

“கண்டம் விட்டு கண்டம் தாண்டி நாளை அண்டம் ஆளும் இந்தியா”

GOAL 2012-2013

- ◆ Endeavor : QUALITY
Turnover Target : 100% ↑
- ◆ Products for ...
Consumer Market : 3%
Green Environment : 25%
- ◆ Rejection Rate : 100% ↓

TESTIMONIALS

- ◆ Customers...
Up to Sep. 12 : 603 Nos.
Up to Aug.12 : 594 Nos.
- ◆ Performance Sep.12 ...
Turnover growth : 11%
Employment growth : -3.28%
100% Attendance : 10%

MANAGEMENT

- ◆ Managing Director
Mr. Velappan Jeyakummar
- ◆ Board of Directors
Ms. P.E. Nancy
Mrs. J. Vanajambika

OUR FORMULATIONS

Tiaano® – Electro Chemical & Exotic Metal Equipments
 Innovation In Inert Metals

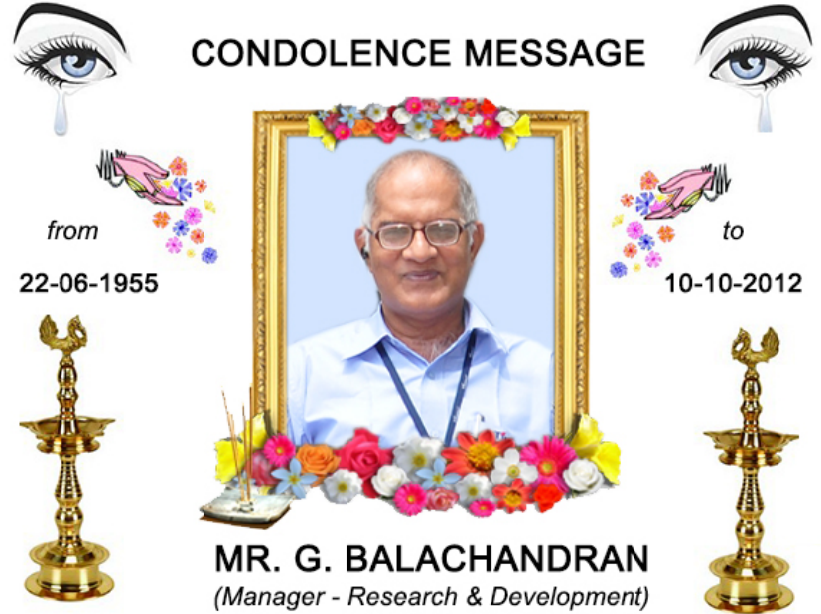
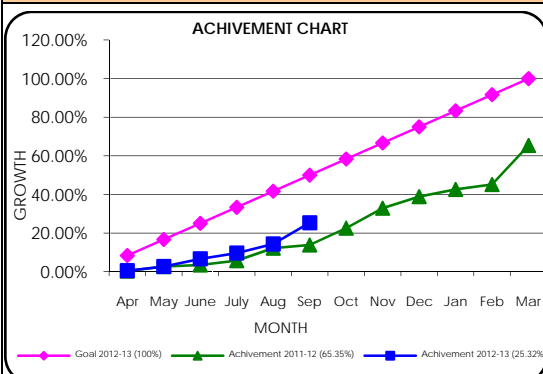
Aquafil – Water Disinfection Equipments.
 Results for environment

Fib Tec – FRP/ GRP Mandrels & Tanks
 GRP Mandrels

Hydro Gen™ – HHO Generators
 Go Green

Titanictrade – Portal for Exotic Metals
 WE DELIVER VALUE CHAIN

Tiaano Vidyashrm
 (CBSE Pattern School)

ACHIEVEMENT


Please accept our heart felt condolences for the tragic death.
 we pray for his soul rest in peace

தாழ்மை

மன்னன் ஒருவன் இருந்தான். அவன் ஆணவம் மிக்கவன். அமைச்சரை அழைத்து “அமைச்சரே நான் இறைவனைக் காண வேண்டும். அதற்கு என்ன வழி?” என்று கேட்டான். “நம் நாட்டு எல்லையில் ஒரு முனிவர் இருக்கிறார். அவரிடம் கேட்டால் இறைவனைக் காண வழி சொல்லுவார்” என்றார் அமைச்சர்.

அரசனும் தனது பரிவாரங்களுடன் புறப்பட்டு, அந்த முனிவர் இருந்த இடத்தை அடைந்தான். முனிவரும் வந்திருப்பது அரசன் என்று அறிந்ததும், அறியாதது போல் “நீங்கள் யார்? உனக்கு என்ன வேண்டும்? எனப் பரிவுடன் கேட்டார்.

மன்னனுக்கு கோபம் வந்தது. “என்னைப் பார்த்தா யார் என்று கேட்கிறாய்” என கோபமாய் முறுமுறுத்தான். எனினும் கோபத்தை அடக்கிக் கொண்டு “நான் இந்நாட்டு அரசன் இறைவனைக் காண எனக்கு வழி சொல்லுங்கள்” என்று ஆணவம் கலந்த தோணியில் கேட்டான்.

இறைவனைக் காண வேண்டுமா? நான் செத்த பிறகு வா” என்று அழுத்தமாக கூறிவிட்டு, மீண்டும் தியானத்தில் ஆழ்ந்தார் முனிவர்.

மன்னனுக்கு கோபம் வந்தது. “நீங்கள் செத்த பிறகு எப்படி வர முடியும்? எப்படி என்னோடு பேசுவீர்கள்?” என்று கேட்டான். நான் என்பது நானல்ல! உன்னுள் இருக்கும் நான் என்ற ஆணவம். அந்த ஆணவம் முதலில் சாக வேண்டும். அதனால் தான் நான் செத்த பிறகு வா என்றேன். அதுவரை நீ இறைவனைக் காணும் வழியை அறிய முடியாது” என்றார் முனிவர்.

மன்னன் யோசிக்க ஆரம்பித்தான். நாம் எவ்வளவு சிறியவர்கள் இறைவன் எவ்வளவு பெரியவர் என்பதை உணராத அறியாமையால் ஏற்படுவதே இந்த நான் என்ற இறுமாப்பு. இந்த ஆணவம் அழிந்தால்தான் இறைவனுக்கு முன் நம் வாழ்விலும் நாம் ஆனந்தத்தை அடைய முடியும்.

தொகுத்தளித்தவர் : Ms. P.E. Nancy
 Director – Admin

FUNCTIONAL WISHES



Deepavali
13th November



Muharam
25th November

Best Wishes from Tiaano Employees

EXTERNAL SUPPORT

| | |
|-------------------|---|
| Banking | : M/s. UCO Bank |
| Auditing | : M/s. Nisar & Kumar |
| AQ Auditing | : M/s. Juran Quality |
| Legal Advisers | : Lr. M.K. Govindan : Lr. V. Benedict Vincent |
| Tech. Consultant: | Dr.G.S. Viswanath |
| Central Excise | : Mr. R. Raghavan |
| Health Care | : M/s. Bethesda Hospital Tel:044 - 22294565 M/s. Jeya Clinic, Tel: 98408 73107 |

BIRTH DAY WISHES

எந்தக் குழந்தையும் நல்லக் குழந்தைதான்
மண்ணில் பிறக்கையிலே!
அவர் நல்லவராவதும் தீயவராவதும் அன்னை
வளர்ப்பினிலே!

Mr. M. Kumar 9th Nov.
Design



Mr. A. Mohan 10th Nov.
Marketing

Mr. B. Mathavan 14th Nov.
Production

Mrs. M. Loganayagi 21st Nov.
Coating

Mr. J. Padmanaban 30th Nov.
Marketing

Mr. G. Kingston 30th Nov.
Andrewspaul
Marketing

Best Wishes from Tiaano Employees

கான்.பிடன்ஸ் கார்னர்

12 வயதில் தந்தை பிரிந்து சென்றார். வறுமையிலும் வருத்தத்திலும் அந்த இளைஞன் வளர்ந்தான். “ஒன்றுமே இல்லாதவன் உயர்வது எப்படி” என்கிற கேள்வியை சுமந்தபடி நூலகங்களே கதியென்று கிடந்தான். “நாம் என்னவாக இருக்கிறோமோ அதுவாக உயர்கிறோம்” என்ற நெப்போலியன் ஹில்லின் கருத்து அந்த இளைஞனைச் செதுக்கியது.

அந்த இளைஞன்தான். இன்சூரன்ஸ் நிறுவன உரிமையாளராய் உயர்ந்த எல்லை நடைபெற்றேன். அவர் எழுதிய “தி ஸ்டேரூசஸ்ட் சீக்ரெட்” என்ற புத்தகம் ஒன்று மில்லியன் பிரதிகளுக்குமேல் விற்பனையாகி சாதனை படைத்தது.

-கான்பிடன்ஸ் கார்னர் என்ற நூலிலிருந்து தொகுக்கப்பட்டது

பழம் பெருமை! வியாபார காந்தம்!

பேருந்து நிலையத்தில் பழ வியாபாரம் செய்யும் முதியவர் ஒருவர். அந்தப் பேருந்தில் பழக் கூடையுடன் ஏறினார். ‘ஐந்து பழங்கள் பத்து ரூபாய்!’ என்று கூவி, பழங்களை விற்க முயன்றார். எவரும் பழம் வாங்க முன்வரவில்லை. சுமக்க முடியாமல் சுமந்தபடி முதியவர் கீழே இறங்கியதும், இளைஞன் ஒருவன் பேருந்தில் ஏறினான். ‘ஆறு பழங்கள் பத்து ரூபாய்!’ என்று கூவினான். அவனுக்கு நல்ல விற்பனை!

மற்றொரு பேருந்தில் ஏறிய முதியவர் அங்கும், ‘ஐந்து பழங்கள் பத்து ரூபாய்!’ என்று விற்க முயன்றார். பலன் இல்லாமல் போகவே, கீழே இறங்கி விட்டார். அடுத்து, ‘ஆறு பழங்கள் பத்து ரூபாய்’ என்று கூவியபடி அந்தப் பேருந்தில் ஏறிய இளைஞன், ஏகத்துக்கு விற்பனை செய்தான்!

மிகப் பெரிய கம்பெனியின் விற்பனை ஆலோசகரான ஒருவர் இந்தக் காட்சியை பார்த்துக் கொண்டிருந்தார். முதியவரை அருகில் அழைத்தவர், “அந்த இளைஞனின் சாமார்த்தியம் உங்களிடம் இல்லையே! அவனுக்குப் போட்டியாக நீங்களும் ஆறு பழம் பத்து ரூபாய் என்று விற்பனையாக உங்களுக்கு விற்பனை ஆகும். அதிகக் கொள்முதல் மூலம் குறைந்த விலைக்கு பழங்களை வாங்கி, லாபத்தைக் குறைத்து அதிக விற்பனை செய்யப் பழகுங்கள் தாத்தா!” என்று தனது ஆலோசனைகளை அள்ளி விட்டார்.

முதியவர் சிரித்தபடி, “போய்யா... அவன் என் மகன். இந்தப் பழமும் அவனதுதான். ‘ஆறு பழம் பத்து ரூபாய்’னு விற்பனை... சட்டுன்னு வாங்குவதற்கு, நம்ம சனத்துக்கு மனசு வராது. அதனால் நான், ‘ஐந்து பழம் பத்து ரூபாய்’னு கூவிகிட்டுப் போவேன், அப்புறமா, ‘ஆறு பழம் பத்து ரூபாய்’னு அவன் வந்து சொன்னதும்...’அடடே லாபமாக இருக்கே’னு சனங்க சட்டுன்ன வாங்கிடுவாங்க. அவன்தான்யா நிசமான வியாபாரி. சனங்களோட மனசை மாத்துறதுக்குத்தான் என்னை முன்னாடி அனுப்புறான்!” என்றார் முதியவர்.

Compiled by : Mr. Shahul Hameed Bava
Facilitation

தெரிந்து கொள்வோம்

PREVENTION IS BETTER THAN CURE



Please fix this extra clip at your side stand of your two wheeler and avoid accidents it does not allow you to change gear, if your stand is not released...

Compiled by : Mr. M. Sivakumar
Marketing

பறவை

1. டெரின் பறவை எட்டு மாதங்கள் தொடர்ந்து பறக்கும் தன்மை கொண்டது.
2. ஹம்மிங் பேர்ட் பறவையால் நடக்க முடியாது.
3. மார்ஷ் வார்ப்பனர் பறவை பிற பறவைகளை போல குரலை மாற்றி மாற்றி ஒலி எழுப்பும் தன்மை உடையது.
4. கூக்ர புர்சா என்னும் பறவை மனிதர்களை போல சிரிக்கும்.
5. நெருப்புக்கோழி சிங்கம் போல் கர்ஜிக்கும் குரலை கொண்டது.
6. ஹரியால் பறவை தன் கால்களை தரையில் பதிக்காது அதன் இருப்பிடம் எல்லாம் மரங்களே.
7. மேற்கத்திய அரசர் என்ற பறவை தேனீக்களை மட்டுமே உணவாக உட்கொள்ளும்.
8. பூங்கொத்தி பறவையின் எடை 5 கிராம் மட்டுமே.
9. உலகிலேயே பற்களை கொண்ட பறவை “ஆர்க்கியோப் டெக்ஸ்” என்ற பறவையாகும்.
10. “சிரிப்” என்ற பறவை நீர்ப்பரப்பின் மேல் தன் கூட்டைக் கட்டுகிறது.
11. 10 கிலோ மீட்டர் தூரத்தில் உள்ள பொருளை பார்க்கக் கூடிய, பார்வை சக்தி கொண்ட பறவை நெருப்புக்கோழி.
12. அமெரிக்காவில் காணப்படும் பிரிட்டன் என்னும் பறவையின் குரல் சிங்கத்தின் கர்ஜனையை போல் இருக்கும்.
13. உலகிலேயே ஒன்பது நிறங்களை கொண்ட பறவை ஆஸ்திரேலியாவை சேர்ந்த “பித்த” பறவை.
14. பபின் பறவை வானத்தில் பறப்பது போல் நீருக்கடியிலும் பறக்கும்.
15. நெருப்புக்கோழி குதிரையை விட வேகமாக ஓடும்.

Compiled by : Mrs. G. Kalaivani
System Admin

தாய்மொழியின் சிப்பறப்பு.

உகந்ளால் ப்இ பகக்த்தை பக்டிக முந்டிதால், உகந்ளை பாட்ராடியே கஆ வேடுணம். 100சூக் 55 மகக்ளால் மடுட்மே இப்படி பக்டிக முயடிம். எனான்ல் நபம்ப் முயடில்விலை, எப்படி தஇ பக்டிதேகின் என்று? ஆசர்ரிமாயன சதிக்கக் கொண்டது மதனிநின் னைமூ. ஒரு ஆய்ராயிசில், Cambridge பகல்க்கலைமுககம் இந்த உமைண்யை கடுண்பிப்பிடித்துளது. ஏதழுக்குகள் எந்த வசையிரில் உள்ள்து எபந்து முகிக்கியல்லை. முதல் எதழுதும் கசிடையாக உள்ள எத்துமும், சயாரின இட்டதில் உள்ள்தா எபன்தை மடுட்ம் பாத்ர்தால் போதும். ஏனாதல் ஏறான்ல், மதனிநின் மூளை முதல் எதழுயுதையும், கைடசி எதழுயுதைம் மடுட்மே பக்டிகும். பாக்கி உள்ள எத்தழுதுகக்களை தாகனாவே உவான்ங்கி கொளுள்ம். ஆசர்ரிசயகமால்விலை?ம், நான் எபொப்துமும் நிதனைதுண்டு எதழுதுகக்கள் மிகவும் முகிக்கியம் என்று. இதனை உகந்ளால் பக்டிக முந்டிததா!

Compiled by : Mr.C. Abilash
Facilitation

எண்ணம்

ஒரு செல்வந்தர் தனது விலையுயர்ந்த அழகிய காரை ஒரு ஏழைச் சிறுவன் ஆவலுடன் பார்த்துக் கொண்டிருப்பதைக் கண்டார். அச்சிறுவனைக் காரில் ஏற்றிக்கொண்டு ஒரு ரவுண்ட் போய் வந்தார். கார் சவாரிக்குப் பிறகு அச்சிறுவன் “உங்களது கார் மிகவும் அருமையாக இருக்கிறது. விலை மிகவும் அதிகமாக இருக்குமே! இந்தக் காரின் விலை என்ன?” என்றான். அதற்கு அச்செல்வந்தர், “எனக்குத் தெரியாது! இதை எனது சகோதரர் பரிசாகத் தந்தார்” என்றார். அதற்குச் சிறுவன், “ஆகா எவ்வளவு அருமையான சகோதரர்!” என்று வியப்புடன் கூறினான். நீ என்ன நினைக்கிறாய் என்று எனக்குத் தெரியும். உனக்கும் என் சகோதரரைப் போல் ஒருவர் இருக்க வேண்டும் என்று தானே நினைக்கிறாய்? என்றார் செல்வந்தர். அந்தச் சிறுவன், “இல்லையிலை! நான் உங்கள் சகோதரரைப் போலிருக்க விரும்புகிறேன்! என்றான்.

நாம் மற்றவர்களிடம் எதிர்பார்ப்பதை விட எதிர்பார்ப்பவர்களுக்கு உதவி புரிபவர்களாக இருப்பதே சிறந்தது.

Compiled by : Mrs. M. Shahin
Marketing

நம்பித்தான் ஆகவேண்டும்

5S (தொடர்ச்சிXV)

பயன்படுவதும் பயன்படாததும்

‘தூக்கி எறியுங்கள் உங்கள் பழைய பாத்திரங்கள். வாணலிகளை! என்று அந்தக் காலத் தொலைக்காட்சியில் ஒரு பிரபலமான விளம்பரம் வந்தது.

அந்த விளம்பரத்தில், பழைய பாத்திரங்களை எல்லாம் தூக்கி எறிந்துவிட்டு, எங்களுடைய பிரஷர் குக்கரை வாங்கிக் கொள்ளுங்கள் என்று நல்லவிதமாகத்தான் செய்தியை அமைத்திருந்தார்கள். ஆனாலும், விளம்பரத்தைப் பார்த்த குடும்பத் தலைவிகள் பலருக்கு ரத்த அழுத்தம் எகிறிவிட்டது.

அவர்கள் எல்லாருடைய ஆதங்கமும் ஒன்றுதான். ‘என்னதான் பிரஷர் குக்கர் வந்து விட்டாலும், அதற்காகப் பழைய பாத்திரங்களையெல்லாம் அப்படியே தூக்கி எறிந்து விட முடியுமா?’

கவிதைகள்

I am

I am in competition with no one. I run my own race. I have no desire to play the game of being better than anyone, in any way, shape, or form. I just aim to improve, to be better than I was before, That's me and I'm free.

தலைகனம்

தலை கனத்திருப்பதால்தான்

ஆணி அடி வாங்கிக்

கொண்டேயிருக்கிறதோ?



அம்மா

அம்மாவுக்கு ஒரு கவிதை

உனக்கு வலி கொடுத்து

பிறந்த காரணத்தால்தானோ

என்னவோ

எனக்கு வலி ஏற்படும் போதெல்லாம்

உன்னையே அழைக்கிறேன்

'அம்மா' என்று.

Compiled by : Mr. M. Kumar
Design

Hungry

The World today is hungry

not only for bread... but

Hungry for love;

hungry to be wanted...

To be loved.



Mother Teresa

சிந்தனைக்கு

● புனைகதை அல்லது நிஜவாழ்க்கை எதுவாக இருப்பினும், திருத்தி மாற்றுவது என்பது ஒருபோதும் காலதாமதமான செயல் அல்ல.

உத்வேகம் அளிக்கும் மந்திரம்

நீங்கள் என்ன விரும்புகிறீர்கள் என உங்களுக்கு தெரிந்திருந்து, அதை நீங்கள் மிகத்தீவிரமாக விரும்பும்போது அதை அடைவதற்கான வழியை நீங்கள் நிச்சயம் கண்டறிவீர்கள்.

Compiled by : Mr. K. Manivannan
Fibtec

பணியாளர்கள் மற்றும் பணியாளர்களின் குடும்பத்தாட்டமிருந்து கவிதைகள், கட்டுரைகள், கதைகள் வரவேற்கப்படுகிறது.

- Editor

இப்படி யாரும் நினைத்துவிடக்கூடாது என்பதற்காகத்தான், அந்த விளம்பரத்தில் பழைய, தேய்ந்துபோன, அழுக்கான, கறைபடிந்த பழைய பாத்திரங்களையும், பளபளக்கும் பிரஷர் குக்கரையும் அடுத்தடுத்துக் காண்பித்தார்கள். வீணாகித் தேய்ந்து போய்விட்ட பாத்திரங்களை ஒழித்துக்கட்டுங்கள் என்பதுதான் அதில் முன்வைக்கப்பட்ட விஷயம்.

சம்பந்தப்பட்ட விளம்பரதாரர்கள் விரும்பியது போலவே, நம்மவர்கள் பிரஷர் குக்கரை விலை கொடுத்து வாங்கிவிட்டார்கள். ஆனால், பழைய பாத்திரங்களைத் தூக்கி எறிவதற்கு யாரும் தயாராக இல்லை.

ஏன் அப்படி? பிரச்சனையில்லாமல் சமைப்பதற்குப் பிரஷர் குக்கர் வந்துவிட்டபின், இனிமேல் பழைய பாத்திரங்களெல்லாம் எதற்கு?

இங்கேதான், மனிதர்களுக்குள் இருக்கும் 'அணில் மனப்பான்மை' தலைகாட்டுகிறது. என்னதான் அந்தப் பொருள் இனிமேல் தேவையில்லை என்று உறுதியாகத் தெரிந்தாலும், 'எதற்காவது ஆகும்' என்றோ, 'ஒருவேளை இது நமக்கு மீண்டும் தேவைப்படலாம்' என்றோ நமக்கு நாமே ஒரு வெற்று சமாதானத்தைச் சொல்லிக்கொண்டு, அதைப் பத்திரப்படுத்தி விடுகிறோம்.

சமீபகாலமாக, 'மைக்ரோவேவ்' அவன்கள் வெகுவாகப் பிரபலமாகிக் கொண்டிருக்கின்றன. பல 'அவன்'களிடையே மிகவும் புகழ்பெற்றுவிட்ட இந்த 'அவன்'களால், பழைய பாத்திரங்களோ, குக்கர்களோ வழக்கொழிந்துவிட்டன என்று சொல்லமுடியுமா?

மஹூம், சான்ஸே இல்லை. ஓட்டை உடைசல் பாத்திரங்களைக்கூட, ஏதோ ஓர் அலமாரியின் உள்ளே அல்லது மேலே பரணீத்து மூட்டை கட்டிப் போட்டுவைப்பதுதானே நம்முடைய பழக்கம்.

இங்கே பொருள் என்று சொல்வது, ஒரு பாத்திரமாக இருக்கலாம். புத்தகமாக இருக்கலாம், ஒன்றரையணா பென்சிலாகக்கூட இருக்கலாம். அதன்மீது நாம் ஆளுமையை முழுமையாகச் செலுத்த விரும்புகிறோம்.

தொடரும்...

TIAANO FAMILY TOUR (MUNAR & COCHIN)

