

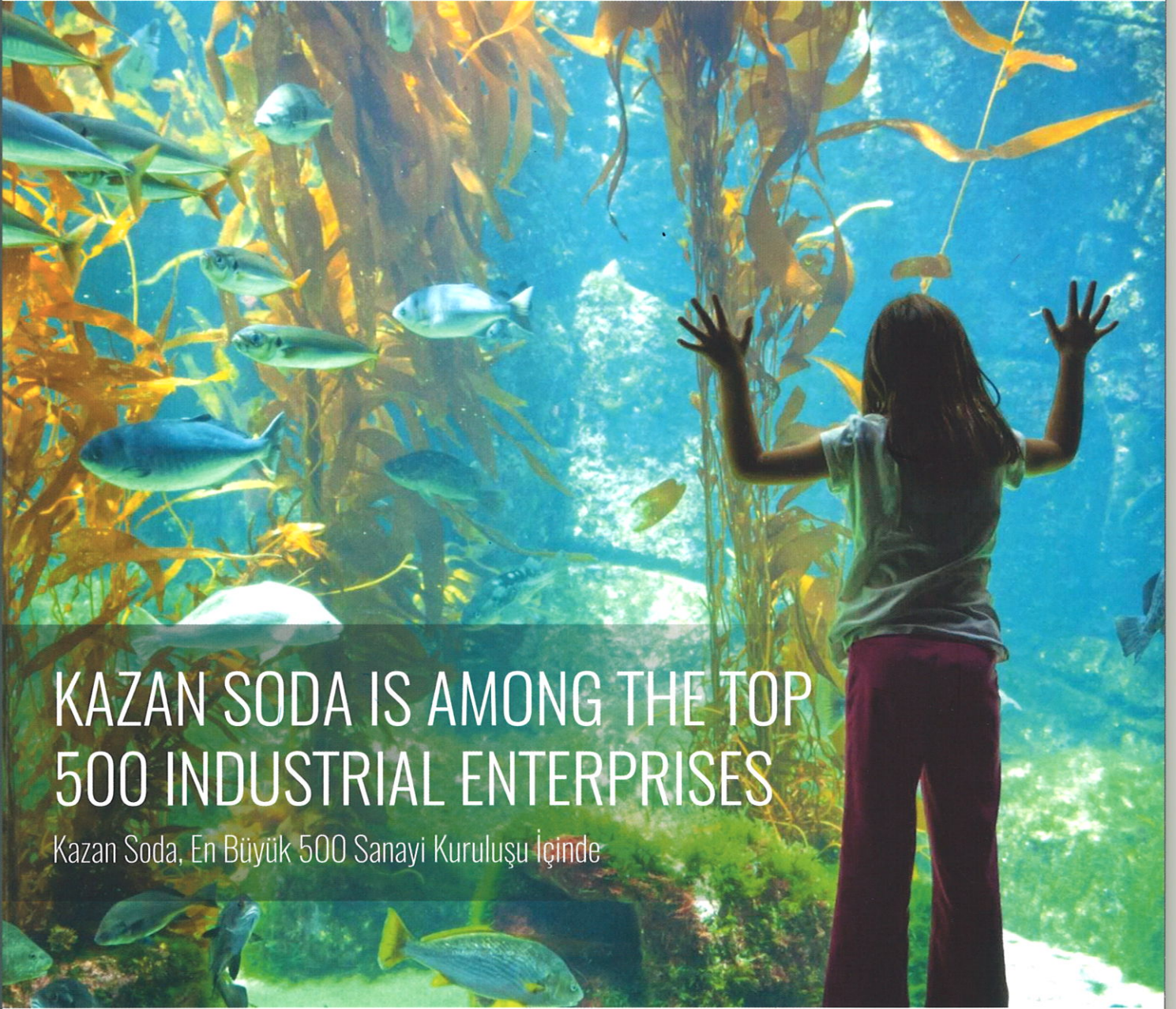
# SODA ASH



ciner

YEAR/YIL: 2019

ISSUE/SAYI: 2



## KAZAN SODA IS AMONG THE TOP 500 INDUSTRIAL ENTERPRISES

Kazan Soda, En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu İçinde

“THERE CAN BE A STRATEGIC PARTNERSHIP WITH CINER GROUP”

“Ciner Grubu ile Stratejik Ortaklık Olabilir”

CINER GROUP RECEIVED TWO AWARDS

Ciner Grubu'na 2 Ödül Birden

WHAT IS THE ROLE OF SODA ASH IN OUR LIVES?

Soda Külünün Hayatımızdaki Yeri Nedir?

## MESSAGE FROM THE CHAIRMAN Başkanın Mesajı

**Turgay CİNER**  
Chairman of Ciner Group  
Ciner Grubu Başkanı



“

An Indian proverb says, “We don’t inherit the earth from our ancestors; we **borrow** it from our children.”

Yesterday’s production and consumption habits confront us as **global warming** today. Ciner Group has taken action to minimize our carbon footprint, remembering what we’re doing today produces the flowers that we’re going to see in the future. We are revising both our production processes and logistics infrastructure accordingly. Our goal is to build exemplary companies that are not part of global warming, and respect the environment and nature, in both our country and in the world.

When we produce, we keep in mind that sustainable life is only possible with a **sustainable environment**.

Best Regards

Bir Kızılderili atasözü der ki: “Biz dünyayı atalarımızdan miras değil, çocuklarımızdan **ödünç** aldık.”

Dünün üretim ve tüketim alışkanlıkları, bugün karşımıza **küresel ısınma** olarak çıktı. Ciner Grubu olarak, bugün ettiklerimizin gelecekte karşımıza çıkacak çiçekler olduğunu hatırlayarak karbon ayak izimizi en aza indirmek için harekete geçtik. Hem üretim süreçlerimizi hem de lojistik altyapımızı buna göre yeniden elden geçiriyoruz. Amacımız hem ülkemizde, hem de dünyada küresel ısınmanın bir parçası olmayan, çevreye ve doğaya saygılı örnek işletmeler kurmak.

Biz, sürdürülebilir bir yaşamın ancak **sürdürülebilir bir çevre** ile mümkün olduğunu unutmadan üretiyoruz.

Sevgilerimle

”

Introducing  
the world's no 1\*  
producer of  
sodium carbonate.

The most natural\*\*  
sodium carbonate.

The most environment  
friendly\*\*\* produced  
sodium carbonate.


Glassmakers of  
the world use it  
for a better glass.



\* 7 million tons annually.

\*\* We do not produce synthetic sodium carbonate.

We extract it from natural deposits with our patented technology.

\*\*\* We are the only producer in the world with  EPD®

ENVIRONMENTAL PRODUCT DECLARATIONS

We produce it  
for a better future  
for our planet.

Who are We then?

 ciner

 we • soda  
WEST EAST SODA

[www.wesoda.co.uk](http://www.wesoda.co.uk)

## FROM THE CEO

### **Gürsel USTA**

**Deputy Chairman of Ciner Group,  
President of Glass and Chemicals Group**

*Ciner Grubu Yönetim Kurulu Başkan Vekili,  
Cam ve Kimyasallar Grup Başkanı*



The feedback we received about the first issue of our magazine made us so happy that our friends prepared this new issue with even greater enthusiasm and care. They gathered market information from our distributors and the developments in the sector to present them to you. They did all this at a time when the working tempo of our group was very intense. In this issue, we present interviews with our Chinese distributor Tianchen Engineering Corporation (TCC); The Thailand, Malaysia and Indonesia regional distributor, Cermin Minerals and Logistics Pte Ltd. The Japan, South Korea, Vietnam, Taiwan, Australia, New Zealand, Myanmar, and New Caledonia markets distributor, Mitsui&Co. Ltd. and Aarna International, our distributor in the Indian and Sri Lankan markets. Thus, we share with you a panorama of the East-Southeast Asian and Australian heavy soda ash and sodium bicarbonate markets. By spotlighting our distributors, we aim to introduce them and the markets in which they operate as well as establish closer relationships with you and strengthen the bond of trust. We will continue to include our distributor companies in the upcoming issues. Of course, this does not mean that Ciner Group, does not have any news in this issue. I am honored to announce that our current investment in Green River Basin, Wyoming, located in the mid-western USA, has increased our capacity by 1 million tons and a new joint venture with Sisecam Group has started with a 2.7 million ton production facility. I would also like to add that Kazan Soda, which started production in the last quarter of 2017, has been working at full capacity for a long time. On the other hand WE Soda LTD. continues its operation in London and will soon complete the recruitment process to bring Kazan Soda Inc., Eti Soda Inc., Ciner Resources LP under the same roof. Our goal is to be in close and intense communication with you. Feeling your support and trust increases our enthusiasm and enables us to carry this great responsibility.

Derгимizin ilk sayısıyla ilgili sizlerden aldığımız geri dönüşler bizi o kadar mutlu etti ki arkadaşlarımız bu motivasyonla yeni sayımızı daha da büyük bir şevk ve özenle hazırladılar. Distribütörlerimizden edindikleri pazar bilgilerini, sektördeki gelişmelerle birlikte derlediler ve sizlere sundular. Tüm bu çalışmaları grubumuzun çalışma temposunun çok yoğun olduğu bir dönemde başarıyla gerçekleştirdiler. Bu sayıda distribütörlerimize daha çok yer vererek, hem kendilerini ve faaliyet gösterdikleri pazarları tanıtmalarını hem de sizlerle daha yakın ilişkiler kurarak, aradaki güven bağına daha da sağlamlaştırma-larına vesile olmayı amaçladık. Önümüzdeki sayılarda da distribütör firmalarımıza yer vermeyi sürdüreceğiz. Bu sayımızda Çin distribütörümüz Tianchen Engineering Corporation (TCC), Tayland, Malezya, Endonezya bölgesi distribütörümüz Cermin Minerals and Logistics Pte Ltd., Japonya, Güney Kore, Vietnam, Tayvan, Avustralya, Yeni Zelanda, Myanmar ve Yeni Kaledonya pazarlarındaki distribütörümüz Mitsui&Co. Ltd. ve Hindistan, Sri Lanka pazarlarından sorumlu distribütörümüz Aarna International firmalarının üst yöneticileri ile yapılan röportajları sizlere sunuyoruz. Böylelikle Doğu-Güneydoğu Asya ve Avustralya ağır soda külü ve sodyum bikarbonat pazarlarının bir panoramasını da sizlerle paylaşmış oluyoruz. Elbette ki bu, Ciner Grubu olarak bu sayımızda sizlere yeni haberlerimizin olmayacağı anlamına gelmiyor. ABD'nin orta batısında bulunan Wyoming, Green River Basin'deki mevcut yatırımımız Ciner Resources'ta 1 milyon tonluk kapasite artışı gerçekleştireceğimizi ve yine bu bölgede Şişecam Grubu ile bir ortak girişim olarak hayata geçireceğimiz 2,7 milyon tonluk yeni üretim tesisi yatırımına başladığımızı, son olarak ise 2017 yılının son çeyreğinde üretime başlayan Kazan Soda'nın uzunca bir süredir tam kapasitede çalıştığını duyurmaktan keyif ve onur duyarım. Öte yandan Kazan Soda A.Ş., Eti Soda A.Ş. ve Ciner Resources LP'yi aynı çatı altında bir araya getiren şirketimiz WE Soda Ltd. de Londra'da faaliyetlerini artırmakta, kadrolaşma sürecini tamamlamaktadır. Hedefimiz sizlerle daha yakın ve yoğun iletişim içerisinde olmaktır. Desteğinizi ve güveninizi hissetmek şevkimizi artırmakta, bu büyük sorumluluğu hiç ağırlık hissetmeden taşımamızı sağlamaktadır.

# CONTENTS / İÇİNDEKİLER

Publisher and Managing Editor  
Sahibi ve Sorumlu Müdür  
İlyas Yıldız

Editorial Board / Yayın Kurulu  
Burak Akay  
Başak Tan  
Enis Derdimentoğlu

Editor / Editör  
Baran Taş

English Translation / İngilizce Çeviri  
Dilara Kirişçi

English Correction / İngilizce Düzelti  
Kristin Collier

Design / Tasarım  
Hasan Dede

Graphic / Grafik  
Merve Zengin

Communication / İletişim  
info@sodaash.com  
Katip Mustafa Çelebi Mah. Anadolu Sok.  
No:23 D:13 Beyoğlu / İstanbul  
+90 212 243 20 86

Production / Yapım  
Tekfa Medya  
Katip Mustafa Çelebi Mah. Anadolu Sok.  
No:23 D:13 Beyoğlu / İstanbul  
+90 212 243 20 86  
www.tekfamedya.com

Print / Baskı  
Matsis Matbaa Hizmetleri  
Tel: 0212 624 21 11  
www.matbaasistemleri.com

Temmuz - Aralık / 2019  
Dergide yayımlanan yazılardaki  
görüş ve önerilerden yazarları sorumludur.  
Yerel Süreli Yayın

July - December / 2019  
The writers of published articles in the magazine are liable  
of their opinion and suggestions  
Local Periodic Publication

CINER RESOURCES APPOINTS OĞUZERKAN AS  
PRESIDENT & CEO  
Ciner Resources'un Yeni Ceo'su Oğuz Erkan

6

CINER GROUP RECEIVED TWO AWARDS  
Ciner Grubu'na 2 Ödül Birden

8



KAZAN SODA IS AMONG THE TOP 500 INDUSTRIAL  
ENTERPRISES  
Kazan Soda, En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu İçinde

14



NATIONAL SOVEREIGNTY AND CHILDREN'S DAY  
CELEBRATED IN FACTORY GARDEN  
Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı,  
Fabrika Bahçesinde Kutlandı

16

WHAT IS THE ROLE OF SODA ASH IN OUR LIVES?  
Soda Külünün Hayatımızdaki Yeri Nedir?

20

STEP BY STEP TO WORLD LEADERSHIP:  
THE BIRTH STORY OF ETI SODA AND  
KAZAN SODA

24

Adım Adım Dünya Liderliğine  
Eti Soda ve Kazan Soda'nın Doğuş Hikâyesi



CINER GROUP IS  
DIGITALIZING LOGISTICS:  
LOGISTICS 2020 PROJECT

42

Ciner Grubu Lojistiği dijitalleştiriyor:  
Lojistik 2020 Projesi



“THERE CAN BE A STRATEGIC  
PARTNERSHIP WITH CINER GROUP”

56

“Ciner Grubu ile Stratejik Ortaklık  
Olabilir”



CERMIN IS STRONGER WITH CINER IN  
THE FAR EAST

64

Cermin, Uzak Doğu'da Ciner ile  
Daha Güçlü



“OUR GOAL IS SUSTAINABLE  
GROWTH WITH CINER GROUP”

72

“Hedefimiz Ciner Grup ile  
Sürdürülebilir Büyüme”



WE DID IT! ABOVE EXPECTATION

78

Başardık! Hem de Beklentinin Üzerinde



# CINER RESOURCES APPOINTS OĞUZ ERKAN AS PRESIDENT & CEO

## *Ciner Resources'un Yeni CEO'su Oğuz Erkan*

**E**rkan has been with the Ciner Group for over ten years. He transitioned to Ciner Resources Corp. in 2015 as Director of International Operations and Communications and has served as Board Member of Ciner Resources for the past three years. As Director of International Operations, he built an impressive track record of strategic, operational and project development accomplishments. His strategic thinking and proven ability to deliver results made him the right person to execute Ciner Resources growth strategy and further strengthen the Ciner brand as the world's largest natural soda ash producer.

Today, Oğuz is charged with translating the company's vision and strategy into action plans concentrated on accelerating growth, improving operational efficiency, reliability and cost structure. He and his leadership team will be the driving force behind a substantial investment program focused on modernizing assets including a new production unit designed to produce approximately one million metric tons of soda ash, utilizing existing in-house design and technology. This new capacity will allow Ciner to achieve 3.2 million metric tons of annual production at a lower overall cost per metric ton.

**O**ğuz Erkan 10 yılı aşkın bir süredir Ciner Grup'la birlikte çalışıyor. 2015 yılında Uluslararası Operasyonlar ve İletişim Direktörü olarak Ciner Resources'a geçen Erkan, geçtiğimiz 3 yıl süresince Ciner Resources Yönetim Kurulu üyeliği yaptı. Uluslararası Operasyonlar Direktörü olarak birçok stratejik, operasyonel ve proje geliştirme başarılarına imza attı. Stratejik düşünme ve sonuca ulaşma konusunda kanıtlanmış başarısı, onu Ciner Resources'ın büyüme hedeflerini uygulayacak ve Ciner markasını dünyanın en büyük doğal soda külü üreticisi olarak daha da güçlendirecek en doğru kişi yaptı.

Oğuz Erkan bugün şirketin vizyon ve stratejisini, operasyonel verimliliği, güvenilirliği ve maliyet yapısını iyileştirmeye odaklı eylem planlarına dönüştürmekten sorumlu. Kendisi ve lider ekibi mevcut şirket içi tasarım ve teknolojiyi de kullanarak yaklaşık bir milyon metrik ton soda külü üretmek üzere tasarlanan yeni bir üretim birimi de dahil olmak üzere varlıkların modernizasyonuna odaklanan önemli bir yatırım programının arkasındaki itici güç olacaklar. Bu yeni kapasite Ciner'in metrik ton başına daha düşük bir maliyetle 3,2 milyon metrik tonluk yıllık üretimine imkan sağlayacaktır.



🔴 **Ciner Resources Corp. (NYSE: CINR) announced Oğuz Erkan as President and Chief Executive Officer (CEO), effective July 5, 2019. As President and CEO, Erkan will have responsibility for all the Company's operating units including the 51% ownership of Ciner Wyoming LLC soda ash plant and mine facility in Green River, Wyoming.**

🔴 **Ciner Resources'ta Başkan ve İcra Kurulu Başkanlığı (CEO) görevlerine 5 Temmuz 2019 tarihi itibarı ile Oğuz Erkan getirildi. Erkan, Başkan ve CEO olarak %51'ine sahip oldukları Ciner Wyoming LLC soda külü fabrikası ve Green River, Wyoming'teki maden tesisi de dahil olmak üzere şirketin tüm operasyonel birimlerinin sorumluluğunu üstlenecek.**

Other areas in progress mode are capital projects, one of which includes a new cogeneration facility which will allow the company to self-generate one-third of their current electricity requirement, providing savings between \$7 - \$10 million annually.

As the new CEO, Erkan proudly announces the milestone for the business; "We have hit record high production levels of 675,000 safe tons in August 2019." He states, "We have now achieved record production for three consecutive quarters, highlighting our renewed emphasis on the day-to-day reliability of our assets. These strong product levels combined with favorable soda ash market pricing led to improved financial results through the first half of 2019."

#### EXIT FROM ANSAC, 2021

Concurrent with record breaking numbers, Erkan will oversee the exit of Ciner Resources Corporation's membership with ANSAC, a cooperative that serves as the primary international distribution channel for the company and two other U.S. manufacturers of trona-based soda ash. The effective termination date is expected to be December 31, 2021. Although ANSAC was Ciner's largest customer for several years; they don't anticipate the termination will impact net sales, net income, nor limit liquidity. The company firmly believes that they will continue to be one of the lowest cost producers of soda ash in the global market that has historically seen demand for soda ash exceed supply, therefore they anticipate being able to find export customers regardless of market conditions.

With a renewed focus on strategic priorities and lean, sustainable operations Erkan states, "We have full control over our fate. I am excited and honored to take on this role to partner with our talented senior leadership team to deliver on our new vision and accelerate the strategic actions we've outlined to reinvigorate growth.

İlerleme aşamasındaki diğer alanlar sermaye projeleridir ki bunlardan biri de şirketin kendi elektrik ihtiyacının üçte birini üretebilmesine imkan sağlayarak yıllık 7 ila 10 milyon dolarlık bir tasarrufu mümkün kılan yeni kojenerasyon tesisidir.

Yeni CEO olarak Erkan, 2019 Ağustos'unda şirket için bir kilometre taşı hükmündeki 675 bin tonluk rekor üretim rakamına çıktıklarını gururla açıklıyor ve şöyle diyor: "Varlıklarımıza duyduğumuz güven vurgumuzu ön plana çıkaran, ardışık üç çeyrek dönemde rekor üretim rakamları yakaladık. Güçlü üretim seviyeleri soda külü pazarının olumlu fiyatlandırmasıyla birleştiğinde 2019'un ilk yarısı için finansal sonuçların iyileşmesini sağladı."

#### ANSAC'TAN ÇIKIŞ, 2021

Rekor kıran rakamlarla eş zamanlı olarak Erkan, Ciner Resources'ın, şirket ve diğer iki Amerikan trona bazlı soda külü üreticisi için birincil uluslararası dağıtım kanalı olarak hizmet veren bir kooperatif olan ANSAC üyeliğinden çıkışını denetleyecek. Üyelikten çıkış tarihinin 31 Aralık 2021 olması bekleniyor. Her ne kadar ANSAC uzun yıllardır Ciner'in en büyük müşterisi olmuş olsa da bu ayrılığın net satış, net gelir ya da likidite limitini etkilemeyeceğini öngörüyorlar. Şirket küresel pazarda talebin arız aştığını çok önceden görmüş en düşük maliyetli üreticilerden biri olmaya devam edeceğine inanıyor. Bu nedenle, piyasa koşullarından bağımsız olarak yeni müşteriler bulabileceklerini tahmin ediyorlar.

Stratejik önceliklerle yalın ve sürdürülebilir operasyonlara odaklanan Erkan, "Kaderimiz üzerinde tam kontrolümüz var. Yeni vizyonumuzu ortaya koymak ve büyümeyi canlandırmak için planladığımız stratejik eylemleri hızlandırmak için yetenekli ve deneyimli lider takımımızla birlikte bu görevi üstlenmekten heyecan ve onur duyuyorum." dedi.



We have now **achieved record production** for three consecutive quarters, highlighting our renewed emphasis on the day-to-day reliability of our assets. These strong product levels combined with favorable soda ash market pricing led to improved financial results through the first half of 2019.

Varlıklarımıza duyduğumuz güven vurgumuzu ön plana çıkaran, ardışık üç çeyrek dönemde rekor üretim rakamları yakaladık. Güçlü üretim seviyeleri soda külü pazarının olumlu fiyatlandırmasıyla birleştiğinde 2019'un ilk yarısı için finansal sonuçların iyileşmesini sağladı.







Bonds & Loans  
AWARDS  
TURKEY 2019

21st Febru  
Shangri-La Bosphorus,  
www. BondsLoansAwardsTur

Sponsors

Baker  
McKenzie.

Esin  
Attorney  
Partnership.

WHITE & CASE

GKC PARTNERS

In association with

BONDS &



Soldan sağı: Abigail Bustamante - (Director, Head of Corporate Clients and Syndicated Loans, Bank of China), Mehmet Ali Erdoğan - (WE Soda Director Head of Legal), Zeynep Yenel - (Goldman Sachs, Managing Director, Investment Banking Division), Tom Cartwright - (Lawyer, Partner at Morgan Lewis&Bockius LLP), Gürsel Usta - (CEO), Recep Baştuğ - (Board Member), Erdal Yavuz - (Chief Investment Officer), Savaş Çitak - (DenizBank Proje Finansmanı ve Krediler Uluslararası Koordinasyon Grup Müdürü), Ömer Ziya Ercengiz - (DenizBank Proje Finansmanı ve Finansal Yapılandırma Bölüm Müdürü), İmge Koç - (DenizBank Kurumsal Krediler Tahsis Bölümü Müdür Yardımcısı)

# CINER GROUP

## RECEIVED TWO AWARDS

### CİNER GRUBU'NA 2 ÖDÜL BİRDEN

🔴 The Oscar winners in the Turkish finance sector have received their awards in Turkey's 2018 Bonds&Loans award ceremony. Ciner Group received the Corporate Finance of the Year and the Second Best Syndication of the Year awards for its 1.66 billion dollar syndicated transaction on August 1, 2018 for WE Soda Limited.

🔴 Türk Finans sektörünün oscarları Bonds&Loans Türkiye 2018 sahiplerini buldu. Ciner Grubu, WE Soda Limited şirketi için 1 Ağustos 2018'de gerçekleştirmiş olduğu 1 milyar 660 milyon dolar büyüklüğündeki sendikasyon işlemi ile Yılın Kurumsal Finansman ve Yılın En İyi İkinci Sendikasyonu ödüllerine layık görüldü.

Ciner Group received the Corporate Finance of the Year and Second Best Syndication of the Year Awards with its 1.66 billion dollar syndicated transaction on August 1, 2018. More than 200 domestic and international financial institutions, mutual funds, law, consultancy and private sector representatives attended the awards ceremony. Ciner Group Glass and Chemicals Group President (CEO) Gürsel Usta, Park Holding Board Member, Recep Baştuğ, and Ciner Group CIO (Chief Investment Officer) Erdal Yavuz participated in the award ceremony, as well as other executives from domestic and foreign financial institutions.

The financing that won 2 awards occurred at a time when there were giant waves in Turkey's financial markets and it increased Turkey's reputation in international sectors. As of August 1, 2018, the WE Soda subsidiary, which is 100% owned by Ciner Group, signed a 7-year, USD 1.66 billion internationally syndicated loan. This loan was the largest corporate finance agreement in the Turkish borrowing market in the last 5 years and was among the lowest-cost resources in terms of credit costs in syndication period.

WE Soda that incorporates Eti Soda and Kazan Soda in Turkey, and US-based Ciner Wyoming, USA, is the world's largest soda ash manufacturer. Ciner Group once again demonstrates its success in the finance area with \$4 billion invested in Turkey in the last 5 years Denizbank and İşbank, Turkey's largest banks, were also included in the consortium of the USD 1.66 billion syndicated loan. Bank of China, one of the top 5 banks in China, and Goldman Sachs of the United States, joined the syndicated loan consortium as well.

#### WE HAVE RESTORED THE TRUST IN TURKISH INDUSTRY

Park Holding Board Member Recep

Yurt içi ve yurt dışından 200'ü aşkın finans kuruluşu, yatırım fonu, hukuk, danışmanlık, özel sektör temsilcilerinin katıldığı ödül töreninde Ciner Grubu 1 Ağustos 2018'de gerçekleştirmiş olduğu 1 milyar 660 milyon dolar büyüklüğündeki sendikasyon işlemi ile Yılın Kurumsal Finansman ve Yılın En İyi İkinci Sendikasyonu ödülüne layık görüldü. Ödül törenine Ciner Grup Cam ve Kimyasallar Grup Başkanı (CEO) Gürsel Usta, Park Holding Yönetim Kurulu Eski Üyesi Recep Baştuğ ve Ciner Grubu CIO'su Erdal Yavuz ile birlikte finansmanı sağlayan yerli ve yabancı finans kuruluşlarının yöneticileri katıldı.

2 ödül getiren dev finansman Türkiye'de piyasaların dalgalandığı bir döneme denk gelmiş, o dönem ekonomiye olan güveni ve Türkiye'nin uluslararası piyasalardaki itibarını da artıran bir borçlanma olarak tarihe geçmişti. Ciner Grubu'nun yüzde 100 sahibi olduğu WE Soda iştiraki, 1 Ağustos 2018 tarihi itibarı ile 7 yıl vadeli, 1 milyar 660 milyon dolarlık uluslararası sendikasyon kredisinin altına imza atmıştı. Bu kredi Türk borçlanma piyasası açısından da son 5 yıl içinde sağlanan en yüksek tutarlı kurumsal finansman anlaşması olarak anılmış, kredi maliyetleri açısından da alınan sendikasyon dönemine göre en düşük maliyetli sağlanan kaynaklar arasında yerini almıştı.

Türkiye'de faaliyet gösteren Eti Soda, Kazan Soda ve ABD'de kurulu Ciner Wyoming USA adlı şirketleri bünyesinde bulunduran WE Soda, dünyanın en büyük soda külü üreticisi konumunda. Son 5 yılda Türkiye'ye 4 milyar dolarlık yatırım yapan Ciner Grubu bu başarısını finansman alanında bu anlaşma ile bir kez daha göstermişti. 1 milyar 660 milyon dolarlık dev sendikasyon kredisinin konsorsiyumunda Türkiye'nin en büyük bankalarından Denizbank ve Türkiye İş Bankası yer almıştı. Sendikasyon kredisinin konsorsiyumuna dünyadan ise Çin'in en büyük 5 bankasından biri olan Bank of China ve ABD'li Goldman Sachs katılmıştı.

#### TÜRK SANAYİNE OLAN GÜVENİ ARTIRDIK

Ciner Grubu adına 2 ayrı ödül alan



Ciner Group received the Corporate Finance of the Year and Second Best Syndication of the Year Awards with its

**1.66 billion** dollar syndicated transaction on August 1, 2018.

Ciner Grubu 1 Ağustos 2018'de gerçekleştirmiş olduğu 1 milyar 660 milyon dolar büyüklüğündeki sendikasyon işlemi ile Yılın Kurumsal Finansman ve Yılın En İyi İkinci Sendikasyonu ödülüne layık görüldü.



Baştuğ received 2 awards on behalf of Ciner Group and said, “On August 1<sup>st</sup>, we provided international syndicated loans worth USD 1.66 billion with a 7-year maturity for our Soda Ash companies. This loan process is 100 percent owned by We Limited, subsidiary of Ciner Group, the financing was sent to Turkey to be used for the needs of the Group. We could have done this transaction at another time, but we wanted to bring courage and morale to Turkish industries with this transaction under difficult market conditions. This transaction was known and closely monitored by international financial markets. The timing of the transaction has a special importance for trust in Turkish industries. We hope that this transaction will set an example for other Turkish industries and that they will conduct similar transactions in the markets.”

**“OUR COMPANIES OPERATE WITH THE LOWEST COST STRUCTURE ON A GLOBAL SCALE”**

Underlining that Ciner Group is the world’s largest producer of soda ash, Baştuğ noted that the Group has an installed capacity for 7 million tons of production and an approximate 21 percent market share excluding China. Baştuğ said, “Our companies operate with the lowest cost structure on a global scale,” and added, “With the production technology we have, we produce soda ash using natural methods from trona mines. Two of our production facilities are in Beypazarı and Kahramankazan in Ankara, Turkey; and one of them is located in Wyoming, USA. Soda Ash is the tenth most traded commodity across the globe. Therefore, it is a very value-added product with high export potential. Our Eti and Kazan plants in Turkey export more than 80 percent of their production. At their current capacity, they have an export potential of 800-900 million dollars annually and an export potential

Park Holding Yönetim Kurulu Eski Üyesi Recep Baştuğ şunları söyledi: “1 Ağustos’ta Soda Külü şirketlerimiz için yurt dışı kaynaklı 7 yıl vadeli, 1 milyar 660 milyon dolar büyüklüğünde uluslararası sendikasyon kredisi sağladık. Bu kredi işlemi Ciner Grubu’nun yüzde 100 iştiraki olan WE Soda Limited altında gerçekleşti ve sağlanan finansman grubun ihtiyaçlarına yönelik kullanılmak üzere Türkiye’ye gönderildi. Biz bu işlemi aslında başka bir zamanda da gerçekleştirebilirdik ancak bu zor piyasa şartlarında bu işlemi gerçekleştirerek Türk sanayisine cesaret ve moral kazandırmak istedik. Uluslararası finans piyasalarının çok yakından izleyip bildiği bu işlem Türk sanayisine olan güven ve işlemin zamanlaması açısından ayrı bir öneme sahiptir. Bu işlemin Türk sanayisine örnek teşkil etmesi, onların da bu piyasalarda benzer işlemler yapmasını temenni ederiz.”

**“ŞİRKETLERİMİZ KÜRESEL ÖLÇEKTE EN DÜŞÜK MALİYET YAPISI İLE ÇALIŞMAKTA”**

Ciner Grubu’nun dünyanın en büyük soda külü üreticisi konumunda olduğunun altını çizen Baştuğ, grubun 7 milyon ton kurulu üretim kapasitesi ile Çin hariç yaklaşık yüzde 21 pazar payına sahip olduğuna dikkat çekti. “Şirketlerimiz küresel ölçekte en düşük maliyet yapısı ile çalışmakta” diyen Baştuğ sözlerine şöyle devam etti: “Sahip olduğumuz üretim teknolojisi ile soda külünü doğal yollarla trona madeninden üretiyoruz. 3 adet üretim tesisimizin ikisi Türkiye’de, Ankara Beypazarı ve Kahramankazan’da, ABD’de ise Wyoming’de yer alıyor. Soda Külü tüm dünya genelinde en fazla ticareti yapılan onuncu emtia. Bu nedenle çok katma değerli ve ihracat potansiyeli yüksek bir ürün. Türkiye’de Eti ve Kazan tesislerimizdeki üretimin yüzde 80’inden fazlasını ihraç ediyoruz; halihazırdaki kapasite ile yıllık 800-900 milyon dolarlık bir ihracat ve ileriki yıllarda 1 milyar doları aşabilecek bir ihracat potansiyeli bulunuyor. Neredeyse hiç ithal girdi kullanılmadan üretilen bu



Mr. Baştuğ:  
“Ciner Group is the **world’s largest producer** of soda ash.”

Baştuğ: “Ciner Grubu dünyanın en büyük soda külü üreticisi konumunda.”

Recep Baştuğ (Board Member)  
and Alex Johnson (GFC Media Group CEO)





*Recep Baştuğ (Board Member)  
and Elvan Cosgun (GFC Media Group  
Business Development Director)*

that can exceed 1 billion dollars in the following years. Considering the foreign exchange potential of this product, which is produced with almost no imported inputs, it is relatively easy to provide such a syndicated loan.”

#### **THE HIGHEST CORPORATE FINANCING IN THE LAST FIVE YEARS**

Recep Baştuğ talked about the syndication process and said, “First of all, we had pre-interviews with the 4 leading investment banks in the world and we decided to work with one of them. After an intense working process, we made it happen with Goldman Sachs, an American giant in investment, Bank of China, one of the largest banks in China, and Denizbank and İşbank, two of the largest banks in Turkey. This credit was the largest corporate financing in Turkey in the last five years. Also, it is the largest loan in the Turkish real sector company so far. This loan shows that financial institutions believe in the corporate and financial structure of our Group. Ciner Group has invested 2 billion dollars in the last 2 years. These investments were possible thanks to the direct contact we have had with many ECA and international financial institutions for the last 20 years.”

ürünün yarattığı döviz potansiyeli düşünöldüğünde böyle bir sendikasyon kredisini sağlamak da nispeten kolaylaşmakta.”

#### **SON BEş YILIN EN BÜYÜK FİNANSAL YATIRIMI**

Recep Baştuğ sendikasyon sürecini de şöyle anlattı: “Öncelikle dünyanın en önde gelen 4 farklı yatırım bankasıyla ön görüşmeler yaptık ve içlerinden bir tanesinde karar kılıp yola çıktık. Yoğun bir çalışma süreci sonrasında da Amerikalı yatırım bankacılığı devi Goldman Sachs, Çin’in en büyük bankalarından biri olan Bank of China, Türkiye’nin en büyükleri arasında yer alan Denizbank ve Türkiye İř Bankası ile bu işlemi gerçekleştirmiş olduk. Bu kredi, Türkiye borçlanma piyasalarında son 5 yılda görölen en yüksek tutarlı kurumsal finansman anlaşması olarak tarihe geçti. Ayrıca bir Türk reel sektör şirketinin tüm zamanlarda gerçekleştirmiş olduğu en büyük borçlanma oldu. Bu finansman, grubumuzun kurumsal ve mali yapısına finansal kuruluşların inancının ne kadar yüksek olduğunu göstermektedir. Ciner Grubu olarak son 2 yılda 2 milyar dolarlık yatırımı tamamladık. Bu yatırımlar da yine son 20 yıldır birçok ECA ve uluslararası finans kuruluşuyla olan direkt kontakımız sayesinde gerçekleşti.”

“”

Ciner Group has invested  
**2 billion \$**  
the last 2 years.

Ciner Grubu olarak son  
2 yılda 2 milyar dolarlık  
yatırımı tamamladık.



## ŞİŞECAM AND CİNER

# JOINT INVESTMENT IN THE U.S.

### Şişecam ile Ciner'den ABD'de Ortak Yatırım

Ciner Group, the world's leading player in production of natural soda, is to make a new investment in the United States (US) together with Siseecam Group operating in glass industry besides production of synthetic soda ash and sodium bicarbonate. In this context, Soda Sanayii A.Ş., operating within Şişecam Chemicals, enters into an equal production partnership contract with Ciner Group for the natural soda production in the US.

In his statement on the investment, Prof. Ahmet Kirman, Şişecam Group Vice Chairman and CEO, said "We are making efforts to use all of the potential opportunities that will create value for Şişecam and that involve acquisitions, joint-ventures, and other cooperation possibilities in line with our sustainable growth and high performance based investment policies. In the wake of the investment in question, we will become one of the world's top five players in soda ash line and have taken another giant step towards our goal to be among the big three.

Dr. Kirman stated that they had production activities in 13 countries on three continents in four main business lines: "flat glass", "glassware", "glass packaging" and "chemicals". He added "In addition to organic growth, we also have been evaluating inorganic growth opportunities to reach our global strategic targets, especially with the investments we have made in our current business lines in

Doğal soda üretiminde dünyanın önemli oyuncusu olan Ciner Grubu, cam sanayiinin yanı sıra sentetik soda üretiminde de faaliyet gösteren Şişecam Topluluğu ile birlikte ABD'de yeni bir yatırım gerçekleştirecek. Bu kapsamda Şişecam Kimyasallar bünyesinde faaliyet gösteren Soda Sanayii A.Ş. ABD'de doğal soda üretimine yönelik olarak Ciner Grubu ile eşit üretim ortaklığı sözleşmesi imzaladı.

Şişecam Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kirman, konuya ilişkin olarak yaptığı açıklamada, "Sürdürülebilir büyüme ve yüksek performansa dayalı yatırım politikalarımız doğrultusunda şirket satın alma, ortak girişim ve diğer işbirliği olanaklarını içeren ve Şişecam'a değer yaratacak potansiyel tüm fırsatları değerlendirmeye çalışıyoruz. Söz konusu yatırımın hayata geçmesi sonrasında soda külü alanında dünyanın en büyük beş oyuncusundan biri konumuna ulaşacağız ve ilk üçte yer alma hedefimize doğru önemli bir adım daha atmış olacağız," dedi.

Kirman, söz konusu yatırıma ilişkin olarak yaptığı açıklamada, "düzcam", "cam ev eşyası", "cam ambalaj" ve "kimyasallar" olmak üzere dört ana iş kolunda, üç kıtada 13 ülkede üretim faaliyeti gösterdiklerini belirterek, şunları kaydetti: "Küresel stratejik hedeflerimize ulaşmak üzere organik büyümenin yanı sıra inorganik büyüme fırsatlarını da değerlendirmekte olduğumuz, özellikle son yıllarda mevcut iş kollarımızda gerçekleştirdiğimiz

❖ *Ciner Group will make a joint investment with Siseecam in the USA for natural soda production.*

❖ *Ciner Grubu, Şişecam Topluluğu ile doğal soda üretimi için ABD'de ortak yatırım yapacak.*



*Dr. Ahmet Kirman, Deputy Chairman and General Manager of Siseecam Group*

*Şişecam Topluluğu Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Genel Müdürü Prof. Dr. Ahmet Kirman*

recent years. In line with our investment policies based on sustainable growth high performance, as result of our efforts to utilize all potential opportunities including acquisitions, joint ventures, and other cooperation opportunities to create value for our company, we have decided to make a new investment in joint production in the Green River region of Wyoming, USA with Ciner Group, which has a significant knowledge of natural soda production and has the largest natural soda production capacity globally. Thus, we aim to increase our share by 3.4 percent in the world soda market and by 6.5 percent the sodium bicarbonate market thanks to the experience we gained with our synthetic soda sales in the global market for nearly 40 years. Also, access to low-cost natural soda in the soda market, where there is intense competition, creates a competitive advantage and will make a positive contribution to Sisecam Group, which will further strengthen it in the global soda market. We have been successfully implementing the same production partnership structure with Solvay, the world's leading company in synthetic soda production in Bulgaria for years."

#### **WE WILL BECOME ONE OF THE WORLD'S TOP FIVE PLAYERS IN THE FIELD OF SODA ASH**

Dr. Ahmet Kirman pointing out that the new investment would provide the opportunity to produce natural soda by using one of the most advanced techniques of low-cost solution mining said "We anticipate that this natural soda investment, which we believe will play an important role in increasing our global market share by strengthening our presence in markets such as Asia and America, will begin production in 2024, depending on the timing of obtaining the permits and licenses required for operation and investment. With an annual 2.5 million ton natural soda production capacity of and 200 thousand tons of sodium bicarbonate, we plan to finance 80 percent of this investment with long-term project finance credit and the balance with the same amount of capital. Following this investment, we will become one of the world's top five players in the field of soda ash and we will have taken another important step towards our goal of being in the top three."

çeşitli yatırımlarla da görülmektedir. Sürdürülebilir büyüme ve yüksek performansla dayalı yatırım politikalarımız doğrultusunda şirket satın alma, ortak girişim ve diğer işbirliği olanaklarını içeren ve şirketimize değer yaratacak potansiyel tüm fırsatları değerlendirmeye yönelik çalışmalarımızın sonucunda; doğal soda üretimi konusunda önemli bir bilgi birikimi ve küresel anlamda en büyük doğal soda üretim kapasitesine sahip olan Ciner Grubu ile ABD'nin Wyoming eyaletinin Green River bölgesinde ortak üretim için yeni bir yatırım yapma kararı aldık. Böylece 40 yıla yakın bir süredir küresel pazardaki sentetik soda satışımızın getirdiği tecrübeyle dünya soda pazarındaki yüzde 3,4 ve sodyum bikarbonat pazarındaki yüzde 6,5 olan paylarımızın artmasını hedefliyoruz. Ayrıca yoğun rekabetin söz konusu olduğu soda piyasasında düşük maliyetli doğal sodaya erişim rekabet avantajı yaratırken, küresel soda pazarındaki gücünü daha da pekiştirecek olan Şişecam Topluluğu'na finansal açıdan pozitif katkı sağlayacaktır. Aynı üretim ortaklığı yapısını yıllardır Bulgaristan'da sentetik soda üretiminde dünyanın en önde gelen şirketi Solvay ile başarılı bir şekilde uyguluyoruz."

#### **İLK BEŞTE YER ALACAĞIZ**

Kırman, şöyle devam etti: "Asya ve Amerika gibi pazarlarda varlığımızı güçlendirerek küresel pazar payımızı artırmada önemli rol oynayacağımızı düşündüğümüz bu doğal soda yatırımının faaliyet ve yatırım için gerekli izin ve lisansların alınmasının zamanlamasına bağlı olarak, 2024 yılında tamamlanmasını takiben üretime geçmesini öngörüyoruz. Yıllık 2,5 milyon ton doğal soda ve 200 bin ton sodyum bikarbonat üretim kapasiteli bu yatırımın yüzde 80'inin uzun vadeli proje finansmanı kredisi, bakiyenin ise konacak eşit miktarda sermaye ile finanse edilmesini planlamaktayız. Yapılacak bu yatırımın hayata geçmesi sonrasında, soda külü alanında dünyanın en büyük beş oyuncusundan biri konumuna ulaşacağız ve ilk üçte yer alma hedefimize doğru önemli bir adım daha atmış olacağız."

Sisecam Group is one of the top three synthetic soda ash producers in Europe and top seven in the world with a total annual production capacity of 2.4 million tons. The Mersin Soda Plant produces 1.4 million tons, the Sisecam Soda Lukavac plant in Bosnia and Herzegovina produces 585 thousand tons and the Solvay Sodi Factory in Bulgaria, which has a 25 percent production partnership with Solvay, the world's largest synthetic soda producer, produces 375 thousand tons.

Şişecam Topluluğu, Mersin Soda Fabrikası'ndan 1,4 milyon ton, Bosna Hersek'te bulunan Şişecam Soda Lukavac tesisinden 585 bin ton ve dünyanın en büyük sentetik soda üreticisi Solvay ile yüzde 25 üretim ortaklığı bulunan Bulgaristan'daki Solvay Sodi Fabrikası'ndan sağlanan 375 bin ton olmak üzere toplam yıllık 2,4 milyon ton sentetik soda külü üretim kapasitesiyle Avrupa'nın ilk üç, dünyanın ise ilk yedi sentetik üreticisi arasında yer almakta.

Ciner Group is the world's largest producer of natural soda with 7 million tons of total annual production. 2.7 million tons is from Kazan in Turkey using the solution mining method, 1.8 million tons from Eti Soda and 2.5 million tons from the USA using conventional mining methods.

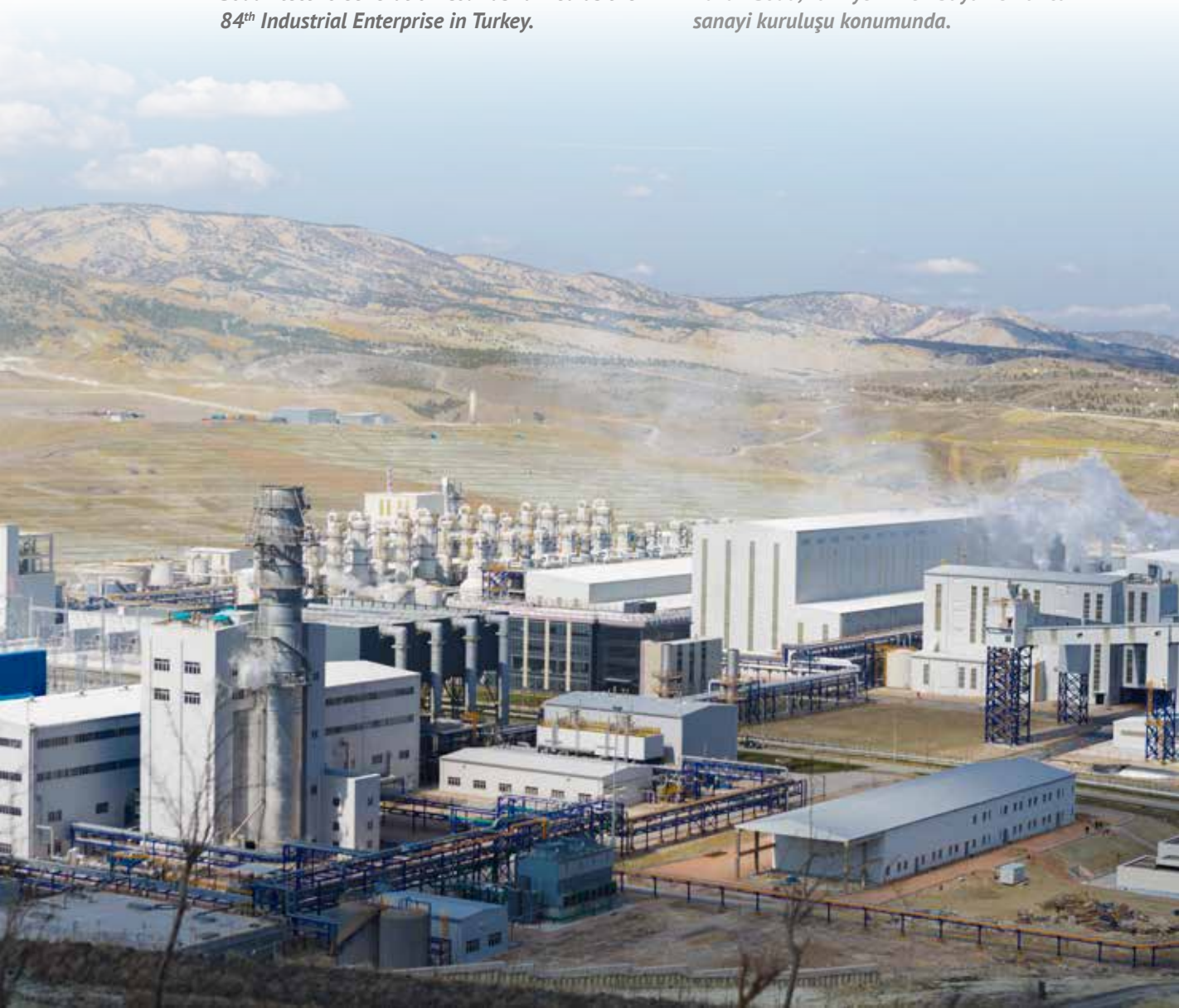
Ciner Grubu, Türkiye'de çözümlü madencilik ile Kazan'da 2,7 milyon ton, Eti Soda'da 1,8 milyon ton ve ABD'de ise konvansiyonel madencilik ile 2,5 milyon ton olmak üzere toplam yıllık 7 milyon ton doğal soda üretim kapasitesi ile dünyanın en büyük doğal soda üreticisi konumunda.

# KAZAN SODA IS AMONG THE TOP 500 INDUSTRIAL ENTERPRISES

## *Kazan Soda, En Büyük 500 Sanayi Kuruluşu İçinde*

• The Istanbul Chamber of Industry announced the results of 'Turkey's Top 500 Industrial Enterprises 2018 Survey'. In its first year, Kazan Soda Electric Generation Co. was ranked as the 84<sup>th</sup> Industrial Enterprise in Turkey.

• İstanbul Sanayi Odası'nın gerçekleştirdiği "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 Araştırması"nın sonuçları açıklandı. İlk yılında Kazan Soda, Türkiye'nin en büyük 84'üncü sanayi kuruluşu konumunda.





According to Istanbul Chamber of Industry's (ISO) 'Turkey's Top 500 Industrial Enterprises Survey' which has been reliable for half a century and constitutes the most valuable data in the industry, once again TÜPRAŞ came first on the list in 2018 with 79 billion TL worth of production from sales. On the list, Ford Otosan was ranked second with sales of 31 billion TL and Toyota Motor Manufacturing Turkey maintained its third place with 23.6 billion TL production.

#### 4 of Ciner Group's Companies are in ISO 500

Operating in many sectors such as mining, energy, glass, chemistry, media, maritime and tourism, Ciner Group's 4 companies were listed in the list of Top 500 Industrial Enterprises by the ISO.

Kazan Soda Electric Generation Corporation, Eti Soda, Park Termik and Park Cam were also on the list of 'Turkey's Top 500 Industrial Enterprises', prepared by ISO. Eti Soda was ranked 109<sup>th</sup>, Park Termik 287<sup>th</sup>, and Park Cam was ranked 435<sup>th</sup>.

#### It was in top 100 in the first year

In its first year, Kazan Soda Electric Generation Co., was included in the list of Turkey's Top 500 Industrial Enterprises in 2018 prepared by Istanbul Chamber of Industry. Kazan Soda Electric Generation Co. was ranked as the 84<sup>th</sup> on the list. Kazan Soda Electric Generation Co. the world's largest soda ash production plant, became operational on January 15, 2018 with \$1.5 billion investment from Ciner Group.

Istanbul Sanayi Odası'nın (İSO) yarım asrı deviren ve sanayi sektörünün en değerli verilerini oluşturan "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" araştırmasına göre 2018 yılının zirvesinde 79 milyar TL'lik üretimden satışları ile yine TÜPRAŞ yer aldı. Listede Ford Otomotiv 31 milyar TL'lik üretimden satışlarıyla ikinciliğini, Toyota Otomotiv de 23,6 milyar TL üretimden satışlarıyla üçüncülüğünü korudu.

#### Ciner Grubu'nun 4 Şirketi İSO 500'de

Madencilik, enerji, cam, kimya, medya, denizcilik, turizm başta olmak üzere birçok sektörde faaliyet gösteren Ciner Grubu'nun 4 şirketi İSO'nun 500 Büyük Sanayi Kuruluşu listesinde yer aldı.

Kazan Soda Elektrik Üretim A.Ş.'nin yanı sıra Eti Soda, Park Termik Elektrik ve Park Cam, İSO'nun hazırladığı "Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu" listesine adını yazdırdı. Eti Soda 109, Park Termik Elektrik 287, Park Cam ise 435'inci sırada yer aldı.

#### İlk yılında ilk 100'e girdi

Geçtiğimiz yıl faaliyete geçen Kazan Soda Elektrik Üretim A.Ş., ilk yılında İstanbul Sanayi Odası'nın hazırladığı Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2018 listesine girdi. Kazan Soda Elektrik Üretim A.Ş., listeye 84'üncü sıradan girdi. Ciner Grubu'nun 1,5 milyar dolar yatırım yaptığı, dünyanın en büyük soda külü üretim tesisi olan Kazan Soda Elektrik Üretim A.Ş., 15 Ocak 2018'de faaliyete başlamıştı.

“

Kazan Soda Electric Generation Co., was ranked

**84<sup>th</sup>**

Industrial Enterprise in Turkey.

Kazan Soda, Türkiye'nin en büyük 84'üncü sanayi kuruluşu konumunda.



# NATIONAL SOVEREIGNTY AND CHILDREN'S DAY CELEBRATED IN FACTORY GARDEN

*Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı, Fabrika Bahçesinde Kutlandı*

Etı Soda staff celebrated April 23<sup>rd</sup> with their children. A lot of children attended the event in the factory garden. The children and their parents had fun with the clowns and had exciting moments during the competitions.

Etı Soda personeli bu 23 Nisan'ı çocuklarıyla birlikte kutladı. Fabrika bahçesinde düzenlenen etkinliğe çok sayıda çocuk katıldı. Anne ve babalarıyla gelen çocuklar palyaçolarla eğlendi, yarışmalarla heyecanlı anlar yaşadı.





April 23<sup>rd</sup> is National Sovereignty and Children's Day and was celebrated throughout the country. Eti Soda employees had fun with their children during the holiday. The staff and their children spent a nice day at the celebration in the factory garden. The festival began with an illusion show. Children and their families watched interesting magic tricks. Then, some competitions were held on the stage. The children who participated with their parents in the competition had some exciting moments.

Children played games and danced with fairy tale and movie characters such as Spiderman, Batman, Snow White and Elsa. Of course, they also took plenty of photos with them.

Some of the children participated in the contests, while others had their faces painted at the face painting booth. One of the most entertaining games was the one where children painted their fathers' faces. The little ones kept changing their fathers' faces with the paints.

The participants were offered tasty treats during the event that had a funfair atmosphere. The children had a great time moving with the music in the bouncy castle for a long time.

The children, had a great day with their parents and were very happy to celebrate April 23 in a festive mood.

23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı tüm yurttaki kutlandı. Eti Soda çalışanları da bu bayramda çocuklarıyla birlikteydi. Fabrika bahçesinde düzenlenen şenlikte personel ve çocukları güzel bir gün geçirdi. Şenlik illüzyon gösterisi ile başladı. Birbirinden ilginç sihirbazlık oyunlarını çocuklar ve aileleri ilgiyle izledi. Sahnede daha sonra ise minik yarışmalar gerçekleştirildi. Anne ve babalarıyla yarışmaya katılan çocuklar heyecanlı anlar yaşadı.

Çocuklar Örümcek Adam, Batman, Pamuk Prenses, Elsa gibi masal ve film karakteriyle oyunlar oynadı, danslar etti. Tabii onlarla bol bol hatıra fotoğrafı da çektiler.

Çocukların bir kısmı yarışmalara katılırken bir kısmı yüz boyama standında kılıktan kılığa girdi. En eğlenceli oyunlardan biri ise babalarının yüzünü en iyi boyama yarışmasıydı. Minikler ellerine aldıkları boya ile babalarını şekilden şekile soktu.

Tam bir panayır ortamını andıran etkinliğe katılanlara çeşitli lezzetler ikram edildi. Müzikle coşan çocuklar şişme oyun alanında uzun süre keyifli anlar yaşadı.

Anne ve babalarıyla mutlu bir gün geçiren çocuklar, 23 Nisan'ı tam bayram havasında kutlamış olmaktan dolayı epey mutluydu.



**Eti Soda** staff celebrated 23<sup>rd</sup> April with their children. A lot of children attended the event in the factory garden.

Eti Soda personeli bu 23 Nisan'ı çocuklarıyla birlikte fabrikanın bahçesinde kutladı.



# 666 THOUSAND PEOPLE'S ELECTRICITY COMES FROM **SİLOPİ**

*666 Bin Kişinin Elektriği Silopi'den*

🔴 *In Istanbul Chamber of Industry's Turkey's Top 500 Industrial Enterprises survey Silopi Electric Production Inc. was ranked 369<sup>th</sup> with 561,454,927 TL sales in 2018.*

🔴 *İstanbul Sanayi Odası'nın gerçekleştirdiği Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu araştırmasında 369'uncu sırada yer alan Silopi Elektrik Üretim A.Ş. 2018'de 561.454.927 TL'lik satış gerçekleştirdi.*



**S**ilopi Thermal Power Plant produces the electricity that 665,868 people use in their daily life for both housing and industry. The plant was ranked 369<sup>th</sup> in Turkey's Top 500 Industrial Enterprises survey and also has the distinction of being Turkey's largest asphaltite thermal power plant.

Silopi Thermal Power Plant generates an average of 2,204,023,620 kilowatt-hours of electricity and provides the electricity that 665,868 people use in their daily lives, including housing and industry. The plant operates with 85 percent Ciner Group and 15 percent GSD Holding partnership. It has 405 MW of installed power production and it is Turkey's 50<sup>th</sup> largest power plant, as well as the largest one in Şırnak.

Plant also has the distinction of being the largest and the only asphaltite thermal power plant in Turkey. On May 2, 2009, the first 135 MW at the Şırnak Silopi Thermal Power Plant started to produce. As of May 8, 2015, the second unit with the same power as the asphaltite power plant was commissioned. In December of the same year, the third and last unit at the power plant was commissioned and the plant began to produce 405 MW of electricity.

Şırnak Silopi Thermal Power Plant is owned by Ciner Group and is the first thermal power plant in Turkey that uses asphaltites as fuel. It is a unique example in the world of investment. The plant operates in 3 units with an 800 million dollar investment and the fuel used by the plant attracts attention with its high 6 thousand calorie fuel. Asphaltite is a petroleum origin fuel and resembles coal. It is located in the Southeastern Anatolian Region of Turkey, specifically in Şırnak and Mardin. Turkey's asphaltite reserves are estimated to be around 82 million tons.

**S**ilopi Elektrik Üretim A.Ş., 665.868 kişinin konut ve sanayi dahil olmak üzere günlük elektrik ihtiyacını karşılıyor. Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında 369'uncu sırada yer alan tesis ayrıca Türkiye'nin en büyük asfaltit termik santrali olma özelliğine de sahip.

Silopi Termik Santrali, ortalama 2.204.023.620 kilovatsaat elektrik üretimi ile 665.868 kişinin konut ve sanayi de dahil olmak üzere günlük hayatında ihtiyaç duyduğu elektriği üretiyor. Yüzde 85 Ciner Grubu, yüzde 15 GSD Holding ortaklığı ile faaliyetini sürdüren santral 405 MW kurulu gücü ile Türkiye'nin 50'nci, Şırnak'ın ise en büyük enerji santrali.

Tesis ayrıca Türkiye'nin ilk ve tek olmakla birlikte en büyük Asfaltit Termik Santrali olma özelliğine de sahip. 2 Mayıs 2009'da Şırnak Silopi Termik Santrali'nin 135 MW'lık ilk ünitesi üretime başlamıştı. 8 Mayıs 2015'e geldiğinde asfaltit yakıtlı santralin aynı güçteki ikinci ünitesi devreye girdi. Yine aynı yılın aralık ayında santralin üçüncü ve son ünitesi de devreye alınarak 405 MW güçle elektrik üretimine başlandı.

Türkiye'de yakıt olarak asfaltitin kullanıldığı ilk termik santral olma özelliği bulunan Ciner Grubu'na ait Şırnak Silopi Termik Santrali, dünyada benzeri olmayan örnek bir yatırım olma niteliğinde. 800 milyon dolarlık yatırımla 3 üniteli faaliyet gösteren santralin kullandığı yakıt 6 bin civarındaki yüksek kalori değeriyle dikkat çekiyor. Petrol orijinli bir yakıt olan ve kömüre benzeyen asfaltit, Şırnak ve Mardin başta olmak üzere Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde bulunuyor. Türkiye'nin asfaltit rezervinin ise 82 milyon ton civarında olduğu ifade ediliyor.



**Silopi Thermal Power Plant** produces the electricity that 665,868 people use in their daily life for both housing and industry.

Silopi Elektrik Üretim A.Ş., 665.868 kişinin konut ve sanayi dahil olmak üzere günlük elektrik ihtiyacını karşılıyor.

# WHAT IS THE ROLE OF SODA ASH IN OUR LIVES?

*SODA KÜLÜNÜN  
HAYATIMIZDAKİ YERİ NEDİR?*

☞ Sodium carbonate, also known as soda ash, is used as an additive in the production processes of glass, detergent and cleaning raw materials, food, pharmaceuticals, chemicals, and metallurgical applications.

☞ Sodyum karbonat, diğer bilinen adıyla soda külü; cam, deterjan ve temizlik üretiminde hammadde, gıda, ilaç, kimyasal madde ve metalürjik uygulamalarda da katkı maddesi olarak üretim süreçlerinde kullanılmaktadır.

**S**oda ash is obtained from a mine called a 'trona' mine located under the ground. The main industry where the final product 'Heavy Soda Ash' is used is glass production. Soda ash is the second main raw material after the silica in the glass mixture. The chemical industry also consumes a large amount of soda. Soda ash is used in many sectors such as detergent, paper, and aluminum production. Trona is one of the most common soda minerals found in nature. However, since it melts very easily, it does not outcrop in nature and can be found in young tertiary basins. Trona requires very special conditions to form and almost all of the trona deposits, have been found by chance in other exploration studies. The Beypazarı trona deposit (natural soda ash) was found during MTA's coal exploration drillings in 1979. The reserves in Kazan (Ankara) are the second largest soda ash reserves in the world after the one in Wyoming, USA. Trona is converted into natural soda ash after being subjected to some methods and processes in the commercial field. According to the bulk density, it is either called 'heavy soda ash' or 'medium dense soda ash'. About 52% of natural soda ash is used in the glass industry, about 27% in the chemical industry, and about 11% in the soap and detergent industry. Today, it is estimated that the processable trona reserves in the world are around 45 billion tons.

**As a result of various research and investigation, the factors required for the formation of trona deposit are listed as follows:**

- Sodium rich ashes fall directly from volcanic activity into closed lake basins and hot water sources formed during the volcanic activity around the lake rich in sodium ions, discharge into the lake.
- The chemical reactions on the

**S**oda külü toprak altında bulunan, "trona" madeninden elde edilir. Nihai ürün olan "Ağır Soda Külü"nü kullanıldığı ana sanayi kolu cam sanayiidir. Soda külü cam karışımında silisten sonra gelen ikinci ana hammaddedir. Soda tüketiminde ikinci sırada kimya sanayii gelir. Deterjan, kâğıt, alüminyum üretimi gibi birçok sektörde soda külü kullanılır. Trona, tabiatta doğal olarak bulunan soda minerallerinden en yaygın olanıdır. Ancak çok kolay eridiği için tabiatta hiç mostra vermemekte ve genç tersiyer havzalarında bulunabilmektedir. Oluşumu çok özel şartlar gerektiren trona yataklarının hemen hemen hepsi başka amaçla yapılan arama çalışmalarında tesadüfen ortaya çıkmıştır. 1979 yılında MTA tarafından yapılan kömür arama sondajları sırasında bulunan Beypazarı trona yatağı, (tabii soda külü) ile Kazan'da (Ankara) bulunan rezervler, ABD Wyoming'deki rezervlerden sonra dünyanın ikinci büyük soda külü rezervini oluşturur. Trona esas olarak ticari alanda bazı yöntemler ve proseslerden geçirildikten sonra doğal soda külüne dönüştürülür. Dökme yoğunluklarına göre "ağır soda külü" ve "hafif soda külü" olarak isimlendirilir. Doğal soda külünün yaklaşık %52'si cam sanayiinde, yaklaşık %27'si kimya sanayiinde ve yaklaşık %11'lik bir kısmı da sabun ve deterjan sanayiinde kullanılmaktadır. Bugün dünyadaki işlenebilir trona rezervlerinin yaklaşık 45 milyar ton civarında olduğu tahmin edilmektedir.

**Yapılan çok çeşitli araştırma ve incelemelerin sonucunda trona yataklarının oluşumu esnasındaki etkenler şu şekilde sıralanabilir:**

- Kapalı göl havzalarında, volkanik faaliyetlerden direkt olarak gelen sodyumca zengin küller ve göl civarında volkanik faaliyetler esnasında oluşan sıcak su kaynaklarının göle boşalması ve bol sodyum iyonu taşınması,
- Göl toplanma havzasına yayılan volkanizma ürünlerinden gelen

“”

About  
**52%**  
of natural soda ash is used in the glass industry, about  
**27%** in the chemical industry, and about  
**11%** in the soap and detergent industry.

Doğal soda külünün yaklaşık %52'si cam sanayinde, yaklaşık %27'si kimya sanayinde ve yaklaşık %11'lik bir kısmı da sabun ve deterjan sanayinde kullanılmaktadır.





**Soda ash** has many uses, but it is mostly used as a raw material in the glass industry.

Soda külünün pek çok kullanım alanı mevcut olmakla beraber en fazla cam sanayiinde hammadde olarak kullanılmaktadır.



surface waters coming from the volcanic activity spread to the lake basin by means of ion exchange while passing through sodium rich areas,

c) The climate is dry during this process,

d) Apaleogeographic pit in the lake, consisting of faults and cracks allows trona to be deposited,

e) The geochemical conditions must be correct for the precipitation and crystallization of the trona. In these conditions, the pH of water should be greater than 12 and water should be shallow and warm.

The fossil deposits known in the world are the Green River Formation in Wyoming (US), the Hırka Formation in Beypazari (Turkey) and the Wulidui Formation in Wusheng (China).

Current alkaline lakes and playas containing soda are: Searles Lake (USA), Magadi Lake (Kenya), San Cristobal (Mexico), Texcoco Lake in Ecatepec, and Sua Pan Playa (Botswana). The largest trona deposits are located in the Green River basin of southwestern Wyoming, USA. Soda ash is used in the chemical industry. It comes after acid and ammonia in terms of production amount and usage. Soda ash ( $\text{Na}_2\text{CO}_3$ ) is a white crystalline, moisture-absorbing chemical with a strong alkaline reaction. It can moderately dissolve in cold water (14 g / 100 g solvent and 15 °C), approximately 30% of it (32 g / 100 g) can dissolve in 330°C water. At high temperatures the solubility is slightly reduced. The melting point is 8510 ° C. It is generally referred as soda ash, soda, or calcined soda and its hydrated forms containing crystals and water are called washed soda or soda crystals. There are three types of soda ash production in the industry: light, medium, and heavy.

**Light Soda Ash:** Synthetic soda ash is obtained by production method. Bulk density varies between 0.51-

yerüstü sularının sodyumca zengin birimlerden geçerken iyon alışverişi türünden meydana getirdikleri kimyasal tepkimeler,

c) Bütün bu olaylar esnasında ortamdaki iklimin yarı kurak olması,

d) Gölün içinde trona yataklanmasını sağlayacak fay ve kırıklarla oluşan, setlerin sağladığı paleocoğrafik çukurluğun olması,

e) Tronanın çökmesi ve kristalleşebilmesi için gerekli jeokimyasal şartların oluşması gerekir. Bunlar da suyun pH'nın 12'den büyük olması, su derinliğinin az olması, su sıcaklığının ılık olması gibi şartlardır.

Dünyada bilinen fosil yatakları; Wyoming'teki (ABD) Green River Formasyonu, Beypazari'ndeki (Türkiye) Hırka Formasyonu ve Wusheng'teki (Çin) Wulidui Formasyonu içinde tespit edilmiştir.

Soda içeren güncel alkalın göl ve playaların ise Searles Gölü (ABD), Magadi Gölü (Kenya), San Cristobal (Meksika) Ecatepec'teki Texcoco Gölü ve Sua Pan Playası (Botswana) olduğu bilinmektedir. En büyük trona yatağı ABD'de bulunan Güneybatı Wyoming'in Green River havzasında bulunan yataklardır. Soda külü; kimya sanayii içinde yer almaktadır. Gerek üretim miktarı, gerekse kullanım alanı açısından asit ve amonyaktan sonra gelmektedir. Soda külü ( $\text{Na}_2\text{CO}_3$ ); beyaz kristal yapıda, nem çekici ve kuvvetli alkalın reaksiyon veren bir kimyasaldır. Soğuk suda orta derecede çözülebilir (14 gr/100 gr çözücüde ve 15o C'de), 330 C'deki suda çözelti ağırlığının yaklaşık (32 gr/100 gr) %30'u çözünebilir. Yüksek sıcaklıklarda çözünürlüğü az miktarda eksilir. Erime noktası 8510 C'dir. Genellikle "soda külü", "soda" veya "kalsine soda" şeklinde adlandırılırken kristal suyu içeren hidratlı şekilleri "yıkılmış soda" veya "soda kristalleri" adını alır. Endüstride "hafif", "orta" ve "ağır" olmak üzere üç türde soda külü üretimi söz konusudur.

**Hafif Soda Külü:** Sentetik soda külü üretim metodu ile elde edilmektedir.



## SODA ASH IS USED IN THE PRODUCTION OF VARIOUS SUBSTANCES IN THE CHEMICAL INDUSTRY

- In the soap and detergent industry
- To decrease water hardness
- In flue gas desulfurization
- In the pulp and paper industry
- In alumina production
- In drilling mud
- In galvanized coating baths
- In lead refining
- In tellurium recycling from copper flotation concentrates
- In the production of refined diatomite
- In photography
- In the production of bromine
- In tar distillation
- In hydrogen sulfide tellurium recycling
- In casting sand
- In the textile industry
- The glass industry uses the largest amount of soda ash with 50% of the world share. This is followed by the chemical industry with a 21% share.

## KİMYA SANAYİİNDE ÇEŞİTLİ MADDELERİN ÜRETİMİNDE;

- Sabun ve deterjan sanayiinde,
- Su sertliğini gidermede,
- Baca gazı desülfürizasyonunda,
- Selüloz ve kağıt sanayiinde,
- Alümina üretiminde,
- Sondaj çamurlarında,
- Galvaniz kaplama banyolarında,
- Kurşun rafinasyonunda,
- Bakır flotasyon konsantrelerinden telleryum'un geri kazanılmasında,
- Rafine edilmiş diatomit'in üretiminde,
- Fotoğrafçılıkta,
- Bromine'in üretiminde,
- Katran distilasyonunda,
- Hidrojen sülfidin geri kazanılmasında,
- Döküm kumlarında,
- Tekstil sanayiinde,
- Cam endüstrisi dünya soda külü tüketiminde %50'lık bir payla en önemli kullanım alanı durumundadır. Bunu %21 gibi bir payla kimya sanayii takip etmektedir.

0.62 g / cm<sup>3</sup>. Precipitated sodium ash is obtained from carbonation towers or vacuum crystallizers. It has finer grains and is less fluid. It is used in soap, detergent, oil, and textile industries which require water dissolution because of its ability to dissolve quickly at low temperatures.

**Medium Dense Soda Ash:** It is produced by natural soda ash manufacturers as an alternative to light soda ash. Bulk density varies between 0.68-0.84 g/cm<sup>3</sup>. It is obtained directly in the sesquicarbonate process. In detergent production, it has properties equal to or superior to light soda ash. It dissolves faster in water than heavy soda ash and contains less dust than light soda ash. Because of these properties, it is used for detergents, glass cups, sodium silicate and sodium bicarbonate.

**Heavy Soda Ash:** Bulk density varies between 0.96-1.06 g/cm<sup>3</sup>. Natural heavy soda ash is produced directly, and in synthetic soda ash production light soda ash is hydrated. Heavy soda ash is a low-flow, free-flowing material and although it is more expensive, it is used dry in the glass, iron, and steel industries where high amounts of dust are generally considered a disadvantage.

### SODA ASH USAGE

Soda ash has many uses, but it is mostly used as raw material in the glass industry. Other important uses are inorganic chemicals, soap and detergent industries. Soda is used as a source of sodium oxide (Na<sub>2</sub>O) in the glass and metallurgy industries and as alkali chemical reagent in other industries.

### The usages of soda ash are:

Soda ash is used in the glass industry for the production of flat glass, glass containers, fiber glass, and other glass.

Dökme yoğunluğu 0,51-0,62 gr/cm<sup>3</sup> arasında değişir. Karbonasyon kulelerinden veya vakum kristalizatörlerinden kazanılan çökmüş sodyum külü daha ince taneli ve daha az serbest akışkanlıdır. Düşük ısılarda çabuk çözünme özelliğinden dolayı suda çözünme gerektiren sabun, deterjan, yağ ve tekstil endüstrilerinde kullanılır.

**Orta Soda Külü:** Doğal soda külü üreticileri tarafından hafif soda külüne alternatif olarak üretilmektedir. Dökme yoğunluğu 0,68-0,84 gr/cm<sup>3</sup> arasında değişir. Seskikarbonat prosesinde direkt olarak elde edilir. Deterjan üretiminde hafif soda külüne eşit veya daha üstün özelliklere sahiptir. Suda ağır soda külüne göre daha hızlı çözülür ve hafif soda külüne göre daha az toz içermektedir. Bu özelliklerinden dolayı deterjanlar, cam bardak, sodyum silikat, sodyum bikarbonat elde edilmesinde kullanılmaktadır.

**Ağır Soda Külü:** Dökme yoğunluğu 0,96-1,06 gr/cm<sup>3</sup> arasında değişir. Doğal soda külü üretiminde ağır soda külü üretimi direkt olarak, sentetik soda külü üretiminde ise hafif soda külünün hidrasyonu ile sağlanır. Ağır soda külü düşük toz ihtiva eden serbest akışlı bir madde ve daha pahalı olmasına rağmen genel olarak toz oranının dezavantaj olarak kabul edildiği cam ve demir çelik endüstrilerinde kuru olarak kullanılmaktadır.

### SODA KÜLÜNÜN TÜKETİM ALANLARI

Soda külünün pek çok kullanım alanı mevcut olmakla beraber en fazla cam sanayiinde hammadde olarak kullanılmaktadır. Diğer önemli kullanım alanları ise inorganik kimyasallar, sabun ve deterjan sanayiidir. Soda; cam ve metalurji sanayiinde sodyumoksit (Na<sub>2</sub>O) kaynağı olarak, diğer sanayilerde ise alkali kimyasal reaktif olarak kullanılmaktadır.

Cam sanayiinde düz, kap, fiber ve diğer camların üretiminde kullanılır.





# STEP BY STEP TO WORLD LEADERSHIP

**The Story of How Eti Soda and Kazan Soda  
Were Established**

*Adım Adım Dünya Liderliğine  
Eti Soda ve Kazan Soda'nın Doğuş Hikâyesi*



**Mustafa Tanzer ERGÜL**

(General Manager - Genel Müdür)

☛ *We produce soda with solution mining in a way that has never been used in natural soda production. Everybody welcomed it with concern, some with curiosity, and some thought it was only a dream. Until we started production and put the products on the market, many people were saying, "This production cannot be done here" and "They can't do this." However, we were sure of ourselves and we became successful.*

☛ *Biz doğal sodadan, hiç kullanılmamış bir yöntemle, çözelti madenciliğiyle soda üreteceğiz. Herkes bunu kaygıyla karışık bir merakla karşıladı. Biz ürünü piyasaya sürene kadar pek çok yerde, "Burada bu üretim yapılamaz, bunlar bu işi beceremez," diye lanse ediliyorduk. 2018 yılı sonuna girdiğimizde stoklarımızda güvenlik için ayırdığımız ürün haricinde hiç ürün yoktu.*



**Soldan sağa / From left to right**

Mehmet Avdan, Dilek Arısoy, Mehmet Ünver, Ahmet Murat Keşküş, Nazif Akay, Filiz Aydın, Tanzer Ergül, Ecehan Aksoy, Serkan Ciner, Faruk Suluki, İlhami İlter, Erdem Keskin

**Who is Tanzer Ergül? Can you tell us a little bit about yourself?**

I was born on February 25, 1971 in Bandırma, Balıkesir. I was born there, because my father was working there. But we moved to Ankara before I turned one year old and I have been there ever since. I studied at METU, Department of Chemical Engineering. I got my master's degree in the same department at METU. After I completed my military service, I was looking for a job and one day, one of my teachers from the university, which I like very much, İnci Eroğlu called. She said that she was a consultant for a company and there was a lack of staff there and if I got hired, we'd work together. So at the beginning of 1997, I started to work as an engineer at Eti Maden Operations which was named Etibank then. On my first day at work, Mr. Selahattin Anaç met me and said "Welcome, we were waiting for you. You're just in time. I'm going to get you in a meeting right now. There's a meeting for the project you're going to work on inside." It was a meeting which most of the attendees were foreigners. When Mr. Selahattin Anaç introduced me as the new engineer who was going to work

**Tanzer Ergül kimdir? Bize biraz kendinizden bahsedebilir misiniz?**

25 Şubat 1971'de Balıkesir Bandırma'da doğdum. Babamın işi dolayısıyla orada doğdum fakat 1 yaşına gelmeden Ankara'ya taşındık ve tüm hayatım orada geçti. Üniversitede ODTÜ Kimya Mühendisliği bölümünü okudum. Yüksek lisansımı yine ODTÜ'de, aynı bölümde yaptım. Askerlik dönüşü iş arayışlarım devam ederken, bir gün üniversiteden çok sevdiğim hocam İnci Eroğlu aradı. Bir yere danışmanlık yaptığını, oranın da eleman eksikliği olduğunu ve eğer işe alınırsam birlikte çalışacağımızı söyledi. Böylece 1997 yılının başında, o zamanki ismi Etibank olan Eti Maden İşletmeleri'nde mühendis olarak işe başladım. İlk iş günümde Selahattin Bey beni karşıladı ve "Hoş geldin, biz de seni bekliyorduk. Tam zamanında geldin. Seni şimdi toplantıya sokacağım, içeride çalışacağın projenin toplantısı var," dedi. Çoğunluğun yabancı olduğu bir toplantıydı. Selahattin Bey, beni projede çalışacak olan yeni mühendis olarak tanıttınca herkes beni alkışladı. Bir katılımcı da bana bir kitap hediye etti. Kitabın adı *Soda Ash*'ti. Beni çalıştıracakları proje, Beypazarı Trona Projesi'ydi. O zamanlar Eti Soda ve Ci-

on the project, everyone applauded me. A participant gave me a book as a gift. The title of the book was *Soda Ash*. The project that I was going to work on was Beypazarı Trona Project. At that time, Eti Soda and Ciner Group were not founded, there was only Eti Maden, Eti Maden was trying to do the project. They were getting engineering consultancy and consultancy service from Americans. They employed engineers from METU, by persuading the Ministry of Energy too. That's how I started to work. The next day, we went to Beypazarı with the American engineers. Of course, Beypazarı was not like as it is now; it was composed of untouched areas without any factories. A geological engineer gave us a tour of the area.

## DISCOVERY OF TRONA IN BEYPAZARI

### How was the trona mine in Beypazarı discovered?

Trona was found in 1978/79 when MTA was drilling for coal in that area. The state had been operating coal facilities there because it had been a coal region since ancient times, the region was a coal region. They came to the area where our factory was when they were drilling to determine the boundaries. While drilling, the water started to foam. MTA's drillers were curious about it, they started to ask around, analyzed it and later they learned that there was a source of soda. This is how soda became available in our country. According to the laws at that time, MTA handed over its license to Etibank so that they could operate or investigate the mines after finding them. Of course, from these mentioned dates until 1997/1998, Etibank conducted very serious research. There were similar cases in the United States, they tried to share information, then consulted experts, but couldn't do much about it. Because of Turkey's then-finance and technology, they weren't able to finish what they started. At the last stage, the Ministry of Energy and Etibank said, "Let's do this together so that our engineers learn everything about it." Etibank went through similar stages

ner Grup yoktu, sadece Eti Maden vardı. Eti Maden, projeyi yapmaya çalışıyordu. Mühendislik danışmanlığı ve Amerikalılardan danışmanlık hizmeti alıyorlardı. Enerji Bakanlığı'na da ikna ederek ODTÜ'den mühendis işe aldılar. Benim işe başlangıcım bu şekilde oldu. Ertesi gün Amerikalılarla Beypazarı'na gittik. Tabii Beypazarı o zamanlar günümüzdeki gibi değildi; fabrikaların olmadığı bakir alanlardı. Bir jeoloji mühendisi bize bölgeyi gezdirmişti.

## BEYPAZARI'NDA TRONANIN KEŞFİ

### Trona'yı nasıl tespit ettiler?

MTA 1978-79 yıllarında o bölgede kömür sondajları açarken Trona'yı buldu. Zaten o bölge eski tarihlerden beri kömür bölgesi olduğu için devlet orada kömür işletmeciliği yapıyordu. Onun sınırlarını belirlemek için sondajları yaparken bizim fabrikanın olduğu bölgeye kadar gelmişler. Delgi yaparken çıkan su köpürmeye başlayınca, MTA'nın sondajcıları bu köpürmenin nedenini, kaynağını merak edip araştırmış. Analizler, burada bir soda kaynağı olduğunu ortaya çıkarmış. Soda öyle bulundu ülkemizde. O zamanki kanunlar gereği, MTA madenleri bulduktan sonra araştırma ve işletme için ruhsatını Etibank'a devretti. Tabii bu bahsedilen tarihlerden 1997-1998 yıllarına kadar Etibank büyük çaplı araştırmalar yapmış; Amerika'daki emsalleriyle ilgili bilgi edinmek için uzmanlara danışılmış ama finansman bulmadaki zorluklar, teknolojik yetersizlik gibi nedenlerle hiç yol kat edilememiş. En son aşamada da Enerji Bakanlığı ve Etibank şöyle bir karar vermiş: "Biz bu işi birlikte yapalım, bizim mühendislerimiz işi öğrensinler." Çünkü Etibank bor işletmenliğini de yaparken benzer aşamalardan geçiyordu. Türkiye'ye batıdan teknoloji transferi özellikle o dönemlerde çok zor yapılıyordu. O dönem kullanılan teknolojilerin çoğu doğu bloğundan geliyordu. O yüzden Etibank bor işletmelerinde kendi becerisini kendi geliştirmek zorunda kaldı. Aynı işlemi sodada da kullanmak istediklerinde, ben sürece dahil oldum. İşe başlangıcım soda ile oldu. Ondan sonra da kaderim soda ile yazılmış di-



**Etibank** was forced to develop their own skills in their boron enterprises. When they wanted to do the same process, I stepped in. I started to work with soda. I can say that my fate was written with soda.

Etibank bor işletmelerinde kendi becerisini kendi geliştirmek zorunda kaldı. Aynı işlemi sodada da kullanmak istediklerinde, ben sürece dahil oldum. İşe başlangıcım soda ile oldu. Ondan sonra da kaderim soda ile yazılmış diyebilirim.



In **1978/79**, Trona was found while MTA was drilling coal in that area.

Trona, 1978/79 yıllarında MTA o bölgede kömür sondajları açarken buluyor.

operating their boron enterprises. It was very difficult to use technology from the west at that time in Turkey. Most of the technologies are Eastern Bloc technologies. Therefore, Etibank was forced to develop their own skills in their boron enterprises. When they wanted to do the same process, I stepped in. I started to work with soda. I can say that my fate was written with soda. Then, the management changed and the project was stopped in Turkey. It shut down and measures were taken because of economic difficulties. Etibank wanted to continue through partnership. In order to be involved but not directly involved in the financing and construction, the model was changed and it went out to tender. It was in 1998. Ciner Group, named Park Holding at the time, won the tender and Eti Soda was founded. There was not much in the field at that time. There were only Etibank's drillings, exploration, and feasibility studies. Ciner Group did not know much about soda. According to what I heard, Ciner Group became involved when they took over the coal operation and the thermal power plant in Çayırhan. EÜAŞ and TKİ were also operating in that region. They heard about what happened in the region. After that, I think the Ciner Group became more familiar with it. It was also very popular at that time. Necmettin Erbakan was saying that "Soda will save Turkey. Boron and Soda will pay Turkey's debt." When the project was stalled and the tender was made and Eti Soda was established, I worked on other projects. They put me on boron projects. There was a boric acid project in Kutahya Emet. There I worked as a project engineer for about five years. First we went to a forested area in the highlands of Emet. I worked there for four or five years and when I left, it wasn't a forest anymore, it was a working boric acid plant. We did the whole project ourselves with a very good team. We didn't get any outside support. We did the planning ourselves and constructed it ourselves too. In summary, all of it was a product of Turkish engineers. At that time, I was also involved in the construction

yebilirim. Sonraki dönemde Türkiye'de yönetim değişti, ekonomik zorluklardan dolayı tedbir alındı ve proje durdu. Onun üzerine Etibank bu işi ortaklık usulü ile devam ettirmek istedi. İşin içinde olmak ama finansmanında ve yapımında direkt yer almamak için model değiştirdi ve ihaleye çıkıldı. Bu, 1998 yılında oldu. İhaleyi o zamanki ismi Park Holding olan Ciner Grup aldı ve Eti Soda kuruldu. O zamanlar, Etibank'ın yaptığı sondajlar, arama çalışmaları ve masa başı fizibilite çalışmaları dışında sahada hiçbir şey yoktu. Ciner Grup'un alanı bu değildi, anlatılanlara göre Ciner Grup, o dönemde Çayırhan'da bir kömür işletmesini ve termik santralin işletmesini almış ve böylece bu bölgede sodayla ilgili yürütülen faaliyetlerden haberdar olmuş. Sonra soda çok popüler oldu. Necmettin Erbakan "Soda Türkiye'yi kurtaracak. Bor ve Soda Türkiye'nin borcunu götürecektir." derdi. Proje duraksadığı ve ihale yapıldı Eti Soda kurulduğu zaman ben başka projelerde çalıştım. Beni bor projelerinde görevlendirdiler. Kutahya Emet'te bir tane borik asit projesi vardı, proje mühendisi olarak yaklaşık beş sene çalıştım. İlk olarak Emet'in dağlık kesimlerinde, orman olan bir araziye gittik. Orada dört beş yıl çalıştım, ben ayrılırken orası artık orman değil, çalışan bir borik asit tesisiydi. Çok güzel bir ekiple tüm projeyi kendimiz yaptık. Hiç dışarıdan destek almadık. Projesini kendimiz çizdik, yapımını da kendimiz yaptık. Özetle, tamamı Türk mühendislere aitti. O sıralarda, yine Etibank'ın bor ve asit fabrikaları yapımında, sülfürik asit tesisi kurulumunda ve başka bor tesislerinin yapımında yer aldım. Altı yedi yıl kadar Etibank'ta, yoğun bir şekilde projecilik ve fabrika kurulum kısmında çalıştım. Sonraki birkaç sene de AR-GE departmanında çalıştım. Orada biraz daha laboratuvar boyutlu ya da fizibilite boyutlu bor projeleri üzerine çalışmalarımız oldu. Bu şekilde geçen on yıllık süreçte, Eti Maden ile Ciner Grup'un ortaklığı, Eti Soda kuruldu. Tekrar fizibilite çalışmaları yapıldı. Pilot tesis ve pilot ünite kuruldu. Yıl oldu 2007. Tabii ben Etibank'ta olduğum ve Etibank da işin bir tarafı olduğu için,

of Etibank's boron and acid factories, the sulfuric acid plant establishment and other boron plants. For about six or seven years, I worked extensively in project design and the factory installation department at Etibank. For the next few years, I worked in the R&D department. In this department, we worked on boron projects which were more related to laboratory or feasibility. In this decade, Eti Maden and Ciner Group's partnership, Eti Soda were established. Feasibility studies were done again. The pilot plant and pilot unit were established. The year was 2007. Of course, since I was in Etibank and Etibank was an associate of the business, I was involved with the work, even though I was not very active. In 2006-2007, the Beypazarı plant was in the process of being established. It was financed, its permits were issued and they decided what they wanted to do. They decided to build, the solution mining plant that we proud to mention today. I wasn't there in those stages. There were other teams there. After everything was completed, the approval came and the contracts were made. The founder of the business was a Chinese company, CMEC. It was both a mine, energy, and process facility at

çok aktif olmamakla birlikte işin içinde yer aldım. 2006-2007 yıllarında, artık Beypazarı tesisi kurulma aşamasına geldi. Finansmanı sağlandı, izinleri alındı, ne iş yapılacağına karar verildi. Bugün gururla anlattığımız çözelti madenciliğinin yapımına karar verildi. Ben o aşamalarında yoktum. Başka ekipler vardı orada. Her şey tamamlandıktan sonra onay geldi ve sözleşmeler yapıldı. İş kuran Çinli firma ve CMEC, o zaman hem maden, hem enerji hem de proses tesisiydi. Eti Maden Arama tarafında biraz daha tecrübe olduğu için, işe başlamadan önce bu tarafta projeyi takip edecek bir ekip kurmak istediler. Böylece, o taraftan iki kişi Eti Soda' da işe başladı. Ben de aynı süreçte devlet memurluğundan istifa ettim ve Eti Soda bünyesine girdim. Tam on yıl sonra yine Beypazarı'nda bulundum. Hâlâ o eski araziydi, sadece ufak tefek düzeltmeler yapılmıştı. Madende de pilot bir ünite kurulmuştu. Bir de fabrikanın olacağı yer tıraşlanıp düz bir hale getirilmişti. Proje mühendisi olarak işe başladım. Çinli firma ile sözleşme yapılmıştı, saha kurulumunda yerin 0 metre altından biz, üstünden de Çinli firma sorumluydu. Ekipmanlar yurt dışından geliyordu. Ben orada kontrolör gibiydim. Daha

“

Tanzer Ergül is known for his successful business life and as a **determined ultra marathon runner**. Participating in the races in Ankara, İznik and Olympos, Ergül tries to participate in marathons whenever he can.

Tanzer Ergül, başarılı iş hayatının yanı sıra azimli bir ultra maraton koşucusu olarak da biliniyor. Ankara, İznik ve Olimpos'ta koşulara katılan Ergül, fırsat buldukça maratonlara katılmaya çalışıyor.



*Eti Soda Management Team from left to right / Eti Soda yönetim ekibi soldan sağa*  
Ahmet Murat Keşkiş, Tanzer Ergül, Dilek Arısoy, Nazif Akay



In **2006-2007, the Beypazarı** plant was in the process of being established. It was financed, its permits were issued, and what to do was decided. They choose to use the solution mining method that we are proud to mention today.

2006-2007 yıllarında artık Beypazarı tesisi kurulma aşamasına geldi. Finansmanı sağlandı, izinleri alındı, ne iş yapılacağına karar verildi. Bugün gururla anlattığımız o çözümlü madencilik yapımına karar verildi.

the time. Since there was a little more experience at Eti Mineral Exploration, they wanted to put together a team on this side to follow the project before they started. So, two employees from that side started work at Eti Soda. In this process, I resigned as a civil servant and start working at Eti Soda. Exactly ten years later, I was back in Beypazarı. The land was still the same, only minor adjustments were made and a pilot unit was set up in the mine. The area that the factory would be built was cleaned. I started to work as a project engineer. A contract was made with the Chinese company and according to that, for the site setup. We were responsible for 0 meters and below the ground, and the Chinese firm was responsible for the rest. The equipment came from abroad. I was like a controller there. Then I became project manager. We started working with a staff of about a hundred people and we lived there for almost twenty-four hours. The bureaucratic process was long, but the implementation was intense and fast. We finished installation in about two years. In May 2009, Eti Soda's first production started. During this time, we hired employees for the team of about 100 people. Additionally, we recruited workers, engineers, administrative staff. We tried to integrate the commissioning process with the corporation. We created 300-400 jobs. We choose staff one by one. As we learned, we tried to pass on what we learned to our friends. All together, we tried to create a team spirit. In 2009, we started commissioning and production, together with the Chinese company. These processes turned out to be very difficult but valuable experiences. Between May and October 2009, we had a very difficult commissioning and production process. We ran into some very big technical problems. When we were having a very hard time, we got ideas from some experienced consultants in America.

#### **Could you tell us about the process after becoming a manager?**

Actually, being a manager has matured me in the process. I started there as a project controller or project manager, which is not a very defined title, but

sonra proje sorumlusu oldum. Yaklaşık yüz kişilik bir kadroyla çalışmaya başladık ve neredeyse yirmi dört saat yaşadık orada. İşin bürokratik süreci uzundu ama uygulama kısmı yoğun ve hızlıydı. Biz aşağı yukarı iki sene içinde montajı bitirdik. 2009 yılının mayıs ayında Eti Soda'nın ilk üretimi çıktı. Bu süre içinde yaklaşık yüz kişilik ekibin sayısını artırdık. İşçileri, mühendisleri, idari kadroyu işe dâhil ettik. Kurulumla devreye alma sürecini entegre etmeye çalıştık, 300-400 kişilik istihdam oluşturduk. Tek tek personel seçtik. Kendi kendimize öğrendiğimiz işi eş zamanlı olarak arkadaşlarımıza da öğrettik. Hep beraber bir ekip ruhu oluşturmaya çalıştık. 2009'da Çinli firma ile beraber devreye alma ve üretime geçtik. Bunlar çok zor ve değerli tecrübelerle dönüşen süreçlerdi. 2009 yılının mayıs-ekim ayları arasında, oldukça zor bir devreye alma ve üretim sürecimiz oldu. Çok büyük teknik sorunlarla karşılaştık. Çok zorlandığımız zamanlarda Amerika'daki bazı tecrübeli danışmanlardan fikirler aldık.

#### **Müdür olduktan sonraki süreci anlatır mısınız?**

Aslında müdür olmam sürecin içinde gerçekleşti. Ben orada proje kontrolörü, proje müdürü gibi adı sanı belli olmayan bir kadroyla başladım, çünkü önemsedğim şey işe ne şekilde başlayacağımızdı. Tabii işe girerken arkadaşlarım, "Devlet memurluğu bırakılır mı, dağ başında ne yapacaksınız? Ne olacağı belli değil, özel şirket, üç gün sonra çıkartırlar," diye caydırmaya çalıştılar. Bütün bunlara rağmen ev halkıyla konuşarak böyle zor bir kararı verdim. 12 yıl oluyor şirkette. Proje mühendisi olarak başladığım işte tecrübe ve üretim açısından çok tatmin edici bir yol kat ettim. Ben başladığımda yeni işe alınmış genç mühendis arkadaşlarım da vardı, tecrübeli arkadaşlarım da. Tecrübelilerden ayrılanlar oldu çeşitli sebeplerle. Ben istihdam konusunda tabloya biraz daha genel açıdan bakmayı seviyorum. Sadece kendi görevime değil, başka konulara da kafa yormaya başladım. İşin barajı, inşaatı, çevreyle ilişkileri derken, kendi alanımı biraz genişletmeye başladım. Kadro da artmaya başladı. O projenin kimya

I cared about how we would start working. Of course, my friends tried to convince me saying, "How can you quit your job? What are you going to do on that empty field? You can never know what is going to happen. The private company may fire you after three days. Don't do it." Despite all this, I made this difficult decision by talking to my household. I have been with the company for 12 years now. I started as a project engineer but later I improved a lot in terms of experience and production. When I started, I had newly recruited young engineers and experienced friends. There were experienced employees who left for various reasons. I like to look at the picture from a more general perspective on employment. I started to think a lot about others' responsibilities, as well as mine. I was thinking about the dam, construction, and the environment so I expanded my field. The staff began to increase. We created employment. As more staff was employed, I started to work more as the project manager. I became the project manager within a year thanks to the project's chemistry department. While the process was still on going, my field expanded again during commissioning times, because we weren't limited to only soda production. We had to take the maintenance department, energy, logistics, and mining departments into consideration. With all this, my field expanded. Then, we improved very fast. They offered me the deputy general manager position and I accepted it but I still continued to work in the factory, the field, and in production. In the meantime, young engineer friends showed up and we added them to our team. My current team is a team of the young engineers I worked with at that time. We're improving together and obviously walking together. After becoming the Assistant General Manager in charge of Production in 2010, the power plant was connected and my business area now included soda production, logistics, and mine expansion. We worked with Mr. Kamil Akar, the general manager, for about four years. From 2010 to 2014, we worked with Eti Soda in the

bölümünde, bir yıl içinde proje müdürü oldum. Süreç devam ederken, devreye alma zamanlarında alanım biraz daha genişledi. Çünkü soda üretim tarafıyla uğraşıyorduk ama iş bununla sınırlı kalmıyordu. Bakım bölümü, enerji, lojistik, maden bölümleriyle birlikte benim alanım genişledi. Sonrasında çok hızlı yol kat ettik. Bana genel müdür yardımcılığı teklif ettiler, kabul ettim ama tulum giyip fabrikada, sahada, üretimde çalışmaya devam ettim. Benim de çok bilmediğim bir işti, sodayı burada, bu şekilde çalışarak öğrendim. Bu arada genç, pırıl pırıl mühendis arkadaşları da ekibimize dahil ettik. Şu anda benimle çalışan ekibim, o yıllarda birlikte çalıştığım, genç mühendis arkadaşlardan oluşan ekiptir. Eş zamanlı ilerliyor ve beraber yürüyoruz açıkçası. 2010 yılında Üretimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olduktan sonra enerji santrali de bağlandı ve soda üretimini, lojistiği, madeni kapsayan iş alanım genişlemiş oldu. Dört yıl kadar eski genel müdür Kamil Bey'le beraber çalıştık. Ekibimizle beraber 2010'dan 2014'e kadar Eti Soda'nın kalkınma süreci, kapasitelerin artması gibi güzel işlerde çalıştık. Daha sonra soda işinde büyüme kararı alınınca yeni işler çıkmaya başladı. Buradaki en yeni ve en büyük iş Kazan Soda. Biz daha yolun çok başındayken, 2011-2012'de, Kazan Soda konusu bizim gündemimize girdi. O konuda biraz Eti Soda'ya benzer bir süreç izlendi. Birkaç yıl araştırma inceleme yapıldı. Ben o işin de içine girdim. O zaman buranın sahibi olan Amerikalı grup Rio Tinto buradan çıkma kararı almış. Bize ulaştılar. Benim buraya gelmem de Beypazarı'na gitmem gibi oldu. Randevu aldık, buraya geldik ve arazi araçlarıyla sahayı gezdik. Sonrasında bir rapor hazırladık. Bütün dünyanın izlediği Eti Soda olarak, seksen kilometre yakındaki böyle bir havzayı almamız gerektiğini bildirdik yönetime. Yönetimin raporumuzu değerlendirmesinin ardından da hızlı bir kararla işe girildi. Kazan Soda'yla ilgili hikâyemiz de bu şekilde başladı. Eti Soda'da işime devam ederken, Kazan Soda'nın da Eti Soda'ya benzer görüşmeleri, şirket devirleri, idari tarafları yürütüldü. 2014'te yatırım kararı verildi. Kamil Bey Kazan Soda'ya geçince, ben de Eti Soda'da







*Kazan Soda Management Team from left to right / Kazan Soda yönetim ekibi soldan sağa*

Mehmet Ünver, Tanzer Ergül,  
Serkan Ciner, Mehmet Avdan

development process and increasing capacity. After the decision to grow the soda business, new jobs started to emerge. The newest and largest business here is Kazan Soda. While we were at the very beginning of the road, in 2011-2012, Kazan Soda became a part of our agenda. We followed a process similar to Eti Soda. A few years passed in the research process. Back then, an American group called Rio Tinto, the owner, decided to leave. They contacted us. The stories of me going there and to Beypazarı are very similar. We made an appointment and went to the field with land vehicles. Our friends at Rio Tinto told us about the field. We wrote the reports after we returned. We reported to the management that as Eti Soda the whole world was watching; if there was a reservoir eighty kilometers away, we had to get this job. After they also did their research, we made a quick decision and started to work. That's how I started at Kazan Soda. While I was still working at Eti Soda, Kazan Soda and Eti Soda went through similar processes in terms of meetings, company transfers, and administrative operations. The

genel müdür oldum. Zaten pek çok işle ilgiliydim, bütün süreç bana bağlanmış oldu. 2014'ten 2017'nin sonuna kadar, Kazan Soda'nın kurulumuyla Beypazarı'ndaki fabrikanın büyüme süreci devam etti. Ben hem üretimi hem de kapasite artış projesini devam ettirdim. Ekibimizle birlikte 2016'da projeyi bitirdik ve devreye aldık. Çok kısa bir sürede, çok başarılı bir proje aldık. Eti Soda'nın projesini 1 milyon 100 bin tondan 1 milyon 800 bin tona çıkardık. Hatta 2018'de 1 milyon 817 bin ton ile seneyi bitirdik. Bu süreçte maden geliştirildi. Enerji santralinin, proses tesisinin, atık ünitelerinin altyapısı hazırlandı ve önümüzdeki yılların planı yapıldı. Bu sürecin içinde bizim Amerika'daki rakip şirketlerden bir tanesinin satışa çıkması ve bizim o şirkete müşteri olmamız gündeme geldi. Ben o süreçte o ekibe kısa bir süre dahil oldum. Amerika'da satışa çıkan şirketi inceledik. Görüşmelerimizi oluşturduk, incelememizi yaptık, raporumuzu verdik. Yöneticilerimiz teklif sundu ama ihalede ikinci olduk. 1-2 ay sonra oradaki başka bir şirketin satışı gündeme geldi. Bizim şu an sahibi olduğumuz Ciner Resources, o zamanki adıyla OCR'o sa-

investment decision was made in 2014. When Mr. Kamil Akar started to work at Kazan Soda, I became the General Manager at Eti Soda. Between 2014 and the end of 2017, the growth process of the factory in Beypazarı continued with the establishment of Kazan Soda. I was already responsible for most of the process. I continued the production and capacity increase project. Our team completed and commissioned the project in 2016. It was a very successful project in a very short time. We increased the Eti Soda's production from 1,100,000 tons to 1,800,000 tons. We even finished the year with 1,817,000 tons in 2018. In this process, the mine was improved: infrastructure of all power plants, process plants, waste units, and plans for the coming years were made. In this process, one of our competitors in the United States went on sale and the company decided to take it over. I was also involved in that team. We reviewed the company that went on sale in the U.S. We formed our views, we wrote our reports and turned them in. The managers proposed an offer to the company but we could not buy it; we were second in the tender. 1-2 months later a new sale came up. Ciner Resources, which we currently own, was known as OCR at the time and was on sale. We went there, we made our evaluations. We expressed our opinions according to our own business skills and world view. We shared our opinions, they were evaluated and the management started the purchase process. Between 2014-2017, the purchase process was completed there, while the construction here was still going on. When the process was completed, a new mine and a separate trona site were purchased and a decision was made to establish a large facility there. Mr. Kamil Akar, who was also very experienced, transferred to the USA as of the end of 2017. I came to Eti Soda to give part time support. Now I'm responsible for both of them. As of January 1, 2018, I am responsible for both Kazan Soda and Eti Soda. Of course, Eti Soda is much better now. Since the staff is experienced and good at sharing knowledge and skills,

tışa çıktı. Biz o ekibe dahil olduk, gittik orada da incelemelerimizi yaptık. Kendi iş becerimize ve dünya görüşümüze göre kanaatimizi belirttik. Grubumuz büyüyeceği için çok olumlu bulduk oradaki işi de. Bu görüşümüzü bildirdik, değerlendirildi ve 2014-2017 yıllarında yönetim tarafından oranın satın alınma süreci gerçekleşti. Süreç tamamlandıca, bu sefer yeni bir maden ve ayrı bir Trona sahası alınarak oraya da burası kadar büyük bir tesis kurulması kararı alındı. Yine buradan tecrübeli, bu işte yetişen ekipten Kamil Bey, 2017'nin sonlarında ABD'ye transfer oldu. Ben de yarı zamanlı olarak Eti Soda'daki işleri devraldım. Şimdi iki tarafa da ben bakıyorum. 1 Ocak 2018 itibarı ile hem buradan, Kazan Soda'dan sorumluyum hem de oradaki görevim devam ediyor. Tabii Eti Soda'da işler oturdu artık. Kadrolar kemikleştiği, personel bilgi ve beceri paylaşımında iyi olduğu için iki taraf da eş zamanlı yürütülebilir bir hale geldi. Aslında, Gürsel Bey başta olmak üzere yöneticilerimizin kararı bu. Arada 80 kilometre mesafe olmakla beraber, tek çatı altında çalışan bir şirket gibi olunca, ölçek ekonomisinden kaynaklı bir büyüklük, güç geliyor; üretim gücü, satış gücü... Şirket statüleri, yapıları farklı olduğu için ikisi aynı çatı altında bulunamıyor. Eti Soda'da devlet ortaklığı var oranın yüzde 26'sı ve maden ruhsatı, benim eski çalıştığım kuruluş olan Eti Maden'in. Bu ikisinin bir çatı altında olması şu anda mümkün değil. Burası ayrı bir tüzel kişilik, orası ayrı bir tüzel kişilik, öyle olunca bir yapıda birleştiremiyoruz. Çok iç içe geçen grift bir yapı ve ikisini beraber yönetmemiz gerekti. Bundan bir güç daha çıkacağı, bir enerji oluşacağı yönünde bir karar çıktı. Böyle olunca ben iki tarafa da 14-15 aydır bakıyorum. Orada kimlerin ne yaptığını, yetişmiş kadroların nasıl bir altyapıda olduğunu, oradaki makine, altyapı ve teknoloji gücünü biliyoruz. İki tarafın da, ihtiyaçlara karşılıklı cevap verebileceği, doğru zamanlamayla birbirinden destek alabileceği bir süreci, kontrollü bir şekilde yürütmeye çalışıyoruz. Bu yapının benimle beraber iki tarafta da yürütölme sebebi şu anda bu. Ben de beraber çalıştığımız, güvendiğimiz, bilgisine becerisine inandığımız başarılı



There was already a young team here since installation. With the remaining team in Beypazarı, we blended the new ones and thus created two different teams in which both **experienced and young people** are harmonized. At first, I was like the conductor of the orchestra. Now the teams are horizontally connected to each other and I stay behind as much as possible.

Burada kurulumdan beri oluşan genç bir ekip var. Beypazarı'nda kalan ekiple yenileri harmanladık ve böylece iki tarafta da tecrübelilerden ve gençlerden oluşan, uyumlu ve dinamik iki farklı ekip yarattık. Ben özellikle ilk zamanlar orkestra şefliğini üstlendim. Şimdi, ekipler yatay pozisyonda birbirlerine bağlı hale geldikçe, olabildiğince geri çekiliyorum.

both sides work in harmony. In fact, this is the foresight of our managers, especially Mr. Gürsel Usta. It is like a company operating under one roof, with a distance of 80 kilometers. The magnitude and power stemming from economies of scale, production, and sales power are great. Because company status and structures are different, they can't operate under the same roof. There is a state partnership with Eti Soda, 26 percent of mining license is owned by Eti Maden, which is the company that I worked in earlier. Currently there's no way for these two to be under one roof. They are both separate legal entities. So we can't put them together in one structure. A very intertwined grift structure and we had to manage them together. A decision was taken made and it was decided that was going to be another force out of this and an energy will be generated. So I've been taking care of both sides for 14 or 15 months. We know who is doing what there, what kind of trained staff is in the infrastructure, the machinery, infrastructure, and technology power there. We are trying to conduct a process in which both parties can respond to needs mutually and get support from each other with the right timing in a controlled manner. That's the reason I'm carrying out this structure on both sides. I transferred some of the successful team that we worked with, who had trusted and believed in knowledge. There's already a young team here that's been established since installation. With the remaining team in Beypazarı, we blended the new ones and thus created two different teams in which both experienced and young people are harmonized. At first, I was like the conductor of the orchestra. Now, as the teams are horizontally connected to each other and I stay behind as much as possible. Everyone does what it takes. We've become a company that works 80 miles away, but under one roof. That's the process.

#### What problems did you face?

It is hard for us to use Western technology. There are some processes I wasn't involved in. They wanted

ekibin bir kısmını bu tarafa aktardım. Burada zaten kurulumdan beri oluşan genç bir ekip var. Bu iki şeyi burada harmanladık. Beypazarı'nda kalan ekiple yenileri harmanladık ve böylece iki tarafta da tecrübelilerden ve gençlerden oluşan, uyumlu ve dinamik iki farklı ekip yarattık. Ben özellikle ilk zamanlar orkestra şefliğini üstlendim. Şimdi, ekipler yatay pozisyonda birbirlerine bağlı hale geldikçe, olabildiğince geri çekiliyorum. Kim ne lazımsa onu yapıyor. 80 kilometre uzakta ama tek çatı altında çalışan bir şirket haline geldiler. Süreç bu.

#### Bu süreçte ne tür zorluklar yaşadınız?

Öncelikle biz, batıdan teknoloji almakta zorlanıyoruz. Benim içinde olmadığım etaplar var. Aslında Beypazarı tesisinin, ABD'de bu işe çok hakim olan bir mühendislik firması ile kurulması yönünde çok yoğun çalışmalar yapıldı, Eti Soda bünyesinde Ciner Grup tarafından fakat fiyat artışları, iş yapmama hatta kredilendirmedeki pürüzler ve ABD'deki firmanın işleri sürüncemede bırakması gibi nedenlerle süreç tıkanınca, sözleşmeler hiç değiştirilmeden, madencilik ve sondajcılık konusunda dünyaca üne sahip Çinli firmalarla yapıldı. O zamandan beri bu Çinli partnerler ile çok yakın çalışıyoruz ve aslında teknoloji geliştiriyoruz. Onlar geliyor biz geliştireyoruz, biz geliştireyoruz onlar geliyor. Müteahhit-işveren ilişkisinden ziyade hem bu Kazan Soda projesini yürüten teknik ekip hem Eti Soda'nın kurulumunu ve kapasite artışını yöneten teknik ekiple ben 12 yıldır tanışıyorum. Öyle bir hale geldik ki neredeyse aynı çatının altında çalışan mühendisler gibiyiz. Farklı dillerde konuşuyoruz, farklı kültürlerden geliyoruz, anlaşmak zor, iş ahlakımız biraz birbirinden farklı. Eti Soda döneminde üretime başladığımızda bu kültür farkının etkileri görüldü. Çinli arkadaşlar üretimi yaptılar çünkü sözleşme gereği yükümlülükleri vardı; tesisi çalıştırmak, ürünü üretmek, bize üretme kapasitesini tutturmuş halde teslim etme taahhütleri vardı. O süreçlerde çok kavgalarımız oldu. Dediğimiz gibi bilen yoktu, teknoloji tamamen yeniydi, çözelti madenciliğini bu boyutta yapan kimse yoktu, çalışan



We increased Eti Soda's production from **1,100,000** tons to **1,800,000** tons. We even finished the year with **1,817,000** tons in 2018.

Eti Soda'nın üretimini 1.100.000 tondan 1.800.000 tona çıkarttık. Hatta 2018'de 1.817.000 ton ile seneyi bitirdik.

Beypazarı to work with an engineering company dominant in the USA however, the process was blocked due to price increases, lending problems, and the US firm dropping jobs, so the same contracts were made with world-renowned Chinese companies in mining and drilling. Since then, we have been working closely with our Chinese partners and have actually been developing technology. They are developing, we are developing, we are developing, they are developing. It's not like a contractor-employer relationship. I have known the technical team that managed the installation and capacity increase at Eti Soda for 12 years. We are almost like engineers working under the same roof. We speak different languages, we come from different cultures, it is difficult to understand, our work ethic is a little different from each other. When we started production at Eti Soda, we saw the effects of this culture difference. Our Chinese friends made production because they had contractual obligations; the facility had the commitment to operate, to produce the product, to deliver it to us in a manner capable of producing. We had many fights during those processes. As we said, no one knew about it, the technology was completely new, there was no one doing solution mining, there were very few employees. There was no one who knew this work in this capacity, in these dimensions, and to guide it. We developed our own business with general, theoretical engineering knowledge. So there were problems, there were times when we could not produce or we produced but we had problems due to the raw materials. We experienced serious problems in some parts of the facility. We managed to resolve those problems both with the Chinese team and with our own team. It's not a modeled thing, it's an established facility. Every step, from step one to step ten, had problems. The process was hard for both sides. We looked for specific employees for specific jobs. We were sometimes lucky with it, we found people who benefited us a lot. We learned everything on the job. Now

da çok azdı. Böyle olunca, bu işi bu kapasitede, bu boyutlarda bilen ve yol yordam gösterecek kimse yoktu. Genel, teorik mühendislik bilgileriyle yürüyerek kendi işimizi kendimiz geliştirdik. Problemler de oldu, üretim yapamadığımız zamanlar da oldu, ürünü ürettik fakat hammaddeden dolayı problem yaşadığımız zamanlar da oldu, tesiste çok noktalarda darboğazlar yaşadık. O durumları hem Çinlilerle hem kendi ekibimizle gidermek zorunda kaldık. Modellenmiş bir şey değil, bu iş için kurulmuş bir tesisti. Birinci adımdan onuncu adıma kadar her adımda problemler yaşıyordu. O süreci kıvrınarak geçirdi her iki taraf da. İşe göre adam bulmaya baktık. Bulabiliyorsak bulduk, çok da faydalandığımız kişiler oldu, hepsinin hakkını vermek lazım. Bu iş böyle yapılırken yoğunluk, yoldayken toparlandı. Artık telefonla, mailde sanki aynı çatının altında çalışan insanlar gibi detay konuşabiliyoruz, biz bilgimizi onlara aktarıyoruz, onlar onu alıp kendi bilgilerine katıyorlar, geri dönüp onlar bize bilgi veriyorlar, bizi eğitiyorlar, böyle bir sarmal dönüyor. 2009'da üretime başladık, devreye alma sürecimiz 6-7 ay sürdü Beypazarı'nda. Sonra 2010 yılında tesisin 1. yılında 825.000 ton üretim yaptık, tesis kapasitesi 1.100.000 tondur.

#### Satın alacak müşteriler belli miydi? Üretim neye göre yapıldı?

ABD'de doğal soda üreten bölge Wyoming bölgesi. 1960-1990 yılları arası oradaki tesisler kuruldu, değiştirildi,



As of January 1, 2018,  
I am responsible for  
both **Kazan Soda**  
and **Eti Soda**.

1 Ocak 2018 itibari ile  
hem Kazan Soda'dan  
sorumluyum hem de  
Eti Soda'dan.





In 2010, we produced **825,000** tons in the first year of the facility, and the plant's capacity reached **1,100,000** tons.

2010 yılında tesisin 1. yılında 825.000 ton üretim yaptık, tesis kapasitesi 1.100.000 tona ulaştı.

we can talk to each other in detail, like people working under the same roof on the phone and by mail, we transfer our knowledge to them, they take it and add it to their knowledge, they come back and they give us information, they train us. We started production in 2009 and our commissioning process took 6-7 months in Beypazarı. Then in 2010, we produced 825,000 tons in the first year of the facility and the plant capacity reached 1,100,000 tons.

#### Were there certain customers? How was the production process?

Wyoming is the region that produces natural soda in the USA. From 1960 to 1990, facilities were established there. They changed them and their capacities were increased but while there were some investments made between 1990-2000, there were no new investments made after 2000. Only the existing plants were modernized and their capacities changed. In short, the natural soda side is a well-established sector, producers and consumers are certain. There are many plants in Europe that produce synthetic soda by the solvay method. They are all very old facilities; no new facilities were established in the last 15-20 years. From the end of the 1990s and the beginning of the 2000s to the present day, the world has been investing heavily in soda from China, because China is growing rapidly. While China produces several million tons of soda per year, an average investment of 20 million tons has been made in China in the last 20-25 years. This is all synthetic soda. The capacity of the facilities built in the USA between 1960 and 1990 have a 13-14 million ton capacity but there has been no development. There are also certain producers and consumers there. The producers set up a cartel called ANSAC (American Natural Soda Ash Corporation). They sell to the world from there. Now a new player is trying to emerge: Eti Soda. We produce soda with solution mining in a way that has never been used in natural soda production. Everybody welcomed it with concern, some with curiosity, and some thought it was only a dream. Until we started the production and put the

kapasiteleri artırıldı fakat 1990-2000 arası kısmen yatırım yapılırken, 2000 yılından sonra hiç yeni yatırım yapılmadı, yeni bir tesis kurulmadı. Sadece mevcut olanlar modernize edildi, kapasiteleri değiştirildi. Doğal soda tarafı çok stabil bir sektör, üreticiler belli, tüketiciler belli. Avrupa'da zaten solvay yöntemi ile sentetik soda üreten pek çok tesis var. Hepsi çok eski tesisler, son 15-20 yılda kurulmuş yeni bir tesis yok. 1990'ların sonu, 2000'lerin başından bugüne kadar dünyada en yoğun soda yatırımı Çin'de oluyor çünkü Çin aşırı bir büyüme gösteriyor her sektörde olduğu gibi. Çin yılda birkaç milyon ton soda külü üretirken, son 20-25 yıl içinde ortalama 20 milyon tonluk yatırım yapıyor. Bunun tamamı sentetik soda. ABD'de 1960-1990 yılları arasında yapılan tesislerde 13-14 milyon tonluk bir kapasite olduğu yerde sayıyor, herhangi bir gelişme göstermeden. Orada üreticiler ANSAC (American Natural Soda Ash Corporation) diye bir kartel kuruyor, dünyaya oradan satış yapıyor, sabit bir piyasa var. Şimdi ortaya bir oyuncu çıkmaya çalışıyor: Eti Soda. Biz doğal sodadan, hiç kullanılmamış bir yöntemle, çözelti madenciliğiyle soda üreteceğiz. Herkes bunu kaygıyla karışık bir merakla karşıladı. Biz üretimi yapana ve ürünü piyasaya sürene kadar pek çok yerde, "Burada bu üretim yapılamaz, bunlar bu işi beceremez," diye lanse ediliyorduk. 2004'te çözelti madenciliği için bir kuyu açıldı ve oradan çözelti üretildi, bizim prosesi tarif edecek şekilde bir pilot tesis kuruldu. Üretilen çözülden de o pilot tesiste üretim yapıldı. O ürün üzerinde Çin'den ABD'ye kadar pek çok yerde firmalar laboratuvar çalışmaları yaptı. Böylece, bu ürünün kalitesinin, dünyada kabul görmüş ürünlerden muhtemelen fazla olacağından emin olduk ama detayları bilmeyen, sürece hakim olmayan rakipler, müşteriler hep kaygıyla yaklaştılar. Sonraki süreçte, elimizdeki 3-5 tonluk bir numuneyi müşterilere ve potansiyel müşterilere gönderip "Biz böyle bir ürün üreteceğiz," dedik. Tabii kısmen kabul edildi. İnsanlar, bunu gerçekten fabrikanda üretip üretemeyeceğini merak ediyor. Sürdürülebilirlik. Üretim

products on the market, many people were saying, "This production cannot be done here" and "They can't do this." In 2004, a pilot solution mining well was established, from which solution was produced. The solutions we produced were installed in a small pilot plant. The solution worked in that pilot plant. As a result, a product was obtained, and our team, the Chinese team, and the laboratory in the U.S, that I mentioned, ran tests on that product. We were sure of our product and it was widely accepted but those who didn't know the details and were not there during the process as well as customers, always approached with concern. In the next process, we sent a 3-4 ton sample to our customers and potential customers and said, "We will produce such a product." It was partially accepted. People were wondering if we could actually produce it in the factory. They were also concerned about sustainability. They asked questions such as, "There will be production, but will it continue?" and "Can the quality be maintained?" Mr. Sinan Solaklar joined our organization as Sales and Marketing Manager. Of course, he has had serious relationships with customers in this business for years. He has the reputation and his name is respected in the industry. The fact that he joined has created a very positive atmosphere in the sales area, but of course, everyone was expecting the product and continuity. In the beginning of 2009, we were dealing with details such as installation, the construction site, and the supply when customers started to come. Sinan Solaklar and Gürsel Usta strengthened our connection with the customers. While we were trying to increase the capacity by September, we were able to provide the continuity. We sent the first products to potential customers, dealers, and everywhere again. There was a long procedure here; first they took a small sample, they tested it, they looked at the quality, then they took a little larger one, then an even larger one. It took a long time for this business to reach the trade side because we needed to ensure reliability.

olacak ama devamı gelecek mi? Kalite korunabilecek mi?

Sinan Bey 2008'de Satış Pazarlama Müdürü olarak bizim bünyemize katıldı. Tabii kendisinin bu işte yıllardır müşterilerle ciddi bir ilişkisi vardı, tanınmışlığı, adı sanı vardı sektörde. Satış alanında bize katılması çok pozitif bir atmosfer yarattı ama tabii sonuçta herkes ürünü ve sürekliliği bekliyordu. 2009'un başlarında biz kuruluma, montaj, şantiye, tedarikler gibi detaylarla uğraşırken çok artan bir ritimle bize müşteriler gelmeye başladı. Sinan Bey'in de katılması ve Gürsel Bey'in pazarlamada aktif görev almasıyla beraber biz dünya çapında ilişkileri sağlamaya başladık. Yoğun bir süreç geçti. Eylül'e kadar biz kapasite artırmaya çalışırken, sürekliliği sağlarken, ilk çıkan ürünleri potansiyel müşteri, bayi, her yere tekrar gönderdik. Burada uzun bir prosedür vardı; önce ufak bir numune alıyorlardı, onu test ediyorlardı, kalitesine bakıyorlardı, sonra biraz daha büyüğünü, sonra daha da büyüğünü alıyorlardı. Bu işin ticaret boyutuna gelmesi oldukça zaman aldı çünkü güvenilirliği sağlamak lazımdı. 2009'un ikinci yarısından 2010'un ilk başlarına kadar yoğun bir şekilde böyle geçti. Elimizde hiçbir zaman ürün kalmadı. Biz üretim yapmadan randevuyla gelip, tesisi görüp, sonra masaya sözleşmeyi koyan ve hâlâ bizim bayiliğimizi yapan kişiler var. "Biz güveniyoruz bu projeye, dünyada bu kadar stabilleşmiş piyasa içinde bu iş başarılı olduğu zaman, buranın önünü kimse alamaz. Biz bu yarışta birinci olmak istiyoruz. İmzalar-sanız, biz sizin şu ülkedeki bayiliğinizi istiyoruz," diyen, geleceği öngören, ticareti iyi koklayan kişiler de vardı. Tam tersine 1 yıl, 2 yıl boyunca, defalarca deneme yapan firmalar da vardı. Şimdi çok farklı bir boyuta geldi. Bu çok uzun bir süreç oldu. 1-1,5 yıl biz her yere numuneler gönderdik, 1 ton, 1 konteyner, 1 gemi, 1 kilo, denendi, denendi. Çok büyük ekip başarısı bu, satış tarafı acayip bir performans gösterdi. Yönetim bu işlerin hep arkasında durdu çünkü bunlar zor süreçler, ihtiyaç, işletme sermayesi lazım ama iyi olan taraf şuydu; biz ilk başladığımız kalitenin hep

“

We produce soda with the solution mining method that has **never been used** before in natural soda ash production.

Biz doğal sodadan, hiç kullanılmamış bir yöntemle, çözelti madenciliği ile soda üretme iddiası ile yol koyulduk.



There were also visionary people who said to us, “**We rely on this project,** and if you succeed in such a stable market in the world, nobody can stop you. **We want to be successful.** If you could sign it, we would like to work with you.”

“Biz bu projeye güveniyoruz, dünyada bu kadar stabil bir piyasa içinde başarıyı yakalarsanız, sizin önünüzü kimse alamaz. Biz bu yarışta birinci olmak istiyoruz. İmzalarsanız biz sizin bayiliğinizi istiyoruz” diyen, geleceği öngören ya da ticareti iyi koklayan kişiler de vardı.

The second half of 2009 to the beginning of 2010 was intense. We had no product left. I remember very clearly that there are people who made an appointment before we made production, they saw the facility and then put the contract on the table and still wanted to work with us. There were also visionary people who said to us, “We rely on this project, and if you succeed in such a stable market in the world, nobody can stop you. We want to be successful. If you could sign it, we would like to work with you.” On the contrary, there were also some firms who took samples so many times for 1-2 years. Now it has turned into a very different situation. It was a very long process. For 1-1.5 years, we sent samples everywhere: 1 ton, 1 container, 1 ship, 1 kilo. We kept trying. This is a huge team success, the sales side showed a wonderful performance. Management has always stood behind these things because these are difficult processes, but the best thing about it is that we always improved the quality from the start, both product quality and service quality. We quickly got rid of our inexperience and we immediately corrected our mistakes. We didn’t hurt any customers or companies and we looked for the mistake in ourselves. Graphics always went up and never went down. After 6 months, global companies, glass manufacturers, and detergent manufacturers have inevitably become our permanent customers due to our product quality and continuity. This market has a trade volume of 50-55 million tons per year. The world volume increases by 3-3.5% every year and we, Eti and Kazan Soda, have 4.5 million tons of it. Our product quality never changes. This is because our raw material is natural. We produce with very reliable methods and now we are in control of everything. The process was such an intensive and challenging process, but after 2010 there were no problems. Since then, the sales team has closed its sales in August-September of that year, closing the sales a year later. This is due to the product quality and service reliability. While we were experiencing the

üstüne koyarak gittik, hem ürün kalitesi olarak hem hizmet kalitesi olarak. Acemiliklerimizi öyle attık, hatalarımızı hemen giderdik, firmaları ve müşterilerini hiç mağdur etmedik, hatayı kendimizde aradık. İlk çıkan gündün bu yana ürün kalitemiz ip gibi gidiyor, grafikler hep üste çıkıyor ama aşağı hiç inmiyor. 6 ay, 1 sene geçince global şirketler, yılların cam üreticileri, deterjan üreticileri kaçınılmaz bir şekilde bizim ürün kalitemiz ve sürekliliğimiz sayesinde daimi müşteri oldular. Soda külünün yıllık ticaret hacmi 50-55 milyon ton ve pazar her yıl yüzde 3-3,5 büyüyor. Eti Soda ve Kazan Soda olarak biz artık bu pazarın 4,5 milyon tonluk kısmını elde tutuyoruz ama ürün kalitemizde hiçbir zaman bir oynama, bir zıkkak olmuyor. Bunun sebebi de hammademizin doğal olması, çok güvenilir yöntemlerle üretiyoruz, artık işe çok hakim haldeyiz. Süreç böyle yoğun ve zorlu geçti ama 2010’dan sonra hiçbir sorun kalmadı. O tarihten beri de satış ekibi satışlarını o yılın ağustos-eylül ayında bitiriyor, bir yıl sonraki satışları kapatmış oluyor, bu da ürünün kalitesi ve hizmet güvenilirliğinden kaynaklanıyor. 2009-2010’da kalkınma sürecini yaşarken pazarlamada, üretimi düzene koyduk, hep kapasitemizi artırarak iyileştirmelerle düzeni götürdük. Tabii ticaretin gereği olarak Avrupa’daki bazı küçük üreticiler, durumu iyi olmayan eski üreticiler kapandı. Biz piyasaya zaten durumumuzu çok rahat sunduk. 2010’dan sonra hiç stokta ürünümüz kalmadı, hep önceden satıldı ürünler. 2014’te Kazan Soda yatırım kararı açıklandığı zaman piyasada yine böyle bir şey oluştu: “Ya 2 milyon 700 bin ton kapasite, Türkiye bu, ne olacak?” Sadece Avrupa bölgesinde 7-8 milyon tonluk bir işlem hacmi var, Türkiye’de yapılan üretim Avrupa’nın ihtiyacının yüzde 50’sini karşılayacak düzeyde. Fakat biz pazarlama stratejimiz gereği bu kapasitenin tamamını karşılama isteğinde değiliz. Ama buna karşın Eti Soda ve Kazan Soda’nın yaptığı toplam üretim 4 milyon 500 bin ton. Kazan Soda’nın da gelmesi ile öyle bir rahatsızlık oldu piyasada. Gerçi rakiplerin rahatsız olması gibi bir durum olmadı 2018’de. Bizim rahatlığımız şu oldu; öyle bir

development process in 2009-2010, we regulated production in marketing and always took the order with improvements by increasing our capacity. Of course, as a necessity of trade, some small producers in Europe and old producers who are not in good condition have closed down. We have already presented our situation to the market in a very comfortable way. After 2010, we have had no more products in stock, always sold our products in advance. In 2014, when Kazan Soda declared its investment decision, the same thing happened again, “2.7 million tons in Turkey, what will happen?” There is a 7-8 million ton trading volume in the European region alone. The production made in Turkey can meet 50 percent of Europe’s requirement but according to our marketing strategy, we prefer a more diversified distribution base. The total production of Eti Soda and Kazan Soda is 4.5 million tons. With the arrival of Kazan Soda, there was a discomfort in the market. But still, it was not by its opponents. What comforted us was, we have created such a standard that with Eti Soda, our big consumers who didn’t take the easy steps, they bought the 2018 product before we put produced it. We produced 1.8 million tons in 2018 and when we entered at the end of 2018, there were no products in our stocks except for the product we reserved for security. This is very unusual for such a large and newly commissioned facility. Where does it come from? Eti Soda’s service quality has already been the basis of its trust and has been a very problem-free reference. In September 2017, the first production was released. From September to the beginning of the year, we have experienced many problems in the commissioning and capacity building processes, but everyone here is sure saying, “We aren’t taking any risks, we aren’t taking any hits.” We passed this period very smoothly in 2018. 1.8 million tons of production, 2.7 million tons of capacity for the plant is a little low but acceptable, reasonable production because there are other factors. The development of the mine

değer oluşturmuşuz ki Eti Soda’yla, denemeden kolay adım atmayan büyük tüketicilerimiz 2018 yılı ürününü biz daha koymadan aldılar. 2018’de 1 milyon 800 bin ton üretim yaptık ve 2018 yılı sonunda girdiğimizde stoklarımızda güvenlik için ayırdığımız ürün haricinde hiç ürün yoktu. Bu kadar büyük ve yeni devreye girmiş bir tesis için çok sıra dışı bir durum bu. Nereden geliyor? Eti Soda’nın hizmet kalitesi buranın zaten güveninin temelini oluşturdu ve çok problemsiz referans oldu. 2017’nin eylül ayında buranın ilk üretimi çıktı. Eylül ayından yılbaşına kadar devreye alma, kapasite artırma süreçlerinde çok sorunlar da yaşadık ama buradaki herkes şundan emin; “risk almıyoruz, darbe yemiyoruz” diyerek daha çıkmayan ürünü müşterilerimiz gönül rahatlığıyla alıyor. Biz burayı çok pürüzsüz geçtik 2018’de. 1 milyon 800 bin ton üretim yaptık, 2 milyon 700 bin ton kapasitesi olan tesis için biraz düşük ama kabul edilebilir, makul bir üretim. Çünkü başka etkenler de var. Madenin gelişmesi bir süreç alıyor. Eti Soda’da 2009-2010 yıllarında da yaşamıştık. Şimdi altyapıyı kuruyorsunuz ama sonuçta sizi beslemesi için madenin büyümesi ve gelişmesi lazım. Düşmeye bastığınız gün yüzde 100 kapasite ile çalışmıyorsunuz. Aylara, çeyrek, yarım

“

This market has a trade volume of **50-55 million tons** per year. The volume of the world increases by **3-3.5%** every year and we, Eti Soda and Kazan Soda hold **4.5 million tons**.

Soda külünün yıllık ticaret hacmi 50-55 milyon ton ve pazar her yıl yüzde 3-3,5 büyüyor. Eti Soda ve Kazan Soda olarak biz artık bu pazarın 4,5 milyon tonluk kısmını elde tutuyoruz.







**Kazan Soda** produces its own electricity. It takes natural gas, passes it through gas turbines and produces a gas at a higher temperature than the gas it burns. Hot gas converts water into steam and converts it into steam at an average of **530-540 degrees Celsius** with high pressure and high temperature. And that steam, through the turbines, turns into electricity.

Kazan Soda, kendi elektriğini üretiyor. Doğalgazı alıp, gaz türbinlerinden geçiriyor ve yaktığı gazdan daha yüksek sıcaklıkta bir gaz elde ediyor. Sıcak gaz, suyu buhara çeviriyor ve yüksek basınçla ve yüksek sıcaklıkla ortalama 530-540 santigrat derecede buhara dönüştürüyor. Ve o buhar, türbinlerden geçerek elektriğe dönüşüyor.

takes a process. We experienced this at Eti Soda in 2009-2010 as well. When you build the infrastructure, the mine needs to grow and develop to feed you. The day you press the button, you cannot work with 100 percent capacity. We went through the processes extending to months, quarters and half years in 2018. We've solved the problems, we're still working on it, but 2019 is a year in which we target full capacity.

**So, what is the most important difference between solution mining and open pit mining Why is it more valuable?**

When we work with solution mining, we do not disturb the earth's conditions. Therefore, we use solution mining in both plants. We have a mining area a 8 km<sup>2</sup> mining area in Beypazarı and 10 km<sup>2</sup> in Kazan Soda. If these areas were suitable for open pit mining, we would have to excavate this area and reach the ore to use it. So, what do we do? Now, we can reach it with only a few hundred square meters of drilling points at certain points and a number of pipes. Most importantly, the environment and the earth conditions do not deteriorate. There are a lot of people living 10 km away from us. In the areas where we operate, people are engaged in viticulture, agriculture, livestock, etc. When we do the mining activity, the landowners, villagers continue their lives. It is very important for the social environment and life. Why is it important for us? There aren't occupational safety and environmental risks with solution mining. Of course there are difficulties. We struggle with the unknown, the theoretical part must be very strong and our predictions and calculations should be accurate. In open pit mining, there is a mine that you see with your eyes and touch with your hands, here we work with accounts, books, and modeling which is the risk of this job. We can handle this with professional calculations. The best advantage of solution mining is that it is close to living spaces. In addition to all these, of course there are cost advantages, as

yıllara uzayan süreçleri 2018'de yaşadık, geçtik. Problemleri çözdük, hâlâ uğraşıyoruz ama 2019 tam kapasiteyi hedeflediğimiz bir yıl oluyor.

**Peki, çözeltili madencilik, açık ocak madencilikten en önemli farkı ne? Çözeltili madencilik neden değerli?**

Öncelikle yeryüzü koşullarını bozmuyoruz. Biz her iki tesiste de çözeltili madencilikini uyguluyoruz. Beypazarı'nda 8, burada da 10 km<sup>2</sup>'lik bir maden alanımız var. Bu alanlarda açık ocak madencilikine uygun yerler olsaydı bizim bu alanı açıp, kazıp, cevhere ulaşım kullanmamız gerekirdi. Şimdi ne yapıyoruz? Sadece belli noktalarda birkaç yüz metre karelik sondaj noktalarında ve birtakım borularla bu işi hallediyoruz. Coğrafya bozulmuyor, yeryüzü koşulları bozulmuyor, burası Ankara'nın dibi. 10 kilometre ötemizde yaşam var. Faaliyet gösterdiğimiz alanlarda insanlar bağıcılık, tarım, hayvancılık yapıyor. Biz aşağıda madencilik faaliyeti yaparken yukarıda toprak sahipleri, köylüler hayatlarını devam ettiriyor, bu sosyal çevre ve hayat açısından çok önemli. Bizim için önemi ne? Madencilik getirdiği riskler var; iş güvenliği riskleri, çevre riskleri, bunların hiçbirini taşımıyoruz, kafamız rahat. Madenlerin normal koşulları ile uykularımız kaçmıyor. Tabii bilinmezle mücadele ediyoruz, teorik kısmının çok kuvvetli olması gerekiyor, öngörülerimizin, hesaplarımızın çok kuvvetli olması gerekiyor. Açık ocak madencilikinde gözümüzle gördüğümüz, elimizle dokunduğumuz bir maden varken burada hesap, kitap ve modellemelerle çalışıyoruz, bu da bu işin bir riski. Mesleki hesaplamalarla bununla baş edilebiliyor. Çözeltili madencilik belki de en büyük avantajı yaşam alanlarına yakın olması. Onun yanında tabii maliyet avantajları var. Normal yeraltı madencilikine göre ekonomik olarak kıyaslanmayacak düzeyde avantajlı. Herhangi bir madeni, soda olsun, trona olsun, açık ocak yöntemiyle çıkartırsanız onlar oradaki toprakla iç içe geçmiş durumda oluyor. Cevher ne kadar saf olursa olsun, bunun içinde taş, toprak, birtakım killer de oluyor. Siz bunu fiziksel olarak çıkarttığınız zaman yanındaki

well. Compared to underground mining, it is economically advantageous. If you remove any minerals with the open pit method, the soil and the minerals are intertwined. No matter how pure the ore is, there will be stones, soil and clay in it. Our facility in the USA is like that. When you do these things, you have to send them to some places. You will build a dam, send it again. This poses other problems related to the social environment or the environment of that region. We don't have that stuff here. We unravel the ore underground, the nature of the work will only dissolve the part that will work for us, and remains in liquid form. The stone soil in which it is already dissolved, settles to the bottom. Then, we take it up. We process, separate, spend the money on what is valuable, and leave the rest underground, which is the most tremendous part of this business. You get a very pure product, you don't have to bear the cost to bury the waste somewhere, you don't use chemicals to decompose, and you don't disturb the region.

**So, are there any other facilities in the world that have taken this as an example?**

Only in a small basin in China, not in the United States. We have our own company, which is not doing it right now, because it was founded in the past and based on underground mining. The structure was formed that way; it is not very easy to change it because it has already been working like that for years. They also made investments there, covered their depreciation, and continued in that model. Not yet, but it's probably going to happen.

**A new field has been bought, will you use solutions mining method there?**

Yes. Feasibility and engineering studies are continuing in Hopa. Our intention is to use the same model there, because we took that field for this purpose. I think other manufactures and other companies will participate as well. In the United States, the shifts towards new solution mines will be inevitable in the future.

kayaçlarla beraber yer üstüne almış oluyorsunuz. Bizim ABD'deki tesisimiz böyle. Yerüstünde o taşı, toprağı ayırmamız lazım, bu da bir maliyet gerektiriyor, birtakım işleri yapmanız gerekiyor. Bunları yaptığınızda elinizde birtakım malzemeler kalıyor, bunları bir yerlere yollamanız lazım. Baraj yapacaksınız, tekrar göndereceksiniz. Bu da sosyal çevreyle ya da o bölgenin çevresi ile ilintili başka problemler getiriyor. Bizde böyle şeyler yok. Biz yer altında cevheri çözüyoruz, işin tabiatı gereği sadece bizim işimize yarayacak kısmı çözümlü sıvı halde kalıyor, bunun içerisinde yer alan taş toprak zaten çözüldüğü yere, dibine çöküyor. Öyle olunca biz yukarıya böyle bir şey alıyoruz. Yukarıda işleyip, ayırıp, hem para harcıyıp hem de üreteceğimiz atığı yer altında madenciligi yaparken bırakmış oluyoruz, bu da bu işin en muazzam tarafı açıkçası.

**Çok saf bir ürün elde ediyorsunuz, hem atığı bir yere gömmek için ayrıca maliyete katlanmak zorunda kalmıyorsunuz, ayırıştırmak için de kimyasal kullanmıyorsunuz hem de coğrafyayı bozmuyorsunuz. Peki, bunu dünyada örnek alan başka tesisler oldu mu?**

Çin'de küçük bir havzada benzeri var. ABD'de yok, bizim de kendi şirketi-miz var, o da bunu yapmıyor şu anda orada, çünkü çok eski yıllarda ve yeraltı madencilğine göre kurulmuş. Yapı biraz öyle oluşmuş, oraya dönmek çok kolay değil. Çünkü zaten çalışılıyor yıllardır, büyümüş havza. Hem de oraya yatırımları yapmışlar, amortismanlarını karşılamışlar, o modelde devam ediyorlar. Henüz yok ama olacak büyük bir ihtimalle.

**Yeni bir saha alındı, orada mı olacak?**

Evet. Hopa'da fizibilite, mühendislik çalışmaları devam ediyor. Bizim niyetimiz aynı modeli orada da kullanmak. Çünkü biz o sahayı bu amaçla aldık. Sanıyorum bunun peşinden diğer üreticilerden de, başka firmalardan da katılan olacaktır ileri yıllarda. ABD'de de yeni açılacak yerlerde, yeni kullanacakları bölgelerde buna doğru kaymalar ileri yıllarda olacaktır, kaçınılmaz görünüyor.

“”

We hope that this mining approach, that does not harm **nature**, is taken as an example. However, we have not yet found another example in **trona** mining.

Umuyoruz ki doğaya zarar vermeyen bu madencilik anlayışı örnek alınır. Ancak trona madencilğinde henüz örneğine rastlamadık.





CINER GROUP IS DIGITALIZING LOGISTICS:

# LOGISTICS 2020 PROJECT

*Ciner Grubu Lojistiği dijitalleştiriyor: Lojistik 2020 Projesi*



**Dr. Mahmut KURŞUN**

*Vice President of Glass and Chemicals Group*  
Ciner Cam ve Kimyasallar Grubu Başkan Yardımcısı

🔴 *Ciner Group, the most important player in the world's natural soda ash field with investments of Eti Soda, Kazan Soda, Ciner Resources, and Imperial, is revolutionizing logistics. Mahmut Kurşun, the New Vice President of Ciner Glass and Chemicals Group, announced that they are digitalizing the whole logistics operation, making it more efficient, traceable, and creating a more transparent infrastructure. The name of this digitalization project is Logistics 2020...*

🔴 *Eti Soda, Kazan Soda, Ciner Resources ve Imperial yatırımları ile dünya doğal soda külünün en önemli oyuncusu haline gelen Ciner Grubu, lojistikte yeni bir devrim yapmaya hazırlanıyor. Ciner Cam ve Kimyasallar Grubu'nun yeni başkan yardımcısı Dr. Mahmut Kurşun, bütün lojistik operasyonunu dijitalleştirerek daha verimli, izlenebilir ve daha şeffaf bir altyapı inşa ettiklerini söyledi. Bu dijitalleşme projesinin adı ise Lojistik 2020...*



**Ciner Group Logistic Team**  
Ciner Grubu Lojistik Ekibi

Ciner Group, the world's largest producer of natural soda ash, has announced that it is preparing to implement a new natural soda ash field in the U.S. called Imperial, in addition to Eti Soda, Kazan Soda, and Ciner Resources. Ciner Group, the world's largest producer of natural soda ash, will produce 10 million tons of natural soda ash and sodium bicarbonate annually with this investment. How will this production be distributed throughout the world? Is the distribution infrastructure of the Group sufficient to manage this giant operation?

We visited Vice President of Glass and Chemicals Group and Chief Information Officer Dr. Mahmut Kursun. He said that they planned to completely digitalize the logistics to establish one of the best logistics infrastructure. Dr. Kurşun called this program as Logistics 2020 and said, "This is actually a digital transformation project that we plan to carry out, and thanks to this transformation, we will make the logistics services we provide to our customers completely transparent and traceable in a digital environment and we will be able to better meet all their logistics needs."

Doğal soda külü üretiminde dünyanın en büyük üreticisi olan Ciner Grubu, Eti Soda, Kazan Soda ve Ciner Resources'tan sonra yine ABD'de Imperial adıyla yeni bir doğal soda külü sahasını hayata geçirmeye hazırladığını duyurdu. Soda külünde dünyanın en büyük üreticisi olan Ciner Grubu, yeni yatırımla beraber yıllık 10 milyon tona yaklaşan doğal soda külü ve sodyum bikarbonat üretimine erişecek. Peki bu üretim dünyanın tamamına nasıl dağıtılacak? Grubun dağıtımla ilgili altyapısı bu dev operasyonu yönetmeye müsait mi?

Konu ile ilgili Ciner Grubu Cam ve Kimyasallar Başkan Yardımcısı ve Bilgi Grubu Başkanı Dr. Mahmut Kurşun'un kapısını çaldık. Kurşun, lojistik altyapısını tamamen dijitalleştirerek günümüzün en iyi lojistik altyapısını kurmayı planladıklarını söyledi. Bu değişim programına Lojistik 2020 adını verdiklerini belirten Kurşun, "Gerçekleştirmeyi planladığımız aslında bir dijital dönüşüm projesi, ve bu dönüşüm sayesinde müşterilerimize verdiğimiz lojistik hizmetleri tamamen dijital ortamda şeffaf, izlenebilir hale gelecek ve tüm lojistik ihtiyaçları daha verimli ve daha iyi bir şekilde karşılayabilir hale geleceğiz," dedi.

### Who is Mahmut Kurşun? Could you briefly tell our readers about yourself?

I have been working for Ciner Group since 1997. As for my education,

I graduated from Istanbul Erkek Lisesi (Istanbul Gymnasium), and received a German school education. Then I got my Bachelor of Science degree in Mechanical Engineering, Master of Science and PhD degrees in Industrial Engineering at Bogazici University.

By the age of 33, I had spent 16 years of my life studying at Bogazici University. For 16 years, I was busy with both school and work...

### How did you start your business life while studying? What did you do?

My goal was to complete an MBA degree. When I was looking for a job after graduation, I had offers from the Turkish offices of several multinational companies. Around the same time, I saw a newspaper ad looking for a Management Trainee, but the name of the company was not listed. When I went to the interview I found that it was Riva Menkul. The general manager at the time told me that they could help with my MBA after 2 years of work experience. I started working at Riva Menkul with a much lower salary offer compared to the others. It was very fortunate that I started there; life is full of surprise and it's unclear where it will take you. Because of the balance sheets, income statements, and company analysis, I was sort of almost doing an MBA. The Asian Crisis occurred a year after I started working there. In 1998, Riva Menkul began the restructuring process and changed its entire management team. At that time, I moved to the project finance department at Park Holding to work within the scope of a major privatization tender. We started to prepare financial reports at Park Holding. We even prepared the first feasibility reports for Eti Soda in 1999. This process continued until 2002. When our group entered into the media sector for the first time, my

### Mahmut Kurşun kimdir? Okuyucularımız için sizden dinleyebilir miyiz?

1997 senesinden beri Ciner Grubu'nda çalışıyorum. Eğitim hayatıma bakacak olursak İstanbul Erkek Lisesi'nden mezunum, yani Alman ekolü ile yetiştim. Daha sonra Boğaziçi Üniversitesi'nde Makine Mühendisliği, sonra yine Boğaziçi'nde Endüstri Mühendisliği masteri ve aynı alanda doktora yaptım. 33 yaşına geldiğimde hayatımın 16 senesi Boğaziçi'nde okuyarak geçmişti. 16 yıl boyunca hem okul hem buradaki işler...

### Peki, öğreniminize devam ederken iş hayatına nasıl başladınız ve hangi işleri yaptınız?

Aslında hedefim MBA yapmaktı. Mezun olduktan sonra iş arama sürecinde farklı çok uluslu şirketlerin Türkiye ofislerinden iş teklifleri de geldi. Aynı dönem Management Trainee (Yönetici Adayı) arandığını belirten bir gazete ilanı gördüm, ama firma ismi yazmıyordu. Riva Menkul'e görüşmeye geldiğimde o zamanki genel müdürü 2 yıl iş deneyimi ardından hayalim olan MBA için yardımcı olabileceklerini söyleyince normal tekliflerin çok daha düşüğü bir rakama Riva Menkul Değerler'de işe başladım. İyi ki de başlamışım, hayat çok farklı akıyor ve sizi nereye götüreceği belli olmuyor. Ciddi anlamda bilançolar, gelir tabloları, şirket analizleri derken bir nevi MBA yapar hale gelmiştim. İşe başladıktan bir sene sonra Asya krizi oldu, 1998 yılında Riva Menkul Değerler yeniden yapılanma sürecine girdi ve bütün yönetim kadrosu değişti. O dönem içinde bulunduğumuz özelleştirme ihalesi kapsamında çalışmak üzere Park Holding'de proje finansman departmanına geçtim. Burada finansal raporları hazırlamaya başladık. Hatta 1999 yılında Eti Soda'nın ilk fizibilite raporlarını hazırladık. 2002'ye kadar bu süreç devam etti. 2002 yılında grubumuzun ilk medyaya girişi olarak Sabah-ATV'yi aldığımızda finans yöneticim medyada IT tarafında görev almamı istedi, ben de memnuniyetle kabul ettim.

Benim asıl uzmanlık alanım bilgi teknolojileridir. Ben aslında her zaman



This is actually a **digital transformation project** that we plan to carry out, and thanks to this transformation, we will make the logistics services we provide to our customers completely transparent and traceable in a digital environment and we will be able to better meet all their logistics needs.

Gerçekleştirmeyi planladığımız aslında bir dijital dönüşüm projesi, ve bu dönüşüm sayesinde müşterilerimize verdiğimiz lojistik hizmetleri tamamen dijital ortamda şeffaf, izlenebilir hale gelecek ve tüm lojistik ihtiyaçları daha verimli ve daha iyi bir şekilde karşılayabilir hale geleceğiz.



What did we do in the first quarter of 2019? We increased our ship size by **16.7 percent**. We had an average ship tonnage of 9,000 tons, now it has increased to **10,500 tons**. We aim to make it even larger.

2019'un ilk çeyreğine baktığımız zaman neler yaptık? Gemi büyüklüğümüzü yüzde 16.7 arttırdık. 9 bin ton ortalama gemi tonajımız varken şimdi 10 bin 500 tona çıktı. Bunu daha da büyütmeyi hedefliyoruz.

finance manager asked me to work on the IT side of the media and I gladly accepted. My main area of expertise is information technology. I've always wanted to do an MBA and I actually did the MBA in this Group. I learned a lot from Mr. Turgay Ciner.

We began to restructure the organization in 2002. I was responsible for Sabah-ATV's newspaper, TV, and internet infrastructure. First of all, we restructured the existing websites and established new ones. By 2007, the group's web sites had become a powerful Internet resource with more than 1 billion page views per month. On April 1, 2007, the Savings Deposit Insurance Fund (SDIF) seized Sabah ATV's companies. Afterwards, we bought Haberturk to establish a new media structure and from there we set up a newspaper from scratch. Later, in cooperation with Bloomberg, we launched BloombergHT television. Other investments in television followed. We bought Show TV, one of Turkey's most-watched private channels. In 2017, I also became the General Manager of Digital Publications. At this time, we restructured Haberturk.com, the largest website in our group. When we began to restructure, Haberturk.com had 39 million visitors. 13 months later in June 2018, we increased it to 129.9 million. We grew by 314 percent. We reached one out of every two people in Turkey, actually we reached 44% of Turkish internet audience. This was the preliminary infrastructure base for the transition from printed to digital media. We ceased the printing of our newspaper in June 2018, although it still had very high reach and impact value with only digital presence. We made a real digital transformation happen. What we did was purely data-driven journalism and it brought us 3-4 times the growth. Because everything is about data. Data is more valuable than capital. It is very interesting that we have brought a similar data-based work to a certain place. The data preparation process is phase 1 of the operation. You may ask, how logistics is relevant? I thought the same too, but it was Mr. Gursel Usta's discretion. I think he's

MBA yapmak istedim, ben MBA'yi aslında Turgay Bey'in yanında yaptım, ondan çok şey öğrendim.

Makine mühendisliği bölümünü bitirdim, endüstri mühendisliği dalında master ve doktora yaptım. 2002'de başladık, orada organizasyonu yeniden yapılandırdık. Sabah-ATV'nin hem gazete, hem TV hem de internet alt-yapılarını ele aldık. Öncelikle var olan internet sitelerini yeniden yapılandırdık ve yeni internet siteleri kurduk. 2007 yılına geldiğimizde o grubun internet siteleri ayda 1 milyardan fazla sayfa gösteren güçlü bir internet varlığı haline gelmişti. 2007'de 1 Nisan günü Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu (TMSF) Sabah-ATV şirketlerine el koydu. Bunun üzerine yeni bir medya yapılanması kurmak üzere Habertürk satın alması gerçekleşti ve orada sıfırdan bir gazete kurduk. Daha sonra Bloomberg ile yaptığımız işbirliği kapsamında BloombergHT televizyonunu hayata geçirdik. Onu yine televizyon alanındaki diğer yatırımlar takip etti. Türkiye'nin en çok izlenen özel kanallarından Show TV'nin satın alması gerçekleşti. 2017 yılında ek olarak Dijital Yayınlar Genel Müdürlüğünü üstlendim. Bu süreçte grubumuzun en büyük internet sitesi Haberturk.com'u yeniden yapılandırdık. Haberturk.com'a 39 milyon ziyaretçi geliyordu. 13 ay içinde Haziran 2018'de 129,9 milyona çıkardık, yani yüzde 314 büyüdük, ciddi bir büyüklüğe geldi. Türkiye'de her 2 kişiden birine ulaşır olduk, yüzde 44'lük bir erişim oranına ulaştık. Aslında bu bir nevi basılı halden dijital hale geçmenin ön altyapısını oluşturdu. Haziranda gazete baskıya son vermesine rağmen, hâlâ çok yüksek erişim ve etki değerine sahip olarak kaldı.

Bir dijital dönüşümü aslında yaptık. Orada yaptığımız tamamen veriye dayalı gazetecilik ve o bize 3-4 kat büyümeleri getirdi. Çünkü her şey veri. Veri kapitalden çok daha değerli. Çok ilginçtir ki orada veriye dayalı yaptığımız işin bir benzerini, ilk veri hazırlığı sürecini, yani operasyonun 1. fazını şu anda belli bir yere getirdik. Medya sektöründen sonra lojistik alanına geçmem, tamamen Gürsel Bey'in takdiri. Sanırım haklı da. Ben de bu işi çok sevdim, hem de hiç beklemediğim kadar...

right because I liked the job a lot. More than I expected...

## GÜRSEL USTA'S FORESIGHT

**You have a vast media background. How is logistics relevant to your whole career?**

This is completely the foresight of the our CEO, Gürsel Usta. Although it does not seem relevant at first, as I mentioned above, all things differ with the help of mathematics. Media and logistics are all about finance and data management. As an engineer, I interpret data well.

When I was offered this job, I was the Chairman of IAB Turkey as well as my duties in Ciner Group. I started the job on January 14th and I asked for a leave to the IAB General Assembly on January 16th. In fact, my whole career was about internet, internet advertising, and journalism, so changing my career was a little difficult for me in the beginning.

Frankly speaking, we have made a serious digital transformation on the editorial side in the media. Here, too, my goal is to complete another noticeable digital transformation. What we are doing now is the digital transformation of the entire logistics operation. Within a certain mechanism, of course, our friends have done things the right way. We continue with the same friends. Our basic values are about people. Losing one person takes one second but winning them takes a great deal of time.

At the moment, there is an interesting situation as we are now trying to define our metrics, and KPIs in our logistics operations, like we did in our former editorial operations digital transformation process. In the former transformation process we started by writing down our metrics. We gave editors the details, such as how much an editor was read, how many minutes our visitors spent on that news, and how much money we earned from the news. The editors were able to learn what to do once they had access to this information. This was one of the key points of how we increased our traffic 3-4 times. Now almost in the

## GÜRSEL USTA'NIN ÖNGÖRÜSÜ

**Çok geniş bir medya geçmişiniz var. Bütün bu kariyerle lojistiğin ilgisi nedir?**

Bu tamamen CEO'muz Gürsel Usta Bey'in takdiri ve öngörüsüdür. İlk başta ilgili gibi gözükme de yukarıda bahsettiğim gibi bu işlerin tamamı matematik ile farklılaşıyor. Bu işlerin tamamı, medya da, lojistik de finans ve veri yönetimi ile ilgili. Ben mühendisim, veriyi de iyi yorumlarım.

Bana bu bölüm teklif edildiğinde Ciner Grubu'ndaki görevlerimin yanı sıra IAB Türkiye'de Yönetim Kurulu Başkanlığı yapıyordum. 14 Ocak'ta burada başladım, 16 Ocak'ta IAB genel kurulunda "Bana müsaade," dedim. Bütün kariyerim aslında internet, internet reklamcılığı, gazetecilik üzerineydi. Dolayısı ile bu kadar sene sonra kariyer değişikliği bana da aslında biraz baştan zor geldi.

Açıkçası şöyle izah edeyim; medyada editöryal tarafta ciddi bir dijital dönüşüm yaptık. Burada da hedefim fark edilir bir dijital dönüşümü gerçekleştirmek. Şu anda ilk yaptığımız iş tüm lojistik operasyonun dijital dönüşümü. Belli bir mekanizma içinde tabii ki arkadaşlarımız çok güzel bir şekilde bugüne kadar işleri götürmüşler. Aynı arkadaşlarımızla devam ediyoruz. Temel değerimiz insan, insanı kaybetmek için bir saniye yeter, kazanmak ise ciddi zaman ister.

Şu anda o kadar ilginç, benzer bir durum var ki biz editöryal operasyona başladığımız zaman döndük, metriklerimizi yazdık. İşte bir editörün ne kadar okunduğu, ziyaretçimizin o haberde kaç dakika süre geçirdiği, o haberden ne kazandık gibi detaylar vererek editörlere neler yapmaları gerektiğini söyledik. Bizim 3-4 katına çıkmalarımız böyle oldu. Burada da Anahtar Performans Göstergesi (KPI) belirlemeye başladık. Önce her şeyi mümkün olduğunca anlık olarak SAP sistemi üzerinden görebilir hale gelmeye çalışıyoruz. SAP yazılımını sadece finansal bir sistem değil, bize karar-destek mekanizması olarak da fayda sağlayabilecek bir hale getiriyoruz.







When we talk about logistics we ship our products to **172 different ports** both as inland and export transportation. Delivering even a small package can be a problem in most places in the world, yet we are delivering **4.4 million tons** of products from our plants to our customers.

Lojistiğe baktığımızda biz dünyada 172 farklı limana ürünlerimizi sevk ediyoruz. Dünyanın birçok yerinde bir paketin kargosu dahi sorun olabiliyorken, biz hem yurt içine hem yurt dışına yılda toplam 4 milyon 400 bin ton mal sevk ediyoruz.

same manner, in our logistics business we started to define Key Performance Indicators (KPIs). First we started to feed real time data to our SAP system, so that we start to see.

#### DEMOCRATIZING THE DATA

**You talked about democratizing data. Could you elaborate on that a bit? How does the data benefit the decision support mechanism?**

The main issue is to turn the data into something useable and make it visible to everyone. Democratizing the data means that we analyze the detailed data for the whole operation to make it usable and to deliver insights to all our managers. Today, it is called 'Big Data.' It is something that everyone has and is talking about. But the real question is whether you can gain insight from it or what kind of insight you are able to gain. Everybody has big data. When you are successful at using the data in this way, the game begins to change and this is where the secret lies.

Therefore, our first phase is to master the data and then to interpret it correctly. After this, we can act on in a scientific way according to the results. Now to go back to your previous question, what does this have to do with the media? Actually, the whole job is an industrial engineering related job and I have MS and a PhD in industrial engineering.

What did we do in the first quarter of 2019? We increased our ship size by 16.7 percent. Our average ship tonnage was 9,000 tons, now it has increased to 10,500 tons. We aim to make it even larger. When we achieve this, we will decrease our freight costs further and our efficiency will increase. This is just an example, first of all, you need to master and measure the data. You can't compare it to anything when you can't measure it. Our KPIs are completely data-based and measurable. Words like 'good' and 'efficient' are great, but the values matter, how much better and more efficient in percentage wise? The mathematics of the business is very important.

#### VERİYİ DEMOKRATİKLEŞTİRMEK

**Veriyi demokratikleştirmekten bahsettiniz. Bunu biraz açabilir misiniz? Veri karar destek mekanizmasında nasıl bir fayda sağlıyor?**

Veriyi gizli kapaklı olmaktan çıkarıp, ilgili herkesin görebileceği bir hale getirmek esas mesele. Bütün operasyona ait detay verileri analiz ederek, kullanılabilir ve bir içgörü çıkartabilir bir hale getirmek ve bütün yöneticilerimizin önüne açmak demek datayı demokratize etmek demek. Günümüzde "Big Data", yani büyük veri herkesin konuştuğu ve herkesin sahip olduğu bir şey. Ama esas mesele bundan bir içgörü çıkartıp çıkartmadığınız ya da nasıl bir içgörü çıkarttığınız. Yoksa herkesin büyük verisi var. Bunu başardığınız zaman oyun değişmeye başlıyor, işin bütün sırrı burada.

Bu nedenle bizim birinci fazımız veriyi hakim olmak ve sonra o veriyi yorumlayıp sonuçlarına göre bilimsel bir şekilde hareket etmek. Şimdi bir önceki sorunuza geri dönecek olursak, ne ilgisi var medya ile lojistiğin? Aslında bütün iş bir endüstri mühendisliği işi ve ben de endüstri mühendisliği alanında master ve doktora yaptım.

2019'un ilk yarısına baktığımız zaman neler yaptık? Gemi büyüklüğümüzü yüzde 16.7 artırdık. 9 bin ton ortalama gemi tonajımız varken şimdi 10 bin 500 tona çıktı. Bunu daha da büyütmeyi hedefliyoruz. Bunu başardığımızda parça parça ürün yollararak artan maliyetimizi kısmış olacağız ve verimiz artacak, maliyetimiz de düşecek. Bu sadece bir örnek, öncelikle veriyi hakim olmanız ve ölçebilmeniz gerek. Ölçemediğiniz vakit herhangi bir şeyle karşılaştıramazsınız. Bizim KPI'larımız tamamen veriyeye dayalı ve ölçülebilir. İyi, verimli kelimeleri harika ama önemli olan yüzde kaç daha iyi, yüzde kaç daha verimli, işin matematiği çok önemli...

Burada yapılan her iş ekip çalışması. Tanzer Bey üretimi çok iyi noktalara taşıdı. Sinan Bey zaten sektörün bu alandaki duayeni, bu sektörü çok çok iyi tanıyor. Benim de görevim bu ekibe

Everything here is done with a great teamwork. Thanks to Mr. Tanzer Ergul, the production is at a very good point. Mr. Sinan Solaklar is a doyen and already very familiar with this sector. My duty is to support this team and ensure that the product will reach from point A to Point B for our customers on time as it is scheduled, with an optimum cost, and in the fastest way.

Mr. Usta, CEO of the Group, says that the most important feature of Ciner Group is its logistics infrastructure. What does this mean and why is it a big advantage?

Logistics is of course important, but production and sales are also very important. Mr. Usta also says that our production capacity and sales are our advantage. All our units are equally powerful. It's all our advantages. I think we wouldn't be the largest natural soda ash producer in the world if it wasn't like that.

When we talk about logistics we ship our products to 172 different ports both as inland and export transportation. Delivering even a small package can be a problem in most places in the world, yet we are delivering 4.4 million tons of products from our plants to our customers. Its hard to imagine the size of a thousand tons unless you put it in one place and look at it. We make shipments that push the limits every day. This year, we will send more than 37,800 containers, which is a very significant figure in global trade.

destek vererek ürünün en basit hali ile A noktasından B noktasına, yani müşterilerimize en uygun maliyetle ve doğru bir planlamayla en hızlı şekilde ulaşmasını sağlamak.

**Grubun CEO'su Gürsel Bey, Ciner Grubu'nun en önemli özelliğinin lojistik altyapısı olduğunu söylüyor. Bu ne demek ve neden büyük bir avantaj?**

Lojistik tabii ki önemli ama aynı zamanda üretim de satışta çok önemli. Gürsel Bey aynı zamanda "Üretimimiz, kapasitemiz ve satışımız bizim en büyük avantajımız," diyor. Bütün birimlerimiz aynı şekilde güçlü ve hepsi bizim için birer avantaj. Zaten öyle olmasa dünyanın en büyük doğal soda külü üreticisi olamazdık sanırım.

Lojistiğe baktığımızda biz dünyada 172 farklı limana ürünlerimizi sevk ediyoruz. Dünyanın birçok yerinde bir paketin kargosu dahi sorun olabiliyorken, biz hem yurt içine hem yurt dışına yılda toplam 4 milyon 400 bin ton mal sevk ediyoruz. Sadece bin tonu önünüze koyup baktığınızda büyüklüğüne inanmazsınız ki biz bu sınırları zorlayacak sevkiyatları her gün yapıyoruz. Sadece bu yıl 37 bin 800'den fazla konteyner göndereceğiz, bu global ticarete de çok önemli bir rakam.

**Bahsettiğiniz sadece soda külü ve sodyum bikarbonat değil mi?**

Evet sadece soda külü ve sodyum bikarbonat... Bu işin kalbi ise Derince Limanı. Biz bu limanda iki gemi yükleyici



*The average road we travel in one day is about **220,000 km**, which means we travel around the world **5.5 times** every day. You will see one of the **Kazan Soda** or **Eti Soda** trucks every **6 or 8 minutes** on the way to **Istanbul** from **Ankara**.*

Günde ortalama 220 bin km yol katediyoruz. Yani her gün dünyanın etrafını beş buçuk kere dolaşıyoruz. İstanbul- Ankara yolunda seyir halindeyken 6-8 dk arası Kazan Soda ya da Eti Soda silobastlarından birini görürsünüz.



**Derince Port**  
Derince Limanı

### It is not only soda and bicarbonate, is it?

Yes, only soda ash and sodium bicarbonate. Derince Port is the heart of this business. We load 2250 metric tons per hour with two ship loaders in this port. The single loader, the large one, has a capacity of 1500 metric tons per hour. So what does that mean? A ship takes between 10 and 20 thousand tons of cargo, so we can fully fill and unload a ship in one day as long as the weather is good.

Also, within the scope of a new investment especially in big bag loading, we increase our big bag loading speed by 3 times by bringing a crane from Hopa to the port in Derince. With this we will reach a 3,000 ton loading capacity per day. We also have

ile saatte 2250 metrik ton yüklüyoruz. Büyük olan tek yükleyicinin kapasitesi ise saatte 1500 metrik tondur. Peki bu ne demek? Bir gemi 10 ila 20 bin ton arasında yük alıyor, yani biz bir gemiyi hava koşulları müsaade ettiği sürece bir günde tam doldurup limandan çıkartabiliyoruz.

Ayrıca özellikle big bag yüklemeleri konusunda yeni bir yatırım kapsamında, Hopa'daki bir vincimizi Derince'deki limana getirmek suretiyle big bag yükleme hızımızı 3 katına çıkartıyoruz, yani big bag konusunda günde 3 bin tonluk yükleme kapasitesine erişeceğiz. Ayrıca Derince Limanı'nda 25.000 metrekairelik terminal kullanım alanına, 45.000 ton silo kapasitesi, 45.000 ton yatay depoya ve 6000 tonluk kapalı big

## WE WILL REDUCE CARBON EMISSION

In addition, we expect an important development to be completed in Turkey soon. We are anticipating the completion of a railway that has been in the process for about 3-4 years. The state conducted a tender and we are in close contact with the company that received the tender. This development is important for our country, our citizens, and the environment. Covering a distance of 220 thousand km per day is nice, but the carbon emission, the risk of possible traffic accidents, and the intensity of traffic it creates, are not something we like. We produce natural soda ash, which consumes one-tenth of the water of synthetic soda, needs one-third of the energy, and is a much more environmentally friendly product. The Environment and green energy are very important to us and it is also one of the missions of our group. When the

railroad is finished, we will transport a significant part of our annual shipments by rail, which means less carbon emission and less energy, which is consistent with the principles of our group. Unfortunately, the current system in Turkey is mostly based on road transportation and we have to change that. TCDD (Turkish State Railways) is a very important institution for us and we support this institution so it can work much better.



## KARBON SALINIMINI AZALTACAĞIZ

Bütün bunlarla birlikte Türkiye'de de önemli bir gelişme olmasını bekliyoruz. Yaklaşık 3-4 yıldır konuşulan, ihalesi devlet tarafından yapılan bir tren yolunun bitirilmesini bekliyoruz ve ihaleyi alan şirketle yakın temas halindeyiz. Bu tren hattı da hem ülkemiz, hem vatandaşlarımız hem de çevre için önemli. Çünkü günde karadan 220 bin km. yapmak güzel ama karbon salınımı, olası trafik kaza riski ve yarattığı trafik yoğunluğu hiç hoşlandığımız bir durum değil. Biz doğal soda külü üretiyoruz ve bu ürün sentetik sodanın 10'da biri kadar su tüketiyor, ve 3'de biri kadar enerjiye ihtiyaç duyuyor. Yani çok daha çevreci... Çevre ve yeşil enerji bizim için çok önemli ve bu aynı zamanda bizim grubumuzun da misyonu. Tren yolu bittiğinde yıllık taşımamızın önemli bir bölümünü tren yolu ile taşıyacağız, bu da daha az karbon salınımı ve daha az enerji demek, yani bizim grubumuzun prensipleri ile uyumlu. Maalesef Türkiye'de karayolu ağırlıklı bir taşıma sistemi var ve bunu değiştirmemiz gerekiyor, bu açıdan TCDD (Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları) bizim için çok önemli bir kurum. Bu kurumun çok daha iyi çalışması için biz de destek veriyoruz.

a 25,000 square meter terminal usage area in Derince Port, 45,000 tons of silo capacity, 45,000 tons of horizontal warehouse capacity, and 6,000 tons of closed big bag storage. Our total soda ash stock volume is 90,000 mt<sup>3</sup> for bulk shipments. Our private port length is 330 meters. In other words, we have the ability to dock and load two ships at the same time.

### WE COVER A DISTANCE OF 220 THOUSAND KILOMETERS A DAY

While I was working the other day, I realized that the average road we travel in one day is about 220,000 km, which means we travel around the world 5.5 times every day. You will see one of the Kazan Soda or Eti Soda trucks every 6 or 8 minutes on the way to Istanbul from Ankara. In the first 6 months, 24 percent of our sales were in containers, 69 percent in bulk and 7 percent in break bulk. In the first half of 2019, our bulk shipments increased by 28.8 percent and our container shipments increased by 55.3 percent.

We are growing very fast, last year we completed 239 voyages and carried more than 2.2 million tons of sodium bicarbonate and soda ash on 130 ships. We also protect our operations through long-term agreements because the most important aspect of our business is sustainability.

Where does all this information come from? Data. We need to start playing with the data like a ball, so that we can develop and continue this operation for 40-50 years without any problems until our reserves run out. This is only possible with qualified human resources and that is why our basic values are centered around humans.

### WE STARTED THE LOGISTICS 2020 PROJECT

Ciner Group in the United States under the name of Ciner Resources was operating with 2.7 million tons of natural soda ash production. It bought new mining licenses in the Green River basin and is preparing a new formation called Imperial Resources. This means an additional

bag depolama alanına sahibiz. Toplam dökme soda külü stok hacmimiz 90.000 mt<sup>3</sup>. Bize özel liman uzunluğumuz ise 330 metre. Yani 2 gemiyi aynı anda yanaştırıp aynı anda yükleme yapabilecek imkanlara sahibiz.

### GÜNDE 220 BİN KM YOL KAT EDİYORUZ

Geçenlerde bir çalışma yaparken fark ettim ki, bizim bir günde ortalama kat ettiğimiz yol 220 bin km. Yani her gün dünyanın etrafını 5,5 kere dolaşıyoruz. İstanbul-Ankara yolunda seyir halindeyken 6 veya 8 dakika arası Kazan Soda ya da Eti Soda silobaslarından birini görürsünüz. İlk 6 ayda satışımızın yüzde 24'ü konteyner, yüzde 69'u dökme ve yüzde 7'si breakbulk olarak gerçekleşti. 2019'un ilk yarısında ise dökme yüklememiz yüzde 28,8, konteyner yüklememiz ise yüzde 55,3 arttı.

Çok hızlı büyüyoruz, geçen sene 239 tane gemi seferi gerçekleştirmişiz ve 130 gemi ile 2,2 milyon tondan fazla sodyum bikarbonat ve soda külü taşımışız. Uzun vadeli anlaşmalarla da operasyonumuzu koruma altına alıyoruz. Çünkü bizim işimizin en önemli yanı sürdürülebilirlik.

Bütün bu bilgiler nereden geliyor, verilerden. Bizim veriler ile top gibi oynamaya başlamamız gerek ki rezervlerimiz sona erene kadar, 40-50 yıl sorunsuzca bu operasyonu geliştirerek götürelim. Bu da ancak kaliteli insan kaynağı ile olur ve tam da bu nedenle temel değerimiz insan.

### LOJİSTİK 2020 PROJESİ BAŞLATTIK

Ciner Grubu ABD'de Ciner Resources adıyla yıllık 2,7 milyon ton kapasiteye sahip bir doğal soda külü operasyonu gerçekleştiriyordu. Şimdi yine Green River havzasında yeni maden ruhsatı aldı ve Imperial Resources adıyla yeni bir oluşumun hazırlığında. Bu da yaklaşık 2,5 milyon tonluk ek bir üretim demek. Toplamda 10 milyon tona yaklaşacak bir soda külü ve sodyum bikarbonat dağıtımı yapılması gerekiyor. Lojistik altyapınız bu operasyonu da sorunsuz kaldırabilecek durumda mı?



We are growing very fast, last year we completed **239** voyages and carried more than **2.2 million tons** of sodium bicarbonate and soda ash on **130 ships**.

Çok hızlı büyüyoruz, geçen sene 239 tane gemi seferi gerçekleştirmişiz ve 130 gemi ile 2,2 milyon tondan fazla sodyum bikarbonat ve soda külü taşımışız.



Logistics 2020 Project will present a system where our customers can instantly see where bulk ships and container loads are located and track their routes.

Lojistik 2020 projesi kapsamında müşterilerimizin dökme gemilerinin ve aynı şekilde konteyner yüklerinin nerede olduğunu anlık görebilecekleri, rotalarını takip edebilecekleri bir sistemi sunacağız.

**approximately 2.5 million metric tons of production. A total of 10 million tons of soda ash and sodium bicarbonate must be distributed. Is your logistics infrastructure able to handle this operation smoothly?**

For this reason, we have started a project called 'Logistics 2020.' As long as we can easily collect and access data, we can efficiently perform any operation. Regardless of your size, your needs are actually the same and that is access to information. When knowledge is available, we will be able to manage it, no matter what our size is. You can buy a product through electronic commerce and follow your cargo online. We need to provide the same service. Within the scope of the Logistics 2020 Project, we will present a system where our customers can instantly see where bulk ships and container loads are located and track their routes. We are aware of the fact that we should provide services similar to Fedex and DHL, and thanks to this system, we will be able to do this. In media, you cannot shut down your systems because of holidays; it is the same for logistics, there are no holidays. I would like to thank all our contracted transport companies; they have a self-sacrificing job. If the information is accessible and transparent, no matter where you do it, in the U.S. or Turkey, the system will work. At the moment, our natural soda ash products in the U.S. are delivered by our partners American Natural Soda Ash Corporation (ANSAC). But as you know, stated in the previous issue of the magazine, Ciner Group announced that it will leave ANSAC at the end of 2021. We have decided to invest in a new strategic port in the U.S. to carry our own goods. In this region, Ciner Group will have an annual soda ash production of around 5.5 million tons. Within the scope of Logistics 2020, we will carry out the entire logistics operation by constructing a world-class global infrastructure similar to DHL and FedEx.

For this reason, we restructured our Chartering Department. Our Chartering Department is now even more vital to us and will deliver 2.7 million tons

Şimdi zaten tam da bu dediğiniz sebep yüzünden "Lojistik 2020" adını verdiğimiz bir proje başlattık. Verileri toplama ve erişme hususunda bir sorun yaşamadığımız sürece her türlü operasyonu kolaylıkla gerçekleştirebiliriz. Büyüklüğünüz ne kadar olursa olsun ihtiyacınız aslında aynı, o da bilgiye ulaşmak. Bilgi olduğu vakit bizim büyüklüğümüz ne olursa olsun onu yönetebilir halde olacağız. Nasıl elektronik ticarete satın aldığınız bir ürünü yani kargonuzu online takip edebiliyorsanız, bizim de aynı hizmeti verebilmemiz gerekiyor. Tam da burada Lojistik 2020 projesi kapsamında müşterilerimizin dökme gemilerinin ve aynı şekilde konteyner yüklerinin nerede olduğunu anlık görebilecekleri, rotalarını takip edebilecekleri bir sistemi sunacağız. Bu sistem sayesinde FedEx, DHL nasıl hizmet sunuyorsa bizim de benzer hizmeti sunmamız gerektiğinin farkındayız. Nasıl medyada bayram oldu, seyran oldu ben dükkkanı kapatıyorum diyemiyorsanız, lojistikte de durum aynı, ne bayram var ne başka bir şey. Ben buradan tüm anlaşmalı taşıma şirketlerimize teşekkür etmek istiyorum, ciddi özverili bir çalışma gerçekleştiriyorlar. Bilgiyi ulaşılabilir, şeffaf hale getirdiğimiz vakit, bunu isterseniz Türkiye'de, isterseniz Amerika'da yapın, sistem çalışıyor.

Şu an bizim Amerika'daki doğal soda külü ürünlerimizi American Natural Soda Ash Corporation (ANSAC) isimli bizim de ortağı olduğumuz bir oluşum sevk ediyor. Ama bildiğiniz gibi Ciner Grubu derginin bir önceki sayısında da belirtildiği gibi 2021 sonunda ANSAC'dan çıkacağını duyurdu. Kendi mallarımızı taşımak için Amerika'da stratejik öneme sahip yeni bir liman yatırımını kararlaştırdık. Bu bölgede Ciner Grubu'nun 5,5 milyon civarında yıllık bir soda külü üretimi olacak. Lojistik 2020 kapsamında global olarak DHL, FedEx gibi dünya standartlarında bir altyapı inşa ederek tüm lojistik operasyonunu gerçekleştireceğiz.

Mesela bu amaçla Chartering departmanımızı yeniledik. Yani gemi bağlama departmanımız şu an bizim için hayati önem taşıyor ve 2,7 milyon ton malın sevkini sağlayacak. Buradaki yeniden

of goods. This restructuring is the result of this project. I don't want to name it now, but maybe other digital possibilities will emerge. We have a goal of creating very different, new formations. We will present these projects when the time is right. In summary, we will first digitally transform and then renew our operations. We will actually restructure our ways of doing business. Hopefully, when we finish in the middle of 2020, our infrastructure will also be ready for the U.S. operation.

**Are there standards for storing and transporting soda ash without compromising quality? What do you do about it?**

Soda ash product is a snow-white material and needs special attention. Therefore, it is a serious challenge to find a ship as clean as hospital for shipping our products. In the warehouse, your shipment to be transported must be in box shape and the paint and rust should not chip when hit with a hammer. I wish there was no need for paint and only the scrape process was required, but of course the ship owners have to protect themselves against decay. Their ships should be painted with a smooth and high quality paint. Also, you can't transport soda ash on every ship that carries different kinds of loads. The last 5 loads transported on the ship are very important. We also have a list of prohibited products that severely restricts our ability to find ships. Because problematic situations in the ship's previous loads can affect the soda ash we load, we have to be very careful. Food grade Sodium bicarbonate is edible. Therefore, we provide clean environments for our entire operation.

Our operation is currently people-oriented, but people can make mistakes; they sometimes forget to read barcodes. Thanks to our new logistics infrastructure, we will minimize human errors. Thanks to the internet of things (IOT), we will be able to follow our products in a most reliable way.

yapılanmamız yine bu projenin bir sonucu olacak. Adını şu an koymak istemiyorum ama başka dijital imkanlar belki doğacak, çok farklı yeni oluşumlar yaratma hedefimiz var. Bu projeleri de zamanı geldiğinde açıklayacağız. İşin özeti, bu işi önce dijital olarak dönüştüreceğiz, sonra operasyonlarımızı yenileyeceğiz, yani aslında iş yapış şekillerimizi yeniden yapılandıracağız. Ve inşallah 2020'nin ortasında bunu bitirdiğimiz zaman Amerika operasyonu için altyapımız hazır olacak.

**Soda külünü saklamak ve kalitesinden ödün vermeden sevketmek için standartlar var mı ve siz neler yapıyorsunuz?**

Soda külü bembeyaz ve hassas bir malzemedir, sevkiyatında dikkatli olmanız gerekir. Bu nedenle de özellikle hastane temizliğinde gemi tedarigi ciddi zor bir iş. Taşıma yapacak geminizin ambarlarının kutu formunda olması ve o ambarlara çekiçle vurduğunuz zaman boyanın ve pasın dökülmemesi lazım. Gönül ister ki hiç boya yapılmamasın, sadece raspa ile işlem bitsin ama tabii gemi sahipleri de çürümeye karşı gemilerini korumak zorunda, gemilerin düzgün ve kaliteli bir boyayla boyanması lazım. Ayrıca soda külünü her yükü taşıyan gemi ile taşıyamazsınız, çünkü geminin son 5 yükü çok önemli. Burada yasaklı ürünler listemizin olması da bizi gemi bulma konusunda ciddi anlamda kısıtlıyor. Çünkü bu önceki yüklerdeki sorunlu durumlar yükleyeceğimiz soda külünü etkileyebilir, biz bu nedenle bu konuda çok dikkatli ve özenli olmak zorundayız. Sodyum bikarbonat food grade (gıda sınıfı) yani yenilebilecek bir malzeme. Bu yüzden bizim tüm operasyonumuz için hakikaten hastane temizliğinde ortamlar sağlamamız lazım ve biz de bunu yapıyoruz.

Ayrıca şu an operasyonumuzun takibi daha çok insan odaklı. İnsan ise hata yapabiliyor, bazen barkodları okutmayı unutuyor. Yeni yapacağımız lojistik altyapısı sayesinde insan etkisini en aza indireceğiz. Nesnelerin birbiriyle iletişimi sayesinde ürünleri en sağlıklı şekilde takip edebileceğiz.



Soda ash product is a snow-white material and needs special attention. Therefore, it is a serious challenge to find a ship **as clean as hospital\*** for shipping our products.

Soda külü bembeyaz ve hassas bir malzemedir, sevkiyatında dikkatli olmanız gerekir. Bu nedenle de özellikle hastane temizliğinde\*\* gemi tedarigi ciddi zor bir iş.

\* Hospital Clean: The highest standard of cleaning. All surface of vessels holds including tanktop has to be fully painted.

\*\* Hastane Temizliği: Ambardaki tüm yüzeylerin (ambar tabanı dahil) boyalı olduğu en sıkı temizlik standardıdır.

## IAB EUROPE'S BOARD MEMBER

The IAB (Interactive Advertising Bureau), which operates in 49 countries, is committed to the development of interactive advertising around the world and would like it to gain greater share of advertising investments. In line with this aim, it explains the added value of interactive communication to advertisers, agencies, and media agencies, as well as contributes to correct and qualified growth of the industry through various activities carried out in the public sector. The European organization of the IAB, headquartered in the United States and is coordinated by IAB Europe.

Dr. Mahmut Kurşun was the president of the Technical Committee responsible for conducting Internet Audience Measurement in Turkey between the years 2011-2015. Turkey was the fourth country in the world engaged in daily Internet Audience Measurement. He became the first publisher origin president of IAB Turkey between 2015-2019. He has been a member of the IAB Europe Board of Directors since 2015.

## IAB AVRUPA YÖNETİM KURULU ÜYESİ

49 ülkede faaliyet gösteren IAB (Interactive Advertising Bureau), tüm dünyada interaktif reklamcılığın gelişmesi, reklam yatırımlarından daha fazla pay alması için çalışmaktadır. Bu amaç doğrultusunda reklamverenlere, ajanslara ve medya ajanslarına interaktif iletişimin katma değerini anlatmakta, kamu nezdinde yürüttüğü çeşitli faaliyetlerle endüstrinin doğru ve nitelikli biçimde büyümesine katkı sağlamaktadır. Merkezi ABD'de bulunan IAB'nin, Avrupa'daki örgütlenmesi IAB Europe tarafından koordine edilmektedir.

Mahmut Kurşun, 2011-2015 yılları arasında Türkiye İnternet Ölçümleme Araştırmasını yürüten Teknik Kurul'un başkanlığını yaptı. Türkiye İnternet Ölçümleme Araştırması bugün dünyada 4. günlük ölçüm yapan araştırma oldu. 2015-2019 arasında IAB Türkiye'nin ilk yayıncı başkanı oldu. 2015 yılından beri IAB Avrupa'nın Yönetim Kurulu üyeliğini yürütmektedir.



## I LIKE COOKING AND EATING

**You're from Hatay. Do you like cooking? Can you make baked tray kebabs?**

I like cooking and eating. I make baked tray kebabs, but my specialty is fish and meat. I can grill or fry delicious fish. I am good at cooking meat. I think I can make a good salad and lakerda appetizer.

**What do you remember about Hatay?**

Hatay has one of the richest cuisines in Turkey. We make baked tray kebabs and use a lot of lard. Also, kenafeh is famous in Hatay. My late brother-in-law would turn the big kenafeh tray over in one go. Apart from that, there is a region called Harbiye in Hatay, the meals are delicious and you can enjoy ice-cold waters. I would recommend it to everyone.

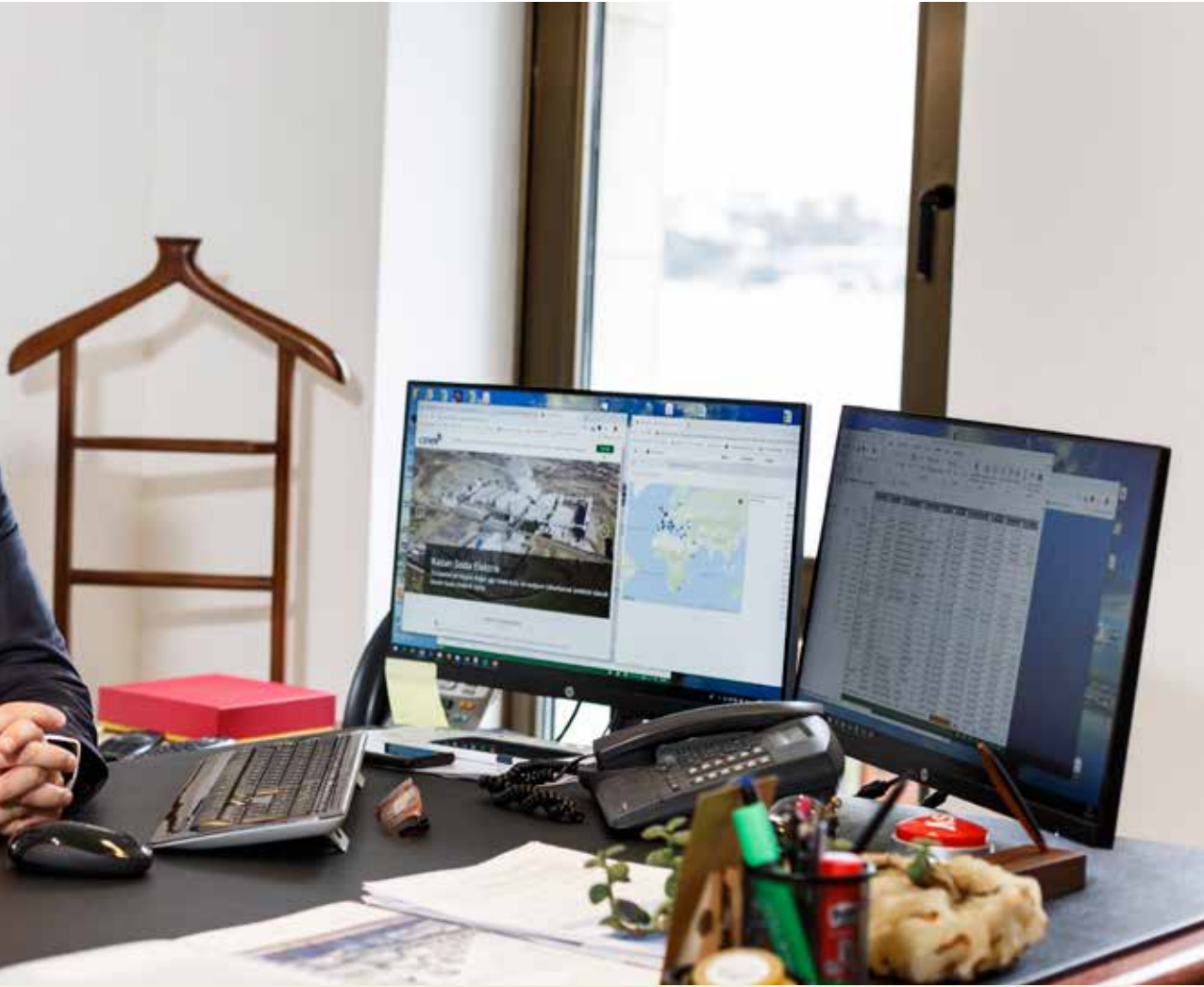
## YEMEK YEMİYİ DE YAPMAYI DA SEVERİM

**Siz Hataylısınız. Yemek yapmayı sever misiniz? Mesela tepsi kebabı yapar mısınız?**

Yemek yapmayı da yemeyi de severim. Tepsi kebabı yaparım ama benim asıl uzmanlığım balık ve et. Balığın ızgarasını da kızartmasını da güzel yaparım, eti de fena yapmam. Mezesini, salatasını, lakerdasını iyi hazırlarım diye düşünüyorum.

**Hatay'a dair anılarınızda neler var?**

Hatay mutfak açısından Türkiye'nin en zengin şehridir. Güzel tepsi kebabı yapılır bizim orada ve bolca kuyruk yağı kullanılır. Ayrıca Hatay'ın künefesi meşhurdur, benim rahmetli eniştem koca künefe tepsisini bir defada takla attırır çevirirdi. Bunun dışında Hatay'da Harbiye diye bir bölge vardır, hem yemeği hem de buz gibi suları ile enfestir. Herkese tavsiye ederim.



## WHO IS MAHMUT KURŞUN?

After graduating from Istanbul Gymnasium, Mahmut Kurşun got his bachelor's degree in Mechanical Engineering from Boğaziçi University and his master's degree and doctorate in Industrial Engineering. He worked as a project finance coordinator at Park Holding from 1997 to 2003. He worked in Sabah and ATV Group between 2003-2007. Dr. Kurşun, who was acting as the Chief Information Officer of Ciner Group, was also the President of IAB Turkey and still member of the IAB Europe Board since 2015. He taught graduate courses at the New Media Department in Kadir Has University. Previously Dr. Kurşun worked as the Chief Information Officer at Ciner Media Group and in addition to that position, Dr. Kurşun was appointed as General Manager of Ciner Media Digital Publications. He is currently the Vice President of the Glass and Chemicals Group in addition to his current duties at Ciner Group.

## MAHMUT KURŞUN KİMDİR?

İstanbul Erkek Lisesi'nden mezun olduktan sonra, Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği'nde lisans, Endüstri Mühendisliği'nde yüksek lisans ve doktora yapan Mahmut Kurşun, 1997-2003 yılları arası Park Holding Proje Finans Koordinatörlüğü görevinde bulundu. 2003-2007 yılları arasında Sabah ve ATV grubunda çalıştı. Ciner Grubu'nda Bilgi Grubu Başkanı olarak da görev yapan Kurşun, 2015 ve 2019 yılları arasında IAB Türkiye Başkanlığı'ni yaptı ve 2015 yılından beri IAB Avrupa Yönetim Kurulu üyeliğini yürütmektedir. Kadir Has Üniversitesi Yeni Medya Bölümünde yüksek lisans dersleri verdi. Daha önce Ciner Medya Grubu bünyesinde Bilgi Grubu Başkanı olarak çalışmalarını sürdüren Kurşun, bu görevine ek olarak Ciner Medya Dijital Yayınlar Genel Müdürü görevini üstlendi. Mahmut Kurşun halen Ciner Grubu'nda mevcut görevlerinin yanı sıra Cam ve Kimyasallar Grubu Başkan Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.



# “THERE CAN BE A STRATEGIC PARTNERSHIP WITH CINER GROUP”

*“Ciner Grubu ile Stratejik Ortaklık Olabilir”*

• *Tianchen Engineering Corporation (TCC), affiliated with the Ministry of Chemical Industry in China, has completed design and construction of Kazan Soda Elektrik A.Ş.*

• *Çin Kimya Endüstrisi Bakanlığı'na bağlı olan Tianchen Engineering Corporation (TCC), Kazan Soda Elektrik A.Ş. fabrikasının tasarım ve inşasını gerçekleştirdi.*

Tianchen Engineering Corporation (TCC) assisted Ciner Holding in the design and installation of the Kazan Soda Ash Plant during its establishment. TCC, the engineering and consultancy company for Ciner Holding's China distributor, has a significant role in the soda ash market, especially in China. Founded in 1953, TCC describes its partnership with Ciner Holding as follows: “TCC considers Ciner a candid and long-term business partner, and hopes to build a strategic partnership between both parties.” He stated that TCC is willing to continue to cooperate with Ciner and their cooperation is based on mutual trust.

Tianchen Engineering Corporation (TCC) Kazan Soda Külü Tesisi kurulurken Ciner Holding'e tasarım ve kurulum aşamasında yardımcı oldu. Ciner Holding'in Çin distribütörlüğünü yapan mühendislik ve danışmanlık şirketi olan TCC, soda külü piyasasında özellikle Çin'de önemli bir pazara sahip. 1953 yılında kurulan TCC, Ciner Holding ile olan ortaklıklarını, “TCC, Ciner'i samimi ve uzun vadeli bir iş ortağı olarak görüyor ve bu beklenti her iki taraf arasında stratejik bir ortaklık inşa edebilir.” sözleri ile anlatıyor. TCC'nin Ciner ile işbirliğine devam etmeye istekli olduklarını ve işbirliklerinin karşılıklı güvене dayandığını belirtti.

Röportaj / Interview:  
Zhang Yang & Gao Yan

Wang YIZHENG  
TCC iTrading Executive Director  
TCC iTrading Yönetici Müdür



We met the Executive Director of TCC iTrading, Wang Yizheng, to get to know TCC better. In our interview, we talked about its foundation story, their cooperation with Ciner Group, the soda ash market, their fields of activity, and the objectives of the company.

**TCC is a famous corporation worldwide. Would you please give us a brief introduction of TCC?**

China Tianchen Engineering Corporation (abbreviated as TCC) was founded in 1953 and was previously known as the first Design Institute under the Ministry of Chemical Industry in China. Now it belongs to the China National Chemical Engineering Group. TCC

TCC'yi daha yakından tanımak için şirket yönetici müdürü Wang Yizheng ile bir araya geldik. Röportajımızda kuruluş hikayelerini, Ciner Grubu ile işbirliklerini, soda külü piyasasını, faaliyet alanlarını ve şirket olarak hedeflerini konuştuk.

**TCC dünyaca ünlü bir kuruluştur. Bize TCC'nin kısa bir tanıtımını yapar mısınız?**

Daha önce Çin Kimya Endüstrisi Bakanlığı'na bağlı olan ve önceden ilk tasarım enstitüsü olarak bilinen Tianchen Engineering Corporation (TCC) 1953 yılında kurulmuştur. TCC şu an Çin Ulusal Kimya Mühendisliği Grubu'na aittir. TCC, genel müteahhlik, Ar-Ge ve proje yatırımı gibi çeşitli alanları bir araya

**TCC** considers **Ciner** a candid and long-term business partner and hopes to build a strategic partnership between both parties.

“TCC, Ciner’i samimi ve uzun vadeli bir iş ortağı olarak görüyor ve bu beklenti her iki taraf arasında stratejik bir ortaklık inşa edebilir.”



### **China Tianchen Engineering**

Corporation (abbreviated as TCC) was founded in 1953 and previously known as the first Design Institute Under the Ministry of Chemical Industry in China.

Daha önce Çin Kimya Endüstrisi Bakanlığı'na bağlı olan ve önceden ilk tasarım enstitüsü olarak bilinen Tianchen Engineering Corporation (TCC) 1953 yılında kurulmuştur.



is an international engineering company combining a variety of fields including general contracting, R&D, and project investment. Its business covers project engineering, R&D, consulting, engineering design, procurement, construction management, equipment fabrication, commissioning, and financing. TCC is currently one of the key state-owned companies that is talent, technology, and capital oriented.

So far, TCC has developed its own characteristic focusing on technology, talent, capital, and brand. Its business in four fields, including R&D, engineering, industries, and international trade are running parallel. TCC has expanded its overseas market gradually. In some new engineering fields, its business is also growing. Technology and project investment are developing in a sound way. TCC has been constantly listed as one of the 225 EPC Contractors and one of the Top 200 Design Institutes.

In 2016, TCC iTrading was established. It is fully owned by TCC and responsible for international trading and procurement business. Now, TCC iTrading is qualified for international trading and procurement business and is equipped with a professional team for international trading activities. It has accumulated rich experience in the international trading business.

#### **TCC and Ciner Group are very good partners. What do you think of the cooperation with Ciner Group?**

TCC and Ciner have a very long relationship of cooperation. TCC considers Ciner a candid and long-term business partner and hopes to build a strategic partnership between both parties.

TCC helped Ciner successfully complete the design and construction of the Kazan Soda ash plant. The plant has already been put into operation successfully and now has high quality product output.

getiren uluslararası bir mühendislik şirkettir ve işi; proje mühendisliği, Ar-Ge, danışmanlık, mühendislik tasarımı, tedarik, inşaat yönetimi, ekipman imalatı, görevlendirme ve finansmanı kapsamaktadır. TCC, hâlihazırda yetenek, teknoloji ve kâr odaklı devlete ait şirketlerden biridir. Şu ana kadar, TCC teknoloji, yetenek, sermaye ve marka odaklı kendi karakteristiğini geliştirmiştir. Ve işini; Ar-Ge, mühendislik, endüstri ve uluslararası ticaret olmak üzere dört alanda paralel olarak sürdürüyor. TCC denizaşırı pazarını kademeli olarak genişletti. Bazı yeni mühendislik alanlarında da işi büyümeye devam ediyor. Teknoloji ve proje yatırımı sağlam bir şekilde geliyor. TCC, sürekli olarak 225 EPC Müteahhidinden ve En İyi 200 Tasarım Enstitüsü'nden biri olarak listelenmiştir. Ve 2016 yılında, TCC iTrading kuruldu. Tamamı TCC'ye aittir ve uluslararası ticaret ve tedarik işlerinden sorumludur. Şu anda, TCC iTrading, uluslararası ticaret ve tedarik işi için çoktan nitelikli olmuş ve uluslararası ticaret faaliyetlerini yürütmek için profesyonel bir ekip ile donatılmış durumda. TCC şimdiye kadar, uluslararası ticaret sektöründe zengin bir deneyim birikimi elde etmiştir.

#### **TCC ve Ciner Grubu çok iyi ortaklar. Ciner Grubu ile işbirliği hakkında ne düşünüyorsunuz?**

TCC ve Ciner çok uzun bir işbirliği ilişkisine sahiptir. TCC, Ciner'i samimi ve uzun vadeli bir iş ortağı olarak görüyor ve bu beklenti her iki taraf arasında stratejik bir ortaklık inşa edebilir. TCC, Ciner'e Kazan Soda Külü Tesisi'nin tasarımını ve inşasını başarıyla tamamlamada yardımcı oldu. Tesis başarılı bir şekilde faaliyete geçmiş bulunmakta ve şu anda yüksek kalitede ürün çıktısına sahip. Çin'in şu anda sürdürülebilir kalkınma konseptini desteklemesinden ötürü, Çin hükümeti de yeni çevre koruma politikalarını güçlü bir şekilde destekliyor ve Çin'deki kimya endüstrilerinde maliyet faktörlerini artırabilecek



TCC helped **Ciner** successfully complete the design and construction of the **Kazan Soda** ash plant.

TCC, Ciner'e Kazan Soda Külü Tesisi'nin tasarımını ve inşasını başarıyla tamamlamada yardımcı oldu.



**TCC** is the sole exclusive soda ash distributor of WE Soda in China and has a very good reputation in the Chinese soda ash industry.

We Soda'nın Çin'deki tek yetkili distribütörü olan TCC, Çin soda külü endüstrisinde çok iyi bir üne sahip.

As China now advocates sustainable development, the Chinese government is also vigorously promoting new environmental protection policies and is about to start a second round of environmental inspections, which may make the cost in Chinese chemical industries increase. The grim situation in China's domestic production market will inevitably transform China from a major chemical producing country to a major chemical importing country. This transformation from a large export country to an import country provides an opportunity for Turkey's high-quality soda ash to enter the China domestic market, take over the soda ash market share, and gain reputation from the downstream customers. The Chinese government now encourages trading activities under the "One belt, One Road" policy. This means now it is a good time for TCC and Ciner to start up their trading business. TCC is willing to further cooperate with Ciner and has strong confidence in the cooperation between both parties.

TCC has a very good reputation in the Chinese soda ash industry. TCC iTrading, as an important subsidiary of the TCC trading sector, has a professional logistics and trading team to carry out trade activities. Under the joint efforts of both TCC and Ciner, both parties can achieve a mutually beneficial and win-win situation.

**TCC has a wide range of business and is involved in many industries. What is your company's position in the market in the field it operates?**

In the engineering field, TCC has been constantly listed as one of the 225 EPC Contractors and the Top 200 Design Institutes. Its business has spread all over China and to around 30 countries and regions. TCC has provided its services to more than 50 top multinational companies. With over 150 projects and technology know-how, they

ikinci bir çevre denetleme turu başlatmak üzere. Çin yerel üretim pazarındaki korkunç durum, kaçınılmaz olarak, Çin'in büyük bir kimyasal üretici ülkeden büyük bir kimyasal ithalatçı ülkeye dönüşmesine yol açacaktır. İhraç eden büyük bir ülkeden ithal eden bir ülkeye olan bu dönüşüm, Türkiye'nin yüksek kalitede soda külünün Çin iç pazarına girmesi, soda külü pazar payını ele alması ve alt akım müşterilerden itibar kazanması için bir fırsat sunmaktadır. Ayrıca, Çin hükümeti şu anda; artık TCC ve Ciner'in ticari işlerine başlamalarının tam zamanı olduğu manasına gelen "tek kemer, tek yol" politikası altında ticari faaliyetleri teşvik ediyor. TCC, Ciner ile daha fazla işbirliği yapmaya istekli ve TCC, her iki taraf arasındaki işbirliği konusunda güçlü bir güvene sahip.

TCC, Çin'in soda külü endüstrisinde çok iyi bir üne sahip. TCC ticaret sektörünün önemli bir alt kuruluşu olan TCC iTrading, ticari faaliyetleri yürütmek için profesyonel bir lojistik ve ticaret ekibine sahiptir. Hem TCC hem de Ciner'in ortak çabaları çerçevesinde, her iki taraf da karşılıklı yarar ve kazan-kazan durumu elde edebilir.

**TCC'nin geniş bir iş alanı var ve birçok sektörde yer almakta. Şirketinizin faaliyet gösterdiği alandaki pazar pozisyonu nedir?**

Mühendislik alanında: TCC, sürekli olarak 225 EPC müteahhidinden ve en iyi 200 tasarım enstitüsünden biri olarak listelenmiştir. Çalışmaları Çin'in her yerine ve yaklaşık 30 ülkeye / bölgeye yayıldı. TCC, 50'den fazla çok uluslu şirkete hizmet vermiştir. 150'den fazla projesi ve teknolojik "bil-yap"ı, ulusal, eyalet ve bakanlıklar bazında ödüllere layık görüldü.

Uluslararası ticaret ve tedarik alanında: TCC ticaret sektörünün önemli bir parçası olan TCC iTrading, kısa sürede hızlı bir büyüme kaydetmiştir. Şirket, tüm proje

have been honored with national, provincial, and ministerial awards.

In the international trading and procurement field, TCC iTrading is an important part of TCC's trading sector and has grown rapidly in a short period of time. The company is dedicated to providing added value for the entire project life. Now, TCC helps the owners construct their plants and other engineering projects. After construction, TCC iTrading can help TCC offer maintenance services. This means providing spare parts from construction to the owners. Furthermore, TCC iTrading can also offer off-take service, help the owners to expand their sales channels in the Chinese domestic market. TCC iTrading has had good results in chemical trading, commodity trading, engineering spare parts trading, and technology trading. It has gained the customers' trust. Within two years of operation, TCC iTrading has achieved large-scale growth in trade volume and diversification of trade products.

In the future, TCC iTrading hopes to expand its business which is engineering related, customer related and industries related fields to build a complete industrial chain from upstream projects to downstream industries.

#### **Could you share some information about the soda ash domestic market for us?**

On supply side, In 2018, the soda ash production capacity in China reached 31.20 million tons, and the total output reached 25.82 million tons. At present, there are 43 soda ash producers in China, and 12 of them have more than 1 million ton capacity. These 12 plants account for nearly 60% of the soda ash capacity in China. In terms of capacity distribution, China's soda ash market has a very obvious regionality. Most of the 12 high-capacity plants mentioned above are concentrated in the northern and western regions.

ömrü için katma değer sağlamaya adanmıştır. Şu an TCC, sahiplerinin tesislerini ve diğer mühendislik projelerini inşa etmelerine yardımcı oluyor. Kurulduktan sonra, TCC iTrading, TCC'nin bakım hizmeti sunmasına yardımcı olabilir, bu da kuruluşların yedek parçalarının sahiplere sağlanması anlamına geliyor. Dahası, TCC iTrading ayrıca "off-take" hizmeti sunabilir ki bu da mal sahiplerine Çin'in yerel pazarındaki satış ağlarını genişletme konusunda yardım eder. Şu an TCC iTrading kimyasal ticaret, emtia ticareti, mühendislik yedek parça ticareti ve teknoloji ticareti alanında iyi sonuçlar elde etmiş durumda. Böylece müşterilerin güvenini kazanmış oldu. İki yıl içinde, TCC iTrading ticaret hacminde ve ticaret ürünlerinin çeşitlendirilmesinde geniş çaplı bir büyüme elde etti.

Gelecekte, TCC iTrading mühendislikle ilgili, müşteri ile ilgili ve endüstri ile ilgili işlerini genişletmeyi ve yukarı akım projelerinden satışa dönük endüstrilerine komple bir sanayi zinciri oluşturmayı umuyor.

#### **Bizim için soda külü iç piyasası hakkında biraz bilgi paylaşabilir misiniz?**

Arz tarafında: 2018 yılında Çin'deki soda külü kapasitesi 31,20 milyon tona ulaşırken, toplam üretim 25,82 milyon tona ulaştı. Şu anda, Çin'de 43 soda külü üreticisi var ve bunların 12 tanesi 1 milyon tondan fazla kapasiteye sahip. Bu 12 tesis, Çin'deki soda külü kapasitesinin yaklaşık %60'ını oluşturuyor. Kapasite dağılımı açısından Çin'in soda külü piyasası oldukça belirgin bir bölgeselliğe sahiptir. Yukarıda belirtilen 12 yüksek kapasiteli tesisin çoğu kuzey ve batı bölgelerinde yoğunlaşmıştır.

2019 yılında 4.61 milyon ton yeni kapasite işlemeye başladı. 2019'un başında yeni üretim hattı devreye girdi, bu da arz tarafında önemli bir artışın olacağı anlamına geliyor.



In **2018**, the soda ash production capacity in China reached **31.20 million** tons and the total output reached **25.82 million** tons. At present, there are 43 soda ash producers in China, and 12 of them have more than 1 million ton capacity.

2018 yılında Çin'deki soda külü üretim kapasitesi 31.20 milyon tona ulaşırken, toplam üretim 25.82 milyon tona ulaştı. Şu anda, Çin'de 43 soda külü üreticisi var ve bunların 12 tanesi 1 milyon tondan fazla kapasiteye sahip.



The output of flat glass in 2018 was

**42.7 million**

tons. North China has the largest flat glass capacity with 15.30 million tons.

This accounts for

**33%**

of China's flat glass capacity.

Çin'deki en büyük düzcam kapasitesi Kuzey Çin'e ait olup, Çin'in düzcam kapasitesinin %33'üne tekabül eden 15.30 milyon tona ulaşmaktadır.

In 2019, 4.61 million tons of new capacity will begin to operate. A new production line will be put into use in the beginning of 2019, which means there will be a significant increase on the supply side.

On the demand side, the glass industry is still the most important part of dense soda ash consumption.

The output of flat glass in 2018 was 42.7 million tons. North China has the largest flat glass capacity with 15.30 million tons. This accounts for 33% of China's flat glass capacity. The flat glass capacity in South China is 5.66 million tons and accounts for 12.19%. This creates 1.13 million ton demand for dense soda ash. According to prediction, the demand for dense soda ash in the flat glass industry will be 8.84 million tons in the Chinese domestic market in 2019. This means the demand in South China will account for 13%.

We also face risks in the demand market. The demand is forecasted to fall by more than 5% in 2019. There are several important factors in the flat glass industry that decrease the demand for soda ash: like a sluggish downstream, lots of glass production lines will shut down for maintenance and upgrading, strict environmental protection, a new standard from the Chinese Glass Association, etc.

All of these show that a new break-even point for demand & supply may occur in 2019. This may turn the seller's market into buyer's market.

**Please share with us some information of TCC's visions, plans and projects for the future.**

Fully realizing its responsibility to "Open the door to social wealth with the key of engineering science and technology," TCC is committed to its vision to "Provide engineering boutique, pursue customer benefit, build an international brand, and realize the value of employees."

Talep tarafında: Cam endüstrisi, özellikle düzcam, yoğun soda külü tüketiminin hâlâ en önemli kısmını oluşturmaktadır. 2018 yılında düzcam üretimi 42,7 milyon ton olarak gerçekleşti. Çin'deki en büyük düzcam kapasitesi Kuzey Çin'e ait olup, Çin'in düzcam kapasitesinin %33'üne tekabül eden 15,30 milyon tona ulaşmaktadır. Güney Çin'in düzcam kapasitesi % 12,19'a denk gelen 5,66 milyon ton olup, yoğun soda külü için 1,13 milyon tonluk bir talep yaratmaktadır. 2018 yılında Çin'deki soda külü kapasitesi 31,20 milyon tona ulaşırken, toplam üretim 25,82 milyon tona ulaştı. Şu anda, Çin'de 43 soda külü üreticisi var ve bunların 12 tanesi 1 milyon tondan fazla kapasiteye sahip. Fakat talep pazarındaki risklerle de karşılaştık. Talep öngörüsü 2019'da % 5'ten fazla azalacak. Düzcam endüstrisinde birkaç önemli faktör var; satışa dönük durgunluk, soda külü talebi, bakım ve geliştirme için kapanma ömrünü etkileyen 40'tan fazla cam üretim hattı, katı çevre koruma sınırlamaları, Çin Cam Birliği'nin getirdiği yeni standart vb.

Yukarıda belirtilenlerin tamamı, 2019'da satıcının pazarını alıcının pazarına dönüştürebilecek talep ve arzda yeni bir kırılma noktasının olabileceğini göstermektedir.

**Gelecekle ilgili TCC'nin vizyonları, planları ve projeleri hakkında neler söylersiniz?**

"Sosyal refahın kapılarını mühendislik bilimi ve teknoloji anahtarıyla açmak" konusundaki sorumluluğunun tam manasıyla farkında olan TCC, "Mühendislik butiği sağlama, müşteri yararının peşinde olma, uluslararası bir marka oluşturma ve çalışanların değerinin farkında olma" vizyonuna bağlı kalmıştır. TCC, sürekli olarak kusursuzluğu ve mükemmeli takip eden, çalışanlarına, ortaklarına, tedarikçilerine, müşterilerine, topluma ve ülke geneline



TCC aims to build itself a company with a great prospect; one that is constantly learning and improving for the best, one that persistently pursues perfection and excellence, one that brings maximum benefits to its staff, partners, suppliers, clients, society, and nationwide.

TCC has dedicated itself to providing our clients in China and abroad with multiple and diversified services through our continuous improvement at the service level with the expertise of our professional team. This means that TCC is willing to complete a one-stop service for the whole project and to build a complete industrial chain from upstream projects to downstream industries in the future.

We not only do EPC projects for the owners, but also provide various extension services for the owners to help them expand sales channels and carry out international and domestic trading activities with the help of TCC iTrading, the important part of TCC trading sector.

In both the present and the future, TCC will always rate client's success as its highest achievement.

maksimum fayda sağlayan, sürekli olarak en iyisini öğrenmek ve geliştirmek için büyük bir potansiyele sahip bir şirket kurmayı amaçlamaktadır.

TCC kendini, hizmet seviyemizdeki, uzmanlığımızdaki ve profesyonel ekibimizdeki sürekli gelişim sayesinde, Çin ve yurtdışındaki müşterilerimize çok sayıda ve çeşitli hizmet alanı sunmaya adanmıştır. Bu; TCC'nin gelecekte bütün bir proje için tek elden hizmet sunmaya, üretime dönük projelerden satışa dönük endüstrilere komple bir sanayi zinciri oluşturmaya istekli olduğu anlamına geliyor.

Biz, mal sahipleri için sadece EPC projeleri yapmakla kalmayıp aynı zamanda mal sahiplerine satış kanalını genişletmelerine, TCC ticaret sektörünün önemli bir parçası olan TCC iTrading'in yardımıyla uluslararası ve yurtiçi ticaret faaliyetlerinde bulunmalarına yardımcı olacak çeşitli hizmetler de sağlıyoruz. Şu anda veya gelecekte ne olursa olsun, TCC, kazanımları değerlendirmek için her zaman müşterinin başarısını en yüksek standart olarak belirleyecektir.



Open the door to **social wealth** with the key of engineering science and technology...

Sosyal refahın kapılarını mühendislik bilimi ve teknoloji anahtarıyla açmak...







# CERMIN

# IS STRONGER WITH CİNER IN THE FAR EAST

*Cermin, Uzak Doğu'da Ciner ile Daha Güçlü*

SODA ASH  
CİNER



• Singapore-based Cermin Minerals is Ciner Group's sole authorized agent in the soda ash and sodium bicarbonate markets in Indonesia, Malaysia, and Thailand. Cermin Minerals is the most important raw material supplier in the glass and cleaning products sector in these three countries and has been working with Ciner Group for 8 years.

• Singapur merkezli Cermin Minerals, Ciner Grubu'nun Endonezya, Malezya ve Tayland soda külü ve sodyum bikarbonat pazarında tek yetkili acentesi durumunda. 8 yıldır Ciner Grubu ile çalışan Cermin Minerals, bu üç ülkedeki cam ve temizlik ürünleri sektörünün en önemli hammadde tedarikçisi konumunda.



**Soda ash** is on the rise in the **East Asian** market because of the glass industry. Accordingly, **Cermin Minerals** expects capacity to increase until 2024.

Soda külü, cam sektörüne bağlı olarak Doğu Asya pazarında yükselişte. Bu doğrultuda Cermin Minerals 2024 yılından itibaren kapasite artışı beklentisi içerisinde.

Since Ciner Group started to increase production capacity in 2017, Cermin Minerals has started to offer more soda ash in the South East Asian markets. As a result of this capacity increase, the places where Cermin Minerals holds exclusive rights to the market share of Turkish products showed a continuous increase in 2017, 2018, and 2019. Soda ash is on the rise in the East Asian market because of the glass industry. Accordingly, Cermin Minerals expects capacity to increase until 2024.

We talked with Cermin Minerals Executive Director, Ismail Enes Algan, the sole agent of Ciner Group in Indonesia, Malaysia, and Thailand about their work, the market state, the sector, their sister company Borochemie International and the boron agreement with Eti Mine Works, and their future plans.

Ciner Grubu, 2017 yılından itibaren üretim kapasitesini artırmaya başlamasından bu yana, Cermin Minerals, Güney Doğu Asya pazarlarına daha fazla soda külü sunmaya başladı. Bu kapasite artışının sonucunda, Cermin Minerals'in münhasırlık hakkına sahip olduğu Türk ürünlerinin pazar payları 2017, 2018 ve 2019'da sürekli bir şekilde artış gösterdi. Soda külü, cam sektörüne bağlı olarak Doğu Asya pazarında yükselişte. Bu doğrultuda Cermin Minerals 2024 yılından itibaren pazarda kapasite artışı beklentisi içerisinde.

Ciner Grubun Endonezya, Malezya ve Tayland'daki tek acentesi olan Cermin Minerals ile yaptıkları işleri, pazarın durumunu, sektörü, kardeş şirket Borochemie International ile ETİ Maden İşletmeleri ile olan bor anlaşmasını ve gelecek

### Can you tell us briefly about Cermin Minerals and your company's activities?

Our company, Cermin Minerals, is Ciner Group's exclusive agent for soda ash and sodium bicarbonate products in Indonesia, Malaysia, and Thailand.

Cermin Minerals is a Singapore based company. Cermin Minerals has a representative office in Istanbul, Turkey, where all sales and purchase related activities are made and shipments are handled. Since our suppliers are based in Turkey, the market development team mainly resides in Istanbul and constantly travel to the countries where we do business. Cermin Minerals has a wide sub-distributor and local agent network with 60,000 metric tons of warehouse storage capacity in facilities in countries where it has agency.

Cermin Minerals is also Kaltun Mining's exclusive agent in Asia and the Gulf countries. Kaltun Mining is the market leader in Na Feldspar and Quartz production and is one of the world's leading companies in its sector. We have been handling the Na-Feldspar business for more than 25 years either as Cermin Minerals, or before Cermin Minerals, with our sister company Borochemie International.

### What is the relationship between Borochemie & Cermin?

Borochemie International Pte Ltd is Cermin Minerals' sister company. Borochemie Int. has been Eti Mine Works' refined boron products exclusive sales agent in South East Asia and the Gulf Countries since 1995.

In total, Borochemie Int. trades around 400,000 metric tons of boron products annually.

Borochemie International Pte. Ltd. has the capability to serve refined boron products and boron minerals

planlarını Cermin Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi İsmail Enes Algan ile konuştuk.

### Bize Cermin Minerals ve firmanızın faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Firmamız Cermin Minerals, Endonezya, Malezya ve Tayland'daki Soda Külü ve Sodyum Bikarbonat ürünleri için Ciner Grubu'nun tek yetkili acentesidir.

Cermin Minerals Singapur merkezli bir şirkettir. Cermin Minerals'in, İstanbul'da satış ve satın alma ile ilgili tüm faaliyetlerin yapıldığı ve sevkiyatların yönetildiği bir temsilcilik ofisi vardır. Tedarikçilerimiz Türkiye'de yer aldığından, pazar geliştirme ekibi genelde İstanbul'da ikamet ediyor ve acentelik alanımızdaki ülkelere sürekli seyahat ediyorlar. Cermin Minerals, yetkili olduğu ülkelerde toplam 60.000 metrik ton depolama kapasitesine sahip depo tesisleri ile geniş bir alt distribütör/yerel acente ağına sahiptir.

Cermin Minerals aynı zamanda Asya ve Körfez ülkelerinde Kaltun Mining firmasının tek yetkili temsilcisidir. Kaltun Mining, Sodyum Feldspat ve Kuvars üretiminde pazar lideri ve dünyadaki lider firmalardan biri. Biz Sodyum Feldspat işini Cermin Minerals olarak veya öncesinde kardeş şirketimiz Borochemie International aracılığıyla 25 yıldan fazla süredir yürütüyoruz.

### Borochemie International ve Cermin Minerals arasındaki ilişki nedir?

Borochemie International Pte. Ltd., Cermin Minerals'in kardeş şirkettir. Borochemie Int. 1995'ten beri rafine bor ürünleri için Güney Doğu Asya ve Körfez ülkelerinde Eti Maden'in tek yetkili satış temsilcisidir. Toplamda yıllık yaklaşık olarak 400.000 metrik ton ürünün ticaretini yapmaktadır.

Eti Maden'in tek yetkili temsilcisi olarak çeşitli endüstrilere rafine



*Cermin Minerals Executive Director  
İsmail Enes Algan*



Cermin Minerals is a **Singapore** based company. Cermin Minerals has a representative office in **Istanbul, Turkey** where all sales and purchase related activities are made and shipments are handled.

Cermin Minerals Singapur merkezli bir şirkettir. Cermin Minerals'in, İstanbul'da satış ve satın alma ile ilgili tüm faaliyetlerin yapıldığı ve sevkiyatların yönetildiği bir temsilcilik ofisi vardır.



In **Malaysia**, soda ash consumption is typically in the glass sector. In recent years, two new large-scale **Chinese** glass factories were inaugurated in **Malaysia**.

Malezya'da, soda külü sarfiyatı genelde cam sektöründedir. Farklı ölçeklerdeki üreticilerin yanı sıra, son yıllarda Malezya'da iki yeni Çin menşeli büyük ölçekli cam fabrikasının açılışı yapılmıştır.



to various industries as Eti Mine Works' exclusive agent and is one of leading service companies in the world in its sector.

Our experience in the South East Asian market through our local establishments and the success story of Borochemie Int. encouraged us, as Cermin Minerals, to promote Ciner Group products in these countries too.

Both of our companies, Borochemie Int and Cermin Minerals, are based in Singapore. Cermin Minerals has Turkish and Borochemie Int. has Turkish & Indian partners. Both companies' priority is to promote Turkish natural products in South East Asia.

#### **What is the role of your head office and the Turkish branch in your organization?**

All banking & financial operations are managed by our Singapore headquarters office. Our representative office in Istanbul, Turkey arranges the company's purchases and sales, and follows up with Ciner Group and Kaltun Mining for on-time product allocations for our orders, and organizes the shipments and operational activities through shipping companies.

Any claims concerning quality and quantity of the shipped goods is the responsibility of our Istanbul, Turkey office. Our Istanbul office is also responsible for following up on claims, providing technical assistance to customers, and promoting products in new consumption areas.

#### **Can you tell us about the market conditions in your sales region?**

In Malaysia, soda ash consumption is typically in the glass sector. In recent years, two new large-scale Chinese glass factories were inaugurated in Malaysia, in addition to various scaled manufacturers. As a result of these investments, soda ash consumption tripled to 370,000 metric tons per year in 2018.

bor ürünleri ve bor mineralleri sunmakta olan Borochemie International, sektöründe dünyanın önde gelen hizmet şirketlerinden biridir.

Yerel kuruluşlarımız aracılığıyla Güney Doğu Asya pazarında edindiğimiz tecrübe ve Borochemie Int.'in başarı öyküsü, bu ülkelerde de Cermin Minerals olarak Ciner Grubu ürünlerini tanıtmak için bizi teşvik etti.

Her iki şirketimiz Borochemie Int ve Cermin Minerals, Singapur merkezlidir. Cermin Minerals şirketinin Türk, Borochemie Int. şirketinin Türk ve Hintli ortakları var. Her iki şirketin de öncelikli kuruluş hedefi ise Türkiye menşeli doğal ürünleri Güneydoğu Asya'ya tanıtmak.

#### **Genel merkezinizin ve Türkiye şubenizin kuruluşunuzdaki rolü nedir?**

Tüm bankacılık işlemleri ve finansal işlemler Singapur merkez ofisi tarafından yönetilmektedir. İstanbul'daki temsilcilik ofisimiz, şirketin alım ve satımlarını düzenliyor, bunun yanında da Ciner Grup ve Kaltun Mining ile birlikte siparişlerimize ilişkin ürün tahsisinin zamanında gerçekleştirilmesine yönelik takip yapıyor ve nakliye şirketleri aracılığıyla sevkiyat ve operasyonel faaliyetleri organize ediyor.

Gönderilen malların kalite ve miktarı ile ilgili her türlü talep İstanbul ofisinin sorumluluğundadır. Talepleri takip etmek, müşterilere teknik destek sağlamak ve ürünleri yeni tüketim alanlarına tanıtmak da İstanbul ofisinin görevidir.

#### **Satış bölgenizdeki pazar şartlarından bahsedebilir misiniz?**

Malezya'da, soda külü tüketimi genelde cam sektöründedir. Farklı ölçeklerdeki üreticilerin yanı sıra, son yıllarda Malezya'da iki yeni Çin menşeli büyük ölçekli cam fabrikasının açılışı yapılmıştır. Bu yatırımlar sonucunda 2018 yılında



Depending on the global glass market situation, capacity is expected to increase until 2024.

The second market, after the glass sector in Malaysia is the detergent industry. With 20,000 metric tons of annual soda ash consumption, they produce liquid and dust cleaning detergents.

In addition to these leading sectors, soda ash is also consumed in poly glass production, battery production, food additive production, and water treatment plants in Malaysia.

In Indonesia, soda ash is used by the industries that produce goods made of glass, including: flat glass and glassware, light bulbs, the detergent/soap industry, the chemical industry, and the pulp and paper industry. Other industries that consume soda ash are the steel industry, the animal feed industry, the leather tanning industry, petroleum mining industry, and waste processing, but the volume is relatively small.

The glass industry consumes more than half of the soda ash supply in Indonesia. In recent years, soda ash consumption had shown an ascending trend.

The market size has increased from 550,000 metric tons to 900,000 metric tons per year in the last 5 years.

soda külü tüketimi yıllık 370 bin tona ulaşarak üç katına çıkmıştır.

Bununla birlikte, küresel cam piyasasının durumuna bağlı olarak, 2024'ten itibaren kapasite artışı beklenmektedir.

Malezya'da cam sektöründen sonraki ikinci sektör deterjan endüstrisidir. Yıllık 20.000 mt soda külü tüketimi ile sıvı ve toz temizleme deterjanları üretmektedirler.

Bu lider sektörlerin dışında, soda külü aynı zamanda poli cam üretiminde, pil üretiminde, gıda katkı maddesi üretiminde ve Malezya'daki su arıtma tesislerinde de tüketiliyor.

Endonezya'da soda külü, düzcam ve züccaciye, ampul üretimi de dahil olmak üzere cam ürünleri endüstrisi ve ayrıca deterjan/sabun endüstrisi, kimya endüstrisi ve kağıt endüstrisi tarafından kullanılmaktadır. Soda külü tüketen diğer endüstriler çelik endüstrisi, hayvan yemi endüstrisi, deri tabaklama endüstrisi, petrol madenciliği ve atık işleme endüstrileridir, fakat tüketim hacmi nispeten daha küçüktür.

Cam endüstrisi Endonezya'daki soda külü arzının yarısından fazlasını tüketiyor. Son yıllarda, soda külü tüketimi artan bir eğilim göstermiştir.



The Glass Industry consumes **more than half** of Indonesia's soda ash supply. In recent years, soda ash consumption has been showing and increasing trend.

Cam endüstrisi Endonezya'daki soda külü arzının yarısından fazlasını kapsıyor. Son yıllarda, soda külü tüketimi artan bir eğilim göstermiştir.



Competition in the market will increase in the near future because **Eti Soda** and **Kazan Soda** products from **Turkey** will play an important role in the economic development in **Thailand**.

Tayland'ın ekonomik gelişiminde önemli rol oynayan Türkiye'den Eti Soda ve Kazan Soda ürünleriyle birlikte yakın gelecekte pazardaki rekabet artacaktır.

In recent years, the market trend for soda ash was stable in the detergent and container glass industries but the demand in the tableware industry was slightly weak.

The main soda ash consumers in Thailand are glass, detergent, food, and chemical manufacturers. The market for soda ash is expected to grow steadily at a pace of around 3 percent of the national GDP per annum.

In Thailand, a lot of soda ash came from China. Due to recent environmental problems, Chinese production was restricted and China has already changed from being an soda ash exporter to an importer.

Competition in the market will increase in the near future because Eti Soda and Kazan Soda products from Turkey will play an important role in the economic development in Thailand.

#### **Can you tell us about your sales performance over the years?**

As you know, we started promoting Ciner Group's products in the market 8 years ago. Because Ciner Group started to increase their production capacity in 2017, Cermin Minerals was assigned to handle more soda ash in the South East

Rakamlarla konuşursak, son 5 yıldaki pazar büyüklüğü, yıllık 550.000 metrik ton değerinden yıllık 900.000 metrik ton değerine ulaşmıştır.

Son yıllarda, deterjan ve cam endüstrisi için soda külünün pazar eğilimi istikrarlıyken sofraya gereçleri endüstrisindeki talep biraz daha zayıftı.

Soda külünün Tayland'daki başlıca kullanıcıları cam, deterjan, gıda ve kimyasal üreticileridir. Soda külü pazarının, sürekli olarak ulusal GSYH hızında ve yıllık %2 oranında artması beklenmektedir.

Tayland'a, Çin'den çok fazla soda külü geliyordu. Fakat son dönemdeki çevresel sorunlardan dolayı, Çin üretimi kısıtladı ve ihracatçı olmaktan soda külü ithalatçısı durumuna geçti.

Tayland'ın ekonomik gelişiminde önemli rol oynayan Türkiye'den ETİ Soda ve Kazan Soda ürünleriyle birlikte yakın gelecekte pazardaki rekabet artacaktır.

#### **Satış performansınız hakkında yıllara yaygın şekilde bilgi verebilir misiniz?**

Bilindiği üzere, 8 yıl önce Ciner Grubu ürünlerini pazarda tanıtmaya başladık. Ciner Grubu, 2017 yılından itibaren üretim kapasitesini artırmaya başlamasından bu yana, biz Cermin Minerals olarak Güney Doğu Asya pazarlarında daha fazla soda külü satışı üzerine çalıştık. Bu kapasite artışının sonucunda, Cermin Minerals'ın münhasırlık hakkına sahip olduğu Türk ürünlerinin pazar payları 2017, 2018 ve 2019'da keskin bir artış gösterdi.

Hizmetlerine ilişkin fazlaca müşteri memnuniyeti olan alt distribütörlerimiz, kritik ürünlerden önemli miktarda temin etme konusunda çok sayıda büyük şirketin güvenini kazanmıştır.

#### **Rakiplerinizi hakkında bilgi verebilir misiniz?**

Asian markets. The market shares of Turkish products, in places where Cermin Minerals holds exclusive rights showed a sharp increase in 2017, 2018, and 2019 as a result of this capacity increase.

Our sub-distributors have gained many large companies' trust by supplying a substantial amount of critical products and have a lot of customer satisfaction with their services.

#### Can you tell about your competitors?

Our main competitors are American Natural Soda Ash Corporation (ANSAC) and SOLVAY CHEMICALS Int. Both corporations have already formed their domestic and regional distribution networks. The companies have head offices and branch offices in major cities for their domestic distribution network.

China has also become an important player in the world soda ash market in recent years. For example, In Malaysia, most of the traders are of Chinese ethnic origin, so they maintain a close relationship with China. Synthetic soda ash from China finds its place in the market with monthly prices from trader's referrals.

In these countries, soda ash is also distributed and sold through traders in the market. Traders serve as a buffer for product delivery in the market, credit the sales, and provide storage services for the customers.

#### What do you think about future trends for soda ash consumption in your sales regions?

The soda ash sector operates with the minimum stock & continuous supply method. Negative changes are not expected in the sectors that consume soda ash due to the continuation of regional and military peace, the environment, and the fact that the global economic growth rates do not decrease.

Başlıca rakipler American Natural Soda Ash Corporation (ANSAC) ve SOLVAY CHEMICALS Int. şirketleri. Her iki birliktekiler halihazırda yerel ve bölgesel dağıtım ağları kurmuştu. Yurtiçi dağıtım ağı için, şirketler büyük şehirlerdeki genel merkez ve şubelerden oluşan bir ağa sahip.

Son yıllarda, Çin dünya soda külü pazarında da önemli bir oyuncu haline gelmiş durumda. Örneğin, Malezya'da, tüccarların çoğu Çinli. Bu yüzden Çin ile yakın ilişkilerini sürdürüyorlar. Aylık fiyatların ve tüccarların yönlendirmeleri ile birlikte, Çin menşeli sentetik soda külü pazardaki yerini buluyor.

Bu ülkelerde, soda külü de pazardaki tüccarlar aracılığıyla dağıtılmakta ve satılmaktadır. Tüccarlar, ürünün pazarda sunulması için tampon görevi görür, satışları kredilendirir ve müşterilere depolama hizmeti sunar.

#### Satış bölgelerinizdeki soda külü tüketiminin gelecekteki eğilimleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Soda külü sektörü, minimum stok ve sürekli tedarik metodu ile çalışmaya devam etmektedir. Bölgesel ve askeri barış ortamının devam etmesi ve küresel ekonomik büyüme oranlarının düşmemesi halinde, soda külü tüketen sektörlerde olumsuz değişiklikler beklenmiyor.

“

China has also become an important player in the world **soda ash market** in recent years. For example, in **Malaysia**, most of the traders are of **Chinese ethnic origin**, so they maintain close a relationship with China.

Son yıllarda, Çin dünya soda külü pazarında da önemli bir oyuncu haline gelmiş durumda. Örneğin, Malezya'da, tüccarların çoğu Çinli. Bu yüzden Çin ile yakın ilişkilerini sürdürüyorlar.







“OUR GOAL IS SUSTAINABLE  
GROWTH WITH **CINER GROUP**”

“Hedefimiz Ciner Grup ile Sürdürülebilir Büyüme”



● Mitsui&Co., Ltd is Ciner Group's most important partner in the Asia Pacific region. Mitsui&Co. is highly active in supplying Eti Soda and Kazan Soda's high quality soda ash and sodium bicarbonate products to 15 countries in the Asia Pacific region.

● Mitsui&Co. Ltd. Şti, Ciner Grubu'nun Asya Pasifik bölgesindeki en önemli partneri durumunda. Mitsui&Co., Eti Soda ve Kazan Soda'nın Asya Pasifik bölgesindeki 15 ülkeye ve yüksek kalitede soda külü ve sodyum bikarbonat tedarik etmesinde aktif şekilde çalışıyor.



“

With **Ciner Group**, a global market leader, we aim to meet the needs of customers and industry, and create relationships that will enable customers, **Ciner Group**, and **Mitsui&Co.** to achieve sustainable growth.

Küresel bir pazar lideri olan Ciner Grup ile birlikte, müşterilerin ve endüstrinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Ciner Grup ve Mitsui&Co.'nun sürdürülebilir bir büyüme elde etmesini sağlayacak ilişkiler kurmayı planlıyoruz.”

Japan based Mitsui&Co. Ltd. supplies soda ash from Ciner Group. Mitsui&Co. has set the goals of selling one million tons or more of soda ash and 100,000 tons or more of sodium bicarbonate to their customers throughout the world within three years. With Ciner Group, a global market leader, they aim to meet the needs of customers and industry.

Speaking to Soda Ash Magazine, Mitsui&Co. Chief Operating Officer, Sayu Ueno, said that they would grow even further in the market with Ciner Group. Ueno said, “Utilizing our overseas network, staff, and customer base, which span the entire world, to the maximum extent possible, we want to contribute to the expansion of Ciner Group’s soda ash and sodium bicarbonate business by providing various functions, not only marketing but also developing new product uses.” Ueno stated that Ciner Group and Mitsui&Co. also held regular strategy meetings to discuss trends in the soda ash and sodium bicarbonate markets and their marketing strategies. He also added, “We have set the goals of selling one million tons or more of soda ash and 100,000 tons or more of sodium bicarbonate to our customers through out the world, via Mitsui&Co. within three years.

Japanya merkezli Mitsui&Co. Ltd. şirketi soda külü tedarikini Ciner Grubu’ndan gerçekleştiriyor. İki ila üç yıl içinde dünya çapındaki müşterilerine bir milyon tondan fazla soda külü ve 100 bin tondan fazla sodyum bikarbonat satmayı planlayan Mitsui&Co., küresel bir pazar lideri olan Ciner Grup ile birlikte, müşterilerin ve endüstrinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyor.

Soda Ash Dergisi’ne konuşan Mitsui&Co. Operasyondan Sorumlu Başkanı Sayu Ueno, Ciner grubu ile birlikte pazarda daha da büyüyeceklerini belirtti. Ueno, “Dünya çapındaki ağımızı, çalışanlarımızı ve müşteri tabanımızı mümkün olduğunca en üst düzeyde kullanarak, sadece pazarlamakla kalmayıp, yeni kullanım alanları geliştirerek Ciner Grubu’nun soda külü ve sodyum bikarbonat pazarının genişlemesine katkıda bulunmak istiyoruz.” dedi. Ciner Grup ve Mitsui&Co.’nun soda ve sodyum bikarbonat pazarlarındaki eğilimleri ve pazarlama yöntemlerini tartışmak için düzenli strateji toplantıları düzenlediğini belirten Ueno, “İki ila üç yıl içinde dünya çapındaki müşterilerimize bir milyon ton veya daha fazla soda külü ve 100.000 ton veya daha fazla sodyum bikarbonat satma hedeflerini belirledik. Küresel bir pazar lideri olan Ciner

With Ciner Group, a global market leader, we aim to meet the needs of customers and industry, and create relationships that will enable customers, Ciner Group, and Mitsui&Co. to achieve sustainable growth.”

### **MITSUMI'S POSITION IN THE MARKETS ITS FIELDS OF OPERATION**

Sayu Ueno stated that they had begun full-scale sales of Ciner soda ash and sodium bicarbonate in 2017, when the capacity expanded at Eti Soda and started warehouse operation in six countries. He also said, “The product is shipped from Turkey in bulk tankers, containers, or other means according to the needs of customers and sold to customers in every country, while maintaining the strict Japanese domestic level of management for safety and quality during storage and transport. We appreciate our customers’ high evaluation of our work. By meeting our customers’ expectations with Ciner group, we are also establishing a brand image of ‘high quality and stable supply.’ We have captured market shares of roughly 20 percent in Vietnam and over 70 percent in Myanmar in just two years, and are also producing results in many other countries.”

### **THE MARKET'S GROWING**

Sayu Ueno, pointing out that the demand for soda ash and sodium bicarbonate was growing at about 3 percent globally, also stated that in Asia, which was the world's largest market, growth in demand greatly exceeded 5 percent. This was spurred by a strong demand in construction and other factors. Ueno said, “Asia is without question the most promising and important market for us going forward.

Moreover, there are many uses that are projected to grow substantially, such as the use of soda ash in lithium carbonate in Australia and the use of sodium bicarbonate in various Asian countries for degasification. We are very excited about this. Meanwhile,

Grup ile birlikte, müşterilerin ve endüstrinin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefliyoruz. Müşterilerimiz, Ciner Grup ve Mitsui&Co.'nun sürdürülebilir bir büyüme elde etmesini sağlayacak ilişkiler kurmayı planlıyoruz,” şeklinde konuştu.

### **MITSUMI'NİN FAALİYET GÖSTERDİĞİ PAZARLARDAKİ KONUMU**

2017 yılında Eti Soda'da kapasite artırımı yapıldığında, Ciner Grubu'ndan soda külü ve sodyum bikarbonat olarak altı ülkede depo faaliyetlerine başladıklarını anlatan Sayu Ueno, “Ürünü müşterilerimizin ihtiyacına göre dökme gemi, konteynir ve diğer mümkün yollarla göndermekte ve bu sırada Japonya'nın katı iş güvenliği ve kalite standartlarına uymaktayız. Müşterilerimizin işimizle alakalı verdiği olumlu görüşleri için minnettarız.

Müşterilerin beklentilerini Ciner Grup ile birlikte karşılayarak, “kaliteli ve istikrarlı tedarik” marka imajını da oluşturuyoruz. Sadece iki yılda Vietnam'da neredeyse %20 ve Myanmar'da %70'in üzerinde pazar payı yakaladık ve aynı zamanda birçok ülkeden de benzer sonuçları alıyoruz.

### **PAZAR BÜYÜYOR**

Soda külü ve sodyum bikarbonat için talebin dünya genelinde yaklaşık %3 oranında büyüdüğünü işaret eden Sayu Ueno, dünyanın en büyük pazarı olan Asya'da büyümenin güçlü inşaat talebi ve diğer faktörler sayesinde %5'in üzerinde gerçekleştiğini anlattı. “Asya kuşkusuz, ileriye dönük bizim için en umut verici ve önemli pazardır,” diyen Ueno şöyle konuştu: “Ayrıca, Avustralya'da lityum karbonat üretiminde soda külü kullanımı ve çeşitli Asya ülkelerinde sodyum bikarbonatın atık gaz arıtmasında kullanımı gibi büyümesi öngörülen birçok kullanım vardır. Bu konuda oldukça heyecanlıyız.

Arz tarafına bakıldığında, Çin'deki sentetik soda külü üreticileri katı



*Mitsui&Co. Chief Operating Officer  
Sayu Ueno*

*Mitsui&Co. Operasyondan Sorumlu Başkanı  
Sayu Ueno*



We want to utilize the comprehensive functions that **Mitsui&Co.** possesses to work with their extremely important partner, **Ciner**, in creating business in its areas of focus. Again, we are determined to contribute to the development of **Ciner Group** through a partnership that is not limited to **soda ash** and **sodium bicarbonate**.

Mitsui&Co. Ltd.'nin odaklandığı alanlarda iş yaratmada son derece önemli bir ortak olan Ciner ile çalışarak sahip olduğu kapsamlı işlevleri kullanmak istiyoruz. Tekrar belirtmek gerekirse, Ciner Grup ile sadece soda külü ve sodyum bikarbonat ile sınırlı olmayan ortaklığımızın gelişmemize katkıda bulunmasını diliyoruz.

looking at the supply side, manufacturers of synthetic soda ash in China have been severely impacted by strict environmental regulations and have had to reduce or halt production. Production volume in China is expected to be significantly lower than the two million tons they have supplied in the past. Amid these circumstances, customers have high expectations of Ciner products for their competitiveness and good quality. Their importance in the market will no doubt continue to increase in the future.”

#### MITSUI'S VISIONS, PLANS, AND PROJECTS FOR THE FUTURE

Sayu Ueno, stated that they would continue to be partners with Ciner Group, said, “We were extremely excited when Ciner Group announced in November of last year that it plans to withdraw from ANSAC by the end of 2020 or 2021 and build new soda ash capacity totaling 3.5 million tons in the U.S. immediately thereafter. Our important customers also highly welcome the fact that this will provide them with a third supply source in addition to Eti Soda and Kazan Soda, from the perspective of BCP (business continuity plans).”

Ueno said that they were first aiming to further expand their soda ash warehouse network to more countries in Asia from the six countries in which they currently have warehouses, in order to achieve more than one million tons in sales. Ueno added that they were sketching out their dream of substantially expanding their product sales that were shipped from the new capacity in the U.S. in the most rapidly growing Asian market. Sayu Ueno said, “We want to utilize the comprehensive functions that Mitsui&Co. possesses to work with their extremely important partner, Ciner, in creating business in its areas of focus. Again, we are determined to contribute to the development of the Ciner Group through a partnership that is not limited to soda ash and sodium bicarbonate.”

çevresel düzenlemelerden ciddi şekilde etkilenmiş ve üretimi azaltmak veya durdurmak zorunda kalmışlardır. Bu nedenle Çin'deki üretim hacminin azalması ve ihracat hacminin geçmişteki 2 milyon ton rakamından oldukça düşük olması beklenmektedir. Bu koşullar altında müşterilerin Ciner ürünlerinin rekabetçilik ve kalite konusunda yüksek beklentileri bulunmaktadır ve gelecekte de artmaya devam edecektir.”

#### MITSUI'NİN GELECEK İÇİN GÖRÜŞLERİ, PLANLARI VE PROJELERİ

Ciner Grubu ile iş ilişkilerinin artarak devam edeceğine dikkat çeken Sayu Ueno, “Ciner Grubu'nun 2020 veya 2021 sonunda ANSAC'den çekilmeyi planladığını ve hemen ardından ABD'de 3,5 milyon ton toplam yeni soda külü kapasitesini inşa etmeyi planladığını duyduğumuzda çok heyecanlandık. Önemli müşterilerimiz, bunu, BCP (İSP-iş sürekliliği planları) açısından, Eti Soda ve Kazan Soda'ya ek olarak üçüncü bir tedarik kaynağı sağlayacakları için memnuniyetle karşılamaktadır,” dedi.

İlk önce soda külü depo ağlarını mevcut altı ülkeden Asya'da daha fazla ülkeyi kapsayacak şekilde artırmayı hedeflediklerini belirten Ueno, böylece bir milyon ton veya daha fazla satış yapma hedeflerini yakalayabileceklerini dile getirdi. Ayrıca, hızlı büyüyen Asya pazarında, ABD'deki yeni kapasiteyle gelen ürünlerin satışlarını önemli ölçüde genişletmek istediklerini anlattı. Sayu Ueno, “Mitsui&Co. Ltd.'nin odaklandığı alanlarda iş yaratmada son derece önemli bir ortak olan Ciner ile çalışarak sahip olduğu kapsamlı işlevleri kullanmak istiyoruz. Tekrar belirtmek gerekirse, Ciner Grup ile sadece soda külü ve sodyum bikarbonat ile sınırlı olmayan ortaklığımızın gelişmemize katkıda bulunmasını diliyoruz,” şeklinde konuştu.



Mitsui&Co., Ltd. ("Mitsui") is one of the most diversified and comprehensive trading, investment, and service enterprises in the world with 139 offices in 66 countries/regions with about 44,000 employees as consolidated basis as of Apr. 1, 2019. Mitsui has a strong financial status with USD 62,6 billion in revenue, USD 3.7 billion profit after tax, and USD 107,6 billion total assets as of March 31, 2019. It is multilaterally pursuing business that ranges from product sales, worldwide logistics, and financing through the development of major international infrastructure and other projects in the following fields: iron & steel products, mineral & metal resources, infrastructure projects, mobility, chemicals, energy, food & retail management, healthcare, IT & communication business, and corporate business development with global operating locations, network, and information resources. Mitsui is actively taking on the challenges for global business innovation around the world.

Mitsui&Co. Ltd. Şti. 1 Nisan 2019 itibarı ile konsolide bazda 44.000'den fazla çalışanı ile 66 ülkede/bölgede 139 ofisi bulunan dünyanın en çeşitli ve kapsamlı ticaret, yatırım ve servis işletmelerinden biridir. Mitsui&Co., 62,6 milyar ABD Doları geliri olan, vergi sonrası 3,7 milyar ABD Doları kar ve 107,6 milyar ABD Doları tutarındaki toplam varlıklarıyla 31 Mart 2019 tarihi itibarı ile güçlü bir finansal statüye sahip bir şirkettir. Global operasyon ağını ve bilgi kaynaklarını kullanarak, Demir ve Çelik Ürünleri, Mineral ve Metal Kaynakları, Altyapı Projeleri, Mobilite, Kimyasallar, Enerji, Gıda ve Perakende Yönetimi, Sağlık Sektörü, Bilişim ve İletişim, Kurumsal İş Geliştirme konularında ürün satışı, lojistik finansman ve altyapı projeleri geliştirmek ve yönetmektedir.

“

**Mitsui&Co., Ltd.** ("Mitsui") is one of the most diversified and comprehensive trading, investment, and service enterprises in the world with **139 offices** in **66 countries/** regions with about 44,000 employees as consolidated basis as of Apr. 1, 2019

Mitsui&Co. Ltd. Şti. 1 Nisan 2019 itibarı ile konsolide bazda 44.000'den fazla çalışanı ile 66 ülkede/bölgede 139 ofisi bulunan dünyanın en çeşitli ve kapsamlı ticaret, yatırım ve servis işletmelerinden biridir.



**WE DID IT!**  
*BAŞARDIK!*

**ABOVE EXPECTATION**  
*Hem de Beklentinin Üzerinde*



**Kartik Raval, Owner of Aarna International**  
Aarna International Kurucusu Kartik Raval

• **Aarna International, Ciner Group's Indian and Sri Lankan Distributor, explains how they started in the soda ash business.**

• **Ciner Grubu'nun Hindistan ve Sri Lanka Distribütörü olan Aarna International, soda külü sektörüne girişlerini anlattı.**





Since **2009**, Aarna International has been **Ciner Group's Indian and Sri Lankan** Representative and Distributor. They successfully represent Eti Soda and Ciner Group and have sold about **600,000** metric tons of soda ash to India and Sri Lanka so far.

2009 yılından bu yana Ciner Grubu'nun soda külü sektöründe Hindistan ve Sri Lanka Bölgesi Distribütörü olan Aarna International bu zamana kadar 600,000 metrik ton soda külü satarak Ciner Grubunu ve Eti Soda'yı başarıyla temsil ediyor.

Since 2019, Aarna International has been Ciner Group's Indian and Sri Lankan Distributor. They successfully represent Eti Soda and Ciner Group and have sold about 600,000 metric tons of soda ash to India and Sri Lanka so far.

Aarna International is a Consultant for Quarzwerke GmbH, Germany, a 135 year old German mining company active in the silica sand and kaolin business, with turnover of EUR 700 Million. Aarna is also a reputed business consultant and a proprietary market development firm operating in Mumbai, India with dominant knowledge in the glass, silicate, detergent, and food industries. "In the beginning, we started a long term contract with our customers in India. Being an importer from Turkey, it is always a risk and uncertain proposition to offer to a customer. But, by working accurately, we are able to provide long term contractual rates to customers. This is the first move for soda ash imports" said Kartik Raval, Owner of Aarna International.

Aarna introduced the Liner Bag project to reduce unloading, loading, storage, and repacking costs of bulk vessels and also to helped their customers with logistics and handling. Raval told us about their entry into the soda ash sector and their relationship with Ciner Group. He described the Indian market as 'sensitive and emotional.' He said "It is important to make strong relationships with trust, rather just random selling. We are very successful in achieving this with our transparent working policy."

2009 yılından bu yana Ciner Grubu'nun soda külü sektöründe Hindistan ve Sri Lanka Bölgesi Distribütörü olan Aarna International bu zamana kadar 600,000 metrik ton soda külü satarak Ciner Grubu'nu ve Eti Soda'yı başarıyla temsil ediyor.

Aarna International, silika kumu ve kaolin işinde 700 milyon euro luk ciroya sahip 135 yıllık bir madencilik şirketi olan Alman Quarzwerke GmbH'e danışmanlık yapmakta. 2009 yılından beri Hindistan Mumbai'de cam, silikat ve gıda endüstrisi başta olmak üzere pazar geliştirmesi ve iş danışmanlığı yapan Aarna'nın yolu 2009'da Ciner Grubu ile kesişti. Aarna International Kurucusu Kartik Raval, Ciner Grubu ile çalışmaya başlamalarını, "İlk başlarda, Hindistan'daki müşterilerimizle uzun vadeli kontratlarla yola çıktık. Türkiye'den ithalat yaptığımız için bu müşteriye sunarken içinde her zaman risk ve belirsizlik barındırıyordu. Ancak doğru çalışmalarla müşterilerimize uzun vadeli oranlar sağlayabildik. Bu, soda külü ithalati için ilk hamleydi." sözleri ile anlatıyor. Hindistan'da büyük gemilerin yükleme, boşaltma, depolama ve yeniden paketleme işlerinin maliyetini azaltmak için, "Liner Bag" isimli bir projeye imza attıklarını söyleyen Aarna International Kurucusu Kartik Raval Hindistan pazarı için, "Duyarlı ve duygusallar. Bunun için güven üzerine kurulmuş ilişkiler ve şeffaf çalışma ilkeleri başarıyı getiriyor," dedi.

Here are some other highlighted parts from our interview.

**How did you start soda ash business?**

I would say, I did not start but destiny made me start. Just after completion of my MBA, in my first job, I was assigned to market research and development for soda ash in India.

**What is your educational background?**

I have done Bachelors of Engineering in Information Technology and I have a master degree - MBA from Nirma University, India.

**How did you come across Eti Soda/Ciner Group?**

Well, during my research on soda ash, I learned about newly opened soda ash facility in Turkey. I started contacting them and requested a pilot sales project in India.

**What is a pilot sales project?**

At that time, I was new and unexperienced with the market but I had passion for developing and accepted the challenge. Therefore, I convinced Ciner Group to allow us generate sales which is called pilot sales project.

**And what happened?**

We did it. Above expectation.

**What were the challenges in your pilot sales project?**

It was complicated, I was doing sales for a company which I never visited, a product which I never saw, from people whom I had never met, in a country that I never been. But, I had trust in all of these aspects and I was concentrating on my sales strategy.

**Any support?**

Yes, my father was my key supporter. He gave a free hand to develop me and never regulated it. Apart from that, I would say the people at Eti Soda have shown great confidence and trust in me, which was a major driving factor.

**What is your company's positions today?**

We started as Representatives of Ciner Group and today we are Distributors. I feel Ciner Group is an institute that taught us how to expand and become a distributor from a representative.

Soda külü sektörüne girişlerini ve Ciner Grup ile ilişkilerini bize anlatan Aarna International Kurucusu Kartik Raval'ın sorularımıza verdiği cevaplar şöyle:

**Soda külü işine nasıl başladınız?**

Nasıl desem, ben başlamadım ama MBA'yi tamamlamamdan hemen sonra kader beni başlattı. Hindistan'da soda külü pazar araştırma ve geliştirmesine atandım.

**Hangi alanda eğitim gördünüz?**

Bilgi teknolojileri mühendisliğinde lisans ve Hindistan Nirma Üniversitesi'nden de MBA yüksek lisans dereceleri aldım.

**Eti Soda/Ciner Grup ile yollarınız nasıl kesişti?**

Soda külü ile ilgili araştırmalarım sırasında, Türkiye'de yeni bir soda külü tesisinin kurulduğunu öğrendim. Onlarla temasa geçtim ve Hindistan'da pilot satış projesi talep ettim.

**Pilot satış projesi nedir?**

O zamanlar piyasada yeni ve tecrübesizdim ancak gelişme tutkum vardı ve zorlukları göze aldım. Böylece Ciner Grubu'nu pilot satış projesinde satış yapmamıza izin vermesi konusunda ikna ettim.

**Peki sonra ne oldu?**

Başardık. Hem de beklentinin de üzerinde.

**Pilot satış projesinde zorluklar nelerdi?**

Karmaşıktı, hiç ziyaret etmediğim bir şirket, hiç görmediğim bir ürün, hiç tanışmadığım insanlar ve hiç gitmediğim bir ülke için satış yapıyordum. Ancak tüm bu konularda güvenim tamdı ve satış işine konsantre oldum.

**Hiç destek gördünüz mü?**

Evet, en büyük destekçim babamdı. İş geliştirmem için karşılıksız sermaye verdi ve asla karışmadı. Bunun haricinde Eti Soda'daki insanlar da müthiş bir şekilde bana güvenip inandılar ki bunun da en büyük itici faktör olduğunu söyleyebilirim.



Well, during my research on soda ash, I learned about newly opened soda ash facility in **Turkey**. I started contacting them and requested a pilot sales project in **India**.

Soda külü ile ilgili araştırmalarım sırasında, Türkiye'de yeni bir soda külü tesisinin kurulduğunu öğrendim. Onlarla temasa geçtim ve Hindistan'da pilot satış projesi talep ettim.



We started as Representatives of **Ciner Group** and today we are Distributors. I feel **Ciner Group** is an institute that taught us how to expand and become a distributor from a representative.

Ciner Grubun temsilcisi olarak başladık ve bugün distribütörüyüz. Ciner Grup sanki bizi temsilcilikten distribütörlüğe taşıyan bir eğitim akademisiymiş gibi hissediyorum.

### **Tell us about your approach or sales strategy?**

We believe in keeping strong relationships with our customers. A strong relationship is made from trust. And trust is made up of transparency. Our prices are very transparent and committed.

### **How do you see your competitors?**

I see my competitors as both challenges and opportunities.

### **What is your greatest achievement up until now?**

Well, though we are small, our company was nominated as part of INDIA 5000 BEST MSME AWARD 2018.

### **What do you think about policies and government in India?**

We are thankful for the existing government of Mr. Modi for simplifying taxation. 'One Tax-One Nation' is the best tool for simplifying business transactions.

### **What is your future plan?**

Bringing information technology that will keep our customers near their product. Enabling our customers to know precisely about their product's end to end movement.

### **Any recent developments?**

We are opening a new office in Mumbai and very soon we will open international branches for our customers' flexibility.

### **Whom do you follow or do you have any success formula?**

I believe in Karma and all karma done with good intention is worship to God. I strongly follow philosophy of Bhagavad Gita. (Holy Hindu Book).

### **What does Aarna plan for the future?**

At the moment, we are able to offer one year contracts to our customers. We are working to take it further so we can offer 2-3 year contracts to customers. This will help customers to prepare long term budgets and bring stability to their value chain. Apart from that, Aarna Intl. is investing in logistic facilities for the customers. This will more likely be in the distributor model but it will

### **Şirketinizin şu anki pozisyonu nedir?**

Ciner Grup'un temsilcisi olarak başladık ve bugün distribütörüyüz. Ciner Grup sanki bizi temsilcilikten distribütörlüğe taşıyan bir eğitim akademisiymiş gibi hissediyorum.

### **Satış stratejinizden bahsedebilir misiniz?**

Müşterilerimizle güçlü ilişkiler kurmak gerektiğine inanıyoruz. Bu güçlü ilişki güvenden geliyor. Güven de şeffaflıktan. Fiyat teklifimiz oldukça şeffaf ve istikrarlı.

### **Rakiplerinizi nasıl görüyorsunuz?**

Rakiplerimizi hem fırsat hem de aşılması gereken engel olarak görüyoruz.

### **Şimdiye kadarki başarınız nedir?**

Küçük bir şirket olmamıza rağmen INDIA 5000 BEST MSME AWARD 2018'e aday gösterildik.

### **Hindistan'daki politikalar ve yönetimle ilgili düşünceleriniz nedir?**

Vergilendirmedeki kolaylaştırma için mevcut Modi hükümetine teşekkür ediyoruz. Tek Millet - Tek Vergi ticari işlemleri kolaylaştırmak için en iyi araç.

### **Peki ya gelecek planınız?**

Müşterilerimizi ürünlerine yakın tutan bilgi teknolojileri getirmek. Müşterilerin ürünlerin bir uçtan bir uca hareketiyle ilgili tam bilgi sahibi olmalarını sağlamak.

### **Yakın zamanda gerçekleşen gelişmeler var mı?**

Mumbai'de yeni bir ofis açıyoruz ve çok yakında müşterilerimizin esnekliği için uluslararası branşlara başlayacağız.

### **Kimi takip ediyorsunuz? Ya da başarı formülünüz nedir?**

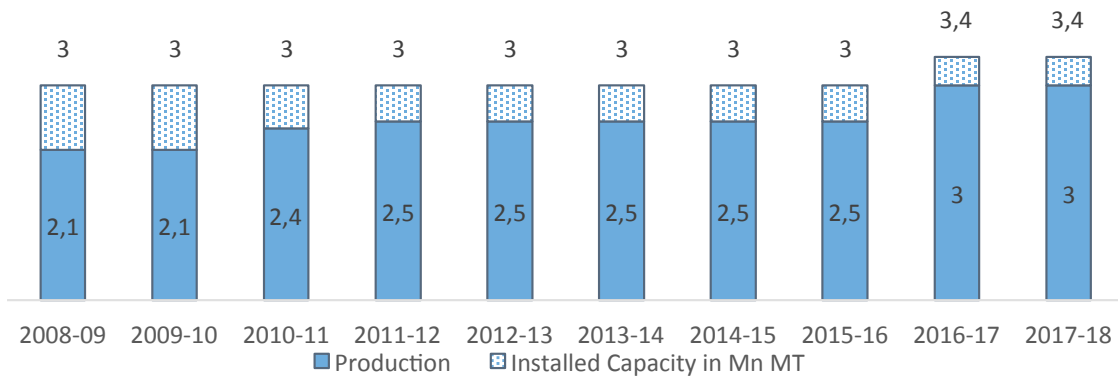
Karmaya inanıyorum ve iyi niyetli bütün karmalar da Tanrı'ya ibadet demektir. Kutsal Hindu Kitabı Bhagavad Gita'nın felsefesine derinden bağlıyım.

### **Aarna'nın gelecek planı nedir?**

Şu anda müşterilerimize bir yıllık sözleşme verme kapasitesindeyiz. Bunu 2-3 yıla çekebilme üzerinde çalışıyoruz. Bu, müşterilerimizin uzun vadeli bütçe hazırlığına ve değer zincirlerine istikrar getirmelerine yardımcı olacak.

## India Market - Hindistan Pazarı

### Installed Capacity and Production in India



"India has a rapidly growing economy and hence the demand for all end-use sectors increasing too. Demand from the glass industry has been particularly strong with the container glass sector. Soda ash demand in the container glass sector grows by 9.5% annually, driven by increasing levels of income. On the other side, flat glass also driven soda ash demand up by 8.2% annually over last five years. This is due to urbanization of rural area. Being 1.26 billion population country, largest demand for soda ash comes from soaps and detergent industry. Growth in this sector has averaged 6.3% over the past five years. This rapid growth is clearly seen by local producers and encouraged them put more investment in capacity expansion. Major local producers are building more capacity in short term as well as long term plans systematically."

"Hindistan hızla büyüyen bir ekonomiye sahip ve dolayısıyla tüm hızlı tüketim sektörlerine yönelik talep de artıyor. Cam endüstrisinden gelen talep, özellikle konteyner camı sektöründe ağırlıkta. Konteyner camı sektöründeki soda külü talebi, artan gelir seviyeleri ile yıllık %9,5 artışla büyüyor. Öte yandan, son 5 yılda düzcam da %8,2 oranında soda külü talebini artırdı. Bu durum, kırsalın kentleşmesinden kaynaklanıyor. 1.26 milyar nüfuslu ülke olarak, en fazla soda külü talebi sabun ve deterjan endüstrisinden geliyor. Sektördeki büyüme, son beş yılda ortalama %6,3 oldu. Bu hızlı büyüme yerel üreticiler tarafından açıkça anlaşılıyor ve kapasite artırımına gidiliyor. Yerel üreticiler kapasite artırımı için kısa ve uzun vadeli sistemik planlar yapıyor."

be different from regular distributors models. Our aim is to reduce processing cost, the order-supply cycle, and logistics cost. These can be done with an in depth study of customer's requirements and designing logistic as 'As & When Required' (AWR).

We are building a distribution system in which we will be closer to our customers. We are working closely with Indian Port Authorities for warehousing solutions. Various ports have accepted our concepts that optimally enhance and utilize their resources. We plan to use information technology to simplify purchasing, storing, and supply with minimal cost. In future we will work with each customer to make a tailor made solution to their requirements. Our future strategy will always have the basic philosophy to bring value and profitability to our customers.

Bunun haricinde Aarna International müşteriler için lojistik tesislerine yatırım yapıyor. Bu daha çok bir distribütör modelinde olacak ama klasik anlamda distribütörlük değil. Hedefimiz işleme maliyetini, sipariş-tedarik döngüsünü ve lojistik maliyetlerini düşürmek. Bu ancak müşteri ihtiyaçlarını derinlemesine çalışarak ve "Gerekirken ve Gerektiğinde (AWR)" lojistik modelini dizayn ederek başarılabilir.

Müşterilerimize daha da yakın olmamızı sağlayacak bir dağıtım sistemi kuruyoruz. Bunun antrepo çözümleri için Hindistan Liman otoriteleriyle yakın çalışıyoruz. Birçok liman kaynaklarını en iyi şekilde geliştiren ve yararlı hale getiren konseptlerimizi kabul etti. Gelecekte her bir müşterimize kendi ihtiyacına özel çözümler sunacağız. Gelecek hedeflerimiz her zaman müşterilerimize değer katmak ve karlılıklarını artırmak felsefesi üzerinedir.



Well though we are small, our company was nominated as part of **INDIA 5000 BEST MSME AWARD 2018.**

Küçük bir şirket olmamıza rağmen INDIA 5000 BEST MSME AWARD 2018'e aday gösterildik.

# we • soda

WEST EAST SODA



Ciner's continued pursuit of new projects demonstrates their unsurpassed commitment to the soda ash industry as well as to current and future global customers.

Ciner'in yeni proje arayışlarına devam etmesi, soda külü endüstrisine, bugünkü ve gelecekteki küresel müşterilerine olan eşsiz taahhüdünü göstermektedir.