarını ise; insan, proses ve teknoloji oluşturur.

Dünyadaki gelişmelere paralel olarak ülkemizde de CRM pazarı önem kazanmaya başlamıştır. Nedeni ise, yoğunlaşan rekabet koşulları, kuruluş ve müşteri arasında kurulan olumlu ilişkileri üstünlük sağlayıcı önemli bir faktör olarak ortaya çıkartmaktadır. 2000'li yıllarda sağlıklı ve uzun dönemli müşteri ilişkileri, kuruluşların tek önemli rekabet aracı olacaktır.

Ülkemizde CRM'in önemini anlayan büyük işletmeler, alt yapılarını CRM'e uygun hale getirmeye başlarken, küçük işletmeler halen, CRM'i büyük işletmelerin bünyelerine entegre edebilecekleri, maliyetli bir uygulama olarak görmektedirler.

Özetle, rekabetin yoğun olduğu, bilgi sisteminin oluşturulduğu sektörler CRM'i bir pazarlama stratejisi olarak görüp uygulamışlardır.

Gelecekte de Telekom, elektrik hizmeti sunan TEDA gibi rekabetin olmadığı kuruluşlar da pazarlamadaki bu yeni uygulamayı alt yapılarını hazırlayıp benimseyeceklerdir.





kalite

Muzaffer SÜLEME

"Cevizin kabuğunu kırıp
özüne inmeyen cevizin hep-
sini kabuk zanneder."

GAZALİ

YALIN DÖNÜŞÜM PROJESİ

Merhaba,

Günümüzde sanayi şirketleri yoğun rekabet nedeniyle kar marjlarının azalması, pazarlarda daralmalar, ürün çeşitlenmesi konusunda yeterli esnekliği gösterememe gibi problemlerle boğuşmaktadırlar. Bu tip sıkıntıların çözümü ve yönetilmesi özellikle uluslararası pazarlarda faaliyet gösteren firmalar için daha can alıcı hale gelmektedir.

Bu noktada müşterilerin tedarikçilerden beklentileri göz önüne getirildiğinde öne çıkanlar şu şekildedir. Kaliteden taviz verilmemesi kaydıyla; düşük fiyat, düşük termin süreleri, değişikliklere hızlı tepki verilmesi.

Yukarıda bahsettiğimiz müşteri beklentileri ve bunlara karşılık olarak yapmamız gerekenler göz önüne alınarak Yalın Dönüşüm Projesi'ni uygulama kararını almış ve bu doğrultuda 19 Mayıs 2010 tarihinde Yalın Enstitü ile bir danışmanlık sözleşmesi imzalamış bulunuyoruz.

Proje kapsamında, ilk aşamada Er-Bakır'ın mevcut akış haritası çıkarılmış, iyileştirmeye açık alanlar belirlenmiş ve ardından kurulan ekiplerle iyileştirme alanları konusunda çalışılmaya başlanmıştır.

Yalın dönüşümle amaçlanan en basit ifadelerle israfların azaltılmasıdır.

Toyota yöneticisi Taiichi Ohno (1912-1990) aşağıdaki israf (muda) türlerini tanımlamıştır.

- Düzeltme gerektiren hatalar

- Kimsenin istemediği, bundan dolayı stokları ve gereksiz mal yığınlarını arttıran maddelerin üretimi
- Gerçekte gereksiz olan işlem adımları (gereksiz kayıtlar gibi)
- Çalışanların ve malların amaçsız olarak bir yerden ötekine hareket etmesi ve taşınması
- Önceki faaliyetlerin zamanında tamamlanamaması nedeniyle sonraki faaliyeti yapacak kişilerin iş yapmadan beklemesi

Üsttekiler çok açık bir şekilde görüldüğü gibi müşteri için herhangi bir değer yaratmamaktadır. Yalın düşüncede değer, doğru zamanda ve uygun fiyatla müşteriye sağlanan bir yeterliliklerdir. Yani bir anlamda değer, tüm israflardan arındırılmış süreçlerle sağlanmış olan ürün ya da hizmetlerdir.

Yalın düşünce, değeri tanımlamak, değer yaratan eylemleri en iyi sonucu verecek sıraya koymak, birisi talep ettiğinde bu faaliyetleri kesintisiz olarak uygulamak, onları giderek daha etkili biçimde yapmak için bir yol sağlar. Bu noktada faaliyetleri kesintisiz uygulamak (akışın sağlanması) kısmi kritiktir, çünkü faaliyetlerdeki kesintiler bir sonraki iş istasyonunda gereksiz stoklara yol açtığı gibi daha da önemli olanı söz verilen terimde sapmalara neden olabilmektedir.

Bu noktada Er-Bakır'da Yalın Dönüşüm Projesi kapsamında başlatılmış olan iyileştirme çalışmalarının bazılarından bahsetmek istiyorum;

Proje kapsamında yapılan ilk gözlemler ve ana-



lizler neticesinde set-up sürelerinin kısaltılabilmesi amacıyla danışmanlarımızdan SMED(Single Minute Exchange of Die) (Tekli dakikalarda model değişimi) eğitimi alındı. Ardından kurulan ekiple büküm makinelerinde uygulama yapıldı, iyileştirmeye açık alanlar belirlendi ve çalışmalara başlandı. Çalışmalar halen devam etmektedir. Yapılan çalışmada öncelikli olarak set-up sürelerinin kısaltılması bunun mümkün olmadığı adımlarda da iç set-up'ların dış set-up haline getirilmesi amaçlanmaktadır. Bu noktada, yapılan iyileştirmelerin kalite ya da iş güvenliğinden taviz vermeden yapılması önemlidir. Özetle bu çalışma neticesinde bükülü makinelerinde set-up'lar için makinenin beklediği sürelerin azaltılması beklenmektedir.

İleride SMED çalışmalarının tamamlanmasının ardından sürecin standartlaştırılması ve yayılımı aşı-

malan söz konusu olacaktır. Sürecin standartlaştırılması ve yayılımı konusunda çalışılan ortamın tertip ve düzeni çok önemlidir. Bu noktada da danışmanlarımızdan 5- S (Sınıflandır, Sırala, Sil, Standartlaştır, Sahiplen ve koru) eğitimi alınmasına karar verilmiş ve eğitimin ardından Tel Çekme 2 binasında çalışmalara başlanmıştır.

Sonuç olarak, yukanda bahsettiğim iki iyileştirme çalışmasının başarılı olması halinde bizlere kazandıracakları ortadadır. Diğer iyileştirmelerle birlikte uzun vadede YALIN bir şirket haline gelebilmeyi ve bu sayede ilk paragrafta bahsettiğim yoğun rekabet şartlarıyla baş edebilir bir firma olma özelliğimizi sürdürebileceğimizi umuyorum.

Saygılarımla



“Ne kadar zengin ve müreffeh olursa olsun, istiklâlden mahrum bir millet, medenî insanlık karşısında uşak olmak mevkiinden yüksek bir muameleye lâyık sayılamaz” Mustafa Kemal ATATÜRK



finansman

Başak COŞKUN

21. yüzyılın etki gücü en büyük ve periyodu en uzun finansal krizini yaşadığımız bu dönem içerisinde “ Risk Yönetimi “ disiplini yaşanan tüm olumsuzluklara karşın önemini yitirmeden sürdürmektedir.

Bilanço büyüklükleri açısından Türk finans sisteminde yer alan kurumların tamamından daha büyük ekonomik değer taşıyan finansal kurumlardan bir çoğu artık finansal sistem içerisinde yer almamaktadır. Geçmişte iflas etmesi çok güç olarak kabul gören piyasa anlayışının gerçekçi bir kredi riski değerlendirmesi olmadığı 700 Milyar \$ lık Lehman Brother iflası ile tescillenmiş bulunmaktadır. Üst yöneticilerin yatırım kararındaki hatalı hareketleri ile nakit ihtiyacına düşen bir kurum ,risk iştahını sermayesinin 30- 40 katı oranında bir finansal kaldıraç kullanımı ile birleştirdiğinde en gelişmiş risk yönetim sistemine sahip bulunsa bile, bilanço yönetimini daha muhafazar yapan kurum karşısında uzun vadede olumlu sonuç alamadığı da teyit edilmiştir.

Risk yönetimi , 1970 ‘lerin ilk yarısında doğup gelişen ,Pazar ekonomilerinin evrimini etkileyen önemli bir kavramdır. Yönetim teknolojisi ve organizasyonun da en az üretim teknolojisi kadar önemli olduğu anlaşılmıştır. Bilgiyi kullanma becerisi geliştikçe rekabet koşulları farklılaşmıştır. Günümüzde ekonomik büyümeyi sürdürülebilir kılmak büyük önem taşımaktadır. Bu hedefe ulaşmak için çok yönlü belirsizliğe rağmen rekabet gücünü yüksek tutmayı başarmak gerekiyor. En iyi üretim teknolojisine sahip olmak yetmiyor. Büyüme ile bu süreçte artan risk düzeyi arasındaki ilişki kopanlamıyor ve belirsizlik de kontrol edilemiyorsa belirlenen hedefleri yakalamak kolay olmuyor.

Çok güçlü olduğu sanılan kurumlar kısa sürede batma noktasına geldi ; olumsuz beklentiler batı cephesini sarstı. risk yönetimi böyle bir ortamda doğdu ve gelişti. bu yaklaşımı , yönetim teknolojisi ve organizasyona sahip olması gerektiği gibi monte ederek uygulayanlar gelişip güçlenirken , diğerlerinin

akıbeti pek parlak olmadı.

Risk yönetimi alanında en önemli kilometre taşı “1988 Basel Sözleşmesidir.” Bankaların kredi risklerini kapsayan bu düzenleme zaman içerisinde finansal piyasalardaki gelişmelere yanıt verecek şekilde bir çok kez gönden geçirilmiş ve takip eden düzenlemeler için önemli bir basamak oluşturmuştur. Basel çalışmalarının başlıca amacı , uluslar arası mali sistemin emniyetinin ve sağlamlığının artırılmasıdır.

Türkiye ekonomisi , batı Avrupanın 1970 lerin ilk yarısında yaşadığı süreci bugün yaşıyor.

Türkiye’de ilk üç yılı örtük olmak üzere, 2002 yılından itibaren enflasyon hedeflemesi çerçevesi para politikası stratejisi olarak uygulanmaktadır. “İmkansız üçlü hipotezi” nedeniyle, serbest dalgalanan kur sistemi enflasyon hedeflemesinin ön koşullarından birisi olmaktadır. Bu hipoteze göre sermaye hareketlerinin serbest olduğu bir ekonomide merkez bankası, ya döviz kuru ya da faiz oranını kontrol edebilir. İkisini birden kontrol edemez. Enflasyon hedeflemesi çerçevesinde temel politika aracı olarak kısa vadeli faiz oranları kullanıldığı için döviz kurları serbest dalgalanan kur rejimi çerçevesinde piyasada belirlenmektedir. Bu nedenle döviz kurlarını öngörmek mümkün olmaktadır. Kimi zaman kurdaki değişimler dramatik boyutlara ulaşabilmektedir.

Dalgalanmalar risken korunmanın önemini göstermektedir. Uluslararası firmalar için sermayenin, farklı ülkelerdeki üretim ve satış faaliyetleri arasında bölüşümü, firmayı farklı döviz kurları açısından riske maruz bırakmaktadır.

Yapılan çalışmalar hedge faaliyetlerinin söz konusu kararları etkilememesini önermektedir. Hedge imkanlarının olduğu gelişmiş bir sermaye piyasasının varlığı üretim ve finans fonksiyonunu birbirinden ayırmaktadır. Aksi takdirde firmalar döviz kurlarına yönelik öngörüler oluşturmak ve risk tercihlerini formülize etmek zorunda kalmaktadır. Bu işlemler firmaya ekstra maliyet yüklemektedir.

Hedge amaçlı işlemler için gerekli teknik alt yapı ve personelin eğitimi belirli miktarda kaynak gerek-

tirmektedir. Ayrıca firmalar büyüdükçe kredibilitesi artmakta, bu da hedge işleminin maliyetini düşürmektedir. Bu nedenle, firmanın büyüklüğü ile hedge faaliyetlerinin yoğunluğu doğru orantılıdır.

Yüksek finansal kaldıraç ile çalışan firmalar, finansal darboğaza düşme olasılıklarını azaltmak için yoğun olarak hedge faaliyetlerinde bulunurlar. Yüksek likiditeye ve karlılık oranına sahip firmaların finansal sıkıntı yaşama olasılıkları düşük olduğu için hedge eğilimleri düşüktür. Satışlardaki artış hızı yüksek olan firmalar bu büyümeyi korumak için kesintisiz finansmana, dolayısıyla hedge faaliyetlerine ihtiyaç duyarlar.

Hedge derecesini belirleyen faktör ise temelde firmanın dövizle ne kadar işlem yaptığına ve riske ne derece maruz kaldığına bağlıdır. Son olarak bu faktörlerin hepsi piyasa ve firma yapısı, hedge maliyetleri, vergi konuları ve yasal düzenlemeler gibi unsurlardan etkilenecektir.

Riskleri yönetme bilinci ve alt yapısındaki yetersizliğe rağmen ,risk yönetimini gereği gibi kullanan rakipleri ile rekabet etmeye çalışıyor. Kurumlarımız risk yönetimini, başka bir deyişle faaliyet sürecinde alınan risk düzeyini minimumda tutarak büyümeyi başarmak zorunda. Bugüne kadarki sergilediğimiz kadercı anlayış dönemi artık geride kaldı.

Risk yönetimi , her türlü olumsuz gelişmenin kurum üzerindeki etkisini sınırlayarak ,belirsizliğin çok arttığı dönemlerde bile ayakta kalmayı mümkün kılmayı hedefliyor. Senaryo çalışmaları sayesinde kurumun geleceğini tehdit edecek risklerden uzak duracak şekilde profesyonelce yönetilmesi ana hedef oluyor. Yoğun çabalar sonucu artan verimlilik sayesinde gelen başarının taşınan riskler sebebiyle kaybedilmemesi için mücadele ediliyor.

Oyunu en az rakiplerimiz kadar iyi oynamaktan başka şansımız yok. "risk Yönetimi" konusunun gerektiği gibi anlaşılması ve süratle uygulanmaya dönük kararlılığa dönüşmesi ekonomimiz açısından büyük önem taşıyor.





bilgi sistemleri

Begüm GÜNEL

larını, PPP, ADSL ve benzeri bağlantıları kullanıp, gerçek olmayan HOST ismi ve IP adresi ile e-posta göndermeleridir. Diğer yol ise, internet üzerinde relay'a acık (sistemin güvenlik açıklarını kullanarak veya sistemin herkese e- posta atma hakkını kullanarak) SMTP sunucularını bulup, sistem yöneticilerinin haberi olmadan e-posta göndermeleridir. Spam maillerinin kullanıcılarına iletilmesinde kullanılan en yaygın yol ise, internette bulaşan casus yazılımlar kullanılarak, kullanıcının haberi olmadan bilgisayar üzerinden spam e- postaları gönderilmesidir.

SPAM (İstenmeyen e-posta)

Dünya da en fazla spam yayan ülkelerden biride maalesef Türkiye'dir. Bu durum ülkemiz için ciddi bir sorundur ve bu sorunun çözümüne yönelik çalışmalar yetersiz kalmaktadır. Yurtdışında spam e- postalarını önlemeye yönelik

bazı kuruluşlar mevcuttur (US Federal Trade Commission, US Securities and Exchange Commission). İstenmeyen e-posta gönderen IP adresleri tespit edilip, bu IP adresleri kara listeye alınmaktadır. Spam sorununun önüne geçilebilmesi için e-postaların nereden geldiğinin denetlenmesi akla gelen ilk çözümdür, fakat e-postaların başlık bilgileri değiştirildiği için geriye dönük izleme zorlaştırmıştır.



Spam maili, aynı içeriğe sahip bir e- postanın çok sayıdaki kopyasının, bu e- postayı alma talebinde bulunmamış kişilere ulaşmasıdır. İnternetin yaygın kullanılması ile spam sorunu ortaya çıkmıştır. Spam e- postalarının ilk uygulaması Amerika Birleşik Devleti'nin Batı kıyısında bulunan tüm internet kullanıcılarına reklam içerikli maillerin gönderilmesi ile yaşanmıştır. Bu yeni pazarlama yöntemi ile birçok firma ürünlerini e-posta yolu ile internet üzerinden tanıtmaya başladı. Pazarlama maliyetlerinin ve iş gücü ihtiyacının çok düşük olması sebebiyle kısa zamanda sektörün vazgeçilmez bir parçası haline geldi.

Spam e- postalarının size veya sizin vasıtanız ile birçok kullanıcıya iletilmesinde izlenen çeşitli yollar bulunmaktadır. Bunlardan ilki spam e- postaları gönderen kişilerin kendi SMTP sunucu-

Spam e- postaları ile kişi değerli zamanını gereksiz e- postaları okuyarak harcamaya ve bu zaman içerisinde internet servis sağlayıcısına boşuna para ödemiş olacaktır. Ayrıca internet servis sağlayıcısının bant genişliğini de gereksiz yere harcamış olacaktır. Spam e- postalarından kurtulmak için sistem yöneticinizle görüşün onlar size özel veya tüm kullanıcılara yönelik çözümler üretebilirler. Bunun dışında, mail hesabınızdaki 'bu maili spam olarak işaretle' seçeneğini seçin ve spam olarak bildirilmesini isteyin. İnternette mail adresinizin görünmesine izin vermeyin. Sitelere üye olurken sürekli kullandığınız mail adresinizi vermektense aktivasyon mailleri için yeni bir mail hesabı açın. Tanımadığınız kişilerden gelen e- postaları kesinlikle diğer kullanıcılara iletmeyin.

ARAMIZA KATILANLAR

DOĞANLAR



Halil - Eda YILMAZ
Bahadır
21.07.2010

Yasin - Ayşe CİYİN
Mustafa Yiğit ve Gül Senem
11.08.2010

Sadık - Elveda YILMAZ
Server Yılmaz
25.08.2010

Aydın - Şükriye GENÇ
Halil Efe
12.05.2010

Zafer - Mürüvvet BOZDAĞ
Eren
11.06.2010

Turgay - Ülker ÖZTORBAL
Melise
31.07.2010



Mesut-Hafize DUMAN
02.07.2010
Nazire



Rifat-Müşerref
KARAGÖZ 27.06.2010
Ayşegül



Özcan-Seval Türk
06.08.2010
Ecrin



ŞirinRoza&Eşref
YIKILMAZ 04.07.2010
ELİS



Serkan&Hayriye CAN
11.08.2010
Ecrin



Ali-Meryem Gökçüoğlu
28.06.2010
Gülsüm



Asiye-Mustafa Arman
23.06.2010
Emirhan ve Bedirhan



Emine-Murat DOĞAN
28.05.2010
Aylın



Yüksel-Ömer Akçagül
16.03.2010
Azra

EVLENENLER



Rahime - Fadil AYTEKİN
28.06.2010

Özlem - İbrahim Bayzıt
30.03.2010



Özlem&fatih İPEK
26.06.2010



Tuğba&Emrah ERAT
01.08.2010



Osman-Nurhan
Erkenay 23.04.2010



ŞİİR DÜNYASI

Ben bende değil, sende de hem sen, hem ben,
Ben hem benimim, hem de senin, sen de
benim,
Bir öyle garip hale bugün geldim ki
Sen ben misin, bilmiyorum, ben mi senim.

Mevlana Celaleddin Rumi

Ak saçlı başını alıp eline,
Kara hülyalara dal anneciğim!
O titrek kalbini bahtın yeline,
Bir ince tüy gibi sal anneciğim!

Sanma bir gün geçer bu karanlıklar,
Gecenin ardında yine gece var;
Çocuklar hıçkırır, anneler ağlar,
Yaşlı gözlerinle kal anneciğim!

Gözlerinde aksi bir derin hiçin,
Kanadın yayılmış, çırpınmak için;
Bu kış yolculuk var, diyorsa için,
Beni de beraber al anneciğim!...

Necip Fazıl Kısakürek

Batan Günün Ardından

Yine bir gün batıyor uzak ufuklarımda
Yine deli atıyor kanım damarlarımda
Özlemin büyümekte karanlıkla beraber
Duymak istiyor kalbim sevgiliden bir haber

Gitmiyor hayalimden gecedен taşan yüzün
Hatırımdan çıkmıyor o hüzünlü gülüşün
Hasret ufuğa doğru uzaklaşan bir gemi
Belli değil rotası taşıyor bir gizemi

Senden ayrı olunca zamanını hiç geçmiyor
Kalbim uzaklarımda, senden başka seçmiyor
Aramıza koymuşsun yollar ve derin dağlar
Ulaşamayan kalbim sadece sana ağlar

Yaşar Kemal Seçkin

"Kuşlar gibi uçmayı, balıklar
gibi yüzmeyi öğrendik, fakat
bu arada çok basit bir sanatı
unuttuk. İnsan gibi
yaşamak..."

MARTIN LUTHER

Şemsi - Tebrizi

5. Kural: Aklın kimyası ile aşkın kimyası
başkadır.

Akıl temkinlidir. Korka korka atar
adımlarını.

"Aman sakın kendini" diye tembihler.
Halbuki aşk öyle mi? Onun tek dediği:
" Bırak kendini, ko gitsin! "

Akıl kolay kolay yıkılmaz. Aşk ise ken-
dini yıpratır, harap düşer.

Halbuki hazineler ve defineler yıkıntı-
lar arasında olur. Ne varsa harap bir
kalpte var!

6. Kural:Şu dünyadaki çatışma, önyargı
ve husumetlerin çoğu dilden kaynak-
lanır.

Sen sen ol, kelimelere fazla takılma.
Aşk diyarında dil zaten hükmünü yiti-
rir. Aşk dilsiz olur.

7. Kural: Şu hayatta tek başına inzivada
kalarak, sadece kendi sesinin yankı-
sını duyarak, Hakikat' i keşfedemez-
sin.

Kendini ancak bir başka insanın
aynasında tam olarak görebilirsin.

19. Kural: Başkalarından saygı, ilgi ya da
sevgi bekliyorsan, önce sırasıyla ken-
dine borçlusun bunları.

Kendini sevmeyen birinin sevilmesi
mümkün değildir.

Sen kendini sevdiğin halde dünya
sana diken yolladı mı, sevin.

Yakında gül yollayacak demektir.



"İyi iş, bir başkasının yüzüne
mutluluk gülücüğü konduran iştir."
HZ. MUHAMMED



GÜNAY ERSOY
İthalat Uzmanı

Bize kısaca kendini tanıttirmisiniz ?

09.03.1957 Yılında Denizli doğumluğum. İlk ve orta okulu Kelekçi'de okudum. Liseyi Denizli Öğretmen Lisesi'nde okudum. Bursa Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra, askerlik ve muhasebe bürosu derken kendimi uzun yıllar çalışma fırsatı bulacağım Er-Bakır A.Ş. firmasının'da buldum. Bu arada bir oğlum ve bir de kızım var.

Neden Er-Bakır'ı tercih ettiniz ?

Er-Bakır'da çalışmakta olan bir arkadaşımın tavsiyesi ile 08.06.1988 sabahı Er-Bakır A.Ş. firmasına başvurduğum. Aynı günde de kendimi Er-Bakır A.Ş. firmasında çalışır buldum. Geriye dönüp baktığımda tam 22 yılın çok hızlı bir şekilde geçtiğini gördüm. Ticaret servisinin çeşitli bölümlerinde

çalıştıktan sonra, ithalat uzmanı olarak çalışmama devam etmekteyim. Bu süre içerisinde arkadaşlık ve kardeşlik duygularının üstün gelmesi nedeniyle uzun yıllar Er-Bakır'ın bünyesinde bulundum. Er-Bakır'ın gelişmesinde ufak ta olsa katkıda bulunabildikse ne mutlu bize.

Genç Er-Bakırlılar'a tavsiyeniz nelerdir ?

Kendilerinin bir dünya şirketi olan Er-Bakır'da çalışmakta olduklarını hiçbir zaman unutmamalarını; Bir problem ile karşılaştıklarında arkasında Er-Bakır kardeşliğinin olduğunu unutmalarını.

Genç Er-Bakırlılar'a tavsiyem bizden teslim almış oldukları Er-Bakır Bayrağını daha da ilerletmeleri için.

Saygılarımla...

MUTFAĞIMIZ



MALZEMELER :

- 500 gr. kıyım
- 250 gr. asma yaprağı
- 1 su bardağı pirinç
- 3 adet kuru soğan
- 6 adet kabak
- 1 yemek kaşığı margarin
- Karabiber
- Tuz

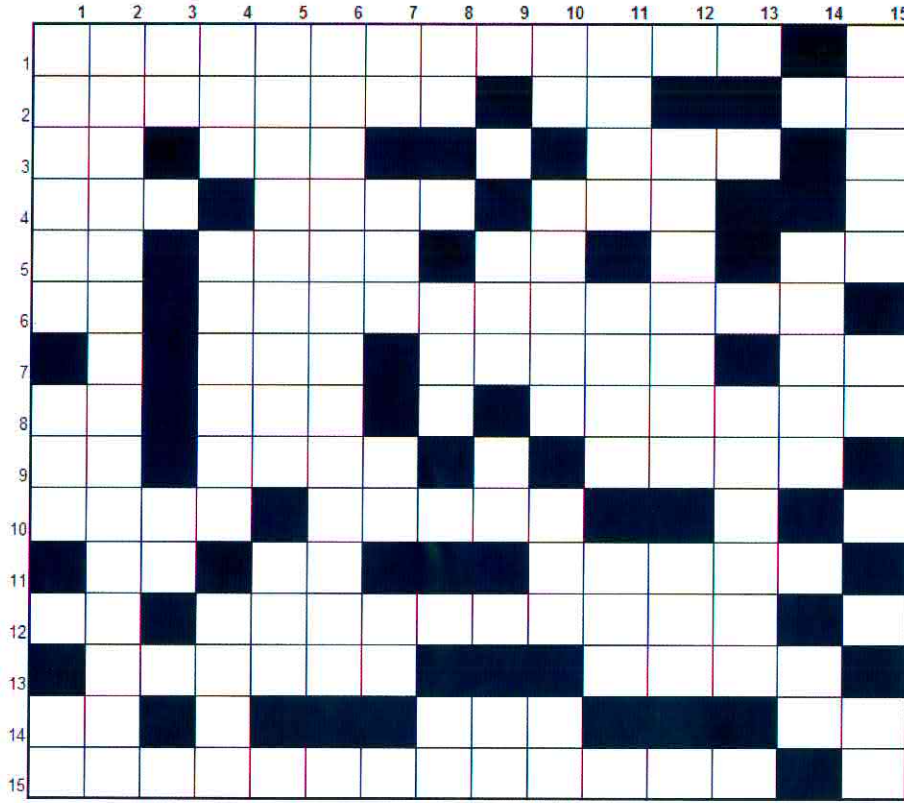
HAZIRLAYAN : Süleyman AKKAYA

ETLİ DOLMA

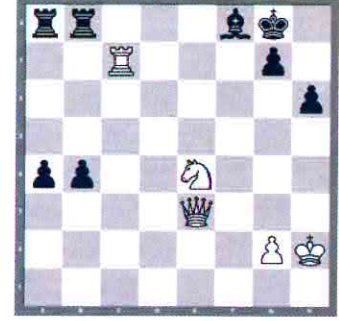
HAZIRLANIŞI : Pirinci ılık tuzlu suda bekletin. Kabakların içini temizleyip ortadan ikiye bölün. İçlerini çıkarıp tuz sürün. Dolma için hazırlamak için, soğanları zardan ufak doğrayıp, karabiber ve tuzla ovun. Kıymaya pirinç, margarin ekleyin, yoğurup, kabakların içini doldurun. Asma yapraklarını, parlak tarafları tezgaha gelecek şekilde yayın. Hazırladığınız içten, 1 tatlı kaşığı kadarını koyun. Yaprığı iki yanından içe katlayın. Sonra rulo şeklinde sarıp, tencereye sıralayın. Kabakları dik olarak yaprakların yanına koyun. Üstüne 2 bardak sıcak su ilave edip, 25 dakika pişirin. Terbiyesi için; un, yumurta sarısı, limon suyu ve 2 kahve fincanı ılık suyu cam kapta çırpıp, dolmaların üzerine dökün. 10 dakika daha pişirip servis yapın.



BULMACA



7. Yatay Saldırısı 01



Hamle beyazda.

SOLDAN SAĞA

- 1.insanların dışarıya soluduğunda verdikleri gaz- hidrojenin simgesi-
- 2.güreş- köpek- anadolu ajansı
- 3.türk malı- eşi olmayan- hidrojenin simgesi- ilk emir-
- 4.bir renk- radyo televizyon üst kurulu-
- 5.eski'nin ilk hecesi- zaman birimi- uzaklık anlatır-
- 6.raf'taki ünsüzler- birbirine benzer evraklara noterin vurduğu mühür-
- 7.beşinci harfimiz- bal yiyen meşhur hayvan- bir tür şekerleme- başışlama-
- 8.tek kişi- bir nota- yumuşama olan bir ünsüz harfimiz- öğrenci-
- 9.avrupa birliği- peygamber efendimiz zamanında yaşamış bir zaadın ismi- alfabemizin 5.harfi- otlak-
- 10.yalnız,tek- takma isim-
- 11.silisyumun simgesi- zarif'in 3.harfi- kesme aleti-
- 12.soru eki- batarya- azotun simgesi-
- 13.yararsız boşa giden- bir meyve-
- 14.alternetif akım- afet'in 3. harfi- bölme- köpek-
- 15.alfabemizdeki sert sessizlerin yumuşamasını gösteren kelime-

YUKARIDAN AŞAĞIYA

- 1.bir tür hamur işi- bir akü markası- kasım'ın son harfi- başışlama-
- 2.bulduğumuz havanın basıncı-
- 3.eski mısır tanrısı- radyal'in ilk harfi- iyi'deki ünlüler- ilk harfimiz-
- 4.basit'teki ünsüzler- mutluluk- önlenmesi güç- kötülük-
- 5.ameliyat- yunancada di-
- 6.kelimede açıklama yapılmadan önce kullanılan virgülün eki- tek kişi- ülkü'nün ilk hecesi-
- 7.doktorun kısaltılması-
- 8.alfabenin 4.5. esli harfleri- kale'nin ilk harfi- güneydoğu anadolu projesi-

- 9.oksijenin simgesi- hidrojenin simgesi- ani refleks hareketi-
- 10.bir bağlaç- subay- zırlı muharebe aracı- uzaklık anlatır-
- 11.durmayı belirtir- ölüm cezası- tanrı tanımaz- hidrojenin simgesi-
- 12.alfabenin 4. ünlü harfi- genişçe ipeksi şerit- ağma-
- 13.taklit'in baş harfi- kul'un ortası- kir'in ortası- asker-
- 14.ilk harfimiz- taşıt aracı- asa'nın ortası- bir bağlaç-
- 15.anlaşmazlığı çözmek için seçilen kimse- demirin simgesi- hidrojenin simgesi- azotun simgesi- uzaklık anlatır-

GEÇEN SAYIDAKİ BULMACAMIZIN CEVAP ANAHTARI

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
E	B	E	V	E	Y	N	A	O	R	T	T	I		
B	A	Y	R	A	M	L	A	Ş	M	A	K	A	F	
E	R			N		K	A		K		Ç		Ş	
D	O	L	A	P		I	R	M	A	K	A	T	A	
İ	M	A	R		E	A	A	A		A	T	A		
Y	E	T	İ	Ş	K	İ	N		A	S	G	A	R	İ
E	T	İ		S				T	E	R	L	İ	K	
T	R	F		T	İ	P		A	İ		A	L	F	A
	E	E		E	L		A	K	L	A	M	A		M
D			E	L	M	A		G		E	B		E	
İ	L	E		E	E		A		A	Z	R	A		T
K	A	T		F			S	A	N	A		N	E	
K	T		D	O		C	R			E	M	M	İ	
A	A		Ü	N	S	Ü	Z		O	N		A	İ	
T		A	N		İ	Z	A	H			A	K	N	E