

PEOPLE @ inapa

Anketin öne çıkardıkları



BELIRSIZLIKTE BÜYÜMEK

Suzi Matat

S. 4

DÜNYAMIZ

*Kağıt. Ambalaj.
Baskı. Yerleri*

S. 10 e 11

ÇALIŞANLARIMIZ

*Inapa Packaging Gmgh
Genel Müdürü ile tanışın*

S. 12

CEO'NUN MESAJI



2016 yılının ilk yarısında, birçok önemli zorlukla karşı karşıya kaldık; ancak genel olarak onlarla mücadele edebildik ve iyi bir ilerleme kaydettik. Grup, borçlarını 11 milyon avro düşürerek mali sürdürülebilirliğini önemli ölçüde geliştirdi ve güçlü maliyet yönetimi sayesinde pazardaki düşüşü kısmende olsa telafi etti.

İlk yarıda Grup, 2016-2018 stratejik planımızı eyleme geçirmeyi taahhüt etmişti: odak noktalarımız verimlilik, büyüme ve mali sürdürülebilirlikti.

Bu bağlamda, bizi verimlilik ve müşteri hizmetlerinde bir üst seviyeye taşıyacağı beklentisi ile Fransa'da Papyrus'un faaliyetlerini satın almak amacıyla bir anlaşma imzalanmasına karar verildi. Bu anlaşma ile Avrupa Kağıt Pazarı'ndaki varlığımızı sağlamlaştırmak ve müşteri ihtiyaçlarına cevap verebilme yeteneğimizi geliştirerek Avrupa'nın en büyük pazarlarından birinde lider olmak amaçlandı.

Yavaş ama emin adımlarla, Inapa zorluklarla mücadele ediyor ve daha güçlü hale geliyor.

Ancak bugün her zamankinden daha sert ve hızlı rekabet etmeliyiz. Bu, bazen iş yapış şeklimizde önemli değişiklikler yapmak anlamına gelir. İşte bu yüzden fikirlerinizi almak için ilk grup çalışan anketimizi yayınladık.

Grup, borçlarını 11 milyon avro düşürerek mali sürdürülebilirliğini önemli ölçüde geliştirdi ve güçlü maliyet yönetimi sayesinde pazardaki düşüşü kısmende olsa telafi etti.

Biliyoruz ki Inapa'yı geliştirmek için yapmamız ve geliştirmemiz gerekenler konusunda hiç kimse sizden daha iyi öneride bulunamaz. Genel olarak, katılım oranı oldukça yüksek, ki bu Inapa'yı bir üst seviyeye taşımak için gereken bağlılığın büyük bir göstergesidir.

Bana güvenebilirsiniz.

Ben de size 2016'yı güçlü bitirmek için göstereceğiniz ekstra performansa güvenim tam.

Diogo Rezende

2016 İLK YARI MALİ SONUÇLAR

Oluşan sonuçlar

Konsolide Satışlar

2015'e göre azaldı

▼ **%-3,9**

Brüt Kar

%18,0

Faaliyet Giderleri

düştü

▼ **%2,9**

Re-Ebitda

10,2M€

oldu

Faaliyet Karı (EBIT)

7,1M€

oldu

Finansal giderler dustu

▼ **%7,4**

Vergi Öncesi Kar

+0,1M€

Net Kar

0,3M€

oldu

Net Borç

azaldı

▼ **11M€**

EPSON İLE ORTAKLIK

Inapa Fransa geniş format eco-solvent yazıcıların distribütörü oldu

Son altı yıldır, Inapa su bazlı mürekkeple çalışan ve iç mekan için baskı yapan geniş formatlı yazıcıların satışını yapmaktadır. Fakat artık, dış mekanlar için baskı yapabilen geniş format Epson Eco-Solvent yazıcıların dağıtımını yapmaya başlayacak.

Bu yeni nesil solvent yazıcılar, Ocak 2016'da piyasaya sunuldu. Bu yazıcılar, her türlü medya ile uyumlu, üstün baskı kalitesi, dayanıklı ve yüksek hızda renk sabitliği sağlamasıyla bugüne kadar geliştirilenler içinde en verimli yazıcılardır. Bu yazıcılar, her bütçeye uygun olarak doğru işi, doğru zamanda ve uygun fiyata yapmaya yardımcı olacak ileriye doğru atılan önemli bir adımı temsil ediyorlar.

Epson ile yapılan bu ortaklıkla, Inapa, dış mekanlar için tasarlanmış ürün yelpazesini genişletti. Şu anda posteler için 22, sentetik baskılar için 9, plastikler için 24, monomer ve polimer bantlar için 38, laminasyon filmleri için 4, dekoratif kağıtlar (kanvas ve duvar kağıdı) için 6 olan ürün gamına ek olarak 150'den fazla ürün stoklarında bulunuyor.



Epson SureColor SCS-40600

YENİ SATINALMA

Papyrus, Fransa

Inapa Grup, Papyrus Grup Fransa'daki faaliyetlerini satın almak için bağlayıcı olmayan bir anlaşma imzaladı. Papyrus'un Fransa faaliyetlerinin satın alınması halen, diğer koşulların yanı sıra, Fransız Rekabet Kurumu da dahil olmak üzere yetkili makamların onayına tabi olup yakın zamanda sonuca bağlanacaktır.

Bu satınalma ile, Inapa, Fransız kağıt pazarındaki varlığını güçlendirerek Avrupa'daki birleşme hareketine öncülük ediyor.

Fransa'da Papyrus 2015 yılında 156,5 milyon avro satış gerçekleştirerek baskı ve tedarik ofis malzemeleri endüstrisi için kağıt dağıtımında lider oyuncularından biridir. Bu faaliyet, aynı sektörde faaliyet gösteren 2015 yılında 165,2 milyon avro satışa ulaşan Inapa Fransa'nın gelirini tamamlayacak.

Fransa'da iki işletmenin kombinasyonu ile, daha iyi müşteri hizmeti sunan ve daha verimli yeni bir lider tüccar doğacak.

Müşterilere tanıtım yapmak amacıyla, Corbel - Essonnes'deki teşhir merkezinde bulunan Epson T7000 (su bazlı) yazıcıya ve 3D MakerBot'a ek olarak Epson Sure Color SC-S40600 (Eco-Solvent) eklendi.

“

Bu yazıcılar, her türlü medya ile uyumlu, üstün baskı kalitesi, dayanıklı ve yüksek hızda renk sabitliği sağlamasıyla bugüne kadar geliştirilenler içinde en verimli yazıcılardır.

”

BELIRSİZLİKTE BÜYÜMEK

SUZİ MATAT

Gelişmekte olan bir pazar olarak, ekonomik yapısı ve jeopolitik konumu nedeniyle, istikrarsızlık Türkiye'de faaliyet gösteren şirketler için her zaman en önemli sorun olmuştur. Ancak son yirmi yılda, durum daha da kötü hale geldi. Türk ekonomisi çok sayıda ekonomik kriz geçirdi. Ve geçen yıl boyunca birçok terör saldırısı yaşandı ve süreç hükümetin Olağanüstü Hal ilan etmesi ile sonuçlandı.

Tüm bu beklenmedik olaylar, faaliyetlerimizi son derece olumsuz etkiledi:

- Günlük yüksek kur dalgalanmaları (keskin inişler ve çıkışlar)
- Azalan talep
- Artan stoklar
- Nakit sıkışıklığı
- Müşterilerin vade uzatma talepleri
- Karşılıksız çeklerin artması
- İflaslar
- Bankaların kredi karşılığında verilen teminatlar konusunda daha temkinli ve seçici olması, artan faiz oranları
- Finansal sıkışıklık nedeniyle bazı tüccarlar mallarını gümrükten çekemedi, limanlarda bekleyen mallar arttı. Bu durum fiyatların düşmesine neden oldu.
- Ülke riskini göz önüne alarak Müşteri sigortasının limitleri düşürmesi

Tahminedilemezlik olağan hale geldi ve herhangi bir uzun vadeli strateji belirlemek neredeyse imkansızlaştı. İhtiyatlı davranmak adına, beklenmedik olaylar karşısında yedek planların uzun vadeli planlardan önce göz önünde bulundurulması gerekir. Esneklik ve hızlı cevap verebilmek bu gibi durumlar için kilit özelliklerdir.

Siyasi değişikliklerin iş ortamı üzerindeki etkilerini daha iyi anlamak için KORDA temkinli hareket etmiş ve bekle-gör tutumunu benimsemiştir. Gelişmeleri yakından takip edip ekonomik eğilimin yönünü ön görmeye çalıştık.

Aynı zamanda, önceliklerimizi değiştirdik ve stratejimizi mevcut durum doğrultusunda yeniden yapılandırdık. İlk etapta aşağıdaki adımları uygulamaya çalıştık:

- Tahsilatlar için olağanüstü çaba gösterilmesi
- Satışların daha çok sigortası olan müşterilere odaklanması
- Satış vadelerinin kısaltılmaya çalışılması
- Düşen satışların artan karlılık ile telafi edilmesi
- Tüm yeni projelerin askıya alınması
- Satın alma politikasında tutucu olmak
- Satış fiyatlarının günlük dalgalanmalara göre belirlenmesi

“

Tahminedilemezlik olağan hale geldi ve herhangi bir uzun vadeli strateji belirlemek neredeyse imkansızlaştı.

”



Suzi Matat
CEO KORDA

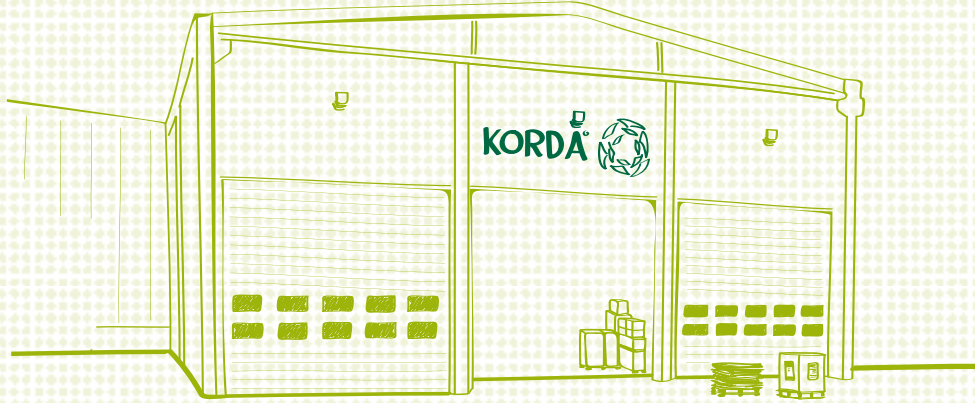


Kısa vadede, bu olumlu adımlar ve hızlı eylemler karlılığımızı arttırmaya ve banka kredilerimizi düşürmeye bize yardımcı olacaktır. Mevcut durum sakinleşmiş gibi gözükse ve ortam biraz hareket kazansa da kaygılar ve belirsizlik hala devam etmektedir.

Bu dönemde, Korda, daha güvenli bir satış ortamı oluşturmak ve rakipleri arasında fark yaratmak için, sigortalı müşteri sayısını artırarak (geçen yıla göre %44) risk yönetimini güçlendirdi. Aynı zamanda stok devir hızını yükseltmek, verimliliğe odaklanmak ve kur dalgalanmalarının etkisini azaltmak için alternatif yöntemler bulmak gibi konulara oldukça önem verdi. 2016 yılının zorlu koşullarına rağmen, satış ve marjlarda büyüme gerçekleşti.

Öte yandan, Korda tüm yükümlülüklerini zamanında yerine getirmeye önem verdi ve böyle üçüncü şahıslar (tedarikçiler, bankalar, müşteriler, çalışanlar...) karşısında güvenilirliğini bir kez daha kanıtladı.

Korda bu süreci rakiplerinden ayrışarak ve konumunu güçlendirerek atlatmaya çalışıyor. Tüccarların birçoğu faaliyetlerini



küçültürken, biz de gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Tüm fırsatları değerlendirmeye ve farklı durumlarda nasıl hareket etmemiz gerektiğini belirlemeye çalışıyoruz. İnanıyoruz ki zorluklar, özellikle Türkiye gibi hala büyümekte olan ülkelerde fırsatlara yeni kapılar açabilir.

“

Korda bu süreci rakiplerinden ayrışarak ve konumunu güçlendirerek atlatmaya çalışıyor.

”



Grup Haberleri

PEOPLE @ inapa

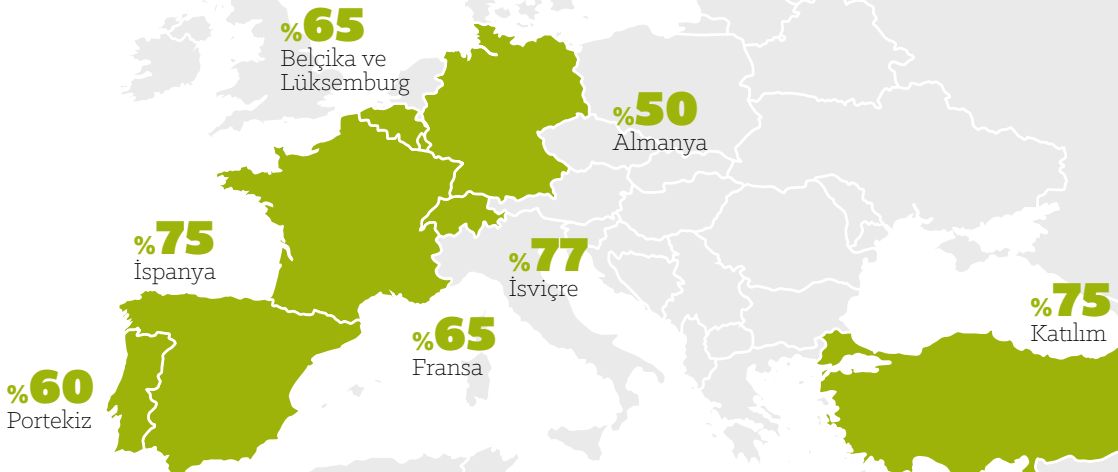
Genel katılım çok iyiydi! Çalışanlarımızın %59'u, kişisel e-postaları ve hatta bilgisayar erişimleri olmasa bile, bulunduğumuz bütün ülkelerde Inapa'nın nasıl olduğunu bizimle paylaşmak için zaman ayırdı.

Bu Grup'un başarısına katkıda bulunmaya yönelik güçlü bir bağlılık göstergesidir. Sizin değerli görüşleriniz Grup'un gerçekten önem verilmesi gereken noktalara odaklanmasına yardım edecektir.

People@Inapa anketi kuruluşun önceliklerini belirlemede bize güçlü bir veri oluşturmakta, Grup'un doğru yönde ilerleyip ilerlemediğini ve aynı zamanda Avrupa pazarında lider konumunu sürdürebilmek için doğru kararlar alınıp alınmadığını takip etmeyi sağlamaktadır.



%59
INAPA
GRUP



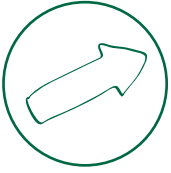
ÇALIŞAN ANKETİNDE ÖNE ÇIKANLAR



Çalışanların büyük bölümü **işlerinden** memnun oldukları ve kendilerine verilen görevlerin geliştirici olduğu mutabık.

DOĞRU YÖNLERİMİZ

Takım çalışması ortalamamızın üzerinde: bilgi, deneyimler, ve görüşler aktif olarak paylaşılır



GELİŞMEMİZ GEREKEN YÖNLER

Mesleki gelişim ve kariyer büyümesi: öğrenme deneyimlerine ve eğitime erişim sağlamak

Grup şirketleri ve departmanlar arasında **ortak hedefe doğrultusunda işbirliği** artırılmalı

Grup'ta **iş yaşam dengesi** iyidir

Inapa'da **liderlik** iyidir: yöneticiler çalışanları ile açık ve samimi bir iletişim kurar

Geribildirim kültürü ve **takdir** Grup içinde uygulanmalı

CEO'lar ve Yönetim Kurulu ile **açık iletişim** teşvik edilmeli

Çalışanlar **şirketin amaçları hakkında yeterli bilgiye** ve iyi iş yapmak için doğru araçlara sahip

Çalışanlar **paydaşlar** yani müşteriler **ile iyi ilişkiler** kurar

Süreç ve prosedürler müşterilerin ihtiyaçlarına etkin bir şekilde cevap verebilmek için yeniden gözden geçirilmeli

Grup'un stratejilerini tüm çalışanlara anlatmak için iletişim konusunda daha fazla çaba harcanmalı

Grup içinde **çalışma ortamı** iyidir

Inapa'da gurur yüksektir: çalışanların çoğunluğu çalışmak için en iyi yer olarak tavsiye eder ve Grup'un geleceğinden emindir

İş yükü çalışma ekipleri içinde uygun dağıtılmalı

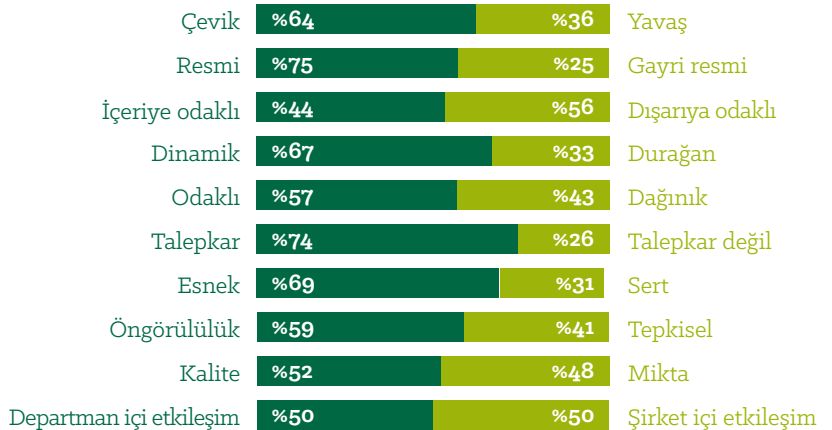
Ülkeler arası iletişim geliştirilmeli

Bu genel sonuçlar, hala üzerinde çalışılması gereken noktalar olduğunu göstermektedir, ancak görüş ve yorumlarınızı ciddiye alacağımıza emin olabilirsiniz. Bunlar, odaklanılması gereken temel alanları analiz edecek ve gelecek yıl gelişme sağlayacak planın ana hatlarını belirleyecek ekibe yönlendirilecektir.

İlk Çalışan Anketimize katıldığınız için teşekkür ederiz!

Bir arada olduğumuz sürece gelişmeye devam edebiliriz!

INAPA'YI NASIL GÖRÜYORSUNUZ?





Tanıyalım

TURAN DAĞLAR

HADIMKÖY DEPO SORUMLUSU

Profesyonel iş hayatınızdan biraz bahseder misiniz?

1989 yılında Linotex ile kağıt sektörüne adım attım. Kırtasiye pazarı ve matbaa sektörü ile yaklaşık 1 yıl çalıştım. Daha sonra kağıt kesiminin yapıldığı birime sorumlu olarak geçtim ve yaklaşık 1 yılda burada çalıştım.

Kendi işimi kurma fikri o dönemde çok cazip geldi. İşimden ayrılmayı kendi kesimhanemi kurdum. Yaklaşık 4 yıl yürüttüğüm kesimhaneyi devredip kırtasiye ve matbaa sektöründe satış yapmaya devam ettim. 1999 yılında Torun Kağıt Pazarlama A.Ş. de satış ve

depolama üzerine göreve başladım. 100. Yıl Matbaacılar sitesinde bulunan şubenin hem yönetiminden hem de satışından sorumlu olarak 10 yıl aktif görev aldım. 2009 yılındaki ekonomik krizde şube kapatılma kararı alınca ben de Korda Kağıt Pazarlama ve Ticaret A.Ş. de depo yöneticisi olarak göreve başladım ve halen devam etmekteyim.

Uzun yıllardır kağıt pazarının içindediniz. Genellikle satış içinde geçmiş bir iş hayatından sonra depo yönetimine geçmenin avantajları ve dezavantajları nelerdir?

Sektörü tanımak pazarı bilmek, hızlı acil ve çok acil kodlarını iyi okuyabilmenizi sağlıyor. Çalışma hayatım boyunca edindiğim tecrübe bu konuda bana çok avantaj sağlıyor. Madalyonun diğer yüzüne baktığımızda ise hızlı koşan, rekabet içinde olan pazarlama faaliyetinden, sabit yoğun bir depoya geçmek kolay olmadı. Ama yıllardır sektörde olmak, satışı depoyu bilmek ve çalışma arkadaşlarının desteğiyle kısa sürede en verimli hale gelmek çok güzel.

İşinizde sizi en çok zorlayan, en çok dikkat etmeniz gerekenler nelerdir?

Önceliğimiz müşteri sevkiyatlarını sorunsuz gerçekleştirebilmektir. Bunu sağlayabilmek için “hızlı” “acil” ve “çok acil” kodlarını iyi organize etmek gerekiyor. Zira bu kodları iyi okuyamamışsanız gün içinde özellikle İstanbul gibi yoğun trafiğe sahip bir şehirde aksamalar kaçınılmaz olacaktır. Bu tür aksamaları ortadan kaldırmanın en iyi yolu hızlı bir şekilde organize olmaktır. Ben bu konuda kendimi şanslı sayıyorum zira çalışma arkadaşlarım, yönetim, satış ve depo ekibi işini çok profesyonel bir şekilde yerine getiriyor.

Inapa'nın Kordayı satın almasını nasıl değerlendirirsiniz?

Benim için çok olumlu hem ürün yelpazemiz genişledi hem satış hızımız arttı. Bu da sektörde bir adım daha öne

çıkmamıza sebep oldu. Her ne kadar satış hızlandıkça iş yoğunluğumuzda artış olsa da Hadımköy depo birimi olarak biz bu durumdan memnunuz.

Tipik bir işgünü sizin için nasıldır?

Genelde işi bir gün önceden organize ederiz. Ekip olarak sabah gelir gelmez bu organizasyonu en hızlı şekilde yaparız. Gün için sevkiyat ve mal kabulü devam eder. Depo düzeninin en verimli şekilde olması gerekmektedir. İşgücü ve zaman kayıplarını en aza indirmemiz bizim için çok önemlidir. Bu nedenle tüm planlamalar mal giriş durumuna göre an be an takip edilir. Sevkiyat, depolama ve kesimhane derken günün nasıl bittiğini anlamadan bir sonraki günün organizasyonu için sevkiyat ekibi, depolama birimi ve kesimhane olarak bir sonraki güne hazırlık yaparız.

İşinizi başarıyla sürdürmenizde takımınızın etkisini anlatır mısınız?

Benim yıllar içinde öğrendiğim şudur: Başlı baş eden ekibidir ve baş ve ekip bütünleştiğinde tüm işte hem verim hem başarı gelir. Önce de söyledim ben şanslıyım zira hem yönetim hem satış ekibi hem Hadımköy depoda çalışanlar profesyonel ve işlerini sevenlerden oluşuyor bana sadece bu birime katılmak kaldı. Tabi çalıştığınız ekip güçlü verimli olunca sizin de yılları verdiği bilgiyle buna katkı vermeniz ayrı bir mutluluk.

Hayata bakışınızı özetleyen bir cümle var mı?

Benim doğrum şu; iki türlü çalışan var. İşini iş bilip çalışan ve işini AŞ bilip çalışan. Ben aş bilenlerdenim ve tüm çalışma hayatımda bunu yaptım ve yapmaya devam edeceğim.



Başlı baş eden ekibidir ve baş ve ekip bütünleştiğinde tüm işte hem verim hem başarı gelir.



KAĞIT

KAĞIT HARICI FIKIRLER

Inapa Bavaria yüksek kontrastlı baskılar sağlayan özel beyazlığı ve opaklığı ile ahşap lif baskı kağıdıdır. Bu kağıdın hayatı her gün daha yaratıcı ve daha dayanılır kılabileceğini göstermek için, Papier Union, çevre dostu ahşaptan üretilen harika Bavaria ürün örneklerinin gösterildiği „Ahşap ve Çeşitleri“ isimli bir kitap yayınladı.

Ahşap kitabın tamamı Inapa Bavaria üzerine basıldı. Kapağı, kahverengi kraft kağıdı ve ahşap dekor laminatını kapsayan bir malzeme olan “Woodside Garden Pine” dan yapıldı. Farklı parlak ve mat yüzeylerin kombinasyonu gerçek bir ahşap etkisi yaratmıştır. Başlık siyah sıcak folya damgalama yöntemi ile dekore edilmiştir.



AMBALAJ

KUTUNUN İÇİNDEKİ HİKAYE

Yılbaşında gelen hediye kutusunu açmaktan daha heyecan verici bir şey var mı? UPS çalışanları bu soruya kesinlikle “Hayır” cevabını verecektir.

Yaklaşık 15 yıldır, Inapa Packaging Gmbh sıradan bir karton kutunun görünümünü tamamen değiştirerek onu yılbaşı sezonunda UPS tarafından kullanılmak üzere bir arzu nesnesi haline dönüştürüyor. Her yıl, Inapa yaratıcı bir fikirle UPS için bir gelenek haline gelmiş olan özelleştirilmiş bir kutu üreterek, tüm dünyada bu anı sabırsızlıkla bekleyen çalışanlarının yılbaşını kutlamaktadır.

Kutunun içinde, Firmanın 40. kuruluş yıldönümünü kutlayan özel bir mesajın yanı sıra çikolata, şekerleme, çeşitli tatlılar ve kişiye özel çay fincanı bulunmaktadır. Her şey Inapa tarafından paketlenerek ve gönderilecektir. Şaşırtıcı değil mi! UPS'in tüm dünyadaki çalışanlarına gönderilecek tam 48.000 kutu...



BASKI

MATBAACI AILEMİZ

Dijital baskıda nelerin yapılabileceğini göstermek amacıyla Papier Union 29 Eylül'de Hamburg'ta 'Inspiration@Work' adıyla bir organizasyon düzenledi. Sabah saat 9'dan akşam 5'e kadar konuşmacılar 25'er dakikalık bölümler halinde çeşitli konular hakkında konuştular ve tartıştılar. Bu konular arasında crossmedia ve artırılmış gerçeklik gibi konular bulunuyordu. Müşteriler HP Indigo ve Konica Minolta gibi üreticilerin gözünden bir perspektif sunabilecek olan pazar liderleri ile konuşma fırsatını yakaladılar. Organizasyon, Papier Union, müşteriler ve endüstri arasındaki kişisel diyaloglar ile son buldu.

'Inspiration@Work', müşterilerimizin eşsiz ve ilham verici fikirlerinin kazanca dönüştüğü, her baskı anının ve her baskılı materyalin daha değerli olduğu yer olan dijital baskı dünyasını öne çıkarmıştır.

YERLERİ

GÜÇLÜ İLİŞKİLER

Lizbon Işıltısı. Şehrin üzerine kurulu olduğu 7 tepe renkli binaların ışıklarını yansıtan doğal, kocaman bir amfi tiyatro oluştururlar. Aşağıda, Calçada portuguesa adı verilen girift desenli kireçtaşı kaldırımlar, ışığın yerden ve sudan yükselmesine neden olur. Lizbon, denizen kenarında güneşli bir şehirdir. Şehir merkezini boyboya geçmek için 28 numaralı sarı tramvaya binmelisiniz. Bu tramvay Lizbon'un bir çok görülmeye değer merkezinden, örneğin, Estrela, Baixa, Graça, and Alfama geçmektedir. Bu yerler, şehrin en eski yerleridir ve şehrin kalbi niteliğindedir. Buralarda akan kan günün

her saatinde yankılanan fado (portekiz yerel müziği) notaları tarafından yapılmaktadır. Rampalar ve inişlerde, nefes kesen manzarası ve taze pişmiş pastel de nata (Portekiz tartı) kokusu Lizbon'u Lizbon yapan şeylerdir.

Mutlaka bir yürüyüş yapın...

Deniz kenarı boyunca, Expo 98 için yapılan ve daha sonrasında geleneksel Lizbon'dan çarpıcı ultra-modern bir yapıya dönüşmüş Parque das Nações (Milletler Parkı) vardır. Orada bulunan Oceanarium'u, Dünyanın dört Okyanusunu temsil eden dört büyük akvaryuma sahip Avrupa'nın en iyi akvaryumlarından birini ziyaret edebilirsiniz.

Şehrin yeme içme olanakları da oldukça heyecan vericidir. Bairro, Alto ve Chiado'da hoş ve popüler restoranları bulabilirsiniz. Tepeden aşağıda doğru ise pembe boyalı Cais do Sodre (pembe cadde Rua Nova do Carvalho) şimdilerde şehrin en popüler yeridir. Burası Lizbon, ışıltısı, hikayesi ve kendine özgü stili ile...

1

Fado

Geleneksel
Portekiz
müziği.



5

Pastel de nata

Portekiz tartı.



2

Oceanarium

Avrupa'nın en güzel
akvaryumlarından biri.



4

Chiado

Lizbon merkezi.

3

28 tramvay

Nostaljik sarı
tramvaylar ile
şehri baştan başa
dolaşabilirsiniz.



TANIYALIM...

**Inapa Packaging GmbH Genel Müdürü
Andreas Hoeltkemeier. Evli. 47 yaşında.**

Çocukken büyüdüğünüz zaman ne olmak isterdiniz?

Polis Memuru

Inapa'da ne zaman işe başladınız?

Resmi olarak 01.10.2016

Kariyer geçmişinizden bahseder misiniz?

30.09.2016'ya kadar www.streng.de'de satışın başındaydım: 50 kişinin üzerinde bir ekibi yönetiyordum ve birlikte 2016 yılında yaklaşık 36 milyon avrocuro elde ettik.

Ayırt edici kişilik özellikleriniz nelerdir?

Çalışkanlık, adalet, güvenilirlik, güçlü bağlılık.

Şimdiye kadar aldığınız en iyi profesyonel ders nedir?

En iyi dersi, büyük bir otomotiv tedarikçisinin satınalma müdürü ile olan bir toplantıda aldım: 1 Ekim 1999'da e-ticaretin önemini anlattı. 6 saatten uzun bir süre boyunca yoğun bir şekilde süreç zincirini ve kendi görüşlerini açıkladı. Bugün şirketin 30.000 çalışmanı var ve büyümeye devam ediyor.

**Çalışkanlık, adalet,
güvenilirlik, güçlü
bağlılık.**



İşinizdeki temel sorumluluklarınız nelerdir?

INAPA Packaging GmbH Almanya'nın Genel Müdürü olarak, şirketin tüm alanlarından sorumluyum.

Gelecek için dilekeleriniz nelerdir?

Dileğim, tüm ekip üyelerinin kendini şirketle özdeşleştirdiği bir aile şirketi gibi INAPA Packaging'in geleceğini şekillendirmeye devam etmek. Temel felsefemiz müşterilerimize odaklanmak olacaktır. Amacım piyasa konumumuzu Almanya'da ilk 5 içine sokmaktır.

Hobi

Okumak, yüzmek, bisiklete binmek, futbol, evimiz & bahçemiz, seyahat etmek, etc.

Hayalinizdeki tatil

Seyseller.

Unutmadığı kitap

Eckart von Hirschhausen - Glück kommt selten allein. İnsanın kendi şansının kendisinin yarattığını savunan bir kitap. Doyum ve tatmin kader meselesi değil, ama günlük düşünce ve eylemlerin toplamıdır. Mutluluk mümkündür.

İlham aldığınız kişi

Helmut Schmidt. Alman devlet adamıydı: kriz yönetiminde çok iyi bir vizyoner ve politikacı (Hamburg sel felaketinde).

Aldığınız en iyi tavsiye

'Susuz yemek olmaz.'

