

REJE NERA SYON



Mayıs 2019 • Sayı : 08 • Dönem Bülten ÜCRETSİZDİR.



POLATLIFE

yenilik heyecanlandırır



■ *Yeni bir giysi, yeni ayakkabı, yeni araba, yeni bir teknoloji; yeni bir iş, yeni bir teklif, yeni bir bakış açısı, yeni yerler, yeni insanlar... Kısaca yenilik heyecanlandırır.*

Yeni olana bazıları çok meraklıyken, bazıları tedbirli yaklaşır ama yeni her zaman dikkat çeker. Yapısı gereği, yenilikleri kuşkuyla karşılayanlar bile hayatlarına yenilik katmak isterler. Çünkü yenilik insana keşfetme, farklı deneyim yaşama imkânı verir, insanı mutlu eder. Kadınların saç modellerini değiştirmeleri, insanların ihtiyacı olmayan şeyleri satın almaları, hep hayatlarına yenilik katmak içindir.

■ “Yeni” olan her şey insanların büyük çoğunluğunda olumlu çağrışımlar yapar. Yeni –doğası gereği- ilginçlik, heyecan, değişiklik, farklılık, sıradan olanı renklendirme gücü taşır.

Yeni olana sahip olmak bir ayrıcalıktır. Yeni olduğu için, henüz çok sayıda insanın yaşamadığı deneyime ulaşmak, bir tür üstünlük olarak kabul görür. Bu ilk deneyimi yaşayanlar, kendilerini statü sahibi hissederler. Sadece sahiplik değil, yeni çıkan bir üründen haberdar olmak, bir konudaki yenilikleri ilk bilen olmak ve bunları çevresine anlatmak da bir üstünlük simgesidir. Hayatına yenilik sokan insanlar, bu yeniliği çevrelerine anlatırlar. Yaşadığı her yenilik, insanın kendini dinletme aracıdır. Yeniliklerin cazibesi, o yeniliği yaşamak kadar, yaşananı anlatabilme imkanıdır

Yeni olan, ilerleme ve iyimserlik de içerir. İnsanlar yeni olanın daha gelişmiş olduğuna ve eskinin aksayan yönlerini ve eksiklerini giderdiğine inanırlar. Kötü örnekleri bir kenara bırakırsak, markaların ürünlerini yenilemeleri, bu genel kuralı doğrular. Bilgisayar programları ve uygulamaların yeni sürümleri daha üstündür. Yenilik çoğu zaman hayatı kolaylaştırır, yaşam standardını ve konforunu yükseltmeyi vaat eder.

Ama yenilik vaat eden her teklif –doğal olarak- beklentileri de yükseltir. Markanın yeni bir ürün çıkarması, bir ürüne yeni bir özellik eklemesi; bir mekânın kendini yenilemesi, bir şirketin ya da bir topluluğun başına yeni bir liderin gelmesi, insanların beklentilerini yükseltir. İnsanlar, yenilenen her şeyin daha iyi olacağına inanırlar. İnsanların beklentilerinin yükselmesi, olumlu bir hava yaratsa da bu durum, iki tarafı keskin bir bıçak gibidir. Eğer yenilik, beklentileri karşılamazsa, insanlar kendilerini eski durumdan daha da mutsuz hissederler. Genel kural olarak tatmin,

Eğer bir toplumu oluşturan insanlar sahip oldukları ürünlerden dahi iyisini istemezler ve yeni olanı talep etmezlerse, o toplumun ekonomisi küçülmeye başlar ve bu küçülmeden herkes olumsuz olarak etkilenir.

Bu nedenle yenilik yapmak şarttır. Yenilik yapmak, yeni bir bakış açısı getirmek, her insan, her şirket, her toplum için ilerlemek demektir.

Yenilik bunların da ötesinde, hayatın devamlılığının koşuludur; yenilenmeyen hiçbir organizma –insanlar, toplumlar, organizasyonlar, markalar – canlılığını sürdüremez.

Hayatta kalmak için yenilenmesini bilmek gerekir. Hayat aslında, yenilenmektir.

Bir sonraki sayımızda görüşünceye dek sevgiyle kalın .

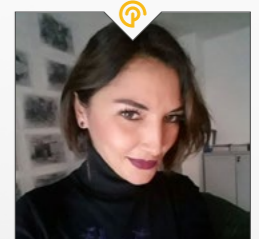
insanın beklediğiyle elde ettiği arasındaki farktır. Eğer, elde ettiği, beklentisinin altında kalırsa, insan mutsuz olur. Dolayısıyla, yenilik yapan herkesin insanlardaki bu duyguyu yönetmesi gerekir.

İnsanların yeni olana merakı, markalar için büyük fırsatlar içerir. Bir markanın, yepyeni bir ürün çıkarması veya mevcut ürününe bir yenilik yaparak değer katması, insanların o markayı tercih etmelerini – en azından bir kez de olsa denemelerini- sağlar. Eğer markanın yaptığı yenilik, insanların hayatlarını kolaylaştırır, daha ekonomik kılar ya da onların psikolojik olarak kendilerini daha iyi hissetmelerini sağlarsa, insanlar markaya bağlanırlar.

Yeni olan, her zaman bir icat olmak zorunda değildir. Bir markanın, mevcut çözümleri yeni bir anlayışla birleştirip sunması da tüketiciler için çok değerli bir inovasyon olabilir. Apple iPod’u çıkardığında, piyasada mp3 çalarlar zaten vardı ama Apple’ın yaptığı yenilik, mevcut teknolojiyi hem daha kullanışlı bir cihazla sunmak hem de bu cihaza doğrudan müzik indirilebilen iTunes uygulamasını getirmek oldu. Genel kural olarak, mevcut bir üründen yapılan bir farklılık, eğer insanlar için bir fayda sağlıyorsa, bu bir yeniliktir. Ticari olarak da bu yenilik bir inovasyondur.

Her yeniliğin cazibesi, getirdiği işlevsel faydası, psikolojik ve sosyal katkısı ve estetik boyutuyla doğru orantılıdır.

Bir ekonominin gerçek anlamda “motoru” yani itici gücü, o ekonominin oyuncularını oluşturan şirketlerin yaptıkları inovasyonlardır. İnovasyon, şirketlere ticari bir avantaj sağlar; tüketicilere ise mevcuda kıyasla daha iyi, daha ekonomik, daha kullanışlı, daha... üstün bir çözüm sunar. İnovasyon, bir ekonominin büyümesi, gelişmesi ve rekabet avantajı elde etmesinin arkasındaki güçtür.



Kezban Selçuk
Polat Makina Kurumsal İletişim Uzmanı

Editörden...



“ Geleceği Geleceğe Bırakmamak İçin Gelecek Şimdi ”

İbrahim POLAT

POLAT GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI

YENİLİK
HEYECANLANDIRIR

02
makale

STRATEJİK
GRUP
VİZYONU İÇİN
DİJİTALLEŞME
BİR ÖN
KOŞULDUR!

DÜNDEN
BUGÜNE
POLAT
MAKİNE

06
bilgi

İŞ HAYATINDA
TOPLUMSAL
CİNSİYET
EŞİTLİĞİ

GELİŞİM
İÇİN
DEĞİŞİM
ŞART

10
röportaj

EGE
YILDIZLARI
ÇİM HOKEYİ
TAKIMI 1.LİGE
YÜKSELĐİ

SONLU
ELEMENLAR
METODU
ANSYS

18
röportaj

EMEKLARLARIMIZ
MESLEKİ
YETERLİKLERİNİ
TAÇLANDIRDI

SATANA
KAĐAR DEĞİL
SONUNA
KAĐAR
MÜŞTERİ
MEMNUNİYETİ

22
makale

KATILDIĐIMIZ
HER YENİ
FUAR UFKUMUZU
AÇIYOR

7 TEMEL İSRAF
VE KAİZEN
BAĐLANTISI

30
bilgi

BUNLARI
BİLİYOR
MUYDUNUZ ?

HİÇBİR
PROSES İLK
ONAY ALMADAN
ÜRETIME
BAŞLAMAZ

34
bilgi

SOKAKLABI
DEĞİL İÇİNİZDE
BÜYÜYEN
KÖTÜLÜĞÜ
TEMİZLEYİN

POLAT
MAKİNA SAN. VE TİC. A.Ş.

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 Makina

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 metre yükseklikte bir atölyede başladığı yolculuğunu bugün 5 kıtada 32 ülkede 3 grup şirketi ve 5 bayi & distribütörlükle sürdüren Polat Makine kalitede, hizmette, müşteri ilişkilerinde en iyi olmak ve kamuoyunda sahip olduğu bu imajı korumak hedefindedir

Müşterilerimiz için değer yaratmak, beklentilerine kalite ve istikrarla karşılık vermek ilk önceliğimizdir. Ürünlerimize sahip çıkmak ve satış sonrasında da müşterilerimizin yanında olmak görevimizdir.

Öz değerlerimiz tevazu, insana ve emeğe saygı, halka yakınlık, sosyal sorumluluk bilinciyle kurumsal yönetimi gerçekleştirmektir.

Bugünün insanına ve gelecek kuşaklara karşı sorumluluklarımızı yerine getirmek, öncüsü olduğumuz ve vazgeçemeyeceğimiz bir başka temel ilkimizdir.

Üzerinde yaşadığımız dünyanın değerini biliyor, ürettiğimiz tüm ürünlerde çevre koruma bilinciyle davranıp, bu bilinci yaymayı görev ediniyoruz

Nereden gelip nereye ulaşma hedefinde olduğumu çok iyi bilen bir şirketiz. Azimle büyüyen, emekle yükselen, teknolojiyle güçlenen firmamız, bugün geldiği yeri yılmadan çalışmasına ve emektaşlarına borçludur. Ürün ve hizmetlerimizin kalitesi çalışanlarımızın kalitesiyle başlar.

En iyi personeli ve yetişkin insan gücünü istihdam etmek, insanımızın yeteneklerinden, gücünden ve yaratıcılığundan azami fayda sağlamak; verimliliklerini artırmak, gelişmelerine imkan tanımak ve işbirliği ve dayanışmanın yeşerdiği bir çalışma ortamı yaratmak Polat grubun gelişmek için benimsediği en önemli prensiptir.

"Geleceği geleceğe bırakmamak için gelecek şimdi" sözünü kendine yol haritası edinen Polat Makina farklılıklar ve farkındalıklar yaratarak rakiplerinden kalıcı üstünlüklerle ayrılmaktadır.

//
Polat "Aydın'ın
Dünyaya Açılan
Penceresi
//

Alın terinin, emeğin, örgütlü mücadelenin,
birlik ve beraberliğin günüdür

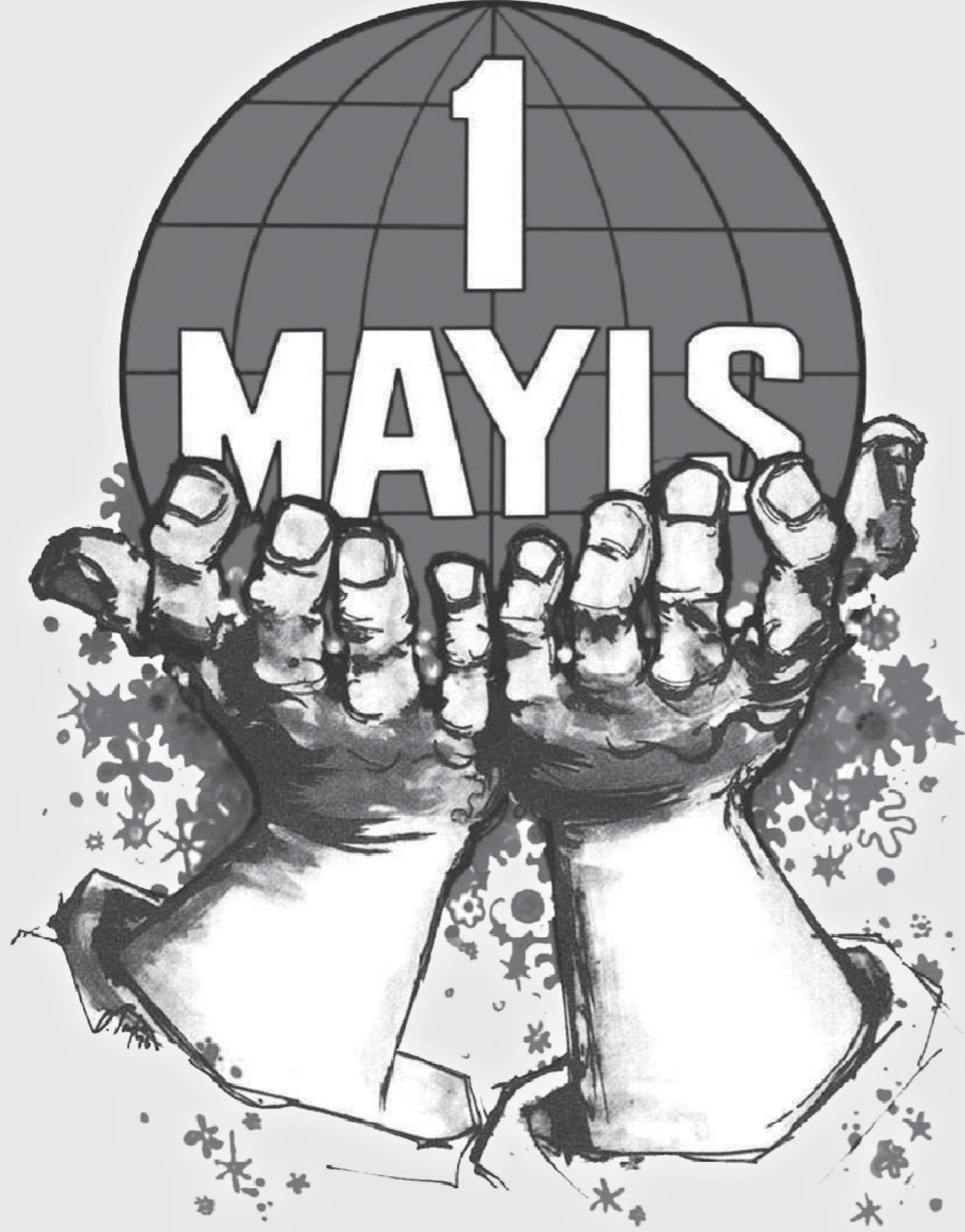
1 Mayıs...

Hor görmemektir, ötekileştirmemektir,
insana insanca bakmak
ve değer vermektir.

Güzel günlerin
mutlu yarınların habercisi,
müjdecisidir.

Taşları anıta, demiri makinaya,
tuğlayı inşaata, alın terini
kazanca çeviren tüm çalışanların
bu özel gününü en içten dileklerimle kutluyor,
birlikte daha nice güzel 1 Mayıslar
geçirmemizi diliyorum ...

İBRAHİM POLAT
POLAT GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Hayallerinizin peşinden gidin...

Benim hayallerim var “ gün ışığına çıkmamış, şeker tadında, ufuk çizgisinde, bulut renginde. Yarına geleceğe ilişkin beni ben yapacağına inandığım hayallerim var” diyerek başladı serüvenine. Önce tek başına, ardından kardeşlerini de yanına alarak birken 3 oldu sonra çoğaldı 10-20 oldu şimdi ise 1000’i aşan çalışanıyla Aydın sanayisinin temel taşı oluşturdu. Kolay olmadı bugünlere gelişi dişle tırnağıyla kazadı,ilmek ilmek ördü geleceğini...

4,5 m² den 88.000 m² ye Uzanan yolculuk

1956 tarihinde ılık bir ilkbahar günü Aydın’ın merkez Çiftlik köyünde doğdu İbrahim POLAT 4 çocuklu çiftçi bir ailenin 2. çocuğu olarak. Toprakta sağlıyordu geçimini babası varlıklı sayılmazdı. Geçim sıkıntısı nedeniyle ilkokulu anca okuyabildi, çok istemesine rağmen eğitim hayatının devamını getiremedi.

Doğduğu Çiftlik köyünde ilkokulu bitirince çiftçi babası tarafından Aydın sanayi bölgesinde bir soğuk demirci ustasının yanına “Eti de kemiği de senin” diye verildi İbrahim Polat. 1 yıl hem sanayiye tanıdı, hem soğuk demirciliği öğrendi ustasından. Ama öğrenmeye olan açlığı, hep daha iyisini yapma arzusu onu yeni arayışlara sevk etti.

Soğuk demircilikten, kontinü sisteme...

Soğuk demir işinin dışında ne yapabilirim diye gezinirken sanayi sitesi içinde çırçır makina otomasyonu yapan bir ustayı gözüne kestirdi. “artık burada çalışmalıyım, bu işi de öğrenmeliyim dedi ve kolları sıvadı. İşini de ustasını da kendi seçti kısaca...

Çocuk yaşta olmasına rağmen hedefleri büyüktü. Ağır ama emin adımlarla ilerledi hayalini kurduğu geleceğine. Çırçır makinası ustasının yanında tam tamına 8 yıl kaldı. Orada teknik resim okumasını ve teknik resmi çarçakalem çalışmasını öğrendi. Teknik resim öğrenmiş olmak kendine olan güvenini daha da arttırdı İbrahim Polat’ın. Artık birçok işi kendi başına, hedef odaklı ve kararlı yapmaya başladı...

11 yaşından 20 yaşına kadar sanayideydi. Hamdı pişti ,metalle haşır neşir olup ona adeta yeniden can verdi. Sanayide devam ederken celp kararı geldi askere gitti İbrahim Polat. Burada da farkını hissettirmeyi başardı.

Başarılı bir askerlik döneminin ardından yeniden ekmek teknesine yani sanayideki ustasının yanına döndü. 3 ay daha çalıştı yanında, sonra dükkân açmak için kendinden icazet istedi. Henüz hazır olmadığını belirtti ustası ve biraz daha çalışması konusunda ikna etti. 6 ay daha sabretti ve sonunda yine gitti ustasının yanına dükkân açma isteğini yeniden dile getirdi. Bu kez tamam dedi ustası, icazeti almıştı fakat dükkân açacak maddi gücü yoktu.

Kafasına koymuştu, bir şeyler yapmalıydı... Abisi Mustafa Polat’ın marangoz dükkânının içinde bir köşe istedi kendine. Polat grup şirketlerinin temeli işte o 4,5 metrekairelik alanda 3 Şubat 1978 yılında atıldı...



Hayallerinin peşinden koşan İbrahim Polat, küçük bir atölyede başladığı başarı dolu hikâyesini 1993 yılında Polat Makinayı Anonim şirket boyutuna getirerek taçlandırdı.



İbrahim Polat
(Polat Grup Yönetim Kurulu Başkanı)

Kendine ait soğuk demirci atölyesini kurdu. Para konusunda o kadar sıkıntıdaydı ki atölyesinin takımlarını bile dostları aldı. Başarabileceğine güveni sonsuzdu arkadaşlarının “İbrahim bir işe girmişse kesin başarı da arkasından gelir” diyorlardı.

Siparişler arka arkaya geldi, kısa sürede 4,5 metrekairelik dükkânı 20 metrekaireye çevirdi, İbrahim Polat; yeni şeyler üretip kazancı arttıkça hırsı daha da kamçlandı ve 1980 yılında 40 metrekairelik atölyesini kiraladı. Hedefleri büyüktü mıcır eleme yıkama tesisleri ve çırçır fabrikası otomasyon tesisleri yapmaya başladı.

Artık Aydın’ın en zor işleri ona geliyor kentte sözü edilen bir sanayici oluyordu. 1980-82 yılları arasında Çelik Konstrüksiyon, çatı, bina işleri yapmaya başladı.1982 yılında kente ilk kontinü sitem zeytinyağı makinasının gelmesiyle hayatı tamamen değişti İbrahim Polat’ın. Gördüğü teknoloji karşısında hayranlığını gizleyemeyen Polat “bende yapmalıyım “ dedi ve çevresindekilerin alaycı bakışlarına aldırmaz etmeden kolları sıvadı. Parasının yettiği ölçüde 15 gün içerisinde aynı makina yaptı. Kurulum için gelen İtalyan gördükleri karşısında şaşkına döndü.

1982’den 1992’ye kadar, kendini ve teknolojisini sürekli geliştiren dekantör ve seperatör hariç diğer üniteler üzerinde çalışmalar yapan İbrahim Polat 10 yılsonunda yaptığı birikimle 17 takım makinasını yaptı. Kendini müthiş mutlu, gururlu hissediyordu.

İbrahim Polat, küçük bir atölyede başladığı başarı dolu hikâyesini 1993 yılında Polat Makinayı Anonim şirket boyutuna getirerek taçlandırdı. Aynı yıl modern zeytinyağı sıkma tesislerini yabancı firmaların kalitesinde üretmek gibi iddialı bir düşünce ile kontinü sistem zeytin sıkma Makinası üretimine başladı.

Ses getiren faaliyetleri sonucunda her geçen gün daha da büyüyen Polat Makina yönetim Kurulu başkanı İbrahim Polat yurt dışından temin ettiği redüktörleri “neden kendim üretmeyeyim ki” diyerek 1998 yılında bünyesine POLAT GRUP REDÜKTÖR firmasını kattı.

PGR Yurtdışı pazarında markalaşma yolunda...

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.

"Yarın dünden, gelişmek değişmekten büyüktür."

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.



Zaman içerisinde gerek teknoloji gerekse üretim kalitesi nedeniyle sürekli sistem zeytinyağı makinalarında öylesine başarılı çalışmaları altına imza attı ki, artık yerli üretimde tartışmasız bir şekilde ipi en önde göğüsleyen firma konumuna ulaştı.

Bu başarısı Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TUBİTAK) tarafından 2016 yılında yapılan istatistikle de taçlandırıldı. Polat Makine yerli üretimde %45'lik üretim kapasitesiyle Türkiye'nin 1 numaralı makine üreticisi ilan edildi. Geri kalan %55 kısım ise yerli ve yabancı 7 firma arasında paylaşıldı

"Yarın dünden, gelişmek değişmekten büyüktür" felsefesiyle yoluna devam eden Polat Makine, ürün geliştirme süreci başta olmak üzere teknolojiyi üretime entegre ederek ürünün kalite-maliyet- süreç optimizasyonunda büyük bir başarı sağladı

Tek bir ürünle yetinmeyen ürün gamını sürekli yenileyen Polat Makine, Endüstriyel alanda; kentsel atıksu arıtma, içme suyu arıtma, endüstriyel arıtma, maden arama ve petrol sondaj tesislerinde kullanılan dekantör, seperatör ve proses ünitelerinin üretimini gerçekleştirmeye başladı. Aynı zamanda süt üreticilerinin beklentilerini karşılayacak şekilde kalite, güvenlik ve verimlilikten ödün vermeden düşük maliyetlerle (CIP) yerinde temizliğe uygun ve 24 saat aralıksız çalışacak şekilde Krema, temizleme, süt seperatörleri tasarladı, hem yerli hem yabancı üreticinin ihtiyaçlarına yanıt verdi.

Çalışmalarını, üretimini yaptığı tüm makinalarda en değerli hazinelerimiz olan toprak, su ve havanın kirlenmesinin önüne geçilmesi ve ekosistem üzerinde iklim değişikliğine yol açan tehditlerin hafifletilmesine yönelik sürdüren Polat Makine, enerji tüketimini minimize edecek makinalar üreterek katma değer oluşturup ekonomiye katkıda bulunmayı hedef edindi.

Gelecek 'de bir gün gelecek' prensibini kendine yol haritası eden İbrahim POLAT 2002 yılında tesislerine Oluklu Mukavva Ambalaj Tesisi **AYKUTSAN AŞ**'yi de kattı. **Hızla büyüyen Polat Makine 55 Bin Metrekare Kapalı Alana Ulaştı.**



2003 yılında örnek tesis olarak kurduğu **POLAT TARIM LTD. ŞTİ**, 240 ton/gün kapasiteli Zeytin Sıkma Tesisi ile de üreticinin ihtiyaçlarını ve Makina'nın mükemmelliğini araştırmasını yapmakta ve daha iyiyi arayışını sürdürmektedir. Yurtdışında ilk satış ofisini 2012'de Yunanistan'da açan Polat, Eylül 2014'te ise Almanya'da ilk fabrikasını kurdu.

2011 yılında Oya Fidancılık A.Ş. Kuruldu. Oya Fidancılık A.Ş.'de Polat Grup Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Polat Tarafından Öncelikle Hobi Bahçesi Olarak Başlanan Ancak Sonrasında Polat'ın Ticari Zekası Sayesinde Büyük Bir İşletmeye Dönüşen Polat Grup Firmasıdır.

2011 Yılında Aydın'ın Koçarlı İlçesi'ne Bağlı Çakırbeyli Köyünde Kurulan Oya Fidancılık Her Geçen Gün Hızla Gelişen Vizyonu Ve Kaliteden Ödün Vermeyen Anlayışı İle 400 Dönüm Alanda Yurtiçi Ve Yurtdışı Pazarı Hizmet Veriyor.

Hayal ederek başladı yolculuğuna İbrahim Polat hayallerinin peşinden koştu. Aşkla yaptı yaşamını

biriktirdi, biriktirdiklerini birleştirdi, birleştirdiklerini paylaştı artarak çoğaldı. Muasır medeniyetler seviyesine gelmenin ilim, irfan ve teknolojiyle hayat bulduğunun bilincinde olan İbrahim Polat Avrupa'da kurduğu bayilikler sayesinde Türkün gücünü ve başarısını bu ülkelere taşıdı. **Sırasıyla 2012 yılında Yunanistan'da Polat Gr. A.E. Kuruldu. Ortadoğu pazarında da büyük hakimiyet gösteren Polat Makine 2013 Yılında Fas'ta Polat Sarl. kurdu. 2014 yılında Almanya'da Pgr GmbH Kuruldu, yine aynı tarihte İtalya'da Polat Srl.Kuruldu.** 2016 Tarihine geldiğinde 66 Bin Metrekareye ulaştı 4,5 metrekarelik alanda başladığı yolculuğunu doğup büyüdüğü topraklarda 88 bin metrekarelik alanda sürdüren İbrahim Polat, 4'ü yurtdışı (Almanya, Yunanistan, Fas, İtalya) 6'si yurt içinde olmak üzere farklı sektörlerle hitap eden toplam 10 şirket kurdu. Grup şirketleri olarak 5 kıtada 80 ülkeye ihracat yaparak Polat markasını dünya ile tanıştırdı.

“

Grup şirketleri olarak 5 kıtada 80 ülkeye ihracat yaparak Polat markasını dünya ile tanıştırdı

“

Pek çok ilkin altında da İbrahim Polat dolayısıyla Polat Makina imzasını görmek mümkündür... 2005 yılında Türkiye'nin ilk ful otomatik Süt Seperatörü, İlk maden Dekantörü ve Türkiye Petrollerinin ilk yerli endüstriyel dekantörü Polat imzasını taşımaktadır.

Polat Makina üretimini yaptığı Separatör, Dekantör ve Proses hatlarında yüksek kalite ve güncel teknolojinin Türkiye temsilcisidir.

Sayıla santrifüj teknolojilerinden birine sahip olan Polat Makina dünyada ciddi şekilde bu işi yapan 10 firmadan biridir.



- GLOBAL ŞEKİLLENDİRME " REORGANİZASYON" !!!
- İNOVASYON GİRİŞİMCİLİĞİN BİR ARACIDIR !
- DEĞERSİZLEŞTİRMEYELİM !!!
- HER DEKANTÖR AYNI DEKANTÖR DEĞİLDİR !!!
- SONUNA KADAR MÜŞTERİ MEMNUNİYETİ !
- GENÇLER "DİNLESİNLER", BAŞKA GÖRÜŞLERE AÇIK OLSUNLAR !

Uluslararası pazarlar, yeni yatırımlar, Ar-Ge ve inovasyon çalışmaları, üretimdeki işleyişin denetlenmesi, gelişen trendleri, teknolojinin nereye gittiğini, insanların ne istediğini keşfedip, bu yönde makine üretimi yapıp pazarlamak... Bitmek tükenmek bilmeyen yoğun bir tempo...

Polatlife dergimizin 8.sayısında Polat Makine'nin ikinci kuşak temsilcilerinden Genç, Dinamik, Azimli Yönetim Kurulu Üyesi ve aynı zamanda Polat Makine Genel Müdürü sayın Volkan Polat'la beraberiz . Kendisiyle Polat şirketler grubunu , ileriye yönelik hedeflerini konuşacağız.

Volkan bey Röportajımıza öncelikle sizi kısaca tanıyarak başlayalım. Kimdir Volkan Polat, ikinci kuşak temsilcisi olarak şirketteki görevleriniz nedir?

1984 Aydın doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimimi Aydın'da tamamladıktan sonra üniversite eğitimim için İngiltere'ye gittim. İngiltere'de University of Northumbria at Newcastle Üniversitesinde Makine Mühendisliği okudum. Ardından işletme üzerine MBA yapıp baba ocağı Aydın'a dönüş yaptım.

Şuan Polat şirketler grubunda Yönetim Kurulu Üyesiyim aynı zamanda Genel Müdür olarak görev yapıyorum. Ancak bu pozisyona Polat soyadını kullanarak sanılanın aksine tepeden

inmedim bu yerlere gelebilmek için inanın çok çalıştım.

İşin mutfağından başladım, imalattan servise hemen hemen her alanda, her pozisyonda görev aldım. Yeri geldi saatlerce mesaiye kaldım "Sen Polat'sın tabii senin tuzun kuru" söylemleriyle muhatap olmamak adına herkesten daha fazla çalışmam gerektiğinin farkındaydım. Çünkü gün gelecek, amcam İbrahim Polat ve babam Mustafa Polat'ın bana devrettiği işlerin üstesinden gelmem gerekecekti. Dolayısıyla her alana hakim olmam, birlikte mesai harcayacağım arkadaşlarıma görev verebilmek adına herkesten daha fazla bilgiye sahip olmam gerekiyordu.

İyi bir yönetici olmak beraberinde pek çok sorumluluğu da getiriyor. Her şeyden önce öz eleştiri yapabilmeli, iletişime açık olmalı, zamanı doğru değerlendirebilmeli, iyi bir mentor olabilmelisiniz. Çalışanınızın konuştuğu dilden anlamalı, adedli olmalı, kişisel hırslarınızdan sıyrılmelisiniz. Ancak o zaman iyi yönetici vasfına ulaşabilirsiniz.

Ben bu konuda kişisel gelişim eğitimlerine katıldım. Anlamak, anladığını karşındakine iletmek ve karşındakini dinlemek bunlar önemli ve bir yönetici de olması gereken özellikler. Birilerinin sizi takip etmesini, örnek almasını istiyorsanız önce kendinizi eğitip geliştireceksiniz.



■ BİZİ **BİZ** YAPAN
HERŞEYİN **DEĞERİNİ**
BİLİYORUZ



g l o b a l ş e k i l l e n d i r m e R E O R G A N İ Z A S Y O N

Kırk yıldır durmadan usanmadan birin üstüne bin katarak yoluna devam eden Polat şirketler grubu Globalleşen dünyaya ayak uyduruyor ve çehresinde değişikliğe gidiyor...

Dünyanın önde gelen kuruluşlarına bakıldığında sürekli iyileştirme ve eğitim faaliyetlerinin her zaman devam ettiği görülür. Tüm sistemleri olumsuz etkileyen entropi (düzensizlik) etkisi kaçınılmaz bir süreçtir. Bu etkiden kurtulmanın yegane yolu üretilen hizmetlerde ve bu hizmetleri gerçekleştiren süreç ve sistemlerde sürekli bir yenilenme arayışıdır. Stratejik bir analiz ile birlikte kurumların mevcut durumunu ve ne olmak istediğini ortaya koyması ve buna uygun olarak yeniden yapılanmaya gitmesi gerekir. Bu bilinçten yola çıkan Polat şirketler grubu, doğru zamanda doğru stratejik planlarla, doğru insanlarla yola devam etme kararı aldı ve bu yönde yeni bir **Re-organizasyon** modeli uygulamaya başladı. Yeniden yapılanma projeleri kapsamında, organizasyonel olarak kurumun mevcut durumda ne aşamada olduğunun belirlenmesi, vizyon, ana gaye ve misyon, vizyona nasıl ve

ne şekilde ulaşılabileceğinin netleştirilmesinin ardından bu yolda kurumu taşıyacak olan aracın yapısının oluşturulması kararlaştırıldı. Kurumun uluslararası standartlarda bir işleyişe sahip olmasının hedeflendiği bu organizasyonel çalışmayla; çalışanlara köstek olan değil katkı sağlayan bir yapıya kavuşmak, operasyonlarda etkin, iletişimde problemsiz, hedefe doğru giden yolda optimum yönetsel donanıma sahip ve değişime hazırlıklı duruma gelmek hedeflendi.

En iyi personeli ve yetişkin insan gücünü istihdam etmek, insanımızın yeteneklerinden, gücünden ve yaratıcılığından azami fayda sağlamak; verimliliklerini artırmak, gelişmelerine imkan tanımak ve işbirliği ve dayanışmanın yeşerdiği bir çalışma ortamı yaratmak Polat grubun gelişmek için benimsediği en önemli prensiptir.

//
*Dün dünde kaldı,
bugün yeni şeyler
söylemek lazım*

Celaledin-i Rumi;



İ n o v a s y o n g i r i ş i m c i l i ğ i n B İ R A R A C I D İ R

Polat Makina olarak biz yüzde yüz yerli makina imalatı yapan bir firmayız. Sektörümüzün diğer sektörlerden farkı, her aşamada proje, AR-GE ve mühendislik tasarımlarının yapılması zorunluluğudur. Makinalar, makina aksam ve aletleri, talep edenin (diğer sektör ve kullanıcılar) isteğine ve diğer ürünlerin çeşitlilik ve fonksiyonlarına göre tasarım ve proje aşamasından geçer, yeniden planlanır ve imalata girer. Yine kullanıcı isteklerine göre takım ve aparatlar da değiştirilir, modifiye edilir ve yeniden üretilir. Ürün geliştirme veya yeni ürün tasarımı AR-GE çalışmaları ile yapılır. Makina imalatı sanayi AR-GE ile iç içe yaşar. AR-GE çalışmaları bu sektörün gelişmesinde, teknolojisinin yenilenmesinde önemli bir rol oynar. Bu sanayinin bir özelliği de "teknoloji yoğun" bir sektör niteliği taşımasıdır.

Makine sektörü teknolojinin gelişmesi ve otomasyona yönelik yatırımların artması sonucu hızla büyüyen ve gelişen Türkiye ekonomisinin yükselen değeri olmuştur. Çağımız endüstri devrimi çağı ve teknoloji durmadan ilerliyor

Değişimi ve sürekli yenilenmeyi büyük şair **Celaledin-i Rumi**; "Dün dünde kaldı, bugün yeni şeyler söylemek lazım" sözleriyle ifade etmişti. Rumi'nin söylediği sözün üzerinden neredeyse bin yıl geçti. Kimilerinin ivme kazanan hızlanma dediği ilginç bir çağdayız. Teknoloji baş döndürücü bir hızla ilerliyor ve dünya artık tekil dünyalardan oluşmuyor. Kadim kültürler bile bu değişime karşı direnmekte zorlanıyor. Malların ve hizmetlerin sınır tanımadığı bam başka bir dünya bu. Malınız rakiplerinizden biraz daha az iyi, hizmetleriniz biraz

daha yavaş, yönetim yapınız biraz daha verimsiz olsa hayatta kalmanızın imkânsız olduğu bir dünya bu...

Rekabet gücünü oluşturan iki önemli unsur var: Biri verimlilik, diğeri ise inovasyon. İnovasyonun faydasını ve gerekliliğini asıl belirleyen ise inovasyonun yarattığı çevresel tetiklemelerdir. Toplumun veya pazarın taleplerini karşılamak bazen de olmayan bir talebi var etmek adına bir fikir üzerinde ilerleyen yenilikçilerin, fikirlerine yaratıcılıklarını katarak pazara sunduklarında bunun başka inovasyonları tetiklediği, bu sayede global veya lokal alanda inovasyonu destekleyen yeni pazarların geliştiği görülmektedir. Bu kapsamda, inovasyonu doğrusal veya mekanik bir süreç olarak algılamak yerine bunun çok boyutlu ve süreklilik gerektiren bir süreç olduğunun kabul edilmesi önemlidir. Dünyanın 17. büyük ekonomisi olan Türkiye dünyanın 32. ihracatçı ülkesi. İhracatımızın sadece % 2'si yüksek teknoloji ürünlerinden oluşuyor. Türkiye'nin bu durumdan kurtulması, refah ve zenginlik üretebilmesi için yenilikçi bir stratejiye ve sağlam bir uygulama planına ihtiyacı var. Rekabetçi gücümüzü artırmanın yolu ise inovasyon ve araştırma-geliştirme (ARGE) çalışmalarından geçiyor. İkisi de birbirinden kopamaz ve biri diğerinden daha az önemli değil. Fakat daha da önemli olan, bilgiye sahip olmak. Bizde ARGE merkezimizdeki uzman ekibimizle bilgiye sahip olmak adına sürekli araştırıyor ve yeni çözümler üretiyoruz

DEĞERSİZLEŞTİRMEYELİM!!!

"her dekantör aynı dekantör değildir."

Ürün gamını her geçen gün yenileyen, kontinü sistemlerle başladığı serüvenine, kentsel atık su arıtma, içme suyu arıtma, endüstriyel arıtma, maden arama ve petrol sondaj tesislerinde kullanılan dekantör, seperatör ve proses üniteleri üreterek devam eden Polat Makine endüstriyel Makine üretimindeki başarısıyla da farklılığını ortaya koymuştur.

Santrifüj teknolojisi sonsuz bir okyanus gibidir. Uyguladığımız doğru stratejilerle yüzde yüz yerli üretim yaparak Türkiye'de santrifüj separasyon teknolojisi satan, uygulayan dünyanın en büyük 5 firmasından biri olmanın haklı gururunu yaşamaktayız.

Müşteri memnuniyetine dayanan bir sistemle çalıştığımız için hedefimiz sadece makina satmak değil, prosesi iyi bir şekilde çalıştırarak, müşterinin de kar etmesini sağlamaktır.

Endüstriyel makine üretimi yapan firmalar olarak sektörde karşılaştığımız en büyük sorunlardan biri üretimini yaptığımız yatay -dikey santrifüj teknolojisinin ne tür bir işlevde kullanıldığının bilincinin tam olarak yerleşmemiş olmasıdır.

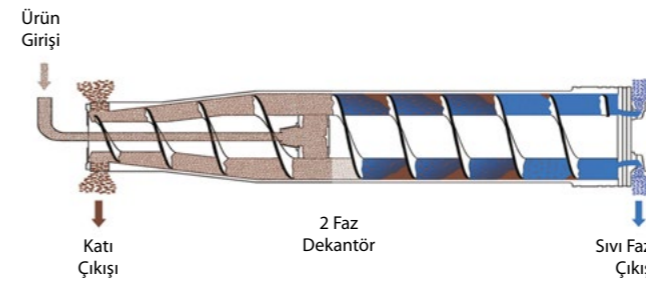
Avrupa bu teknolojiye tamamen hakim bir duruma geldiği için dekantör ve seperatörün proses içindeki önemi

bilinmekte, dolayısıyla makinanın değeri de bir o kadar artmaktadır. Ülkemizde ise ne yazık ki dekantöre sistemin kilit bir parçası olarak bakılmasından ziyade sistem içinde eritmeye çalışılan hatta pazarlık konusu yapılan bir makine yaklaşımı söz konusudur. Polat Makine olarak iç pazardaki bu algıyı ortadan kaldırmak adına üzerimize düşen her şeyi yapıyoruz. Çünkü biz yaptığımız teknolojinin değerini biliyor, çevre dostu makineler üretiliyor ve firmaların her türlü kazançlı çıkmasını sağlıyoruz. Ancak bu olay tabii ki bizimle bitmiyor. Ülkemizdeki yabancı yatırımcının hakimiyetini kırmak, "yabancı üretirse iyiyi üretir" mantığını yok etmek adına yerli üretimin teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Biz desteklenirsek inovasyonumuzu daha doğru yapar ve daha faydalı ve teknolojik çözümler üretiriz.

"Değersizleştirmeyelim"i isterseniz küçük bir örnekle açıklayayım ...

Polat Makine olarak Atık su tesislerinin tek atığı olan çamurun susuzlaştırılması konusunda endüstriyel dekantörler üretiliyor. Bugüne kadar Türkiye'de biraz geç kalarak da olsa çamur susuzlaştırma yöntemleri denenmiş; çamur kurutma yatakları, belt presler kullanılmış ama çamur çok da önemsenmemiş.

Bir arıtma tesisinin çamur susuzlaştırma sistemi, eğer düzgün yapılmamışsa işletme maliyeti en yüksek olan kısım olacaktır. Yani, tesisin tüm işletme maliyetleri içinde maliyeti en yüksek kısımlardan birisi olacaktır. Dolayısıyla düzgün bir çamur susuzlaştırma yapmazsanız, sistemi doğru kurmazsanız, uygun makineler kullanmazsanız, ilk yatırım maliyeti açısından fark etmediğiniz ama sonradan yüksek işletme maliyetleriyle karşılaşacağınız bir tesisiniz olacak demektir. Bu konu çok önemlidir.



HER DEKANTÖR AYNI DEKANTÖR DEĞİLDİR !!!

İşte dekantörün değeri tam da burada devreye girer "her dekantör aynı dekantör değildir".

Yaptığınız iş için harcadığınız zaman, çaba, enerji, para uzun vadede iyi hesaplanmalıdır. Yatırım yapacağınız dekantörün malzeme kalitesi ve riskleri dikkate alınmalı, maliyete dayalı değil güvenliğe dayalı seçimler yapılmalıdır. Santrifüj dekantörler hareketli mekanizmalardır ve 3500 ila 7000 d/d arası gibi yüksek devirlerle dönerler. Malzemenin kaliteli ve dayanıklı olması o derece bir devrimle çalışan makina için büyük önem taşır.



İyi bir dekantör nasıl mı olmalı ?

- Kaliteli malzemeden yapılmalı (malzeme spesifikasyonlarının net belirlenmesi malzemenin kalite belgesi ve menşei !!!)
- Performansı yüksek olmalı
- Bakım maliyetleri yüksek olmamalı
- Kullanılan kimyasalları minimize edecek derecede yakalama verimliliği yüksek olmalı (görselle desteklenmeli)

İşletmeyi kar ettirmeli, **UZUN VADELİ HESAP YAPILMALI !!!**

Burada tabii ki yatırım yapacak kişi ne istediğini iyi bilmelidir. Düşük maliyetli makine seçip işletme maliyetlerini arttırmak mı? Yoksa yatırım maliyetlerini arttırıp işletme maliyetlerini amorti etmek mi bu önemli bir detaydır.



satana kadar değil, sonuna kadar müşteri MEMNUNİYETİ !

Bu arada altını çizmek istediğim bir konu var; bizim sadece satış bölümümüz yok aynı zamanda satış sonrası hizmetler veren çok güçlü bir satış sonrası hizmetler birimine sahibiz. Şu ana kadar sattığımız tüm makinalara teknik servis desteği verebiliyoruz.. Bu hizmeti verebilmek için uzmanlaşmış personele ve makinaya yatırım yapmak gerekiyor.

Müşteri memnuniyetine dayanan bir sistemle çalıştığımız için bizim hedefimiz sadece makina satmak değil prosesi iyi bir şekilde çalıştırıp müşterinin kar etmesini de sağlamak. Bu yüzden de organizasyonumuz diğer firmalara göre daha geniş. Şu anda herhangi bir makinamızı alıp tamir edebiliyoruz. Bunu özellikle vurguluyorum çünkü kendine ait makinayı tamir edemeyen çok firma var. Maalesef ki birçoğunda ne atölye,

ne organizasyon, ne o eğitimsel bilgi ne de o insan kaynağı var. Bizim makina satış, bakım onarım hizmetlerimiz yanında bir diğer önemli yönümüz de biz bir hattın tamamını anahtar teslimi kurabiliyoruz. Bu konuda da diğer firmalardan çok farklıyız. Kendimize ait otomasyon bölümümüz, kendimize ait proje bölümümüz var ve yazılım, otomasyon, proje takip işlerini yapabiliyoruz. Bu bölümlerimizle müşteriye daha iyi hizmet verebilmeyi hedefliyoruz.

“BİRİNCİ NESİL KURAR İŞLETİR, BÜYÜTÜR, İKİNCİ NESİL SİSTEM KURAR” ÜÇÜNCÜ NESİL DEVAMLILIK SAĞLAR



Aile işletmelerinin nesiller boyu sürdürülebilir devamlılığı için bazı temel kurumsallaşma uygulamalarının başlatılması ve nesiller arası yönetim devirlerinin başarıyla sonuçlandırılması gerekmektedir.

“Birinci nesil parayı kazanır, ikinci nesil parayı yönetir, üçüncü nesil sanat tarihi çalışır ve dördüncü nesil tamamen yoksulluk içinde kalır.” Bu cümle, yüzyılı aşan bir süreden beri aile işletmelerini tanımlamak ve zayıf yönlerini anlatmak için çeşitli akademik makaleler tarafından sürekli referans olarak kullanılmıştır. İşte biz Polat Makine olarak bu savı çürütmek, birinci kuşaktan devir aldığımız deneyim tecrübe ve birikimleri üçüncü kuşağa aktarmak adına elimizden geleni yapıyoruz. Yani kısaca birinci neslin kurduğu ve büyüttüğü, ikinci neslin kurumsallaştırarak sisteme oturttuğu, üçüncü neslin ise devamlılığını getirdiği ve daha da büyüttüğü bir şirketler grubu olup “Polat” soyadını nesillerce yaşatmak hedefindeyiz bu konuda da üstümüze düşeni yapıyoruz, yapmaya da devam edeceğiz

“GENÇLERE TAVSİYEM DİNLESİNLER BAŞKA GÖRÜŞLERE AÇIK OLSUNLAR” !

Yönetici ve adaylarının başarılı olmaları için mutlaka çok çalışmalarını öğütlerim. Kendilerini sürekli geliştirmek için öğrenmeye, dinlemeye, anlamaya, katılmaya, başka görüşlere “AÇIK” olsunlar. Emeğe ve tecrübeye değer versinler. Dünyayı bir çocuk gibi önyargıları olmadan görmeye çalışsınlar. Meraklı olsunlar. Öğrenmekten vazgeçmesinler. Gerçekten bilmenin tek yolu denemektir. Hata yapın. Öğrenin. Sonra tekrar deneyin. Herkesten ve herhangi birisinden bir şeyler öğrenebilirsiniz ama önce kendiniz olun. Kendinizi tutkulu bir şekilde yaptığınız şeye adayın. Bu hayatınıza anlam katacaktır. Ve belki de en önemlisi başarılı olmak için değer yargılarınızdan asla ödün vermeyin...



röportaj...

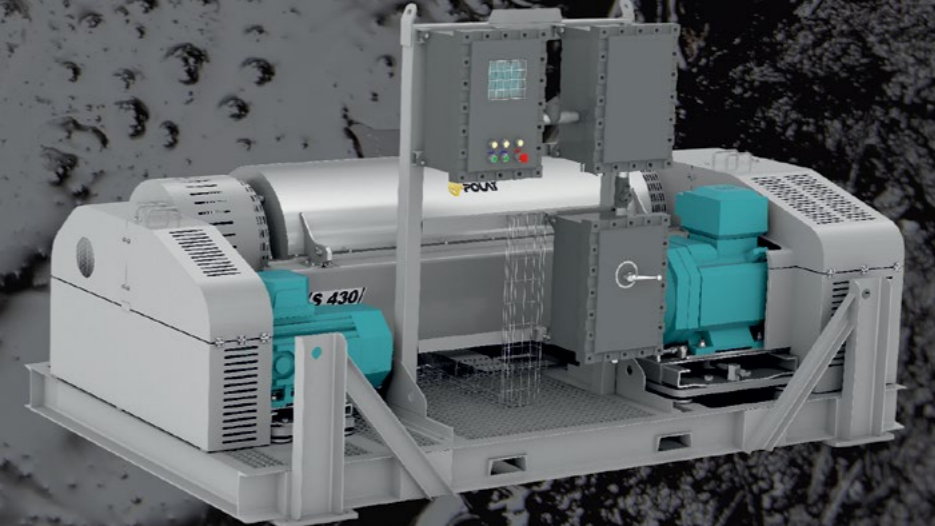
Kezban Selçuk

Polat Makina Kurumsal İletişim Uzmanı

PETROL UYGULAMA ÇÖZÜMLERİ



- ATEX sertifikalı özel dizayn
- Düşük ve yüksek sıcaklıklara karşı maksimum koruma
- Aşındırıcı ve tehlikeli malzemelere karşı üstün koruma
- Maksimum düzeyde insan ve çevre güvenliği
- İnsan gücü gerektirmeyen otomasyon sistemi
- Plc ve Scada ile uzaktan kontrol edebilme
- Daha temiz alan ,daha az yer gereksinimi
- Daha az koku ve aerosol problemi
- Düşük yaşam döngüsü maliyeti



ÖZEL ÜRETİM
POLAT 430

"Santrifüj sistemleri biz icat etmedik ancak, kaliteli ve ekonomik olmasını biz sağladık."

Polat Makina 'da SATIŞ SONRASI Hizmetler

Günümüzde firmaların tüketicilerin istek ve ihtiyaçlarına uygun ürünü planlayıp geliştirmesi, fiyatlaması, tutundurması ve etkin dağıtım kanallarıyla kullanıma hazır hale getirmesi çabaları yeterli olmamaktadır. Çünkü günümüz müşterileri, satın alma karar aşamasında, bilinçli bir şekilde bilgi toplayan, topladıkları bu bilgilerle seçenekler üretirken, bunlardan uygun olanını tercih eden kişiler haline gelmiştir. Bu nedenle, pazarlama sadece üretim öncesi ve sürecini, satış öncesi ve anını kapsamamaktadır. Pazarlama çabalarının satış sonrası da, satışın sürekliliğini sağlamak amacıyla devam etmesi gerekmektedir.



Satış sonrası hizmetlerin bir firma için ne ifade ettiğini, Polat Makine satış sonrası hizmet politikalarını, majör -minör bakım kavramlarını, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü, aynı zamanda Polat Grup Yönetim Kurulu üyesi sayın Lütfi Polat'la değerlendireceğiz...

1. Lütfi bey sizi biraz tanıyabilir miyiz? Ne zamandan beri Polat makinadasınız ?

1983 Aydın doğumluyum. İlkokul, ortaokul ve lise öğrenimimi Aydın'da tamamladıktan sonra vatani görevim için askere gittim. Şuan Polat şirketler grubunda Yönetim Kurulu Üyesiyim aynı zamanda SSH Müdürü olarak görev almaktayım. Küçük yaşlarda başladığı fabrikayla tanışmamız, çekirdekten yetiştik bizler. Fabrikanın hemen hemen her alanında farklı pozisyonlarda görevler aldım. Amacımız Polat ailesinin 2. Kuşağı olarak markamızın dünyada diğer firmalarla rekabet gücünü arttırmak, ülkemizi sektörümüzde en iyi şekilde temsil etmektir.

2. Satış nedir? Yeni bir satışın nitelikleri nelerdir ?

Satış; bir ürünün, hizmetin, fikrin ya da faydanın, en uygun yerde, en uygun zamanda, en uygun kişiye, en uygun yöntemle, taraflar adına uygun bir bedel karşılığında el değiştirmesi faaliyetidir.

Yeni bir satışın özetle nitelikleri ;

- Yeni bir ürünü veya hizmeti iyi sunmak,
- Rakibin yerine sizin ürün ve hizmetinizi kabul ettirmek,
- Mevcut müşteriyi daha fazla almaya ikna etmek,
- Müşteri memnuniyetini dolayısıyla müşteri sadakatini sağlayabilmektir.

3. Hemen bu bağlamda sormak istiyorum. Satış sonrası hizmet nedir? Neden gereklidir ? Satış sonrası hizmet vermenin avantajları nelerdir?

Satış sonrası servis hizmetleri; satış tamamlandıktan sonra satışın devamlılığını sağlayan ürünün teslimi, montajı, bakım onarım ve yedek parça temini gibi işlemleri kapsayan faaliyetlerdir. Müşterilerin satın aldıkları ürünle ilgili beklentilerini ve herhangi bir problem durumunda gerekli olacak hizmetleri de satış sonrası hizmetler bünyesinde sayabiliriz. Günümüz koşullarında, müşterilerin mal ve hizmetler konusunda seçebilecekleri pek çok alternatifi bulunmaktadır. Bu nedenle, yöneticilerin ürünlerini müşteri gözünde cazip kılmak, kendi ürünlerinin rakiplerine göre farklılıklarını göstermeleri gerekmektedir. Müşteri

memnuniyeti için işletme, müşterilerinin ürünü satın alma ve kullanma sürecinde, talepleri karşılama hızı hareket etmelidir. Etkin bir pazarlama hizmet yönetim sisteminin kurulması ve satış sonrası servis süreçlerinde bu doğrultuda yönetilmesi sektörde fark yaratmanızı sağlayacaktır.

Satış Sonrası Hizmet Vermenin Avantajları

Satış sonrası hizmetler sadece müşteri gözünde ürün veya hizmetin tercih edilmesi konusunda bir rekabet avantajı fonksiyonu olarak işlev göstermiyor ayrıca şirketler için kar fonksiyonu olarak da işlev sağlıyor.

İşletmeler satış sonrası hizmetlerden ortalama olarak gelirlerinin %24' ünü elde ederken, brüt karın yüzde 45'ini bu alandan sağlıyorlar.

“
Polat Makine
olarak **30'un**
üzerinde **ülkeye**
yaptığımız **ihracat**
bizi **motive eden en**
 büyük etken...
”

4. Polat Makine'nin satış sonrası hizmetler için strateji planı nedir ?

Firmanın rekabete karşı aldığı önlemlerin toplamına ve bunların uygulanmasıyla ilgili izleyeceği yöntemlerin bütününe "stratejik planlama" denir.

- Rekabet stratejisi, firmanın yaptığı işi rakiplerinden nasıl daha iyi yapabileceğini açıklar.
- Firma rakiplerinden farklı olduğunda başarılı bir performans sergiler. Bunun için rakiplerin uygulamadığı yöntemleri içeren stratejilere yönelmek ve kolaylıkla taklit edilemeyecek yetkinlikler geliştirmek gerekir.
- Rakiplere üstünlük sağlamak ve fark yaratmak için uygulanacak strateji firmanın kaynaklarıyla, çevresel koşullarıyla ve temel hedefleriyle uyumlu olmalıdır.
- Strateji Formülasyonu çıkarılmalı,

Firmanın nerede olduğunu, nereye gitmek istediğini ve gitmek istediği yere nasıl gideceğini ifade etmelidir. Durum analizi yapıldıktan sonra buna uyumlu olarak hedefler tespit edilmelidir. Tespit edilen hedeflerin sonucunda da durum tespiti ile paralel olarak bir stratejik plan ortaya çıkarılmalıdır.

6. Majör minör bakım ne demektir ? neden gereklidir ?

Majör bakımlar yıllık olarak uygulanması gereken bakımlardır. Her yıl periyodik olarak makinelerimizdeki değişmesi gereken parçalar müşterilerimiz ile mutabık kalınarak değişimleri yapılır.

Minör bakımlar ise 6 aylık periyotlarda makinelerimize sahada yapmış olduğumuz görsel olarak uyguladığımız kontrollerdir.

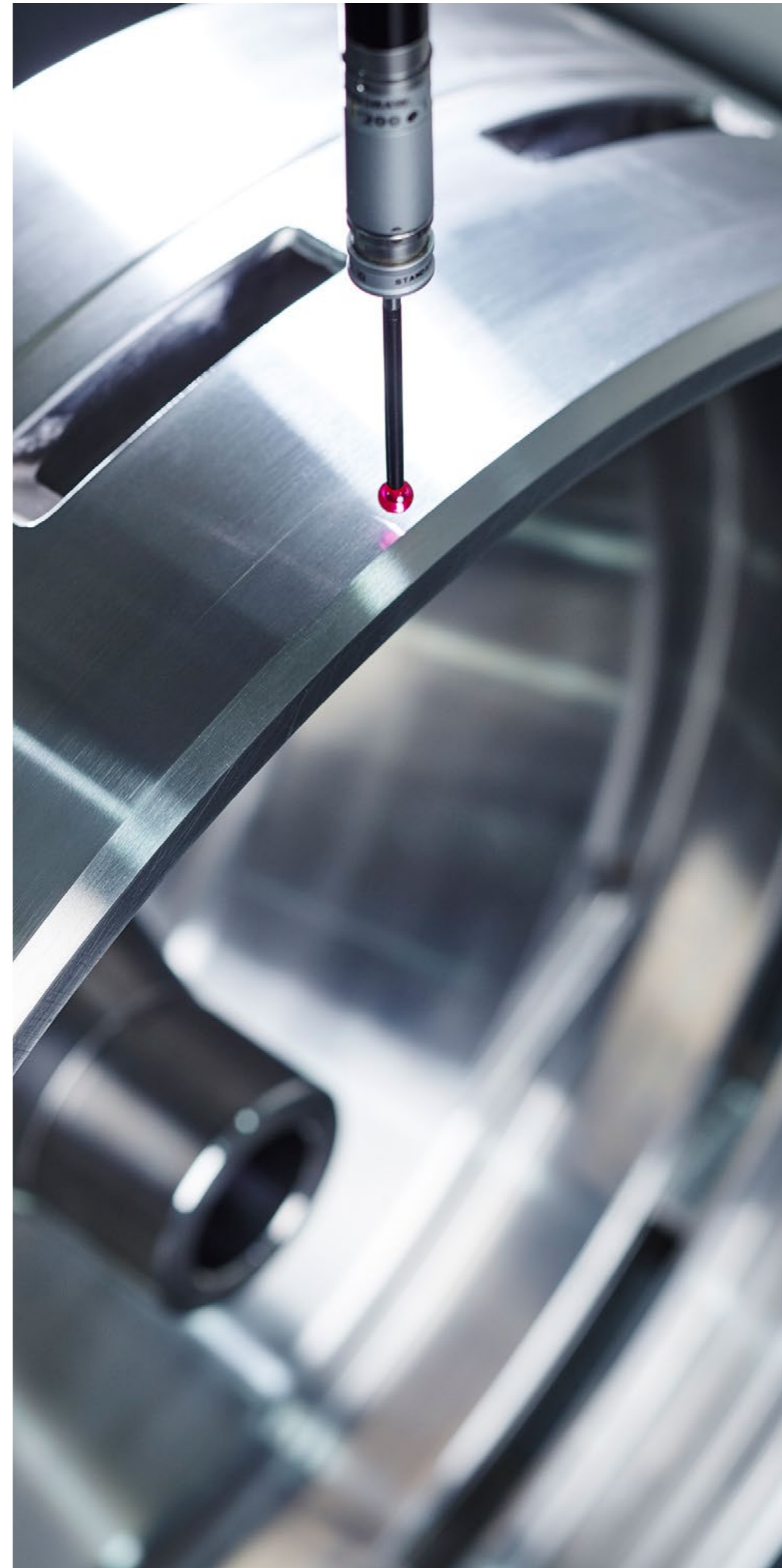
7. Satış sonrası olarak karşılaştığınız problemler nelerdir ?

Bazı müşterilerimizin bize yönlendirmek yerine makine bakımlarına kendi başlarına yön vermeleri ve sonuçta hatalar zincirinin oluşması ve bu tarz konuların b bedellerin ağır olması.

5. Bize biraz ekip arkadaşlarınızdan bahseder misiniz? İyi bir satış sonrası ekibinde olması gereken özellikler nelerdir?

Bünyemizde 25 mavi yaka ve 6 beyaz yaka personel mevcuttur. Tüm zeytinyağ, endüstriyel makinelerimizin bakım işlemlerini yıl içinde plan dahilinde gerçekleştirmekteyiz.

Personellerimizde ilk başta olmasını beklediğimiz müşteri memnuniyetinin sağlanması için tüm yetkinlikler, bunun yanında bilgi, beceri ve samimiyettir.



8. Satış sonrası olarak geri bildirimler alıyor musunuz? Bunların değerlendirilmesi ne şekilde ve neye göre yapılmaktadır ?

Müşterilerimizden alınan geri bildirimlerimizi üretim, kalite ve Ar-Ge birimlerimiz ile vakit kaybetmeden paylaşıyor ve sonuçlarını takip edip müşterilerimize dönüşler sağlıyoruz.

9. Tercih edilebilir olmak için neler yapıyorsunuz? Sizi diğerlerinden ayıran farklar nelerdir ?

Samimiyet, geniş servis ağıımız, 7/24 servis hizmetimiz, servis güvencemiz, çözüm odaklı oluşumuz.

10. Marka bağlılığı ne demektir? Bunu etkileyen faktörler nelerdir?

Marka Sadakati, tekrar eden bir satın alma olayıdır. Örneğin; bir giysi almak isteyen bir müşterinin alacağı markalar kendi kafasında belirgindir, o markalara sadıktır ve tekrar o markalardan alır. Süreç içinde bir markaya bağımlılık olduğunda aradığımız kriterleri o markanın karşılayıp karşılamadığına bakmaksızın tekrarlanan satın almalar devam eder.

"Her tekrar eden satın alma olayı marka sadakatidir." diye düşünülemez. Eğer kişi markanın fayda-fiyat kısıtlarını göz önüne alarak alışverişine devam ediyorsa bu marka sadakati değildir.

Marka sadakati; markaya olan bağlılık ve markaya olan alışmışlık sonucu ortaya çıkar.

Etkileyen faktörler;

Markanın müşteriye sunduğu ürün veya hizmetin kalitesi, güvenilirliği,

Ürün veya hizmetin müşteriye sağladığı fayda,

Markanın fiyat bakımından uygunluğu,

Müşteri memnuniyetine gösterilen hassasiyet,

Marka imajının müşterinin sosyal çevresinde oluşturmak istediği imajla örtüşmesi



röportaj...

Kezban Selçuk

Polat Makina Kurumsal İletişim Uzmanı

Polat Grup Şirketleri

"biz gelişime açık, kocaman bir aileyiz..."

2001 yılında örnek tesis olarak Polat Tarım kuruldu. Polat Makine ARGE Merkezi olarak da hizmet veren Polat Tarım ürün ve hizmet kalitesinde, dünya standartlarını hedefleyerek, sürekli araştırmaktadır.

Öncelikle hobi bahçesi olarak başlanan ancak sonrasında Polat Grup Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Polat'ın ticari zekası sayesinde büyük bir işletmeye dönüşen Oya Fidancılık A.Ş. kuruldu.

Polat Sarl. Fas'ta Kuruldu.

Polat S.r.l. İtalya'da Kuruldu.

POLAT®

**Polat Tarım
Kuruldu**

**PGR®
DRIVE TECHNOLOGIES**

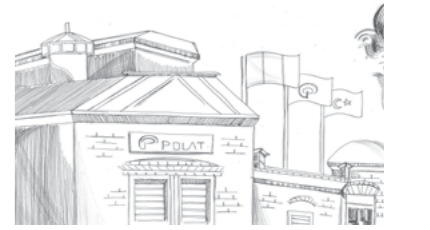
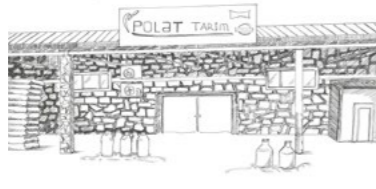
**Oya Fidancılık
Kuruldu**

POLAT®GR

**Polat Makina Sarl.
Fas Kuruldu**

**PGR®
DRIVE TECHNOLOGIES**

**Polat Makina S.r.l.
İtalya Kuruldu**



1993

2001

2004

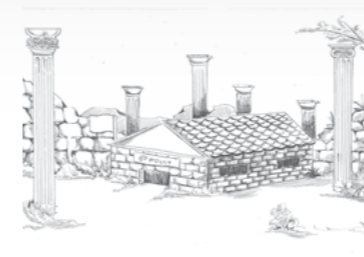
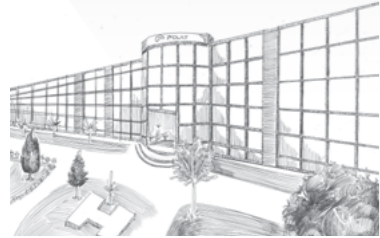
2011

2012

2013

2014

2014



**Polat Makina A.Ş.
Kuruldu**

**POLAT
TARIM**

**Polat Grup Redüktör
Kuruldu**

**OYA
FİDANCILIK A.Ş.**

**Polat Makina GR. A.E.
Kuruldu**

POLAT®MA

**PGR GmbH
Kuruldu**

POLAT®IT

Herşey 4,5 m² küçük bir atölyede 1978 yılında soğuk demire can verirken başladı. "benim hayallerim var" dedi ve Polat Makinayı 5 kıtada 40'ın üzerinde ülkeye ihracat yapan bir dünya şirketi haline getirdi, İbrahim Polat.

1993 yılına gelindiğinde ise Polat Makina tüzel kişilik kazandı ve 1994 yılından itibaren "POLAT MAKİNA SANAYİ AŞ" unvanını aldı. İşletme, müşterileri için finansal olarak en uygun, teknolojik olarak en üstün çözümü sağlamayı başardı.

Yılların tecrübesini teknolojiyle harmanlayarak bugün Türkiye'nin redüktör konusunda 1 numaralı markası haline gelen Polat Grup Şirketlerinden Polat Grup Redüktör 1998 yılında kuruldu. Tüzel kişiliğine 2004 yılında kavuştu.

"Gelecek de bir gün gelecek." prensibini kendine yol haritası edinen İbrahim Polat pusulasını yurt dışına çevirdi. Polat Gr. A.E.Kuruldu.

Pgr GmbH Almanya'da Kuruldu.

ims
İÇ ve DIŞ TİCARET A.Ş.

POLATGROUP

www.polatas.com.tr

70

ø50

KESİN VE MUTLAK ÇÖZÜMLER...

PGR[®]
DRIVE TECHNOLOGIES

PGR METOT MÜHENDİSLİĞİ

Polat Life dergimizin bu sayısında Grup şirketlerimizden Polat Grup Redüktör Metot ve üretim Mühendisliği Yöneticisi sayın Ahmet Keçeciyle Metot mühendisliğinin ne olduğunu, fabrikalardaki görev ve yetki alanlarını değerlendireceğiz



Ahmet Keçeci
Polat Grup Redüktör Metot ve üretim Mühendisliği Yöneticisi

1-) Sayın Keçeci öncelikle sizi biraz tanıyabilir miyiz ? Polat Grup Redüktörle yollarınız nasıl birleşti ? Bize biraz bu süreçten bahseder misiniz?

Ben Ahmet Keçeci 1984 Aydın doğumluyum . Firmayla ilk gönül bağımız 2000 yılında lise staj dönemimde oluştu .

Üniversite eğitimi sonrasında 2003 yılında CNC bölümünde işe başladım ve 2006 yılında askerlik sebebiyle ara verdim. Askerlik sonrası üretimin bütün hatlarında görev yaptım.

Firmanın daha önce dışarıdan tedarik ettiği sonsuz vida ve çarkları; kendi bünyesinde üretme kararından sonra yeni alınacak makine için eğitime katıldım. Makinanın gelmesiyle yeni kurulan hatta sorumlu olarak 4 yıl görev yaptım.

Sürekli gelişen teknoloji ve sistemlere ayak uydurmak için 2013 yılından itibaren ERP sistemi olan SAP için çalışmalara başladık. Üretimde olan süreçlerin SAP ye entegrasyonu ve değişiminde

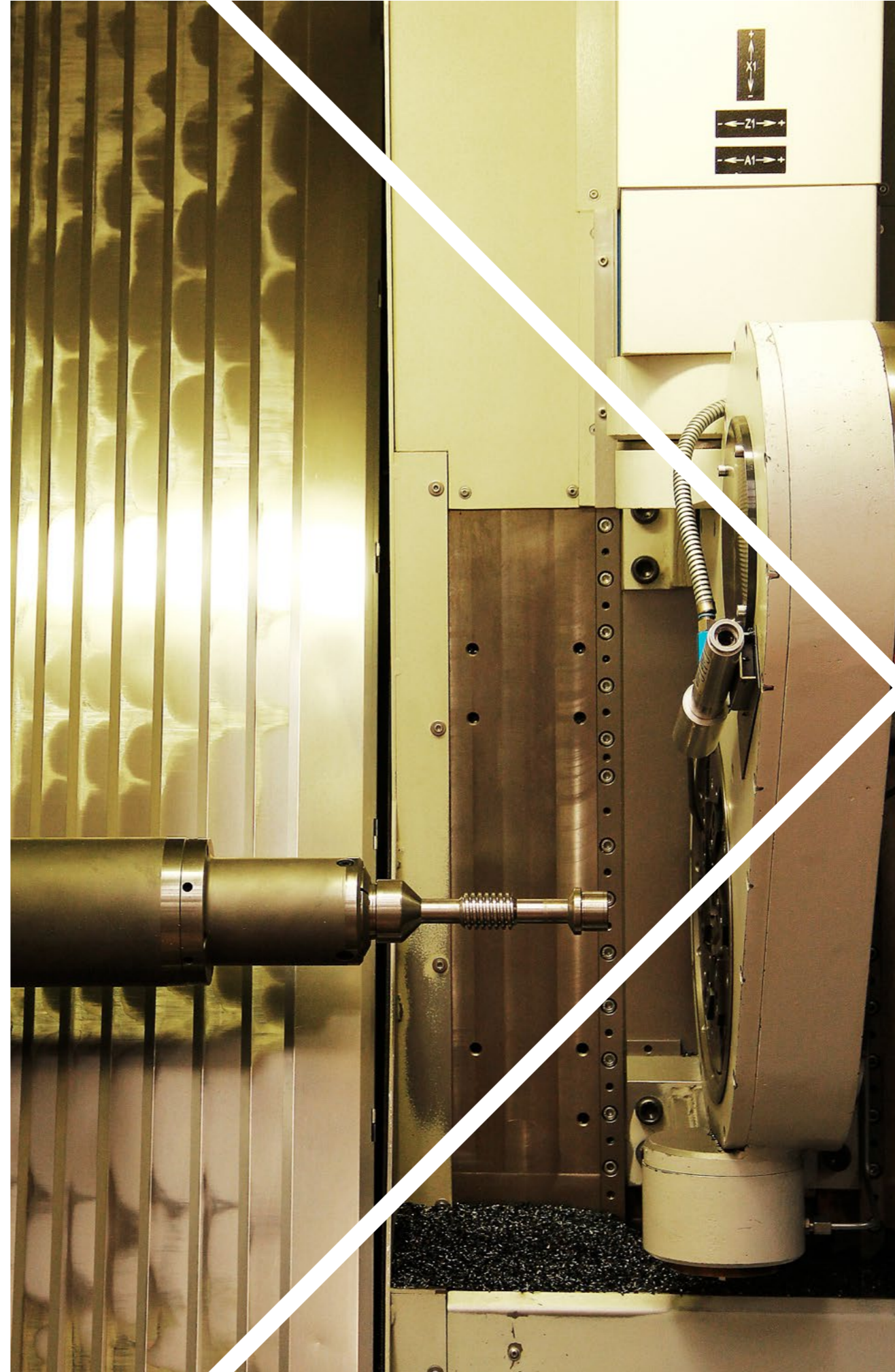
öncü rol üstlendim.2014 ve 2019 yılları arasında Üretim Şefi olarak görev yaptım. Bu süreçte iş akışı; yeni kullandığımız ERP sisteminin kullanılması ve iyileşmesi için yoğun çaba sarf ettim.

Sürekli büyümemiz ve gelişmemiz sebebiyle Üretim Mamül kısmında olan işlerimiz için Umurlu Montaj fabrikası kuruldu ve ilk yılında 1 yıl görev yaptım.

Şuan Metot ve Üretim Mühendisliği Yöneticisi olarak görev yapmaktayım.

2-) Metot mühendisliği ne demektir ? Yeni görev tanımınıza ilişkin biraz bilgi -verir misiniz?

Metot Mühendisi işletmenin genel çalışma prensipleri doğrultusunda, araç, gereç ve ekipmanları etkin bir şekilde kullanarak, işçi sağlığı, iş güvenliği ve çevre koruma düzenlemelerine ve mesleğin verimlilik ve kalite gereklerine uygun olarak düzenleyen kişidir



Metot mühendisleri ;

- Endüstriyel, ticari ve diğer işlemlerin yapıldığı birimlerde ekonomik çalışmaya esas iş metotları geliştirmek için birimlerde araştırmalar yapar
- Üretim işlem şemasını inceleyip zaman ve iş etütlerini çıkarır
- Araştırmaları ışığında yeni metotlar geliştirip uygulayarak, uygulamanın etkinliklerini tespit etmek
- Yeni metotlar için gerekli araç, gereç ve işgücü ihtiyaçlarını belirlemek
- Birimler arası koordineyi sağlayıcı tedbirler almak
- target="_blank" relationship="dofollow" url=""] Teknolojik gelişmeleri takip ederek uygulamalı yeni üretim ve işlem metotları geliştirmek, vb. görev ve işlemleri yerine getirir.

Yeni görevde daha detay çalışma ile üretim sürelerinin ve proseslerin iyileştirilmesi ;israfların açığa çıkarılması ve önlenmesi yönünde oluşturulacak tüm önlemler ele alınacaktır

Yüksek kalite-düşük maliyet ve hızlı üretim prensibini benimseyerek daha fazla değer elde edeceğiz.

Ahmet bey hemen bu bağlamda sormak istiyorum Kaizen prensibi nedir? Yalın üretim süreç uygulamalarının neresinde Kaizenden bahsedilebilir

Kaizen, kelime anlamı olarak Japoncadaki kai değişim ve zen daha iyi anlamına gelen kelimelerin birleşimi ile oluşan, sürekli iyileştirme anlamına gelir. Kaizen yaklaşımı temel olarak süreci iyileştirerek iyi bir sonuca varmayı amaçlar. İnsan gücünü, maliyeti ve harcanan zamanı yavaş fakat sürekli olarak iyileştirerek başarı sağlar.

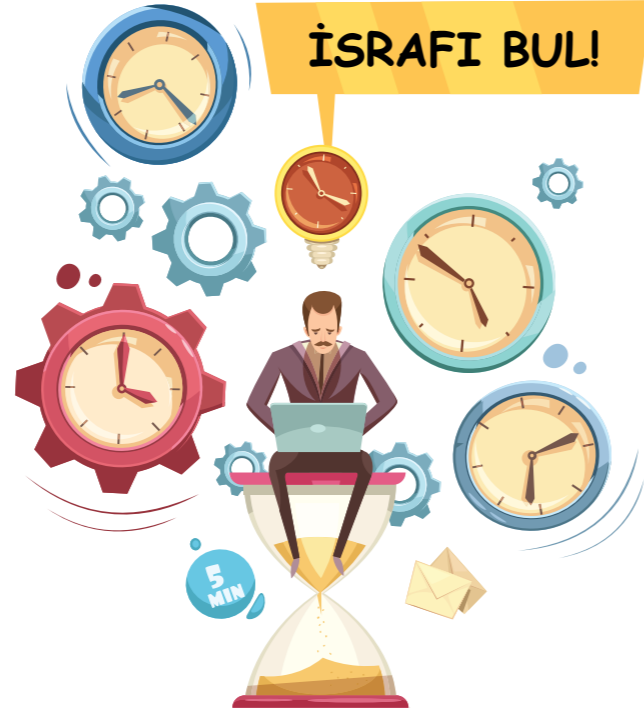
İsterseniz size kısaca 7 temel İsraf ve Kaizen bağlantısını açıklayayım

İsraf Yalın Üretim'de "7 Temel İsraf" olarak tanımlanmıştır ve İsraf Kaizenin odak noktasında yer alır. Kurumlar ürettikleri ve müşterinin para ödediği ne ise ona odaklanmalı. Dolayısıyla ne üretiyorsanız müşteri ona para ödüyor. Müşterinin para ödediği herşeye 'değer' ;para ödemediği şeylere de israf diyoruz.

7 TEMEL İSRAFI AŞAĞIDAKİ GİBİ ADLANDIRABİLİRİZ :

- **FAZLA ÜRETİM** Sipariş olmaksızın önceden üretim yapılmasıdır.
- **FAZLA PROSES** İhtiyaç olmayan iş gücü ve kaynak kullanarak üretmektir.
- **TAŞIMA** Tüm malzeme taşımaları(indirmek,yüklemek..)
- **BEKLEME** Üretim zamanı içinde herhangi bir nedenle üretmemektir.
- **STOK** Üretim alanında gereken malzemeler dışında depolanan herşey
- **HATA** Tek seferde ürünü gerektiği gibi üretmemek
- **HAREKET** Ürüne değer katmayan insan hareketleri(eğilmek,süpürmek..)

Bu temel başlıkların dışında bir başka önemli israf çeşidi de vardır ki bence en önemlilerinden birini oluşturur o da "KULLANILMAYAN YETENEK" dir .Çalışanda var olan etkinliği görememek onun tecrübesinden yararlanmamayı 8.israf olarak nitelendirebiliriz



İsrafın Nedenlerine Gelince ;

- Yerleşim planı
- Ayar ve tamir sürelerinin uzunluğu
- Süreçlerin yetersizliği
- Bakım faaliyetlerinin etkin olmaması
- İş yapma biçimlerinin yetersizliği/kötülüğü
- Eğitimlerin yetersizliği
- Organizasyonel bozukluklar
- Geleneksel yönetim biçimleri
- Performans ölçümlerinin yanlışlığı/yetersizliği
- Planlama yetersizliği
- Hammadde kalitesinin yetersizliği
- Tedarikçiler ile olan ilişkilerin kötülüğü
- Müşteri şikayetlerinin etkin değerlendirilmemesi



METOT'DA ÖNEMLİ BİR DİĞER SÜREÇ'DE DEĞER AKIŞI SÜRECİDİR !



İmal edilen ürünün üretimden müşteriye ulaşana kadar geçen zamana 'değer akış süreci' diyoruz. Bu süreci kesintiye uğratan üretimdeki süreç hataları, kalite problemi vb sorunları kaizen ile çözmeye önem vereceğiz. Fabrikamızda yürüteceğimiz Kaizen çalışmaları, yönetim hedeflerine ulaşma amacına yönelik, şirketin hedefleri ile tutarlı konularda, stratejilerimiz doğrultusunda olmalıdır...

Mutlak müşteri memnuniyeti"ni sürekli sağlamak için,

- Kalite,
- Maliyet,
- Teslimat performansımızı daima rakiplerimizin önünde tutmalıyız.

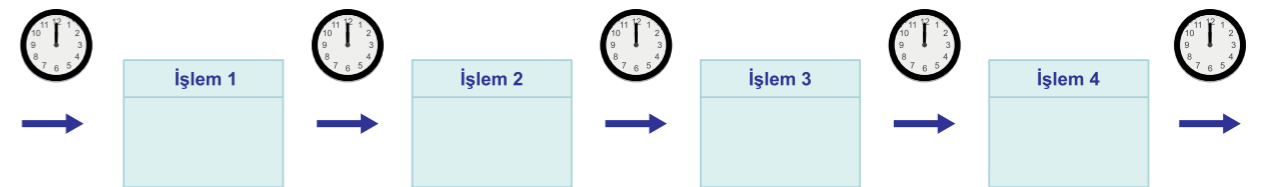
Sayın Keçeciye verdiği değerli bilgiler için teşekkür ederiz ...

Değer Akışı

1. Katma değerli işler
2. Değeri olmamakla beraber, zorunlu işler
3. Kayıplar (İsraf)



Değer Akışı





PGR KALİTE BÖLÜMÜ

Polat Group Redüktör (PGR) olarak, müşterilerimiz için imal ettiğimiz redüktörleri, en iyi şekilde üretmek adına, tüm organizasyonlarımızla yardım ve işbirliği içerisinde çalışmaktayız.

Bu sebeple PGR de görev bölümleri yapılmış ve sorumluluk ve yetkiler belirlenmiştir.

Kalite bölümü olarak ta bu organizasyonda belirlenen vizyon ve misyon çerçevesinde çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.



Levent Koran
Polat Grup Redüktör Kalite Müdürü

Sizlere bu yazımızda kalite bölümünü tanıtıcı bilgilendirme yapmak istiyoruz

PGR de kalite bölüm çalışmaları 6 aşamadan oluşmaktadır.

1. Giriş kontrol
2. Proses kontrol
3. Final kontrol
4. Kalibrasyonlar
5. Test ve deneyler
6. Kalite sistem çalışmaları(iç tetkik, döf, öneri vb)

Yapılan bu faaliyetleri tanıtmak kısaca gerekirse;

1.Giriş Kontrol Çalışmaları:

Giriş kontrolde yapılan çalışmalar, hammadde ve yarı mamullerin kontrol edilmesi çalışmalarını içermektedir.

Satın alma tarafında ürün şartnamelerine göre tedarik edilen hammadde ve yarı mamuller, tedarikçiden gelince irsaliye ve adet bazlı ön kontrollerden sonra giriş kontrol sürecine tabi tutulur.

Giriş kontrolde ;

- Ölçüsel kontrol
- Ürün şartnamesi baz alınarak tedarikçiden gelen rapor kontrolü
- Görsel kontrol (adet-yüzey-şekil-renk vb)
- İhtiyaç durumunda , mekanik ve kimyasal kontroller yapılmaktadır.

Tedarik edilen her ürünün şartnamelerinin yanında ayrıca dökümden gelen Redüktör gövdelerinin kontrolleri için de ayrıca özel kabul kriterleri oluşturulmuş olup, kabuller bu kriterler bazında yapılarak, PGR kalite seviyesi korunmakta ve geliştirilmektedir.



Giriş kontrol çalışmaları



Giriş kontrol kabul kriterleri ve hatalar panosu

2.Proses kontrol Çalışmaları:

PGR de yapılan Proses kontrolleri 3 aşamadan oluşmaktadır

- İlk onay kontrolleri
- Ara ölçüm ve kontroller
- Operatör tarafından yapılan kontroller

PGR de hiçbir proses , ilk onay almadan üretime başlamaz. İlk üretilen ürün iş emri ve teknik resmi ile birlikte kalite bölümüne onay için getirilir. Teknik resme göre gerekli ölçüm ve kontrolleri yapılan ürün ,eğer uygunsa onay verilir ve onaylanan ürün mavi ile boyanır. Getirilen üretim raporuna da ölçüm sonuçları kaydedilir.

Kontrol sonucu Ret ise, hatalı ürün ret kırmızı boya ile tanımlanır ve ret bölgesine gönderilir.

Ara kontrollerin ne sıklıkla yapılacağı ise; üretilecek parti sayısı değerlendirilerek proses kontrol kalite planında yer alan numune alma sıklığına bakılarak karar verilir. Operatörün kaç adette bir kontrol için kaliteye ürün getirmesi gerektiği üretim kayıtlarına yazılır.

Operatör , üretimde çalışırken ürettiği her ürünü, kaliteden onay aldığı parçayı referans olarak kalibrasyonlu ölçü aletiyle kontrol eder ve prosesi izler. Bir değişkenlik olduğunda hemen amirine haber verir ve ürünü kaliteye tekrar onaya getirir.

Uygun olmayan parçayı ise ret bölgesine göndermek üzere uygun olmayan ürün prosedürüne göre kaliteye getirir gerekli işlemlerin yapılmasını sağlar.



Kalite ölçüm ve kontrol laboratuvarı(5 tane CMM ölçüm cihazımız bulunmaktadır)



Ölçüm sonucu ve tezgah başında operatörün ölçüm alması

Dişli ölçüm makinesi ve ölçüm operasyonu

3. Final Kontrol Çalışmaları:

Pgr nin çeşitli kontrol işlemlerinden geçmiş olan hammadde ve yarı mamuller, montaj bölümü tarafından iş emri ve teknik resimlere göre redüktör haline getirildikten sonra, sızdırmazlık ve çalıştırma testine tabi tutulur. Uygun olan ürünler boyanır ve son kontrol yapılmak üzere Final Kaliteye getirilir.,

Final kalite kontrolde;

- Etiket kontrolü
- Görsel kontrol
- İşlevsellik kontrolü (yağ seviye, sızma, keçe, bağlantı)
- İlave verilecek malzeme kontrolü

Yapıldıktan sonra onayı verilerek paketlemeye gönderilir.



Sızdırmazlık Testi

4. Kalibrasyon çalışmaları:

Pgr de üretim ve kalite çalışmalarında kullanılan tüm ölçme ve kontrol cihazları kalibrasyonludur. Kalibrasyonlar iç ve dış kalibrasyonlar olarak ikiye ayrılır. İç kalibrasyonlar, kalite bölümündeki, kalibrasyon konusunda eğitim almış sertifikalı personeller tarafından yapılmaktadır.

Dış kalibrasyonlar da, dışarıdaki kalibrasyon firmalarına yaptırılmaktadır.

Diğer yandan Üç boyutlu ölçüm cihazlarımızın tamamı her gün sabah işe başlarken self kalibrasyona tabi tutulmakta ve günlük olarak kalibrasyon sonuçları kaydedilmektedir.



Kalibrasyon için gelen ölçme ve kontrol cihazları

5. Test ve Deney Çalışmaları:

PGR de test ve deney çalışmaları, standardın öngördüğü ve/veya PGR tarafından gerekli görülen durumlarda yapılmaktadır.

- Mekanik testler (çekme, sertlik vb)
- Kimyasal testler
- Makro ve mikro yapı analizleri
- Deformasyon ve kırılma analizleri
- Sızdırmazlık testleri
- Gürültü ve titreşim testleri
- Yorulma testleri

Malzeme ve ürünlere uygulanan testlerden bazılarıdır. Bu konu ileriki yazılarımızda detaylı olarak ele alınacaktır.



Makro ve mikro analizler için kullanılan cihazlar

6. Kalite Sistem Çalışmaları:

PGR de test ve deney çalışmaları, standardın öngördüğü ve/veya PGR tarafından gerekli görülen durumlarda yapılmaktadır.

PGR de kalite bölümü olarak, Kalite sistem şartlarının uygulanması ve uygulatılması yönünde tüm çalışmalar yapılmaktadır. Yukarıda da açıkladığımız gibi ürün üzerinde yapılan çalışmaların yanında kalite sisteminin çalışması, yaşatılması ve geliştirilmesi için tüm faaliyetler yardım ve işbirliği içerisinde yürütülmektedir.

Düzeltilici faaliyetler, Tedarikçi geliştirmeleri ve denetimleri, yönetimin gözden geçirme çalışmaları, aylık raporlamalar ve değerlendirmeler, istatistikler, öneri ve kaizenler, eğitim çalışmaları, iç denetimler vb kalite bölümünde yapılan çalışmalara birkaç örnek olarak verilebilir.

Stratejik Grup Vizyonu için Dijitalleşme Bir ön Kosuldur!



Murat Kaplan
Polat Grup Redüktör IT Koordinatörü

Organizasyonlar artık gelecekteki rakiplerinin kim olacağı ya da aynı ürün ve hizmetleri mi sunacakları konusunda kesin bir fikir sahibi olamıyorlar. Dijitalleşmenin sadece diğer şirketler ya da sektörler için geçerli bir değişim konusu olduğunu düşünmek son derece riskli. Geçtiğimiz 10 yıl içinde dijitalleşme, çok sayıda geleneksel şirketin ortadan kalkmasına neden oldu ve değişime uyum sağlama konusunda geleneksel şirketlere giderek daha az zaman kalacağı benziyor. 2000 yılından bu yana Fortune 500'daki şirketlerin yüzde 52'sinin sonunun iflas, satın alınma ve yok olma olduğu gerçeği, bu konuda herhangi bir şüpheye yer bırakmıyor. Müşteriyi konvansiyonel satın alma süreçlerine iten ürünler ve pazarlama stratejilerileri ile sürdürülebilir büyümeyi gerçekleştirmek artık mümkün değil. Her etkileşimde daha akıllı, kusursuz ve güvenli bir müşteri deneyimi yaratmak, dijital dünyanın yeni kuralı. Müşteriler, deneyimlerinin daimi, sürekli, kendisine özel ve tüm kanallardan olması beklentisi içinde. Dijital teknolojinin ilerlemesiyle bugün geldiğimiz aşama, yarın geleceğimiz aşamanın habercisi: endüstri üretiminde otomasyon ve bunun doğal uzantısı olarak makineler arasında doğrudan iletişim ve insanların yerine algoritmaların yöneteceği bir üretim biçiminin ayak sesleri duyuluyor. Endüstri 4.0 diye de tanımlanan bu yenilikçi üretim tarzında, şirketler bu aşamaya ne kadar hızlı ve verimli biçimde geçiş yaparlarsa o kadar hızlı bir karlılık artışını da sağlamış olacaklar.

Peki herkesin farklı yorumladığı dijitalleşme teriminden ne anlamalıyız?

Dijitalleşme; yeni iş modelleri geliştirmek, veri, şirket kaynakları ve dijital teknolojileri yeni kombinasyonlarla birleştirerek benzersiz müşteri deneyimleri oluşturmak, yeni ürün ve hizmetleri mümkün kılmak ve şirket kaynaklarını çok daha etkin kullanmak için teknolojiyi bu kaynaklara uygulamak anlamına gelir.

Dilerseniz, şimdi de dijitalleşmenin 4 boyutundan bahsedelim... Müşteriler ile çalışanlar şirketlerin en değerli varlıklarıdır ve sosyal teknolojiler çift taraflı etkileşimi, bireylerdeki bilgi birikiminin ortaya çıkarılmasını ve bilginin yayılmasını sağlayarak şirketlere yeni fırsatlar getiriyor; mobil teknolojiler kullanıcılarına her an her yerden bilgiye erişimi mümkün kılıyor ve yeni müşteri deneyimleriyle sektörleri ve iş modellerini şekillendiriyor; analitik kabiliyetler çok büyük miktarda veriyi işlemeyi ve farklılaştırılmış müşteri deneyimleri ve daha verimli operasyonlar için işletme iç görüleri oluşturmayı mümkün kılıyor. BT altyapıları ise dijital platformlara dönüşüyor. Bir dijital iş platformu, farklı müşteri ve operasyonel gereksinimleri destekler. Sağladığı yatırım esnekliği, diğer şirketlerin BT altyapılarını kullanmayı sağlaması ve kullanıma bağlı "bir hizmet gibi" ücretlendirilme özellikleriyle, bulut platformları şirketlere katkı sağlayabilir. Bulut teknolojisi bu dörtlünün temel taşıdır ve aynı şekilde hızla BT ekosisteminin de temeli haline geliyor. Bulut bilişim şirketlere yeni keşfedilmiş bir çeviklik veriyor, coğrafi kısıtların aşılmasını sağlıyor ve fiziksel sunucuların bakım maliyetlerini azaltıyor. Özetle, bulut; sosyal, mobil ve analitik teknolojileri güçlendirerek birleştiriyor.

Şirketleri dijitalleşme yolculuğunda en çok yavaşlatan unsur size hangisidir?

Yakın zamanda 20 farklı ülke ve 12 farklı sektörden 1000 üst düzey yöneticiyle yapılan bir araştırmada; dijitalleşme konusundaki yetenek eksikliği, dijitalleşmenin başarılı bir şekilde uygulanmasının karşısındaki en önemli engellerden biri olarak belirtilmiştir. Gelecekte en değerli BT çalışanları, iş süreçleri analizi ile yeni teknolojilerden faydalanma güçlerini birleştirecekler olacaktır.

Yetenekten bahsetmişken, Y jenerasyonunun dijitalleşme sürecindeki etkisini nasıl yorumlarsınız? Günümüzde çalışanlar arasında "digital native" olarak tanımlananların oranı her geçen gün artmaktadır. Ayrıca, şimdiden 3+ akıllı cihaz kullanan "mobile elite" segmentindeki çalışanlar karşımıza çıkmaktadır. Bu Peki herkesin farklı yorumladığı dijitalleşme teriminden ne anlamalıyız?

Dijitalleşme; yeni iş modelleri geliştirmek, veri, şirket kaynakları ve dijital teknolojileri yeni kombinasyonlarla birleştirerek benzersiz müşteri deneyimleri oluşturmak, yeni ürün ve hizmetleri mümkün kılmak ve şirket kaynaklarını çok daha etkin kullanmak için teknolojiyi bu kaynaklara uygulamak anlamına gelir.

Dilerseniz, şimdi de dijitalleşmenin 4 boyutundan bahsedelim... Müşteriler ile çalışanlar şirketlerin en değerli varlıklarıdır ve sosyal teknolojiler çift taraflı etkileşimi, bireylerdeki bilgi birikiminin ortaya çıkarılmasını ve bilginin yayılmasını sağlayarak şirketlere yeni fırsatlar getiriyor; mobil teknolojiler kullanıcılarına her an her yerden bilgiye erişimi mümkün kılıyor ve yeni müşteri deneyimleriyle sektörleri ve iş modellerini şekillendiriyor; analitik kabiliyetler çok büyük miktarda veriyi işlemeyi ve farklılaştırılmış müşteri deneyimleri ve daha verimli operasyonlar için işletme iç görüleri oluşturmayı mümkün kılıyor. BT altyapıları ise dijital platformlara dönüşüyor. Bir dijital iş platformu, farklı müşteri ve operasyonel gereksinimleri destekler. Sağladığı yatırım esnekliği, diğer şirketlerin BT altyapılarını kullanmayı sağlaması ve kullanıma bağlı "bir hizmet gibi" ücretlendirilme özellikleriyle, bulut platformları şirketlere katkı sağlayabilir. Bulut teknolojisi bu dörtlünün temel taşıdır ve aynı şekilde hızla BT ekosisteminin de temeli haline geliyor. Bulut bilişim şirketlere yeni keşfedilmiş bir çeviklik veriyor, coğrafi kısıtların aşılmasını sağlıyor ve fiziksel sunucuların bakım maliyetlerini azaltıyor. Özetle, bulut; sosyal, mobil ve analitik teknolojileri güçlendirerek birleştiriyor.

Şirketleri dijitalleşme yolculuğunda en çok yavaşlatan unsur sizce hangisidir?

Yakın zamanda 20 farklı ülke ve 12 farklı sektörden 1000 üst düzey yöneticisiyle yapılan bir araştırmada; dijitalleşme konusundaki yetenek eksikliği, dijitalleşmenin başarılı bir şekilde uygulanmasının karşısındaki en önemli engellerden biri olarak belirtilmiştir. Gelecekte en değerli BT çalışanları, iş süreçleri analizi ile yeni teknolojilerden faydalanma güçlerini birleştirecekler olacaktır.

Yetenekten bahsetmişken, Y jenerasyonunun dijitalleşme sürecindeki etkisini nasıl yorumlarsınız? Günümüzde çalışanlar arasında "digital native" olarak tanımlananların oranı her geçen gün artmaktadır. Ayrıca, şimdiden 3+ akıllı cihaz kullanan "mobile elite" segmentindeki çalışanlar karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışanlar, iş dünyasında da sosyal, mobil, analitik ve bulut teknolojilerinin etkin kullanıldığı "akıllı işyerleri" beklentisi içerisindedir. Kişisel hayatlarında Amazon ve Facebook gibi şirketlerin uygulamalarından alışkın oldukları, her zaman, her yerde ve her aygıtın aynı kullanım kolaylığını kurumsal teknolojilerde de arıyorlar. Bir başka deyişle, yenilikçi bir çalışma şekli, içerik ve iş birliği modeli geliştirilmesi gerekiyor.

Dijitalleşmenin dünya ekonomisine nasıl katkıları olacağını düşünüyorsunuz?

Accenture ve Oxford Economics iş birliğiyle hazırlanan ortak çalışmaya göre dijital teknolojilerin ekonomik faaliyetlere yayılması verimliliği ve GSYH büyümesini belirgin biçimde artırırken, 2020 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisinin GSMH'sine 1.36 trilyon ABD doları ilave edebilir.

Türk şirketlerinin dijitalleşme yolculuğunu nasıl görüyorsunuz?

Yine Accenture'in Türkiye Dijitalleşme Endeksi Araştırması'na göre finansal hizmetler, hizmet, perakende ve otomotiv sektörleri dijitalleşme anlamında en iyi performans gösteren sektörler oldu. Kimya ve inşaat sektörleri ise ortalamaların altında kaldı. Türk şirketlerinin dijitalleşmiş ürün ile hizmetler ve müşteri etkileşimi gibi müşteriye yönelik dışsal yetkinliklerden ziyade iç süreçlerinde dijitalleşmeye odaklanmaktadır. Bunun temel nedeni ise oluşabilecek riskler sebebiyle müşteriye yönelik kabiliyetler için dijital teknolojileri kullanma konusunda çekimser olmalarıdır.

B2C Sektörler özelinde örnekler paylaşabilir misiniz?

Geçmişte havayolu şirketleri basit anlamda yolcuları bir havaalanından diğerine taşıyorlardı. Fakat, günümüzde bir yolcu, evinden başka bir şehirdeki otele ve tekrar evine sorunsuz, bütünlük bir seyahat deneyimi yaşamak istiyor. Bu ihtiyacı karşılamak için oteller, hava yolu

şirketleri, yer taşımacılığı firmaları gibi bir çok taraf arasında karmaşık bir iletişim sistemine ihtiyaç duyulmaktadır. Araştırmalar, müşterilerin beklentileri ile perakendecilerin uygulamaları arasında büyük farklar olduğunu ve dijitalleşmenin perakende stratejisinin çok önemli bir parçası olması gerektiğini gösteriyor. Yapılan bir araştırmaya göre, tüketicilerin şimdiden %50'si almak istedikleri ürünün rafta bulunurluğunu ve fiyatını kontrol edip akıllı telefonlarından sipariş verebilmek istiyorlar. Aynı zamanda sosyal siteler üzerinde gezinip alışveriş yapmayı, karekodları kullanarak akıllı cihazlarından ürün içeriklerine ulaşabilmeyi ve indirim ile kampanyaların telefonlarına gerçek zamanlı olarak iletilmesini bekliyorlar. Çok uzak olmayan bir gelecekte tüketiciler, lokasyon bazlı hatta oturdukları daireye özel tekliflerin gelmesini bekliyor olacak. Uzmanlar mağaza satışlarının hali hazırda yüzde 50'sinin dijitalleşmeden etkilendiğini belirtiyor. Bu dönüşüm hareketi, mağazalarda dijitalin fiziksel alanla birleşmesiyle devam edecek. Perakendeciler mobil pos cihazları, mobil ödeme seçeneklerini, interaktif aynaları, sosyal medya etkileşimini mağazalarda kullanarak dijitalleşecekler. Artırılmış gerçeklik (AR), e-ticarette kullanılarak müşteri deneyimi iyileştirilecek, müşteriye ne satın aldığı konusunda daha iyi fikir verilerle online satış sonrası iadeler minimuma indirilecek. Yine bir market zinciri; müşterilerinin geçmiş alışverişleri, sosyal medya ve davranış verilerini toplayacak ve bu verileri mağazadaki sensörlü akıllı cihazlardan aldığı verilerle birleştirip analiz ederek, müşterinin beslenme ve alışveriş alışkanlıklarını anlamaya çalışacak. Bu sayede siz markete girdiğinizde sizin bir süredir X ürünü almadığınızı hesaplayarak, bunun için doğru zaman olduğuna karar verebilecek ve giyilebilir akıllı cihazlar ile bu ürüne yönlendirebilecek ve hatta sizin için en doğru zamanda bu ürüne ilişkin teklif sunabilecek. Bir mağaza çalışanı ise, tablet, akıllı saat ya da bir giyilebilir bir cihaz yardımıyla müşteri deneyiminizi iyileştirmek adına unutmuş olabileceğiniz ürünleri henüz ödeme yapmadan size hatırlatabilir, hatta henüz kasadayken almayı isteyebileceğiniz bir ürün için size özel bir teklif yapabilir. Üstelik, müşterilerin birbirleri ve satıcılarla ile olan iletişimini geliştiren yeni teknolojilerle, müşteriler farklı satıcılardaki fiyatları, deneyimleri araştırıp hızlı bir şekilde bulabilecekleri kaynaklara sahip olacaktır ve bu satıcıları ürün odaklı olmaksızın müşteri odaklı olmaya zorlayacaktır. Özetle, perakendeciler teknoloji meraklısı müşterilerin ve iş ortaklarının artan isteklerinin satışlardaki rolünü anlamak zorunda kalacaklar. Mağaza çalışanları giderek daha fazla teknolojikten haberdar olmak zorunda ve teknolojik ürün bilgisi konusunda uzmanlaşmak zorunda olacaklar.



B2B konusunda ne gibi gelişmeler yaşanabilir?

Forrester'in yeni bir çalışması, gelecekte bulut tabanlı kurulacak bir iş ağına daha önce geleneksel B2B işbirliği çözümlerinden çok daha büyük bir kolaylık sağlayacağını söylüyor. 'Forrester'a göre, bu iletişim ağı, şirketler arasında veri paylaşımından ziyade verilerin güvene dayalı biçimde eş zamanlı olarak tek bir bulut sisteme aktarılması ile şirketler arasındaki işbirliğini iyileştirecektir. Endüstrinin sınırları belirsiz olmaya devam edecek ve değer üretmek için bu çoklu ilişkilere ihtiyaç giderek artacak. Bu noktada bu iş ağı artan iş birliği karmaşıklığını yönetecek ve şirketler arasındaki ilişkileri daha etkili olmasını sağlayacaktır.

Bilgi Teknolojileri'ne ne tür sorumluluklar düşüyor?

BT departmanlarının kurumsal sistemlere gerçek zamanlı olarak veri aktığı ve işlendiği altyapıları sağlamaları yakın gelecekte yeterli olmayacak, aynı zamanda bu veriden çıkarım yapıp akıllı kararlar verecek sistemleri oluşturmaları gerekecek. 2017 yılında tüm bilgisayarların yüzde 10'u veriyi işlemek yerine veriyi öğrenerek onu bilgiye dönüştürecek olması aslında bu eğilimin artan önemini gösteriyor. Ayrıca, önümüzdeki bir kaç yıl içerisinde akıllı cihazlarla günlük etkileşimimiz oldukça artacak ve bu cihazların yönetimi artarak otomatik hale gelecek. Bu gelişmeler, müşteri deneyimi, çalışanın verimliliği, ve kişisel refah üzerinde direkt etki sahibi olacak ve BT'nin destek rolünden "enabler" rolüne geçişine olanak sağlayacak.

Dijitalleşmeyi , Kurumsal stratejilerine entegre eden; dijital ürün ve hizmetleri sektöründe ilk olarak sunan organizasyon içindeki süreç ve operasyonları dijital teknolojiler aracılığıyla verimli bir şekilde yöneten bir şirket olacağımıza yürekten inanıyorum.

“ İŞ HAYATINDA TOPLUMSAL CİNSİYET EŞİTLİĞİ ”

Toplumsal cinsiyet eşitliği, genel olarak kadınların ve erkeklerin toplumsal yaşamın her alanına eşit katılımını ifade eder. Başka bir anlatımla kadın ve erkeklerin eşit hak, imkânlarla sahip oldukları durumdur. Toplumsal cinsiyet eşitliği, kadınların ve erkeklerin aynı oldukları anlamına gelmez, ancak eşit değerde olduklarını ve eşit şekilde muamele görmeleri gerektiğini belirtir.

kaynak...
Lütfi İnciroğlu



düşük olması nüfusun hızla yaşlanmasına neden olmaktadır. Bu durum da sigorta sistemine dâhil olan genç nüfusun azalmasına dolayısıyla aktif/pasif oranının olumsuz etkilenmesine yol açmaktadır. Bir yandan doğum oranlarının arttırılmasına çalışırken diğer yandan da kadınların daha uzun süreli çalışmalarını sağlamayı hedefleyen düzenleme ve uygulamaları henüz amacına ulaştığı söylenemez. İş ve aile hayatının uzlaştırılması (iş-yaşam dengesi) toplumsal cinsiyet eşitliği için esas olmakla birlikte kadınların evle ilgili sorumluluklarının da mutlaka dengelenmesi gerekmektedir.

Türkiye’de işgücü piyasasında toplumsal cinsiyete dayalı ayrımcılık birçok nedenden kaynaklanmaktadır. Bu ayrımcılık, ayrımcılık karşıtı mevzuat, olumlu eylem ve eşit istihdam imkânına yönelik stratejilerle ortadan kaldırılabilir. Kadın istihdamının desteklenmesi, yalnızca bir istihdam oranı meselesi değildir. Aynı zamanda eğitim, istihdam kalitesi, bakım ve ev işlerinin paylaşılmasını da içerir.

İşyerinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin geliştirilmesi için, kadın ve erkeklere aynı kariyer imkânlarının sunulması, çalışma koşullarının eşit olarak geliştirilmesi, eşit iş için eşit ücretin verilmesi, eşit sosyal güvenlik koşullarının sağlanması ve toplumsal cinsiyet ayrımcılığından kaçınılması gerekmektedir.

İşyerinde toplumsal cinsiyet eşitliği, kadın ve erkek çalışanlara her durumda eşit muamele edilmesi ve ayrımcılık yapılmaması anlamına gelir. Eşitlik; kadın-erkek her bireyin ekonomik, sosyal ve siyasal her alanda aynı imkânlarla sahip olması demektir. Eşit imkânlardan anlaşılması gereken de işyerinde ırk, renk, yaş, cinsiyet, ulusal köken, din veya zihinsel ya da fiziksel bir engelle dayalı olarak ayrımcılık yapılmamasıdır. Cinsiyet eşitliğinin sağlanması öncelikle işverenin sorumluluğudur. Ancak çalışan her kişi toplumsal cinsiyet eşitliğine katkıda bulunmakla da yükümlüdür.

Bilindiği üzere kadınlar ve erkekler arasındaki eşitlik demokratik toplumların temel ilkesidir. Birleşmiş Milletler toplumsal cinsiyet eşitliğini insan hakkı olarak ele alır. Ancak buna rağmen dünyanın birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerinde kadınlar ve erkekler arasında eşitsizlikler var olmaya devam etmektedir. Aslında toplumsal cinsiyet eşitliği sadece kadınlarla ilgili bir konu da değildir.

Türkiye’de uzun bir geçmişi olan toplumsal cinsiyet eşitliğinin son yıllarda yasal çerçevesi genişletilmiş ve kadınların toplumdaki rolünü güçlendirmeyi hedefleyen devlet politikaları yaygınlaştırılmıştır. Bu kapsamda başta Anayasa’da olmak üzere Türk Ceza Kanunu’nda, Türk Medeni Kanunu’nda ve İş Kanunu’nda pek çok düzenleme gerçekleştirilmiştir. Bununla birlikte yürürlüğe giren yönetmelik ve genelgelerle bu düzenlemelerin uygulamaya yansımaları için tedbirler alınmıştır.

Bununla birlikte 2007-2013 dönemini kapsayan Dokuzuncu Kalkınma Planı, Kadınlara Karşı Her Türü Ayrımcılığın Önlenmesi Sözleşmesi, AB Müktesebatı ve Milenyum Kalkınma Hedefleri gibi üst politika belgelerinde toplumsal cinsiyet eşitliğinin geliştirilmesine dair düzenlemeler de yapılmıştır.

Çalışma hayatında yaşanan en önemli eşitsizlik, kadınlar ve erkekler arasındaki ücret farklarıdır. Genellikle kadınlar kendileriyle aynı işi yapan erkeklerden daha az ücret almaktadırlar. Cinsiyetlere göre ücret farkı, ekonomi içerisinde bir bütün olarak kadınların ve erkeklerin saatlik kazançları arasındaki ortalama fark olarak tanımlanmaktadır ve uygulamada özellikle kadınları etkileyen ayrımcılığı yansıtmaktadır. Türkiye’de cinsiyetlere göre ücret farkı Avrupa ülkelerindekinden daha azdır. Örneğin AB’de kadın ve erkeklerin elde ettikleri gelirler arasındaki ortalama fark %17.6 iken, Hollanda’da %25, Almanya’da % 23, Avusturya’da ise % 21 düzeyindedir. Oysa yapılan araştırmalar kadın ve erkeklerin eşit kazançla istihdam edildiği cinsiyet açısından dengeli bir işgücü piyasasında, ülkelerin gayri safi milli hâsıllarını kayda değer bir şekilde yükselttiklerini ortaya koymaktadır.

Kadınların istihdamı, ekonomik bağımsızlığa kavuşmalarının ve toplumda kadın ve erkek arasında daha fazla eşitlik sağlanmasının anahtarıdır. Kadın istihdamı konusunda en ileri göstergelere sahip Kuzey Avrupa ülkeleri kısmen dışarıda bırakılırsa, tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde bu alanda önemli sıkıntılar yaşanmaktadır. Bahse konu sıkıntılar, ülkelerin tarihsel, kültürel, sosyal, ekonomik nesnelliklerine

göre

farklılaşmaktadır. Örneğin Türkiye’de kadınların eğitim düzeyinde ve işgücüne katılımında ciddi eksikliklerimiz bulunurken İtalya’da iyi eğitilmiş kadınların erkeklerle eşit imkânlarla sahip olmamaları, Almanya’da kadınların yönetici pozisyonlarında yeterince yer bulamamaları gibi öncelikli sorunlar bulunmaktadır. Farklılaşan sorun başlıklarının yanı sıra ortak sorun alanları da bulunmaktadır. Örneğin, bakım hizmetlerinin yetersizliği, eğitimde ve istihdamda cinsiyet temelli ayrışma farklı düzeylerde de olsa söz konusu kategorideki ülkeler açısından ortak sorun alanlarıdır.

Anne olan kadınların işgücü piyasasına girebilmesi için iş – yaşam dengesinin sağlanmasına yönelik çalışmalar gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere artarak devam etmektedir. Kadınların iş-yaşam dengesini sağlayabilmek için iş hayatından fedakârlık etmek zorunda oldukları yadsınamaz bir gerçektir. Bu kapsamda birçok gelişmiş ülke doğum oranlarının ve kadın istihdamının arttırılabilmesi için çeşitli aile politikaları geliştirilmektedir. Örneğin Almanya’da çocuk sahibi olan kadınların iş hayatına girmelerini teşvik etmek için 3 yaş sonrası çocukların 2013 yılından itibaren kreş hizmetlerinden ücretsiz olarak yararlandırılması öngörülmüştür.

Ancak, öngörülen bu politikaların da bazı açmazları ve çelişkileri olduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Bir taraftan kadının istihdamının arttırılmasına çalışılırken bir taraftan da çocuk-yaşlı bakımının geliştirilmesine, doğum oranlarının yükseltilmesinin hedeflenmesi bir çelişki olarak ortaya çıkmaktadır. Bu çelişki, kadınları kısmi süreli çalışmaya yönelttiği gibi daha düşük nitelikteki işlerde ve daha düşük ücretle çalışmalarına yol açmaktadır.

Bununla birlikte, kadınların artan eğitim seviyelerine bağlı olarak yakın dönemde tam zamanlı işlerde ve yönetici pozisyonlarında daha fazla yer almaları beklenmektedir. Kadınların artan iş potansiyelinin istihdam piyasasına aktarılması için geliştirilen politikalar tek başına iş-yaşam dengesini sağlamak için yeterli olmamaktadır. Çalışma hayatında faal bir şekilde yer alan kadınlarda doğum oranının

Toprak utandı, su utandı
bahar kokulu çocukları gömmekten
siz utanmadınız !!!
Biz, o küçük bedenlerin
çıkaramadığı **ses** olmak
zorundayız.!





S serisi santrifüj dekantörlerimiz; çevre, maden, gıda, endüstriyel alanlarında hizmet vermektedir. Çift motor tahrik sistemli ve VFD'li olarak tasarlanmıştır.

Diferansiyel hız ayarlanması ve ürüne göre optimum noktada ayarlanabilir havuz derinliği sayesinde maksimum verim sağlanmaktadır.

POLAT Santrifüj Teknolojisi

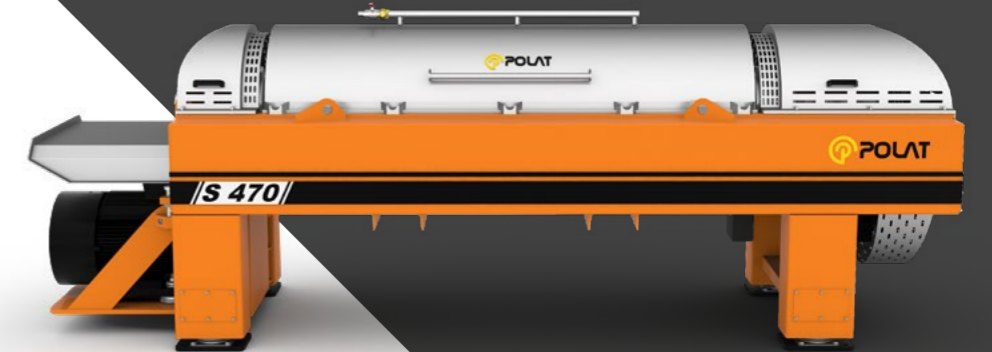
Sitemizden tüm makina ve modellerimizi inceleyebilir, bilgi için iletişim kurabilirsiniz. Lütfen telefonunuzdan QR kodu okutunuz.



polatas.com.tr

test et... ve farkı gör

“POLAT DEKANTÖR USTALARIN TERCİHİ”



 **POLAT**[®]

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 kontinü zeytinyağı tesisi kurmuştur.

Değerini Biliyoruz...

■ EGE YILDIZLARI BİRİNCİ LİGDE

Polat Makine'nin spora ve sporcuya desteği sürüyor . Türkiye Hokey 1. Ligi'nde Muğla temsilcisi Ege Yıldızları kadınlar U-16 çim hokeyi takımı birinci lige yükseldi.



Muğla Ege Yıldızları Gençlik Spor Kulübü'nün U-16 Hokeyi Kız Takımı Türkiye birinci ligine terfi etti.

Türkiye Hokey Federasyonu Başkanlığı'nın 2018 yılı faaliyet programında yer alan U16 (onaltı yaş altı) kızlar hokeyi 5S 2. Lig müsabakaları Osmaniye ilinde yapıldı.

Şampiyonaya Muğla ilini temsilen Muğla Ege Yıldızları Gençlik ve Spor Kulübü katıldı.

2 takımın 1. Lige çıkacağı müsabakalarda 7 takım Hokeyi Türkiye birinci

ligine terfi etmek için kıyasıya mücadele etti.

Şampiyonayı 2. Sırada tamamlayan Muğla Ege Yıldızları Gençlik, önümüzdeki sezon U-16 Kızlar 1. Liginde mücadele etmeyi hak etti.

Şampiyona ile ilgili olarak açıklama yapan kulüp başkanı Yusuf Işık özetle şunları söyledi, "Başta sporcularımı ve teknik heyeti tebrik ediyorum. Bu çocuklarımız; Kulübümüzün Açık alan Bayanlar Süper liginde mücadele veren takımımızın alt yapısını oluşturmaktadır.

U-16 kız takımımız artık Hokeyi birinci lig takımımızdır. İlimize hayırlı olsun.

Işık sözlerini ,kulübe maddi manevi desteklerini esirgemeyen Polat Makine , Gençlik Hizmetleri ve Spor İl Müdürlüğümüze, Büyükşehir Belediye Başkanlığımıza ve Menteşe Belediye Başkanlığına teşekkürlerini sunarak tamamladı.



haber...

Kezban Selçuk

Polat Makina Kurumsal İletişim Uzmanı



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...

POLAT MAKİNA VİNÇ EĞİTİMİ

Polat Grup şirketlerinden, Polat Makina ve Polat Grup Redüktör'de çalışan emektarlarımız mesleki yeterliklerini taçlandırdı. TOBB MEYBEM Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezleri A.Ş tarafından düzenlenen köprülü vinç operatörü sınavına katılan yaklaşık 90 operatör, mesleki yeterliliklerini belgelendirdi. Çalışanlarıyla birlikte her geçen gün büyüyen Polat Şirketler Grubunun desteklediği sınav teorik ve uygulama olarak 2 aşamada gerçekleştirildi.



Çağımızda sosyal, ekonomik ve teknolojik alanda gerçekleşen hızlı değişim iş hayatını da etkilemektedir. Gerek özel ve gerekse kamu sektöründe çalışanlarının verimli olabilmeleri, teknolojik gelişmelere ayak uydurabilmeleri kendilerini geliştirmeleri ile mümkündür. Çalışan personelin verimli olabilmesi için sistematik olarak sosyal, ekonomik ve teknolojik gelişmeleri eğitim kanalıyla vermek zorunluluk olmuştur. Ve dolayısıyla hizmet içi eğitim gerek kamu gerekse özel sektör açısından periyodik olarak uygulanması gerekmektedir.

İşte bu kapsamda eğitime verdiği önemle her platforma farkındalık yaratan Polat Makine hizmet içi eğitimlerini aralıksız sürdürüyor .

TOBB MEYBEM Mesleki Yeterlilik ve Belgelendirme Merkezi tarafından aydında ilki Polat Grup şirketlerinde gerçekleştirilen Köprülü Vinç Operatörü sınavında operatörler mesleki yeterliliklerini belgelendirmek için ter akitti

İki aşamada gerçekleşen sınavın yazılı bölümünde operatörlere alanlarına ilişkin sorular soruldu. İkinci aşama ise tamamen uygulamadan ibaret olup , tek girişli, monoray, çift girişli, portal, pergel vinçlerle ; yük kaldırma, taşıma ve boşaltma veya istif etme işlemlerini gerçekleştirebilip gerçekleştiremedikleri uygulamayla belirlendi

Sınavlar, MEYBEM'in iş konularına göre uzman sınav gözetmenleri tarafından gerçekleştirildi.

Köprülü vinç operatörleri, kendi başına veya bir işaretçi yardımıyla çeşitli türlerdeki köprülü vinçleri kablo ile uzaktan, kabinden kontrol ederek her türlü yük taşıyan kişiler olarak vasıflandırılıyor.



haber...

Kezban Selçuk

Polat Makina Kurumsal İletişim Uzmanı

İFAT FUARI ÇEVRE TEKNOLOJİLERİ

28 - 30 Mart 2019
TÜRKİYE



SM ANUGA FUARI

05 - 07 Şubat 2019
İSPANYA



ENOLİEXPO FUARI

21 - 23 Şubat 2019
İTALYA



SIAM 2019 FUARI

16 - 21 Nisan 2019
FAS



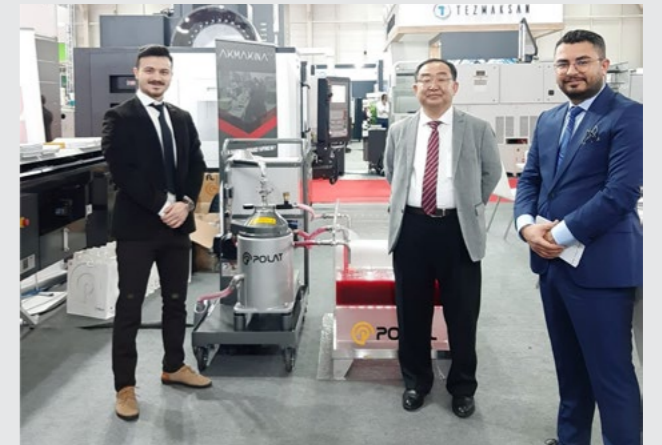
KALAMATA FESTİVALİ

05 - 07 Nisan 2019
YUNANİSTAN



MAKTEK KONYA 2019 FUARI

10 - 13 Nisan 2019
TÜRKİYE



İDMA FUARI

20 - 23 Mart 2019
TÜRKİYE



BAUMA 2019 FUARI

08 - 14 Nisan 2019
ALMANYA



WIN EURASIA FUARI

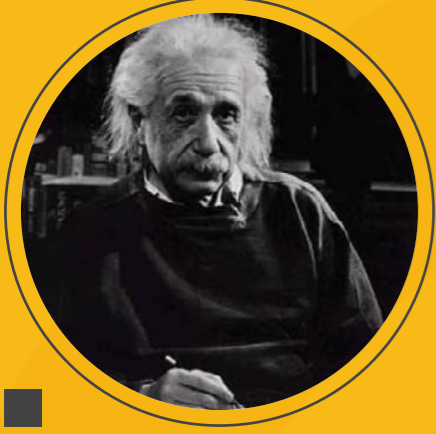
14 - 17 Mart 2019
TÜRKİYE



HANNOVER MESSE 2019 FUARI

01 - 05 Nisan 2019
ALMANYA





Albert Einstein dokuz yaşına kadar düzgün konuşamamıştı

Atların insanlardan 18 tane fazla kemiği vardır.



Bir hamamböceği kafası koştuktan sonra açlıktan ölmeden dokuz gün yaşayabiliyor.

Bugüne kadar kaydedilmiş en büyük dalga, 1971 yılında Japonya'nın İshigaki Adası'nda 85 metre yüksekliğine ulaşmıştır.



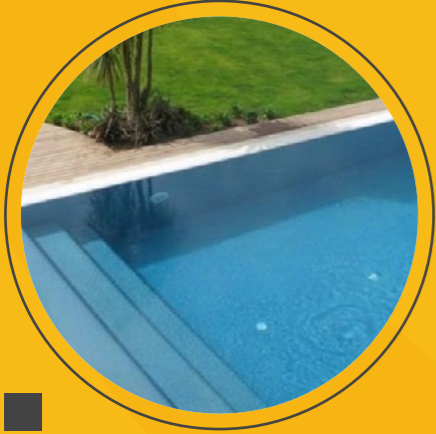
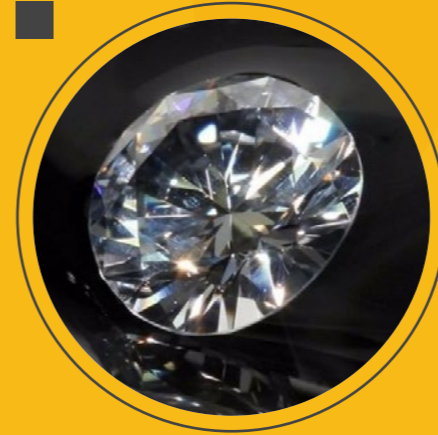
Bir cam kırıldığında, ufalanan parçalar saatte üç bin millik bir hızla etrafa saçılır.

Ayı inlerinin girişleri her zaman kuzeye bakar.



Bir karınca kendi ağırlığının elli kati ağırlığı kaldırabilir. Koku alma yeteneği en az bir kopeğinki kadar gelişmiştir.

Değerli taşların çoğu birkaç elementten oluşur, sadece pırlanta tamamen karbondan oluşur.



Bir insan yaşamı boyunca iki yüzme havuzunu dolduracak kadar tükürük salgılar.

Baykuş mavi rengi görebilen tek kustur.



Bir kilo limonda bir kilo çilekten daha fazla şeker vardır.

Dünyanın en hızlı büyüyen bitkisi bambu, bir günde 90 cm kadar uzuyor



BUNLARI BİLİYOR MUSUNUZ ?



SOKAKLARI DEĞİL,
İÇİNİZDE BÜYÜYEN
KÖTÜLÜĞÜ TEMİZLEYİN !!!



TARİHTE BUGÜN

1 Mayıs : İşçi sınıfının Uluslararası Mücadele ve Dayanışma Günü.



6 Mayıs 1972: Devrimci gençlik önderleri: Deniz Gezmiş, Yusuf Aslan ve Hüseyin İnan idam edildiler.

11 Mayıs 2013: Hatay'ın Reyhanlı ilçesinde eş zamanlı olarak iki ayrı araçta patlatılan bomba sonucu 52 vatandaşımız hayatını kaybetti.



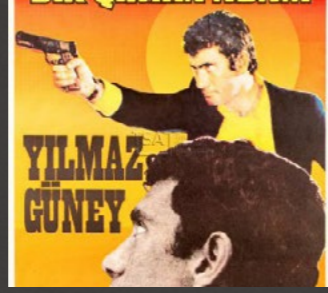
18 Mayıs 2009: Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği Başkanı Prof. Dr. Türkan Saylan hayatını kaybetti. Saylan Ergenekon tertibinde gözaltına alınmıştı.

29 Mayıs 1453: İstanbul, Fatih Sultan Mehmet tarafından fethedildi.



31 Mayıs 2013 : Taksim Gezi Parkı Haziran Direnişi: Taksim Gezi Parkı'nda ağaçların kesilerek AVM yapılma girişimi, halk direnişisiyle karşılaştı.

1 Haziran 1946 : Varto'da deprem; 833 kişi öldü.



4 Haziran 1970 : "Altın Portakal" Sinema Ödülünü başrolünü Yılmaz Güney'in oynadığı Bir Çirkin Adam filmi kazandı

5 Haziran :1947 Amerikan Savunma Bakanı General George C. Marshall'ın "Marshall Planı"nı açıklaması (1947).



8 Haziran : Son peygamber Hazreti Muhammed hayatını kaybetti. (Hicri,13 Rebiülevvel 11)



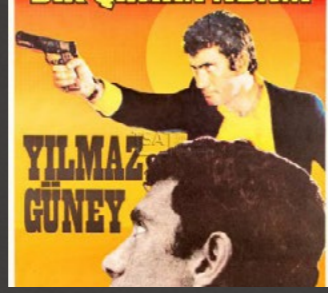
18 Haziran 1972 : 65 ülkenin pilotları uçak kaçırma olaylarını protesto için boykota başladı. Boykota Türkiye'li pilotlar da uydu. uçak seferleri 24 saat durdu

25 Haziran : Tansu Çiller'in Türkiye'nin ilk kadın başbakanı olarak oluşturduğu 50. Hükümet, cumhurbaşkanı Süleyman Demirel tarafından onaylandı (1993).

5 Temmuz 1833 - Dünyada ilk fotoğrafı çeken Fransız mucit Nicéphore Niépce

8 Temmuz 1954 - Türkiye'de ilk gece maçı, Ankara 19 Mayıs Stadı'nda Gençlerbirliği ile Ankara Demirspor arasında yapıldı.

1 Haziran 1946 : Varto'da deprem; 833 kişi öldü.

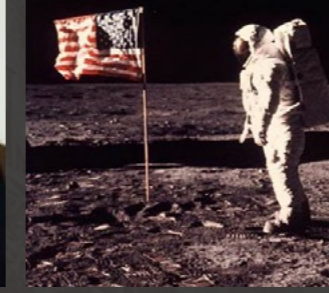


4 Haziran 1970 : "Altın Portakal" Sinema Ödülünü başrolünü Yılmaz Güney'in oynadığı Bir Çirkin Adam filmi kazandı

5 Haziran :1947 Amerikan Savunma Bakanı General George C. Marshall'ın "Marshall Planı"nı açıklaması (1947).



8 Haziran : Son peygamber Hazreti Muhammed hayatını kaybetti. (Hicri,13 Rebiülevvel 11)



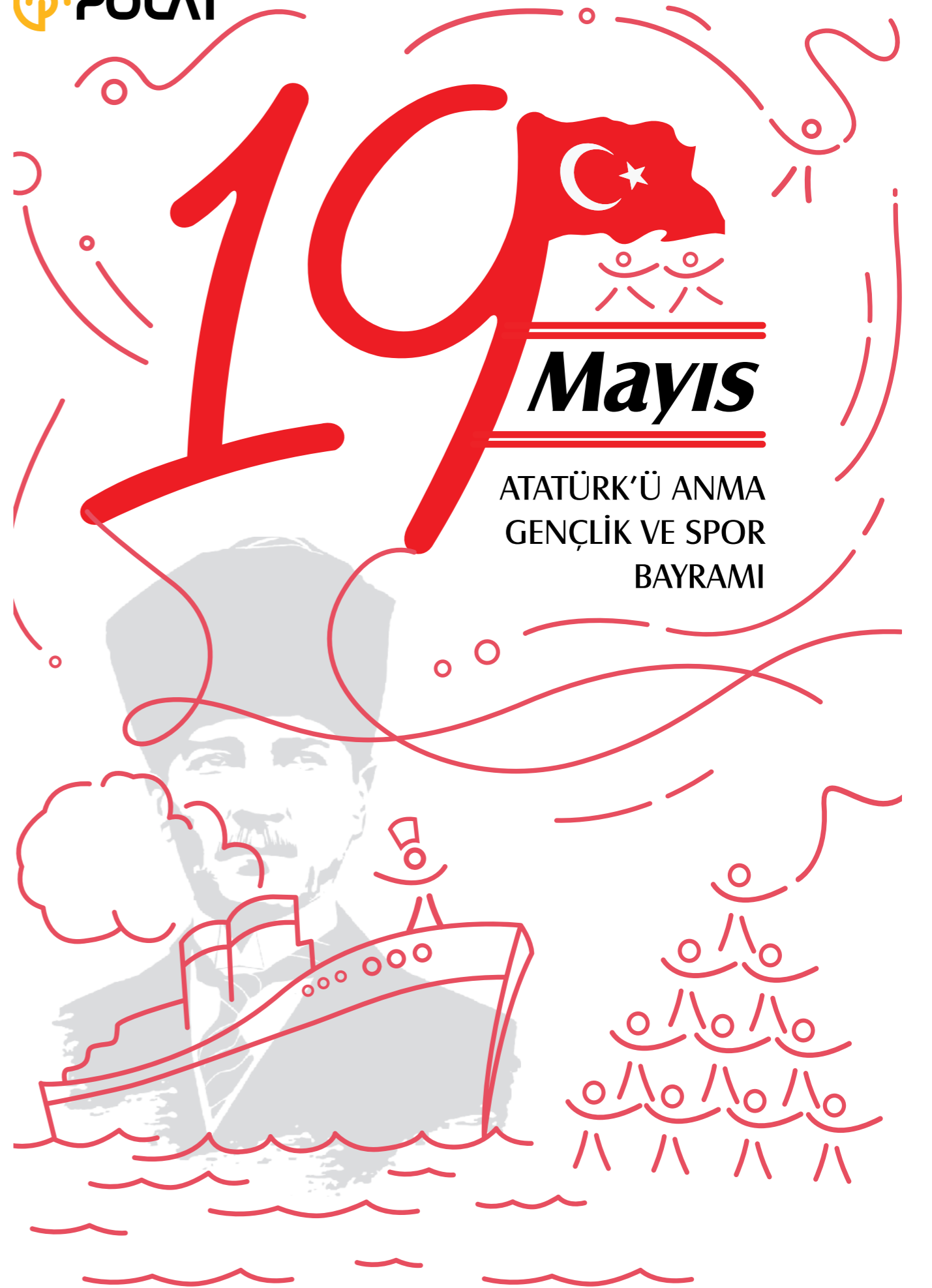
16 Temmuz: 1979 - Saddam Hüseyin, Irak devlet başkanı oldu.

21 Temmuz İnsanoğlu Ay'a ilk kez ayak bastı (1969).

23 Temmuz 1996 - Aydın İdare Mahkemesi, Gökova, Yeniköy ve Yatağan termik santrallerinin çevreye zarar verdiği gerekçesiyle faaliyetlerinin durdurulması istemini kabul etti.

30 Temmuz 1998 - Üniversite sınavlarının tek basamaklı olması YÖK Genel Kurulu'nda onaylandı.

GÜLÜMSETEN KARELER



Sınıfında en iyi, yüksek teknoloji ürünü...



POLAT MAKİNA SAN. ve TİC. A.Ş.

Astim 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

