paylaşım

KARTONSAN A.Ş. HABER BÜLTENİ OCAK '03 S:1

Mutlu Yıllar Dileriz.

İKİ BÜYÜK MUTLULUK

KARTONSAN İLKÖĞRETİM OKULU YENİLENEREK AÇILDI

EK ARITMA TESİSLERİMİZ HİZMETE GİRDİ

Mehmet Talu Uray
Genel Müdür

Kartonsan'ın Gurur Günü

Kartonsan A.Ş yöneticileri olarak son günlerde iki büyük mutluluk yaşıyoruz: Kartonsan İlköğretim Okulu'nu baştan aşağıya yenileyerek yeni öğretim yılına hazırladık. Ayrıca fabrikamızın üretim artışına paralel olarak yatırımını tamamladığımız Ek Arıtma Tesisleri de işletmeye alındı.

Bu ülkede yaşayan ve nimetlerinden yararlanan kişiler ve kurumların, yine bu ülkeye karşı büyük sorumluluk taşıdıklarını biliyoruz. İyi bir vatandaş olmak sorumlulukların gereğini yerine getirmekle mümkündür.

Biz de Kartonsan A.Ş. olarak tesislerimizin bulunduğu Kullar'da, daha önceki yıllarda yine şirketimiz tarafından yaptırılıp Milli Eğitime devredilen Kartonsan İlköğretim Okulu'nu, çok özenli biçimde yenileyerek öğretime hazırladık. Bu nedenle bir sanayi kuruluşu olarak, önemli bir görevi yerine getirmenin mutluluğunu yaşıyoruz.

Kartonsan A.Ş'nin temel görevi karton üretmek, ürettiği kartonları iç ve dış piyasalarda pazarlamaktır. Ülkeyi esenliğe çıkaracak ekonomik kalkınmanın gereği olan bu çalışmanın yanında, ülkenin en temel yatırımı olan eğitime yardımcı olmanın, bir sosyal sorumluluk olduğunun bilincindeyiz. Kullar'da bugüne kadar eğitime yaptığımız katkılar, bundan sonra da sürecektir.

Üretim Kapasite arttırım çalışmalarının yanında gerçekleştirdiğimiz Ek Arıtma Tesisleri yatırımı, Kartonsan A.Ş.'nin çevreye ne kadar duyarlı bir sanayi kuruluşu olduğunun göstergesidir.

Çevreyi kirletmeden üretmenin çağdaş bir sorumluluk olduğu inancını taşıyoruz. Çevreden sorumlu makamların tesisimizle ilgili olarak yaptıkları bilimsel değerlendirmeler, bizlere bu konuda önder ve öncü bir kuruluş olmanın sevincini yaşatıyor.

Bir yanda üretim artışı ve ekonomiye önemli katkı, diğer yanda geleceğe temiz bir çevre bırakmanın rahatlığı ve bütün bunların yanında iyi bir eğitim için donatılmış düzenli bir ilköğretim okulunu yenileme... Tüm bunlar, bize bir sanayi kuruluşu olarak ülkesinde sosyal sorumluluklarını hakkıyla yerine getirmenin huzurunu veriyor.

Kartonsan A.Ş topluluğu olarak gurur duyuyoruz.

YÖNETİM KURULU ÜYEMİZ PROF. DR. İSMAİL ÖZASLAN'I KAYBETTİK.

Kartonsan A.Ş. değerli bir mensubunu kaybetti. Yönetim Kurulu Üyemiz Prof. Dr. İsmail Özaslan 2002 yılının Aralık ayında vefat etti. Kartonsan A.Ş'deki yönetim kurulu üyeliğinin yanında, uzun yıllar İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreterliği, İstanbul Ticaret Üniversitesi Mütevelli Heyeti Başkanlığını görevlerini başarı ile üstlenen Prof. Dr. İsmail Özaslan, görevli olduğu kuruluşlarda yapılan törenlerden sonra, Rumeli Feneri Aile Kabristanında toprağa verildi. Kartonsan A.Ş. mensupları olarak, şirketimize, Türk bilim dünyasına ve ticaret hayatına uzun yıllar onurlu hizmetlerde bulunmuş Prof. Dr. İsmail Özaslan'ı saygı ile anar, kederli ailesine ve dost ve yakınlarına başsağlığı dileriz.

PROF. DR. İSMAİL ÖZASLAN KİMDİR

1926 yılında Rize'de doğan İsmail Özaslan, İstanbul İktisadi İlimler Akademesi'ni bitirdi. Londra'da bir yıl süre ile stajda bulundu. İstanbul İktisadi Ticari İlimler Akademi'sinde akademik kariyeni tamamladı. Özaslan, 1973 yılında profesör oldu. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Akademisi'nde uzun süre öğretim üyesi olarak hizmet verenProf. Özaslan, 1952 yılında çalışmaya başladığı İstanbul Ticaret Odası'nda 1974 yılından bu yana Genel Sekreterlik görevini yürütüyordu. Uzun yıllar Kartonsan A.Ş. Yönetim Kurulu Üyeliğini yürüten Özaslan'ın bilim dalında 7 kitabı vardı. Prof. Dr. İsmail Özaslan evli iki çocuk babasıydı.

Bir kayıp daha...

Kartonsan'ın kuruluşundan bu yana çok büyük bir özveri ve başarıyla Gümrük Müşavirliğimizi yapan 30 yıldan uzun bir süre ithalatımıza ve son 15 senedir de ihracatımıza da gümrük hizmetleri açısından aracılık eden BA-FA Gümrükleme, kurucularından Fatin Köseoğlu'nu 9.12.2002 de kaybetti. Değerli Köseoğlu ailesine başsağlığı diler ve acısını paylaşırken, bundan böyle tüm gümrükleme işlemlerimizi bilgi dağarcımızda Fatin Bey'den öğrendiklerimizle, onun takipçi, hatasız ve özverili çalışma anlayışıyla devam ettireceğiz.

Teşekkürler, Fatin Bey.
Kartonsanlılar

Değerli bir dostun ardından....

Prof. Dr. İsmail Özaslan
01.03.1926-17.12.2002

Prof. Dr. Özaslan ile tanışıklığımız yıllar öncesine dayanır. Uzun yıllar Kartonsan'ın Yönetim Kurulu'nda birlikte çalıştık. İyi bir yönetici, ileriyi gören kişiliğiyle ve her zaman sorunların üzerine gitmede sakin, olumlu yaklaşımı, çözümleyici yapısıyla gerçek bir eğitici ve çok iyi bir dosttu.
Kartonsan'ın bugüne gelişinde önemli katkıları olmuş, yeni yatırımların planlanma ve uygulamasına yönelik adımlar atılmasında hep öncü olmuş, en zor zamanlarda bile sakin yapısıyla doğru kararlara imza atmıştır.
Yıllardır sürdürdüğü İstanbul Ticaret Odası Genel Sekreterliği, insanlarla olan iyi ilişkilerinin en iyi göstergesidir. Muhasebe Bilimi dalında yayınlanan kitapları, durup dinlenmeksizin çalışan üretken kişiliğini ortaya koymaktadır. Onu zamansız kaybetmenin üzüntüsünü yaşıyoruz. Kendisine Allahtan rahmet diliyorum. Hocamızı her zaman saygıyla anacağız.

Ahmet Malaz
Kartonsan Karton San. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
(Murahhas Aza

Prof. Dr. İsmail Özaslan'ın ardından....

O, herkese yakın olabilme gibi bir zor işin üstesinden gelebilecek kadar başarılı, her zaman ileriyi gören iyi bir yönetici, iyi bir eğitimci, çok iyi bir dost, özet ile insan gibi insan, adam gibi adamdı. Sakin, huzur veren, uzlaşmacı kişiliğiyle yeri doldurulamayacak bir büyüğüm, hocam ve ağabeyimdi Prof. Dr. İsmail Özaslan... Anılarımızda kalan o güleryüzünü hiç unutmayacağız. Onu herzaman anacağız.

Dr. Oktay Duran
Cem Ofset Yönetim Kurulu Başkanı
Kartonsan Karton San. A.Ş. Başkan Vekili

İKİ BÜYÜK MUTLULUK

Şirketimiz tarafından yenilenen Kartonsan İlköğretim Okulu ve Ek Arıtma Tesislerimiz Törenle hizmete girdi

Kartonsan A.Ş. topluluğu geçtiğimiz günlerde iki büyük mutluluk yaşadı. Tümüyle şirketimiz tarafından yenilenen Kartonsan İlköğretim Okulu yeni öğretim yılına açılırken, bir süredir devrede bulunan Ek Arıtma Tesislerimiz de sembolik olarak törenle açıldı.

Başta Kocaeli Valisi Erdal Ata olmak üzere çok değerli konuklarımız, Kartonsan A.Ş.'nin bu mutlu gününde bizimle birlikte oldular.

İlk tören Kartonsan İlköğretim Okulu'nda yapıldı. Türk Bayrakları ve büyük bir Atatürk posteri ile süslenen okul önünde saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başlayan törende ilk konuşmayı yapan Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Malaz, Kartonsan'ın 1988'de yaptırdığı ilköğretim okulunun tümüyle yenilendiğini ve çağdaş biçimde donatıldığını söyledi. Malaz, şirketimizin eğitime çok büyük önem verdiğini vurgulayarak "Bundan sonra da Kullar'da eğitime olan katkılarımız sürecek" dedi.

Vali Erdal Ata, Kocaeli Valiliği'nin Eğitime Katkı Şükran Plaketi'ni Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Malaz'a verdiler.

Kartonsan törenlerine büyük zevkle katıldığını söyleyen Kocaeli Valisi Erdal Ata, eğitim yatırımlarının bir yönetici olarak kendisine büyük heyecan verdiğini

Kartonsan İlköğretim Okulu yenileme çalışmalarında bize destek olan tedarikçilerimiz;

A.Y.M. Temsilcilik / Aysel İnşaat Nakliyat Taahhüt Sanayi Ltd. Şti. / BA-FA Gümrük Müşavirlik / BAL-NAK Nakliyat ve Lojistik Hizmetleri Tic. A.Ş. / Başolsan Makine San. ve Tic. Ltd. Şti. / Başyiğit Orman Ürünleri Ltd. Şti. / Çelikay Uluslararası Nakliyat ve Ticaret A.Ş. / Diper Kimya Endüstrisi A.Ş. / Dönkasan Dönüşen Kağıt Hammaddeleri San. ve Tic. A.Ş. / Enmak Makine Elektrik San. ve Tic. Ltd. Şti. / İnterpap Dış Ticaret ve Mümessillik A.Ş. / İpragaz A.Ş. / Korpap A.Ş. / Omya Madencilik San. ve Tic. A.Ş. / Ondeo Nalco Anadolu Kimya San. ve Tic. A.Ş. / Özkoç Rulman / Reis A.Ş. / Sardunya Hazır Yemek Üretim ve Hiz. A.Ş. / Set Kırtasiye San. ve Tic. Ltd. Şti. / T&F Taşımacılık Sanayi ve Ticaret A.Ş. / Turkon Konteyner Taşımacılık ve Denizcilik A.Ş. / Tümay Sigorta Acentelik Hizmetleri Ltd. Şti. *'ne teşekkürü borç biliriz.*

Vali Erdal Ata ve Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Malaz, yenilenen Kartonsan İlköğretim Okulu'nun minik öğrencilerine şirketimizin armağanı çantaları verirken.

belirterek başladığı konuşmasında, ülkenin hızla gelişen eğitim ihtiyacının devlet tarafından karşılanmasının mümkün olmadığını, bu konuda millete de büyük iş düştüğünü söyledi. Hayırsever vatandaş ve kurumların bugüne kadar eğitime önemli ölçüde katkıda bulunduklarını belirten Ata, Kartonsan A.Ş.'ye ülke eğitimine katkılarından dolayı teşekkür etti, yapılan çalışmanın başkalarına da örnek olmasını diledi.

Vali Erdal Ata ve konuklarımız Kartonsan İlköğretim Okulunda öğrenim gören minik öğrencilere şirketimizin armağan ettiği çantalarını verdiler. Kartonsan İlköğretim Okulunu'nun açılış kurdelasını kesen Kocaeli Valisi ile konuklarımız, yenilenen okulu gezdiler ve memnuniyetlerini belirttiler.

Kullar Belediye Başkanı Kemal Aydın, Vali Erdal Ata, Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Malaz ve Yuvacık Belediye Başkanı Hikmet Karamlan yenilenen Kartonsan İlköğretim Okulu'nun açılış kurdelasını keserlerken.

Kartonsan İlköğretim Okulu'nun yeni öğretim yılında açılış töreninden bir görünüş.

İlköğretim Okulu'nda öğrencilerin bilgisayar eğitimi görecekleri bilgisayar odasından bir görünüş.

Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Malaz, Genel Müdür Yardımcılarımız Haluk İber ve Süleyman Kaya okulun açılış töreninde.

Atıksu Arıtma Tesisleri de törenle hizmete açıldı

Atıksu Arıtma Tesisleri'mizdeki törende açılış konuşmasını yapan Kartonsan A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Malaz, "Kartonsan Avrupa'da altı büyük karton üreticisi arasında yer alıyor, bu sebeple üretim, kalite ve çevre konularında daha duyarlı olmamız gerekiyor" dedi.

Kartonsan A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Haluk İber Ek Arıtma Tesisleri ile ilgili verdiği bilgilerden sonra konuşan Kocaeli Valisi Erdal Ata sanayi üretiminde çevre korunmasının önemine değindi ve Kartonsan A.Ş.'nin bu konudaki duyarlılığını överek teşekkür etti. Ek Arıtma Tesislerimiz Vali Ata ve Yönetim Kurulu Başkanımız Malaz tarafından hizmete açıldı.

Konuklarımızla birlikte yediğimiz öğle yemeğinden sonra törenlerimiz sona erdi.

Kartonsan A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Talu Uray törende Vali Erdal Ata ile birlikte.

Kullar Belediye Başkanı Kemal Aydın, Vali Erdal Ata, Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Malaz ve Yuvacık Belediye Başkanı Hikmet Karaosman Atıksu Arıtma Tesisleri'nin açılış kurdelasını keserlerken.

Vali Erdal Ata, Yönetim Kurulu Başkanımız Ahmet Malaz, Genel Müdürümüz Mehmet Talu Uray ve Yönetim Kurulu Üyemiz Murat Malaz, törenden sonra verilen öğle yemeğinde.

ATIKSU ARITMA TESİSİ

KARTONSAN ATIKSU ARITMA TESİSİ MODERNİZASYONU VE KAPASİTE ARTTIRIMI YATIRIMINI TAMAMLADI

Kartonsan A.Ş. çevreye olan bu yatırımıyla yaklaşık 800.000 kişilik bir şehrin atıksu kirliliğine eşdeğer bir kirliliği temizleyerek, kullanmış olduğu suyu yine temiz olarak doğaya geri vermektedir.

Mevcut tesis devreden çıkarılmadan yapılan ilavelerle Temmuz 2002 tarihinde devreye alınan yeni atksu arıtma tesisi ile Kartonsan A.Ş. ülkemizin bulunduğu bu zor ekonomik dönemde bile çevreye karşı sorumluluklarını eksiksiz yerine getirmekten gurur duymaktadır.

Çevreye verdiği önem doğrultusunda, İzmit'te ilk atıksu arıtma tesisi kuran kuruluşlardan biri olan KARTONSAN; 1984 yılında TÜBİTAK ile başlattığı çalışmalarını 1986 yılında devreye aldığı sistemle sonuçlandırmıştır. Kurulduğu gün en ileri teknoloji ve ekipman parkıyla techiz edilen ilk tesis günümüze kadar görevini layıkıyla yerine getirmiştir. Ancak son yıllarda fabrikamızın üretim kapasitesinin artışına paralel olarak artan kirlilik yükünü karşılamak üzere 1999 yılından itibaren kapsamlı araştırmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu amaçla mevcut tesisten maksimum oranda yararlanılarak en uygun revizyonu yapmak üzere, önce Alman Enviro Consult firmasıyla ön bir fizibilite çalışması, daha sonra ENVİROTEK A.Ş. firmasıyla uygulamaya yönelik deneysel çalışmalar yapılmıştır. Tam profesyonel olarak yürütülen bu çalışmalar kapsamında; öncelikle fabrika içinde ve üretimde; atıksu miktarını, kirlilik değerlerini en aza indirecek geri kazanım prosesleri araştırılmış ve daha önce 1 ton kağıt üretimi için 20 m^3 civarında olan atıksu miktarı; Avrupa standartı olan 10 m^3 civarına çekilmiştir. Bu arada, özellikle Avrupa'daki benzer kağıt fabrikalarındaki uygulamalar incelenmiş, mevcut tesise adapte edebilecek en uygun yöntem belirlenmeye çalışılmıştır. Kapsamlı arıtılabilirlik deneyleri yapılarak tasarımın sağlam temeller üzerine

Haluk İber
Kartonsan A.Ş. Genel Müd. Yrd.

ATIKSU ARITMA TESİSİ

KARTONSAN ATIKSU ARITMA TESİSİ MODERNİZASYONU VE KAPASİTE ARTTIRIMI YATIRIMINI TAMAMLADI

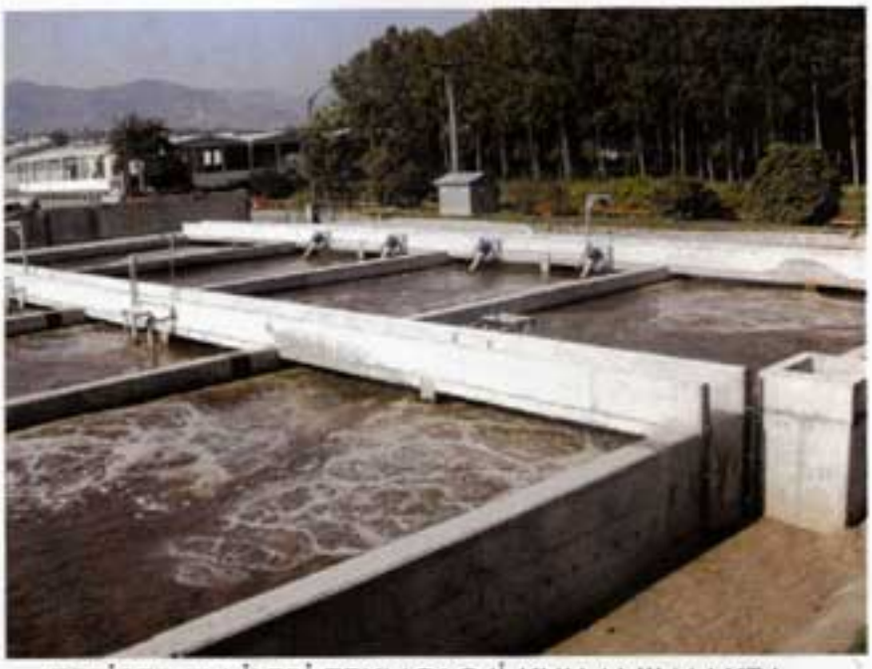
Kartonsan A.Ş. çevreye olan bu yatırımıyla yaklaşık 800.000 kişilik bir şehrin atıksu kirliliğine eşdeğer bir kirliliği temizleyerek, kullanmış olduğu suyu yine temiz olarak doğaya geri vermektedir.

Mevcut tesis devreden çıkarılmadan yapılan ilavelerle Temmuz 2002 tarihinde devreye alınan yeni atksu arıtma tesisi ile Kartonsan A.Ş. ülkemizin bulunduğu bu zor ekonomik dönemde bile çevreye karşı sorumluluklarını eksiksiz yerine getirmekten gurur duymaktadır.

Çevreye verdiği önem doğrultusunda, İzmit'te ilk atıksu arıtma tesisi kuran kuruluşlardan biri olan KARTONSAN; 1984 yılında TÜBİTAK ile başlattığı çalışmalarını 1986 yılında devreye aldığı sistemle sonuçlandırmıştır. Kurulduğu gün en ileri teknoloji ve ekipman parkıyla techiz edilen ilk tesis günümüze kadar görevini layıkıyla yerine getirmiştir. Ancak son yıllarda fabrikamızın üretim kapasitesinin artışına paralel olarak artan kirlilik yükünü karşılamak üzere 1999 yılından itibaren kapsamlı araştırmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu amaçla mevcut tesisten maksimum oranda yararlanılarak en uygun revizyonu yapmak üzere, önce Alman Enviro Consult firmasıyla ön bir fizibilite çalışması, daha sonra ENVİROTEK A.Ş. firmasıyla uygulamaya yönelik deneysel çalışmalar yapılmıştır. Tam profesyonel olarak yürütülen bu çalışmalar kapsamında; öncelikle fabrika içinde ve üretimde; atıksu miktarını, kirlilik değerlerini en aza indirecek geri kazanım prosesleri araştırılmış ve daha önce 1 ton kağıt üretimi için 20 m^3 civarında olan atıksu miktarı; Avrupa standartı olan 10 m^3 civarına çekilmiştir. Bu arada, özellikle Avrupa'daki benzer kağıt fabrikalarındaki uygulamalar incelenmiş, mevcut tesise adapte edebilecek en uygun yöntem belirlenmeye çalışılmıştır. Kapsamlı arıtılabilirlik deneyleri yapılarak tasarımın sağlam temeller üzerine

Haluk İber
Kartonsan A.Ş. Genel Müd. Yrd.

kurulması amaçlanmıştır. Bu araştırmalar doğrultusunda belirlenen en uygun çözüm; Ekim 2001'de ENVİROTEK Arıtma Teknolojileri Sanayi ve Ticaret A.Ş.'ye anahtar teslimi olarak ihale edilmiştir. Mevcut tesis faal durumdayken, yapılan ilavelerle, revize tesis Temmuz 2002 tarihinde tam kapasite ile devreye alınmıştır.



TESİSTE EN İLERİ TEKNOLOJİ KULLANILMAKTA...

5.000 m^3/gün atıksu debisi olan atıksu arıtma tesisinde tam kapasitede günde 30.000 Kg Askıda Katı Madde (AKM), 30.000 Kg Kimyasal Oksijen İhtiyacı (KOI) ve 10.000 Kg Biyolojik Oksijen İhtiyacı (BOI) arıtılmaktadır. Tesiste atıksular önce mekanik kaba ızgaralardan ve ince statik eleklerden geçtikten sonra, kimyasal arıtma ünitesine girmektedir. Bu ünitede koagülan maddeler ilavesiyle özellikle AKM parametresi % 99'a varan oranda giderilmektedir. Daha sonra biyolojik arıtma kademesinde; suda çözünmüş kirletici parametreler standart deşarj değerlerinin oldukça altına düşürülmektedir. Gerek fiziksel-kimyasal ve gerekse biyolojik kademede oluşan artık çamurlar etkin şekilde susuzlaştırılarak yönetmeliklerin öngördüğü kalitede kek haline getirilmektedir.

Yapılan revizyonun toplam tutarı 1 trilyon TL'ye yaklaşmış olup, arıtma tesisi tam otomatik olarak bilgisayar ile işletilmektedir. Kapsamlı bir atıksu laboratuvarı kurulmuş olup, tesisin çıkış değerleri hergün düzenli olarak kontrol edilmektedir. Tesisin giriş ve çıkış noktalarında çeşitli kirletici parametreler yandaki gibidir.

İZMİT'İN İLK ATIKSU ARITMA TESİSİ KARTONSAN A.Ş.'DE KURULDU.

PARAMETRE	TESİS GİRİŞİ	TESİS ÇIKIŞI	DEŞARJ STANDLARI	
			S.K.K.Y. Tablo 13.10	Su Ürünleri Yönetmeliği
KOI, mg/L	4.000-6.000	60-80	<120	<255
AKM, mg/L	4.000-6.000	20-30	---	<200
BOI, mg/L	1.500-2.000	20-30	<45	<75

Bu sonuçlara göre Atıksu Arıtma Tesisi kararlı bir şekilde % 99'un üzerinde bir verimle çalışmakta olup, bu performansıyla hem Su Kirliliği Kontrolü Yönetmeliği ilgili maddesi olan Tablo 13.10'ün, hem de Su Ürünleri Yönetmeliğinin ilgili parametreleri etkin bir şekilde karşılanmaktadır.

ATIKSU ARITMA TESİSİ AKIŞ ŞEMASI

İrem Kağıtçılık'ın yöneticilerinden Sn. Cüneyt Algur'la yaptığımız söyleşide Türkiye'de ve Dünyada Kağıt-Karton sektöründeki gelişmelerden küreselleşmeye kadar birçok konuda çarpıcı fikirler bulacaksınız. Bu sohbeti kaçırmamanız tavsiyesi ile...

İlknur Karaaslan

- İrem Kağıtçılık ne zaman kuruldu?
- İrem Kağıtçılık 1980'li senelerin başında kuruldu. SEKA ağırlıklı olmak üzere yayın piyasasına hitap eden kağıt cinsleri üzerine çalışan bir firma idi başlarda ve ilerleyen yıllarda bir cins üzerine(ki bu karton ve türevleridir) ihtisaslaşmayı tercih etti. 1992 yılından itibaren ortaklık yapımız bir aile şirketi haline geldi ve o yıldan itibaren her gün biraz daha kurumsallaşan bir aile şirketi hüviyetindeyiz. Şu anda İrem Kağıtçılık ana firma olmak üzere Rem ve Rempab adlı iki firmamız daha var.
- Çalışma alanı olarak neden kağıt-karton alanını seçtiniz?
- Bu sektörün hem dünya hem Türkiye şartlarında çok cazip yanları olduğu kanaatindeyiz. Öncelikle üzerinde çalıştığımız bu metaa(kağıt ve karton) her türlü ekonomik koşulda eğer mevcut şartlara uyabiliyorsanız firmanızı geliştirecek ve sizin de daha fazla büyümeyi sağlayabileceğiniz bir sektör. Daha detaylı olarak açıklamak gerekirse içerisinde bir çok alt sektörü barındıran bir sektör bu.
Finans işin temelini oluşturmakla birlikte içerisinde hizmet olan ve ticaretle başladıysanız daha sonra talep etmeniz durumunda sanayiciliğe kadar yükselebileceğiniz bir sektör.
- Firmanızın faaliyetleri hakkında kuruluştan bugüne bilgi verir misiniz?
- Firmamız yukarıda anlattığım mihval üzerine ambalaj sektörü içerisinde kalmayı ve birkaç dalda iş yapan sıradan bir firma olmak yerine sadece bir sektör ve onun türevleri içerisinde faaliyet göstererek güçlü bir konumda olmayı ki bu ülkemizde en çok ihtiyaç duyulan bir durum olmuştur artık tercih yoluna gitmiştir. İhtisaslaşma bir tercihtir ve dezavantajları olduğu kadar avantajları da vardır. Yani one stop shopping tarzı kağıtçılık veya ticaret yapılacağı gibi sadece bir dal belirleyip o dalın en iyisi olmayı da gözünüze kestirebilirsiniz. Ve bana göre bu tarz ülkemiz için daha uygundur. Biz de bu yolu izleyerek karton ticareti üzerindeyiz ve tercihlerimizden memnunuz. Bu memnuniyet bu sektörde çok fazla karlılık olduğu için değil ülkemizin sık sık tekrarlanan kriz ortamlarında sadece tek sektörün hem yurtiçi hem yurtdışı kontrolünün daha kolay olması ve beklenmeyen olayların sayısının aza indirgenmiş olmasındandır.
- Türkiye de ve dünyada kağıt-karton sektörü hakkındaki düşüncelerinizi özetleyebilir misiniz?
- Dünyada olan olayları işimiz dolayısıyla da kağıt karton sektörünü takip etmeyi kendimize şiar edinmiş bir firmayız, bunu rahatlıkla söyleyebiliyorum. Zira biz bu işten hem zevk alıyoruz hem de doğru takip arkasından kar getiriyor.
Bildiğiniz gibi bu sektör dünyada da leading sektörlerden biri. Hammadde ve aramadde olarak kullanılan, borsası olan üzerinde spekülasyon kolay yapılabildiği gibi özellikle son zamanlarda kartelleşmeye daha doğrusu monopolleşmeye doğru giden bir sektör. Bu da bu işi yapan kişilerin eğer söz sahibi olmak istiyorlarsa dünya takibini yapmaları bir mecburiyet halini almıştır.
Karton ve kağıt bilindiği üzere birbirine yakın iki materyal olmakla birlikte üretimde fiyatta kullanımda ve pazarlamada temel bazı farklılıkların olduğu iki ayrı meta. Öncelikle hammaddeleri arasında fark var ki kartonda hurda ağırlıklıyken kağıtta bu selüloz oluyor.Karton kullanım olarak da farklı sektörlere hitap etmektedir. Öncelikle ilk akla gelen tabi ki ambalaj sektörüdür ve karton endüstriyel üretim ve gelişimi gösteren en önemli göstergedir. Bunun içerisinde ambalajda kullanılan diğer türleri kraftliner, fluting, şirenz, testliner gibi metaları da koymamız gerekir pek tabii ki. Bu mamullerin toplam tüketimi ülke sanayisinin ne durumda olduğunu da gösteren bir turnusol kağıdı hüviyetindedir. Kağıtta ise doğrudan sanayi üretimini baz almak bana göre çok kolay değildir,çok değişik kullanım alanlarından dolayı. Pazarlama alnında da karton ve kağıt farklılıklar arz eder. Kullanıcıları da farklıdır çoğunlukla,üreticileri de .Türkiye de matbaa dağılımına baktığımızda karton ve türevlerini kullananlarla diğer kağıt cinslerini kullananlar zaman içersinde ayrılırlar. Başta her işi yapıyor olsalar bile .Üreticilerde de durum böyledir Avrupa'daki karton üreticileri de kendilerine has bir tutum ve davranış sergilerler. Ve büyük kağıt grupları da pek karton bulundurmazlar bünyelerinde. Enteresandır.
- Kartonsan'la ilişkileriniz hakkında genel bir değerlendirme yapabilir misiniz?
- Kendimize koyduğumuz hedefleri gerçekleştirirken

hareketimizin temelini Kartonsan'dan alıyoruz. Ve ne kadar bilimsel ve basiretli hareket etmeye çalışıyorsak Kartonsan'dan da aynısını bekliyoruz. Ana firma olarak Kartonsan'ın yukarıda anlattığım şekilde ve bu hedef uğruna gerekenleri elinde olan donelerle ki özsermaye, teknoloji, pazar payı ,yerleşmişlik, lokasyon ,bilgi birikimi olarak çok avantajlıdır, kullanarak büyük hedefler koymasının ve kendi müşterilerini de bu hedefe kilitleyerek motive ederek büyük bir atılım hamlesi içinde olmalıdır. Bu noktada Kartonsan'la ilişkilerimiz gün geçtikçe daha iyiye doğru gitmektedir. Yaptığımız toplantılar ve fikir alışverişimizin yakın tarihlerde daha iyi noktalara doğru hem bizi hem de Kartonsan'ı taşıyacağına inanıyoruz.

Bir firmanın kuruluş ve faaliyet nedenin en başında karlılık gelmektedir (eğer stratejik başka nedeni yoksa).Ve bu noktaya doğru yol alınırken firma yöneticilerinin zaman zaman dördüncü boyutu görebilmek için ortamlarından fiziki olarak veya sanal olarak uzaklaşmaları gerekmektedir. Ve zamanında Osmanlı padişahlarının yaptığı gibi halkın arasına halk gibi inebilmek çok şey kazandırmıştır onlara. Günümüze bu hali tahvil etmek gerekirse Kartonsan yöneticilerinin de bu şekilde direk olmasa bile mevcut ortamları bir şekilde terk ederek şirketin durumunu başka bir boyuttan görme zorunluluğu vardır. Bu müşterilerle sıkı irtibat şeklinde olabilir tabii ki. Ve müşterilerin ortalamasının bir ömrü bu yolda geçirdiği düşünülerek fikirlerinden istifade edilmeli hatta mümkünse müşterilerin fikirleri yönetimin karar mekanizmasının süzgecinden geçirilerek direk uygulanmalıdır. Bunun Kartonsan'a büyük avantajlar sağlayacağı kesindir. Müşterilerin isteklerinin sadece kendi menfaatlerini teşkil ettiği paranoyası ise artık günümüz iş hayatında yer bulmamaktadır. Biz bu noktada Kartonsan'ın her geçen gün daha bilimsel ve ileriye dönük hareket ettiğini görüyoruz ve umudumuz artıyor.

- Aynı zamanda karton ithal eden firmasınız sizce Türkiye pazarına ithal karton satmaktaki güçlükler nelerdir?

- Karton tek konumuz olunca mevcut şartlar içersinde piyasanın gereklerini yerine getirerek ithalat yapmak durumunda kaldığımız bir vakadır. Firmasının karlılığını düşünmek her yöneticinin temel vazifesi ve mevcudiyetinin sebebidir. İthal kartonun satılabilirliği başta ülkemizin ardında da dünya karton piyasalarının ve Kartonsan'ın fiyat politikasının tümünün değişimine göre şekilleniyor. Bu üç faktörün bize optimumu sağlamasıyla birlikte karton ithalatına başlıyoruz ve yine yukarıdaki değişkenlerin olumsuz hale gelmesine yakında ithalatı minimum seviyeye indiriyoruz. Bu şartların oluşması durumunda ithal kartonun pazarlanmasıyla ilgili bir problem yaşamıyoruz .Zira ithal edilen kartonların cins ve kalitesi çok fazla değişkenlik arz etmiyor. 5-6 yıl öncesine göre çok daha fazla kişi ithal malları tanır oldu, ve sadece markanın ismini zikrederek bile satılabiliyor fiyatların uygun olması durumunda. Esasında ithal mallar Kartonsan için problem oluşturuyor gibi görünmekle birlikte çok fazla etkili olduğunu düşünmüyorum. Zira ithal mallar sistemli biçimde pazarlanmıyor ülkemizde yani büyük grup konsinye getirerek ciddi bir pazarlama alanı oluşturmuyor. BU çok büyük avantaj tabii ki Kartonsan için. Mevcut durumda olan yabancı firmaların Türkiye için bir kota koyması ve bu kota tamamlanıncaya kadar mal satılması (fiyat çok önemli olmaksızın) daha sonra da kotanın dolmasıyla birlikte hızla kabuğa çekilme şeklinde gerçekleştiği için Kartonsan'ın ithal maldan fazla çekinmesi için neden olmadığı görülmektedir. Tabi ki bu kısa vadeli bir realitedir. Daha uzun vadeli zamanda ise ithal malların üreticilerinin ne gibi ali menfaat için mücadele ettiklerini iyi müşahede etmek lazımdır. Ve gereken tedbirlerin şimdiden alınması elzemdir.

- Sizce Türkiye'de kağıt-karton sektörünün sorunları nelerdir?

- Eğitim eksikliği var. Kağıt-karton sektörüyle ilgili istatistik, planlama, bilinçsiz tüketim-üretim var. Önünüzü göremiyorsunuz. Yatırımcıların önü açık değil. Ambalajcıların ve sanayicilerin bilgisi yok. Belirsizlik var. Ekonomik problem tüm diğer sektörleri etkilediği gibi ambalajı da etkiliyor.

- İrem Kağıtçılık'ın geleceği için planları nelerdir?

- Konjektürel düşünüyoruz, mevcut şartlar içinde en iyisini yapmayı düşünüyoruz. Çok kısa vadeli planlar yapıyoruz, max. 6 aylık dönemler için geçerli , bu 6 aylık dönem için tonajımızı sermayemizle doğru orantılı olarak arttırarak emin adımlarla ilerlemek . Minimum risk almak birikimlerimizi arttırarak büyümek.

- Sosyal yaşamınızdan biraz bahseder misin?

- İnsanlarla birlikte olmaktan,onlarla bir şeyler paylaşmaktan zevk alıyorum. İş dışı zamanlarımı ailemle ,çeşitli arkadaş gruplarıyla özellikle dünya siyaseti konuşarak geçiriyorum. Haftada üç gün fitness yapıyorum. Kiloma dikkat ediyorum. Sağlıklı bir bedenin iş hayatında etkili olduğunu düşünüyorum. Kendime olan güvenimin büyük kısmının spora dayalı olduğunu düşünüyorum. 2 yıldır Ticaret Odası'nın meclis üyesiyim. Kağıt-karton komitesinde yer almaktayım. MÜSİAD kağıt-karton komisyon üyesiyim. ODTÜ mezunlar kulübü üyesiyim, kulübün faaliyetlerinde yer almaktayım.

Müşterilerimizle Bilgi Paylaşımı

Müşterilerimizi Kartonsan'a gelişleri sırasında, Kalite Sistemleri Müdürümüz Erol Gül, Kalite Sistemleri Yöneticiniz Hale Çavuşgil, Pazarlama Elemanımız İlknur Karaaslan karşıladılar.

Türkiye'nin seçkin baskı ve ambalaj firması olan Duran Ofset üretim, kalite ve satış bölümlerinden konuğumuz olan toplam 30 değerli çalışanına, iki ayrı grup olarak, fabrikamız seminer salonunda bir gün süreli Karton, Baskı ve Kutu etkileşimleri konusunda Eğitim verildi.

Kalite Sistemleri Müdürümüz Erol GÜL tarafından verilen ve samimi bir ortamda geçen eğitim sırasında, konuklarımız da çeşitli konulardaki deneyimlerini diğer katılımcılarla paylaştılar.

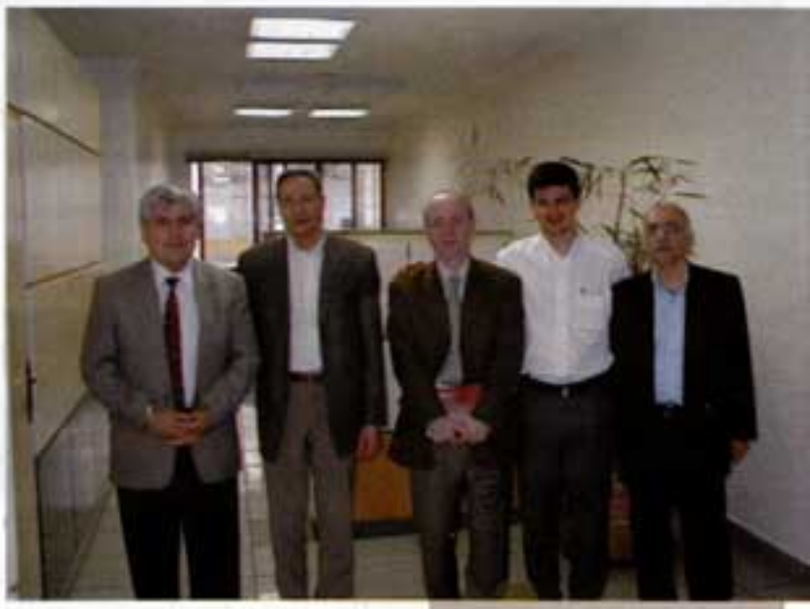
Kalite Sistemleri Müdürümüz Erol Gül, Duran Ofset Kalite Güvence Şefi Ayla Kural'a bilgi verirken, tüm katılımcılarımızın ilgi ve memnuniyetleri gözlerinden okunuyordu.

MÜŞTERİ ZİYARETLERİMİZ DEVAM EDİYOR

Sadece satış sonrası hizmet verme ya da reklamasyon konularında müdahale etme şeklinde değil aynı zamanda müşterileriyle sürekli ilişki kurmak suretiyle onların istek ve beklentilerini süratle karşılamayı ilke edinmiş olan firmamız geçtiğimiz aylarda da müşteri ziyaretlerine devam etti.

DÖRTER MATBAASI

Dörter Matbaası çalışanları firmamız Satış Elemanı Bülent Bolluk'a matbaalarını gezdiriyor.



YURTDIŞINDA DA MÜŞTERİ ZİYARETLERİ DEVAM EDİYOR

Genel Müdür Yardımcımız Süleyman Kaya ve Pazarlama Müdürümüz Tuncay Başer, İran temsilcimiz Caspian firması çalışanlarıyla birlikte.

AKTAŞ MATBAASI

Firmamız satış elemanlarından Bülent Bolluk Aktaş matbaası çalışanları ile birlikte.

OMYA ve KARTONSAN

Mis Güleryüz
OMYA Kağıt / Karton Sektörü Ürün Müdürü

Omya ile Kartonsan'nın ilişkisi aslında Kartonsan'ın kuruluş yılına kadar uzanıyor. Üretimde kullanılmak üzere vermiş olduğumuz kuşe kalsiyum karbonat o tarihlerde İsviçre merkezimiz tarafından doğrudan pazarlanıyordu ve henüz işbirliğimiz Türkiye ofis için söz konusu değildi. Omya'nın Türkiye ofisi , Omya Madencilik A.Ş. 1990 yılında kurulmuş olup, teknik ve ticari çalışmaların tüm sorumluluğu1999 yılında katıldığım Omya 'da o tarihden bu yana tarafımdan yürütülmektedir. Ürün Müdürü olarak aldığım sorumluluk, ürün araştırma ve geliştirmeyi, üretimindeki yeni uygulamaları, dünya kağıt/karton sektörünün gelişimi ve nereye doğrü ilerlediği hakkında her zaman bilgi sahibi olmayı ve bu bilgiyi paylaşmayı, İsviçre merkezimiz Oftringen'deki kağıt uzmanlarımız ile karşılıklı ziyaretler gerçekleştirmeyi ve bu şekilde firmanız ile tam bir teknik işbirliği oluşturmayı gerektirmektedir.

Kağıt sektöründeki uzmanların genel durumundan farklı olarak, sadece üç yılı aşkın bir süredir bu sektördeyim ve elektronik / haberleşme mühendisiyim. Aslında bu durum karşıma zorluk olarak çıkabilirdi ama çıkmadı ve bu konuda Kartonsan ekibinin bana göstermiş olduğu yardımın büyük etkisi vardır.

Kartonsan'a yapmış olduğum ilk ziyareti çok net hatırlıyorum. Büyük bir toplantı odası, üretim, kalite güvence ve işletmeden sorumlu yetkililer ve Omya ekibi. O gün orada aslında kendimi çok şanslı hissettimiştim. Çünkü yetkili olduğu konuda yetkin olabilen, hedefleri belli, düşüncelerini açık bir şekilde ifade eden bir ekip vardı karşımda.

Üstelik fabrikada edindiğim ilk izlenimim merkez ofis yetkilileri ile tanışınca biraz daha güçlendi.Özellikle Dış Ticaret Departmanlığı (yeni adı ile Satın Alma Departmanı) daha ilk günlerde Kartonsan'ın vizyonu ve misyonu konusunda bilgilendirerek çalışma ortaklığımızı, nasıl bir zeminde oluşacağını göstermiş oldu. Geçen üç yıl zarfında kişesel gelişmeme ve sektör hakkındaki bilgi arttırımıma okuduğum kitaplardan, takip ettiğim yayınlardan daha fazla katkıda bulunduğunuzu rahatça söyleyebilirim.

Bir soru, bekleyen bir cevap demek ve ben sordum, cevap aldım, Kartonsan sordu Mis Güleryüz aradı, okudu ve buldu. İsviçre merkezimizdeki tecrübeli kağıt uzmanları ile beraber, Kartonsan ile ortak üretim ve pazar hedeflerine uygun çalışmalar yaparak, 2001 sonu itibarı ile yeni ürün grupları ile ticari ilişkimizi geliştirdik. Bu çalışmalarda üretim ile iş arkadaşlığına ve profesyonel çalışmalarına hayran olduğum Satınalma Müdür-lüğü ekibine teşekkür etmek isterim.

Bir çok müşterim olmasına rağmen sizle beraber çalışmak, yediğim patates kızartmasının kutusunun, aldığım deterjanın paketinin veya elimi yıkadığım sabunun ambalajının Kartonsan tarafından üretildiğini bilmek bana hem gurur, hem de büyük bir mutluluk veriyor.

Hayatımda ilk kez çalıştığım bir firma için neler düşündüğümü yazıyorum ve Kartonsan için daha söyleyecek çok şeyim var ama sayfada daha fazla yerim yok. Hepinize çok teşekkür ediyorum ve çalışmalarımızın uzun yıllar bu şekilde devam edip gelişmesini umuyorum.

Sevgilerimle...

KAMPANYA

KANDIRA'DA ESKİ KAĞIT TOPLAMA KAMPANYASI

Hamur Hazırlama çalışanlarımızdan Kandıralı Sezgin KAN arkadaşımız güzel bir toplumsal sorumluluk örneği göstererek, Kocaeli'nin en güzel ilçelerinden birisi olan Kandıra'da bir eski kağıt kampanyasının başlatılmasını sağlamıştır.

Kandıra Belediye Başkanı İsmail Genç Kartonsan'ı ziyaret ederek, Kandıra Eski Kağıt Toplama Kampanyası'na verdiği destek nedeniyle Kartonsan'a teşekkür ploketi verdi. İsmail Genç, ploketi Kartonsan adına olan Kalite Sistemleri Müdürümüz Erol Gül, Üretim Müdürümüz Bülent Koye ve kampanyanın ilk kıvılcımını çakan Hamur Hazırlama Ustamız Sezgin Kan ile birlikte.

Sezgin KAN, çalıştığı Kartonsan'da hammadde olarak kullanılan eski kağıtların, doğup büyüdüğü, şu an da yaşamını sürdürdüğü Kandıra'da çöpe gitmesine gönlü razı olmamış, görüştüğü Belediye Başkanı İsmail GENÇ'in de konuya olumlu yaklaşmasıyla Eski Kağıt Toplama Kampanyası ile ilgili faaliyetler başlamıştır.

Kartonsan, yaptığı eski kağıt bazlı karton üretimi ve ülkemiz kaynaklarının korunmasına gösterdiği hassasiyet nedeniyle bu konudaki tüm girişimlere her zaman sıcak bakmakta ve desteklemektedir. Kartonsan, Kandıra Belediyesi'nin Eski Kağıt Toplama Kampanyası'na da içten desteğini vermiştir. Bu kapsamda belediyenin düzenlediği panele Kartonsan adına katılan Kalite Sistemleri Müdürümüz Erol GÜL, Kandıra halkı ve geleceğimiz olan çocuklarımızın doldurduğu Kandıra Belediye Meclis salonunda eski kağıt, eski kağıdın ekonomik değeri, çevresel etkileri, toplanması ve geri kazanılmasıyla ilgili, projeksiyon gösterisi eşliğinde bir konferans sunmuştur. Nice kampanyalar dileğiyle...

BEYİN FIRTINASI

Erol GÜL Kalite Sistemleri Müdürü

Toplam Kalite Yönetiminin temelini oluşturan kavramlardan birisi olan sürekli iyileştirme, bir işletmenin gelişmesi ve başarısı için vazgeçilmez faaliyetlerdendir. Bu faaliyetlerin bir sistematik içinde yürütülebilmesi için Problem Çözme Teknikleri olarak adlandırılan bazı araçlar kullanılmaktadır.

PROBLEM ÇÖZME TEKNİKLERİ

Problem çözme teknikleri, özellikle uygulama sürecinde karşılaşılan problemlerin belirlenmesi, istatistiksel bir anlayışla ele alınıp, en kısa yoldan çözülmesi amacıyla geliştirilmişlerdir. Akış Diyagramı, Sebep-Sonuç Diyagramı, Çetele Diyagramı, Histogram, Pareto Analizi, Kontrol Kartları, Dağılım Diyagramları olarak adlandırılan temel yedi teknikten oluşan bu araçlar özellikle sayısal ve görsel nitelikleri yardımı ile olayların kolay anlaşılması ve yorumlanmasına olanak verirler.

BEYİN FIRTINASI

Problem çözme teknikleri içinde yer almamasına rağmen bu tekniklerin kullanılmasında başvurulan araçlardan birisi de fikir geliştirme aracı olarak bilinen beyin fırtınası (Brainstorming) Amerikalı bir reklam şirketi yöneticisi olan Alex F.Osbom tarafından geliştirilmiş ve ilk olarak 1939 yılında kendi firmasında kullanılmaya başlanmıştır.

Beyin fırtınası, problem çözme, iyileştirme ve geliştirme takımlarının uyguladıkları teknik ve araçlar için gerekli yaratıcı düşüncelerin demokratik katılımlarla ortaya çıkmasına olanak veren bir araçtır. Beyin fırtınası, herhangi bir konuda fikir, karar veya çözüm önerileri toplamak amacıyla gerçekleştirilir.

Bu toplantılarda, yargı ve değerlendirmeye yer verilmez. Çok sayıda düşünce üretmek temel amaçtır. Fikirlerin kalitesi değil, sayısı önemlidir. Beyin Fırtınası toplantısı sırasında katılımcılar farklı düşünmeye, çılgın ve yaratıcı fikirler üretmeye yönlendirilirler. Akla gelebilen bütün fikirler ne kadar ters, ne kadar gülünç olursa olsun büyük bir rahatlıkla ortaya atılmalıdır. Başka bir katılımcının ileri sürdüğü bir fikre sahip çıkarak onu değişik şekilde sunmak veya başkalarının fikirlerini birleştirip toplayarak yeni bir fikirmiş gibi ortaya atmak tamamen serbesttir hatta teşvik edilir. Zaten bu tekniğin başarılı olmasının nedenlerinden biri de sinerji yaratması, ileri sürülen her fikrin bütün katılımcıların zihinlerinde başka yeni fikirler uyandırmasıdır.

Beyin fırtınası, problem çözme, iyileştirme ve geliştirme takımlarının uyguladıkları teknik ve araçlar için gerekli yaratıcı düşüncelerin demokratik katılımlarla ortaya çıkmasına olanak veren bir araçtır.

Toplantı sırasında fikirler yalnızca kaydedilir. Bunların değerlendirilmesi ve aralarından en uygununun seçimi ise daha sonra problem sahibi ve uzmanlardan oluşan başka bir grup tarafından yapılır. Bu gruptakilerden bazıları Beyin Fırtınası toplantısına katılmış olabilirler.

Uygulamada dikkat edilmesi gerekli konular

a. PROBLEMİN SEÇİLMESİ

Seçilecek problemler çok çözümlü olmalıdır. Cevapların sayısal olacağı sorular, katılımcıların önceden yoğun bir şekilde hazırlanmasını gerektiren veya cevapları basit bir şekilde ifade edilemeyen problemler bu tekniğe uygun olmayanlar arasındadır. Problemler genel değil, mümkün olduğunca basit ve özel olmalıdır.

b. KATILIMCILARIN SEÇİMİ

En uygun katılımcı sayısı 8-12 arasındadır. Grup daha büyük olursa başkanın konuşmaları kontrol altında tutması güçleşir. Daha küçük olursa fikir alışverişi ve fikir yaratılması istenen düzeyde gelişemez. Ancak yaratıcı yetenekleri gerçekten yüksek ve konuşkan katılımcılar bulunabilirse 4-5 kişi ile de yetinilir. Toplantıya katılanların büyük bir kısmının konunun çeşitli yönleri ile ilgili ve bilgi sahibi olmaları gereklidir. Ancak grupta konu hakkında hiçbir şey bilmeyen birkaç kişinin bulunması da çok yararlı olmaktadır. Bunlar henüz şartlanmamış olduklarından probleme çok değişik açılardan bakabilmekte ve ortaya çok iyi fikirler atabilmektedirler.Katılımcıların seçiminde gözönünde tutulacak çok önemli bir nokta da, herkesin aşağı yukarı aynı düzeyde olmasıdır. Toplantıda diğerlerine göre çok üst seviyede bir yöneticinin bulunması katılımcıların derhal kabuklarına çekilmelerine ve ortaya serbestçe yeni ve değişik fikirler atmak yerine, beğenilecek ve kabul edilecek fikir atmaya yönelmelerine neden olur. Böylece Beyin Fırtınası'ndan beklenen bütün yarar da kaybolur.

Bu teknik uygulanırken düşülen en büyük hatalardan biri, katılımcıların toplantıdan önce yeteri derecede aydınlatılmamalarıdır. Bütün basitliğine rağmen Beyin Fırtınası diğer grup çalışmalarından çok farklıdır. Bu nedenle daha önce böyle bir toplantıya katılmamış bir kişiye toplantının amacı, kendinden ne beklendiğini ve nasıl hareket etmesi gerektiği iyice açıklanmalıdır.

c. BAŞKANIN SEÇİMİ

Başkan bir Beyin Fırtınası toplantısında en önemli kişidir. Toplantının sıkıntısız bir şekilde başlamasını, fikirlerin değerleme ve yargıdan uzak serbestçe ortaya atılabileceği bir ortamın yaratılmasını ve herkesin görüşmelere katılmasını sağlamak onun görevidir. Başkan ortaya atılan her fikri büyük bir memnuniyetle karşılar, bol bol över, diğer katılımcıları bu fikirlerden yararlanmaya teşvik eder.

d. TOPLANTI SÜRESİ

Beyin Fırtınası uygulamasının başarılı olması için toplantı süresinin yeterli olması gerekir. Bu süre 45 dk ile 1 saat arasında olup daha önceden duyurulmalıdır. Toplantının ilk 10-20 dk.sı genellikle bilinen denenmiş emin fikirler ortaya atılır. Bundan sonra fikir akımında yavaşlama başlar. Artık toplantının kolay bölümü bitmiş, asıl önemli olan zor yarı, yaratıcı bölümü başlamıştır. Bu noktada başkanın çok dikkatli ve tedbirli davranması, önceden hazırladığı fikirleri de ortaya atarak fikir akımının yeniden canlanmasını sağlaması gereklidir.

Toplantının ilk 10-20 dk.sı genellikle bilinen denenmiş emin fikirler ortaya atılır. Bundan sonra fikir akımında yavaşlama başlar.

Kaynakça :
1. Toplam Kalite Yönetimi, End.Müh.Erkan Tozluyurt, End.Müh.Gökhan Şenel
2. Kalite Savaş Araçları, Prof.Dr. Yılmaz Taptık, Yük.Müh. Özgül Keleş

VERİMLİLİK

Ümit Dinçol
Üretim Bölümü / Ebatlama Ambalajlama Yöneticisi

Buna ek olarak,ülkemizde sermaye birikimi nazlıdır.Çünkü toplumun marjinal tüketim eğilimi,'nin ithal modellerin beklentisinin aksine sadece alt ve orta gelir guruplarında yüksek olmadığı, fakat bizim yüksek gelir guruplarında da aşırı bulunduğu kanıtlanmıştır. Üstelik bu lüks tüketimin tavan sınırı da yoktur. Bu nedenle gerektiği kadar birikemeyen sermaye, kalkınmanın hedeflenen yatırımlarını besleyemez. Bu açıklar genelde iç ve dış borçlar ile kapatılmaya çalışılır. Fakat taşıma suyla da bir türlü değirmen döndürülemediği için bu yolla toplumun sosyo-ekonomik dengelerini alt üst eden **KRONİK ENFLASYON** daha da azdırılmış olur. Bu duruma bir de devletin gelir havuzundaki çatlaklar ve sızıntılar; devlet dairelerinin üst kedemelerine genelde yeteneksiz kişilerin siyasi atamalar ile getirilmesi gibi noktalar eklenince, bizi toplam verimliliğe götürecek yollar daha bir çıkmaza girer. Toplam verimlilik yükseltilemeyince, mal ve hizmet üretiminin girdi maliyetleri yükselir.

Böylece sermaye birikimi hedeflerin altında kalınca, sınırlı yatırımlar ancak belirli bir düzeyde istihdam ve milli gelir yaratır. Bu durum ise işsizlik,gizli işsizlik ve kişi başına bir türlü yükselemeyen GSMH, yükselen iç ve dış borçlar, dış ödemeler dengesinin bozulması ve nihayet enflasyon şeklinde kendini gösterir. Böylece **YATIRIMLARIN VERİMLİLİĞİ**, firmalar ve ülke bazında istihdam ve milli gelir yaratma açısından çok düşük kalmaktadır. Bu ise toplumu kendi ördüğü kozanın içerisine hapsetmektedir. Başta devlet kuruluşları olmak üzere diğer tüm firmalar için ülke çapında hüküm süren verimsizlik, iç fiyatlarla dünya fiyatları arasındaki makasın iyice açılmasına neden olmakta ve sanayi için temel girdileri sağlayan, hizmet ve ürünleri kullanarak işletme faliyetlerini sürdürmeye çalışan firmaların rekabet şansını uluslararası pazarlarda azaltmakta, dışsatım olanaklarını daraltmaktadır. Eğer dünya toplam ihracatı içindeki dışsatım oranımızın sadece binde dört olduğunu düşünürsek, durumun ciddiyeti daha iyi anlaşılır. Dünyanın ve ülkemizin ekonomik gelişimini verimlilik gözlüğü alında anlatmaya çalıştıktan sonra bu noktada durup artık ne olmalı? Neler yapılmalı? diye düşünüyor insan. Çünkü, insanlık tarihi en önemli 5-10 yılı içerisine girdi. Yaşam çok hızlı,çok sinerjik. Akıllara durgunluk veren teknolojik gelişmeler ve siyasi reformları çok kolay izleyebiliyoruz. Benzeri görülmemiş ekonomik olanaklar iyi organize edilmiş şirketleri ve onların çağdaş liderlerini bekliyor. Kültürel anlamda girdiğimiz yeniden doğuş dönemi, bu alanda boşlukları olan ülkelere tarihi fırsatlar sunmakta. Aynı malın kalitelisini ve daha ucuzunu yapma yarışı, uluslararası bir rekabet kasırgasına dönüşmüş durumda; filmsiz fotoğraf makineleri, kol saati telefonlar, deterjan gerektirmeyen ultrasonik çamaşır makineleri, görüntülü cep telefonları dünya pazarına çıkmak üzereler. İşte bütün bu gelişmelere ve yeniliklere ayak uyduramayan firmalar güç duruma düşmekte ve hatta piyasayı terketmek zorunda kalmaktalar.

Bu hızlı değişim içinde hala ayakta kalıp büyüyen ve dünyaya açılmak zorunda olan şirketleri yönetmek göründüğü kadar kolay olmamaktadır. Çünkü dünyadaki değişim rüzgarları Tsunami Dalgaları gibi gelişmekte ve etkisini çeşitli alanlarda sürdürmektedir. Şöyleki :

- Klasik Yönetim Teorileri yerlerini modern yaklaşımlara;
- Kısa-dönem kar beklentileri, uzun-döneme;
- Minimum hata oranları, sıfır hata felsefesine;
- Minimum stoklama, tam zamanında (JIT) üretime;
- Hızlı işçi dönüşümü, hayat boyu iş garantisine;
- Ani buluş ve sıçramalar, yavaş fakat düzenli gelişmelere;
- Bireysel karar ve sorumluluklar, kollektif karar ve sorumluluklara;
- Milli ekonomiler,dünya ekonomisine;
- Dağınık ve isteksiz eğitim, disiplinli ve planlı eğitime;
- Kalitede evrimsel hızla gelişme, devrimsel hıza;
- Satış odaklı ve tasarımlı üretim, yerini müşteri odaklı ve kunt tasarıma bırakmakta ya da tartışmaları yapılmakta; ve ülkeler hızla yüksek teknoloji ve bilgi çağına geçmeye çalışmaktalar.

EC, EFTA, NAFTA, 4-KAPLANLAR, SAMURAYLAR derken , yukarıdaki bilimsel plan ve metotların aslında canlı yaşam sonuçlarını gerçek yaşamımızda aşağıdaki olaylar altında çok yakından izledik.

*Dünya ekonomisinin küreselleşmesi, dünya ticareti ve yatırımlara hızlı büyüme şeklinde yansıdı.
*ABD'nin uluslararası üstünlüğü ve rekabetinin dünya çapında azalması büyüyen yıllık dış ticaret açığı ile gözlendi.
*Japonya ve birkaç Uzak Doğu ülkesi dünya piyasalarında yükselen iktisadi güçler oldular.
*Özellikle Avrupa Ortak pazarında bölgesel ticari blokların gücü arttı.
*Otomobil, yiyecek, giyim, elektronik ve birçok üründeki dünya markaları büyüdüler.
*Çin, Doğu Avrupa ve Arap ülkeleri gibi temel yeni piyasalar kademeli olarak açıldı.
*Uluslararası işlemleri desteklemek için takas ve çapraz ticaret ekonomisinin kullanımı arttı.
*Daha fazla etkin olmaları için bir çok ülkede kamu kuruluşlarının özelleştirilmesi eğilimleri hız kazandı.
*Farklı ülkelerdeki önemli uluslararası işletmeler arasında stratejik işbirliği oluşumu arttı.

Kısacası, ülkelerarası tüketici tercihlerinde homojenliğe doğru bir eğilim ortaya çıktı yada en azından homojen özellik taşıyan belirli pazar bölümleri oluştu. Dünya çapında haberleşme ve teknoloji olanaklarının hızla artması ile oluşan türdeş tüketim kültürünün yarattığı en önemli sonuç, dünya pazarlarının pek çok açıdan birbirine daha fazla benzemeye başlaması ve kullanılabilir gelirin bütün dünyada artarak, artışın büyük bir bölümünün tüketim malları alanına kaymasıdır. Üretim pazarlama-satış programlarının standardizasyonu maliyetlerin düşürülmesini sağlar. Maliyet tasarrufu kalitenin yükseltilmesi ve/veya fiyatların düşürülmesi yolunda kullanılırsa talep yükselecektir.

Anlaşıldığı gibi, dünya küresel ekonomisi üzerinde en önemli ve stratejik parametre KALİTE olmuştur. Müşterilerde artan kalite beklentisi olumlu bir tepkidir. Alternatifin sadece fiyat olduğu durumlarda;müşterinin tercihi, ürünü geliştirerek onun ödemeyi kabul ettiği yüksek fiyattan sunan üretici yönünde olmaktadır. Bu durum beraberinde **MALİYETLERİN KONTROLÜ** konusuna da çok daha fazla önem kazandırmaktadır. Başka bir deyişle **KALİTESİZLİK MALİYETİ** nin çok maliyetli olduğu, artan KALİTE ile bu maliyetin büyük bir bölümünün geriye kazanıldığı artık temel bir endüstri yaşam gerçeğidir. Bu nedenledir ki;

- Firmanın yapısını ve dinamizmini geliştirmek,
- Firmada tüm çalışanların işbirliğine dayanan bir kalite güvenliği sistemi kurarak üretim ve/veya hizmette sıfır hatayı esas almak,
- Müşterilerle tüketicilerin güvenini kazanmak,
- Dünyadaki en yüksek kalite düzeyine ulaşmayı hedeflemek,
- İşletme içerisinde daha uyumlu ve demokratik bir çalışma ortamının varlığını sağlamak,
- Bu amaçlara yönelik yeni ürünler geliştirmek şeklinde yapılanmalar bir şirket kültürü haline gelmiştir. Çünkü bu kültür içerisinde insanlar (üst yönetim,yönetim,işçiler) gönüllü işbirliği içerisinde çalışırlar, herkes kendisini girişimci olarak görür, konumuna göre çevresindekilerle iyi ilişkiler içerisinde olmaya özen gösterir.

İşletme ve içinde yaşayanlar, sınırlı kısa dönemli kazançlar için değil, uzun dönemli (küresel pazarlar içinde) pazar payının ele geçirilmesi ve elde tutulması için küresel (global) pazar/pazarlama stratejilerini oluşturmalıdır.

Pazarlama örgütünü yapılandırma ve dünya etrafında kilit noktalarda gelişen kaldıraç kuvveti sadece uzun dönemli global bir zihniyetle başarılabilir. Kısa dönemde belli kayıpların etkisine maruz kalınacağı görülse de kalkınmakta olan küçük ve orta boyutlu işletmelerin global arenada seçecekleri strateji onların rekabetçi olabilmelerini bugün pek çok işletmeye sağlamıştır.

Bu nedenlerle, yukarıda belirlenmeye çalışılan hızlı değişimlere cevap verebilecek, işletme faaliyetlerini bir bütün olarak görebilen, yönetim zincirinin her halkasının direncini ve birbiri üzerindeki etkilerini izleyebilen, global düşünen, çağdaş yönetim-organizasyon yapısına duyulan ihtiyaç TOPLUM YAPISI da her geçen gün kendisini daha çok hissettirmektedir. Toplam Kalite Yönetimini, başka bir deyişle fildişi kulesinden çıkarak maliyetlerin eksantrik labirentlerinde dolaştıracak, bunu yaparken de verimliliğin hangi uzun ince yollardan geçerek toplumları refaha kavuşturduğunu hissettirecek bir yönetim-organizasyon kurulmalıdır.

Çünkü, global sistem içerisinde şirket ana merkezinin hangi ülkede, hangi şehirde olduğu artık eskisi kadar önemli değildir. Hatta ana merkez, şirketin hissedarları ve çalışanların çoğunluğunun bulunduğu ülke de olmayabilir. Küresel şirketlerin dünya çapındaki ağı içinde kimi zaman en gelişmiş fabrikaları da hissedarların çoğunluğunun bulunduğu ülkede olmamaktadır.

Örneğin; NISSAN şirketinin en yeni araç üretim fabrikası İngiltere/Sunderland'dedir. İngiliz mühendisler günde 500-adet kaliteli araç üretmektedirler. İlk bakışta küresel şirketlerin dünya çapında sunulan ürünlerde standardizasyona gittikleri düşünülse de, bu şirketlerin esas rekabet gücü dünya çapında düşünüp bu düşünceyi ülke bazında uygulayabilmekten ileri gelmektedir. Bir tarafta Japonya'da da Californiya'da da satıldığı gibi satılabilecek standart ürünler, diğer tarafta ise ülkelerin farklı ihtiyaçlarına göre hazırlanmış değişik ürünler vardır. Burada önemli olan nokta günümüzün endüstriyel üretim sistemlerinin böyle bir çeşitliliği mümkün kılabilir olmasıdır.

Küresel (uluslararası) yöneticiler oldukça açık fikirlidirler,hayal gücüne sahiptirler, kararlıdırlar, kültürün sınırlarını zorlarlar, Japonya Maliye Bakanı bunu yapmanıza izin vermez denildiğinde hemen kabul etmezler, sabırlıdırlar, lisan eksikliğinden doğan sıkıntılarla başa çıkabilirler.

Araştırmacılar; uluslararası düşünce yapısına sahip yöneticilerin sezgilerine güvenen,dikkatle dinleyen ve gözleyen, etrafındaki sosyal yapıya uymaya çalışan, insan ve olayların akışını takip eden kimseler olduğunu, buna karşılık uluslararası düşünce yapısına sahip olmayan yöneticilerin olayları rasyonel olarak analiz ettikleri, olaylara sürekli mantıklı açıklamalar bulmaya çalıştıklarını ve sosyal açıdan da içine kapanık kimseler olduklarını ortaya çıkarmıştır. Kısaca,başarılı uluslararası yöneticiler esnek bir düşünceye sahiptirler, bütün durumları için geçerli kurallar bulmak yerine her bir durumu kendi içinde inceleyip anlamaya çalışırlar.

" Yaşayan hiçbir şey yalnız başına ya da yalnızca kendisi için var olamaz"

(W.Blake)

İÇİMİZDEN BİRİ **Atiye Poyrazoğlu**

Satınalma Müdürü

Bu sayfayı okumakta olan veya Kartonsan Dergisini şöyle bir karıştırırken gözü bu satırlara ilişen herkese MERHABA ...

İlk tanışmalarda merhaba'dan sonrasını getirmek zordur. Ben bu zorluğu aşacağıma eminim, zaten çoğunuzla çook eskiden tanışıyoruz değil mi ?

Sizler benim hangi yılda, dünyamızın neresinde, doğduğumu, Kartonsan'a gelene kadar neler yaptığımı pek fazla merak etmiyorsunuzdur, diye düşünüyorum ve özgeçmişimi anlatmak için sadece şu kadarını söylemek istiyorum; benim öğrencilik yıllarımda coğrafya kitaplarında Türkiye'nin 67 il, nüfusunun 45 milyon olduğu ve İstanbul'da da takriben 5 – 6 milyon insanın yaşadığı yazıyordu. İlkokulu Işık'da, ortaokul ve liseyi Avusturya Lisesi'nde ve üniversiteyi de Hacettepe'de okurken toplam 18 yıllık bir eğitim hayatı yaşadığımı farketmiş ve öğrencilikten emekliliğimi isteyebileceğim fikrine kapılmıştım ki , üniversiteyi bitirmemden üç ay sonra Kartonsan'dan iş teklifi aldım ve bu kez öğrencilik kadrosundan çıkıp , SSK kadrosuna geçtim ve o günden beri de Kartonsan'dayım.

İşe yeni başladığımda departmanımın adı Kambiyo Servisi idi. İki kişilik bir servis, Ben ve bir arkadaş. Bizler o serviste efektif anlamda hiçbir şey 'change' etmiyorduk Servisin adı Kambiyo idi. Altı yedi yıl kadar sadece ithalat daha sonraki yıllarda ise ihracat işlemlerinden de sorumlu olmuştuk. On yıl sonra da bölümümüzün adı Kambiyo Servisinden Dış Ticaret Müdürlüğü'ne değiştirildi ve ben de bu bölümün Müdürü oldum.

'Geçen zaman içinde her gün Kartonsan'daki hayatımdan memnundum' diye bir cümle sarfedecek

---

Atiye Hanım tatile giderken yazdıklarını Yayın Kurulu'na iletmek üzere bölümde bıraktı. Yazdıklarını okuduk. Konu BİZ olduğuna göre, Bizler'de bir kaç söz söylemek adına aldık elimize kalemlerimizi ve dedik ki ; İş hayatına atılırken tek düşünülen para ve kariyerdir. Kuracağımız güzel dostlukları ve zamanımızın çoğunu geçireceğimiz ortamı belki de hiç aklımıza getirmeyiz. Önceleri sadece işle ilgili konulardır paylaşılanlar, daha sonra ise, gün içinde yaşadıklarımız, sonra hayaller ve yıllar içinde de anılar oluşur. Ne mutlu Bizlere ki, Biz herşeyi paylaşabilen bir takımın oyuncularıyız. Bilgi ve tecrübesini Bizlerden esirgemeyen takım kaptanımız Atiye Hanım, hiç bitmeyen pozitif enerjisi, güleryüzü ve sabrı ile her zaman yanımızdadır. Sevgili Takım Kaptanımıza Bizlere

olsam, eminim ki hiçbiriniz bana inanmazsınız. Pek tabii ki mutlu ve mutsuz günlerim oldu, ancak benim hayat felsefem her zaman hayatın hangi yöne doğru aktığını inceleme ve takip etmekten yanadır. O gün yaşanan olumsuzlukları büyütüp ,yaşatıp ertesi güne devretmeden "Şimdi" de bırakmak ; bir başka deyişle hayatın anlamını, esenliği, sağlığı ve yaşamın kendisini dışarda değil de kendi içimizde aramak gibi.....'Sizin her anlamda aydınlanmanız için dünyanın akıllı hale gelmesini, ya da bir başkasının bilinçlenmesini beklemeniz gerekmez. Aksi takdirde sonsuza destekleyebilirsiniz.'

Kartonsan'da kah husursuz kah keyifli yılları yaşarken bu arada o eski iki kişilik bölümden altı kişilik bir takım oluşturduğumuzu farkettim. 'Takım' sözcüğü bence çok önemli; her ne kadar günümüzde kariyer planlaması için kişisel başarıların ölçülmesi şart görülüyorsa da, hayatımızın tüm oyunlarında, iş hayatımız da bir oyun, ekip çalışmasının ve ekip başarısının değerini çok önemli bulduğumu vurgulamak istiyorum. Bu aile hayatımız, arkadaşlık ilişkilerimiz, ve işimiz için de böyle. Ekip kurmada öncelikli husus ilişkilerdir, eğer her zaman haklı olma, herşeyde birinci olma, sürekli olarak kontrolü elde tutma, mükemmel olma ve sahip olma gereksinimlerimizi bir kenara bırakıp, 'ben' yerine 'biz' sözcüğünü kullanmaya kendimizi alıştırırsak zannederim 'ekip olma' yolunda çok uzun mesafeleri katetmiş oluruz. Hayatımızın her döneminde yeni insanlar ile tanışırız; yeni yüzler, yeni sesler, yeni huylar..... Yeni tanıştığımız bir kişide önce neye dikkat ederiz? Tabii ki dış görünüşüne, önce kameralar devreye girer, yani gözlerimiz, sonra vücut dili değerlendirilir, en son da karşılıklı yapılan ilk konuşmalardan algılananlar. En tehlikeli şey yeni başlayan tanışmalarda aceleci davranmaktır. Ben kendi ekibimle çook uzun bir zaman dilimini birlikte yaşadım.

Şimdilerde aynı odayı paylaştığım arkadaşlarımdan da bir iki cümle ile söz etmek istiyorum, çünkü Beni değil Bizi anlatmak, niyetim.

2002 yılının başından bu yana adı Satın Alma Bölümüne değişen ekibimde bir evvelki bölümün sırasıyla en eskisi, aklına ve araştırmacı özelliğine çok güvendiğim, heyecanı ve sabırsızlığı ile bizi hergün zinde tutan Yeşim; içindeki çocuğu hiç yaşlandırmadan büyüyen ve öğrenme isteği, sabrı ve sağduyusuyla bizi hep mutlu ve keyifli kılan Serap; yardım severliği, çalışkanlığı ve gelişmiş sorumluluk duygusu ile incecik bedeninde kocaman verici bir yürek taşıyan Selda; hemen yan komşu odamıza Mart 2002 den itibaren taşınan eski ve en yeni ekip arkadaşlarımızdan, benim ve bizim ticari bilgilerimize şen kahkası ile hergün yeni teknik bilgiler katan, yakın gelecekte kendisinden Kartonsan adına çok başarılı ve verimli çalışmalar alınacağına emin olduğum Levent, ve de en eski iş arkadaşım en yeni komşum, sakin, sessiz, çalışkan Adnan.

Ekip adına hepsine çok güveniyor ve kendi adıma hepsine çok teşekkür ediyorum.

Bu arada arkadaşlarıma duyurmak istediğim birkaç sözüm daha var; lütfen, insan ilişkilerinizde mucizevi gücünüzü kullanın. Kastettiğim mücizeler için gereken enerjinin kaynağı Sizsiniz.

dünyadaki iki tür insanı ,

1) yaşayanları ve 2) yaşayanları seyredip eleştirenleri tanıttığı , tanıma ve değerlendirme fırsatı verip takımımızı güçlendirdiği için teşekkür ederiz.

Hayatı seyretmek durağanlık, katılmak ise yaşamın ta kendisidir. Biz de herkesi seyirci koltuğundan kalkıp oyuna katılmaya davet ediyoruz, Hayatı birlikte oynarken, oyun aralarında ikram edeceğimiz, sizleri mutlu edeceğine emin olduğumuz, çikolatalarımız bile var. Laf aramızda, Atiye Hanım bir tek şeye çok kızar, cebinde veya çekmecesinde çikolata bulundurmayanlara. Ömrümüzün ve tüm beraberliklerimizin tatlı bir anlam taşıması en büyük dileğimiz.

GEZİ KARTONSAN CALIŞANLARI DOĞA YÜRÜYÜSÜ YAPTI.

Kartonsan çalışanları doğa yürüyüşü yaptı Hafta sonunda Aytepe'ye düzenlenen günü birlik geziyle mükemmel bir doğa yürüyüşü gerçekleştirildi.

Yoğun iş ve kent yaşamının getirdiği stresten uzaklaşmak isteyen 35 Kartonsan çalışanı Aytepe'den başlayan 15 kilometrelik doğa yürüyüşü gerçekleştirdi. Üretim Müdürü Bülent Kaya, İnsan Kaynakları Müdürü Seher Önelge, Kurum Hekimi Ünal Çakıcı, fabrika çalışanlarıyla ailelerinin yer aldığı grup, Aytepe'den başlayıp Menevşe Yaylası'na kadar yürüdü. Burada beraberinde getirdikleri yemeklerini yiyen Kartonsan'lılar, gezinin dönüşünde de Karaaslan Alabalık Tesisleri'nde akşam yemeği yedi. Doğayı çok sevdiğini söyleyen Üretim Müdürü Bülent Kaya bu tür etkinlikleri sık sık gerçekleştirdiklerin vurguladı. Gezi boyunca gruba Dinçer Özyılmaz ile İlker Bodur rehberlik yaptılar.

Kartonsan personeli, iş stresinden uzakta mutlu ve hoş bir gün geçirdiler.

Dinçer Özyılmaz ile İlker Bodur, rehberlik yaptıkları gruptan Hakan Sönmez ile doğanın keyfini çıkardılar.

SEMİNER

Kartonsan'ı temsilen Kalite Sistemleri Yöneticimiz Hale Çavuşgil ve KM1 Yöneticimiz Bülent Tekin'in katıldığı, "Kemira Kimya Kağıt Kimyasalları Semineri" gerçekleştirildi.

YEMEK TARİFİ

ABAZA USULÜ CEVİZLİ TAVUK

GEREKLİ MALZEMELER:
1 kg tavuk butu, 250 gr ceviz, 2 kaşık biber salçası, 4 diş sarımsak, 250 gr. mısır unu.

YAPILIŞI:
Önce tavuk haşlanır.
Ceviz, sarımsak, biber salçası robot ile püre haline getirilene kadar karıştırılır.
Püre haline getirilen malzemeye 3 bardak su ilave edilerek mısır unu ile birlikte kaynatılıp pişirilir.
Haşlanmış tavuk suyu ve didelenmiş tavuk eti püre haline getirilen malzemenin üzerine dökülüp karıştırılır.
Yemeğimiz servise hazırdır.

Sefa Özen
KM 1 Ustabaşısı Hasan ÖZEN'in eşi

ABAZA PASTASI (MAMURSA)

GEREKLİ MALZEMELER:
300 gr. mısır unu, tuz.

YAPILIŞI:
5 bardak su kaynatılır. 300 gr. mısır unu, 1 kaşık tuz ilave edilerek lapa haline gelinceye kadar pişirilir. Tepsiye konulup üzerine abaza peyniri ilave edilerek servis yapılır.

MAMURSA Cevizli tavuk ile birlikte elde lokma yapılıp yenilir.

Afiyet olsun.

Malzeme Ambarı çalışanlarımızdan Ergün Öntürk'ün kızı, kendi mutlu dünyasını çizgilerle bize anlatıyor...

2002 yılı spor faliyetlerimiz içerisinde yer alan, futbol, basketbol, voleybol ve masa tenisi turnuvalarımız sonuçlanmıştır.

Turnuva sonunda derece alanlar:

		I	II	III
FUTBOL	-	Kooperatif	KM1	Üretim Hizmetleri
BASKETBOL	-	KM1	Üretim Hizmetleri	Bakım
VOLEYBOL	-	Bakım	İkmal	KM1
MASA TENİSİ	-	Mehmet Cehiz	Bülent N. Tekin	Ali Niyazi Savaş

Bütün arkadaşlarımızı, turnuvalara olan katkılarından ve centilmen müsabakalardan dolayı kutluyoruz.

Kartonsan A.Ş. 2002 spor turnuvalarına sponsor olarak katkıda bulunan aşağıda adı geçen firmalara teşekkür ederiz.

ASLI TEKNİK LTD. ŞTİ. /- BAŞARANELLER MAK. LTD.ŞTİ. /- BAŞOLSAN MAK. LTD. ŞTİ. /- BAŞYİĞİT ORMAN ÜRÜN. LTD. ŞTİ. /- CENGİZ KAĞIT KASIM CENGİZ /- CİVELEK TİC FUAT CİVELEK /- ÇELİKEL LTD. ŞTİ. /- DİNÇERLER MAK. LTD.ŞTİ. /- ENMAK MAK. LTD. ŞTİ. /- GÜLERYÜZ NALB. LTD. ŞTİ. /- KARDEŞLER MAKİNE İSMAİL ASLANKAYA/ - MARMARA MATB. YUSUF ŞEN /- ÖZ KURTULUŞ ELK. LTD. ŞTİ. /- ÖZCAN KARDEŞLER NİZAMETTİN ÖZCAN / - S.S. İZMİT MOTORLU TAŞ. KOOP. / - VATANSEVER ADNAN VATANSEVER

Kartonsan
Karton Sanayi ve Ticaret A.Ş.
paylaşım
İmtiyaz Sahibi
Mehmet Talu Uray

Yayın Kurulu
Seher Önelge
Atiye Poyrazoğlu
İlknur Karaaslan
Hale Zeynep Çavuşgil
Ümit Dinçol
Mehmet Erçelik

Yayın Danışmanı
Adnan Filiz

Yazı İşleri Müdürü
Müge Gülbiter

Hazırlık ve Baskı
Ay Ajans Ltd. Şti.
Abdullah Ağa Mah
Hamam sok. No:8
Beylerbeyi / İSTANBUL
Tel: (0216) 422 33 62 - 63
Fax: (0216) 318 67 34
e-mail: aytursayajans@superonline.com

İdare Yeri
(Genel Müdürlük)
Altan Erbulak Sok. No. 10
Maya Han Kat: 1-2-3
Gayrettepe / İstanbul
Tel: (0212) 212 70 10 - 12 Hat
Fax: (0212) 217 67 12
www.kartonsan.com
e-mail: kartonsan@kartonsan.com.tr

ARAMIZA KATILANLAR

ÇAĞLAR GÜNGÖREN
Sevkiyat Planlama Elemanı

ALİ AHMET TURNA
Ürt. Hiz./Yangın

MUSTAFA SARAÇ
Yrd. Tes. Bakım Planlama

MURAT AVCI
Ürt./Hamur Hazırlama KM2

BÜLENT YILMAZ
Muhasebe Elemanı

DİNÇER ÖZYILMAZ
Üretim Makina KM2

DOĞAN YILDIRIM
Kapı Kontrol Amiri

ŞERAFETTİN ÖZAÇ
Kalite Sist./Laboratuvar

YALÇIN PEKİNALP
Yrd. Tes. Makina Bakım

YUNUS YILMAZ
Ürt. Hiz./Yangın

NECLA FIÇICIOĞLU
Kalite Danışmanı

ALİ SAİT KESKİN
Ürt./İkmal Ebatlama

AYHAN DEMİR
Ürt. Hiz./Mamul Ambar

BAHATTİN ELMACI
FinansmanElemanı

BİROL EREN
Yrd. Tesisler Enerji Santralı

VEDAT YILDIRIM
Ürt./İkmal Ortak

UFUK DEDEOĞLU
İnsan Kaynakları Elemanı

RAŞİT KEMAL ÖZKIRIM
Pazarlama Yöneticisi

ERHAN POLAT
Kapı Kontrol Amiri

ERSİN OK
Muhasebe Elemanı

HAKAN AKOL
Üretim Makina KM2

HALİS YILDIZ
Üretim Makina KM1

HİKMET KOLAY
Yrd. Tes. Makina Bakım

İBRAHİM ODACI
Üretim Makina KM1

AYRILANLAR

VELİ ACAR (FABRİKA)
ALİ OSMAN ÖZ (MERKEZ)
KEMAL ÖZTÜRK (MERKEZ)
NİYAZİ ALİ SAVAŞ (FABRİKA)
YÜCEL ŞANDA (FABRİKA)
LEVENT ÇAKMAK (FABRİKA)
HÜLYA BAKKAL (MERKEZ)
ARZU ÖZÇELİK (SELKA HOLDİNG)
CANER BAYKAN (MERKEZ)

AHMET KIR (FABRİKA)
HÜSEYİN COŞKUN (FABRİKA)
SABRİ GÜÇ (FABRİKA)
MERAL ŞULE (FABRİKA)
YASEMİN ERDÖNMEZ (MERKEZ)
GÜRCAN KALKAN (FABRİKA)
KAHRAMAN TÜRKOĞLU (MERKEZ)
HALİT URTKİN (SELKA HOLDİNG)
MUSA DEMİRTAŞ (FABRİKA)

MESUT AKGÜL
Yrd. Tes. Enerji Santralı

MUSTAFA ALTUNTAŞ
Ürt. Hiz./Araç Bakım

DOĞUM

ALAATTİN İRİŞ
KADİR DEMİR (Beyza)
ŞABAN TOPAL (Furkan)
ALİ YÜKSEKTEPE (Selma)
İSMAİL KOR (Seher)
FATİH PELVAN(Metehan)
AHMET YILDIRIM (Eda)
ALİ EROLAN (Yusuf İsa)
SELÇUK ÜNAL (Enes Fatih)

ÖLÜM

MUZAFFER EREN (AĞABEYİ)
FEHMİ BASIN (BABA)
SAİM KESKİN (AĞABEYİ)
MEHMET ALPKAN (AĞABEYİ)
İSMAİL-SERVET TANTA (BABA)
FEVZİ-ŞABAN ÖZTÜRK (BABA)
ŞABAN KUM (OĞLU)
MUSTAFA BAYRAM (BABA)
M. ADNAN AYGÜN (BABA)

EVLİLİK

MESUT AKGÜL (RÜVEYDA)

Aşağıdaki soruları tam 1 dakika içinde cevaplandır. Kâğıt, kalem al, cevaplarını not et, her soruya bir defa bakmaya çalış.

Oldukça ilginç bir zeka testi.

Sorular:

1. Bazı aylar 30, bazıları 31 çeker; kaç ayda 28 gün vardır?
2. Doktorunuz size 3 hap verir ve bunları yarımşar saat arayla almanızı tavsiye ederse, ilaçların tamamını bitirmeniz ne kadar sürer?
3. Gece saat sekizde yatıyorum ve yatarken çıngıraklı saatimi sabah dokuza kuruyorum kaç saat uyurum?
4. 30 u yarıma bölüp 10 eklediniz, kaç etti?
5. Bir çiftçinin 17 koyunu vardı. Sürüde salgın hastalık oldu, dokuzu ağır hastalandı, diğerleri öldü. Çiftçinin kaç koyunu var?
6. Sadece bir tek kibritiniz var, içinde bir gaz lambası, bir gaz sobası, ve bir de mum bulunan karanlık ve soğuk bir odaya girdiniz. Önce hangisini yakarsınız?
7. Adamın biri dikdörtgen biçiminde ve her cephesi güney manzaralı bir ev inşa ediyor. Evi kocaman bir ayı ziyaret ederse bu ayı ne renk olur?
8. 3 elma vardı ikisini aldım. kaç elmam var?
9. Musa gemisine her hayvandan kaçar adet aldı?
10. Chicago' dan hareket eden 43 yolculu bir otobüs kullanıyorsunuz. Pittsburgh'ta 7 yolcu binip, 5 yolcu indi. Cleveland'da 8 yolcu indi, 6 yolcu tuvalete gidip geldi, 4 yeni yolcu bindi. 20 saat sonra Philadelphia'ya vardığınızda şoförün adı neydi?

%2 Testi:

Bu sınav EINSTEIN tarafından hazırlanmıştır. Bu testi, dünyadaki insanların %2'sinin geçmeyi başardığını söylemiştir. Siz %2'ye girmek ister misiniz?

Kurallar:

1. 5 farklı renkte 5 ev var.
2. Her evde 5 farklı ülkeden birer kişi oturuyor.
3. Bu evlerde yaşayan kişiler farklı marka içki içiyor, farklı marka sigara içiyor ve farklı cins hayvan besliyor.
4. Sigara, içki ve hayvanların hiçbiri aynı cins değil.

Verilen Bilgiler:

1. İngiliz kırmızı evde yaşıyor.
2. İsveçli köpek besliyor.
3. Danimarkalı çay içiyor.
4. Beyaz evin solunda yeşil ev var.
5. Yeşil evin sahibi kahve içiyor.
6. Kuş besleyen kişi "Pall Mall" marka sigara içiyor.
7. Sarı evin sahibi "Dunhill" marka sigara içiyor.
8. Tam merkezdeki evde yaşayan kişi süt içiyor.
9. Norveçli ilk evde oturuyor.
10. Kedi besleyen kişinin evinin yanındaki evde oturan kişi "Blend" marka sigara içiyor.
11. "Dunhill" marka sigara içen kişinin evinin yanındaki evde oturan kişi at besliyor.
12. "Blue Master" marka sigara içen kişi aynı zamanda bira içiyor.
13. Alman "Prince" marka sigara içiyor.
14. Mavi evin yanındaki evde oturan kişi Norveçli.
15. Su içen kişinin komşusu "Blend" marka sigara içiyor.

Soru: BALIĞI KİM BESLİYOR?

ÖDÜLLENDİ :)

6 sayımızda ödüllü zeka sorularını yanıtlayan, Üretim Hizmetleri Müdürümüz Ümit Özkan, Fabrika Muhasebe Yöneticimiz Ali Savaş, Haberleşme Elemanımız Fatih Arslanoğlu, Üretim KM2 Makinistimiz Erdem Mutlu ve Bakım Planlama Elemanımız Şaban Tek aramızda olmak üzere Yayın Kurulu üyelerimizin de katıldığı bir ödül töreni gerçekleştirdik. Kura çekiliş sonrasında şanslı okurumuz, Şaban Tek oldu ve ödülünü Satınalma Müdürümüz Atiye Poyrazoğlu'ndan aldı.

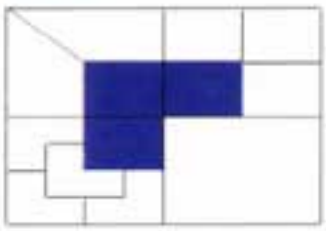
Bundan sonraki sayılarımızda da bu tür ödüllü sorularımızın yer alacağını duyurur, tüm arkadaşlarımızın katılımını bekleriz.

GEÇEN SAYININ YANITLARI :

Cevap 1

	3 h	5 h	8 h
	A	B	C
Baslangıç	0	0	8
1.Durum	0	5	3
2.Durum	3	2	3
3.Durum	0	2	6
4.Durum	2	0	6
5.Durum	2	5	1
6.Durum	3	4	1
7.Durum	0	4	4

Cevap 2



Cevap - 3

MUTLU ÇALIŞAN