



# iyi haber

01-31 Ocak 2011  
tarihleri arasında geçerlidir

# Bonservis Yeni Yılda Bursa'da



Arayın Gelsin **444 0 961**

Tıklayın Gelsin [siparis@bonservis.com.tr](mailto:siparis@bonservis.com.tr)

# RENAISSANCE POLAT

## "Bonservis çok başarılı olacak!"

**J**stanbul Avrupa yakası otel ve konaklama alternatifleri açısından çok zengin ve oteller çoğunlukla şehrin merkezinde yerleşmişlerdir. Renaissance Polat ise merkezin dışında, Yeşilyurt'ta olmasına rağmen, sahil boyunca yükselen 414 odalı görkemli yapısıyla hem kendine güvenini, hem de farklılığını ortaya koyuyor. Arabamı park edip güvenlikten geçerken, sıcak bir gülümseme ve içten bir hoş geldiniz ile karşılanıyorum. Yüzlere giydirilmiş görev icabı olmayan samimiyetleri sarıp sarmalıyor beni. Faysal Köksal'ın ofisinde elektrikli semaverde yeni demlenmiş mis gibi çaydan birer bardak alıyoruz ve başlıyoruz sohbetimize. Faysal Bey, 1993 yılında otel açılmadan çalışmaya başlamış. Başlarında kasklarla çalışırken, şu an çaylarımızı içtiğimiz ofisler bile yokmuş. İlk işi olmamasına rağmen burasıyla beraber büyüdüğünü söylüyor ve "Burası benim için ayrı bir değer." diye ekliyor. 97 yılında Satınalma Müdürü olduktan 3 yıl sonra Erzurum Renaissance Polat açılmış ve iki otelin satın alma işlerini yönetmeye başlamış. Şu dönem, inşaatı süren İstanbul Balmumcu'daki oteli 2011 yılında devreye almak için aynı heyecanla çalışıyor. Faysal Bey, bizim gibi yüksek kapasiteli ve farklı lokasyonlarda bulunan otellerin merkezi satın alma yönetimini yapmak için mutlaka sağlam bir sistem gerekir diyerek ekliyor "Satın alma sürecimiz, üç temel adımdan oluşur:

- 1-Market List ile mutfağın taleplerini yani dayanıksız gıda ürünlerini takip ederiz. Gelecek 2-3 gün içinde oluşabilecek ihtiyaçlara göre oluşan siparişler,
- 2-Depo listesi olarak isimlendirdiğimiz hem mutfağın, hem de diğer birimlerin gıda ve gıda dışı ihtiyaçlarının oluşturduğu, maks. ve min. depo stoklarına göre oluşturulan siparişler,
- 3-Departmanların, dönemsel ihtiyaçlarına göre hazırladıkları, stok tutmaya gerek olmayan malzemelerin siparişleridir."

### Haftalık Satın Alma Planı Belirli...

Renaissance Polat'da, haftalık plan çok işlevsel şekilde belirlenmiş ve buna göre hareket ediliyor. Siparişlerin onay süreci Çarşamba günleri başlıyor ve Cumartesi günleri bitiyor. Tüm siparişler, Pazartesi firmalara iletilmiş oluyor. Ayrıca, Çarşamba günlerini yeni firmalarla görüşme günü olarak belirlemişler. Talep eden firmalara randevular bugüne veriliyor ve tüm gün görüşmeler yapıp, numuneler alınıyor ve numune takip formlarıyla birlikte aynı gün, mutfağa iletiliyor. Faysal Bey "Bizden randevu isteyen her yeni firma ile görüşürüz. Görüşmeme gibi bir hakkımız yok. Çalışacaksak ya da çalışmayacaksak bunun nedenlerini iyi biliyor ve objektif olarak ortaya koyuyor olmalıyız. Üstelik bu sistemle bir anlamda sosyal sorumluluk üstleniyoruz. Biz kurumsal bir firma olarak, iş hayatına yeni atılan ya da farklılık sunan tedarikçilere de fırsat tanımış oluyoruz." diyor. Zamana karşı hizmet yarışını yapan bir otelin geri planında, sistemi yavaşlatacak, konsantrasyonu düşürecek noktalar böylece belirlenmiş ve verimlilik artışı sağlanmış oluyor. Yeni firmalar, ürün ve ticari koşulları bakımından olumlu değerlendirildiğinde, bir sonraki aşamaya geçilerek, mutlaka yerinde ziyaret yapılıyor. Çalışma ortamları, üretim şartları, hijyen ve kalite standartları kontrol ediliyor. Böylece hizmet kalitesini olumsuz etkileyecek olasılıklar ortadan kaldırılmış oluyor. Bu konuyu çok önemsiyor ve "Çok prezantabl yöneticiler, güzel bir web sayfası, harika kataloglar, belgeler olmasına rağmen üretim şartlarından memnun kalmadığımız tecrübelerimiz oldu. Çünkü, bu görsellik üretim şartlarının iyi olduğu anlamına gelmiyor. İnsan sağlığı ile oynayan, haksız rekabeti doğuran bu yerlerle çalışmak istemiyoruz. Diğer yandan Bonservis gibi firmalar, yatırımlar yapıyor, sistem kuruyor ve bu haksız rekabetten etkilenebiliyor." şeklinde açıklıyor.

### İbrahim Polat'ın Etkisi ve Marriott Know How'u

Polat Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Polat bir toplantıda "Misafirlerimiz, burada fiyatların pahalı olduğunu söyleyebilir ama ürünümüzün iyi olmadığını söylese, ben buna çok üzülürüm!" diyerek hizmette kalıcı ve başarılı olmanın ana

fikrini aktarmış. Bu vizyondan çok etkilenen Faysal Bey "Bu yaklaşımı kendime yol haritası yaptım." diyor ve ekliyor "İbrahim Bey periyodik olarak, eline ses kayıt cihazını alır, diğer işletmeleri gibi Renaissance Polat'ı da yukarıdan aşağıya gezerek gördüğü aksaklıkları kaydeder ve hemen yapılmasını ister. İşletmede her gün yaşadığımız için bizim gözümüzden kaçabilen detayları İbrahim Bey yakalar, bir nevi iç denetim sağlar. Bunu çok heyecan verici buluyorum. Bize otokontrol sağladığı için hep hazırlıklı durumdayız." Polat Holding'e ait olan Polat Renaissance, franchise olarak Marriott oteller zinciri çatısı altında bulunuyor. Dünya çapında bir tecrübe ve birikimden yararlanarak, aslında kendileriyle yarışıyorlar. İş süreçlerine ciddi değer katıyorlar.

### Farklılaşmanın Özünde İnsan Var!

Faysal Bey farklılaşmanın temelini şöyle ifade ediyor "Bizim sektörümüzdeki en önemli unsur insandır. Siz kendi çalışanınıza çok değer vereceksiniz ki, çalışanlarınız da gelen misafirlere aynı şekilde bunu yansıtın. Farkı yaratmakta Marriott'un getirdiği sistemler, YK Başkanı İbrahim Polat'ın tecrübesi, personelimizin birikimi rekabetimizde üstün noktalarımızdır. Kaliteden asla ödün vermeyiz. Hatta ürün maliyetlerimizin arttığı buna karşın, satış fiyatlarımızın düştüğü dönemlerde bile kaliteden asla ödün vermedik. Renaissance Polat olarak temel prensibimiz budur. Mutfağımıza girdiğinizde tanımadığınız bir marka ile karşılaşmazsınız. Kısa periyotlu ekonomik kriz dönemlerinde bile personel çıkarmamaya özen gösterdik. Standartlarımızı korumak için çalıştık. Bütün bunlar İbrahim Bey'in yaşam felsefesidir. Güven ve sadakat arttığı için hizmetin kalitesi de yükseliyor. Çıtayı yukarda ve yapıyı dinamik tutmak için 'R Ways' isimli süreçlerimiz var ve sürekli eğitimler düzenliyoruz. İş kalitesini artırma yönünde mesajlar içeren günlük bir gazete yayınlıyoruz. 'Ne hissediyorsan, O'sun!' felsefesi ile yola çıkıyoruz." Aslında onlar görevlerini gönülden yaparak misafirleriyle gönülden gönüle bir bağ kuruyorlar.

### Muhteşem Manzaraya Doğru...

Bu kadar güzel bir yerde zamanı ofiste bitirmek istemiyorum ve lobiye geçiyoruz. Pek çok yerde sıvalı halde bırakılan koridorlar Renaissance Polat'da pırl pırl fayansla kaplanmış. Tertemiz ve hijyenik bu yolu geçip yukarı çıkınca muhteşem deniz manzarası sanki merhaba diyor. Kocaman pencerelerden elinizi uzatsanız denize dokunacak gibisiniz. Türk kahvelerimizi bu keyifle yudumlarken Faysal Bey "Biz kendimizi, kendimizle kıyaslıyoruz ve yarınımız bugünden daha iyi olsun diye bakıyoruz. Gelişerek devam etmeye çalışıyoruz." diye anlatıyor. Görevli arkadaşlar sohbetimize kısa da olsa konuk oluyor. Hepsinden aynı samimi enerjisi alıyorum. Firmalar da insanlar gibi kendilerini geliştirmekle meşgul olursa, enerjileri doğru yere kanalize oluyor ve başarı ardından geliyor.

### Bonservis Çok Başarılı Olacak!

Faysal Bey, Bonservis ile nasıl çalışmaya başladıklarını anlatırken "Esas Holding ve Sabancı Ailesi bir kalite unsuru ve Bonservis'in bir adım önde olmasını sağlıyor. Çünkü ticareti iyi biliyorlar. Bonservis tarafından ise Hasan Bey eti iyi bilen çok tecrübeli bir yöneticidir. Cem Bey de sektörün duayen isimlerinden. İzlediğim kadarıyla Bonservis ciddi bir büyüme sürecine girdi. Bu süreçler her zaman sancılı olur ancak ben çok başarılı olacaklarına inanıyorum. Çünkü değerli insanlardan oluşan bir ekipleri var. Bu kemik ekiple, iyi bir sistemi sindire sindire oturtacaklardır. Bonservis gibi kurumsal firmalarla çalışmak bizim işimizi çok rahatlatıyor, verimliliğimizin artmasına neden oluyor." sözleriyle bize cesaret veriyor. Renaissance Polat gibi büyük bir kurumun bu değerlendirmesi bizim heyecanımızı artırıyor.

### Ve Misafirler Hoş Bir Seda ile Ayrılır...

Bu sohbetin sonunda Faysal Bey'e 'bir misafir Renaissance Polat'dan hangi duygularla ayrılır?' diye sorduğumda, hiç duraksamadan "hoş bir seda ile" diyor. Çünkü sadakat çalışanlarda yani içerde başlıyor, güvenle birleşip tüm misafirlere yansıyor. Ben bu yapmacıksız, samimi atmosferi yaşadım. Özellikle lobi barda, denize karşı kahveni yudumlarken, gerçekten kendimi çok rahat hissettim. Burada hissettiğim duygu tam olarak HUZUR. Eğer, evinizden uzakta, bir otele konuk oluyorsanız, huzur duymak sizin anahtar kelimenizdir. Gözlerinizin içine gülerek bakan dostların arasında, kaliteli bir hizmet almak ve Marmara denizini uzanıp tutuvermek için Renaissance Polat çok doğru bir adres diye düşünerek ayrılıyorum.

Hazırlayan: A.Armağan Portakal



# Fırında Patatesli Ringa Balığı

5. Yıl  
**bonservis**  
iyi servis

Ayın Menüü  
Catering



Kaynak: Copyright © 2008 - Ricette casalinghe – Le migliori ricette italiane

## YAPILIŞI

- 1- Patatesleri soyun, bir santim kalınlığında halka şeklinde dilimleyin.
- 2- Bir kaptaki galeta unu, sıvı yağ, sarımsak, kıyılmış maydanoz ve az tuzu karıştırın.
- 3- Yağladığınız fırın tepsisine patatesleri üst üste gelecek şekilde yayın. Üzerine iki defa sıvı yağı gezdirip, tuzlayın. Derili kısımları üstte kalacak şekilde ringa balıklarını sıralı veya düzenli bir şekilde patateslerin üzerine dizin. Sıvı yağ gezdirip, tuzlayın.
- 4- Ringa balıklarının üzerini kaplayacak şekilde galeta unu ile yaptığınız karışımı yayın.
- 5- 160°C ısıtılmış fırında 30 dakika veya galeta unu kızarıncaya kadar pişirin.

**Not:** Ringa balığı yerine yağlı uskumru, somon, hamsi ve sardalya balıkları da kullanılabilir.

## 1 Kişilik Malzeme

Malzeme Adı	Porsiyon Net gr.	Kg Maliyet TL.	Toplam Maliyet
RİNGA BALIĞI FİLETO	125	6.00	0.750
GALETA UNU	8	2.50	0.020
PATATES	150	0.80	0.120
SARIMSAK	2	6.00	0.010
MAYDANOZ	3	3.00	0.010
SIVIYAĞ	8	3.00	0.020
TUZ	8	0.50	0.000
<b>1 KİŞİLİK PORSİYON MALİYETİ TL</b>			<b>0.930</b>



Arayın  
Gelsin

**444 0 961**



Tıklayın  
Gelsin

siparis@bonservis.com.tr

## Dünya'da ve Türkiye'de Su Ürünleri Pazarı

Su ürünlerinin sağlıklı beslenmedeki önemi, dünyada ve ülkemizde son yıllarda hızla artıyor. Bugün, dünya balıkçılık kaynakları üretimi 100 milyon ton üzerinde gerçekleşiyor. Balıkçılıkta ileri ülkeler, gelişmiş teknolojiye sahip gemileri ile alternatif av sahalarını yaratmak için açık denizlere yönelirken; diğer taraftan çevreye duyarlı 'ekolojik balıkçılık' yöntemleri geliştirme yolunda önemli adımlar atıyorlar. Su ürünleri yetiştiriciliğinde lider konumdaki Çin'i, Uzakdoğu ülkeleri olan Hindistan, Endonezya, Japonya ve Tayland gibi ülkeler takip ediyor.

**Türkiye, 8.000 km kıyı uzunluğu, 145.000 km akarsuları, 2.000 m<sup>2</sup> gölleri ile potansiyeli yüksektir.**

Bu sular 250 kadar balık çeşidi barındırmaktadır. Ülkemizde doğal zenginlik ve hayvansal protein ihtiyacı yüksek olmasına rağmen, su ürünleri yetiştiriciliği yeteri kadar gelişmemiştir. Su ürünleri potansiyeli yüksek fakat ülke ekonomisindeki yeri henüz önemsenecek düzeyde değildir. **Türkiye nüfusu, dünya nüfusunun %1'i iken, balık üretim ve tüketimi dünyanın beş yüzde birinden azdır.**

Ülkemizde su ürünleri yetiştiriciliği yapan 1.450 işletme vardır. Resmi kayıtlara girmeyen ve ticari amaç gütmeyen, sadece kendi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik, 1 ton kapasite altında alabalık üretimi yapan aileler de mevcuttur ve yetiştiricilikle ilgilenen kişi sayısı her geçen gün artmaktadır.

### GELECEKTE SU ÜRÜNLERİ

Türkiye'de istikrarlı bir balıkçılık politikası oluşturulmadığından, gelişmelerin gerisinde kalınmış; artan tekne sayısı ve balıkçılık gücüne karşın üretimde trajik düşüşler yaşanmıştır. Son yıllarda gerek ülkemizin su potansiyeli, gerekse fakülte ve meslek yüksek okullarından mezun olan teknik personel sayısının giderek artması gelecekte önemli bir büyümenin olacağına işaret etmektedir.

### Türkiye su ürünleri yetiştiriciliği nasıl gelişir?

ÜRÜN	KALİBRASYON	MENŞE-İ	GLAZE ORANI
Alabalık Fileto	180-240	YERLİ	0%
Hamsi Fileto		YERLİ	30%
İthal Uskumru Fileto (80-120 gr)		ÇİN	25%
Jumbo Karides 13-15 Kalibre	6-8, 8-12, 13-15, 16-20, 26-30,31-40	MALEZYA	20%
Kadife Derisiz 60-100		YERLİ	0%
Kalamar Halka Fomosobella		ÇİN	50%
Kalamar Kiri Natürel (Hindistan)	U3, 3-6	HİNDİSTAN	10%
Kırmızı Et Karides	30-50, 50-70, 70-100, 100-200	ÇİN	40%
Mezgit Fileto Derisiz (Bütün)(Orj.Amb.)	301, 302, 303, 304	NORVEÇ	0%
Panga Fileto	170-220, 220 UP	VIETNAM	20%
Ringa Fileto Derili	6-8, 8-12	NORVEÇ	0%
Somon Fileto Derili		NORVEÇ	0%
Somon Fileto Derisiz		NORVEÇ	0%
Temizlenmiş Ahtapot	1/5, 1/2, 2/3, 3 KG.	YERLİ	15%
Uskumru Bütün	200-400, 300-500	NORVEÇ	0%
Alabalık Vide	140-180, 180-220 230-270	YERLİ	0%
Uskumru Vide		NORVEÇ	20%
Çipura Vide	200-300, 300-400, 400-600, 600-800 800-1 UP.	YERLİ	10%
Levrek Vide	200-300, 300-400, 400-600, 600-800 800-1 UP.	YERLİ	10%
Balık Fileto Pane	40 - 60	YERLİ	0%
Akdeniz Lokumu (Yengeç Bacağı Surimi)	30 gr. Adet	YERLİ	0%
Somon Füme	1 - 1,5 kg. Ambalaj.	NORVEÇ	0%
Alabalık Füme	1 kg. Ambalaj	YERLİ	0%
Uskumru Füme Çiroz	1-2 kg.lık ambalajlarda	YERLİ	0%
Hamsi Marine Füme	1-2 kg.lık ambalajlarda	YERLİ	0%
Surumi Stick	1 kg. Ambalaj	YERLİ	0%

### 100 GR BALIK ETİNİN BESİN DEĞERİ

Besin Değerleri	Yağlı Balık	Yağsız Balık
PROTEİN (g)	30-45	30-45
YAĞ (g)	30-66	-
KALORİ (Kcal)	435-795	125-195
VİTAMİN A (IE)	3900-7500	30-150
VİTAMİN B1 (mg)	0.15-0.40	0.2-0.3
VİTAMİN B2 (mg)	0.20-0.80	0.2-0.5
NIASİN (mg)	4.5-13.5	2.5-9.0
VİTAMİN C (mg)	-	6
VİTAMİN D (IE)	4500-14000	Eser Miktarda
SODYUM (mg)	-	250-2000
POTASYUM (mg)	-	940-1020
KALSİYUM (mg)	60 (mg)	50-60
MAGNEZYUM (mg)	-	65-85
MANGAN (mg)	-	0.03-0.05
DEMİR (mg)	3.0-3.5	2.5-3.0
BAKIR (mg)	-	0.5-0.7
FOSFOR (mg)	630-660	560-640
KÜKÜRT (mg)	-	600-720
KLOR (mg)	-	260-3200
IYOT (mg)	-	03.-1.5

- Yasal düzenlemelerin tamamlanması
- Ekonomik dengenin sağlanması
- Sudan etkin bir şekilde yararlanma (resirkülasyon sistemi)
- Hammadde teminindeki zorlukların aşılması
- Hastalıklarla mücadelede başarının artması
- İşletmeler AR-GE çalışmalarının gelişmesi
- Açık denizlerde kafes balıkçılığının geliştirilmesi
- Yetiştirilen türlerin kalitesinin artırılması
- Pazarlama etkinliği ile birkaç yıl içerisinde üretim ve verimlilik iki katına çıkabilir.
- Ülkemizde son yıllarda güçlenen ulusal ve uluslararası zincirler sayesinde tüketicilerin deniz ürünlerine ulaşması daha kolaylaştı. İthalatın artışı ile doğru orantılı olarak ürün çeşitliliği arttı.

**Türkiye son üç yıl içerisinde kişi başı tüketim miktarı 6 kg/kişi'den 8,5 kg/kişi'ye çıktı. Önümüzdeki beş yıllık büyüme hedeflerine göre bu miktar 12 kg/kişi'ye çıkması bekleniyor.**

## PAŞA DİREK Kimdir?

### Su Ürünleri Ticaret Yöneticisi

Bonservis Su Ürünleri Ticaret Yöneticisi olarak görevini yürüten ve önemli bir sektörel deneyime sahip Paşa Direk kendini şöyle anlatıyor: "Deniz ve deniz canlılarına olan tutkum ve merakım önce hobim sonra mesleğim oldu. 2001 yılında Metro Cash&Carry'de Su Ürünleri Reyon Sorumluluğu ile başladığım iş hayatında 2003 yılında Satınalma Asistanı oldum. 2006-2007 yıllarında Su Ürünleri Satınalma Müdür Yardımcısı ardından 2007-2009 yılları arasında Satınalma Müdürü olarak sektörde derinleşmeye başladım. 2010 yılı haziran ayında Bonservis ailesine katıldım. Burada en büyük amacımız siz dostlarımıza ihtiyacınız olan su ürünleri portföyümüzü kaliteli ve sürdürülebilir şekilde ulaştırmaktır.

Ev dışı tüketimde önemli paya sahip olan Mezgit (Saithe)'i, Norveç, İzlanda gibi ürünün ana kaynağından ithal ederek ciddi avantajlar sağlamaya ve bunu sizlere yansıtmaya gayret ediyoruz. Burada önemli nokta, ihtiyacınız olan ürün çeşitliliğini sağlamaktır. Bu amaçla karides, jumbo karides, somon füme ve su ürünlerini portföyümüze ekledik.



Bonservis olarak 2011 yılında, farklı porsiyonlar ile çeşitliliği artırmak, satınalma gücümüzden kaynaklanan avantajları sizlere aktarmaktır. Biz, hijyen, kalibrasyon ve sanitasyon ilkelerinden ödün vermeden frigorifik araç filomuzla, kaliteli ve sürekli bir hizmeti sunmak için kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

**Bu ay menüleriniz için "Derisiz Bütün Mezgit Fileto"yu çok özel fiyatıyla öneriyorum!**

5. Yıl  
**bonservis**  
iyi servis

Su Ürünleri ve  
Ayın Ürünü

## Mezgit Fileto Derisiz (Bütün)

20.43 kg/koli  
Muhafaza: -18°C'de 12 ay



**8.95**  
TL/Kg

## AYIN FIRSATI

Fiyatlara KDV dahil değildir.



Arayın  
Gelsin

**444 0 961**



Tıklayın  
Gelsin

siparis@bonservis.com.tr

## Havuçlu Ispanak Yatağında Safran Soslu Levrek Filetosu



Kaynak: Copyright © All rights reserved by Jenni Juniper

### YAPILIŞI

- 1- Levrek balığı fileto olarak çıkarın (kılıçığı atmayın). Yıkayın ve kurulayın. Zeytinyağı ile yağladıktan sonra bekletin.
- 2- Taze Patatesleri sıcak suda ısıtın. Bir tavaya tereyağı ve soğanlar koyup, soğanlar saydamlaşınca kadar soteleyin. Kuşkonmazı 2 veya 3 e bölüp bir dakika daha soteleyip sonra sıcak bir kenara koyun.

- 3- Bir wok tavasına zeytinyağı, ince portakal kabuğu, dövülmüş sarımsak ve ince kıyılmış ıspanakları koyup, sallayarak sote edin. Yeşil rengini kaybetmeden tuzunu tamamlayın ve portakal kabuklarını alın. Sıcak bir kenara koyun.

- 4- Su dolu bir tencerede balık kılıçığı, kereviz, havuç ve soğanı 10 dakika kaynatın. Suyunu süzüp, bir kaba koyun.

- 5- Bir tavada balık suyunu ısıtın, içine safranı koyun ve birkaç dakika dinlendirin. Tekrar süzüp, temiz bir tavaya alın. Krema ve tereyağını ekleyip, devamlı karıştırarak ısıtın. Bu arada 1/4 adet vanilya çubuğunu bir bıçak ile sıyrın ve karışıma ekleyin. Tuz ve Zeytinyağını koyun. Karışımın çekmesi ve kıvam alması için kısık ateşte bir kaç dakika tutun.

- 6- Tereyağını tavada eritin ve tavayı kızdırın. Levrek filetosunun pullu kısmını tavaya koyun ve birkaç dakika yüzeyin tamamı pişinceye kadar tutun. Bir yüzü pişince çevirip diğer yüzünü çevirin. Pişirirken levrek filetonun çok pişmemesine özen gösterilmelidir.

- 7- Isıtılmış bir çukur servis tabağının ortasına havuçlu soteyi koyun, orta kısmında ufak bir boşluk yaratın. İçine ıspanak kavurmasını koyun. Safranlı sosu aşırıya kaçmadan tabağın altını kaplayacak şekilde koyun. Kenara da patatesleri ikiye kesip koyun.

- 8- Son olarak ıspanak kavurması üzerine pişmiş levrek balığını sıcak olarak koyun ve sıcak tabak ile servis edin.

### Not:

1- Filetolu ve az yağlı balıklardan da yapılabilir. Çipura, mezzit, sudak filetoları uygundur.

2- Safranlı sosa arzu edilirse frenk soğanı veya yeşil soğandan taze doğranarak eklenebilir.

### 1 Kişilik Malzeme

Malzeme Adı	Porsiyon Net gr.	Kg Maliyet TL.	Toplam Maliyet
<b>Sosu için</b>			
BALIK SUYU (Balık kılıçığı ile)	40	1.00	0.040
KREMA	25	10.00	0.250
SAFRAN (Yaprak ya da toz)	2	40.00	0.080
ÇUBUK VANİLYA	6	80.00	0.480
TEREYAĞI	15	10.00	0.150
SIZMA ZEYTİNYAĞI	8	8.00	0.060
TUZ	3	0.50	0.000
<b>Ispanak sotesi için</b>			
ISPANAK	75	2.50	0.190
SARIMSAK	3	6.00	0.020
PORTAKAL KABUĞU	4	0.50	0.000
SIZMA ZEYTİNYAĞI	8	8.00	0.060
TUZ	2	0.50	0.000
<b>Havuçlu sote için</b>			
HAVUÇ	100	0.80	0.080
TEREYAĞI	10	10.00	0.100
SOĞAN	25	1.50	0.040
TAZE PATATES	50	3.00	0.150
KUŞKONMAZ	25	45	1.130
TUZ	5	0.50	0.000
<b>Balık için</b>			
LEVREK FILETO	200	15.00	3.000
TEREYAĞI	30	10.00	0.300
TUZ	6	0.50	0.000
<b>1 KİŞİLİK PORSİYON MALİYETİ TL</b>			<b>6.140</b>



Arayın  
Gelsin

444 0 961



Tıklayın  
Gelsin

siparis@bonservis.com.tr

## Balık Fileto Pane

10 kg/koli (40-60 gr/adet)  
Muhafaza: -18°C'de 12 ay



5. Yıl  
**bonservis**  
iyi servis

Su Ürünleri

**10.50**  
TL/Kg

## Somon Füme H2 - H3 - H4

1 - 1.5 kg/paket  
Muhafaza: -18°C'de 12 ay



H2  
**38.00**  
TL/Kg

H3  
**34.00**  
TL/Kg

H4  
**31.00**  
TL/Kg

## Halka Kalamar Fomosobella

1 kg/paket  
Muhafaza: -18°C'de 12 ay



**6.80**  
TL/Kg

Fiyatlara KDV dahil değildir.



Arayın  
Gelsin

**444 0 961**



Tıklayın  
Gelsin

[siparis@bonservis.com.tr](mailto:siparis@bonservis.com.tr)

# Prof. Dr. Kerem Alkin ile Bonservis Ekonomi Söyleşileri İzmir ve Antalya'da.

Bonservis, Prof. Dr. Kerem Alkin ile düzenli olarak yaptığı ekonomi söyleşilerine 8 Ocak'ta İzmir, 5 Şubat'ta ise Antalya'da düzenlenecek toplantılarla devam ediyor.

Şirket çalışanları, müşteri için çok verimli olan ve büyük önem taşıyan Prof. Dr. Kerem Alkin ile birlikte düzenlenen "Dünya'da ve Türkiye'de Ekonomik Trendler" söyleşileri, gıda sektörüne önem veren insanları bir araya getiriyor.



Sektörde 5.yılıni kutlayan Bonservis ile biraraya gelen Prof. Dr. Kerem Alkin düzenlenen söyleşiler ile ilgili düşüncelerini; "Türk halkının hak ettiği kalitede gıda elde edebilmesi için Bonservis standartında şirketlere ihtiyacımız olan bir dönemdeyiz. Bonservis'in aslında bu işe ne kadar kurumsal baktığını görmekten ve Bonservis ile yaptığım bu işbirliğinden ötürü çok mutluyum" şeklinde dile getirdi.



**Arayın Gelsin 444 0 961**

**Tıklayın Gelsin siparis@bonservis.com.tr**

**AYAZAĞA DEPO**  
Ayazağa,  
Kemerburgaz Caddesi  
No:45 Şişli  
34398 İstanbul  
Tel : (0212) 331 07 30  
Fax : (0212) 289 95 40

**GEBZE DEPO**  
Barış Mah.  
Ankara Cad. No:124  
Gebze / Kocaeli  
Tel : (0262) 642 67 90  
Fax : (0262) 641 18 87

**ÇORLU DEPO**  
Sağlık Mah.  
Ulubatlı Sk. No:2/1  
Çorlu / Tekirdağ  
Tel : (0282) 686 24 24  
Fax : (0282) 686 44 41

**ANKARA DEPO**  
İnönü Mah. 1740  
Sokak No:10 Batıkent  
Yenimahalle / Ankara  
Tel : (0312) 278 70 27  
(0312) 278 70 28  
(0312) 278 70 29  
Fax : (0312) 278 70 26

**ANTALYA DEPO**  
Tarım Mah.  
Perge Bulvarı  
Muzafer Uysal Sitesi  
Çoşkun Apt. C Blok  
Kat:4 D:10 Antalya  
Tel : (0242) 322 45 54  
(0242) 312 58 44  
Fax : (0242) 322 61 22

**İZMİR DEPO**  
Karacaoğlan Mah.  
6172 Sk. No: 15/A  
İşikkent - Bornova  
İzmir  
Tel : (0232) 472 30 15  
(0232) 472 30 16  
(0232) 472 30 17  
Fax : (0232) 472 18 11

**BODRUM DEPO**  
Yalıkavak Yolu,  
Yakaköyü Girişi  
Kırmızı Yeşil İş Merk.  
No:4 Ortakent  
Bodrum / Muğla  
Tel : (0252) 358 50 40  
Fax : (0252) 358 74 54

Ürünler stoklarımızla sınırlıdır.

Her yeni Bonservis "İyi Haber" bülteni bir önceki bülteni geçersiz kılar.

Postadaki gecikmeler, fiyatların geçerli olduğu günleri değiştirmez.

Gıdaser A.Ş. Bonservis "İyi Haber" bültenindeki fiyatları önceden haber vermeksizin değiştirme hakkına sahiptir. Tipografik hatalardan Gıdaser A.Ş. sorumlu değildir.

Devlet tarafından yapılan vergi ve fon değişiklikleri fiyatlara aynen yansıtılacaktır. Fiyatlara KDV dahil değildir.

**Gıdaser Gıda Dağıtım Sanayi ve Ticaret A.Ş.**

**Ayazağa, Kemerburgaz Caddesi  
No:45 Şişli 34398 İstanbul**

**Tel: 0212 331 0 730**

**www.bonservis.com.tr**

