



POLATLIFE

MADEN



PETROL



GIDA

ÇEVRE

10 sayfa

POLAT TEST ARACI
SİZİN İÇİN YOLLARDA

16 sayfa

OLCAY POLAT
PGR'Yİ ANLATTI

42 sayfa

AYDIN SANAYİ ODASI
BAŞKANINDAN
POLATLIFE'A ÖZEL

48 sayfa

ÇAĞAJANS
"TASARIMLARIMIZLA
SINIRLARIMIZI
AŞIYORUZ"

2018

POLAT

MAKİNA

DÜNYA SAHNELERİNDE BOY GÖSTERİYORUZ

nerede o eski bayramlar !

Sadece tatili ifade ediyor bayram kelimesi . Bayramlar çocuklar içindi de, biz mi büyüdük? Yoksa gerçekten de kaybettiğimiz değerlerin arkasından üzölmekten başka çaremiz mi yok? Siz de derin bir ah çekip, "Nerede o eski bayramlar" diyenlerdenseniz, biraz hatırlayalım, biraz da hatırlatalım istedik..

Önce Barış Manco'yu rahmetle anıp onun o güzel dizelerini hatırlatalım size

*"Bugün bayram erken kalkın çocuklar
Giyelim en güzel giysileri"*

Evet sabah erkenden uyanıp bayram namazına giden aile fertlerini kurulmuş kahvaltı masası başında yeni alınan giysileri giyip karşılamak demektir "bayram". Tüm aile bireylerinin bir araya toplandığı; mutluluk kahkahalarının havada uçtuğu, kızarmış ekmeğin kokusu Bayram

Bayram; tatile gitmek değil, ziyaret etmek demektir. Önce aile büyüklerinin elleri öpölür daha sonra konu komşunun kapısı çalınır. Birlikte yapılan hoş sohbet, ikram edilen çikolata ve kolonya ile ara vermektir bayram .

Bayramda anane, babaanne demek kolalı mendil demektir. Mis gibi ütölenmiş, kolalanmış, tertemiz mendiller torunlar için hazırlanırdı. İçlerine de bayram harçlıklarını koymayı unutmazdı büyükler

Bayram; yeni pabuçlar demektir evvela... Arife gecesi yeni pabuçlarla beraber uyunurdu, annenin tüm kızmalarına aldırmadan, gizlice...

Kahvaltı sofrasından kalkar kalkmaz, soluğu mahallede alırdı çocuklar... Bayram harçlık demektir alınan komşu kapısından birbirinden renkli şeker çikolata toplamak demektir bayram

Sokakta hazır beklerdi bayram salıncağı, gıcır gıcır sesi duyuldu mu, koşar sıraya girerdi çocuklar... Dünyanın en büyük lunaparkına gitmiş kadar eğlenirlerdi. Öyle jetonla, elektrikle falan değil, sadece salıncağının gücüyle çalışacak kadar da samimiydi, bizdendi; seyyar salıncak.

Seyyar salıncaktan inen çocuklar, çatapat, kızkaçıran cephanelerini toplar, sokaklarda "fiçuuuyyyv" sesleri yankılanırdı. Pamuk helvacı, kağıt helvacı, baloncu, elma şekerci,

macuncu beklerdi her sokağın başında...

Bayramdan günler önce atılırdı tebrik kartları, postaneler dolar taşardı. Samimiyetsiz toplu bayram mesajlarından önce, el öpmeler vardı. Şimdi ise insanlar akıllı telefonlarıyla bırakın birbirlerini aramayı mesaj bile atmaya üşenir oldu

Kolonyalar doldurtuldu mahallenin kolonyacılarından... Herkesin kendi kolonya şişesi olurdu, en havalı kristalinden...

Misafire Türk kahvesi ikram edilirken, yanında likör ve badem şekeri unutulmazdı. Kahveler, tatlı sohbetlere vesile olurdu...

Komşuda pişen mutlaka size de düşerdi... Komşuluk vardı çünkü. Yan yana kapılarda yediğiniz içtiğiniz ayrı gitmesin diye paylaşılır, komşunun tabağı asla boş gönderilmezdi geri.

Bayram da ekmeğin çıkması; güler öncesinden stoklar yapılır bayram sonuna kadar bayatlayan ekmeğin soba üzerinde ısıtılır, üzerine mis gibi tereyağıyla lezzet katılırdı

Ahhh ahhh nerede şimdi o eski bayramlar

Eski anılarınızı gülümseyerek hatırladığınız; ama en az onlar kadar sevgi dolu bayramlar dileriz...



Kezban Selçuk
Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Editörden...



" Geleceği Geleceğe Bırakmamak İçin Gelecek Şimdi "

İbrahim POLAT

POLAT GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

İÇİNDEKİLER

PGR
REDÜKTÖRDE
TÜRKİYE'NİN
1 NUMARASI

röportaj

POLATLIFE
ADÜ'DE
GENÇLERLE
BULUŞUYOR

KÜÇÜK KUYU
TARIŞ

röportaj

EGE
ÜNİVERSİTESİ
ÖĞRETİM
ÜYELERİ
POLAT
MAKİNA'DA

MALİA TARIM

röportaj

EKONOMİ
BAKANLIĞI
YETKİLİLERİ
POLAT
MAKİNA'DA

ZEYTİN
OKULU

röportaj

POLAT MAKİNA
YURTDIŞI
FUARLARI

POLAT GÜCÜNE
GÜÇ KATIYOR

röportaj

SEKTÖRDEN
HABERLER

haber

REKABETTE
KRİTİK EŞİK
SSH

röportaj

HAVATUR'LA
ÇOK ÖZEL

röportaj

AYDIN
SANAYİ
ODASI
BAŞKANI

röportaj

POLAT TEST
ARACI SİZİN
İÇİN YOLLARDA

röportaj

İŞLE İLGİLİ
HAŞTALIKLAR
VARİS

bilgi

ÇAĞAJANS

bilgi

PGR
OLCAK POLAT

röportaj

KALİTE
YÖNETİM
SİSTEMİ



Yayımlayan :
Polat Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş.

İmtiyaz Sahibi :
İbrahim Polat
Polat Makina Yönetim Kurulu
Başkanı
Genel Yayın Yönetmeni / Editör
Kezban Selçuk

Yönetim Yeri:
Astim O.S.B. 1.Sk No:6 Aydın
Tel: 0256 231 04 73 / 1162
Fax: 0256 231 04 78
Web: www.polatas.com.tr

f /polatmakinedekantor
t /PolatMakinaAS
i polatmakine
Y PolatMakinaSanayi
m polat-makine

Basım Türü:
Yerel Süreli Ücretsiz

Tasarım & Baskıya Hazırlık:
Çağ Ajans

Tel: 0256 213 18 48
Web: www.cagajans.com.tr

Baskı Yeri :
Printer Ofset
865 Sokak No. 23
Kemeraltı - İzmir

POLAT GÜCÜNE GÜÇ KATIYOR

Yoğun bir iş temponuz var bir günlük iş akışınızı sorsak bize ana hatlarıyla bahseder misiniz?

Öncelikle devam etmekte olan işler için üretim birim yöneticilerimiz ile durumu değerlendirmek, sevkiyat takip tabloları ve bölüm planlarındaki ilerleyişi gözden geçirmek, planlama ve satın alma ile termine yaklaşan malzemeler hakkında görüşmeleri sağlamak üretim alanlarında karşılaşılabilecek olan problemler için bölüm yöneticileri ile çözüm sağlamak olarak sayılabilir.



Ana üretim hedefiniz nedir?

Yıllık olarak bütçelenmiş miktardaki üretimi gerçekleştirmek, zamanında sevkiyat ile müşteri memnuniyetine katkı sağlamak ana hedefler sayılabilir.

1978 yılında küçük bir atölyede başladığı yolculuğunu bugün, 80 bin dönüm arazide, 40'a yakın ülkeye ihracat yaparak sürdüren Polat Makine dünya standardında makinalar üreterek sektörde büyük bir paya sahip olmuştur.

Her geçen gün gücüne güç katan Polat Makine fabrika alanını daha da genişletiyor. Polat Makinadaki bu değişiklikleri, fabrika Üretim Grup Müdürü Engin Aydınoglu'yla değerlendireceğiz



Üretim teknolojileri ile yönetim teknolojilerini bütünleştirerek başarılı bir uygulama sistemini yakalayan Polat Makine bilgisayarla bütünleşik üretim (CIM- Computer integrated manufacturing) sistemini hayata geçirmiştir. Bize bu sistemden ve faydalarından bahseder misiniz biraz?

Ürün geliştirme süreci başta olmak üzere teknolojiyi üretime entegre eden Polat Makine ürünün kalite-maliyet- süreç optimizasyonunda büyük bir başarı sağlamıştır. Teknolojinin mamul üzerindeki rolü, özellikle yasal düzenlemeler, pazar ve tüketicinin mamulden beklentileri ile gündeme girmektedir. Pazar ve tüketiciler üründen, çevreye uyumlu, güvenilirliği yüksek, kalitesi yüksek ve maliyeti düşük bir nitelik kazanmasını beklemektedirler. İşte tam da bu bağlamda seri ve sorunsuz üretim için, üretim teknolojilerinin vazgeçilmez robotlar, CNC tezgahlar, esnek imalat yöntemleri, otomatik montaj sistemi, esnek montaj yöntemi devreye girmektedir. Hızlı imalat, hızlı prototip üretme ve yüksek presisyonda (hassasiyet) imalat ana üretim hedefimizdir. Üretim teknolojileri ile yönetim teknolojilerini bütünleştirerek başarılı bir uygulama sistemini yakalayan firmamız bilgisayarla bütünleşik üretim (CIM- Computer-integrated manufacturing), imalat donanım ve yazılımını, ürün, imalat süreci ve imalat bilgi sistemlerini bir etkileşimli (entegre ve içiçe) bilgi ağına dönüştürerek, bir ürünün imalatı için gerekli prosesleri en aza indirmeyi amaçlamaktadır. Bu ise doğrudan zamanı planlamayı ve düşük maliyeti getirmektedir.

Sayın Aydınoglu sizi biraz tanıyabilir miyiz? Ne zamandan beri Polat Makine bünyesindeyiz?

1979 İzmir Tire doğumluyum. İlk, orta ve lise öğrenimimi Tire'de tamamladım. 1997 yılında Süleyman Demirel Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümüne başladım ve 2001 yılında mezun oldum. Sonrasında Askerlik görevimi yedek subay olarak Kıbrıs'ta tamamladım. 2014 yılında Adnan Menderes Üniversitesi İşletme Bölümünde yüksek lisansımı tamamladım. Evli ve 2 çocuk babasıyım. 2003 yılında Polat Makine'de Üretim Mühendisi olarak göreve başladım. Bu zamana kadar sırasıyla Üretim Mühendisi, Planlama Mühendisi, Planlama Şefi, Planlama Müdürü, Yönetim Temsilcisi, Üretim Müdürü, Mühendislik Müdürü ve son olarak Üretim Grup Müdürü görevlerini üstlendim.

Üretim Grup Müdürü ne demektir? biraz bize görev tanımınızdan ve yaptığınız işten bahseder misiniz?

Organizasyon yapımızda Üretim Grup Müdürlüğüne malzeme hazırlama, talaşlı imalat, metal işleri, planlama, montaj departmanları bağlıdır. Montajda alt kırılımda iç montaj, elektrik, boyahane, sevkiyat olarak bölümlenmektedir. Görevimizde çok genel tabir ile satış, arge, satın alma, kalite departmanları ile koordineli bir şekilde üretimin yönetimidir.

Firma bünyesinde Erp programı olarak dünyaca kabul görmüş olan bir programı Sap'ı kullanmaktayız. Bu sistem üretim departmanlarına 2006 yılı sonunda entegre edilmiş ve bugüne kadar güncellenerek aktif kullanımı devam etmektedir. Bu sistem sayesinde üretim sezonu içinde devreye aldığımız tüm alt detaylar dahil üretim siparişlerini oluşturmada ve fiziki hayata göre sistem üzerinde teyit faaliyetlerini yürütmekteyiz. Bir alt detay parça ne zaman, kim tarafından, hangi resme göre, üretilmiş. Hangi depolara kayıt atılmış. Bunları izleyebilmekteyiz. Ana depoda adresleme metodu ile hangi raf hangi bölümünde ne malzemesi var takip edebilmekteyiz.

Müşteri odaklı imalat, malzeme tedarik zinciri, tam zamanında üretim ve tedarik (just time), stratejik işbirlikleri gibi üretim yönetimi teknolojilerinin eğitim ve uygulamaları, imalatın örgütlenmesini ve yönetimini yeniden yapılandıran Polat Makine CAD/CAM, Mekatronik ve Laser teknolojilerini mühendis ve teknikerlerden oluşan uzman kadrosuyla üretime entegre etmektedir

Çağımızın yeni endüstriyel vizyonu olan dördüncü sanayi devrimi gerçekleşiyor. Kendinizi bu devrimin neresinde görüyorsunuz?

Ekonomik üretim modelleri tarihinde son durak olarak nitelendirilebileceğimiz Endüstri 4.0'ı dünya ile rekabette Türkiye için hayati önem taşımaktadır

Ülke kaynaklarının halkımızın ve ülkemizin çıkarları doğrultusunda bilimsel esaslar çerçevesinde kullanımını temel ilke olarak benimseyen Polat Makine endüstri 4.0'a geçiş için gereken altyapı ve otomasyon sistemini üretimine entegre etmeye başlamıştır

Endüstri 4.0 öncelikle üretimde bir hattın dönüşümüyle başlıyor, sonra fabrikanın dönüşümüyle devam ediyor. Sonrasında uluslararası üretim ağı da bu dönüşüme dahil oluyor. Süreç, tüm tedarik zincirinin dönüşmesiyle maksimum faydayı elde ettiğimiz son haline geliyor.



Nedir bu entegrasyon süreci derseniz kısaca ondan bahsedelim;

Öncelikle iş yapış şekillerimizde birtakım değişikliklere gidiyoruz , operasyon ekiplerimizle süreci yeniden inşa etmek adına neler yapılması gerektiğini planlayıp "akıllı fabrika vizyonunu" tasarlıyoruz . Öte yandan bünyemizdeki Ar-Ge çalışma gruplarımızla da konuya ilişkin gelişmeleri ve sürece etkilerini incelemeye başladık

İşgücü ve kalite, Türkiye açısından da büyük bir güç ve avantaj, bu nedenle sürecin çok iyi takip edilerek dijital değişim sürecinden etkilenecek tüm tarafların hazırlanması için etkin bir planlama gerekiyor.

Şirketlerin geleceğini güvence altına almak için zihnimizin gelişime ve dönüşüme açık olması şart. Sistem çok yeni elbette ki tam olarak uygulamaya geçişte bir takım sancılı süreçler bizleri beklemekte Hep beraber bir öğrenme sürecindeyiz. Henüz şekillenmekte olan dijital değişim sürecinde yer almamız, süreçle beraber yolculuk ediyor olmamız, bizlere çok önemli bir avantaj sağlayacaktır."

Endüstri 4.0, Batı ülkelerinin sahip oldukları yüksek teknolojiyi rekabet avantajına dönüştürmelerini sağlayacak üç ana unsur üzerinde temelleniyor. Bunların ilki bir ürünü pazara çok hızlı çıkarabilmek. Hızlı inovasyon döngüleri bunu mümkün kılıyor. İkinci olarak kitlesel üretime karşı bir koz olabilecek şekilde kişiye özel üretim yer alıyor. Günümüz tüketim kültürü, bireyselliği ön plana çıkaran, kişiye özgü hazırlanmış ürünleri el üstünde tutuyor. Aynı üretim bandından, kişiselleştirilmiş ürünleri aynı hızda çıkarmayı sağlayacak, dijitalleştirilmiş ve kompleks iş süreçleri Endüstri 4.0'ın en önemli yeniliklerinden biri olarak sıvırılıyor. Son olarak bu dijital dönüşüm üretim tesislerine müthiş bir verimlilik getiriyor. Endüstri 4.0 ile fabrikalar tümüyle dijitalleştiğinde hem maliyetler düşecek hem de insana bağlı hatalar ortadan kaldırılarak çok daha etkin üretim süreçleri elde edilecek.

"Kısaca diyebiliriz ki endüstri 4.0 bildiğimiz ezberleri bozup fabrikalara, çalışanlara ve işverene yeni ufuklar açacaktır "Dünyanın 20 yıl önce başladığı bir konuda rekabet içinde kalabilmek için teknolojiye yatırım yapmak önemli bir şart.



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Polat Makine gücüne güç katıyor teknolojiye gelişmeler, ve müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda arge çalışmalarını yönlendiren Polat Makine fabrika yerleşkesinde de büyümeye gidiyor. Bize biraz bundan bahseder misiniz?

2017 yılı son periyodundan itibaren fabrika yerleşkesinde çok ciddi değişiklikler yapmaya başladık ve hala bu değişim devam etmekte. Öncelikle ana fabrika binamızda bulunan metal işleri birimimiz ek binamıza taşındı.

Talaşlı imalat birimine yeni eklenen tezgahlar için genel yerleşim değişti ve ilave hol birim bünyesine eklendi. Satış sonrası hizmetler birimimiz yeni binasına geçti, iç montaj birimimiz ana fabrika içinde yer değiştirdi ve devam edecek yeni çalışmalarımızda bulunmaktadır. Bu değişikliklerin tabii ki ana sebebi üretim alanına yapılan ve yapılmakta olan yatırımlar kaynaklı. Tüm birimlerimizin alt yapılarına yeni tezgah parkuru eklenmektedir.

Polat Makine Üretim Grup Müdürü Sayın Engin Aydınoglu'na değerli paylaşımları için çok teşekkür ediyoruz



2017 nasıl geçti sizler için? 2018'e ilişkin öngörüleriniz nelerdir ?

2017 yılı üretim adına bir rekor yılı olarak görülmekte. Gerek yurtiçi gerekse yurtdışına tahminlerin üzerinde makine sevkiyatı sağladık. Sizin aracılığınız ile tüm takım arkadaşlarımı da buradan kutlamak istiyorum. 2018 yılında 2017 yılının gölgesinde kalacak gibi görünmüyor. Şuandan yıllık kapasite doluluğuna ulaşmak durumdayız.



SATIŞ SONRASI HİZMETLER



Satış sonrası hizmetler firmalar için rekabette kritik eşik olarak tanımlanabilir. Markaların kalıcı ve sadık müşteri yaratmalarındaki en etkili yöntem olan satış sonrası hizmetler, ürünün satışının gerçekleşmesinden sonraki süreçte müşteriye sunulan teknik desteğin tümü olarak nitelendirilebilir.

POLAT Makine satış sonrası hizmetlerde işveren, çalışan ve tedarikçiler tek vücut halinde aynı noktada odaklanmıştır. Bu nokta müşterinin memnuniyetini en üst seviyede tutma arzudur.

Polat Makine satış sonrası hizmetlerine ilişkin detaylı bilgiyi satış sonrası hizmetler müdürü aynı zamanda Polat Makine Yönetim Kurulu üyesi sayın Lütfi Polat'dan alacağız

Sayın Polat öncelikle yeni yerinize taşındınız bize burası hakkında biraz bilgi verir misiniz?

Polat Servis Merkezi olarak yeni yerimize Ocak 2018 de yerleştik. Burası yaklaşık 7000 m² metrekarelik arazi üzerine konuşlandırılmıştır.

Burada tüm ürün gamımız ile ilgili majör bakım adı altında aklınıza gelebilecek bakımların hepsini 40 kişilik deneyimli servis personelimiz ile gerçekleştirmekteyiz.

Tüm yurt içi ve yurt dışı yedek parça satışlarımızı, dış saha servis hizmetlerimizi buradan yönetmekteyiz.



Polat Makine satış sonrası Hizmetler müdürlüğünün politikaları hakkında biraz bilgi verir misiniz?

Satış sonrası hizmetler bir ürün satıldıktan sonraki süreçte müşteriye sunulan teknik destekler olarak değerlendirilebilir. Bu hizmetler arasında garanti, ürün güncellemeleri ve bakım/onarım hizmetleri sayıla bilinir.

Sağlıklı bir satış sonrası hizmet sunmak için müşteriyi anlayarak onunla empati kurmak ve müşteride güven hissini oluşturarak, kişinin sorununa çözüm bulunacağı hissini yaratmak oldukça önem taşıyor. Sorunlarına çözüm bulan ve gerektiği zaman gerektiği desteği alabilen müşterilerin kalıcı müşterilere dönüşme oranları daha yüksektir.



İştikal konularınız nelerdir?

Santrifüj ekipmanların kullanıldığı tüm alanlarda faaliyet göstermekteyiz. Ana faaliyet alanımız zeytin ve zeytinyağı ekipmanları olmakla beraber süt, susuzlaştırma ve endüstriyel seperasyon alanlarında faaliyet göstermekteyiz. Faaliyet alanımızda bulunan tüm ürün gamımızdaki ürünlerin servis işlemleri, koruyucu bakımları ve ikinci el makinelerin bakım onarımları olarak bahsedebiliriz.

İştikal konularımızı sınıflandırmak gerekirse

Sözleşmelerde belirtilen teslim tarihlerine uygun olarak;

- Müşteri sahasında makine montajı,
- Müşteri sahasında makinanın devreye alınması,
- Müşteri sahasında deneme üretimi,
- Müşteri sahasında müşteriye kullanma eğitiminin verilmesi,
- Müşteri sahasında makinanın müşteriye teslim tutanağı ile teslimi,

Sözleşmelerde belirtilen koşullara uygun olarak;

- Garanti kapsamında bakım ve onarımları,
- Garanti kapsamı harici servis, bakım ve onarımlar ve bedelinin tahsili



Yedek parça satışları ve bedellerinin tahsili;

- Sahada karşılaşılan sorunlara ilişkin koordinasyon içinde bulunduğu birimlere yazılı geri bildirim,
- Müşteri talep ve beklentilerine ilişkin koordinasyon içinde bulunduğu birimlere yazılı geri bildirim,
- Müşteriler ile yıllık bakım anlaşmaları ve makinaların garanti süresini uzatmaya yönelik anlaşmaların hazırlanması, müşteriye sunulması, imzalanması ve takibi,
- Yıllık olarak yedek parça ihtiyacının planlanması ve talebinin yapılması,
- Montajda kullanılan makine, takım, aparat, kalıp ve donanımların sürekli aktif olması,
- Bakım ve yedek parça seviyelerinin kontrol edilmesi, izlenmesi, periyodik bakım ve arızaların çözüm tedbirlerinin alınması



SSH Ana faaliyet bölgeleriniz nelerdir?

Zeytinyağ sektörü Yurt içi olarak baktığımızda Tekirdağ bölgesinden Ege, Akdeniz, Güney doğu Anadolu'ya kadar hizmet vermekteyiz. Yurt dışında da Akdeniz'in tüm güney sahili Fas, Cezayir, Tunus, Lübnan, S.Arabistan

Avrupa'da İspanya, İtalya, Yunanistan, Avustralya'ya kadar çok geniş bir yelpazede servis hizmetleri vermekteyiz.

Endüstriyel sektörde ise Avrupa, Afrika, Rusya, S. Arabistan vs. Makinelerimizin olduğu tüm bölgelere servis hizmeti vermekteyiz.



Yedek parçada kalitenin önemi nedir ?

Polat yedek parçanın özellikleri nelerdir?

Küçük detaylar büyük çözümler üreteceği gibi karşınıza birçok olumsuzlukta çıkarabilmektedir, kullandığınız ürünlerin kaliteden ödün vermemeleri büyük önem taşımaktadır. Polat orijinal yedek parçaları POLAT ekipmanızı korur çünkü onlar dayanıklılık, üretkenlik ve daha az çevresel etki için tasarlanmış ve üretilmişlerdir. Polat orijinal yedek parça kullanımı performansın, güvenilirliğin ve ekipman ömrünün devamlılığını sağlayacaktır.

Polat orijinal yedek parçaları sürekli çalışmanız için güvence sağlamaktadır.

Polat orijinal yedek parçaları standartların gerektirdiği şekilde en yüksek kalite için sürekli iyileştirilmektedir. Polat orijinal yedek parçaları POLAT ürünleri ninlik yatırım maliyetlerinin daha kısa sürede karşılanmasını sağlar. Polat orijinal yedek parçaları POLAT ürünleri ninlik yatırım maliyetlerinin daha kısa sürede karşılanmasını sağlar.



Yedek parçada kalitenin önemi nedir ? Polat yedek parçanın özellikleri nelerdir?

Sahip olduğumuz SAP teknolojisi ve ERP, CRM ile anlık veri akışı sağlar, müşteri ilişkileri yönetimini en üst seviyede tutarız.

İyi bir CRM yani "müşteri ilişkileri yönetimi" sistemimiz mevcut olup bunun önemi işleyişimiz açısından oldukça büyüktür.

Hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyet seviyesi ile çözüm ortağı olduğumuz markanın, müşteriler tarafından tercih sebebi olmasına katkıda bulunur, kalıcı çözümlerimiz ile memnuniyette süreklilik, sağlar ve markaya güç katarız.



Firmanın ve onun satış sonrası hizmetlerinin pozisyonu rakiplere kıyasla nasıl belirlenmelidir?

Neden kıyaslama? Çünkü standardın ne olduğunu bilmezseniz, kendinizi ölçemezsiniz. Müşteriniz 'Ortalama servis süreniz ne kadar?' diye sorduğu zaman '6 saat' diyebilirsiniz. Ama yalnızca kendi zamanlamanızı bilmeniz yeterli değildir. Bu ortalamanın piyasaya göre nerede olduğu hakkında bilgi sahibi olmalısınız. Müşteri neden sizi tercih eder? Rakiplerinizden daha üstün ya da farklı olduğunuz için. Peki, ölçemediğiniz bir şeyin üstünlüğünü ya da farkını nasıl gösterebilirsiniz? Sektör genelinde ortalama servis süresi 5-7 saat arasındaysa siz ortalama sürede hizmet veren bir işletme sıfatında yer aldığınız anlamına gelir. Ama ya rakipleriniz 4 saatte servis veriyorsa, müşteri kimi tercih eder?

Kıyaslama yapısı için şu kriterleri benimsemekteyiz;

- || Aktif ve sürekli değişim ve gelişim odaklı olmak,
- || Atılcı ve olumlu bir yaklaşımla hizmetlerimizi yürütmek,
- || Yeni fikir ve görüşlere açık olmak,
- || Uygulamalara yönelik olmak,
- || Başkalarından önce, kendi üstünlüklerimizi bilmek,
- || Liderlik pozisyonuna odaklanmak,
- || Temek ilkelerimizin ölçülebilir nitelikte olmasını sağlamak,
- || Sürekli ilerlemek, kararlı ve disiplinli olmak,
- || Üst yönetimin desteğine dayanmaktır.



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

polat test aracı sizin için yollarda



Attığı her adım, yaptığı her uygulamayla yerli ve yabancı piyasada kendinden övgüyle bahsettiren Polat Makine endüstriyel sistem taleplerini karşılamak için müşteri beklentilerine ve standartlara uygun üretim hatlarının, teknolojilerinin ve ekipmanlarının tasarım ve imalatlarında özel çözümler üretmektedir.

Her şeyin düzenli ve sorunsuz şekilde akışını sürdürmesi, beklenmeyen duruşların ya da ana ünitelerde hasarların meydana gelmemesi ve finansal olarak telafi edilemeyecek sonuçların doğmaması için Polat Makina 15 yıldan fazla bir süredir mekanik Separasyon teknolojisinin geliştirilmesinde önemli bir rol oynamaktadır.

“Sadece satana kadar değil sonuna kadar müşteri memnuniyeti”

İfadesini kendine felsefe edinen Polat Makine yaptığı ARGE çalışmalarıyla hep daha iyiye ulaşmak için sizin için araştırıyor. Polat Makine test kamyonu'nda bu araştırmalar sonucunda arge ve proje ekibimizin hayata geçirdiği bir uygulama.

Uygulamaya ilişkin detayları Polat Makine ARGE ekibinden projeler departmanı sorumlularından sayın Onur Öder'den alacağız...

Sayın Öder önce biraz sizi tanıyabilir miyiz ?

2006 yılında Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümünden mezun oldum. Mezuniyetime sonrasında iş hayatına atıldım ve kendi Bölümüm ile ilgili olarak Türkiye'deki önemli Maden İşletmelerinde çalışmalar yürütüm. İki sene önce POLAT MAKİNA A.Ş. de çalışmaya başladım. Benim için, Önceki çalışma tecrübelerimden farklı bir iş kolu oldu. Önceki işlerimden edindiğim tecrübemi ve bilgi birikimini, endüstrinin bu kolunda geliştirmeye devam ettim. Şu anda POLAT MAKİNA A.Ş. de, Ar-Ge biriminde Proje Mühendisi olarak görev almaktayım. Proje Birimi olarak; Saha Keşifleri, Süpervizörlük, Devreye Alma ve Saha Testlerinde faaliyetlerde bulunmaktayım. Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda, Mühendislik işlerini yürütmekte olup gerekli olan Makine Ekipmanlarının adaptasyonu ve Proseslerin Optimizasyonlarını ayarlamaktayız. Müşterilerimizin Proseslerinde sorunlu veya çözüm gerektiren noktalara çözümler üretmekteyiz.



Bir tesisin kalbi daima santrifüj ekipmanlardır diyorsunuz? bize biraz santrifüj çalışma prensibinden bahseder misiniz ?

Santrifüj ekipmanları, Yatay ve Dikey Tip Santrifüj olmak üzere iki ayrı tip de olmaktadır. Yatay Tipte olan, Dekantör. Dikey Tipte olana Seperatör denmektedir.

Her iki tipte de ekipmanlarımız yüksek hızlarda dönme hareketi gerçekleştirmektedir. Bu yüksek hız ile bir Merkez kaç kuvveti yani bir G-Kuvveti oluşmaktadır. Yüksek hızlar ile dönen bu ekipmanlar, içerisinde işlenecek olan ürüne bu G-Kuvveti ile etki etmektedir. Bu G-Kuvveti ayrımı sağlayan etken güçtür.

Ekipmanlarda işlenecek olan ürünler ; Katı ve Sıvı olarak 2 Faz yada Katı Sıvı ve Sıvı olarak da 3 Faz olarak olabilir. Santrifüj ekipmanlarının ile işlenecek ürünlerin, bu yüksek hızda dönme hareketinden etkilenip; İşlenen Ürün içerisinde farklı özgül ağırlıklarda bulunan Katı + Sıvı , Sıvı + Sıvı veya Katı + Sıvı + Sıvı olan ürünlerin birbirlerinden ayrıştırılması sağlamaktadır.

Bu ayrıştırma işlemini; yüksek hızlarda ve G-Kuvveti etkisinden yararlanarak çok daha kısa sürelerde ve verimliliklerde ayrışma sağlamaktadır.

Bu da işletmeler için zaman ve tasarruf demektir. İşletmeler için ürünü kısa sürede elde etmek önem arz etmektedir.

Polat Makine test kamyonu uygulaması mevcuttur. Bu uygulama'dan bahseder misiniz bize biraz ?

Polat Makine A.Ş. bünyesinde hayata geçirilmiş bir uygulamadır. Kamyon üzerinde Yatay Tip (Dekantör) Ekipman ve bu ekipman ile çalışan yardımcı ekipmanların bulunduğu mobil bir ünitedir.

Araç üzerinde bir adet Yatay Tip de (Dekantör) santrifüj ekipmanı mevcuttur. Bu ekipman ile birlikte otomatik ve senkron çalışan Pompalar ve Kimyasal Hazırlama Ünitelerinin bulunduğu mini bir pilot uygulama aracıdır.

Bu aracımız ile müşterimizin sahasına giderek; uygun bir alanda aracımızı hazırlayıp, müşterimizin ürünü ile testler yapıp sonuçları müşterimiz ile birlikte gözlemlemekteyiz

Polat Makina test
aracı yollarda...

Bize proje departmanı'nın çalışmalarından bahseder misiniz?

Departmanımız, farklı Mühendislik dallarında tecrübeli çalışma arkadaşlarımız ve Teknik Ressamlarımızdan oluşmaktadır. Ekip ile birlikte, gelen projeleri değerlendirmekteyiz. Gerekli mühendislik çözümleri oluşturup doğru proses şemaları belirlemekteyiz.

Bu birimde, tüm farklı prosesler için doğru mühendislik çalışması yaparak; doğru sonuçlar elde etme çabasını göstermekteyiz. Müşterilerimiz için doğru ekipmanı, doğru kapasitede tercih etmekteyiz. Eğer müşterimiz için teknik destek gerekli ise, bu destek birimimizden sağlanmaktadır. Bu bir ekip çalışmasıdır.

Yurt içi ve Yurt Dışı Satış biriminden gelen projeleri değerlendirme aşamasında, Müşterimiz tarafından talep edilen Ekipman veya Ekipmanların, çalışılacak olan ürün ile ilgili değerlendirmesi yapılmaktadır. Uyuşmazlık var ise müşterimizi bilgilendirilmektedir. Çalışılacak olan ürün için ekipmanımız uygun ise, geçmiş tecrübelerimizden faydalanarak en kısa sürede gerekli seçim yapıp sonuca ulaştırmaktayız. Müşterimiz tarafından ihtiyaç duyulması durumunda gerekli teknik desteği de sağlamaktayız. Müşterilerimiz için komple anahtar teslim projeler yönetip, makine yerleşimleri, borulama ve tesisat malzeme listeleri oluşturup yardımcı ekipmanlar ile birlikte Süpervizörlük desteği de sağlanmaktadır.

Eğer proje kapsamında işlenecek olan ürün ile ilgili özelliklerde belirsizlik söz konusu ise müşterimizden numune isteyip; POLAT MAKİNA Laboratuvarında incelemekteyiz. Laboratuvar sonuçlarından müşterimize bilgilendirme yapıp, Ekipman seçimi için sonuca ilerleyebilmekteyiz.

Ancak numune sonuçların yetersiz kaldığı durumlarda, en önemli ve profesyonel çözüm için Mobil Santrifüj Ünitemiz ile müşterimizin işletmesinde test faaliyeti gerçekleştirmektedir.

Testler sonucunda, En Doğru ve En Verimli test değerleri ile gerçekleştirmekteyiz. Sunduğumuz bu hizmet ile Test Sonuçlarımız ve raporlarımız sayesinde; daha akılcı ve daha profesyonel bir çalışma gerçekleştirmiş olmaktadır. Müşterilerimiz içinde makinanın sahasında ürünü ile faaliyet göstermesi kendisi içinde bir tecrübe olmaktadır.

Müşterilerimiz için en doğru ekipmanı; uygun kapasite ve Verimli İşletme Parametrelerine dikkat ederek Ekipman seçimini yapıp, Uygun proje yerleşimleri ile çözüme ulaştırmaktayız.

Neden böyle bir test aracı yapmaya ihtiyaç duyuldu ?

Santrifüj Teknolojisi olarak, sektör çok geniş bir alana yayılmaktadır. Proseslerde, değerli ürünleri elde etme yöntemleri birbirleri ile benzerlikler gösterebilmektedir. Değerli ürünü elde etmek içinde;

Proseslerde farklı Mekaniksel ve Kimyasal uygulamalar yapılmaktadır. Örnek olarak Kırma, Öğütme , Ezme , Özütleme, Yoğunlaştırma, Zenginleştirme ,Yıkama gibi. Her prosesin parametreleri ve değerli ürünü farklı olduğu için Santrifüj ekipmanlarının bu ürünler üzerinde nasıl bir etki edeceğini öngöremiyorsunuz.

Bu belirsizlikleri ortadan kaldırmak ve ekipmanların; bu ürünler üzerinde nasıl etki edeceğini görebilmek iyi bir tecrübedir.

Bu teknolojinin; Nasıl bir teknoloji olduğunu ve Ekipmanların Nasıl bir ayrıştırma yaptığını göstermek ve tecrübe etmek önemlidir.

Bu sebep den dolayı, POLAT MAKİNA olarak bu hizmeti ve tecrübeyi Müşterimizin ayağına kadar götürmekteyiz.



Yapmış olduğunuz testlerde aradığınız kriterler nedir ? Peki bunlar Polat Makinanın belirlediği kriterler, müşterilerin sizden beklentileri nelerdir?

Yapmış olduğumuz testlerde; öncelikle Müşterimiz ile görüşmeler yapılmaktadır. Ürün ile ilgili geniş bir bilgi taraması yapıp proses de yapılan diğer uygulamalar göz önüne getirilir.

Bu genel bilgi taramasından sonra, Müşterimizin ürünü ile ilgili ne yapmak istediği ve amacı görüşülmektedir. Bu işlemi ne kadarlık bir kapasitede ve verimlilikte olması gerektiği ve dikkat edilmesi gereken değerler belirlenir.

Örnek vermek gerekir ise; ürün içerisindeki tortulardan kurtulmak ve daha temiz bir ürün elde etmek, Ürünün susuzlaştırılıp daha kuru bir form kazandırmak veya Katıdan kurtulup sıvı olan ürünü prosesinde diğer aşamalara sokmak için hazırlamak.

Bu beklentilerin ışığında bir hedef belirlenir. Test ile birlikte, bu teknoloji ile bu hedefe ne kadar yaklaştığımız ölçülür ve gözlemlenir. Örnek olarak; ne kadar kurutuldu, ne kadar temizlendi veya sıvı, tortulardan ne kadar arındırıldı. İstenilen kapasiteye ulaşıldı mı veya bu hedefler tutturuldu, ancak prosesin optimizasyon parametreleri sağlandı mı? Bu işlemin işletme maliyeti ne kadar olacak gibi sorulara cevap aranmaktadır.

Test faaliyetleri sırasında karşılaştığınız zorluklar tabi ki oluyordur bize biraz bunlardan bahsedermisiniz?

Test faaliyetleri sırasında elbette zorluklar yaşanmaktadır. Sahada, işlerin yolunda gitmediği zamanlar oluyor.

Test sahasına gitmeden önce birçok fizibilite çalışması yapmaktayız. Müşterimiz bizlere bir çok bilgiyi sağlamaktadır. Ancak test sahası artık gerçek bölgedir. Ve ekipmanınızı bire bir test edeceğiniz ortamdır. Müşterimizin ilettiği bilgilerin bazı durumlarda gerçeği yansıtmadığı görülmektedir. Sahada test faaliyetine başlarsınız ve ekipmanınızı optimum ayarlara getirmeye çalışırsınız.

Test sırasında bu ayarları dengeleyemezsiniz. Çünkü bahsettiğim gibi değerler farklılık gösterebilir. İşlenen ürün içerisindeki katı madde miktarı sürekli değişmektedir. Bu düzensizlik den dolayı ayar yapmanız zorlaşabilir. Test sırasında takip ettiğiniz parametreler sürekli değişebilir.

Bu durumda sahada çok zorluk çekebilirsiniz.

Testten alınan sonuçların değerlendirilmesi nasıl yapılıyor ve bundan sonra ki süreç nasıl işliyor ?

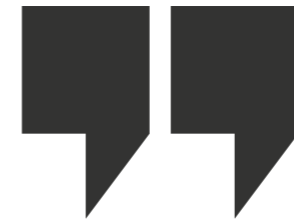
Testler sırasında; belirli aralıklarda ve belirli debilerde numuneler alınmaktadır. Bu alınan numuneler, müşterimizin laboratuvarında bazı analizlere tabi tutulmaktadır. Eğer müşterimizde laboratuvar yok ise, bu numuneleri kendi laboratuvarımıza getirilmektedir.

Laboratuvarımızda; bu numuneler üzerinde yaptığı analizler sonucunda bazı değerlere ulaşmaktadır. Proje Birimimize bir rapor düzenlenmektedir.

Bu sonuçları; Proje birimi olarak değerlendirip görüşülmektedir. Bu görüşme sonucunda bir rapor düzenlenmektedir. Rapor içerisinde analiz değerleri yazılıp bir tablo oluşturulmaktadır. Raporun sonuna da teste yapılan çalışmalar ve karşılığında aldığımız analiz değerleri karşılaştırılıp yorumlanmaktadır.

Bu raporu da müşterimiz ile paylaşılıp, test sonrasında müşterimizin belirlediği veya hedeflediği değerlere ne kadar yaklaşıldığı açıklanmaktadır.

Bu açıklamalar ile birlikte müşterimiz bu çalışmanın işletmesi için nasıl bir fayda sağlayacağına karar vermektedir.



Sadece satana kadar değil sonuna kadar müşteri memnuniyeti



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni





GÜÇ VERİMLİLİK PERFORMANS

POLAT S470 DEKANTOR ALANINDA 1 NUMARA



Bir mekanizma tarafından döndürülen şaftın devrini küçültmek veya büyötmek için kullanılan dişli tertibatına Redüktör denir. Dergimizin bu sayısında Polat Grup şirketlerinden Türkiye'nin en büyük redüktör üreticisi Polat Grup Redüktör'e konuk oluyoruz. Polat Grup Yönetim Kurulu üyesi sayın Olcay Polat, Polat redüktörün başarısının arkasında yatan nedeni, 2018 hedeflerini dergimiz okurlarıyla paylaştı. Dilerseniz bu keyifli sohbetle baş başa bırakalım.

Polat Grup Yönetim Kurulu Üyesi

Olcay POLAT



Olcay bey, Polat Group Redüktörü tanıtırmısınız ?

Polat Group Redüktör San.ve Tic.A.Ş. 1998 yılında Polat Makine Sanayi ve Tic.A.Ş. bünyesinde üretim faaliyetine başlamış, kısa zamanda gösterdiği büyüme ve gelişim neticesinde 2004 yılında ayrı bir tüzel kişilik kazandırılarak faaliyetini devam ettirmiştir. Faaliyetine başladığından bugüne kriz dönemleri dahil göz kamaştırıcı bir büyüme trendine sahip olan PGR bugün yurtiçi pazarda markalaşma sürecinde ciddi bir yol kaydederek yurtiçi sektörde öncü firma haline gelmiş, ayrıca Almanya başta olmak üzere 5 kıta'da 70'in üzerinde ülkeye ihracat yapan bir firma konumunu almıştır.

Astım Organize Sanayi bölgesinde yıllık 250.000 adet redüktör üretim kapasitesi, 15.000 m2 merkez fabrika alanı, Aydın Umurlu Organize Sanayi bölgesinde 20.000 m2 montaj fabrikası, yaklaşık 300 çalışanı, Yurtiçinde Ankara'da ve İstanbul'da şubeleri, yurtiçi ve yurtdışında çok sayıda bayilik ve distribütörlükleri, 2014 yılından bu yana Almanya'da 5.000 m2 alana kurulmuş PGR GmbH montaj fabrikası ile faaliyetine devam etmektedir.

Güncel A, F, K, D, AF, NMRV, P, PA, PCS, PD, PF, PKD, PM, PMRV, PRC, PSH, PTA, SV, SW, PSS-(Cyclo), PL,PLB,PH,PB, PYK redüktör serilerimiz ile otomotiv, denizcilik, havacılık, inşaat, ısıtma-soğutma, enerji, petrokimya, savunma sanayisi, vinç, konveyör,pompa, inşaat,tekstil,orman ürünleri,içecek, gıda,çelik,kimyasal, makine imalat sanayisinde, maden, metal işleme, vinç, silo, konveyör, asansör, hidrolik, geri dönüşüm, plastik makinaları, testere ve daha birçok sektöre doğrudan ve

dolaylı olarak hizmet vermekteyiz. Bugün dünyanın önde gelen otomotiv fabrikalarında, havaalanlarında, köprülerde, statlarda, çelik konstrüksiyonda, binalarda, gökdelenlerde, rüzgârgüllerinde, hemen hemen her alanda PGR redüktör imzası ve teknik desteği bulunmaktadır.

PGR markasının Türkiye ve Dünya'daki yükselen başarı grafiğinde en önemli pay, yüksek kalite de üretim felsefesi ve müşteri odaklı yaklaşımıdır. Çok yetkin satış ve teknik destek ekibimizle müşterimizi en doğru seçime yönlendiriyoruz ve üretim süreçlerinde ne proses ne de kullanılacak hammadde olarak kalite anlayışımızdan asla taviz vermiyoruz. İleri teknolojik bir makine parkına sahibiz ve teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyoruz, gerekli her türlü tezgâh yenileme çalışmalarını gerekli hale geldiği anda gerçekleştirmekteyiz.

Genel itibarı ile çok dinamik, yetkin ve tecrübeli bir yönetici kadrosuna sahip ve insana yatırım yapmak bizim için bir

firma kültürü, PGR Akademi bünyesinde personel gelişim ve eğitimine yönelik çeşitli çalışmalarımız her daim devam etmektedir.

Ayrıca 2014 yılı başında hayata geçirdiğimiz SAP ERP projesi ile birçok süreci daha profesyonel yönetebiliyor ve birçok detay raporlama yapabiliyoruz.

Sahip olduğumuz GERMANISCHER LLOYD, CE, ISO 18001, ISO 14001, ISO 9001, TSEK sertifikaları ve Almanya'daki fiziki yapılanmamız PGR'nin kalitesini ve yüksek standartlarını resmi olarak da kanıtlamaktadır.

Güncel kısa ve orta vadeli hedeflerimiz arasında Rusya, Amerika ve Çin'de montaj fabrikası yapılanmalarıdır. Ayrıca elbette ürün gamımıza sektörel tespitlerimiz ve pazar araştırmalarımıza göre yeni serileri de ilave ediyor olacağız.

Sadece satana kadar değil sonuna kadar müşteri memnuniyeti

PGR[®]
DRIVE TECHNOLOGIES

2017 yılı firmanız açısından nasıl geçti? Yıl sonu üretim, satış rakamlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

Güncel satış rakamları ve sene sonuna kadar ki gerçekleşecek kesinleşmiş planlanan satışlar ile 2017 yılı bir önceki seneye göre üretim tutarları ve net satışlarda % 30 civarı büyüme ile tamamlanmış olacaktır, özellikle Almanya montaj fabrikası yapılanmamız

sonrası geçen zaman beraberinde daha fazla kabul görmesi ve ayrıca verilen ülke distribütörüklerinin de etkisi ile yurtdışı pazarımız yurtdışı pazara göre daha hızlı büyümüş ve direkt ihracatın toplam satışlar içerisindeki ağırlığı % 35'i bulmuştur.

Son dönemde yeni bir yatırım yaptınız mı? (yeni bir fabrika, tesis, ürün ve ya bir marka vb.) Yaptıysanız yatırımın içeriği ve maliyetiyle ilgili bilgileri bizimle paylaşır mısınız?

2017 yılı bizler için gerçekten çok verimli geçti, artan talepleri karşılamak adına yeni fabrikamızı devreye aldık .Gerek yenileme gereksinimi gerekse kapasite artışından kaynaklanan başta makina teçhizat vb. duran varlık yatırımları gerçekleştirdik.

Potansiyel müşteri portföyümüzden gelen talepler sonucunda İstanbul Şube Müdürlüğü'müz tekrar faaliyete geçirdik. Yeni ürün gamı olarak yem karma sektörüne ilişkin olarak PYK serisi redüktörlerimiz pazara sunulmuştur.



Önümüzde dönemde yeni yatırım planlıyor musunuz? İçeriği hakkında bilgi verir misiniz?

2018 yılında da gerek yenileme gerek kapasite artışına yönelik olarak başta makine teçhizat olmak üzere gerekli her türlü duran varlık yatırımı gerçekleştirilecektir. Ayrıca Rusya pazarına yerinde hizmet vermek üzere montaj fabrikası yapılanması planlanmaktadır.



röportaj...
Kezban Selçuk
Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni



Yıllık 250.000
adet redüktör
üretim
kapasitesi

PGR[®]
DRIVE TECHNOLOGIES

Sektörünüzün sıkıntıları neler, sizin önerileriniz nelerdir ?

Özellikle Uzakdoğu'dan hazır bitmiş halde ithal edilen redüktörler gerek fiyat gerek kalite algısı açısından yurtdışı pazarda ciddi pazar bozucu etkiler yaratmaktadır. Özellikle sektörümüze ilişkin bitmiş ürün ithalatındaki anti dumping vergilerinin ağırlığının artırılması yerli imalatçıların korunmasında ciddi fayda sağlayacaktır.

Sektörel ve firmamızın bulunduğu lokasyondan kaynaklı önemli problemlerden bir diğeri yatırımların desteklenmesi konusudur; bölge sanayimizin güncel durumu ve ihtiyaçlarına göre yetersiz kalmaktadır, bunun dışında insan kaynakları açısından gerek beyaz gerek mavi yaka kadrolarda yetişmiş kalifiye eleman ve CNC makine operatörü gibi nitelikli ara eleman istihdamında güçlük çekilmektedir, bu sorunun çözümüne yönelik özellikle meslek liselerinin tercih edilme ve nitelikli eleman mezun verme nitelikleri artırılmalıdır.

Son olarak yurtdışı pazarda yurtiçinde biz ve bizim gibi Avrupa normlarında üretim yapan firmaların olmasına rağmen maalesef ülkesel marka değerimizin gereken seviyede olmaması yurtdışında Pazar oluşturma ve Pazar payı artırma çalışmalarında süreci zorlaştırmaktadır. Turquality gibi Türk markalarının uluslararası pazarda marka değerinin artırılmasına yönelik destek programlarının artırılması ve ihracatçı birlikleri desteklerinin çeşitlendirilmesi, destek oranlarının artırılması, kurumsallaşma sürecinde olan daha küçük firmalar içinde kullanılabilir hale gelmesi ülke marka değerimizi ve devamında ihracatları artıracaktır.



Polat Life dergisi olarak sayın Olcay POLAT'a verdiği değerli bilgiler için çok teşekkür ediyoruz



Polat Grup Redüktör Üretim Müdürü

Serkan Akmeşe

Sayın Akmeşe öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz?

1977 yılında Aydın'da doğdum ilk ve orta eğitimimi Aydın da tamamladıktan sonra Aydın Mimar Sinan teknik lisesi makine bölümünden mezun oldum. Akabinde yine makine bölümü ön lisans eğitimimi Anadolü Üniversitesi Makine bölümünde tamamlayıp okul ikincisi olarak Dokuz Eylül Üniversitesi Makine Mühendisliğine dikey geçiş yaptım. Burada direkt 2. Sınıftan başlayıp 2 yıllık bir eğitimim ardından okulu bazı nedenlerden dolayı bırakmak zorunda kaldım. Anadolu üniversitesinde de okur iken staj yapma vesilesi ile 1997 yılında Polat Makine Ailesiyle tanışmış oldum. O günden beri bağımız hiç kopmadı.

Polat Makina'da sırası ile torna operatörü, teknik ressam, CNC operatörü olarak görev aldım. Askerliğimden ardından firmanın büyümesi ve PGR şirketinin kurulması ile 2003 yılında CNC bölüm sorumlusu görevine getirildim. 2004 yılından beride üretim müdürü olarak görev yapmaktayım.

Üretim müdürü ne demektir ? biraz bize görev tanımınızdan ve yaptığınız işten bahsedebilir misiniz?

Üretim müdürünün genel anlamda görevi sistematik bir şekilde bir ürünün imalatının başından sonuna kadar akışını kontrol edip, mümkün olan zamanda minimum maliyette maksimum kalitede ürünü ortaya çıkarmayı sağlamaktır. Biz ekip olarak burada daima bir ürünün ham maddesinin tedarikinden mamüle dönüşüne kadar geçen süreçte proseslerin en etkin ve verimli bir şekilde geçişini sağlayıp müşterilerimize sorunsuz ve kaliteli bir ürünle buluşmasını sağlamak için çalışıyoruz.

Redüktör imalatı dışarıdan bakıldığında küçük, basit kompakt bir görüntü çizmekle birlikte işin içine girdiğinizde gerçekten her süreci ince hassasiyet gerektiren kesinlikle hata affetmeyen bir makinadır. Biz burada elimizdeki son teknolojiyi kullanarak gerçekten müşterimizin memnun olabileceği ürünler üretiyoruz ki müşterilerimizde bizi tercih ediyor. Büyümümüzde bunun bir göstergesi.

20.000 m2 montaj
fabrikası

TÜRKİYE'NİN REDÜKTÖR KONUSUNDA 1 NUMARALI MARKASI

Yılların tecrübesini teknolojiyle harmanlayarak bugün Türkiye'nin redüktör konusunda 1 numaralı markası haline gelen Polat Grup Şirketlerinden Polat Grup Redüktör, piyasadan gelen fazla redüktör taleplerini karşılamak için ek fabrikasını da hizmete açtı.

Ürünlerin kalitesinde en iyiyi yakalamak için sektördeki gelişmeleri takip etmeyi, pazar payındaki istikrarını sürdürmek için müşterilerinin istek ve beklentilerine eksiksiz ve zamanında cevap vererek, sürekli artan müşteri memnuniyeti sağlamak için Kendine ilke edinen Polat Grup Redüktör Umurlu organize sanayindeki ek fabrikasında üretime başladı.

PGR'nin Umurlu organize sanayinde hizmete başladığı ek fabrikasına ilişkin ayrıntılı bilgiyi Polat Grup Redüktör Üretim Müdürü Serkan Akmeşe'den alacağız.

Yoğun bir iş temponuz var bir günlük iş akışınızı sorsak bize ana hatlarıyla bahseder misiniz?

Bir günün nasıl geçtiğini iş yoğunluğundan dolayı gerçekten fark edemiyoruz. Sabah işe başlar başlamaz bir gün önceki işlerin ne durumda olduğunu kontrol edip, mevcutta bulunan 132 adet makinanın iş durumlarını hangi işi yaptığını, yapmakta olduğu işin ardından hangi işi yapması gerektiğini planlıyorum.

Tabii ki bu belli bir zaman alıyor. Bunun yanında diğer bölüm yöneticileri ile sürekli istişareler yaparak muhtemel üretim akışındaki tıkanıklığa yol açan veya açabilecek durumları ortadan kaldırmak için küçük toplantılara katılıyorum. Bunun yanında sistem üzerinden deponun ihtiyaç duyduğu malzemeleri iş planımıza ekleyip sıraya koyuyorum.

Gün içerisinde mutlaka Umurlu da bulunan montaj fabrikamızı da ziyaret edip, montaj sorumlusu ile bir araya gelip günü değerlendiriyoruz. Daha sonra maillerimiz kontrol edip günü bitiriyorum

Yeni yerleşkeniz hayırlı olsun ek fabrika fikri nasıl doğdu bize biraz bahseder misiniz?

Mevcutta bulunan Aydın merkez redüktör fabrikamızın kapasitesi redüktör taleplerinin artmasıyla beraber yeni makine ve personel alımıyla artırılma durumu hasıl olmuştur.

Meydana gelen bu durum neticesinde Aydın da bulunan fabrikamızın koşulları yeni makine ve personel alınması durumunda yetmeyeceği, yeni alanlara ihtiyaç olması gerekliliğini ortaya çıkarmıştır ve bu durum neticesinde Umurlu da bulunan fabrikanın bir an evvel tamamlanıp akabinde merkezde bulunan depo, montaj, boyahane ve sevkiyat birimlerinin Umurlu fabrikada konuşlanıp merkez fabrikada yer açılması kararına varılmıştır.



Astim Organize sanayide bulunan yerleşkeniz ne kadarlık bir alanda faaliyet gösteriyordu? Yeni yerleşke kaç metrekareden oluşuyor ? İçinde ne tür faaliyetler yürütmeyi planlıyorsunuz?

Astim'deki merkez fabrikamız 15.000 m2 alanda üretim yapmaktadır . Umurlu da açtığımız ek fabrika iki yıl gibi kısa bir sürede 20.000 metre kare inşaatı tamamlanıp akabinde yeni 80m/saat daha yüksek kapasiteli yaş boya tesisi kurulmuştur.

Montajında kapasitesinin artması için ilave 15 adet yeni montaj presi alınmıştır. Artan kapasite ile birlikte depolama ihtiyacı da hasıl olacağı için toplam 18.000 sepet göz kapasiteli depolama rafı ile birlikte 12 adet otomatik depo istifleyicide Umurlu montaj fabrikasına konuşlandırılmıştır.

Fabrika 1 Şubat 2018 itibarıyla çalışmaya başlamış ve montaj ve boya kapasitemiz %47 oranında artmıştır.

Sayın Akmeşe Polat Grup Redüktör olarak birçok farklı ürün yelpazesi ile müşteri ihtiyacını maksimum seviyede karşılamak için eş zamanlı mühendislik yöntemlerini kullanarak çalışmalarınızı sürdürüyorsunuz . Hemen bu bağlamda sormak istiyorum Çağımızın yeni endüstriyel vizyonu olan dördüncü sanayi devrimi gerçekleşiyor. Kendinizi bu devrimin neresinde görüyorsunuz ?

Ekonomik üretim modelleri tarihinde son durak olarak nitelendirilebileceğimiz Endüstri 4.0'ı dünya ile rekabette Türkiye için hayati önem taşımaktadır. Endüstri 4.0 öncelikle üretimde bir hattın dönüşümüyle başlıyor, sonra fabrikanın dönüşümüyle devam ediyor. Sonrasında uluslararası üretim ağı da bu dönüşüme dahil oluyor. Süreç, tüm tedarik zincirinin dönüşmesiyle maksimum faydayı elde ettiğimiz son haline geliyor.

Ülke kaynaklarını halkımızın ve ülkemizin çıkarları doğrultusunda bilimsel esaslar çerçevesinde kullanımını temel ilke olarak benimseyen Polat Redüktör 2010 yılından beri yapmış olduğu yatırımları takip ettiği sektör el gelişmelerdeki endüstri dört sanayisine uygun olarak makinalarını planlamıştır. Şu anada mevcutta bulunan robot besleme , otomatik yükleme sistemlerine ek olarak önümüzdeki yıllarda daha da artırarak devam edecektir. Alt yapımız buna uygundur.



Polat Grup Redüktör Üretim Müdürü sayın Serkan Akmeşe'ye verdiği değerli bilgiler için çok teşekkür ediyoruz

RIVE TECHNOLOGIES



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni



www.pgr.com.tr

PGR[®]
DRIVE TECHNOLOGIES



Küçükkuuy Tarış Başkanı
Halil Zahit Mert

KÜÇÜK KUYU TARİŞ

SAYIN **MERT** ÖNCELİKLE SİZİ BİRAZ
TANIYABİLİR MİYİZ?

1965 yılında Küçükkuuy'a bağlı Adatepe köyünde dört kuşaktır zeytincilikle uğraşan bir ailede dünyaya geldim. Kooperatif ortağı olan babamın vefatı üzerine Küçükkuuy Kooperatifine ortak oldum ve yaklaşık 30 yıldır Küçükkuuy Kooperatifinde delegelek, Tarış Zeytinyağı Birliğinde denetim kurulu üyesi, Tarış Zeytin A.Ş. de Yönetim Kurulu Başkan vekilliği, Tarım Kredi Kooperatifleri Balıkesir Bölge Birliğinde denetim kurulu üyesi görevlerinde bulundum. Halen S.S. 80 No.lu Küçükkuuy Zeytin ve Zeytinyağı Tarım Satış Kooperatifinde Yönetim Kurulu Başkanlığına devam etmekteyim.

Küçükkuuy Tarış ne zaman kuruldu? Kuruluş hikayesini sizden dinleyebilir miyiz?

Küçükkuuy Kooperatif 1943 yılında 15 zeytin üreticisinin bir araya gelmesi ile bölge halkının zeytinyağlarının değerlendirilmesi amacıyla kuruluyor, kurucularından bir tanesi de benim rahmetli dedem Rifat Mert'tir. Kuruluş aşamasında fabrika tesisi yerine zeytinyağı alım yeri olarak kuruluyor. Kuruluş amaçlarından en önemlisi bölgede faaliyet gösteren fabrika sahiplerinin zeytin üreticileri üzerindeki fiyat baskısını kaldırarak zeytinyağının hak ettiği değere kavuşmasını sağlamaktır. İlk makineleşme, 1982 yıllarında Sulu Baskı Zeytin Sıkımı dediğimiz makineler ile başlamıştır. 1994 yılında ilk kez 40 Ton/Gün kapasiteli Rapanelli ve Alfa Laval makineler ile modern makine sistemine geçtik. Tarış Zeytinyağı Birliğine bağlı kooperatifler içinde ilk yerli üretim zeytin sıkma makinesine Küçükkuuy Kooperatif geçmiştir.

Tüm çabaları, daha çok sofrayı sıvı altınla ışılatırken, sağlığınıza sağlık katmak, bir de anayurdu Anadolu olan zeytin ve zeytinyağının adını, uluslararası arenada da layığıyla duyurmak "Polat Life" dergisi olarak Türkiye'nin en büyük zeytin ve zeytinyağı kooperatifi "Tarışlere konuk olmaya devam ediyoruz.

7.sayımızda sizi mavıyla yeşilin buluştuğu, doğal güzellikleriyle yerli ve yabancı turistlerin hayran kaldığı, geçmişin izlerini üzerinde taşıyan, insanların sevgiyle dolu olduğu şirin tatil beldesi Küçükkuuy'a götüreceğiz .Küçükkuuy Tarış Başkanı sayın Halil Zahit Mert Konuşumuz.

**POLAT
MAKİNA'yı
tercih etme
sebebimiz
gelişmiş ve
hızlı servis
ağı.**



Neden Polat Makina ?

Tarış Zeytinyağı Birliğine bağlı kooperatifler içinde ilk yerli Kontinü Sistem Zeytin Sıkım Makinesini Küçükkuuy Kooperatifi almıştır.Tesisimizde 5 adet makine bulunmaktadır, bunlardan 3 adedi Polat Makine A.Ş. firmasına aittir.Polat Makineyi tercih etmemizin en büyük sebeplerinden biri gelişmiş ve hızlı servis ağıdır

**Küçükkuuy geçimini
balık ve zeytinle sağlayan
bir belde .Buradaki
zeytinin türü ve özellikleri
konusunda biraz bilgi verir
misiniz ?**

Bölgemizdeki zeytinlerin %98'i Edremit ve Ayvalık cinsi zeytinlerden, %2'si Gemlik ve Domat cinsi zeytinlerden oluşmaktadır. Bölgemizdeki Edremit cinsi zeytinler, kehribar sarısına yakın yeşillikte olmasından dolayı tercih sebebi olmaktadır.Küçükkuuy, zeytinyağı özelliği olarak Edremit Körfezinde ayrıcalıklı bir yere sahip olup İtalya'nın dünyaca ünlü Toskana bölgesindeki zeytinyağı özelliklerine sahiptir. Ayrıca, Tarış Zeytinyağı Birliğinin organik zeytinyağı ihtiyacı Küçükkuuy Kooperatifinden karşılanmaktadır.

**2017 sezonunu zeytin
ve zeytinyağı verimi
konusunda değerlendirir
misiniz?**

Bölgemizde 2017-2018 sezonu verim açısından tahminlerimizin üzerinde gerçekleşmiştir. Kooperatifimizde 9.000 Ton zeytin işledik, ortalama yağ randımanı % 22 olarak gerçekleşmiştir. Zeytinyağı kalitesi açısından ise güzel bir sezon geçirdik.

**Sizce Türkiye'de zeytincilik ne aşamada ? neler eksik,
hangi konularda destekler bekliyorsunuz ?**

Türkiye'de zeytincilik 10 yıl öncesine göre çok yol aldı, dünya standartlarına uygun yeni zeytin sahaları oluşturularak makineleşmede hızlı bir artış yaşandı. Özellikle Körfez Bölgesinin eski dikim sahalarındaki bayır yerlerde yapılan zeytin hasadı işçi bulma sorunu yüzünden gittikçe zorlaştı.Zeytinyağı priminin yükseltilmesi, zeytin bakım ve hasadına yönelik teknolojik makineleşmeye verilen desteklerin genişletilmesi gerekmektedir, özellikle küçük üreticilerin korunması için kooperatiflerin desteklenmesi gerekmektedir.



**Makine teknolojisi
öncesinde zeytin sıkımını
nasıl yapıyordunuz ?
makinaların hayatınıza
girmesiyle neler değişti ?**

Sulu Baskı Sistemleri ile işgücü yoğun ve maliyetli zeytin sıkımı yapılyordu, zeytinyağı randımanları ve kalitesi daha kötüydü. Yeni makinelerin hayatımıza girmesiyle; daha hijyenik bir ortamda zeytinler işlenmeye başladı. Zeytinyağının kalitesi ve randımanında iyileşme meydana geldi, üretici diziyem tabir edilen 1 asidin altında zeytinyağları ile tanışmaya başladı.



**Başkanım iyi zeytin yağı
nasıl anlaşılır ? Soğuk
sıkım ne demektir ?**

İyi zeytinyağını anlamak için önce koklamalı ve zeytinyağına özgü meyvemsi kokunun hissedilmesi gerekmektedir, tadında ise aroması ve hafif yakıcılığı olmalıdır.Soğuk sıkım; zeytinin en fazla 25 santigrat derece sıcaklığında yapılan sıkım işlemine denir. Mineral değerleri açısından önerilse de genellikle randımanı azalttığı gerekçesiyle üreticiler tarafından tercih edilmemektedir.

Polat Life okurlarına iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

*Zeytin ağacı evrensel bir değer olup tarihten günümüze gelen ve gelecek nesillere bırakılabilecek en güzel mirastır.Zeytinliklerimize hep beraber sahip çıkalım.
Sayın Halil Zahit'e paylaştığı değerli bilgiler için çok teşekkür ediyoruz.*



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Firma ortaklarından Sayın **Yener Sazak**'la birlikteyiz.
Sayın **Sazak** sizi biraz tanıyabilir miyiz ?

Dergimizin 7.sayısında sizleri zeytine gönül vermiş iki girişimciyle buluşturuyoruz. Zeytinyağı başta olmak üzere, Karaburun Yarımadası'nın tarımsal üretimlerine değer katmayı hedefleyen "Malia Organic'in" konuyuz.

1971 doğumlu, 2 çocuk babası ve çeyrek asırlık bir süreyi kamuda çalışarak geçirmiş ve çeyrek asırlık bir düşüme gerçeğe dönüştürmek için emekliye ayrılıp, ortağım ve kadim dostum Çağdaş Tatar ile kurduğumuz Malia Tarım Ürünleri A.Ş. şirketinin üretim ve operasyondan sorumlu üyesiyim. Şirketimize ait web sitemiz www.malia.com.tr 'de "Biz Kimiz" bölümünde özgeçmişlerimizi ve şirketimiz hakkında detaylı bilgileri elde edebilirsiniz.

Malia Tarım Üretim ve Operasyon Sorumlusu
Yener Sazak

MALIA TARIM

Sayın Sazak yanlış bilmiyorsam "Malia" İtalyancada " Büyü "demek.

NEDEN MALIA İSMİNİ SEÇTİĞİNİZİ BİZİMLE PAYLAŞABİLİR MİSİNİZ?

Malia evet İtalyanca'da büyü demek. Bizler Anadolu topraklarında kadimden bu yana tarım ile uğraşmış, özellikle güney sınırlarımızda 10 bin yıl önce yabancı zeytinin kültür bitkisine dönüştürüldüğü büyü topraklar üzerinde yaşıyoruz. Diğer taraftan Malia adı; insan ırkının gezegenimizdeki yolculuğunda tarımla tanıştığı ilk coğrafya olan kadim Anadolu'dan başlayarak tüm dünya kültür ve inanışlarında kült haline gelen üretimi, doğurganlığı ve bereketi sembolize eden, MA ANA'dan doğmadır. Avcı toplayıcı yaşamdan yerleşik yaşama geçilmesiyle birlikte ortaya Ma Ana inancı birçok ulus tarafından benimsenmiş, Sümer'de İnanna, Anadolu halklarında Fatma Ana, Ortadoğu coğrafyasında Fatma Ana, Musevi ve Hristiyan dünyada Havva Ana, Mother Mary, antik Yunan ve Roma'da Kybele, Sybellin, Latin topluluklarda Alma Matter vb

isimler almıştır. Anne sözcüğünün birçok dünya dilinde karşılığı (Mother, Mutter, Matter, Mama ..) hep Ma Ana kökenlidir. Avustralya'dan Küba'ya değin dünyanın birçok köşesinde evlerin kapılarına asılan el figürlü kapı tokmakları Ma Ana'yı temsilen eve bolluk ve bereket getirmesi dileğiyle asılır. Orta Anadolu'da günümüzde dahi tavla oynarken ihtiyacı olan zar atmak isteyen dedelerimiz " benim elim değil Fatma Ana'mın eli " diyerek zar atmaktadırlar. Şans bolluk bereket dünya tarihi boyunca ona atfedilmiştir.

"lia" sözcüğü ise tüm latin dillerde yer / yurt / alan anlamı taşır (Avustralia, Bulgaria, Polonia, Italia vb) Bir tamlama olarak Malia birçok dünya dilinde " Toprak Ana'nın Yurdu " anlamına geldiğinden bu ismi seçtik. Malia dişildir, Toprak Ana tüm uygarlık boyunca doğurganlığı ve bereketi temsil etmiştir. Bizler de onun izinden giderek bu ismi seçtik.

birçok zeytin ülkesinde tercih edilen Polat Makine

Neden Karaburun ?

Organik Tarım Bölgesi ilan edilen Karaburun Yarımadası; yüksek ve falezli kıyıları, temiz ve aynı zamanda zengin bir biyoçeşitliliğe sahip olması, O'dan 1200 m'ye uzanan engebeli topoğrafyası, vadileri, zengin tıbbi ve aromatik bitkileri ile farklı ve özgün bir doğal peyzaja sahiptir. Tüm bu flora ve mikroklimadan elde edilen çok değerli zeytin varlığına rağmen bölgenin zeytinyağı üretimlerinin geliştirilmesi konusunda ciddi sıkıntılar yaşanmaktadır. Amacımız zeytinin doğru işlenmesi saklanması ve doğru Pazar sunumuyla coğrafi işaret oluşturabilecek yerel ürün çeşitliliğine artı değer katmaktır. Bu doğrultuda yarımada tedarik aşamasından nihai tüketiciye uzanan tüm süreçlerin organik üretim standartlarına göre tasarlandığı, üretim ve şişeleme (paketlenme) imkanlarının tek bir çatı altında sunulduğu 70 ton/gün kapasiteli entegre bir "Organik Zeytinyağı Üretim ve Şişeleme Tesisi" kazandırmayı hedefledik.

Ticari beklentilerin yanı sıra tecrübe, birikim ve hayallerimizi; Karaburun coğrafyası, kültürü ve insanıyla bir bütün halinde büyütüp güzelleştirmeyi, bir sosyal sorumluluk projesi olarak gördüğümüzü içtenlikle ifade etmek isteriz.



Tam olarak neler yapıyorsunuz? Üretimiz hakkında biraz bilgi verir misiniz?

MALIA TARIM ÜRÜNLERİ SAN. VE TİC. A.Ş.'nin kuruluş amacı ve vizyonu başta Karaburun ve Urla ilçelerini de içine alan Karaburun Yarımada'nın tarımsal üretimlerine yüksek artı değer katarak iç ve dış pazarlara sunmaktır. Şirketin kısa vadeli hedefleri Karaburun ilçesinde zeytinyağı üretimi, saklanması, şişelenmesi, oluşturulacak satış kanallarında pazarlanmasıdır. Şirketin tescil süreçleri devam eden markası " Malia ", coğrafi işareti Karaburun Yarımadası'dır. Bu doğrultuda ilk 3 yıllık iş adımları planlanmış ve 2016 Aralık ayında uygulamaya konulmuştur. Üretilen ürünlerin hedef müşteri kitlesi belirlenmiş, bu müşterilere ulaşacak satış kanalları oluşturulmaya başlanmıştır, marka iletişim süreçleri çalıştırılmış, ilk perakende satış mağazası Urla Sanat Sokağı'nda 20 Ocak 2018 tarihinde açılarak faaliyete girmiş,

Karaburun bölgesine özel bir zeytin çeşidi yetiştirmekte ,bu zeytini özel yapan nedir ?

Organik Tarım Bölgesi ilan edilen Karaburun Yarımadası; Akdeniz iklimi ve Ege bitki örtüsü özellikleri yansıtır. Bölge Kaz Dağları ile aynı boylandırdığı yüksek oksijen içeren, yaz ve kış aylarında etkin poyrazı ve meyve gelişiminin gerçekleştiği yaz aylarında Akdeniz'in tuzu ve minerallerini taşıyan meltem (imbat) ile hastalık ve zararlıları uzaklaştırmanın yanı sıra zeytine benzersiz bir tat ve yüksek yağ oranı katar. Denize paralel uzanan sarp Karaburun yamaçları güneşlenme açısından doğal teraslar yaratır. Yalnız zeytin değil bu yörede yetişen her tür ürün erkence niteliği taşır. Nergis, defne, kapari, üzüm, mandalina gerek ürün kalitesi gerekse erkence niteliği ile piyasalarda çok kıymet verilen ürünlerdir.

Keza bir tür mantar olan phoma oleae, ülkemizde sadece bu yörede ve sadece Erkence türü zeytinleri dalında olgunlaştırarak " Hurma Zeytini " adı verilen eşsiz ürünün oluşuna olanak tanır. Hurma zeytini tuz ya da kostik vb. katkıları kullanılmaksızın dalından koparılarak dahi tüketilebilen bilhassa kalp - damar, tansiyon hastalarının vazgeçilmezleri olan gelmiş ekonomik bir kıymet, Tanrı'nın Karaburun Yarımadası'na armağanıdır.



e-ticaret sitesi www.urlamarket.com faaliyet başlamıştır.

Şirketin kısa dönemli iş hedefi zeytinyağı ve üretimi, pazarlaması ve satışı, uzun dönemli hedefi; tıbbi ve aromatik bitkilerden parfümeri ve ilaç sanayine yarı mamül, son kullanıcılara yönelik nihai tüketici ürünleri 2020 yılında kurulacak su buharı yoluyla tıbbi ve aromatik bitkileri distilasyonu tesisi ile imal etmek, paketlemek, markalaştırarak iç ve dış pazarlara sunmaktır.

Nergis başta olmak üzere, yörenin unutulmaya yüz tutmuş aromatik bitkilerinin, lavanta gibi bölgede dikimine yeni başlanan bitkilerin ve daha nice Urla ve Karaburun değerinin tanıtılması ve ekonomiye kazandırılması amacıyla bölgede bir distilasyon tesisi, bununla birlikte bölgenin yerel türü olan erkence (erkence) zeytinlerinin geliştirilmesi (yabancı türlerle harmanlanması), ekonomisinin değerlendirilmesi doğrultusunda bir kontiner zeytinyağı tesisi ile, Made in Karaburun projesine katkı sunmayı hedeflemekteyiz...

Polat Makinayla iş ortaklığınıza değinmek istiyorum biraz da ? nasıl birleştii yollarınız ve neden Polat Makine ?

3 yıllık önçalışmanın sonucunda, yatırım yapacağımız bölgenin yanısıra, doğru üretimi yapmak için doğru makine ile yola çıkmak için de gerek İzmir ilindeki ulusal fuarlar ile yurdumuzun her bir bölgemizde ki üreticiler ile yaptığımız görüşmeler sonucunda, sektörde ki deneyimlerin ve olumlu telkinlerin sonucunda yolumuz Polat makine ile kesişti. Son zamanlarda taşbaskı

mı kontüni tesisler mi sorusunu kendimize sorduğumuzda, taşbaskı da taş değirmenlerde hamur haline getirilen zeytinlerin sıcak su dökülerek preslenen çuvalardan sızma zeytinyağı elde etmek, nostaljik anlamda kulağa hoş gelse de, bu yöntemin steril olmamasının yanısıra meyvenin mis gibi kokusunu ve sağlık veren antioksidanlarını kaybettiğini de farkettilik. Ziyaret ettiğimiz 50 nin üzerinde zeytinyağı fabrikasında aldığımız geri bildirimler, makine seçimi aşamasında olan bizleri ; konusunda ülkemizde ve İspanya , İtalya , Fas , Tunus vb birçok zeytin ülkesinde tercih edilen Polat Makine

ile bizleri buluşturdu. Bu noktadan sonra Polat Makinenin ulusal sınırlarını aşan başarısının, kalitesinin yanısıra, projemize başından bu yana bizim kadar inanan Sayın İbrahim Polat'ın bize ve bölgemize yapmış oldukları birden fazla ziyaret, gerek Sn. İbrahim Polat'ın gerekse Genel Müdürünüz Sn. Yunus Pehlivan'ın tesisimizin mimarisinden operasyonuna , ambalaj seçiminden pazarlama stratejilerinin belirlenmesine değin her aşamadaki çok değerli fikirsel katkı ve yardımları da, işbirliği içine girdiğimiz Polat Makine'nin ne denli doğru bir seçim olduğunu defalarca teyid etti.

Karaburun da kurulan zeytin okuluyla da ortak çalışmalarınız söz konusu Polat Life okurlarına bu çalışmalardan bahsedermisiniz biraz ?

MALIA TARIM olarak Bölge Üreticileri ile olan temasımız, sadece Zeytin Hasat Dönemi ile sınırlı değildir. Üstün kaliteli ve Pazar değeri yüksek zeytinyağı elde etmenin, bahçe bakımından hasata , sıklımdan saklamaya , şızelemeden marka yaratmaya , ortak satış kanalları geliştirerek tedarikçisine pazar yaratmaya değin tüm süreç kalitesini geliştirme prensibini benimseyen firmamız, Kaliteli Ürün-Kaliteli Hammaddede Korelasyonunun en önemli paydaşı olan Organik Zeytin Üreticileri ile etkileşim boyutunu çok geniş bir perspektife taşımayı amaçlamaktadır. Bölge üreticilerinin, üretim faaliyetleri ile ilgili problemleri yakından takip edilmektedir. Zeytinyağının verimlilik ve kalitesini düşüren Zeytin Sineği ile Bölgesel mücadelede firmamız, bölge üreticileri ile birlikte hareket etmektedir. Bununla birlikte Karaburun için önemli bir değer olan ve firmamızın yakın temas içinde bulunduğu Zeytin Derneği ile ortak çalışmalar gerçekleştirilmektedir. Bölgede üretilen katma değer niteliğinin ve niceliğinin artmasına katkıda bulunmayı amaçlamaktayız. Zeytin Derneği koordinasyonu ile açılan Karaburun İlçesi, İncecik köyündeki "ZEYTİN OKULU", Zeytin ve zeytin ürünleri başta olmak üzere doğal, tarımsal ve kültürel varlıkların korunmasını ve bölgede bu varlıklara dayalı istihdam ve gelir yaratılmasını amaçlayan bir eğitim ve dayanışma merkezi olarak "gönüllülük esasına göre" başta Ege Üniversitesinin değerli akademisyenleri olmak üzere görev almaktadır. MALIA TARIM olarak Zeytin Derneği ile gerçekleştirmekte olduğumuz ortak projeler ile Bölge Üreticisinin üretim faaliyetleri açısından bilgi ve bilinç düzeyini sürekli güncel tutacağımıza inanmaktayız. Bütün bir yıl düşük rekolte pahasına kimyasal ilaçlar ve gübreler kullanmadan kaliteli ve organik esaslarda ürün yetiştirmeye çalışan üreticilerin organik zeytinlerinin konvanyonel bir form kazanmasının yarattığı değer kayıpları anılan üreticilerin büyük ekonomik zararlara uğramasına neden olmaktadır. Organik zeytin yetiştiriciliği, geleneksel zeytin yetiştiriciliğinden çok farklı bir üretim sistemi değildir. Ancak, daha fazla bilgi, deneyim, takip ve hassasiyet istemektedir. Doğal dengeyi koruyarak hava ve su gibi yaşamsal kaynakların ve doğal hayatın korunmasını amaçlayan bir üretim yöntemini seçip; Organik Zeytin Yetiştiriciliği yapan üreticiler için, Zeytin Okulu ile birlikte yürüttüğümüz eğitim ve bilinçlendirme çalışmalarına çok önem vermekteyiz.

Son olarak Polat Life okurlarına iletmek istediklerinizi alabilir miyiz ?

Sevgili Polat Life okurlarına bizlere zaman ayırıp, bizleri tanımak adına bu röportajı okudukları için öncelikle teşekkür ederiz. Dünyadaki 900 milyon zeytin ağacının 169 milyonunun sahibi ve bu meyvenin kadimden bu yana gerçek sahipleri olan biz Anadolu insanlarına düşen gerçek görevin; hep beraber bu topraklardan doğru üretim, hasat ve ambalajlama ile çok daha iyi ürünler elde ederek Türk Zeytinyağı'nın dünyadaki bilinirliğinin artırılması için etkin çaba göstermek olduğunun bilincindeyiz.

Bizler , bizden önce bu yolculuğa çıkan ve üstadlarımızın deneyimlerinden yararlanırken , doğanın ve bilimin ışığından kendi iş yapış stillerimizi ortaya koymak amacıyla samimi girişimcileriz. Türk Zeytinyağlarının dünya pazarında hak ettiği yere gelmesinde emek veren tüm paydaşların kolektif bir çaba içinde olması gerektiğine inanıyoruz. Küçük egoların esiri olmak yerine bu endüstride faaliyet gösteren tüm kişi ve kurumların hepimizden daha büyük bir amaç için , hep beraber bir kümelenme stratejisi içinde üzerine düşen görevi bir takım oyuncusu farkındalığıyla yerine getirmesinin topyekün ve sürdürülebilir kalkınmanın olmazsa olmazı olduğunu biliyoruz. Bu doğrultuda gerek işimizi en iyi bir biçimde yapmak gerekse bu alanda içtenlikli faaliyet yürüten meslek örgütlerinde üzerimize düşen sorumlulukları almak için son derece istekli olduğumuz belirtmek isteriz.

Polat Life dergisinin sevgili editörü ve Polat Makine ailesine bizlere kendimizi ifade etme ve tanıtma şansı verdiği için tekrar teşekkür ederiz.

Tüm okurlarınızı Toprak Ana'nın yurdu Malia'dan , bir Anadolu ereni / ulu ozan Aşık Veysel'in unutulmaz dizeleri ile selamlıyoruz :

"Karnın yardım kazmayınan bel ilen ,
"Yüzün yırttım tırnağınan el ilen ,
"Yine de karşıladı beni gül ilen "
"Benim sadık yarım kara topraktır "



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Zeytin Okulu Kurucu Başkan
Doç Dr Meneviş Uzay Pirili

Onlar zeytine gönül vermiş bir grup akademisyen. Ege üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesi öğretim üyeleri ve öğrencilerinden oluşan gönüllü grup İzmir Karaburun'da kurdukları zeytin okuluyla dikkat çekiyor. Zeytin okulunu, kuruluş amacını, okulun faaliyetlerine ilişkin bilgileri Kurucu üye Doç. Dr. Meneviş Uzay Pirili ; ve Kurucu Başkan Akin Erdoğan'dan alacağız.

ZEYTİN OKULU

SAYIN MENEVİŞ UZBAY PİRİLİ VE AKIN ERDOĞAN
ZEYTİN OKULU NASIL KURULDU ?

Zeytin Ekolojik Yaşamı Destekleme Derneği bundan 4 yıl önce ekoloji alanında faaliyet göstermek üzere çoğunluğu, Ege Üniversitesi'nden olmak üzere akademisyen, araştırma görevlisi, lisans ve lisansüstü öğrencileri tarafından kuruldu. 17 kurucu üye ile başlayıp bugün yaklaşık 40 üye ve gönüllülerimizle faaliyetlerimizi Karaburun ağırlıklı olarak devam ettirmekteyiz. Üyelerimiz İktisat, Felsefe, Tasarım, Ziraat, Biyoloji, Kimya, Matematik, Tıp, Tarih, Şehir Planlama, Bilgisayar Mühendisliği gibi farklı disiplinler ve mesleklerden gelmektedir. Farklı dallardan gelen insanlar olarak bizler için "zeytin" hem bir ürün hem de Ege Bölgesi'nin ortak kültürel mirasının bir ögesi olarak hepimizi birleştiren ortak müşterek konumundadır. Derneğimizin temel amacı sürdürülebilir yaşam biçimlerinin oluşmasına katkıda bulunmak için hem bilimsel hem de uygulamaya

dönük ve saha çalışmaları gerçekleştirmektir. Sürdürülebilir yaşam biçimlerinden anladığımız, gerek bireysel ilişkilerimizde, toplumsal yaşantımızda ve elbette doğa ile olan ilişkilerimizde uyumlu, işbirliği ve dayanışma içinde olmaktır. Bu anlamda yürüttüğümüz faaliyetlerimizde bilimler arası işbirliği, çok kültürlülük, diyaloga açık olmak, çağdaş bilgi ve teknolojinin kadim bilgilerle harmanlanması, yaratıcılığın teşvik edilmesi, dayanışma ve gönüllülük gibi ilkeleri öne çıkarmaya çalışıyoruz. Karaburun, İncecik Köyünde bulunan Zeytin Okulu ise faaliyetlerimizi gerçekleştirdiğimiz mekanımız, okulumuzdur.

Toplam 50 bin adet zeytin ağacı kurtarıldı



Hocam bu tür girişimler genellikle Gıda, Ziraat mühendisliği fakültesi mensuplarından beklenir. Sizler iktisatçısınız böyle bir fikir nasıl doğdu bizlerle paylaşır mısınız ?

Derneğimizin kurucu üyeleri çoğunlukla iktisatçılardan oluşmakta. Ancak bildiğiniz gibi iktisat biliminin temel meselesi, var olan kaynakların ve zenginliklerin – yani doğadan, insan gücüne, fiziki sermayeden kültürel mirasa değin- iyi yönetilmesidir. Bizler çoğunluğu iktisatçı olan bir grup olarak bölgemiz için hem bir ekonomik ürün hem de bir kültür ögesi olan zeytin den yola çıkarak kurulduğumuz ilk yılda dernek içi eğitim ve faaliyetlerle pek çok farklı örnekle ve modellerle karşılaştık. Gerek bu süreç gerekse Zeytin Rota'sı gibi deneyimlerimiz, çoğunluğu akademisyenlerden oluşan bizleri Efes-Mimas Kültür Rotası üzerinde, bu rotanın ziyaretçileri, yürüyüşçüleri ve bisikletçileri için bir uğrak noktası olmanın yanında, zeytin ve zeytin ürünleri başta olmak üzere doğal, kültürel ve endüstriyel varlıkların korunmasını ve bölgede bu varlıklara dayalı istihdam ve gelir yaratılmasını amaçlayan bir eğitim ve dayanışma merkezi olarak faaliyet göstermesi hedeflenen Zeytin Okulu'nun kuruluşuna götürdü diyebiliriz. Bir diğer ifadeyle bizler var olan bilgi birikimiyle ve aynı zamanda benzer amaçları paylaşan diğer kurum ve kuruluşlarla işbirliği içinde, bölgemizdeki/ülkemizdeki bu kaynakların ve zenginliklerin, sürdürülebilir bir şekilde yönetilmesinin yollarını arıyoruz, araştırıyoruz.



Zeytin Okulu hakkında biraz bilgi alabilir miyiz? Okulda ne tür faaliyetler yürütülmekte? Kaç öğretmen eğitim vermekte ?

Mayıs 2017'de Zeytin Okulu; Zeytin E.Y.D.D. Eğitim ve Araştırma Binası olarak Karaburun'un İncecik Köyü'nde faaliyete geçti. Biraz önce değindiğimiz gibi, kuruluşundan bu güne Zeytin Okulu'nda derneğimizin yürüttüğü faaliyetler iki temel alanda gerçekleşmekte: Birincisi, Zeytin Okulumuz, Efes Mimas Kültür Rotasında bulunan rotaları ziyaret edenlerin bir uğrak ve danışa merkezi olarak faaliyette bulunuyor. Faaliyetlerimizin yürütüldüğü ikinci alanda, Zeytin Okulu, bir bilim, bilgi ve eğitim merkezi olarak zeytin ve zeytin ürünleri başta olmak üzere çeşitli alanlarda- ekolojiden ekonomiye, felsefeden sanata değin - çalıştaylar, eğitim faaliyetleri, saha çalışmaları, seminerler gerçekleştirmektedir.

Yaklaşık 1 yıldır faaliyete olan Zeytin Okulu'nda bugüne kadar farklı alanlarda 12 adet eğitim, atölye ve seminer çalışması gerçekleştirdik. Düzenli olarak her etkinliğimizde Zeytin Rotasının farklı parkurlarında yaptığımız yürüyüşler ile hem bu rotanın hem de içinde var olduğumuz bölgenin yerel ve doğal mirasını tanıtmaya çalışmaktayız. Gerçekleştirdiğimiz eğitim ve seminer faaliyetlerinin bazıları; psikoloji semineri, robot el, tıp semineri, EFE çalıştay (Ekoloji, Felsefe, Ekonomi çalıştay), 2 günde 5 bitki atölyesi, bölge çocuklarına topaç çevirme ve masal anlatısı eğitimi, Avrupa Gençlik Forumu öğrencileriyle ekoloji çalıştay ve masal dinletisi atölyesidir. Akdeniz Akademisi Uzman Çalıştayını yine 2017 yılında okulumuzda gerçekleştirilmiştir. Geçtiğimiz yıl Zeytin Okulu'nda gerçekleşen "Zeytin 2017" Egede Atölye ile ortak gerçekleştirdiğimiz, farklı alanlarda uzmanlığı olan yerli ve yabancı bir grup katılımcı ve akademisyenin hem öğrenci hem öğretici olarak gerçekleştirdiği 1 haftalık disiplinler arası bir çalışmadır. Zeytin sineği ile mücadele projesi ile ilgili bilgilendirme toplantıları eğitim ve seminerler de yine okulumuz bünyesinde gerçekleştirilmektedir.

Zeytin Okulu, etkinlik ve eğitimlerinde konunun odaklayıcısı uzmanlarının yanında etkinliğe katılan herkesin hem öğretmen hem öğrenci olduğu, öğrenme sürecini birlikte paylaşarak deneyimlediği bir yapıya sahiptir. Bu nedenle bir eğitimde örneğin yerelden biri öğrenen konumundayken, bir başka eğitimde aynı kişi öğreten konumunda yer alabilmektedir.





Zeytin üreticilerinin büyük sorunu olan 'zeytin sineğine' karşı bir çalışmanız var Yanılmıyorsam bu çalışma sayesinde başta Karaburun'un İncecik, Kösedere ve Eğlenhoca Köyü'nde toplam 50 bin adet zeytin ağacı kurtarıldı. Bu projeden bahsedermisiniz biraz ?

2016 yılı Ekim ayında bölgede yaşayan zeytin üreticilerinden Zeytin Okulu'na gelen öneriler doğrultusunda, üreticilerin zeytin sineği ile ilgili olarak yaşadıkları zararları gidermek konusunda bir araştırma başlatılmış ve zeytin sineği ile mücadele konusunda, daha önce benzer çalışmaları başarıyla yürüten Dr. Cahit Tunç ile birlikte bir proje geliştirilmiştir. Proje İzmir Büyükşehir Belediyesi Tarımsal Hizmetler Daire Başkanlığına iletilmiş ve bir dizi toplantı sonucunda projenin uygulanabilirliğine karar verilmiştir. İzmir Büyükşehir Belediyesi Tarımsal Hizmetler Daire Başkanlığı bünyesinde Karaburun Eğlenhoca-Kösedere-İncecik köylerinde "zeytin sineği ile mücadele" etmek üzere bir pilot proje Şubat 2017'de başlatılmıştır.

Esasen Zeytin Sineği özellikle son dönemde Akdeniz havzasında yoğunlukla etkili olan, zeytin meyvesinde yaptığı vuruqlarla meyveye zarar veren bir canlı türüdür. Küresel ısınma, ekolojik dengenin bozulması ve çeşitli çevresel faktörlerin etkisiyle son yıllarda zeytincilikte çok önemli bir problem olarak görülmektedir. Ülkemizde de Zeytin Sineği zararlısı her yıl ürün/verim kaybı ile zeytinyağı kalitesinin düşmesine sebep olan ve giderek artan çevresel bir problem oluşturmaktadır. Ülkemizin birçok bölgesinde bu zararlı ile mücadele etmek için çeşitli yöntemlere başvurulmaktadır. Bu mücadele yöntemlerinin içinde; ilaçlama, kaolin, yapışkan tuzak ve besi tuzağı gibi yöntemler bulunmaktadır. Projemizde uzman görüşü ile bu yöntemler için DAP maddesinin kullanıldığı besi tuzağı uygun görülmüş ve uygulanmasına karar verilmiştir. Bu yöntem çevreye zararlı olmayan, etkinliği yüksek, ekolojik yöntemlerden birisidir. Eğlenhoca, İncecik ve Kösedere köylerini kapsayan bu proje ilk aşamada 50.000 ağacı kapsayacak şekilde gerçekleştirilmiştir. Projenin bu yıl ki sonuçları oldukça olumlu olması ve üreticilerin de olumlu geri bildirimleri doğrultusunda projenin adım adım Karaburun bölgesinde yaygınlaştırılması amaçlanmaktadır. Önümüzdeki dönemlerde projenin sonuçlarını hem bir rapor hem de akademik bir çalışmaya dönüştürerek kamuoyu ile paylaşmayı hedeflemekteyiz.

Projenin başarısı sadece uygun yöntemin seçilmiş olmasına değil, havzanın doğru seçilmiş olmasına, uygulama alanının genişliğine ve paydaşların azmi ve kararlılığına da bağlıdır. Özellikle bölge halkına mensup üreticilerin yoğun katkısı, uygulamayı adım adım takip etmiş olmaları da önemli etmenlerden birisidir. Derneğimizin Üyeleri, Tarımsal Hizmetler Daire Başkanı Ertuğrul Bey ve çok değerli ekibi, 3 köyün muhtarı ve üreticilere gösterdikleri dayanışma örneği için ayrıca teşekkür etmek gerekir.

Bu bölgede özellikle de Karaburun civarında sadece buraya özgü bir zeytin türü yetişmekte bu konuda biraz bilgi verir misiniz? Bu zeytin türünün özelliği nedir?

"Hurma Zeytin" yöreye özgü endemik bir tür olup aslında "Erkence" adı verilen, bölgedeki yaygın yağlık zeytin türünde gelişmektedir. Hurma zeytinin özelliği insan müdahalesi olmadan dalında kendiliğinden olgunlaşan bir zeytin türü olmasıdır. Normalde zeytin soframıza gelmeden önce bazı salamura işlemlerinden geçer. Hurma zeytinde ise böyle bir işleme gerek duyulmaz, meyve ağacın dalında olgunlaşır, kendiliğinden acısı çıkar. Bu da Karaburun yarımadasına özgü bazı coğrafi şartlarla mümkün olmaktadır. Bunlar Karaburun'a özgü denizden esen aşırı nemli olmayan rüzgâra, tuzluluk stresine, güneşin açısına ve bakiya, zeytinin "Erkence" türü olması gibi koşullardan oluşmaktadır. Hasat zamanı Kasım, Aralık gibi başlayıp Ocak ayına kadar sürmektedir. Ancak raf ömrü kısa olduğu için hasattan sonra kısa sürede tüketilmesi gerekmektedir. Bu ürün yörede en çok Kösedere, Eğlenhoca, İncecik, Saip, Saip Altı ve Ambarseki bölgelerinde bulunur.

Çok güzel çalışmalara imza attınız zeytin okulu olarak bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?

Zeytin Okulu'nda çeşitli konularda bilimsel alanda, eğitim alanında, sanatta ve saha çalışmalarımızda faaliyetlerimizin devam edecek. Bunun yanı sıra bölgenin doğal, kültürel ve endüstriyel varlıklarının korunmasını ve bölgede bu varlıklara dayalı istihdam ve gelir yaratılmasını amaçlayan ulusal ve uluslararası düzeyde çeşitli projeler gerçekleştirmeyi ve yürüttüğümüz projeleri geliştirmeyi hedeflemekteyiz. Ayrıca Zeytin Okulu'nun Gurme Şehirler ağı Delice ve Slow Food'a dâhil olması da planladıklarımız arasında yer almaktadır.



Son olarak Polat life okurlarına iletmek istediğiniz bir mesajınız var mı?

Polat life okurları çalışmalarımızı web adreslerimiz www.zeytin.org ve www.zeytinokulu.net üzerinden takip edebilir ve etkinliklerimize katılabilirler. Ayrıca sosyal medya hesaplarımızı (@zeytinokulu) takip ederek derneğimiz hakkında düzenli güncel bilgiye sahip olabilirler. Çalışmalarımızın yaygın etkisinin artırılabilmesi için görünürlük faaliyetleri

bizim için esastır. Diğer konular ve bilgi almak için iletişim adresimiz info@zeytin.org tan bize ulaşabilirler. Ayrıca derneğimiz ve Zeytin Okulumuz tamamen gönüllülük esası ile çalışmaktadır. Bu nedenle herkesten derneğimizin faaliyetlerinin sürdürülebilirliği için desteklerini esirgememelerini de diliyoruz.



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

İyi zeytinyağı boğaz yakar !



Tüketimi son yıllarda hızla artan zeytinyağında piyasaya sürülecek ürünleri test ederek not veren tadım uzmanları, iyi bir üründe boğaz yakma ve acılığın bir kalite göstergesi olduğuna dikkat çekiyor.

Sağlık ürünü olması ve lezzeti dolayısıyla kişi başına tüketimi 2 kilogram seviyesine çıkan zeytinyağında, kalite seviyesini belirleyen en önemli kurum olan İzmir'deki Zeytincilik Araştırma Enstitüsü, aralarında uluslararası deneyime sahip 14 tadım uzmanıyla farklı üretim bölgelerinden gönderilen ürünlere not veriyor.

Fiziksel ve kimyasal analizlerle belirlenemeyen kusurları ve pozitif unsurları, duyu analizi yöntemiyle tespit etmeye çalışan uzmanlar, "tadım paneli" adı verilen oturumlarda, ısıtılarak 28 dereceye getirilen ürünleri koklayıp tadarak rapor hazırlıyor.

Kusurlu yağlarla ilgili üreticileri bilgilendiren uzmanlar ayrıca uluslararası yarışmalara gönderilecek ürünler için de ön değerlendirme yapıyor.

Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı Tarımsal Araştırmalar ve Politikalar Genel Müdürlüğü'ne bağlı olarak faaliyet gösteren enstitüdeki tadım paneline liderlik eden tadım uzmanı ve gıda mühendisi Dr. Oya Köseoğlu, AA muhabirine yaptığı açıklamada, zeytinyağı üretimindeki artışla birlikte üretici ve tüketici bilincinin de yükseldiğini ifade etti.

İyi zeytinyağı konusunda kamuoyunda yanlış yargıların bulunduğu işaret eden Köseoğlu, tüketicinin evinde yapacağı basit bir tadım testiyle yağın kalitesine ilişkin yargıya varabileceğine işaret etti.

Tadımın sadece ısı işlem görmeden doğal yollarla elde edilen naturel sızma zeytinyağında yapıldığına işaret eden Köseoğlu, bu özellikte bir ürün alan tüketicinin işe kapağını açtığı ürünü koklayarak başlayabileceğini söyledi.

Köseoğlu, şöyle konuştu:

"Şişenin ağzı açıldığında 10-15 saniyelik koklama işlemi yapılmalı. Koklarken neler hissetti, meyvemsi, taze bir koku algılaması var mı? Çimen kokusu, badem kokusu veya çeşitli çiçek kokularının kaliteli bir zeytinyağında olması gerekir. Zeytinyağında yağlı boya, tiner kokusu hissettiğimiz

zaman ürünün eskimiş olduğunu anlıyoruz. Ya da kızışma dediğimiz bir kusur var, tezek kokusuna benzer bir duygu algılanabilir. Küf, rutubet, çamur kokusu, sirkemsi ve ekşi kokular da istenmeyen özelliklerdir."

- "Rengin önemi yok"

İnsanların genelde boğazda yanma yapan zeytinyağını kötü olarak tanımladığına dikkati çeken Köseoğlu, bilinen aksine yanma ve acılığın kaliteli zeytinyağının olmazsa olmazı olduğuna işaret etti.

Zeytinyağına antioksidan özelliğini veren fenolik bileşiklerin yağa acılık ve yakıcılık kazandırdığını dile getiren Köseoğlu, "Dilimizin üzerinde bakla şeklinde bir acılık, genizde yanma ve taze bir aroma hissettiğimiz yağ, kaliteli zeytinyağıdır. Acılık ve yakıcılık insanları rahatsız edebiliyor, bu tüketim alışkanlıklarına, yanlış yargılara bağlı olabiliyor. Genizdeki yanma ne kadar uzun sürerse zeytinyağı o kadar antioksidan içeriğe sahiptir." dedi.

Rengin belirleyici bir unsur olmadığını, farklı bölgelerde üretilen yağların renginin değişebileceğini aktaran Köseoğlu, tadım panelleri sırasında yağın renginin görülmemesi için renkli kapların kullanıldığına dikkat çekti.

Zeytinyağının koyu renkli şişede saklanması ve güneşle temas ettirilmemesi gerektiğini kaydeden Köseoğlu, zeytinyağına farklı yağların karıştırılması olarak tanımlanan taşışın ancak laboratuvar ortamında tespit edilebildiğini, bu nedenle güvenilir markaların tercih edilmesi gerektiğini sözlerine ekledi.

- "Tadım testi yapılan zeytinyağı daha kolay pazarlanır"

Zeytincilik Araştırma Enstitüsü Müdürü Ünal Kaya ise Ulusal Zeytin ve Zeytinyağı Konseyi ve Türk Akreditasyon Kurumu tarafından akredite edilen Duyusal Analiz Laboratuvarının ülke genelinde zeytinyağının en önemli test merkezlerinden biri olduğuna işaret etti.

Laboratuvarında analiz edilen ürünlerin rahatlıkla pazarlanabilmesi nedeniyle firmaların yoğun test talepleriyle karşılaştıklarını aktaran Kaya, enstitünün tüketiciyi de bilinçlendirmek üzere tadım kursları düzenlediğine dikkat çekti.

TARİŞ Zeytinyağı'ndan gençlere ortaklık çağrısı

Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği Başkanı Hilmi Sürek, gençlere kooperatiflere sahip çıkma çağrısında bulundu.

Kendisinin 1980 yılında genç bir kooperatifçi olarak Tariş Zeytin ve Zeytinyağı Birliği'ne ortak olduğunu hatırlatan Sürek, kooperatif yöneticiliğinden Birlik Yönetim Kurulu Başkanlığı'na uzanan süreçte üreticinin hakkını savunacak bir yapının önemini daha iyi anladığını vurguladı.

Zeytinciliğin sevgi, bilgi ve emek istediğinin altını çizen Sürek, "Türkiye kooperatifçilik tarihinde yapılan yanlışlara karşı biz Tariş Zeytinyağı olarak, pek çok alanda dünyadaki örneklerle yarışacak başarılar gösterdik, bu konudaki olumsuz algıyı tersine çevirdik. 2000 yılındaki özerkleşme sürecinden sonra bu duruma en kolay uyum sağlayan, pazarlama şirketini kuran, internet çağında satışı hayata geçirerek ilk web sitesini kuran, tasarım ve Ar-Ge'ye büyük önem vererek, dünya çapında bir laboratuvarı hayata geçiren yine Birliğimiz oldu. Temennimiz bu başarıyı devam ettirirken, kooperatifçiliğin başarısı konusunda da umut olmak" dedi. Egeli zeytin ve zeytinyağı üreticisine seslenen

Sürek, gençlere "Zeytin bir sevdadır, gelin siz de ortak olun. Bu sayede sektör de daha dinamik ve enerjik bir yapı kazanacaktır" diyerek, ortak olmaya çağırıyor.

"KAZANAN ÜRETİCİ OLDU"

Hilmi Sürek, bu dönem hedefledikleri ürün alımını gerçekleştirerek, başarılı bir sezon geçirdikleri bilgisini de verdi. Alım kampanyasının halen devam ettiğini ve TARİŞ Zeytin ve Zeytinyağı Birliği'nin mevcut ürün alımının 6 bin tona ulaştığını dile getiren Sürek, "Alım sezonunun sonunda hedeflediğimiz rakamlara ulaşacağımızı umut ediyorum. Önümüzdeki yıllarda da bunu katlayarak artıracız. Bu sezon çok başarılı kampanya yürütüyoruz. Ortaklarımızdan olumlu geri dönüşler alıyoruz. Gördüğümüz kadarıyla ortağımız olsun olmasın, piyasayı sağlam biçimde regüle etmemiz sonucunda kazanan üretici oldu. Piyasada birtakım istikrarsızlıklar yaşansa da bizim 100 yılı aşkın deneyimimiz ve kurumsal yapımız bu dalgalanmalardan ortağımızın etkilenmesini önledi" diye konuştu.



zeytin ve zeytinyağı ihracatında rekor



Zeytin ve zeytinyağı sektörü, yılın ilk iki ayında 90 ülkeye toplam 121 milyon 713 bin dolarlık dış satım gerçekleştirirken, tüm zamanların en yüksek iki aylık ihracat rakamını yakaladı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerinden derlenen bilgilere göre, zeytin ve zeytinyağı ihracatı yılın ilk iki ayında 2017'nin aynı dönemine kıyasla yüzde 125,3 artarak 121 milyon 713 bin dolara ulaştı.

Geçen yılın aynı döneminde 54 milyon 13 bin dolar düzeyinde bulunan iki aylık ihracat rakamının, 2002'den bu yana ilk kez 2018'de 100 milyon doların üzerine çıktığı görüldü.

Yılın ilk iki ayında gerçekleştirilen zeytin ve zeytinyağı ihracatı ayrıca, sektörün "tüm zamanların en yüksek ocak-şubat ihracatı" olarak da kayıtlara geçti.

SEKTÖRÜN EN BÜYÜK PAZARI ABD

Zeytin ve zeytinyağı sektörünün Ocak-Şubat 2018 döneminde gerçekleştirdiği 121 milyon 713 bin dolarlık ihracatın 43 milyon 633 bin doları ABD'ye gerçekleştirildi. Sektörün ABD'ye ihracatının, yılın ilk iki ayında 2017'nin aynı dönemine göre 4 katını aşması da dikkati çekti.

ABD'nin ardından, Ocak-Şubat 2018'de sektörün en fazla ihracat gerçekleştirdiği ülkeler 26,9 milyon dolarla İspanya, 7,5 milyon dolarla Almanya, 6,6 milyon dolarla İtalya, 6,1 milyon dolarla Suudi Arabistan ve 4,9 milyon dolarla Irak şeklinde sıralandı.

Japonya'ya 3 milyon dolarlık, Romanya'ya 2,8 milyon dolarlık, Fas'a 2,4 milyon dolarlık, Fildişi Sahili'ne 1,3 milyon dolarlık ve Birleşik

Krallık'a 1 milyon dolarlık dış satım gerçekleştiren sektörün, böylece 11 ülkeye ihracatı 1 milyon doların üzerinde gerçekleşti.

Bu dönemde sektörün en fazla ihracat artışı yakaladığı

ülke ise Sudan oldu.

Geçen yılın ilk iki ayında zeytin ve zeytinyağı ihracatı yapılmayan Sudan'a, 2018'in ocak-şubat döneminde 66 bin dolarlık dış satım gerçekleştirildi.

Sudan'ın ardından Somali, Macaristan, İsrail, Japonya ve Katar zeytin ve zeytinyağı ihracatı artışında öne çıkan diğer ülkeler oldu.

Zeytin ve zeytinyağı sektörünün yılın ilk iki ayında ihracat gerçekleştirdiği ülke sayısı ise 90'a ulaştı.

İHRACAT ARTIŞINDA LİDER BALIKESİR

İzmir, yılın ilk iki ayında gerçekleştirdiği 62 milyon 11 bin dolarlık dış satımla zeytin ve zeytinyağı ihracatının yüzde 50,9'unu tek başına sırladı.

İzmir'in ardından en fazla zeytin ve zeytinyağı ihracatı gerçekleştiren il 21 milyon 408 bin dolarla İstanbul oldu. İstanbul'un zeytin ve zeytinyağı ihracatı 2018'in ilk iki ayında 2017'nin aynı dönemine göre 2 katına çıktı.

Balıkesir 7,6 milyon dolar, Hatay 7,5 milyon dolar, Aydın 7,4 milyon dolar, Bursa 4,4 milyon dolar, Manisa 3,4 milyon dolar, Gaziantep 2,2 milyon dolar, Mersin 1,9 milyon dolar ve Konya 1,5 milyon dolarlık zeytin ve zeytinyağı ihracatı ile sektörde 1 milyon doların üzerinde dış satım gerçekleştiren iller arasında yer aldı.

Sektörün yılın ilk iki ayında toplam 35 ilden dış satım gerçekleştirdiği görülürken bu dönemde ihracatını en fazla artıran il ise Balıkesir oldu.

Balıkesir'in geçen yılın iki ayında 136 bin dolar düzeyinde bulunan zeytin ve zeytinyağı ihracatının, 2018'in aynı döneminde 7 milyon 597 bin dolara ulaşması dikkati çekti.

zeytin ve zeytinyağı ihracatında rekor



GAZİANTEP İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü ve Zeytinyağı sektör temsilcileri sektörün sorunlarına çözüm bulmak amacıyla Nizip Ticaret Odası'nda toplandı.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Nizip Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Özyurt zeytinyağı sektöründe yaşanan sorunlara değindi. Bölgede zeytinyağı işletmelerinin değirmen usulü çalıştığına dikkat çeken NTO Başkanı Özyurt sözlerini şu şekilde sürdürdü:

"Zeytinyağı işletmelerimizin tamamı çiftçinin ürünü işleyip yine çiftçiye vermektedir. Sezonluk çalışan bu işletmelerimizin yükünü hafifletmek ve daha sağlıklı çalışabilmelerini sağlamak amacıyla işletmelerimizde gıda mühendisi bulundurma şartı yerine tekniker bulundurma şartı getirilmelidir.

Karasu konusuna da henüz çözüm bulunamamış olup sektörümüzde sorun olmaya devam etmektedir. Sektörde en önemli sorunlarından birisi de kayıt dışılığın yanı sıra taklit ve taşışın nedeniyle oluşan haksız rekabet ortamıdır.

Günümüzde maalesef üretimimizin ancak dörtte biri markalı ambalajlı ve güvenilir bir şekilde tüketici ile buluşmakta dörtte üçü gibi çok büyük bir miktarı ise kayıt dışı, merdiven altı dediğimiz kontrolsüz, çoğu zaman taklit ve taşış edilmiş sağlıksız ürünler olarak tüketiciye arz edilmektedir. Bu durum dünya ikinciliği hedefi koyduğumuz ve bu hedefe ulaşmak içinde yıllardan beri ciddi desteklemelerle büyümesi için çaba sarf ettiğimiz sektörümüzün büyümesinin önündeki en büyük engeldir. Hasat edilen zeytin uygun olmayan koşullarda bekletilmemektedir. Kalite odaklı katma değeri yüksek Coğrafi İşareti almış örneğin "Nizip Zeytinyağı" coğrafi işareti gibi ürünlerimizin markalı ambalajlı Türk zeytin ve zeytinyağı şemsiyesi altında etkin bir tanıtımla gurme ürün olarak tüketiciye sunulması önemlidir. Böylece tarladan



sofraya tüm değer zinciri içindeki bileşenler en üst düzeyde faydalanacaklardır.

Toplantımızın gerçekleşmesini sağlayan başta Gaziantep İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü'ne ve siz değerli misafirlerimize teşekkürlerimi sunarım."

İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü Müdür Yardımcısı Nihat Deme ise zeytin ve zeytinyağı tarım, sanayi, bölgemizin ekonomisi ve sağlığımız açısından çok önemli bir üründür. Ülkemiz hem ağaç sayısı hem de üretim önde gelen ülkeler arasında yer almaktadır. Bizler gıda denetimlerimizde taklit taşış yapanları tespit edip gerekli yasal işlemleri uygulayarak dürüst çalışan esnafımızı korumaya çalışıyoruz. Bugün burada zeytinyağı ile ilgili olarak son yıllarda artan taklit taşış olayları başta olmak üzere zeytinyağına ilişkin üretim, denetim ve pazar aşamalarında karşılaşılan sorunlar, çiftçimizin üretmiş olduğu zeytinyağını bireysel olarak piyasaya arz etmesi durumundan kaynaklanan sorunlar ve bu sorunların çözümüne yönelik sorunları konuşmak için toplandık. Bu organizasyona ev sahipliği yapan Nizip Ticaret Odası Başkanları ve yöneticilerine teşekkürlerimi sunarım" ifadelerini kullandı.

Konuşmaların ardından Nizip zeytinyağı sektörü hakkında Gaziantep İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Müdürlüğü Gıda Mühendisi Mustafa Aytekin tarafından katılımcılara sunum yapıldı.

Soruların cevaplanması ile son bulan toplantıya Gaziantep İl Gıda Tarım ve Hayvancılık Şube Müdürü Mehmet Arif Akpınar, Nizip Ticaret Odası Meclis Başkanı Mustafa Doktoroğlu, Nizip İlçe Tarım Müdürü Mustafa Yorgancı, Nizip Ziraat Odası Başkanı Sıddık Durmaz, NTO Disiplin Kurulu Başkanı Bekir Karabacak ve çok sayıda sektör temsilci katıldı.

Yağınız Güvenli Ellerde
PXE 500

Asırlık lezzetlerin vazgeçilmez tercihi



Aydın Sanayi Odası Başkanı

Sayın Şahin Aydın sanayisinin eksik yönleri nelerdir ?

Ege Bölgesi'ndeki illerin sanayisine göre bir değerlendirme yapıldığında Aydın 4.sırada yer alıyor. Aydın sanayisinin daha da ilerlemesi için eğitim alt yapısının gelişmesi gerekmektedir.

Aydın Ekonomisinin gelişmesi için neler gerekiyor ?

Aydın Ekonomisi için teşvik sisteminin iller ve ilçeler bazında verilmesi ve Serbest Bölgenin kurulması gereklidir. Ayrıca yeni dönemde;

AYDIN EKONOMİSİNİN GELİŞİMİ İÇİN ÖNCELİKLİ YATIRIM VE MEVZUAT KONULARI:(5 BAŞLIKTAKI TOPLANDI)

Başkanım öncelikle yoğun iş temposu arasında bizlere vakit ayırdığınız için teşekkür ederiz. Sizi biraz tanıyabilir miyiz ?

15 Ocak 1951'de Tarsus'ta doğdum. Liseyi Adana Erkek Lisesi'ni bitirdikten sonra, lisans öğrenimimi İstanbul Teknik Üniversitesi Maden Mühendisliği Bölümü'nde tamamladım. Daha sonra Gazi Üniversitesi İşletme Yönetimi Bilim Uzmanlığı konusunda master yaptım. 1999 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Maden Mühendisliği (Cevher Hazırlama) Anabilim Dalı Yüksek Lisans Eğitimi tamamladım. Lisans öğretimim ardından iş hayatına başladım. İlk iş deneyimim Türkiye Cumhuriyeti Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nda başlamış oldu. Yıllar boyunca çeşitli maden şirketlerinde müdürlük deneyimlerim oldu. 2001'den beri madencilik sektöründe faaliyet gösteren Kaltun Madencilikde Teknik Koordinatörlük görevini yürütmekteyim. Aynı zamanda 2013'den bu yana da Aydın Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanım. Evliyim ve 2 çocuk babasıyım.

Başkanım odanızın üstlendiği misyon ve temel değerlerinden bahsederseniz bizlere ?

Aydın Sanayi Odası olarak üye hizmetlerimizi sunarken misyonumuzu temel başlıklarda özetleyebiliriz.

- Sanayicimizin, AR-GE destekli daha fazla üretim yapmasını,
- Sanayicimizin, yeni pazarlara açılım ve ihracat yapma kabiliyetini artırarak daha fazla ihracat yapmasını,
- Yerli ve yabancı yatırımcılara Aydın'da yatırım yapmalarını sağlayacak imkanlar sunmayı,
- İstihdamın artmasını ve işsizliğin azalmasını,
- Sanayicimizin talepleri doğrultusunda belirlenen iş kollarında çocuklarımızın ve gençlerimizin mesleki eğitime yönelmelerini sağlamaktır.

Aydın sanayi odasının faaliyetleri nelerdir ?

Aydın Sanayi Odası olarak kuruluşumuzun 10.yılına girdik. Geçen 10 yıl içinde sanayici üyelerimizin katkılarıyla büyüdük. Sanayici üyelerimize en iyi şekilde hizmet vermeyi görev edindik. Mesleki eğitimin gelişmesi için başlatılan UMEM Projesi kapsamında, 1000 işsiz vatandaşımızın mesleki eğitim çalışmalarını Odamız, İŞKUR, Milli Eğitim Müdürlüğü ve Mimar Sinan Meslek lisesi ile birlikte gerçekleştirdik. Şimdi de, sanayi kuruluşlarımızda Tehlikeli ve Çok Tehlikeli İş Kollarında Mesleki Yeterlilik Kurumu tarafından belgelendirilmiş personelin çalışma zorunluluğunun gelmesi sebebi ile; bu konuda MYK tarafından yetkilendirilmiş ve TOBB bünyesinde faaliyet gösteren MEYBEM A.Ş. ile başarılı eğitim ve sınav organizasyonları yapıyoruz.

Çine de Maden İhtisas Organize Sanayi Bölgesi kurulması:

Aydın- Çine ilçesinde, kalitesi ve miktarı bakımında önemli feldspat ve kuvars rezervleri bulunmaktadır. Yaklaşık 100 farklı ürün üretiminde kullanılan bu madenlerin işlenmesi hususunda Çine de şehir merkezinde bulunan bu sanayi kuruluşları için, Maden İhtisas Organize Sanayi Bölgesi kurulması sektörün gelişimi için önem teşkil etmektedir. Çine de yılda 5 milyon ton feldspat ve kuvars üretimi yapılmaktadır. 4562 sayılı OSB Kanunu kapsamında; Organize Sanayi Bölgelerinde bazı madenlerin kırma eleme tesislerinin yatırımlarına izin verilmediği için bu sektör için Çine bölgesinde Maden İhtisas OSB' nin kurulmasına ihtiyaç vardır.

Ayrıca yatırım programına alınan Aydın-Çine demiryolu ile, Denizli-İzmir hattına bağlantı yapılırsa yılda 1 milyon ton madenin karayolu ile taşınması sona erecektir. Böylece yakıt, maliyet ve zaman kaybı yaşanmayacaktır. Bu faydanın yıllık 2 milyar dolar olduğu öngörülmektedir.

ASTİM OSB' deki Enerji hatlarının devri:

İlimizde ASTİM Organize Sanayi Bölgesindeki sanayicilerimizin enerji maliyetlerini %20 düşürmek için; TEDAŞ' ait OSB alanı içindeki ve OSB alanı dışından sadece OSB için TEDAŞ tarafından çekilen dağıtım ve iletim hatlarının bedeli karşılığında Organize Sanayi Bölgelerine devredilmesi gerekmektedir. Bu devir işlemi, aynı zamanda kurulan ülkemizdeki diğer OSB' lerin %90'ında gerçekleşmiştir. Yeniden ASTİM OSB tarafından enerji hattının döşenmesi durumu ise sanayicilerimize ilave yük getirecek, mevcut hatların da atıl olarak kalmasına sebep olacaktır. ASTİM OSB ile Odamız tarafından Bakanlık nezdinde girişimlerde bulunulmuş ancak sonuç alınamamıştır. İlgili mevzuat değişikliği yapılmamıştır.

Aydın Yatım Haritasının çıkarılması:

3194 sayılı İmar Kanunu, OSB alanları dışında bir konuda yatırım yapmak isteyen girişimcinin, öncelikle yatırım yapacağı alanı satın almasını zorunlu kılmaktadır. Yatırımcı, sonucunda neyle karşılaşacağını bilmediği bir arazi için yüksek meblağlar ödeyerek araziyi satın almakta, ancak; imar planı aşamasında görüş istenilen kurumlarının birinin bu araziyi uygun görmemesi halinde harcadığı zaman ve para boşa gitmektedir. Bu nedenle, öncelikle illerin kadastro ve tapu kayıtları güncellenmeli, Kalkınma programlarına uygun olarak çevre düzeni planları revize edilmeli, plansız alan bırakılmamalı, mülkiyet, mevcut plan kararları, projelendirilen çalışmalar, yasaklı alanlar, enerji, kullanma suyu, ulaşım alt yapısı gibi yatırım kararını etkileyen her türlü veri, coğrafi bilgi sistemine aktarılmalı, izin ve ruhsat verilmesinde sorumlu idarelere ve kamu oyunun paylaşımına açılmalı, müteşebbis yatırıma karar verdiği konuda en uygun yeri coğrafi bilgi sistemi üzerinden belirleyebilmelidir. Sonuç olarak; 1/100.000' lik Çevre Planı ile entegre olmuş, kısa süre de güncellenebilen, ilgili Bakanlıklar tarafından da onaylanan operasyonlarla yereldeki kamu kurum ve kuruluşların da hızlı bir şekilde karar süreçlerine dahil edildiği bir sistem ile Aydın Yatırım Haritasının çıkarılması büyük kolaylık sağlayacaktır.

Elektrik Dağıtım ve Tahsilat Şirketlerinin Uygulamaları:

Sanayi Sicil Belgesine sahip firmalara yapılan Elektrik indirimi, mevcut durumda bölgedeki Özel teşebbüse ait, Elektrik dağıtım şirketlerinin neredeyse keyfiyetine kalmış durumdadır. Daha fazla kar etmek isteyen bu Dağıtım ve Tahsilat Şirketleri, sanayiciyle kendi belirlediği şartlarda sözleşme imzalamaya gitmektedir. İleride daha önemli sıkıntılar yaşanmadan önlem alınmalıdır.

Güneş Enerji Sistemi Yatırımlarının Teşvik Edilmesi:

İlimizde yenilenebilir enerji potansiyeli ve Aydın sanayisine katkısını mutlaka değerlendirmeliyiz. Günümüzde sanayinin temelini enerji oluşturmaktadır. Sanayicinin uygun şartlarda enerji kullanması; üretim, ihracat ve istihdamın artması demektir. İlimizin özellikle yenilenebilir enerji kaynakları açısından potansiyelini düşünürsek; bu kaynaklardan yeterince yararlanılmadığı üretim, ihracat ve istihdam rakamlarına bakarak rahatlıkla anlayabiliriz. Özellikle, sanayicimizin kendi tükettiği enerjisini üretmek üzere güneş enerji sistemlerine yapılacak yatırımlar için yatırım destekleri verilmelidir. Sanayicimiz elektriğin ticaretini yapmayacak, kendisi kullanacaktır.

Bu konuda, sanayici aldığı yatırım desteği ile yatırımın geri dönüşünü (5-6 yıl için) kredi imkanları ile finansını sağladığı taktirde, üretim, ihracat ve istihdam da büyük bir ivme kazanılacaktır. İlimizde mevcut durumda 10'un üzerinde firmanın yatırımları ile jeotermal enerjiden elektrik üretilmektedir. Ancak jeotermal enerjiden en etkin şekilde yararlanmak için, jeotermalin çevreye olan etkisinin kontrol ve denetim mekanizmaları ile, yapılacak bilimsel araştırma sonuçları ile desteklenmelidir. Bu konu, yetkili merciler tarafından kısa zamanda sonuçlandırılmalı ve hem yatırımcı hem de kamuoyu bilgilendirilerek, jeotermal tesislerde yapılacak yatırımların teknolojileri ve uygulamaları bu sonuçlara göre planlanmalıdır. Aydın'ın jeotermal enerji kapasitesi 1000-1500 MW arasındadır. Eğer enerjide dışa bağımlılığımızı azaltmak istiyorsak, ilimizde jeotermal enerji kadar, güneş ve rüzgar enerji sistemlerini de kullanabiliriz. Sanayicimizin bir jeotermal tesis kurmaya gücü yetmeyebilir. Ama pek çok sanayicimiz; yatırım desteği aldığı taktirde kendi ihtiyacı için fabrika çatılarında veya atıl alanlarda lisansız kurabileceği 1'er megawatt'lık yatırımlar ile kısa zamanda, mevcut durumda jeotermal enerjiden üretilen kapasite kadar enerji üretebilecek duruma gelebilir.

Bu sayede ilimizde güçlenen enerji sektörü ile çevreye olan duyarlılık ve bilinç daha da artacaktır. Böylece jeotermal enerji potansiyelimizin ülke menfaati doğrultusunda daha etkin ve verimli kullanılması mümkün olacaktır.



Başkanım Türkiye İstatistik Kurumu ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı iş birliğiyle oluşturulan geçici dış ticaret verilerine göre; Aydın'ın 2018 yılı Ocak Ayı ihracatı, 2017 yılının aynı ayına göre %22,4 arttı. Bu artışı nasıl değerlendiriyorsunuz ?

Aydın ihracatı gün geçtikçe önem taşımaktadır. İlimizde (AYDIN) 2018 yılı Ocak Ayı ihracatı, 2017 yılının aynı ayına göre %22,4 artarak 55.365.059 dolar, ithalat %89,2 artarak 26.456.660 dolar olarak gerçekleşerek ihracatta 21. sırada, ithalatta ise 27. sırada yer almıştır. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2017 Ocak ayında %323,5 iken, 2018 Ocak ayında %209,3'e düşmüştür. Bu veriler ile ilimiz 2018 yılı Ocak Ayı döneminde Türkiye ihracatına %0,44 katkı sağlamıştır. 2018 yılı Ocak ayında toplam aktif ihracatçı firma sayısı 2017 yılının aynı ayına göre %16 artarak 355 firmaya ulaşmıştır.

2018 yılı Ocak ayında en fazla ihracat yaptığımız ilk 5 ülke şöyle sıralanmaktadır. İlk sırada İtalya 6.951.483 dolar, ikinci sırada Almanya 4.354.142 dolar, üçüncü sırada İspanya 3.901.528 dolar, dördüncü sırada ABD 2.958.801 dolar ve beşinci sırada Hollanda 2.865.949 dolar ile yer almaktadır. İlimiz 3 farklı serbest bölge olmak üzere, 90 farklı ülkeye ihracat gerçekleştirmektedir.

Sanayi Odası olarak pek çok projeyi hayata geçirdiniz ? Biraz bu projelerden bahsedermisiniz ?

TOBB Aydın Kadın Girişimciler Kurulunun fikri ile ortaya çıkan, Aydın Sanayi Odası tarafından projelendirilen ve yürütülen, Güney Ege Kalkınma Ajansı tarafından desteklenen; 'Çalışan Anneler Mutlu Çocuklar' Anaokulu projemize 2015 yılında başlayıp, 2017 yılı sonunda tamamladık. Anaokulu Aydın Organize Sanayi Bölgesi içinde OSB tarafından tahsis edilen 340 m² inşaat alanında 2 sınıf, 50 çocuk kapasiteli olarak yapılmıştır. Tüm tefrişatı yapılmış Anaokulunu Sayın Valimiz Yavuz Selim KÖŞGER'in makamında imzalanan protokol ile Aydın İl Milli Eğitim Müdürlüğüne devrettik.

Anaokulunda, Aydın Organize Sanayi Bölgesinde çalışan personelin 3 - 6 yaş arası çocuklarına yönelik bakım ve eğitim hizmetleri verilecektir.

Anaokuluna odamız 270.000 TL, Güney Ege Kalkınma Ajansı 370.000 TL katkı vermiştir. Diğer gönüllülerin katkılarıyla toplam maliyet yaklaşık 700.000 TL olmuştur.

Mevcut durumda Anaokulumuza 20 ön kayıt yapılmış olup faaliyete hazır hale gelmiştir.

Bölgemizde ve ülkemizde Milli Eğitim dışında özel statüde örnek Meslek Liseleri faaliyet göstermektedir.

Başkanım Aydın ekonomisine ivme kazandıracak Aydın Serbest Bölgesi (AYSER) projesinde de önemli bir aşamaya gelindi. Biraz bu projeden bahsedermisiniz bize. Proje nasıl doğdu projeden beklentileriniz nelerdir ?

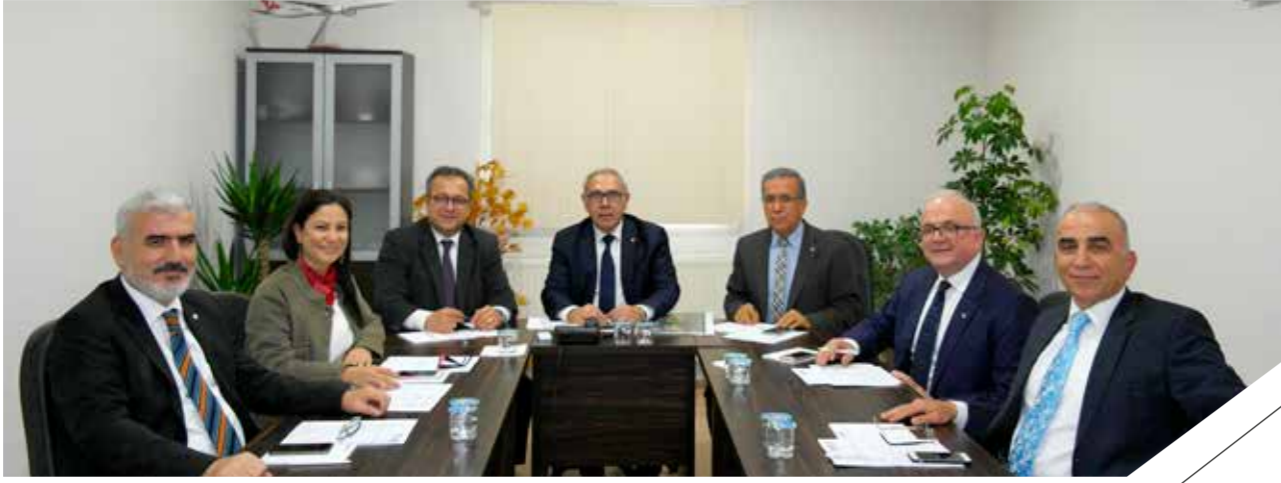
2 yıl önce Aydın'ın sanayisinin nasıl güçlendirileceği konusunda yaptıkları beyin fırtınasında serbest bölge fikrinin ön plana çıktığını belirten Aydın Sanayi Odası (AYSO) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Yunus Şahin, "Biz de hemen harekete geçtik. Ekonomi Bakanlığı'na gittik. Müsteşarımız İbrahim Şenel konuya olumlu yaklaştı, bakanımız Nihat Zeybekci daha da coşkulu karşıladı ve sahip çıktı. Aydın'da yaptığımız toplantıya Serbest Bölgeler Genel Müdürü ve ekibi yanında Ege ve Mersin Serbest Bölgeleri işletici firmalarının yöneticileri geldi. Serbest bölgelerin işleyişini, deneyimlerini anlattılar. Projenin fizibilitesini Güney Ege Kalkınma Ajansı (GEKA) vasıtasıyla Kalkınma Bankası'na yaptırdık. Geçen ay gelen fizibilitenin sonucu da olumlu çıktı.

Önümüzdeki günlerde serbest bölgeyi kuracak ve işletecek şirketin kuruluşunu yapacaklarını söyleyen Şahin, "Şirkette Aydın Sanayi Odası, Aydın Ticaret Odası ve Aydın Ticaret Borsası'nın sembolik ortaklıkları olacak. Bir de bu işi götüreceğ, deneyimli bir ortak daha arıyoruz. Öncelikle Aydın'lı bir firma

olsun istiyoruz. Biz odalar olarak daha çok teknik destek vereceğiz. Son dönemde gündemimizde sadece bu proje var. Her platformda serbest bölgeyi anlatıyoruz. Bakanlık da sürekli sıkıştırıyor. Aydın Milletvekili Mustafa Savaş da bakanlıkla aramızda koordinatörlük yapıyor. Maliyet yüksek olduğu için ortak arayışımız sürüyor" dedi.

AYSER için ilk etapta çevre yoluyla ASTİM arasında yer alan 825 dönümlük bir alanın planlandığına dikkat çeken Şahin, "Biz aslında 1.5 milyon metrekaarelik yer için yola çıktık. Fakat çok yüksek maliyetler olduğu için önce ikiye bölmeye karar verdik. Başarılı olduktan sonra genişleme alanını devreye sokacağız.

Afaki olarak yaptıkları hesaplamalarla AYSER'in bin 500 dönümlük kısmı tamamlandığında kent ekonomisine ilk 5 yıl sonunda yıllık ek 1 milyar dolar, 10 yıl sonunda ise yıllık ek 2 milyar dolarlık ihracat desteği vereceği tahminine ulaştıklarını ifade eden Şahin, "Aydın'ın şu an ihracatının 700 milyon dolar olduğunu düşünürsek, kent ihracatını 4 katına çıkarmak gibi iddialı hedefler koyduk. Hedeflerimize ulaşırsak Aydın 10 yıl sonra 2.7 milyar dolar ihracat yapan gerçek anlamda bir sanayi kenti olacak. Ağır ve yavaş ürünler vereceğiz. Burada incir, zeytin-zeytinyağı, kestane, çilek gibi ürünlerin işleme tesisleri, gıda işleme teknolojileri üretim tesisleri, tarım makineleri üretim tesisleri ve soğuk hava tesisleri ile diğer bacasız sanayi tesislerine kurulmasını planlıyoruz" diye konuştu.



Aydın Sanayi Odası olarak 2018 hedefleriniz nelerdir ?

Aydın Sanayi Odası olarak kuruluşumuzun 10.yılına girdik. Geçen 10 yıl içinde sanayici üyelerimizin katkılarıyla büyüdük. Sanayici üyelerimize en iyi şekilde hizmet vermeyi görev edindik. 2018 yılındaki hedef projelerimiz;

- Aydın Sanayi Odası yeni hizmet binası için Astim Organize Sanayi Bölgesi içerisinde Havaalanı Bulvarı üzerindeki alanda 500 m2 inşaat alanı içinde 2 katlı hizmet binamızın arsasının mülkiyetini 2018 yılında alıp, projeleri hazırlayacağız. En kısa süre de tamamlayacağız.

- Aydın Serbest Bölge (AYSER) için Kalkınma Bankası tarafından hazırlanan Fizibilite Raporu tamamlanmıştır. Daha önce yaptığımız görüşmeler çerçevesinde Fizibilite Raporu ile birlikte arazi sahibi ile tekrar görüşüp, alanın Serbest Bölge olarak tescili ve AYSER Kurucu ve İşletici firma içinde ortaklık teklifinde bulunacağız.

- Mesleki ve teknik eğitimin; işveren kesiminde kabul görececek yeterliliğe, öğrenci ve aileler nezdinde de tercih edilerek toplum tarafından imajının güçlendirilmesine ihtiyaç vardır. Bu ihtiyaca, Ülkemizde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin girişimleri ile başlatılan ve 81 ilde Birliğimizce yaptırılan örnek Mesleki ve Teknik Anadolu Liseleri katkı vermektedir.

Mesleki ve teknik eğitimin; işveren kesimince kabul görececek yeterliliğe, öğrenci ve aileler nezdinde de tercih edilerek toplum tarafından imajının güçlenmesi için, ASTİM OSB de inşaatı tamamlanmak üzere olan TOBB Aydın Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin ASTİM Organize Sanayi Bölgesi Yönetimi tarafından işletilmesini talep ediyoruz. Bu gerçekleştiği takdirde, aidiyet ve özgüveni yüksek nesiller yetiştireceğimize inanıyoruz. Bu konuda Sayın Valimizin de önemli desteği vardır. Okulun yönetiminde ve işletilmesinde Oda ve Borsalarımızın da katkıları olacaktır.

Son olarak Polat Life okurlarına iletmek istediklerinizi alabilir miyiz ?

Polat Life; Üyemiz Polat A.Ş.'nin, ürettiği ve dünyaya sattığı ürünler kadar değerli bir marka özelliği taşımaktadır. Bu sebeple, Polat Life'ı var eden, Polat A.Ş.'nin değerli Yönetici ve çalışan kadrosuna teşekkürlerimi sunar başarılarının devamını dilerim. Aydın Sanayisinin gelişimi adına üyelerimiz ile birlikte her türlü proje için çalışmaya hazır olduğumuzu bildirir, saygılarımı sunarım.



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Değerimizi bilen herkes için Zeytinyağında Zirvedeyiz

Çünkü biz zeytinyağı teknolojisinde yıllardır en yüksek kalitede makina üretiyotuz.



www.polatas.com.tr



Tasarım farklı formatları bir araya getirebilme oyunudur.



Egemen Tok
Ajans Başkanı
Çağajans

"Polat Life" dergimizin 7.sayısında aslında geç kalınmış bir röportajı sizlerle buluşturacağız. Geç kalınmış diyorum çünkü "Polat Life" dergisine kurumsal bir kimlik kazandıran ve ilk sayıdan itibaren yenilikçi ve dikkat çeken tarzıyla "Polat" markasını en iyi şekilde paydaşlarıyla buluşturan dergimizin dizayn mimari, pek çok çalışmamızı da bir arada yürüttüğümüz Aydın'ın en prestijli ajanslarından "Çağ Ajans"ın konuğuyuz bugün...

Reklamcılık dünya çapında iki yüzyıldır var olan bir sektör ancak buca yıldır var olmasına karşın reklamcılık ve reklam ajansları hakkında maalesef ki piyasada birçok bilgi kirliliği mevcut. Artık reklam materyalleri üreten firmalar veya matbaalar bile kendilerini ajans olarak nitelendirir hale geldi. Ancak gerçek anlamda reklam ajansı olabilmek sadece materyal üretip basmaktan elbette ki çok daha kapsamlı bir alandır.

Dilerseniz reklam alanını, reklam ajansı olabilmeyi için uzmanına soralım ve baba yadigarı reklamcılığı günümüz modern çizgisiyle bütünleştiren, Çağ Ajans Yönetim Kurulu Üyesi Egemen Tok'a birakalım sözü.

1. Sayın Tok , öncelikle Polat life okurlarına biraz kendinizi tanıtır mısınız ?

Merhabalar, öncelikle POLATLIFE dergisi içerisinde bana & ajansıma yer verdiğiniz için teşekkür ederim. Aslına bakarsanız biraz genel hikayedir doğup büyüdüğünüz şehirde iş hayatını sürdürmek, doğma büyüme Aydın' lıyım ve her zamanda bu konuda gurur duymuşumdur. Öğrenim yıllarımın büyük kısmı aydında geçtikten sonra lisans öğrenimi için İzmir'de bulundum. Sizin de belirttiğiniz gibi aslında bu bizim baba mesleğimiz, her ne kadar disiplin olarak birbirinden ayrı olmasalar da tasarım çatısı altında bende İzmir Ekonomi Üniversitesi iç mimarlık bölümünde okudum. Şirketimizin aydın merkezli olmasının yanında İzmir'de de üretim & imalat alt yapıları olmasından dolayı okul döneminde de çalışma hayatından kopmadım. Temeline bakarsanız üretimden pazarlamaya, tasarımdan matbaa ustalığına kadar her alanında çalışmışlığım vardır. Ama asıl alaylı olarak yetiştiğim konu grafik tasarımı oldu. Tasarım ile ilgili başka bir bölüm okusam da, bu işin okulunu okumadım alaylı olarak yetiştim & alaylı olmanın sizi iyi bir sonuca getirebileceği konusunda, bilginin sadece okul yada zoraki bir eğitim anlayışı ile size adapte edilemeyeceğini her zaman savunmuşumdur. Bugün ben ikinci kuşak olarak şirketin yönetim kurulu üyeliği görevinde bulunuyorum. Umarım ilerleyen süreçlerde de bana verilen görevleri yerine getirme şansım olur.

2. Ne zamandan beri reklam sektöründesiniz? reklamcılık ne demek bir de sizden dinleyebilir miyiz ?

Aslında bunun cevabı biraz olsun ortaya çıktı. Çalışma hayatına erken atılmak isteyen kesimden olduğum için ve gerçekten sevdiğim bir işin peşinde koşmaktan dolayı çok erken yaşlarda bu sektörün içinde oldum. Tabi ki bugün şu şekilde de bir yanlış anlaşılma var genelde görüyorum. Belli bir yaş aralığına gelen, belli kademelerden geçen personel & çalışanlarımız da "Ben artık oldum" özgüvenini getirdiği yanlış bir düşünce yapısı var. Bana sorarsanız, çıraklık, ustalık gibi zamanlarımızı da işini içine koyarsak ben yaklaşık 20 senedir bu mesleğin içindeyim & bugün "Ben oldum" kelimesini bırakın kullanmayı, hayatımın hiç bir döneminde bunu kullanmayı da kendime uygun bulmuyorum. Gelişen bir akım & disiplinlerin ortasında kendini geliştirmeyen & yerinde sayan insanların kelimeleri bunlar. Umarım hiç bir zamanda bu noktaya gelmek zorunda kalmam. Sevdiğim işi yaptım, yapıyorum umarım bundan sonrada fırsatlar ve imkanlar doğrultusunda yeni projelerle önümüzdeki süreçte yolumuza devam etmeyi umut ediyorum.

3. Çağ ajans olarak çalışma prensiplerinizi ve ajans felsefenizden bahsedebilir misiniz bizlere

Evet bu benim için biraz önemli bir konu gerçekten. Temeline inerse belki saymakla bitmeyen prensip mutlaka çıkar ama özünde aslında bir kaç taneden fazla değil. Belki buna reklam sektörü olarak sınırlandırmak doğru olmayabilir. Ama benim ilk kuşak babamdan gördüğüm, bugünde yine örnek aldığım gerçek iş adamlarının deneyimleri ve gösterdikleri yol hep aynı yere çıkıyor benim gözümde. "Doğru olun, dürüst olun, verdiğiniz sözü tutun, bildiğiniz işi yapın, kendinizi geliştirin" benim şahsen ana prensiplerim bunlar. Bunlar temel olarak çoğaltılabilir ama özünde, bu prensiplere sahip olup işini düzgün yapan hiç bir müteşebbisin çok ütöpik gelişmeler olmadıktan sonra başarısız olduğuna şahit olmadım. Biz tasarımcıyız, tasarım kümülatif ilerleyen bir olay üst üste koyarak ilerlersiniz, mutlaka yeni ve eşsiz fikirler üretebilmek yaratabilmek size heyecan kattığı kadar sizi başarılı da kılacaktır. Ama bunun yanında olanı geliştirmenin, kopyalamayla esinlenmenin arasındaki farkı algılayabilmenin bence değeri çok büyük. Bu konularda çok eksiklerimiz & yanlış anlaşılmalımız olduğunu düşünüyorum toplum ve iş hayatı olarak. Bu tarz konular üzerine kendimizi geliştirip eğitimle ve danışman kadrolarla birlikte benim kanaatim iş hayatı olarak çok daha iyi yerlere gelmemiz kaçınılmaz olur. En azından benim şahsi görüşüm bu yönde gerçekten.

4. Reklam ajanslarının iş tanımını genel olarak yapar mısınız ?

Şirketimizin kuruluş yıllarına bakıyorum 80' lerin ikinci periyoduna denk gelir. O günlerde sorulan bu soruların zamanın şartlarına uygun olmasının yanında bugün halen daha sorulur olması bazı sıkıntıların kaçınılmaz göstergesi bence. Evet reklam ajansı nedir ? Bugün çok yanlış örneklerini görmemiz bizim yanlış fikirlere kapılabilmemizi sağlıyor. Biz reklam ajansıyız, reklam faaliyetleri yürütürüz. Bu şu demek değil "müşteri ne isterse yapın" yada "operatör olarak işinizi düzgün yapın". İşimizin büyük bir bölümünde kaçınılmaz bir noktada üretim bölümlerimiz var. Bu kullandığımız mecralarla daha rahat oynayabilmemiz ve tanıyabilmemiz açısından iç içe bir konuydu; bizde bundan kaçmayı uygun görmedik. Üretim içinde olmamız bizi hiç bir zaman yaratıcı düşünce alt yapısından uzaklaştırmadı. Siz bir makina alıp matbaa kurabilirsiniz, yada bir ürün ithal edip piyasanın el verdiği karlılık oranlarında satar çeşitlilik kazandırır ve kendinize özgü bir pazar payı yaratabilirsiniz bunlara kesinlikle sözüm yok. Bizim burda ayrıldığımız nokta "yaratıcı düşünceyi ortaya çıkarabilmek". Reklam bugün her konuda iyi mecraları olan bir konu, bunları kullanmayı bilmek, kitleyi tanımak, ona en iyi, en kısa zamanda direk olarak ulaşabilmek bizim işimizin ana kriteri. Evet zaman zaman biraz zor bir konu bu ama kendinizi iyi geliştirir ve zamanın şartlarına, disiplinlerine ayak uydurursanız aslında çok da zor değil. Bunu tartabileceğiniz en güzel tartı sanırım; en azından benim için öyle, dönüp baktığımda yaptığımız "BAŞARILI" çalışmalarını görmek.

5. Sekör de karşılaştığınız zorluklar var mı? Bunlardan biraz bahsedermisiniz?

Bugün dünyada her müteşebbisin karşılaştığı gibi bizimde mutlaka sıkıntılarımız dönemsel yada anlık olabiliyor. Her şirkette olan piyasa, finansal, pazarlama gibi sorunlara hiç girmeden biraz daha sektörel sıkıntılara bakalım. Baktığımızda bizi diğer şirketlerden ve sektörlerden aslında en fazla ayıran özellik müşterilerimizin muazzam bir çeşitlilik ve farklı sektörlerde oluşu. Haliyle zamanla her sektör için kendimizi ne kadar geliştiresek de bugün inanılmaz bir geniş kitleye hitap ediyoruz. Bu da tabii kendi içinde bazı sıkıntılara neden olabiliyor. En başında bilmediğimiz bir sektöre ilk girişimiz, bu konuda müşterilerimizden aldığımız ve genellikle hep yanlış brieflerden dolayı hızlı çözüm üretememek gibi sorunlara yol açıyor. Sonuca ne kadar varsakta arada harcanan zaman bizim için çok değerli. Belki en çok karşılaştığımız konu yine altında bu sebepten ötürü kontrol ve mizampaj konuları. Genele bakarsak bugün makina imalatından, içecek yapımına, danışmanlık finansman şirketlerinden, otomotiv sektörü gibi birbirinden çok farklı sektörlerle hitap ediyoruz. Bu sektörlerle yaptığımız her işte de hak vermek gerekir diye düşünüyorum bilgi birikimimiz yada teknik terim bilgimiz mükemmel değil gerçekten. Buralarda oluşabilecek olan sıkıntılar bizim için çok değerli, bunu önleyebilmek; gerek zaman kayıpları, gerek üretim sonucunda çıkan sıkıntıları minimize ediyor. Son yıllarda aldığımız önlemler ve iş akışı şemalarındaki revizelerimiz ile bu gibi sorunlarımızda minimum seviyelere çektiğimizi düşünüyorum.

6. Ajanslar günümüzde reklamcı ve creative olmak üzere 2'ye ayrılıyor. Siz ajansınızı nasıl tanımlarsınız?

Evet doğruluk payı var bu konuda sektörde maalesef bu şekilde bir ayırım var ama ben doğru bir uygulamaya yada seçenek olduğumu düşünmüyorum. Böyle konularda eski üstadların cümleleri aklıma gelir hep, süslü cümlelerin arkasına saklananlar aslında iyi işler değil derlerdi. Creative olmak diye bir tabir oluştu son yıllarda. Dışardan bakınca baya da bir havalı görünüyor gerçekten. Diğerine bakalım oda Reklamcı. Bizim toplumun gözünde biraz tezgahta satılan cinsten oda, değerini kaybetmiş, yada yeni neslin söylediği gibi trendi düşmüş. Benim fikrim ikisinin de yanlış olduğu, bunun doğrusu gerçek reklam ajansı olabilmektir. Zaten yapmanız gereken iş iyi tasarımlar ve yaratıcı düşünceye sahip olan işler, bunu süslü kelimelerle çevirip piyasaya sunmak bana biraz komik geliyor açıkçası. Yapanlar yok mu mutlaka vardır, onlara saygı duyuyorum onların bakış açısı ve kararlarıdır. Kimseyi övmeden yada yermeden aslında benim anlatmak istediğim şu, siz yapmanız gereken işin en iyisini yapın, kaybedince bir daha kaybedin, ders alın, daha iyisini deneyin, yapmasanız da yine deneyin. Kendinizi, şirketinizi, ajansınızı olduğu yerden daha yukarda göstermektense o gücünüzü işinize verin aslında tam olarak da söylemek istediğim bu. Yine buna benzer bir konu daha vardır bizim sektörde, ben alaylı olarak grafiker olduğum için çok duyuldu tartışıldı zamanında. Grafiker mi? Grafik Tasarımcı mı? Bana sorarsanız grafiğin tasarımcısı olmaz, grafiker zaten tasarım yapması gereken kişidir, bunda yanlış anlaşılabilir noktası, bugün bilgisayar programları kullanan herkes grafiker oldu. Grafiker program kullanabilen değil, gözüyle eli arasındaki koordinasyonu sağlayabilen zanaatkar kişidir. Mutlaka kendi içinde bütün tasarım bölümleri farklı disiplinlerdedir, farklı nüansları vardır, kriterleri birbirine benzemez ama bence hepsinin temeli aynı disiplinden geçer. Sevdiğim bir hocamın bir sözünü hiç unutmam "Tasarımcı bir şehirden, bir çay kaşığına kadar her şeyi tasarlayabilmelidir" derdi. Bence de doğru olan budur, yaptığımız işi kriterlere, sınırlara, sınıflara, saatlere, zorunluluklara sokmak yerine inandığımız işi yapmak başarısını zaten kendisi getiriyor size.

Hiç birşey yolunda gitmedi diye siz yolunuzu değiştirmeyin...

Egemen Tok



7. Firmalar ve şahıslar neden sizi seçmeli? Çağ ajansı diğer firmalardan ayıran nedir?

Evet zor sorulardan bir tanesi gerçekten. Bu soruya kendinizi firmanızı şirketinizi övmeden cevap verebilerseniz, objektif bir şekilde yaklaşabilirseniz en doğrusu. Neden çağajans'ı tercih etmelisiniz? Genel olarak baktığımızda çalıştığımız şirketler, kurumlar & kuruluşların ihtiyaç ve talepleri doğrultusunda her noktada çözüm ortakları olmaya çalıştık ve çalışıyoruz. Bu bence bizi her zaman diğer rakiplerimize göre bir adım önde olmayı sağladı. Evet tasarım ajansı olup sadece tasarım yapabiliydik. Ama bunun kullanılacağı mecralar, yapılan üretim sonucunda çıkabilecek aksaklıklar, sizin elinizde olmayan ama sonuç olarak sizin yaptığımız için çöpe gitmesinin neden olan olaylar silsilesinde beraberinde getiriyor. Bu konuda bizde bir piyasa tabiri vardır "anahtar teslim" bu tarz birşey olduk sanırım. Tasarımın en başından ürünün en son aşamasına kadar hep biz varız, bu konuda da portföyümüzün aklında ne en ufak bir şüphe nede huzursuzluk kalıyor. Bize kalan tabii güzel geri dönüşler ve işinden memnun bir müşteri kitlesi. Tabii bu bir noktası sadece, sayabileceğim çok fazla neden vardır ama ana kriter olarak ben şunuda söylemek isterim. Yine en başta söylediğim yere geliyoruz aslında, ben ve firmam adına konuşabileceğimi düşünüyorum; biz gerçekten iyi yaptığımız işi yapmak için mücadele gösterdik, gösteriyoruz. Profesyonel olmadığımız hiç bir mecraya bugüne kadar girmedik ben verdiğimiz sözün herşeyden önemli olduğunu düşünen biri olarak bu anlayışı halen daha devam ettiriyorum. Belki kısa vadeli planlama yapan, şirketler buna dikkat etmesede bizim için her müşterimiz her tedarikçimiz, her hizmet verdiğimiz kitle bizden uzun olmalı ki bizim ömrümüzüde uzatabilsin; bu sebeple onları zarara uğratacak hiç bir konumuz bugüne kadar olmamıştır. Bu sözümün arkasında çok rahat bir şekilde durabiliyim.

8. Ben Polat Makinayla yolunuzun nasıl kesiştiğini sizin ağzınızdan dinlemek isterim. Mümkünse bize bundan bahsedermisiniz?

Evet aslında bu biraz uzun bir konu. Türkiye'deki sanayicilerin genelde hep ortak hikayesine benzer benimki biraz. Bugün polat makina bizim müşteri kitlemiz içinde gerçekten önemli bir yere sahip olan, kendi sektöründe ve diğer iştirakleriyle birlikte çok önemli bir firma. Çok şükür polat makina gibi devler liginde top koşturan başka firmalarımız oldu, onlar diğerlerini getirdi bu şekilde de umarım devam eder. Alaylı yetiştiğim çiraklık dönemlerim de sanırım çocukluk zamanlarımdı, bir iş için yada tesadüfen önünden geçerken büyük fabrikaları görür hep neden biz işlerini yapamıyoruz diye içimden geçirdiğim çocukluk

9. Son olarak tasarım mimarı olduğunuz "Polat Life" okurlarına iletmek istedikleriniz var mı?

Polatlifedergisi belki de ben yayınları çok takip ettiğim içinde olabilir, kendi içinde çok kapsamlı ve güzel bir yayın gerçekten. Bunun gibi güzel örnekler bir elin parmaklarını pek geçmez, ya içerik olarak yada görsel olarak zayıftır. Ben bu dergide en büyük emeğin sizin olduğunu düşündüğüm için öncelikle size sonrada, polat ailesine teşekkürlerimi borç bilirim. Takipçileriniz ve okuyucularınız için her konuda bilginiz el verdiğince soruları olursa cevaplamak isteriz.

Tekrar teşekkürler, nice sayılar temennilerimle.

hayallerim olmuştur. Polat makina da aslında bu fabrikalardan bir tanesiydi, o zaman çok istekli bakarak biz bu fabrikaların da işlerini yapmalıydık dedik. Ama polat makina da ilk tanışmamız biraz daha farklı hatta enteresan bile diyebiliriz. O zaman için ailevi nedenlerden dolayı okul ve iş aynı anda yürütmeye çalıştığımız dönemlere denk gelir, tabii her ne kadar mimarlık fakültesinde okusam da diğer derslerimizde kurumsallığın önemi, planlama yapısal faktörler gibi gerçekten de olması gereken önemli konularda eğitimler aldık. Tabii biz bu eğitimleri aldık ama atladığımız çok büyük noktalar vardı. Şirkette söz sahibi olduğum ilk zamanlarım, sanırım bu çok önemli bir mevzu, gerçekten biz kurumsal yapıyı oluşturmalıydık dedim. Akabinde de elimden geldiğince yapmaya çalıştım, pazarlama, tasarım, finansman, satın alma gibi departmanlar kurdum. Aslında yapmak istediğim isim yada bireylerden çok markanın ön planda olması gerekliliğiyle hep arkada bulundum. Simdi buna global olarak baktığımızda herhangi bir problem yok; hatta fazlasıyla doğru bile. Tabii yine bizim sektörde çok saygı duyduğum bir duayenin bu konuda bir düşüncesi var "Mutlaka başarılı planlama yapılarını, kurumsallığı getirebilirsiniz ama neyin nereden alındığı nereye konduğu çok önemlidir her zaman. Siz olması gereken doğruyu alıp kendi bölgenizin kültürü, dinamiği, anlayışı ile yoğurmadan direk başarılı olmayı hedeflerseniz umut bile vaat etmezsiniz" demişti. Bunu tabii ben çok sonra anladım yanlışlarımı görünce. Evet planlama yapı doğruydu ama sistem çökmeye çok yaklaştı. Unuttuğum nokta şuydu, bizim kültürümüzden biz bu kurumsallığa ne kattık?

Polat makinaya bizim arkadaşlarımız tarafından yapılan görüşmeler olmuştu zaman zaman, bana gelen geri bildirimler çok güzel olmasına karşın sonuçlar hep olumsuzdu. Bu hayal kırıklıklarının sanırım üçüncüsüydü bir toplantı rica ettim ve kendim katılmak istediğim özelliklerle.

Sanırım o toplantıdan yaklaşık altı sene geçti, biz o süreçte hiç kopmadık. Sıkıntılar olmadı mı? Mutlaka olmuştur ben burda olmadı dersem çok pembe bir yalan ortaya atmış olurum. Önemli olan sıkıntıların olması değil bizim onları çözebilme yetimiz ve çözmek istememiz.

Daha önce de dediğim gibi bugün genç arkadaşlarımızın da yolun başında yaptığı yanlış bence budur. Ben o gün o toplantı masasında aklımda en ufak bir finansal soru işaretiyle katılmadım. Tek düşüncem sadece çalışmak istemek, güzel işler çıkarmak, "Biz bu işi yaptık" diyebilmektir. Ben bu yoldan ilerlerirsem her zaman başarının da arkadan gelebileceğini düşünen yapıdayım.

Bu süreçte de bize çalışma imkanı sağlayan polat ailesine gerçekten müteşekkirim.

Polat İnovasyon Demek...



Sitemizden tüm makina ve modellerimizi inceleyebilir, bilgi için iletişim kurabilirsiniz. Lütfen telefonunuzdan QR kodu okutunuz.



Müşterilerimizin özel istekleri doğrultusunda 2 veya 3 faz olarak dizayn edilebilen sistemler 5 ton/gün'den 240 ton/gün kapasiteye kadar zeytin işleme özelliğine sahiptir.

Polat Makina zeytinyağı üretilen tüm ülkelere Yunanistan, Tunus, Fas, Cezayir, Ürdün, Suriye, Suudi Arabistan, Kıbrıs vs. 800 adetten fazla sürekli zeytinyağı tesisi kurmuştur.

Değerini Biliyoruz...

■ POLATLIFE ADÜ'DE GENÇLERLE BULUŞUYOR

Üniversite-sanayi işbirliğine büyük önem veren ve bünyesinde çok sayıda mühendis ve tekniker istihdam eden Polat Makine, kurumsal dergisi "Polat Life" ile yaptığı çalışmaları Adnan Menderes Üniversitesi Mühendislik, İktisadi İdari Bilimler, İletişim Fakültesi ve Meslek Yüksek Okulunda okuyan öğrencilerle buluşturuyor.



Yayın hayatına iletişimin kuvvetlenmesi, kurumsal iş ortaklarımızla ; bayilerimiz, servislerimiz ve tüketicilerimizi buluşturacak bir köprü vazifesi görmek amacıyla 1 Ekim 2016 tarihinde başlayan "Polat Life", sizlerden gelen olumlu tepkiler sonucu gücüne güç kattı 7.sayıyı yayınlamanın haklı gururunu yaşıyor .

3 aylık periyotlar şeklinde yılda 4 kez yayımlanan Polat Life , başta kurumsal ortaklarımız olmak üzere, 81 ilimizin belediyesi, Tarım İl Müdürlükleri, Zeytinyağı üreticileri ,süt üreticileri ,endüstriyel makina üreticileri gibi pek çok adrese ulaşıyor .

Derginin ulaşacağı ve bizlerde büyük heyecan uyandıran bir diğer önemli adres ise Eğitim, araştırma ve hizmet alanında yurt içinde ve yurt dışında tanınan ve tercih edilen bir üniversite olma vizyonunda ki Adnan Menderes üniversitesi olacak



Üniversitenin değerli Rektörü Prof. Dr. Cavit Bircan başta olmak üzere, Genel Sekreter Vekili, öğretim üyesi Dr Mustafa Aslan, Yazı İşleri Müdürü Özlem Gültekin ,Mühendislik bölümü Dekan yardımcısı Yrd Doç Dr Yılmaz Kalkan Öğretim üyesi Prof Dr sayın Fatih Mehmet Yılmaz İletişim Fakültesi Dekanı ve öğretim üyeleri ile Meslek Yüksek Okulu değerli öğretim üyelerinin destek ve katkılarıyla ilk 6 sayısı gençlerle buluşan dergimizin 7.sayı ise Mayıs ayında geleceğimizin emaneti gençlere ulaşacak

Üniversite rektörlüğüyle imzalanan protokol sonucunda dergimiz gençlerle buluşacak, gençler bu sayede faaliyetlerimizi, ürün gamlarımıza ilişkin bilgileri paydaşlarımızla yaptığımız çalışmaları dergimizden kolaylıkla takip edip yapılan çalışmalara ilişkin bilgi sahibi olabilecek .



"Polat life" dergisinin ; genç arkadaşlarımızın ufkunu açacağına, özellikle de mühendislik , Ziraat fakültesi ,meslek yüksek okulu gibi alanlarda eğitim gören öğrencilerin geleceğe ilişkin kariyer hedeflerinde de yol haritası görevini üstleneceğine inanıyoruz

1978 yılında İbrahim Polat tarafından temelleri Aydın'da atılan Polat Makine çalışanlarıyla birlikte sürekli gelişmeyi, evrensel kalite ve standartlarda ürün ve hizmetler sunarak müşterilerini memnun etmeyi amaçlıyor.

4,5 metrekarelik bir atölyede başladığı yolculuğunu bugün 5 kıtada 40' ülkede 3 grup şirketi ve 15 bayi & distribütörlükle sürdüren Polat Makine başta zeytinyağı kontinü sistemleri olmak üzere geniş bir ürün gamıyla hizmet vermektedir.

Yılların verdiği tecrübeyi teknolojiyle harmanlayan Polat Makine kalitede, hizmette, müşteri ilişkilerinde en iyi olmak ve kamuoyunda sahip olduğu bu imajı korumak hedefindedir.



haber...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Polat Güç Demek...



Sitemizden tüm makina
ve modellerimizi inceleyebilir,
bilgi için iletişim kurabilirsiniz.
Lütfen telefonunuzdan QR
kodu okutunuz.



Bir tesisin kalbi daima santrifüj ekipmanlardır. İster yüksek otomasyonlu otomatik
isterse manuel olsun her firma kendi üretim hattı için en ekonomik ve teknolojik
çözümü Polat Makina'da bulacaktır.

Değerini Biliyoruz...

Ege Üniversitesi öğretim üyeleri Polat Makina'da

Ege Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü öğretim görevlisi
Doç.Dr. Meneviş UZBAY PİRİLİ, Ege Üniversitesi lisans ve doktora öğrencilerinden
oluşan bir heyetle Polat Makina'yı ziyaret etti.



Zeytince Ekolojik Yaşamı Destekleme
Derneğini kurduktan sonra
Karaburun'da zeytin ve zeytin ürünleri
başta olmak üzere bölgedeki doğal ve
kültürel varlığın korunması adına zeytin
okulunu açan Ege Üniversitesi İktisadi
ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü
öğretim üyeleri Polat Grup Yönetim
Kurulu Başkanı İbrahim Polat'a iadeyi
ziyarete bulundu.

İbrahim Polat tarafından Polat Grup
şirketlerinden olan Polat Grup Redüktör
binasında ağırlanan heyet dün
bugüne Polat Makine'nin 40 yıllık başarı
öyküsünü Yönetim Kurulu Başkanı
İbrahim Polat'dan dinledi.



Heyet ardından ilk olarak İbrahim
Polat'ın Halaçlar köyünde yer alan
çiftliğini gezdi. İbrahim Polat burada
öğretim görevlilerine özel olarak kurduğu
butik zeytin yağı fabrikasını gezdirdi.

Çiftlikte Gördükleri karşısında
hayranlıklarını gizleyemeyen öğretim
üyeleri, hayallerinin peşinden koşarak
onları gereceğe taşıyan İbrahim Polat'ın
Azmini bir kez daha takdir ettiler



Çiftlik gezisinin ardından fabrikaya
dönen heyet, İbrahim Polat'la birlikte
önce Polat Grup redüktörlerinin
üretildiği fabrikayı, ardından sürekli
sistem zeytinyağı makineleri, endüstriyel
dekantörler ve süt-krema seperatörlerinin
üretildiği Polat Makinayı gezdi



haber...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Polat Çevre Dostu Demek...



Sitemizden tüm makina ve modellerimizi inceleyebilir, bilgi için iletişim kurabilirsiniz. Lütfen telefonunuzdan QR kodu okutunuz.



Polat Makina atık su çamuru susuzlaştırma, atık su çamuru yoğunlaştırma, endüstriyel atık su çamuru susuzlaştırma ve sabit veya mobil anahtar teslimi çamur susuzlaştırma çözümleri için 5 m³/saat'ten 175 m³/saat kapasitelerde çamur işleyebilen sistemler tasarlamıştır.

Değerini Biliyoruz...

Ekonomi Bakanlığı yetkilileri Polat Makina'da

Polat Grup şirketlerinden Polat Grup Redüktör Ekonomi Bakanlığı yetkililerini ağırladı. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekci'nin görevlendirmesiyle düzenlenen ziyarete Genel Müdür Vekili Arzu Yılmaz, Daire Başkanı Alper Eriten ve uzman heyet katıldı.



Polat Redüktör Muhasebe Müdürü Serkan Ersoy, Polat Makine Mali İşler Müdürü Mustafa Okul ve Mali İşler sorumlularından Funda Dumrul tarafından Polat Grup Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Polat'ın odasında ağırlanan grup yetkilileri Türkiye'ye döviz kazandıran ve Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmasına katkıları bulunan firmaları ziyaret edip sorunlarını dinlemek için böyle bir çalışma başlattıklarını ifade etti

İthalat ve ihracat süreçlerinin gelişimini destekleyici bilgilendirmelerin yapıldığı görüşmede oldukça yararlı konulara değinildi.

Firmaların taleplerine bakanlıktan geri dönüşlerin hızlı olmasının avantajları ve bu konuda gösterilen hassasiyetin üretim ve ulaştırma noktasında döngü elde edilmesine olanak sağladığı noktasında fikir birliğine varıldığı belirtildi.

İhracatçıların talep ve sorunlarının ilk ağızdan bürokratlara aktarılmasına zemin hazırlayan ziyaretler kapsamında firmaların dış ticaret süreçleri daha yakından incelenerek yapılan birebir değerlendirmelerde bulunmanın önemli olduğu ve bu tür ziyaretlere devam edileceği belirtildi.



haber...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni

Soğuk Sıkım...

"Zeytinyağının üretimi sırasında, zeytin hamurunun sıcaklığının en fazla 27°C olduğu üretim prosesleri için kullanılır."



Polat Makina Yurtdışı Fuarları



DAİRY & MEAT 2018

Bir sonraki sene için yerimizi ayrdığımız Dairy and Meat 2019 fuarında görüşmek üzere.

27 Şubat - 2 Mart tarihleri arasında Moskova'da düzenlenen Rusya'nı en prestijli fuarları arasında yer alan Dairy & Meat fuarında POLAT MAKINA olarak Pavilion 3 Hall 13 de yerimizi aldık. Bölgenin et ve süt sektöründe söz sahibi ekipman ve makine üreticilerini katılımı ile gerçekleştiren fuara ilgi yoğundu.

Fuar süresince et ve süt ile ilgili araştırmalar yapan uzman kişilerin de katılım sağladığı çeşitli konferanslar verildi. Uzun yıllardır süt sektöründe yer alan ve çeşitli seminerler veren Global Satış Direktörümüz Maurizio GALATI de fuar süresince misafirlere ile ilgilendi.

CX 5 krema seperatörünün sergilendiği fuarda, makinemizin teknik özellikleri ziyaretçilere aktarıldı ve gerek tasarımı gerekse performans değerleri ile ön plana çıkan makinemiz ziyaretçilerden tam not aldı.

Rusya pazarındaki mevcut müşterilerimizin de standımızı ziyaret etmesi ile makinemiz ve makinenin işlediği ürünler hakkında olumlu geri bildirim almamızı sağladı. Alkollü içecek sektöründe de adından söz ettiren POLAT MAKINA, bira seperatörü müşterimizin, seperatörden çıkan biradan aldığı ödül ile bizleri gururlandırdı.

ANUGA FOOD TECH 2018

Moskova'nın soğuk ikliminden sonra bir sonraki durağımız olan Almanya'nın Köln şehrine doğru rotamızı çevirdik.

Her 3 yılda bir düzenlenen 50.000'i aşkın ziyaretçisi 1.657 katılımcı ile 152 ülkeden gelen ziyaretçiye kapılarını açan Anuga Food Tech fuarında Hall10.2 de yerimizi aldık.

İtalya, Ukrayna, Belçika, Tunus, Fas, Cezayir, İspanya, Arjantin, Hindistan gibi dünyanın birçok farklı coğrafyasından gelen zeytinyağından, alkollü - alkolsüz içecek sektörüne, süt sektöründen hayvansal yan ürünlere kadar birçok alandaki müşterilerin taleplerini karşılamak üzere standımızda sergilediğimiz S 430 dekantör ile TX 5 temizleme seperatörümüz hakkında detaylı bilgi ziyaretçilere aktarıldı.

Ayrıca Türkiyeden de gerek üniversitelerden gerek ticari kuruluşlardan gelen firma sahipleri ve temsilcileri ile hem yurtiçi projeleri hakkında hem de firmaların yurtdışındaki projeleri hakkında görüşüldü.

Daha önceki yıllarda olduğu gibi kurumsal renklerimiz hakim olduğu standımız katılımcılar tarafından büyük beğeni topladı. Fuarı Yönetim Kurulu Üyesi, POLAT MAKINA Genel Müdür Yardımcısı Volkan POLAT da ziyaret ederek, Global Satış Direktörü Maurizio GALATI ile birlikte bağlantılarda bulundu

Ayrıca Almanya'nın Ahlen kentinde de montaj fabrikası olan Polat Grup Redüktör firmasının hall 10.1 deki standı da ziyaret edildi.

Anuga Food Tech fuarı ile POLAT MAKINA sektörde önemli bir role sahip olduğunu referansları ile bir kez daha gösterdi. Anuga Foodtech 2018de göstermiş olduğunuz ilgiden dolayı teşekkür eder bir sonraki fuarda görüşmek dileğiyle.



Dünya sahnesinde görücüye çıktık



IFAT 2018

Sizleri de 14 Mayıs'ta Münih'e Messe Munchen'e A1 Hallü, 421 nolu standda bekliyoruz.

Almanya'nın Münih kentinden düzenlenecek olan IFAT fuarında POLAT MAKINA olarak yerimiz aldık ve sizlerle 14 Mayıs'tan 18 Mayıs'a kadar Messe Münchende A1 Hallinde 421 nolu standta buluşuyor olacağız.

Fuar, tüm dünyayı ilgilendiren saygın çevre fuarlarından olup POLAT MAKINA olarak atık su arıtma tesislerinde çalışan makinelerimizle, atık suyun arıtılması noktasında sorumluluk sahibiyiz. Daha temiz ve yaşanabilir bir çevre için susuzlaştırma ve atık suyun geri kazanımında yüksek kalite ve tecrübemizle hizmet vermeye devam ediyoruz.

IFAT fuarı bu sektördeki tüm prosesleri tek bir fuarda görebileceğiniz çok önemli bir fırsat.



haber...

Burak Emre Dervişoğlu
Polat Makina Area Sales Engineer

Hava Tur'la çok özel



Uçuş noktalarını siz mi belirliyorsunuz ? Talep de geliyor mu ?

Uçuş noktalarını müşterilerimiz kendileri bize bildirir. Tüm havayolları arasında saat,tarih ve en uygun fiyatlı olanları analize eder kendilerine sunarız.

En karlı uçuş noktalarınız hangileri ?

İlk olarak baktığımızda;

İstanbul Atatürk,
İstanbul Sabiha Gökçen,
Ankara,

Uygun fiyatlı uçuş için püf noktalar;

-Resmi tatillerde ve haftasonları uçak bilet fiyatları yüksek olur.

-Birkaç ay öncesinden satın almak ve firmanın yapmış olduğu indirimleri takip etmek gerekmektedir.

-Bizler kampanyalarımızı facebook ve instagram hesabı üzerinden sizlere bildirmekteyiz.Ofisimizi aradığınızda yardımcı olmaktayız.

Hizmet sektöründesiniz ve çok farklı kitlelere hitap ediyorsunuz. Dolayısıyla herkesi memnun etmek mümkün değil. Şikayetleri nasıl değerlendiriyorsunuz ?

Müşteri memnuniyeti bizim için 1. Sırada gelmektedir.Müşterilerimize gereken çözümü sunabilmek için onların sorunlarını dinleyip gerekli çözümü uyguluyor ve kendilerini memnun bir şekilde ayrılmasına yardımcı oluyoruz. Bizde sorunlar anlık çözümler misafirlerimizin zaman kaybı bizim için çok önemlidir. Buarada sadece bizim için değil Tüm havayolu temsilcilerinde telefon ve haberleşme ağı var misafirlerimiz öncelikle bizim ama devamında mutlaka online haberleşme ağından yararlanıyorlar.

Dergimizin 7.sayısında Kurumsal yapısı ve verdiği sorunsuz hizmet anlayışı ile sektörde hızla ilerlemekte olan "Hava Tur'a " konuk oluyoruz.

Havatur yetkilisi Emin KAYA ve Mustafa ÖZMEN bizlerle öncelikle okurlarımıza kendinizi biraz tanıtabilir misiniz ?

Emin KAYA 1984 yılında Aydın Efeler ilçesinde doğdum. İlköğretim Efeler ,Ticaret lisesi Muhasebe , Adnan Menderes üniv. İşletme , Yüksek lisans eğitimi Katip çelebi üniv. İşletme olarak Tamamladım. İş hayatına yönetici olarak farklı iş tecrübelerim oldu. Bunlardan sektör olarak Turizm , jeotermal santral, muhasebe finans , inşaat en önemlisi 2011 yılında 20 yılı aşkın süredir dostum çocukluk arkadaşım Mustafa Özmen ile Ortak olarak kurduğumuz Havatur Turizm firmamızı temsil etmekteyim. Kendi iş hayatımda Thy den pegasus , Atalaglobal, Onurair , sunexpress , İata, Ets ye kadar birçok firmanın Rezervasyon eğitimi , Bilet satış eğitimi , Hizmet ve satış sonrası teorik ve pratik eğitimlerini tamamladık. Hava Kara Deniz yolları yolu taşımacılığı Enformasyon memurluğu sertifikamızı almış bulunuyoruz.

Mustafa Özmen 1986 yılında aydın efeler ilçesinde doğdum. İlk, orta lise ve ön lisans eğitimini aynı ilde tamamladım. evli ve 1 çocuk babasıyım. İş hayatına ilk 2001 yılında turizm sektöründe başladım.

2006 yılında aydın merkezde ilk olan havayolları seyahat acentasında çalışmaya devam ettim.Görevimi bilet satış - hava - kara ve deniz yolları ulaşımını satış temsilciliği olarak devam ettim.alt yapısını 4 yıl bu acentada gerekli Thy den pegasus , Atalaglobal, Onurair , sunexpress , İata, Ets ye kadar birçok firmanın eğitimleri olarak tamamladım.

2011 Yılında Aydın iline faydalı olabilecek yeni oluşumlara örnek bir aceta kurmaya karar verdik. 20 yılı aşkın çocuklukta bu yana olan yakın arkadaşım emin kaya ile aydın ılı bunyesinde yeni doğacak olan havatur turizm ltd. şti. kurduk.

Bize biraz Havatur hakkında bilgi verir misiniz? Nasıl ve ne zaman kuruldu ?

Turizm şirketimiz resmi olarak 2011 yılında kuruldu,aynı yıl içinde A grubu Seyahat Acente belgemizi aldık.Bu sayede tam donanımlı olarak turizm sektörüne adım attık.

Özellikle iki ana konuya kanalize olmuş durumdayız.Birincisi yurt içi ve yurt dışı uçak bileti satışı,ikincisi yurt içi ve yurt dışı tur ve oteller.Bunların dışında gemi turu satışı,balayı otelleri,kültür turları,münferit turlar ve toplu taşıma hizmetide vermekteyiz.Kendi kurduğumuz şirketimizde 7 senedir hizmet vermekteyiz.Havatur Turizm Seyahat Acentesi kimliğimi altında gelişen teknolojiyi turizm sektörüne doğru kullanmaya çalışıyoruz.Dünyanın herhangi bir noktasına uçmak isteyen yada tatil yapan misafirimize danışmanlık yapıyoruz.

Havatur olarak sektördeki hedefiniz ve konunuza ilişkin biraz bilgi verir misiniz ?

Hedeflerimizi yıllık olarak değerlendiriyoruz 2011 den bu yana 100.000 den fazla yolcu 35.000 i aşan otel ve yurtdışı turları organize ettik. Bölgesel olarak değerlendirdiğimizde Ege bölgesindeki Acentalar içinde Kendi sistemimiz üzerinden satış birincilikleri aldık bu tür Başarılar motivasyonumuzu olumlu anlamda etkiliyor.

Çok sayıda tur firması var sizi rakiplerinizden ayıran en büyük özellik nedir ?

Bilindiği üzere günümüz pazarlarında ürün,hizmet ve marka bolluğu söz konusudur.Bu durum tüketicinin herhangi bir ihtiyacını tatmin için çok sayıda alternatifle karşı karşıya olduğunu göstermektedir.Bu da kıyasıya rekabet anlamına gelmektedir.Rekabetin fazla olduğu pazarlarda hayatta kalmanın ya da yaşamına devam ettirmenin yolu,kopya edilmesi zor bir farklılığı yakalamak ve doğrudan rekabetten kaçınmaktır.Bizimde farkımız müşteriye gerek telefon gerek mail gerekse yüzyüze daha hızlı ve anında iletişimle sonuç odaklı hizmet vermektir.

Uçak yolculuğu öncesi veya sonrasında verdiğiniz bir hizmet bulunuyor mu ? (onlinecheck-in vs)

Müşterilerimizin zaman kaybı yaşamaması için

-Online checkin

-Ekstra bagaj

-Yemek seçimi

-Yaşlı ve yürümekte zorluk çeken misafirlerimize tekerlekli sandalye talebi

-Evcil hayvan talebi

-Kayak malzemesi,iş araç ve gereçleri,gitar vs. eşyaların uçakta taşınması için gerekli yardımları sunuyoruz.

Yakın zamanda gerçekleştirmeyi düşündüğünüz yenilikler söz konusu mu ? 2018 hedefleriniz nelerdir ?

Sürekli değişim ve gelişime ayak uydurmak zorundayız. Seyahat konusunda yaygın olan internet aracılığıyla sitelerden buldukları yerden konaklayacakları işletmeden gidecekleri destinasyondaki eğlence olanaklarına kadar birçok ürünü görüntülü olarak izletip seçimlerini yaptırıyoruz.Globalleşen dünyaya ayak uydurarak dijital bir platform olmayı düşünüyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda Türkiye'nin farklı noktalarına işletmemizin devamını getirmeyi düşünüyoruz.

Sadece yurt içi değil yurtdışında da uçuş hizmetleri veriyorsunuz. Türk seyahat severlerin Avrupa ve dünyada en çok ziyaret ettikleri ülke-şehirler nerelerdir?

Batı Avrupa;

-Almanya (Berlin)
-Fransa (Paris)
-Hollanda (Amsterdam)

Doğu Avrupa;

-Çek Cumhuriyeti (Prag)
-Macaristan (Budapeşte)
-Romanya (Verşova)
-Polonya (Bükreş)

Güney Avrupa;

-Bosna Hersek (Saraybosna)
-İspanya (Madrid)
-İtalya (Roma)
-Makedonya (Üsküp)
-Portekiz (Lizbon)
-Sırbistan (Belgrad)
-Yunanistan (Atina)

Avrupa'da Olmayan Ülkeler

-Azerbaycan (Bakü)
-Gürcistan (Tiflis)
-Kazakistan (Astana)
-Rusya (Moskova)



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Halkla İlişkiler Yönetmeni



Arapapıştı Kanyonu



İskana uygun iklim koşulları ve bereketli toprakları ile "Uygarlıklar Vadisi" olarak adlandırılan Aydın Büyük Menderes Havzası tarihin her döneminde, yoğun bir kültür gelişimine sahne olmuştur.

Havzanın kültür tarihini Peschlow tarafından Beşparmak Dağları'nda keşfedilen kaya resimleriyle günümüzden on bin yıl geriye götürmek mümkün olmuştur. Bu kültürel süreç içerisinde Aydın'ın önemli bir yeri vardır. İzmir - Denizli - Muğla yolları kavşağında olması onun bu önemini daha da arttırmaktadır.

Kültür ve tabiat varlıklarıyla bir açık hava müzesi görünümü sahip olan il, bağrında pek çok tarihi değeri barındırmaktadır.

Arapapıştı Kanyonu'da bu değerlerden biridir. Kanyon Akçay, Kemer, Körteke, Bozdoğan, Karacasu bölgesinde yer almaktadır.

Arapapıştı Kanyonu Kemer Barajını besleyen Akçay'ın Denizli, Muğla ve Aydın sınırlarının kesiştiği noktada uzun yıllar içinde oluşmuştur.

Kanyon 380 metre yüksekliğinde, 6 km'ye ulaşan uzunluktadır. Yer yer 12 metre düşen kanal genişliği bulunmaktadır. Kemer Barajı, Aydın ili Bozdoğan ilçesi sınırları içinde, Akçay üzerine sulama, taşkın koruma ve enerji üretimi için 25 Eylül 1958'de hizmete girmiştir.

MS. 7 YY. Bizans Hükümdarı Heraklius döneminde Afrodisyas'ı doğu yönünden istila etmeye çalışan Arap Ordularının karşısına muhteşem bir kale hendeği gibi dikilerek şaşkına çevirdiği için yerel halk tarafından "Arapların şaşırıp kaldığı yer" yakıştırılması yapılmış ismini de buradan almıştır.

Barındırdığı doğal ve tarihi güzelliği, bin bir çeşit çiçeği ve canlı türü ile adeta saklı bir cenneti andıran Kanyon, Aydın Büyükşehir Belediyesi ve Bozdoğan Belediyesi işbirliğiyle 2017 yılı Nisan ayında turizme kazandırıldı.





V aris

konusunda özellikle kadınlar daha talihsizlerdir. Kadınlık hormonları venlerin duvarlarını gevşetmeye, elastikiyeti bozmaya meyillidir. Hastalık iki cinsiyette de görülse de kadınların üçte ikisinde, erkeklerin de üçte birinde bu hastalığın şikayete neden olduğu biliniyor. Spider varislere (örümcek ağı gibi ince, kırmızı) genelde kadınlarda rastlanmaktadır ve çoğunlukla kozmetik bir problem olduğu sanılsa da, tedavi edilmez ise acıya, ağrıya yol açabilmektedir. Şikayetler fazla oturma ve/veya fazla ayakta durma neticesinde de artabilmektedir. Hastalık tedavi edilmez ise, ilerleyen safhalarında varis bölgelerinde ödem e (su toplaması) yol açabilir. Ne yazık ki varislerin ilerlemesi kendiliğinden durmamaktadır ve yaş arttıkça hastalığın gelişimi de bir o kadar hızlanmaktadır. Ayakta meşguliyet, hamilelik, hareket eksikliği, hastalık, aşırı kilo alma gibi sebeplerden oluşan basit varisler, kronik (süregelen) damar yetmezliğine, daha sonra da varikoz ülser ve büyük kan dolaşımının aşırı zorlanmasına yol açabilmektedir.

İç şüphesiz ki, varislerin oluşumunda genetik faktörlerin de önemi vardır. Egzersiz Varis oluşumuna yol açmaz! Tam tersine, eksikliği risklidir. Yürüyüş, Koşu, Bisiklet, Tenis, Kayak, Yüzme gibi alt bacak kaslarını çalıştıran egzersizleri haftada 3 gün 30-40 dakika yapmaya özen gösterebilirsiniz. Egzersiz bırakılınca varisler üzerindeki olumlu etki gerileyebilir. Varislerin sadece kozmetik bir problem değil aynı zamanda tedavi edilmesi gereken önemli bir hastalık olduğu artık açıkça bilinmektedir.

Korunmak İçin Ne Yapabilirsiniz ?

• Risk faktörlerinizi gözden geçiriniz! İş yerinde oturur durumda çalışma, İş yerinde çok fazla ayakta ve/veya hareketsiz kalmak, Spor yapmamak, Evle iş arasında araç kullanmak, yürümekten



işle ilgili hastalıklardan varis

Latince kıvrımlı anlamına gelen "varix" kelimesinden türetilmiştir.

Vücudunuzdaki arterler kanı dokulara iletmekte ve venler bu dokuda kullanılan kanı kalbe tekrar geri götürmektedirler. Bu geri taşıma olayının gerçekleşmesi esnasında bacaklarınızda venleriniz yerçekiminin doğal gücüne karşı çalışırlar. Bu yerçekimine karşı kanın geri taşınması işlemine venlerinizin gerilen, elastik duvarları, tek yöne geçişe izin veren minik kapakçıkları ve de alt bacak kaslarınızın kasılmaları (bu kasılmalar pompa gibi etki yapar) yardımcı olur. Yaşın ilerlemesi ile birlikte venleriniz elastikiyetlerini kaybederler. Bu venlerde gerilmeye, sertleşmeye ve balonlaşmaya neden olur. Bu olayın ardından venlerdeki tek yönlü akıma izin veren minik kapakçıklar işlevlerini düzgün yapamaz hale gelirler. Kalbinize doğru gitmesi gereken kan bu kapakçıklardan geriye doğru kaçma yapar ve venlerinizin sertleşmiş, elastikiyetini kaybetmiş duvarlarını doldurup, dışı doğru zorlayarak ciltte varis görünümünü oluşturur.

kaçınmak, asansör kullanmak, çok seyahat etmek, Sigara kullanmak, Aşırı alkol kullanmak, Sürekli kullandığınız ilaçların damarlara etkisini bilmemek, Karaciğer hastalığı, Aşırı sıcaklara maruz kalmak (sıcak banyo, aşırı güneşlenme, kum banyosu, sıcak çamur banyosu...), Anne, baba, yakın akrabalarda varis olması, Gebelik ve aşırı kilo almak.

- Mümkün olan her fırsatta ve uygun olan her ortamda kalp seviyesinin üzerinde olacak şekilde (2-3 yastık) bacaklarınızı dinlendiriniz (Günde 3-4 kez, 10-15 dk).
- Evinize döndüğünüzde baş ve gövdeniz yatar pozisyondayken bacaklarınızı havaya kaldırarak güvenli bir yere dayayınız ve 10-15 dk dakika istirahat ettiriniz.
- Seyahatlerde mümkün olduğunca bacaklarınızı kıvrmadan, uzatarak oturabileceğiniz yerleri seçiniz. Uzun seyahatlerde eğer olanak varsa mutlaka 2 saatte bir kez mola veriniz ve ayakta durmak ya da oturmak yerine yürüyünüz.



bilgi...

Dr. Rahmi AYDIN

Polat Makina İşyeri Hekimi

İş güvenliği uzmanı ve işyeri Hekimliği Eğitici



Ocak
2016 yılında da,
Türk Standartları
Enstitüsü tarafından da
TS EN ISO 9001:2015 olarak
ülkemizde yayımlanmıştır.

Standartın genelini, Yönetim
Taahhüdü ve Risk temelli düşünme
oluşturmaktadır. Risk temelli düşüncede
tüm bölümlerden istenen risk analizi sayesinde,
önleyici yaklaşımda oluşturulmaktadır. Aynı
zamanda dokümanite edilmiş bilgiden ziyade, tüm
yapıların yazılı hale getirilmesinden bahseder.

NEDEN ISO 9001?

- Yurtiçi ve Yurtdışı pazarlarda üstünlük sağlar.
- Firmaların imajı güçlenir.
- Üretim kalitesi artacağından, ürün güvenilirliği de artar.
- Sürekli iyileştirme kültürünü ortaya çıkarır.
- Maddi kayıpların önüne geçer
- Pazarda Marka kabul edilebilirliğini artırır.
- Firma içi birimler, tedarikçiler, müşteriler ile iletişimi güçlendirir.
- Müşteri memnuniyetin artmasını sağlar ve müşteri odaklı çalışmayı özendirir.

ISO 9001:2015 STANDARTLARININ FAYDALARI

- Sürekli iyileştirme faaliyetleri,
- Riskler ve fırsatları ön planda tutmak
- Yönetimin ve diğer personellerin benimsemesini sağlamak,
- Verimli çalışma saatlerini sağlamak,
- Operasyonel performansın iyileştirilerek hata oranlarını düşürmek gibi faydalar sağlamaktadır.



bilgi...

Ceyda Öder

Polat Makina Yönetim Temsilcisi

ISO 9001:2015 Kalite Yönetim Sistemi

ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sisteminin revizyonu, kuruluşların ihtiyaçları, müşteri taleplerinin artması, çalışma şekillerinin değişmesi gibi sebeplerden ötürü Uluslararası Standartlar Birliği (ISO) tarafından alınan karar doğrultusunda Eylül 2015'te tamamlanarak yayınlanmıştır.



ISO 9001:2008
Kalite Yönetim Sistemi
bulunan firmalar, 14
Eylül 2018 tarihine kadar
2015 versiyonuna geçiş yapmak
zorundadırlar.

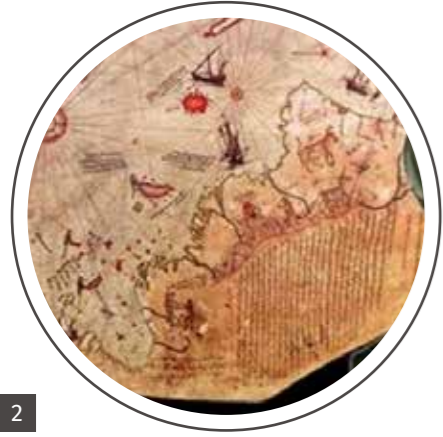
Mevcutta kalan birkaç aylık sürede
geçiş yapmayan firmalar varsa, öncelikle ISO
9001:2015 versiyonu dokümantasyon işlemleri
hakkında bilgi edinmeli ve geçiş ile ilgili bir iş planı
oluşturmalıdır.

Tabi aynı zamanda ilgili personellerin de gerekli geçiş
eğitimi tamamlanmalıdır. Bu çalışmalar sonrası dokümanların
güncelliği yeni sisteme adaptasyonları sorgulanmalı ve düzenleme
çalışmaları başlamalıdır.



1

Dünyadaki ilk ansiklopedi, 1559 yılında Basle'de "Encyclopaedia Seu Orbis Disciplinarum" (Bir daire içinde öğrenmek) adıyla yayınlanan kitaptır yazarı ise Paul Scalich'dir.



2

Tarihin ilk Dünya haritası ünlü Türk denizci Piri Reis tarafından çizilmiştir.



3

Türkiye'de ilk açık kalp ameliyatını Siyami Ersek yapmıştır.



4

Tarihi yazıya döken ilk kişi Herodotus'tur. M.Ö 450 ve M.Ö 420 tarihleri arasında yazdığı "Herodotus Tarihi" adlı eser, tarihin yazıya döküldüğü ilk çalışma olarak nitelendirilir.



5

Tarihte dört işlemi ilk kez Sümer'ler bulmuş ve kullanmışlardır.



6

Türkiye Cumhuriyeti'nin ilk genelkurmay başkanı Fevzi Çakmak'tır.



7

Tarihteki ilk cuma namazı Ranona vadisinde kılınmıştır.



8

Fransız ihtilali ile ortaya çıkan ilk isyan, Sırp isyanıdır



9

Dünyadaki ilk korku filmi 1908 yılında ABD'de Chicago kentinde Selig Polyscope Co. firması tarafından çekilmiş olan "Dr. Jekyll and Mr. Hyde" isimli filmidir.



10

Türk sinema tarihinde ilk uluslararası ödül alan ilk film Susuz Yaz'dır.



11

Dünyada bilinen ilk kilise Hatay'daki Senpiyer Kilisesi'dir.



12

Hristiyanlığı kabul eden ilk Kafkas kavmi Gürcüler'dir.



13

Dünyanın en küçük yüzölçümüne sahip ülkesi Vatikan'dır.



14

İlk anayasayı Babiller oluşturmuştur.

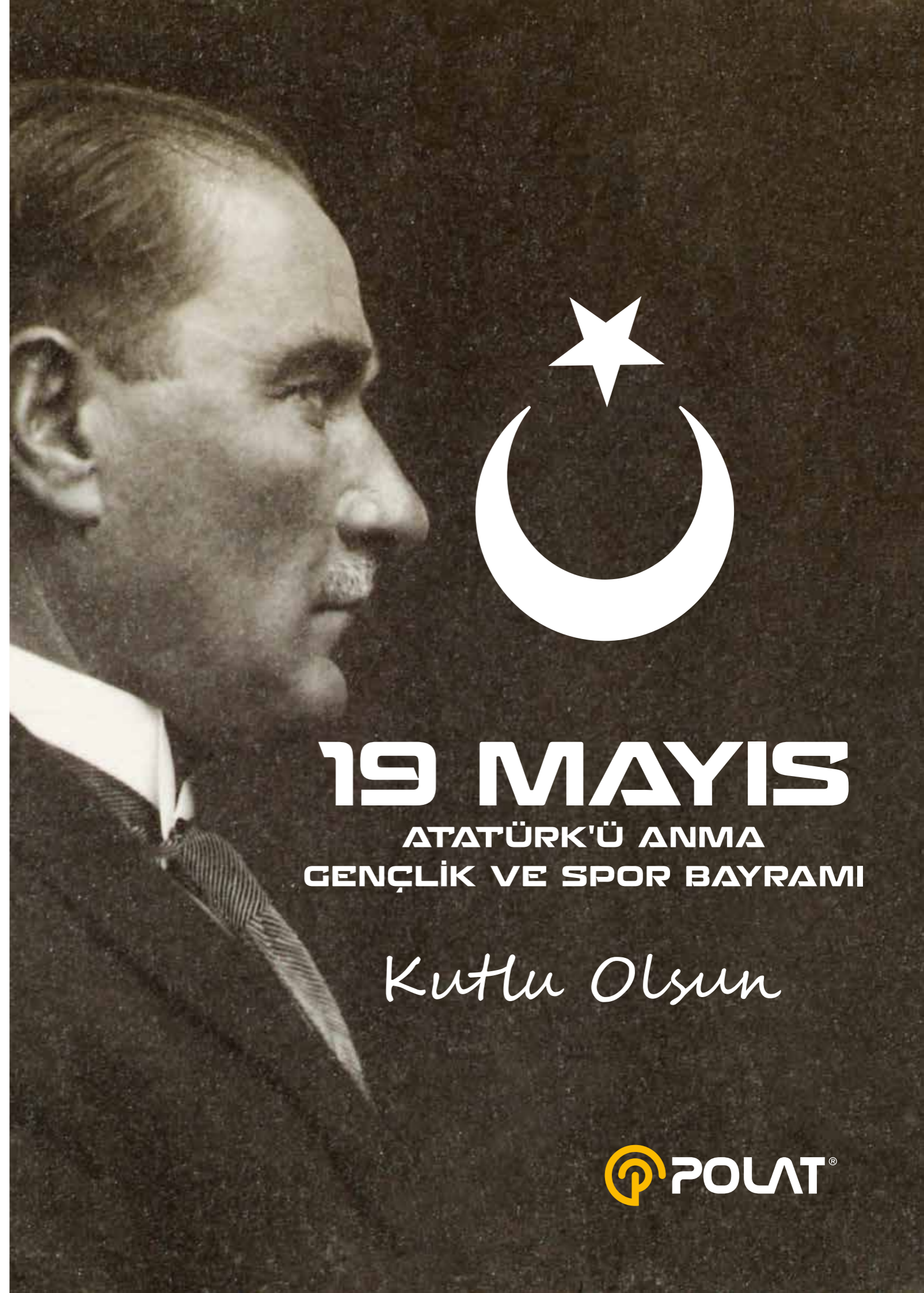


15

İbraniler tarihte tek tanrılı inanca inanan ilk kavimdir.(Musevilik)

TARİHTE İLKLER!

GÜLÜMSETEN KARELER



19 MAYIS
ATATÜRK'Ü ANMA
GENÇLİK VE SPOR BAYRAMI

Kutlu Olsun



Sınıfında en iyi, yüksek teknoloji ürünü...



POLAT MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.

Astım O.S.B. 1. Sk. No. 6 PK.105 Aydın - TÜRKİYE
Tel. 0 256 231 04 73 • Fax. 0 256 231 04 78
www.polatas.com.tr

