

— **POLAT GROUP HOLDİNG'E**  
**İÇ DENETİM DİREKTÖRÜ**  
**ATAMASI**  
*Bayram Akyüz*

— **MARINELLA FERRARA** —  
**MİMAR, TASARIMCI ve**  
**ENDÜSTRİYEL TASARIM**  
**PROFESÖRÜ**

— **5G MESELESİ**  
*Veri Transfer Hızlarının*  
*20 Gbit'lere Çıkacağı*  
*Öngörülüyor*

— **ZEYTİNİN UZUN** —  
**ve ZAHMETLİ**  
**YOLCULUĞU**

— **BİYOGAZ**  
**DOĞANIN MAVİ**  
**ENERJİSİ**



**UMUT DOLU BİR 2021**

**İBRAHİM POLAT**  
*Yönetim Kurulu Başkanı*  
**Polat Group Holding**

#### YAYIMLAYAN

Polat Group Holding Anonim Şirketi

#### İMTİYAZ SAHİBİ

**İbrahim Polat**  
Yönetim Kurulu Başkanı  
Polat Group Holding

#### GENEL YAYIN YÖNETMENİ/ EDITÖR

**Gülçin Çiçek**  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding

#### YÖNETİM YERİ

Ata Osb Mah. Astim 1. Cad.  
No:4 Efeler / AYDIN  
T: +90 256 231 19 12 (pbx)  
F: +90 256 231 19 17

#### BASIM TÜRÜ

Yerel Süreli Ücretsiz

#### TASARIM & BASKIYA HAZIRLIK

Medyatik Fikir Reklam Ajansı Dan. Org.  
Video Prod. ve Promosyon - Gülçe Ülker  
Korutürk Mah. Funda Sok.  
No:4 Balçova / İZMİR  
T: +90 232 277 0 144  
www.medyatikfikir.com

#### BASKI YERİ

Baskı Tarihi:



www.polatgroup.com.tr

/polat-group-holding

**Umut Dolu Bir 2021 Yılı...**  
sayfa 2



**Polat Group Holding'de İç Denetim Direktörü Ataması**  
sayfa 6



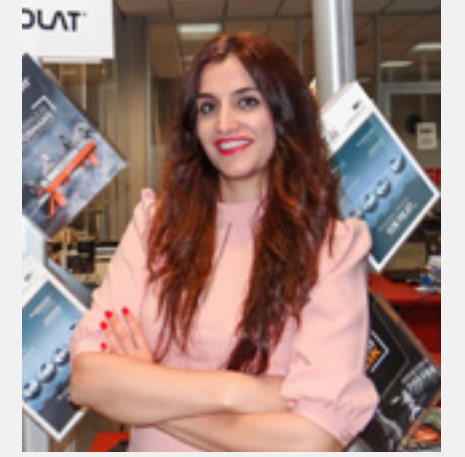
**Dijital Dönüşüm**  
sayfa 14



**Serkan Ersoy ile İş Zekası ve Raporlama Üzerine...**  
sayfa 44

## İçindekiler

<b>Umut Dolu Bir 2021 Yılı...</b>	2
<b>Polat Group'tan 2021 Dilekleri</b>	4
<b>Polat Group Holding'e İç Denetim Direktörü Ataması</b>	6
<b>Marinella Ferrara Röportaj</b>	10
<b>Dijital Dönüşüm Röportaj</b>	14
<b>Energostar - Igors Plavskis Röportaj</b>	22
<b>Yeni Tasarımımız: Sentripetalli Dekantör</b>	24
<b>Yeni Ürün, Ar-Ge ve Tasarım Süreçleri</b>	26
<b>Murat Zeytinyağı - Murat Çetin Söyleşi</b>	28
<b>Körez Gıda - Harun Dinçkan</b>	30
<b>Ünlü Teknik - Haluk Albayrak Röportaj</b>	34
<b>Maurizio Galati Röportaj</b>	38
<b>Doğanın Mavi Enerjisi: Biyogaz</b>	40
<b>Doğanın Süsü</b>	42
<b>Serkan Ersoy ile İş Zekası ve Raporlama Üzerine...</b>	44
<b>Tuğçe Karabaşlar Özbek Röportaj</b>	46
<b>Zeytinin Zahmetli ve Uzun Yolculuğu</b>	48
<b>5G Meselesi</b>	50
<b>Doğru Söze Ne Denir?</b>	52



### Editörden

#### Sevgili Okurlarımız,

2021 yılının ilk sayısı ile sizlerle.

Zorlu geçen ve geride bırakmak istediğimiz bir yıla hoşça kal dedik. Bundan dolayı hepimizin memnun olduğumu düşünüyorum. Yaşadığımız bu zorluklardan bahsetmeyeceğim fakat her zorlu süreçte olduğu gibi bu sürecin de bizlerin birçok ders çıkarmasına sebep olduğunu biliyorum. Aynı zamanda yeni bakış açıları ve kendimizi geliştirecek öğretiler kazandığımızı düşünüyorum.

2021 yılının salgın hastalıkların, depremlerin, ekonomik sıkıntıların ve tüm olumsuz yaşamışlıkların geride kaldığı, bol kazançlı, başarılı, sağlıklı bir yıl olmasını diliyorum. Umarım 2021, dünya genelinde yaşanan bu kriz sonrası hayatların değiştiği, eğitim, bilim ve teknolojinin ışığında yeni öğretilerin geliştirildiği, daha adil ve eşitlikçi bir Dünya düzeninin adımlarının atıldığı bir yıl olur.

Biz 2021 yılının ilk sayısında dünyaca ünlü Endüstriyel tasarım Profesörü Marinella Ferrara ile sektörlerimiz hakkında bir röportaj gerçekleştirdik. Bu sayımızda, tüm endüstrilerde ortaya çıkacak ürünlerin en önemli basamaklarından olan, insan hayatına doğrudan etkide bulunan "Tasarım" konusuna ağırlık verdik. Aynı zamanda 5G ve şirketlerde yılın son çeyreğinde oldukça önem kazanan bütçe konusunu da es geçmedik. Biz tüm güncelliğimiz ile sizlerle olmaya devam edeceğiz.

Geri dönüşlerinizin bizi çok memnun edeceğini belirtmek istiyor, şimdiden keyifli okumalar diliyorum.

Saygı ve sevgilerimle,

**Gülçin Çiçek**  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding



*“Yeni yılın, yeni umutların filizleneceği,  
hayatlarımızda yeni fırsatların doğacağı  
bir yıl olması temennisindeyim.”*



## Umut Dolu Bir 2021 Yılı...

Belirsizliğin şirketler ve insanlar üzerindeki etkisinin büyük olduğu ve mücadelede her türlü çabayı alkışladığımız bu günler, yakın zamanda bilimin ve insanlığın galibiyetiyle sonuçlanacak.

2021 yılı hedeflerimiz ve umutlarımız artık çok daha anlamlı ve önemli. İyisiyle ve kötüsüyle yaşananlardan ders çıkarıp, 2021 yılı için umutlarımızı yeşertecek yeni amaçlar belirleyip, daha mutlu bir hayat kuraçığımız geleceğin adımlarını atacağız.

Küresel piyasalardaki sıkıntılar ve riskler artarken diğer yandan yeni fırsatlar da oluşmaktadır. 2020 yılı, küresel şirketler için sınırlı büyümelerin gerçekleştiği bir

dönem oldu. Bugün ayakta kalmayı başarmış şirketlerin çoğu, 2021 yılında bir önceki dönemin yarattığı fırsatları izleyerek güçlenmenin yollarını arayacaklar.

Biz Polat Group Holding olarak, şirketlerimizle birçok farklı alanda faaliyet gösteriyoruz. Gerçek gücümüzü aldığımız müşterilerimizin memnuniyeti temelinde üretime odaklanan, her zaman gelişime açık ve yenilikçi bir firma olduk. AR-GE çalışmalarımız ve yeni yatırımlarımızla 2021 yılında da aynı vizyonla büyüyeceğiz.

İçinde bulunduğumuz dönem bizim gibi şirketler için fark yaratma fırsatını sağlamıştır. Bize düşen görev, işimize aynı ciddiyetle devam

**“Hayat yeni umutlarla devam ediyor; iyisiyle ve kötüsüyle... Piyasalardaki sıkıntılar ve riskler zorlaşırken diğer yandan fırsatları da içeriyor.”**

etmektedir. Bu gibi dönemlerde amacımız kar etmekten ziyade toplumsal fayda sağlayan amaçlar doğrultusunda hizmet etmeye devam etmektir. Bu nedenle 2021 yılı inovasyon kadar sosyal iletişimimizin de üst seviyede olacağı bir yıl olacaktır. Hayatımızda yaşadığımız zor ve belirsiz günleri aşma çabamız, kuşkusuz yenilikleri tetikleyecek ve hayata geçirmemizi sağlayacaktır. İşlerimizi güvenli ve üretken bir şekilde yapabilmemiz için çalışma koşullarımız sürekli olarak denetimli bir biçimde devam edecektir.

2021 yılında da AR-GE, Müşteri Memnuniyeti, İnovasyon ve Sürdürülebilirlik ilkelerimiz doğrultusunda, uzun vadeli ve kalıcı olmaya devam edeceğiz. Bu temele bağlı olarak,

- Veriye ve analize dayalı büyüme planları,
- Fırsatları yakalayan yatırım projeleri,

- Geniş perspektifte sektör analizleri,
- Polat ailesinin fertleri olan çalışanlarımızın sürekli gelişimleri
- 2021 yılı içinde de faaliyetlerimizde esas olacaktır.

Yeni yılın, yeni umutların filizleneceği, hayatlarımızda yeni fırsatların doğacağı bir yıl olması temennisindeyim.

Bu vesile ile tüm çalışanlarımıza, paydaşlarımıza ve halkımıza hayırlı bir yıl diler, yurtdışında bulunan paydaşlarımızın Noel Bayramını tebrik ederim.

Saygı ve sevgilerimle,

**İbrahim POLAT**  
**Yönetim Kurulu Başkanı**  
**Polat Group Holding**



# Polat Group'tan 2021 Dilekleri



## Değerli paydaşlarımız ve çalışma arkadaşlarım,

Polat Group Holding olarak, 2020 yılını hedeflerimize ulaşmış biçimde kapatıyor olmanın huzurunu yaşarken, 2021 ile ilgili atacağımız yeni adımlarla ilgili duyduğum heyecanı da belirtmek isterim. Bugüne kadar yaptığımız yatırımların büyük ölçüde kâra dönüştüğünü izlemek ve bunun için çalışıyor olmak bizler için oldukça anlamlı, ülkemize kattığımız değer ve halkımıza sağladığımız katkının verdiği tatmin ise paha biçilemez.

Pandemi döneminde tüm Dünya gibi

ülkemizde önemli bir sınav vererek, zorlu bir süreçten geçiyoruz. Bu süreci hep birlikte en az hasarla atlatmayı ümit ediyorum. Bizlerin ve ülkemize katma değer sağlayan tüm yatırımcıların yeni projeleri ile birlikte, 2021 yılında, ülkemizin daha güçlü ve teknoloji odaklı yeni adımlar atacağını düşünüyorum, yeni yılın ülkemize ve tüm Dünya'ya başarı, huzur ve sağlık getirmesini temenni ediyorum.

Sağlıkla kalın,

**Olca POLAT**  
Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı  
Polat Group Holding

## Değerli Polat Life okurları,

2020 yılını pazarda istediğimiz sonuçlara ulaştığımız ve yeni projelerimizle kendimizi geliştirdiğimiz verimli bir yıl olarak geçirdiğimizi söyleyebilirim. Pandemi dönemine rağmen; çalışma arkadaşlarımızın el ele vererek göstermiş olduğu sabır ve istikrar sayesinde bu zorlu yılı yadsınamaz bir başarı ile

geride bırakmaktayız. 2021 yılının ülkemize refah, halkımıza sağlık getirmesini, bireylerin ve kurumların hedefledikleri başarılarla ulaşabileceği bir yıl olmasını diliyorum.

Mutlu yıllar.

**Volkan POLAT**  
Yönetim Kurulu Üyesi  
Polat Group Holding



## Çok Sevgili Çalışma Arkadaşlarım ve İş Ortaklarımız,

İyisiyle kötüsüyle geride bıraktığımız 2020 yılının maddi ve manevi hepimizi çok yıprattığının farkındayım. Yaşadığımız en kötü yıl olarak anılarımızda kalmasını, bundan sonraki yıllarımızın birbirinden güzel ve sorunsuz geçmesini temenni ediyorum. Biz Polat Group

Holding şirketleri olarak, aynı özveri ve azimle çalışmaya, çözüm odaklılık ve müşteri memnuniyeti ilkelerimize sadık kalarak tüm paydaşlarımıza hizmet etmeye devam edeceğiz.

Sağlıkla kalın,

**Lütfi POLAT**  
Yönetim Kurulu Üyesi  
Polat Makina



## Değerli Okurlarımız,

2020 yılı halkımızın ve kurumların zorlu bir süreçten geçtiği, tüm Dünya'nın

## Değerli iş ortaklarımız, paydaşlarımız ve sevgili çalışma arkadaşlarım,

Bazı seneler vardır ki, bizlerin hayatında unutulmayacak yer edinerek bir dönemi kapatıp yeni bir döneme geçişe sebebiyet verirler. İnsanların ve şirketlerin rutin süreçlerini gözden geçirmelerine vesile olurlar.

İşte 2020 yılı da, Dünya ve Türkiye için unutamayacağı bir Covid-19 pandemi etkisinde, hiçbir ayırım yapmadan bütün dünyayı içine alarak bizleri karşıladı.

Yılın başında Çin'de başlayıp hızla dünyanın neredeyse tamamına yayılarak, sağlık ve ekonomi başta olmak üzere, tüm yaşamsal alanlarda etkilerini derinden hissettiğimiz Covid-19 sürecinde, tüm çabasıyla fedakarca çalışan sağlık çalışanlarımız hayatları pahasına insanlık için mücadele verirken, bizler de

aynı anda, aynı sorundan muzdarip olduğu bir yıl oldu. Bu süreçte elbette biz de pandemiden en az etkilenmek için birçok önlem aldık, farklı bir yaşam ve çalışma ortamı ile hayatımızı devam ettirdik. Hedeflerimize ulaşmak için çabaladığımız bu süreçte teknolojinin tüm olanaklarını kullanıp durumu lehimize çevirmek için çabaladık. Oluşturduğumuz yol haritaları ve şirketlerimizin hitap ettiği sektörler gereği bu süreci en az hasar ile atlatan kuruluşlardan biri olduğumuzu düşünüyorum. Pandemiye karşı almış olduğumuz önlemler, 2021 yılı içerisinde de kararlılık ile sürdürülmeye devam edecek ve bu önlemler çerçevesinde durumu fırsata çevirmek için proje bazlı çalışmalarımıza ağırlık vereceğiz.

üretim ve istihdamda sürdürülebilirliği sağlamak adına faaliyetlerimizi sizlerin destekleriyle devam ettirdik.

Polat Makina olarak, güçlü yapımız esnek ve çevik üretim anlayışımızla sınırların kapatıldığı, lojistik faaliyetlerin yavaşladığı bu dönemde dahi iş süreçlerimizi, hedeflerimize ulaşma yolunda aksatmadan sürdürmeyi başardık.

2021 yılında da aynı özveri ve çalışma azmiyle hedeflerimize ve hayallerimize ulaşmak için durmadan koşmaya devam edeceğiz.

Tüm dünyayı etkisi altına alan salgının bir an önce bitmesini, yeni yılda her şeyin gönlünüze göre olmasını diliyorum, 2021 yılının sağlık, mutluluk ve huzur getirmesini temenni ediyorum. Sizlerin ve ailelerinizin yeni yılını en içten dileklerle kutlarım.

Zorlu bir süreç olmasına rağmen ekonomik anlamda bu yıl hedeflerimize ulaştık. Kullandığımız teknolojilerin ve bilimsel araştırmalarımızın eşliğinde yeni yatırım kararları aldık. Yeni adımlarımız ile birlikte sürdürülebilirlik ilkemiz doğrultusunda yeni başarılarla imza atacağımıza eminim. Ülkemizin refahı için yarattığımız işgücü ve katma değer konusunda ayrıca heyecanlıyım. 2021 yılında pandeminin tamamen sona ermesini tüm Dünya'nın ve ülkemizin huzura kavuşmasını diliyorum.

Güzel bir yıl olmasını dilerim.

**Rıza Korkut ÖZDEMİR**  
Genel Müdür  
Polat Group Holding



Sevgi ve saygıyla kalın.

**Sedat ARI**  
Genel Müdür  
Polat Makina

## Değerli iş ortaklarımız ve çalışma arkadaşlarım,

2020 yılından bahsederken maalesef pandemi sürecini es geçmek imkânsız. Yaşanan bu global krizi firmamızda ve sektörümüzde iyi yönetmek için elimizden geleni yaparken bu süreçte çalışma hayatımıza katkı sağlayan tüm emekçilere sonsuz teşekkür ediyorum. Tüm Dünya'da başarının formülünün ekip olmaktan geçtiğine inanıyor, bizim şirketimizde oluşturduğumuz bu sinerjinin ve takım ruhunun başarımızın altında yatan etmen olarak gördüğümüzü

mü bildirmek istiyorum. Umarım hep birlikte 2021'i çok daha güzel, yenilikçi, bilimsel ve verimli bir yıl haline getirip, çalışmalarımıza devam edeceğiz ve pandeminin iş hayatına yansımalarının da üstesinden geleceğiz.

Tüm çalışanlarımıza ve iş ortaklarımıza 2021 yılının güzellikler getirmesini, aileleri ile birlikte sağlıklı, huzurlu ve keyifli bir yıl olmasını diliyorum.

**Necdet DEMİR**  
Genel Müdür  
Polat Group Redüktör



“2021 yılında şirketlerimizin tüm birimlerinde iç denetim faaliyetini tamamlamayı hedefliyoruz.”



**Bayram Akyüz**  
 İç Denetim Direktörü  
 Polat Group Holding

# Polat Group Holding'e İç Denetim Direktörü Ataması

**Ana amacımız, hata aramak değil süreçlerin iyileştirilmesini sağlamak ve risklerin gerçekleşmeden önce öngörülmesi, kontrol edilmesi, yönetilmesi ve iç kontrol sistemlerinin geliştirilmesi yoluyla şirketimize değer yaratmaktır.**

**Merhaba, Bayram Bey öncelikle Polat Group Holding'e hoş geldiniz. Sizi tanıyabilir miyiz? Kendinizden ve önceki iş hayatınızdan bahsedebilir misiniz?**

1972 yılı Samsun doğumluyum, evliyim ve bir kızım var. 1994 yılında Gazi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldum, aynı üniversitede Bankacılık Eğitimi üzerine Yüksek Lisans yaptım.

Çalışma hayatına, 1997 yılında Rumeli Holding'de Müfettiş Yardımcısı olarak başladım. 1998-2002 yılları arasında İktisat Bankası ve Avrupa Amerika Holding'te Müfettiş olarak devam ettim. O yıllarda birçok banka gibi, çalıştığım bankanın da kapanması nedeniyle 2002 yılında Yaşar Holding'e Denetçi olarak geçiş yaptım.

2009-2015 yılları arasında Yaşar Holding'e bağlı Yaşar Dış Ticaret A.Ş.- Desa Enerji A.Ş.-Viking Kağıt Selüloz şirketlerinde Mali İşler ve Finans Direktörü olarak, 2019 yılının sonuna kadar da Norm Holding A.Ş. de CFO (Chief Financial Officer) olarak görev aldım.

2012-2015 yılları arasında aynı zamanda Pınar Karşıyaka Basketbol Şubesinde Mali İşler Yöneticiliği ve Yaşar Üniversitesinde Yüksek Lisans öğrencilerine Kurumsal Finansman ve Maliyet Muhasebesi dersleri verdim.

Son görev yaptığım; İzmir'de bulunan Tunaboylu Tekstil firmasından ayrılarak Ekim ayı başında Polat Group Holding ailesine katıldım.

**Polat Group Holding'e geçiş kararını nasıl verdiniz?**

Bu süreçte, çok değer verdiğim bir insanın referansı ile başlayıp Olcay Bey ve Rıza Beyle tanışmam sayesinde Polat Group ailesi ile yollarımız kesişti. Daha sonra, Polat Makine ve Polat Group Redüktör şirketlerimizin üretim, depolama ve sevkiyat alanlarını gördüğümde etkilendim.

Geçmişten bugüne kadar gurur verici düzeyde başarılarla imza atılmış olması, vizyon sahibi yöneticiler, holdingleşme, kurumsallaşma, gelecek





stratejisi, büyüme potansiyeli, saygın bir kurum olması, marka değeri, niş ürünler üretilmesi vb. konular da karar vermemde etkili oldu diyebilirim.

### **İç Denetim Süreçlerinden biraz bahsedebilir misiniz? Departmanınızın işleyişini anlatabilir misiniz?**

Tabii ki ancak öncelikle iç denetim kavramından ve iç denetimin şirketler için neden önemli olduğundan bahsetmek isterim.

Uluslararası İç Denetçiler Enstitüsü tarafından yapılan tanımıyla iç denetim; bir kurumun faaliyetlerini geliştirmek ve onlara değer katmak amacıyla gerçekleştirilen bağımsız, tarafsız bir güvence ve danışmanlık sağlama faaliyetidir.

İç Denetim, kurumun risk yönetimi, kontrol ve kurumsal yönetim süreçlerinin etkinliğini değerlendirmek ve geliştirmek amacıyla yönelik sistemli ve disiplinli bir yaklaşım getirerek kurumun amaçlarına ulaşmasına yardımcı olur.

İç denetimin misyonu, paydaşlara risk-bazlı ve objektif güvence, tavsiye, öneriler ve iç görü sağlayarak kurumsal değeri korumak ve geliştirmektir.

İç denetim, şirketlerin her türlü süreçlerinde iç kontrol sistemin etkinliğini inceler. Risk odaklı ve süreç iyileştirme bakış açısıyla bu faaliyetleri yerine getirirken şeffaflık ve hesap verilebilirlik kültürünün şirkette yerleşmesinde büyük katkı sağlar.

Günümüzde iç denetim faaliyeti, geçmişte yapılan hatalardan ziyade, iş süreçleri ve risk yönetimine odaklanır ve şirket stratejileri doğrultusunda hedeflere ulaşılması için katma değer yaratacak yaklaşımlar getirerek üst yönetime danışmanlık hizmeti sağlar.

Kurumsal risk yönetimi açısından önleyici niteliği dışında, kurumsal yönetimin kalitesini ve değerini yükseltmek ve pay sahipleri, ortaklar ve diğer kurumlar için güvence sağlamayı amaçlar.

Daha da önemlisi, tüm bu faaliyetleri şirket içindeki tüm birimler ile uyum içinde ve iş birliği ile sağlar.

Şirketimizde, Ekim ayı başında İç Denetim Direktörlüğümüz kuruldu. Yeni ekip üyesi iç denetçi arkadaşlarımızın aramıza katılmasıyla birlikte Yönetim Kurulu'muz tarafından onaylanacak 2020 yılı denetim planımız doğrultusunda çalışmalarımıza başlayacağız.

İç Denetim sürecimiz, Yönetim Kurulu tarafından onaylanan denetim planıyla başlıyor, denetime başlamadan önce ilgili birim veya şirket yönetimine gönderdiğimiz denetime başlama bildirimini ile devam ediyor, denetimin ilk günü denetlenen birim ile toplantı gerçekleştirilip akabinde denetim faaliyetine geçiliyor ve son aşamada kapanış toplantısı ve raporlama ile devam ediyor.

Ana amacımız, hata aramak değil süreçlerin iyileştirilmesini sağlamak ve risklerin gerçekleşmeden önce öngörülmesi, kontrol edilmesi, yönetilmesi ve iç kontrol sistemlerinin geliştirilmesi yoluyla şirketimize değer yaratmaktır.

Sizin de dikkatinizi çektiği üzere, iç denetim süreci bir noktada son bulmuyor sürekli devam ediyor, zaman zaman ara verilse de canlı bir organizma gibi sürekli yaşayan bir sistem.

### **Polat Group Holding'deki planlarınız nelerdir?**

2021 yılında şirketlerimizin tüm birimlerinde iç denetim faaliyetini tamam-

lamayı hedefliyoruz. 2021 yılı bu kapsamda hem bizim açımızdan hem de grubumuzda denetim kültürünün yaygınlaştırılması ve kurumsal yönetimin geliştirilmesi açısından önem taşıyor.

Grubumuzun stratejilerine ve iş hedeflerine ulaşması ve büyümesine katkı sağlayacak süreçlerimizin gözden geçirilmesi ve iyileştirmesi süreci ne katkı yaratmayı planlıyoruz. Bu aşamada kurumsallaşmanın geliştirilmesi ve departmanlar arası iletişimin kuvvetlendirilmesi ve standardizasyonun sağlanması da diğer hedeflerimiz arasında yer alıyor.

### **İş hayatı ile ilgili hedeflerinize ulaştığınızı düşünüyor musunuz? Sizi iş hayatınızda motive eden unsurlar nelerdir?**

Belirlediğim alt hedeflere zaman zaman ulaştım da ana hedefime henüz ulaşmış değilim. Kendime hedef koyarken öncelikle ulaşılması güç hedefler seçmeye özen gösteriyorum, bu hedeflere ulaşmak için alt hedefler belirliyorum ve sonra parçalara ayırarak hedefimi gerçekleştirmek için kolaylaştırıyorum. Bu durum küçük hedefleri gerçekleştirdikçe beni mutlu ediyor.

Her gerçekleştirdiğim hedeften sonra değişen dünyaya ayak uydurarak yeni hedefler belirliyorum.



Çalışma hayatında beni motive eden birçok unsur var bunlardan biri işimi en iyi şekilde yaparak başarılı olmak, şirketimin başarısına ve büyümesine katkıda bulunmak, bilgi birikimim ve tecrübelerimi genç çalışma arkadaşarımla paylaşmak, onların eğitimine katkıları sağlayarak iş hayatlarındaki başarılarını gördükçe motive oluyorum.

### **Son olarak okuyucularımıza iş hayatıyla ilgili tavsiyeleriniz ve paylaşmak istediğiniz konular nelerdir?**

İş hayatında başarılı olmak için sadece sizin çok çalışmanız yeterli olmuyor, en önemli konulardan biri de ekibinizin güçlü olması ve ekibiniz ile mutlu bir çalışma ortamı yakalamanız. Aynı insan vücudu gibi, beyin olarak sizin de diğer uzuvları kontrol etme ve koordinasyonu sağlama göreviniz var ve bu sayede şirketin stratejik hedeflerine eşgüdüm halinde yürüyorsunuz.

Bu açıdan, ekip ruhu yaratmak, bu sayede çalışanların iletişimini artırmak da başarıya giden önemli başka bir değerdir. Günümüz iletişim dünyası malum. Güçlü bir iletişim kurmak sizin üstlerinizle olan ilişkileriniz, üstlerinizin sizinle olan iletişimi, hizmet ettiğiniz ve hizmet aldığınız diğer departmanlarla olan iletişiminizin de başarıyı etkileyen unsurlardır.

**Röportaj** **Gülçin Çiçek**  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding





# Marinella Ferrara

**Dünyaca ünlü İtalyan Endüstriyel Tasarım Profesörü Sayın Marinella Ferrara ile Endüstriyel Tasarım ve Makine Sektörü üzerine konuştuk.**

**Sayın Marinella Ferrara, bize zaman ayırdığınız için teşekkür ederiz, sizi daha yakından tanımak istiyoruz, bize kendinizi tanıtabilir misiniz?**

Milano Politecnico Üniversite'sinde mimar, tasarımcı ve endüstriyel tasarım Profesörüyüm. Yolum oldukça karmaşık, aslında tasarım araştırmasına olan bağlılığım, küreselleşme çağında iç tasarımdan ürün tasarımına, geleneksel malzemeler ve tekniklerden yenilikçi teknolojilere, tasarım tarihinden tasarımın evrimine kadar çeşitli temalara bölünmüş durumda.

Tüm temaların benim kökenlerim ve kişiliğimle ortak bağları vardır.

Yunan-Latin kültürü ve sanatı, geleneksel el sanatları ve teknikleri hakkında derinlemesine bilgi birikimim ve kültürel temellerimi oluşturduğum Akdeniz'in merkezinde bir ada olan Sicilya kökenliğim, ancak her zaman yeniye, deneyimlemeye yönelik güçlü bir eğilimim oldu.

Bu yüzden yolum beni çok seyahat etmeye, Barselona'da okumaya, şehir Palermo'ya dönmeye, ancak kendimi dünyanın geri kalanıyla karşılaşmaya ve nihayet dünyanın en ünlü tasarım okullarından birinde ders vermek ve araştırma yapmak için tutkularımı en iyi ifade edebileceğim yer olan Milano'ya götürdü.

Burada, yeni malzemelere odaklanarak yenilik ve iletişim stratejilerini belirlemek için şirketler ve diğer özel kuruluşlarla işbirliği yapan bir MADEC - Materyal Tasarım Kültürü Araştırma Merkezi'nden sorumluyum.

**Projelerinizin gelişme aşamasında odak noktanızı nasıl belirliyorsunuz?**

Yeniye, geleceğe olan tutkum her zaman teknolojiyle ilgili konuları tercih etmemi sağladı. Temel olarak ürün yenilikleri için bir araç olarak tasarım ve teknolojik yenilikler arasındaki ilişkiyle ilgileniyorum.

Tasarımda uzmanlaşmış bir mimar olarak, bir mühendisin aksine dikkatim daha çok, teknolojik performans odaklanmamakta, bir teknolojinin veya malzemenin kullanıcıların ve teknoloji alıcılarının hayatına kattığı deneyim açısından faydaya odaklanmaktadır.

Yıllar boyunca, kariyerimin başında tasarımcıların teknolojileri nasıl yorumladıklarını, tasarladıkları ürünlere uygulayarak ve estetik hale getirerek bunları nasıl çekici ve anlamlı hale getirebildiklerini anlamaya çalıştım.

Bugün, "sosyal bir süreç olarak teknoloji" ve "teknolojiyi benimseme" kavramı, yeni herhangi bir teknolojinin halk tarafından kabul edilmesi için zamana ihtiyacı olduğunu anlamamıza yardımcı oluyor.

Tasarımcıların teknolojik benimseme süreci sosyal kabul açısından temel bir adımdır çünkü tasarımcılar,

uzman olmayan kullanıcının insani boyutunu, insan dokunuşunu teknik nesnelere taşımaktadır. Bunu yaparak ürünü daha iletişimsel ve kullanıcı deneyimini daha keyifli ve etkili hale getiriyorlar. Duygusal Tasarım gurusu Donald Norman'ın dediği gibi, insanların sevdiği günlük şeyleri üretmek için tasarlamak!

**“İtalyan inanışına göre tasarımın bir uzmanlığı yoktur.”**

Dünya çapında sevilen İtalyan tasarımının sırrı budur. Neyse ki günümüzde, bu sadece mobilya tasarım şirketleri tarafından değil, çok farklı sektörlerde faaliyet gösteren sayıları giderek artan şirketler tarafından da anlaşılmaktadır.

**Bize, üzerinde çalıştığınız projeleri anlatır mısınız? Başarılı bir Endüstriyel Tasarımcı olmak için tam olarak neye ihtiyaç vardır?**

Birkaç yıl önce beni çok meşgul eden ve aynı zamanda beni çok tatmin eden bir proje vardı. Bu, 28 Avrupa ülkesinde ve bazı ilişkili ülkelerde faaliyet gösteren, KOBİ'ler, Start-up'lar ve ara kuruluşlar için bir dizi kursun tasarlanması ve sunulmasına yönelik işletmeler için tasarım projesiydi.

Proje beni ve Tasarım Departmanından bir grup Profesör ve araştırmacıyı, RINA şirketinden bir grup mühendis, işletme mühendisliği departmanından Profesör ve araştırmacıdan oluşan bir ekip ve Altın Pergel ödülü ile endüstriyel tasarım alanında dünya çapında tanınan bir Kuruluş olan "ADI" ile birlikte 3 yıl boyunca meşgul etmişti. →







Projenin amacı, tasarım becerilerini ve bunları işletmelere tanıtma yöntemlerini yaygınlaştırmaktı. Sosyal ve kültürel trendlere uygun teknik yenilikleri kullanmanın en iyi yolunu insanların anlamasını sağlamalıydık.

Ayrıca aşağıda belirtilenler gibi ihtiyaçlara cevap verebilmeliydik: Müşterileri ve kullanıcıları şirket misyonunun merkezine yerleştirmek için tasarımın yöntem ve araçları nelerdir? Müşterilerinin ihtiyaçlarını dinlemek, gözlemlemek ve yaratıcı bir şekilde yorumlamak nasıl mümkün olabilir?

EASME (Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler için Yürütme Ajansı) ve mühendislerle uğraşırken, vurguyu, sadece resmi araştırmaya değil, müşteri ihtiyaçlarını en iyi karşılayan bir deneyim sunarken nesnelere ve hizmetlerin üstlendiği anlam

ve değerlere dayalı yenilikler üzerine yapmaya karar verdik.

Kurs katılımcılarına, deneyimi tam anlamıyla tasarlamak için kullanıcıyı merkeze koyarak, kullanımda ve nesneyle ilişkide ona rehberlik etmek ve daha geniş tasarım zorluklarıyla yüzleşmelerini ve dünyanın evrimine tam bir genel bakış atmalarını sağlayarak, yeni araçları ve medyayı nasıl kullanacaklarını anlatmak istedik.

Tarafımızdan tasarlanan farklı modüller, kurs etkinlikleri ve bunları takip eden diğer etkinlikler, teknolojiyi vizyonsuz bir şekilde uygulayanlara kıyasla fark yaratan tasarım odaklı bir düşünce tarzını aktarmaya ve teşvik etmeye yardımcı oldu.

Ürün ve hizmetlerin başarısının özü, kullanıcının ihtiyaç ve isteklerine karşılık gelecek şekilde, teknolojilerin seçimi ve sunumu arasında,

ilgili işlevleriyle birlikte nasıl arabuluculuk yapılacağını bilmekte yatar.

Çeşitli üretim alanlarında işlerini artırmak için tasarım yönetimi becerilerini geliştirmek isteyen yüzlerce Avrupalı şirket ve startup ile malzemelerden çalışma araçlarına; ev aletlerinden şirketler için hizmetlere kadar muhtelif alanlarda iş birliği yaptık.

Çünkü İtalyan inancına göre tasarımın bir uzmanlığı yoktur, ancak tüm sektörlerde geçerli bir çalışma şeklidir. Hem şirketlere hem de tüketicilere yönelik faaliyet gösteren çok farklı şirketlerle etkileşim kurduk.

İş geliştirme için çeşitli Avrupa ülkelerinde faaliyet gösteren aracı EEN (Avrupa İşletmeler Ağı) organizasyonlarına, İtalyan yöntemini farklı ülkelerin mükemmellik özellikleriyle ustalıkla harmanlayacak araçlar sağladık.

Toplantılarda biz Öğretim Üyeleri, etkinliklere davet ettiğimiz İtalyan tasarımının diğer kahramanları ile birlikte, tasarım odaklı yenilik yaklaşımını günümüzün küresel pazarında bir KOBİ geliştirme stratejilerinde kilit bir unsur olarak sunduk.

Şimdi, Tasarım odaklı yeniliklerin, İtalya'da geliştirilen ve artık Avrupa'da ve ötesinde tanınan en kanıtlanmış bütünsel tasarım yaklaşımı olduğunu söyleyebiliriz.

### İşinizde en çok neyi seviyorsunuz?

Şirketlerle ortaklık içinde yenilik konularında araştırmayı gerçekten seviyorum, öğrenciler ve şirketlerle kurulan ilişkiyi seviyorum. Tam da bu nedenle, şirketleri tasarım atölyeleri gibi eğitim faaliyetlerine dâhil ediyorum.

Öğrenciler, yeni nesillerin fikirleriyle, inançlarıyla, gereksinimleriyle ve arzularıyla önceden şekillendirdiği olası yeni ürünler ve hizmetler için şirketlere geniş bir konsept senaryosu sunmalı, ortak şirket ve MADEC arasında önceden mutabık kalınan spesifik bilgilendirmeler üzerinde şirketler için yeni çö-

zümmler hayal etmeli ve tasarlamalıdır.

Atölye çalışmalarının sonuçlarından, şirketlerin bazı kavramları geliştirmek veya stratejik planları belirlemek için Madec ile birlikte ilerlemeye karar verdikleri sıklıkla görülmektedir...

### Bize son faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Bazı öğrencilerimle, 2019 yılının Kasım ayında, 2020 pandemi olayından hemen önce, ziyaret etmiş olduğum dünyanın en büyük şirketler arası çevrimiçi değişim platformunu yöneten şirketin bir bölümü olan Alibaba tasarımı ile Çin, Zhejiang Üniversitesi tarafından düzenlenen Uluslararası tasarım Hackaton'a katıldım.

Öğrenciler, küresel COVID-19 zamanında internet üzerinden katılarak Doomsday temalı etkinlikte Çinli, Güney Koreli, Singapurlu ve Japonlarla yarıştılar.

Pandemi herkesin deneyimlediği bir şey. Küresel COVID-19 kontrol edilemezse, insanlar yavaş yavaş karşılıklı izole yaşama alışacaklar. Çoğu, uzun süre evde kalacak, yeni lojistik

yöntemlerle malzeme alacak, seyahat ve ikamet güvenliğini sağlamak için yeni ekipman ve uygulamaları benimseyecek ve eğlence ve sosyal ağları için yeni yollar kullanacak.

Bu genel bağlamda öğrenciler, 5 etkinlik alanında yeni çözümler (hizmetler ve ürünler) tasarlamak için ekipler halinde işbirliği yapıyorlar: Lojistik, Sosyalleşme, Hobi, Seyahat, Alışveriş.

Odak noktası, kullanıcıların COVID-19 zamanında ortaya çıkan gerçek sorunlarını ve ihtiyaçlarını daha iyi anlamak ve faaliyetlerinden (sosyalleşme veya seyahat olarak) vazgeçmeden daha güvenli ve sağlıklı bir yaşama ulaşmalarına ve endüstri ile bağlantılı hizmet ve ürünlerin sağlanmasına katkıda bulunmaktır. Çok heyecan vericiydi ve öğrencilerim seyahat ve sosyalleşme alanında çok iyi sonuçlar elde ettiler!

### Sektörlerimize yönelik herhangi bir tavsiyeniz var mı?

Santrifüj sektörü şu anda çok umut verici görünüyor. Konu hakkında daha fazla bilgi edinmek istiyorum!



Röportaj

Gülçin Çiçek  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding

“Duygusal Tasarım gurusu Donald Norman'ın dediği gibi, insanların sevdiği günlük şeyleri üretmek için tasarlamak!”





**Uğur Candan**  
Genel Müdür  
SAP Türkiye

# Dijital Dönüşüm

**SAP Türkiye Genel Müdürü Sayın Uğur Candan ile günümüzde çok konuşulan, Polat Group Holding ve şirketlerinde deneyimlediğimiz endüstrilerdeki “Dijital Dönüşüm” üzerine çok keyif aldığımız bir röportaj gerçekleştirdik.**

**Merhaba Uğur Bey, öncelikle vakit ayırdığınız için çok teşekkür ederiz. Bize biraz kendinizden ve SAP Türkiye’deki çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?**

Boğaziçi Üniversitesi Makine ve Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra İngiltere’de Nottingham Üniversitesi’nde üretim sistemleri alanında yüksek lisans yaptım. Kariyerime 1997 yılında SAP Bilgi A.Ş.’de danışman olarak başladım. SAP’nin 65’inci ülke ofisi olarak SAP Türkiye Yazılım Üretim ve Ticaret A.Ş.’nin kuruluşundan bu yana Çözüm Müdürü, İş Geliştirme Müdürü, Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı (COO) gibi farklı pozisyonlarda görev aldım; Güney Avrupa ve Akdeniz Bölgesi Satış Öncesi Destek Hizmetleri Direktörü olarak bölgesel roller üstlendim. Nisan 2017 tarihinden bu yana da SAP Türkiye’nin Genel Müdürü olarak görevimi sürdürüyorum.

**Bulduğunuz sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz? Hedeflerinize ulaşabildiniz mi?**

Pandemi nedeniyle artık bütün parametrelerin değiştiği bir dönemden geçiyoruz. Ticaretten eğitime, çalışma modellerinden sosyal yaşama kadar hayatın birçok alanı bu yeni duruma göre evriliyor. Böylesine zorlu bir dönemden geçerken dijital teknolojilerin de ne denli önemli olduğu bir kez daha ortaya çıktı. Özellikle teknoloji altyapısı güçlü olan kurumlar bu süreçte işlerini kesintisiz bir şekilde devam ettirebildiler. Biz de SAP olarak salgının küresel ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmaya destek olmak amacıyla belirli çözümlerimizi tüm kurumların erişimine açmıştık. Aslında yaşadığımız her kriz, kriz sonrası dönemin hazırlığı için de bir fırsat sunuyor. Adım atmak için “krizin bitmesini bekleyelim” diyen şirketler rakiplerinin yarıştı öne geçtiğini görüyor. Pandemi ile birlikte daha döngüsel olan

dayanıklılık, verimlilik ve sürdürülebilirliğin ön planda olduğu bir ekonomiye geçiş yaptık. Teknoloji yatırımlarına baktığımız zaman kurumlar özellikle son yıllarda bulut, makine öğrenmesi, nesnelerin interneti gibi yüksek teknolojilere daha fazla yatırım yapıyor. Her dönem sağladığı çeviklik ve hızın yanında, esnek çalışma modellerine geçişi kolaylaştırdığı için özellikle bulut teknolojilerine ilginin bu dönemde daha da artacağını öngörüyoruz. Her zaman olduğu gibi önümüzdeki günlerde de müşterilerimizi merkeze alarak ihtiyaç duydukları yenilikçi teknolojileri ve dijital dönüşüm stratejilerini geliştirmeyi önceliklendireceğiz. Bu dönemde tüm projelerimizi uzaktan devam ettirerek ekstra verimlilik elde ettik ve hedeflerimize ulaştık. Üçüncü çeyrekte Türkiye'nin de içinde bulunduğu EMEA bölgesinde SAP, sağlam bir performans gösterdi. Bölge genelinde bulut ve yazılım geliri %3 arttı. Bulut gelirleri ise %24 artış gösterdi.

“ Her geçen gün daha fazla küreselleşen dünyanın evrensel gelişme araçlarından birisi bilişim teknolojileridir. ”

**2020 yılını siz ve firmanız olarak nasıl değerlendiriyorsunuz, 2021 yılı hedefleriniz ve beklentileriniz nelerdir?**

Salgın nedeniyle yaşamın her alanında olduğu gibi iş süreçlerinde de kesintiler yaşandı. Özellikle beklenmedik

durumlar karşısında dayanıklılık ve sürdürülebilirlik imkânı tanıdığı için dijitalleşmeye olan ihtiyaç bir kez daha ortaya çıktı. 2020'de de projelerimizi kesintisiz bir şekilde sürdürerek müşterilerimizin yanında yer aldık. Covid-19 krizine karşın global olarak güçlü bir performans sergiledik. Toplam gelirimiz 6,54 milyar euro olarak gerçekleşirken bulut gelirlerimiz geçen yıla göre %11 artarak 1,98 milyar euroya yükseldi. Sosyal mesafenin hayatımızın vazgeçilmez olmasıyla birlikte bireyler artık tüm hizmetleri uzaktan alabilmeyi talep eder hale geldi. Müşterilerin ve son tüketicinin beklentileri değişiyor, öncelikleri faaliyetlerini uzaktan bir şekilde yürütebilmeleri için çeviklik ve hız oluyor. Bulut çözümleri de bu noktada devreye giriyor. Biz de gerek yeni gerekse mevcut müşterilerimizin işlerini günümüzün yeni şartlarına göre sürdürebilmeleri için geniş bir yelpazede bulut çözümleri sunuyoruz. Dijital dönüşümün merkezinde yer alan bulut çözümleri, bağlan-kullan mantığı ile sağladığı esneklik, çeviklik ve ölçeklenebilirlik açısından ön plana çıkıyor. Bu amaçla bu yıl Şubat ayında, buluttaki entegrasyon planımıza dair kapsamlı bir genel değerlendirme sunan entegrasyon yol haritamızı açıkladık. 2025 yılına kadar bulutta 22 milyar euroluk gelir elde etmeyi hedefliyoruz. Pandemiye rağmen 2025 yılına kadar koymuş olduğumuz bu hedefler ile büyümemize devam edeceğiz.

**Önemli bir yazılım firmasının Türkiye Müdürü olarak Türkiye'de yazılım sektörünü nasıl değerlendiriyorsunuz? Daha fazla gelişmesi için neler yapılmalı?**

Her geçen gün daha fazla küreselleşen dünyanın evrensel gelişme araçlarından birisi bilişim teknolojileridir.



Gelecekte ülkemizin bilim ve teknoloji yarışında önemli bir konuma gelebilmesi de bilişim pazarının büyümesine bağlı olacaktır. Ülkemiz son yıllarda bu alanda artan bir ivme ile büyüyor. Geçtiğimiz yıl bilişim pazarının oldukça iyi bir büyüme performansı sergilediğini görüyoruz. TÜBİSAD'ın "Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü 2019 Yılı Pazar Verileri" raporu da bu başarıyı açıkça ortaya koyuyor. Rapora göre sektörün 2019 yılında TL bazında bir önceki yıla oranla yüzde 14'lük büyüme ile 152,7 milyar TL'lik hacme ulaşması bir yana ihracata katkısının da 6,5 milyar TL olarak gerçekleşmesi oldukça önemli. Bu rakamlar Türkiye'nin,

artık "gelişmekte olan ülke" konumunu hızla geçerek, teknolojiyi yoğun olarak kullanan "gelişmiş ülkeler" içerisinde kendisine bir yeri hedef olarak seçtiğini ortaya koyuyor. Özel sektörde olduğu gibi devletimiz de dijital dönüşümü en öncelikli gündem maddelerinden biri olarak görüyor. T.C. Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi'nin kurulması bunun önemli bir göstergesi ve dijital dönüşüm farkındalığının yaygınlaştırılması için çalışmaktalar.

Dijital dönüşüm yolculuğunda büyük bir atılım için genç iş gücünün eğitiminin de kritik öneme sahip olduğuna inanıyoruz. Gelecekte ülkemizin bilim

ve teknoloji yarışında önemli bir konuma geleceğine dair şüphemiz yok. Ülkemizin 2023 hedeflerine ulaşmasında belirleyici bir rol üstlenecek bilişim sektörüne nitelikli iş gücü yetiştirmek de bu açıdan büyük önem taşıyor. 2018 yılında bu amaç ile Türkiye'de başlattığımız SAP Genç Profesyoneller Programı ile üniversiteden yeni mezun gençleri dijital yeteneklerle donatıyor; programın ardından müşterilerimizde veya iş ortaklarımızda istihdam edilmelerine yardımcı oluyoruz.

Teknolojinin çok hızlı değiştiği ve geliştiği bir dönemden geçiliyor. Bu dönemde ülkemizin de teknolojiye erişim

maliyetlerini azaltarak teknoloji penetrasyonunun ve ülkenin dijital dönüşüm olgunluğunun artmasını sağlayan bulut bilişim teknolojileri başta olmak üzere yüksek teknoloji ürünlerinin kullanımını teşvik edilmesi önemli bir gereklilik olarak karşımıza çıkıyor. Ülkenin teknoloji üretim kapasitesinin güçlendirilmesi ile uluslararası ürünlerin kullanımı ve uluslararası iş birliği bir arada bulunması gereken stratejiler olarak değerlendirildiğinde, ülkelerin rekabetçilik gücü azaltılmadan dönüşüm gerçekleştirilebilir. Bu çerçevede, mevzuatın ve yasal düzenlemelerin Türkiye'ye daha fazla bilgi transferi sağlanmasını, →



malarımızın dünya ile entegre olmasını, yüksek teknolojilerin kullanımı ile ülkenin dijital bir lider haline gelmesini sağlayacak şekilde oluşturulması ihtiyacı ön plana çıkıyor. Yerli firmalarımızın üzerinde çalıştıkları teknoloji, ürün ve hizmetlerin küresel oyuncuların etkin olduğu pazar ve müşterilere ulaştırılabilirliği, Türkiye'nin yazılım ihracat potansiyelini artırmak açısından çok büyük önem taşıyor. Bu çerçevede, Türkiye'de geliştirilecek yazılım uygulamalarının sapappcenter.com platformu üzerinden SAP'nin 440 binden fazla müşterisine ulaştırılması konusunda da iş birliği fırsatları oluşturmak için çalışmalar yürütüyoruz.

#### **Firmalara yaşattığınız Dijital Dönüşümler size nasıl hissettiriyor?**

SAP, yaklaşık 48 yıl önce çok net bir hedefle "Dünyayı daha yaşanılır kılmak ve insan hayatını iyileştirmek" amacıyla kuruldu. O günden bu yana bu amaç doğrultusunda çalışarak müşterilerimize sunduğumuz yenilikçi çözümler ile dijital dönüşüme öncülük ediyoruz. Bugün dünya genelinde özel sektör ve kamu sektöründen 440.000'den fazla kuruma çözümlerimizle destek oluyoruz. Forbes Global'deki 2000 şirketin %92'si, dünyanın en değerli 100 markasının 98'i ve dünyanın çevreye en duyarlı şirketlerin %97'si SAP yazılımlarını kullanıyor. Dünyadaki finansal işlemlerin de %77'si bir SAP sistemine dokunuyor. Dünyadaki medikal cihazların %82'sinin dağıtımı SAP'nin müşterileri tarafından yapılıyor. Türkiye'de ise bugün her ölçekten 1.400'ün üzerinde kurumun dijitalleşme yolculuğunda en yakın iş ortağı olarak çalış-



### **Üçüncü çeyrekte Türkiye'nin de içinde bulunduğu EMEA bölgesinde SAP, sağlam bir performans gösterdi. Bölge genelinde bulut ve yazılım geliri %3 arttı. Bulut gelirleri ise %24 artış gösterdi.**

maya ve 60'dan fazla iş ortağımızla birlikte ülke ekonomisine katkı sağlamaya aralıksız devam ediyoruz. Bu katkıyı sağlarken dünyanın en prestijli ödülleri arasında yer alan SAP Kalite Ödülleri ile her yıl sektörünü ve kendi iş süreçlerini adeta kökten değiştiren SAP projelerini ödüllendirerek bu projeleri hayata geçiren kurumları takdir ediyor ve kutluyoruz. İş ortaklarımızın katkıları ile müşterilerimizde yarattığımız değeri görmek bizler için çok gurur verici.

#### **Son olarak Polat Group Holding ile çalışmalarınız nasıl başladı, nasıl ilerliyor? Polat Life okurlarına söylemek istedikleriniz var mıdır?**

Polat Makina ve Polat Group Redüktör firmaları ile iş birliğimiz yaklaşık 10 yıl önce başladı ve hala farklı alanlarda çalışmalarımız devam ediyor.

Polat Group Holding halihazırda SAP yazılımının S/4HANA, C4C, SAPMIA, PPDS gibi birçok uygulamasını kullanıyor. Polat Group şirketleri, holdingleşme ve yeni yapılanma ile birlikte tüm iş yapış şekillerini tekrar gözden geçirdi ve değiştirdi. Bu süreçle beraber firma, ileride kurumsal kaynak planlama, Nesnelerin İnterneti (IoT) gibi projelerinin sayısını da artırmayı planlıyor. Müşterilerin ihtiyaçlarını doğru anlamak ve en kısa sürede doğru hizmeti sunabilmek adına çalışan Polat Group Holding'e biz de dijital dönüşüm yolculuğunda destek olmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. 2020'ye veda ederken Polat Life okuyucularının yeni yılını kutluyor, sağlıklı günler diliyorum.

**Röportaj** **Gülçin Çiçek**  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding





# Redüktör Seçimi Hiç Bu Kadar Kolay Olmamıştı!



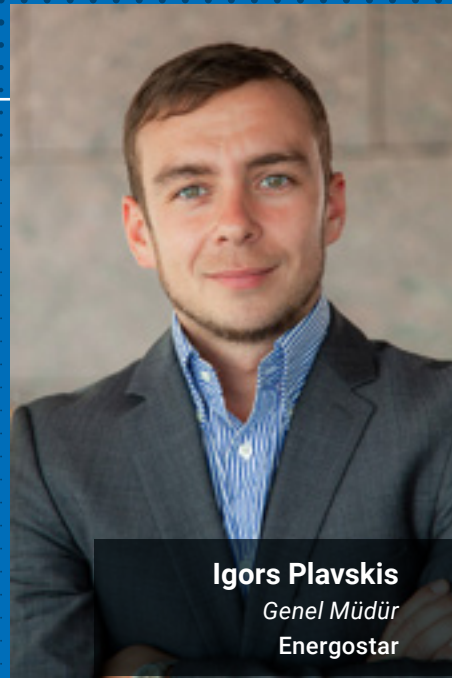
İstenilen redüktörün kolayca seçilmesi, teklif oluşturulması, 2D/3D çizimlerinin indirilmesi, seçilen redüktörün teknik verilerini görüntülemek artık web sitemizdeki PGR Redüktör Seçim Programı ile çok kolay.

#### **Teknik Veri Detaylarında:**

Seçmiş olduğunuz redüktörün montaj pozisyonuna göre eklenecek yağ miktarları, hava koşullarına göre hangi yağ kullanılacağı ve değiştirme sıklığı gibi bilgilere kolayca ulaşabilirsiniz.



## İlk bağlantımızın 2015 yılında kurulduğu Letonya merkezli Energostar firmasının Genel Müdürü Sayın Igors Plavskis ile günümüz iş dünyası ve firma faaliyetleri üzerine keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.



**Igors Plavskis**  
Genel Müdür  
Energostar

### Bize biraz şirketinizden bahsedebilir misiniz? Hangi sektörde hizmet veriyorsunuz?

Şirketimiz 2007 yılında kurulmuş bir aile şirkettir. Küçük bir depo ve atölye ile elektrik motorları satarak ve sarma hizmetleri vererek işe başladık. Başlangıçta, Letonya'nın ana sanayisi olması sebebiyle ahşap işleri yapan firmalara odaklandık. Şu anda şirketimiz Baltık ülkelerinde elektrik ekipmanlarının ve güç iletim bileşenlerinin ana tedarikçilerden biridir.

2014 yılında Litvanya ve Estonya'da bir şube açarak aktif ihracata başladık (2020).

Ciromuzun yaklaşık yarısı ihracat firmamız tarafından gerçekleştirilmektedir.

Şimdi neredeyse her sektör (ahşap işleri, gıda, madencilik, ambalaj, vs.) için çözüm sunabiliyoruz.

Müşterilerimize tasarımdan tesis kurulumuna kadar eksiksiz çözümler sunuyoruz.

Örneğin, son projelerimizden biri kuru dökme malzeme taşıma terminaliydi. Bizim işimiz, dişli motorlar ve invertör sürücülerini de dahil doğru tahrik sistemini seçmek, güç ve kontrol devreleri tasarlamak ve aynı zamanda PLC

kontrolü ve SCADA dahil uygun terminal otomasyonunu programlamaktır.

Müşterilerle birlikte kırma makineleri, taşıyıcılar, yüksek hassasiyete sahip kesme makineleri yaptık.

### Sizin sektörünüz için 2020 nasıl geçti? Zor zamanlar geçirdiniz mi yoksa geçen yıllara göre daha karlı bir dönem miydi?

2019'un sonunda şirketimiz 2020 yılı için büyük bir ciro artışı bekliyordu, çünkü 2020 yılında pek çok büyük proje planlanmıştı, ancak Korona çıktı ve projelerin %70'inden fazlası iptal edildi veya beklemeye alındı. Birçok nedenden dolayı: OEM fabrika inşa edecekleri yerlere gelememi, müşteriler OEM fabrikalarını ziyaret edip, bizzat her şeyi kontrol edemediler. Karmaşık teknik sorunları uzaktan, internet aracılığı ile çözmek daha zordur. Bazı projeler ekonomik nedenlerle iptal edildi.

Baltık piyasası % 30-40'a düştü. Ana iş alanı Rusya ve Belarus için iş makineleri üretmek olan Letonya'nın en büyük OEM'i, örneğin üretimi tamamen durdurmak zorunda kaldı. Gıda sektöründe yer alan birçok şirket şu anda kötü durumda. Otel için düşünülen birçok

ürüne artık ihtiyaç duyulmuyor. Bu sektörün gerçekten büyük sorunları var.

Ama bizim için kriz her zaman bir fırsattır, çünkü yabancı şirketlerin hizmet vermeye buraya gelmelerine izin verilmiyor ve daha çok şirket mevcut tedarikçilerini bırakıp bize yöneldi. Bu da bize yeni tedarikçiler almayı göze alamayan müşterilere ulaşma imkanı sağladı ve pazarda yeni bir yer edinmek için şu an en iyi zaman.

Tüm güçlüklerle rağmen %20 büyüme bekliyoruz, şu anda 2019'a kıyasla %15'lik bir artış var ve Noel'den önce bazı mal siparişlerini tamamlamak için hala 5 haftamız var.

### İhracat yapıyor musunuz? Genellikle hangi ülkelerle ilgileneyorsunuz?

Daha önce de belirttiğim gibi, ihracat, ciromuzun yaklaşık %50'si. Baltık ülkeleri, Rusya, Belarus, Finlandiya, İsveç, Polonya, Almanya, Fransa, Avusturya ve hatta Çin'e ihracat yapıyoruz.

İhracat yaptığımız başlıca ülkeler; komşularımız, Baltık ülkeleri, Rusya, Belarus ve Finlandiya'dır.

### Salgın nedeniyle 2020'de tüketici davranışlarının nasıl değiştiğini düşünüyorsunuz?

Ne yazık ki, ekonomik durumu iyi olan ana müşteriler bekleme durumunda. Büyük oyuncuların yatırım yapmak için sermayeleri var, ama dünyadaki durum hiç de net değil. Üstelik bir şey yapabilseniz bile, sokağa çıkma yasağı vs. gibi tedbirler buna izin vermiyor. Herkes koronanın neden olduğu krizin sona ermesini bekliyor.

Energostar her zaman, büyümemi ve işimizi daha iyi ve daha verimli yapmamızı sağlayacak yeni imkanlar peşindedir, hatta bu kriz bile bizim için iyi bir deneyim olacaktır. Şirketimizin zayıf noktalarını bulmak ve bunları geliştirmek için iyi bir fırsat. Ayrıca, kriz sırasında büyük şirketlerin maliyetleri düşürme arayışında olması, bize bu şirketlere çözümlerimizi sunma şansı vererek ilave fırsatlar getirdi.

### PGR ile çalışmaya ne zaman başladığınızı sorabilir miyim? Hizmetlerimizden ve ürünlerimizden memnun musunuz?

İşbirliğimiz 2015 yılında, ilk numuneleri aldığımızda başladı. Ama gerçek işbirliği NRW konsepti hazır olduktan sonra başladı. Sadece yerel montajın kullanılması bize SEW ve NORD gibi ana markalarla tamamlamak için gerçek bir fırsat sundu. NRW vites kutularının yerel montajını başlatan ilk şirkettik.

Şimdi SEW'den sonra ikinci sıradayız. En iyi hizmeti verip, en kısa sürede teslim ediyoruz.

Ürünlerden ve kaliteden duyduğumuz memnuniyet her yıl artıyor.

Üretim süresini azaltmak daha iyi olurdu, ama yine de Korona'nın bu sorunların ana nedeni olduğuna inanıyorum.

### Polat Life Dergisi okuyucularına bir şey söylemek ister misiniz?

Her şeyden önce, herkes için sağlık dilemek istiyorum, en önemlisi bu.

Tarihte en kötü salgınlar 4 yıl sürmüştü. Şu anki teknolojilerle bunu 2 yıl içinde atlatmamız gerekiyor.

İyimsen olmalıyız ve sevdiğimizimize iyi bakmalıyız.







**Uğur İz**  
Dekantör AR-GE ve Ürün  
Geliştirme Yöneticisi  
Polat Makina

## Yeni Tasarımımız: Sentripetalli Dekantör

**Gıda tüketiminin bir hayli artması,  
bizim de süreçte yeni roller  
üstlenmemizi gerektirmiştir.**

Küreselleşme sürecinin hız kesmeden devam ettiği bir dünyada işletmelerin ulusal ve uluslararası rekabete dayanabilmelerini etkileyen önemli faktörlerden biri de, satışa sunulan yeni ürünlerin pazarda tutunabilmeleridir. Ürünlerin ihtiyaçları karşılaması tüketicilerin satın alma tercihlerini elbette etkilemektedir, ancak bu ürünler yeni teknolojiler kullanılarak tasarım, kalite ve fiyat bakımından daha rekabetçi hale gelebilirler. İnovatif bağlamda yapılan bu yenilikler, ürünlerin daha işlevsel hale getirilerek değişen koşullara uyarlanmasını sağlar. Dolayısıyla yeni ürünlerin yenilik kavramının özüne uygun olarak üretilerek pazara sunulması, ürünlerin tutunmasını olumlu yönde etkileyecektir.

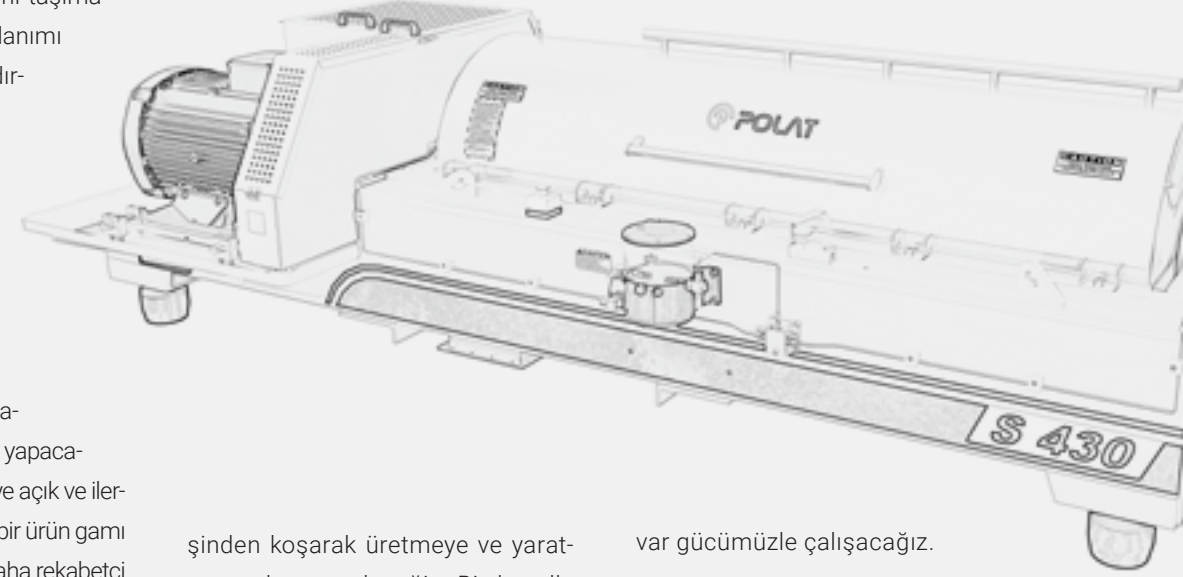
**Polat Makina** olarak da sektörde her zaman rekabetçi olabilecek bir ürünü pazara sunma çalışmaları her açıdan dikkate alınmakta ve bu bağlamda tasarımlarımıza yön vermekteyiz. 2020 yılının ilk çeyreğinden itibaren girmiş olduğumuz pandemi sürecinde toplumların daha fazla tüketici pozisyonuna düşmeleri ve piyasada oluşan gıda tüketiminin bir hayli artması, bizim de süreçte yeni roller üstlenmemizi gerektirmiştir. Özellikle narenciye sektöründe oluşan ihtiyaçlar doğrultusunda 2020 yılı içinde yaptığımız çalışmalar neticesinde sektöre ve Polat Makina'ya yeni bir ürünü kazandırmanın mutluluğunu yaşadık. **"Sentripetalli Dekantör"** olarak adlandırdığımız bu ürün; özellikle portakal suyu, mandalina suyu,

elma suyu vb. gibi üretimleri olan gıda kuruluşlarının tercihleri arasında yer alması hedeflenmektedir. Sebebine gelecek olursak; tamamıyla gıda yönetmeliği standardına uygun olan, paslanmaz çelikten imal edilen ürünün en önemli özelliği, çalışma esnasında dahi ayarlanabilir bir sıvı çıkışına sahip olmasıdır. Bildiğiniz üzere makinelerde yaşanacak olan duruş ve kalkışlar hem üretimin aksamasına hem de gereksiz enerji sarfiyatlarına sebep olur. Bu kapsamda kazandırmış olduğumuz bu ürüne bakacak olursak; kaliteli sıvı elde edebilmek için makinenin duruşunu ortadan kaldırmış olduk. Müşterinin sıvının netliğini manuel bir kol yardımıyla ayarlayabilmesine imkân sağlamış olduk. Ürününüzün ikinci ve

diğer önemli özelliği ise; dış ortama çıkan sıvının atmosfere olan teması önlenerek depolanacak olan tanklara yönlendirilebilmesidir. Yani taşıma için ilave bir pompa kullanımı ihtiyacını da ortadan kaldırmış olduk.

Elbette yalnızca narenciye sektörü değil yakın bir gelecekte de birçok sektöre hitap etmesini amaçladığımız Sentripetal sisteminin işletmeler açısından tercih sebebi olması, Polat Makina'nın da bu alanda yaptığı ve yapacağı çalışmaların geliştirilmeye açık ve ilerleyen süreçler için yenilikçi bir ürün gamı oluşturması da sektörde daha rekabetçi hale gelmesini sağlayacaktır.

Bizler **Polat Makina AR-GE merkezi** olarak her zaman yeniliğin pe-



şinden koşarak üretmeye ve yaratmaya devam edeceğiz. Bir hayalle başladığı yolculuğunda Polat Makinayı, vizyonu ve misyonu doğrultusunda hedeflerine yaklaşması için,

var gücümüzle çalışacağız.

Son olarak tüm okurlarımızın yeni yılını en içten dileklerle kutlar, yaşamış olduğumuz bu kötü günleri de en kısa sürede atlatmayı dilerim.



**“Ürünler yeni teknolojiler kullanılarak tasarım, kalite ve fiyat bakımından daha rekabetçi hale gelebilirler.”**



# Polat Makina Yeni Ürün, AR-GE ve Tasarım Süreçleri

## Tasarımın doğası gereği her şeyden önce hayal etmek ve fikri aklınızda kurgulamanız gereklidir.

Günümüzün global dünyasında yeni ürünleri devreye alma çalışmaları hız kazanmıştır. Başlıca sebepler arasında firmalar arası rekabetin gitgide artması, teknolojinin hız kazanması olarak değerlendirilebilir.

Tasarımın doğası gereği her şeyden önce hayal etmek ve fikri aklınızda kurgulamanız gereklidir. Hayallerinizi detaylandırmak ve son olarak hayal ürününüzü fiili olarak hayata geçirmek tasarımcının bir nevi ruhunda olmalıdır. Yeni ürün çıkarmak için birçok sebep olabilir. Bunları; müşteri talepleri, teknolojik gelişmeler, sektörün rekabet ortamında var olmak ve daha iyi olabilmek şeklinde sıralayabiliriz.

Ayrıca, şirketimizi bir adım daha ileri taşıyacak her fikir ve bu fikirlerin meyvesi olan ürünlerin temelleri AR-GE merkezimizde atılmaktadır. Konuyu biraz açacak olursak;



**Mert Şahin**  
Saç-Metal AR-GE ve  
Ürün Geliştirme Yöneticisi  
Polat Makina



AR-GE biriminin personeli olmak, hayal etmeyi, teknolojik gelişmeleri izlemeyi, imalat yöntemlerini iyi bilmeyi, sektörü takip etmeyi, problemi analiz etme ve çözme becerisinin yüksek olması ile makine kurgusundaki her durumu değerlendirmeyi gerektirir.

Polat Makina olarak; tasarımlarımıza başlamadan önce kriterlerimizi belirlemek için ortaya çıkaracağımız ürün;

- Müşteri açısından bakarak, müşteri beklentilerini karşılayacak şekilde,
- Üretim ve saha personellerinin montaj ve de-montaj kolaylıklarını düşünerek,
- Yeterli kalitede ve maliyette,
- İmalat ve konstrüksiyon kriterlerine uygun olarak,

İyi analiz ederek tasarım temellerini atarız. Tasarım süreçlerinde yukarıda belirttiğim konularla ilgili diğer birimlerle bilgi-fikir alışverişi hat safhada

olması gereklidir. Çünkü tasarlayacağınız makina firma satış ve vizyona uygun değilse, üretim-imalat süreçlerinde karşılaşılabilecek zorluklar minimuma indirgenmediyse ve montaj zorlukları doğurma durumları söz konusu ise tasarım kriterlerinizi gözden geçirmek için tekrar en başa dönme durumunda kalırsınız. Tasarımı nitelikli kılmak takım çalışmasından geçer. Tasarımcının öncülük ettiği yeni ürün için diğer birimlerden



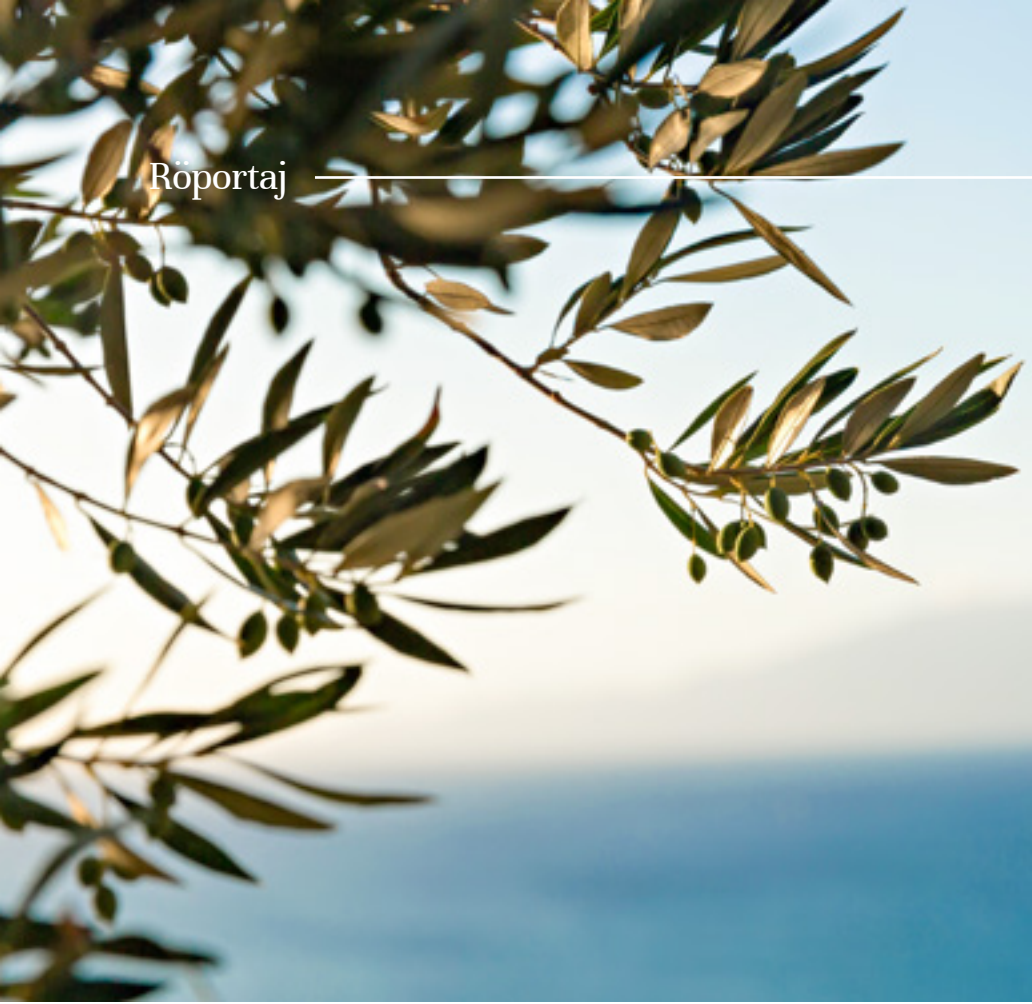
gelecek olan beslemeler ise ürünü mükemmel kılar. Tasarımın tamamlanmasıyla yapılacak olan kontrol ve analiz çalışmalarıyla yeni ürünün temel taşları tamamlanmış olur.

Bizler Polat Makina AR-GE merkezi olarak her zaman yeni fikirlerin ve yeni ürünlerin sektörde var olması için gayretimizi sürdürmeye devam edeceğiz, Polat Makinayı hedeflerine bir adım daha yaklaştırmak için çalışacağız.

Tüm okurlarımızın yeni yılını kutlar, sağlıklı ve mutlu günler dilerim.

“Tasarımı nitelikli kılmak takım çalışmasından geçer.”





**Murat Çetin**  
Genel Müdür  
Murat Zeytinyağı

## Uzun yıllardır “Zeytinyağı” üretimi yapan Polat Makina Zeytinyağı sistemlerimizi kullanan değerli iş ortağımız Murat Çetin ile zeytinyağı üretimini konuştuk.

Ben Murat ÇETİN. 1972 Gaziantep doğumluyum. Peyzaj yüksek mimarı, iktisatçı ve kamu yönetimi mezunuyum. Evli ve 2 çocuk babasıyım.



Gaziantep Ticaret Borsası Meclis üyeliği ve Zeytinyağcılar Komite Başkanlığı yürütmekteyim. Zeytindostu Derneği'nin kuruluşundan beri içerisinde olup yönetim kurulu üyelikleri, başkan yardımcılığı ve 2 yıl kadar da başkanlığı yaptım. Halen yönetim kurulu üyesi ve Gaziantep il temsilcisiyim.

1995 yılından beri iş dünyasının içerisindeyim. Örsan eldiven örme tekstil gıda inşaat SAN ve Tic Ltd. Şti olarak tekstil, inşaat ve zeytinyağı üretimi işleri ile uğraşmaktayım.

Zeytinyağı üretimi yapmaya karar vermem 2004 yılında Çin'e yapmış olduğum fuar ziyareti sonrası oldu. Bu fuar da Çin'in her şeyi yapabildiğini gördüm.

Yaptığım araştırmalarda sadece dünyadan demir çelik ve zeytinyağı ithalatı yaptığını fark edince bu işe girmeye karar verdim.

2005 yılından bu yana zeytinyağı üretimi yapmaktayız. “Murat Zeytinyağı”, “Tufimo” ve “Olilo” markalarımızla iç piyasada bayilikler vererek pazarlamaktayız. Yurtiçi ve yurtdışında yapılan kalite yarışmalarında “Murat Zeytinyağı” olarak İngiltere'den gümüş, İsrail'den de altın madalya ile ödüllendirildik.

Polat Makine'den en son model üretimi PXZ 70 ve PXZ 90 tonluk 2 tane makine-miz mevcut.

2020 yılı sezonumuz çok yoğun geçti. Çıkan yağlar çok kaliteli ve düşük asit



Tağışış, yani karışımli yağların önüne geçildiği taktirde zeytinyağı hem hakettiği değeri bulacak hem de yıllık tüketim artmış olacaktır.

olarak gerçekleşti. Her geçen gün insanlarımızın zeytinyağına olan ilgisi ve bilinci artmakta.

Gaziantep 11 milyon ağaç varlığı ve yıllık ortalama 12.500 ton zeytinyağı üretimi ile ülkemizde iyi bir noktada. Yağışların olması durumunda 2021 yılının da çok verimli geçeceğini düşünmekteyim.

Tüketiciler artık daha bilinçli ve seçici. Soğuk sıkım ve erken hasat yağlara karşı ilgileri ve talepleri artmakta.

Tağışış, yani karışımli yağların önüne geçildiği taktirde zeytinyağı hem hakettiği değeri bulacak hem de yıllık tüketim artmış olacaktır. Bunun için benim önerim yasal düzenleme ile “GIDA maddelerine tağışış yapanların” adam öldürmeye

teşebbüsten yargılanacak kadar ağır cezaların getirilmesi.

Bu düzenleme hem kaliteli yağların sofralara ulaşmasını sağlayacak hem de zeytinyağı hak ettiği değeri bulacaktır.

Polat makine ülkemizin sektörde ki gurur kaynağı. Ar-Ge çalışmaları ile hep ileriye yönelik çalışmalar ve inovasyon içerisinde. Dünya markalarıyla rekabet edebilen hatta geçen bir marka oldu. Gerek yönetim anlayışı ve gerekse servis hizmetleri ile örnek bir firma.

Tüm meslektaşlarıma hayırlı bereketli sezonlar dilerim.

Benimle bu röportajı yaptığımız içinde sizlere çok teşekkür ederim.

Röportaj

**Gülçin Çiçek**  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding



Söyleşi



## Sayın Harun Dinçkan ile Gaziantep'te zeytinyağı sektörü ve üretimi üzerine keyifli bir sohbet.

### Merhaba, öncelikle sizi tanıyalım Harun Bey, bize kendinizden ve firmanızın faaliyet alanlarından bahsedebilir misiniz?

1979 Gaziantep, Oğuzeli doğumluyum. Orta öğretimden sonra babam Hasan Dinçkan ile birlikte Gaziantep toptancı halindeki iş yerimizde beraber çalışmaya başladık. Daha sonra büyük ağabeyim Mehmet Dinçkan da bize dâhil oldu ve aile işletmesi olarak 2010 yılına kadar meyve sebze toptancılığı alanında faaliyet gösterdik. 2011 yılında babam ve ağabeyimle birlikte Körez Gıda Limited şirketini kurduk.

### Firmanızın faaliyet alanları nelerdir?

Şu an firmamız meyve sebze toptancılığı, zeytinyağı üretim ve prina işleme alanında faaliyet göstermektedir.

### Polat Makina ile ne zamandır çalışıyorsunuz? Hangi ürünümüzü kullanıyorsunuz, performansından memnun musunuz?

Polat Makina ile 2011 yılından itibaren çalışmaya başladık, 9 yıllık bir geçmişimiz var. 2011 yılında bu işi yapmayı düşündüğü-



müzde yapmış olduğumuz sektörel araştırma neticesinde bu işte en verimli ve en teknolojik makineleri Polat Makina'nın ürettiğini öğrendik. Firma ortaklarından Mustafa Polat ile görüşmeler yaptık ve bir adet 70 ton, 24 saat çalışma kapasiteli, bir adet de 40 ton, 24 saat çalışma kapasiteli olmak üzere iki hat ile çalışmaya başlayarak zeytinyağı fabrikamızı kurduk. Daha sonra artan kapasitemizle orantılı olarak Polat Makina'dan yeni makineler tedarik ettik. 2018 yılında ikinci şubemizi açtık. Şu an ilk şubemizde 2 adet 90 ton ve 1 adet 70 ton, 24 saat çalışma kapasiteli olmak üzere 3 hat üzerinden faaliyetimiz devam etmektedir. İkinci şubemizde ise 2 adet 160 ton üretim hattımız üzerinden faaliyetlerimiz devam etmektedir. Ayrıca ikinci şubemizde 500 ton, 24 saat çalışma kapasiteli sistemimiz ile prina sıkım işlemi de yapmaktayız. Kullandığımız Polat Makina ürünlerinden oldukça memnunuz. Çiftçilerden gelen geri dönüşler de oldukça olumlu.

### 2020 yılını firma olarak nasıl geçirdiniz? 2021 için öngörüleriniz nelerdir?

2020 yılı için bölgemizde zeytin rekoltesi iyi seviyede. Aralık ayı itibarı ile 5 hat üzerinden tam kapasite ile çalışmakta-

yız. 2021 yılı için makine sayımızı daha da arttırarak yeni sezonda faaliyet göstermeyi planlıyoruz.

### Sektörünüzdeki yeni gelişmeler neler? Tüketici davranışlarınız ne yönde değişiyor?

Biz Gaziantep bölgesinde 2011 yılında faaliyete başladığımızda 3 faz olarak faaliyet gösteriyorduk, 2015 yılında Çevre Bakanlığı'nın yayınladığı genelge doğrultusunda faaliyetimize 2 faz olarak devam etmeye başladık. Ülkemizde üreticinin daha fazla desteğe ihtiyacı olduğunu düşünüyorum. Yağ fiyatları düşük, zeytin toplama konusunda bölgemiz teknolojik olarak gelişmeleri geriden takip etmektedir. Bu nedenle işçilik maliyetleri yüksektir. Çiftçi şu anki yağ fiyatlarından memnun değildir.

### Son olarak okuyucularımız ile paylaşmak istedikleriniz var mıdır?

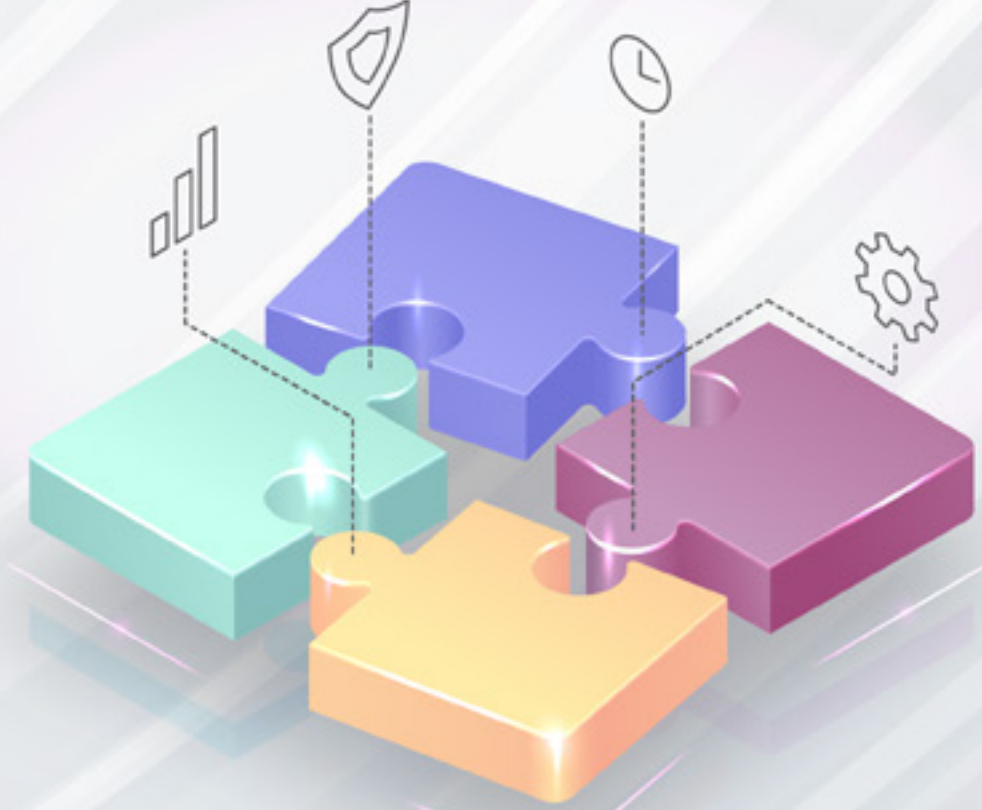
Yeni yıl dolayısıyla herkese bol kazançlı, iyi bir yıl geçirmesini dilerim. Daha güzel bir dünya ve sağlıklı bir yaşam diliyorum.



# PXZ 90

## Tam Modüler Sistem

*Tam Modüler  
Zeytinyağı İşleme Ünitesi*

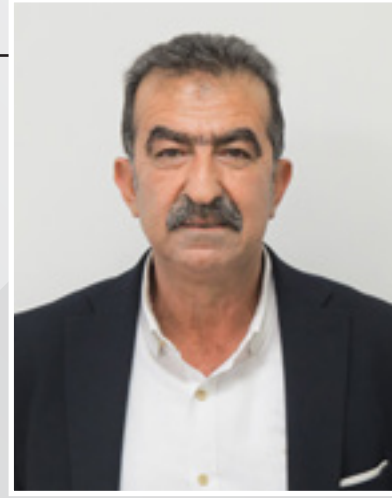


**Modüler yapısı** sayesinde, ihtiyacınız olan üniteyi alıp, sonrasında üretim kapasitenizi arttırabilir, yeni üniteler ekleyebilirsiniz.





## Polat Group Redüktör firmamızın çok değerli iş ortağı Ünlü Teknik firmasının Genel Müdürü Sayın Haluk Albayrak ile firma hedef, stratejileri ve yeni normal yaşantımızı konuştuk.



**Haluk Albayrak**  
Genel Müdür  
Ünlü Teknik

**Sayın Haluk Albayrak, öncelikle zaman ayırdığınız için çok teşekkür ederiz. Sizi ve firmanızı biraz tanıyabilir miyiz?**

Tabii, ismim Haluk Albayrak. 1962 yılında Elazığ'ın Maden ilçesinde doğdum. Üniversiteyi Dokuz Eylül Üniversitesi Beden Eğitimi ve Spor Yüksek Okulu'nun, Beden Eğitimi Öğretmenliği bölümünde tamamladıktan sonra, 1984 yılında Ünlü Teknik'te görev almaya başladım. Şirket içerisinde, lojistikten, satış temsilciliğine kadar birçok alanda ve pozisyonda görev aldıktan sonra, 2005 yılı itibari ile şu anda sürdürmek-

te olduğum Genel Müdürlük görevine geldim.

Ünlü Teknik 1979 yılında, Yönetim Kurulu Başkanımız Muammer Ünlü tarafından İzmir'de kuruldu. Bir aile şirketi olan Ünlü Teknik, bugün 5 farklı lokasyonundaki ofis ve lojistik merkezlerinden, Türkiye'nin her noktasına hizmet vermekte olan bir firmadır.

**Faaliyet alanlarınız konusunda bizleri bilgilendirir misiniz?**

Ünlü Teknik rulman tedarikçisi olarak başladığı portföyünü yıllar içerisinde

genişleterek bugün, Türkiye'nin her yerine hizmet veren, endüstriyel ve otomotiv uygulamaları için mekanik güç aktarım parçaları tedarikçisi ve bu ürünler ile ilgili mühendislik hizmetleri sağlayıcısıdır.

Portföyünde bulundurduğu ana ürün gruplarını kısaca; rulmanlar, güç aktarım parçaları (kayışlar, kasnaklar, zincirler vb.), redüktörler, elektrik motorları, sızdırmazlık çözümleri, el aletleri, elektrikli el aletleri, yağlama ve yağ filtrasyon sistemleri, rulman montaj/bakım aletleri ve makine durum izleme cihazları olarak sayabiliriz.



**Firmanızın gelecek stratejilerini nasıl şekillendiriyorsunuz? Bizlere biraz stratejilerinizden bahsedebilir misiniz?**

Ünlü Teknik olarak öncelikli hedefimiz, müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını tek noktadan tedarik edebilmelerini sağlamak. Bunun için her sene yeni ürün gruplarını portföyümüze dahil etmeye devam ediyoruz ve edeceğiz.

Bununla birlikte, müşterilerimize en hızlı şekilde ve kesintisiz sağlamak istediğimiz hizmeti, onlara yakın lokasyonlarda kurduğumuz lojistik merkezler ile gerçekleştiriyoruz. Bu konuda da önümüzdeki 2 yıl içerisinde farklı stratejik lokasyonlarda hizmet verme planımız var.

Uzun vadede önceliğimiz, müşterilerimize sadece ürün tedariki sağlamak değil, kullandıkları ürünlerin ömürlerini uzatarak plansız duruşların ve buna bağlı olarak maliyet kayıplarının önüne geçmelerini sağlamak. Bu bağlamda, mühendislik hizmetlerimiz kapsamında yer alan servis/bakım, yağlama çözümleri vb. hizmetler ile ilgili yatırımlarımızı artırmayı önemsiyoruz.

Son olarak, en önemli yatırımlarımızın başında dijitalleşme yolunda yaptığımız sistem kurulumları bulunuyor. Bugün, teklif sürecinden sevkiyata kadar tüm süreçlerimizi online olarak takip edebileceğimiz bir alt yapıya sahibiz. Önümüzdeki yakın gelecekte

satış kanallarımızın da bu dijital gelişime ayak uydurabilmesi için adımlar atıyor olacağız.

**Yeni Normal'de çalışma hayatınızda ve kendi bireysel yaşamınızda neler değişti?**

Her firmada olduğu gibi bizler de bu süreçte öncelikli olarak uzaktan bağlantı ile çalışmayı günlük hayatımıza hızla



entegre ettik. Günlük işleyişimizde sıklıkla yapmakta olduğumuz toplantılarımızı ve müşteri görüşmelerimizi mümkün olduğunca online'a taşıdık.

Bu süreçte, ofislerimizde daha az personelin fiziksel olarak bulunması, geri kalan ekibin ise kesintisiz olarak işlerini evlerinden sürdürebilmesi için gereken tüm dijital yatırımları yaptık.

Tüm ekip olarak, hem ofislerimizde, hem de bireysel yaşantılarımızda %100

hiyjen kurallarına uymaya özen gösteriyor, kalabalık ortamlar oluşturmaktan yada bu ortamlarda bulunmaktan kaçınıyor, maskesiz gezmeye dikkat ediyoruz.

**Polat Group Redüktör'ün hangi ürünlerini kullanıyorsunuz? Ne zamandır birlikte çalışıyorsunuz? Ürünlerden memnun musunuz? Neden Polat Group Redüktör?**

PGR ile iş ortaklığımız 2014 yılından bugüne güçlü bir şekilde devam ediyor. PGR ürün yelpazesinde olan hemen hemen her ürün bizim de portföyümüzde yer alıyor. Sahada ihtiyaç duyulan her çeşit ürüne cevap verilebilen geniş ürün portföyü, neden PGR sorusuna verilebilecek en iyi yanıt diye düşünüyorum.

**Son olarak bizlere ve okuyucularımıza iletmek istediğiniz bir şey var mıdır?**

Ürünlerin hangi kalite süreçleri ile üretildiğinin yerinde görülebilmesi ve farklı çözüm önerileri sunabilmek için tüm müşterilerimiz ile fabrikaya ortak ziyaret programları yapıyor ve bu konuda çok olumlu dönüşler alıyoruz. Şeffaf bir şekilde müşteri ziyaretlerine kapılarımızı açtığınız için teşekkür ediyoruz.

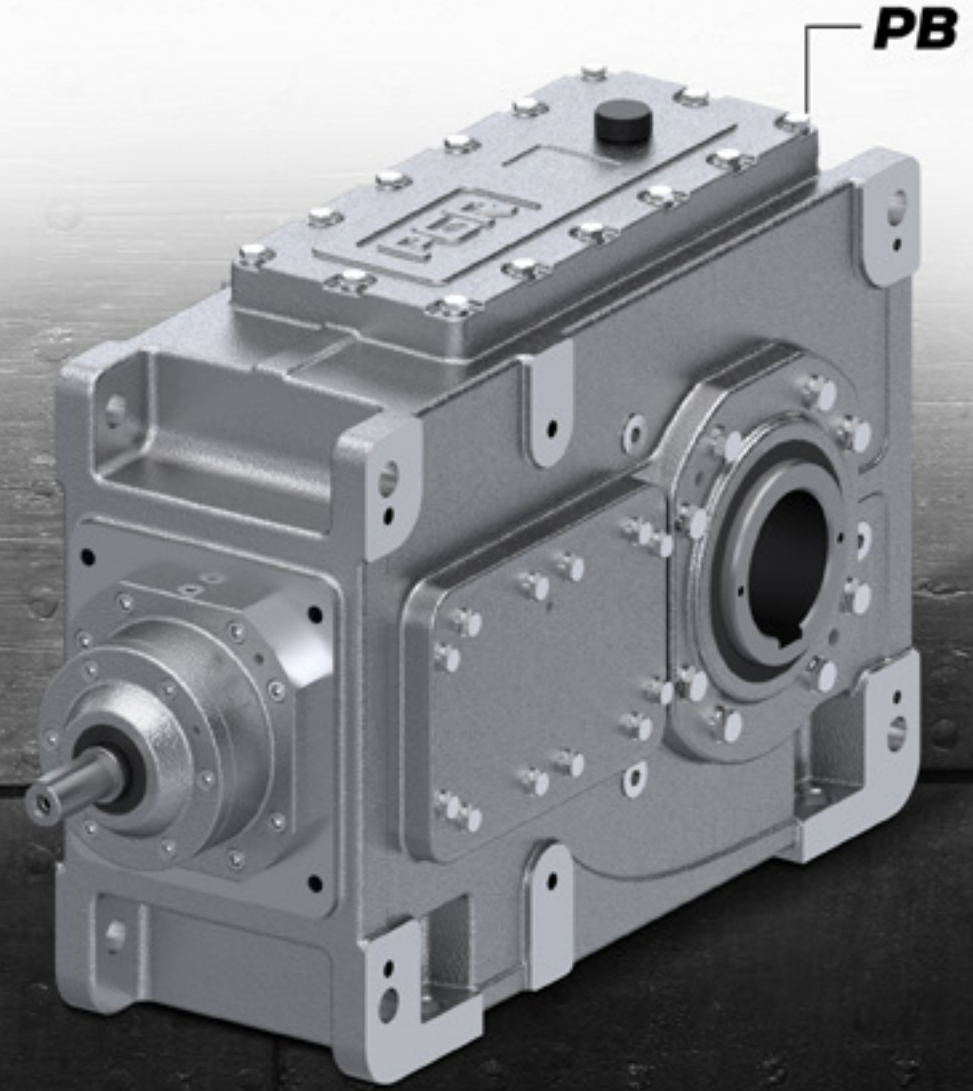
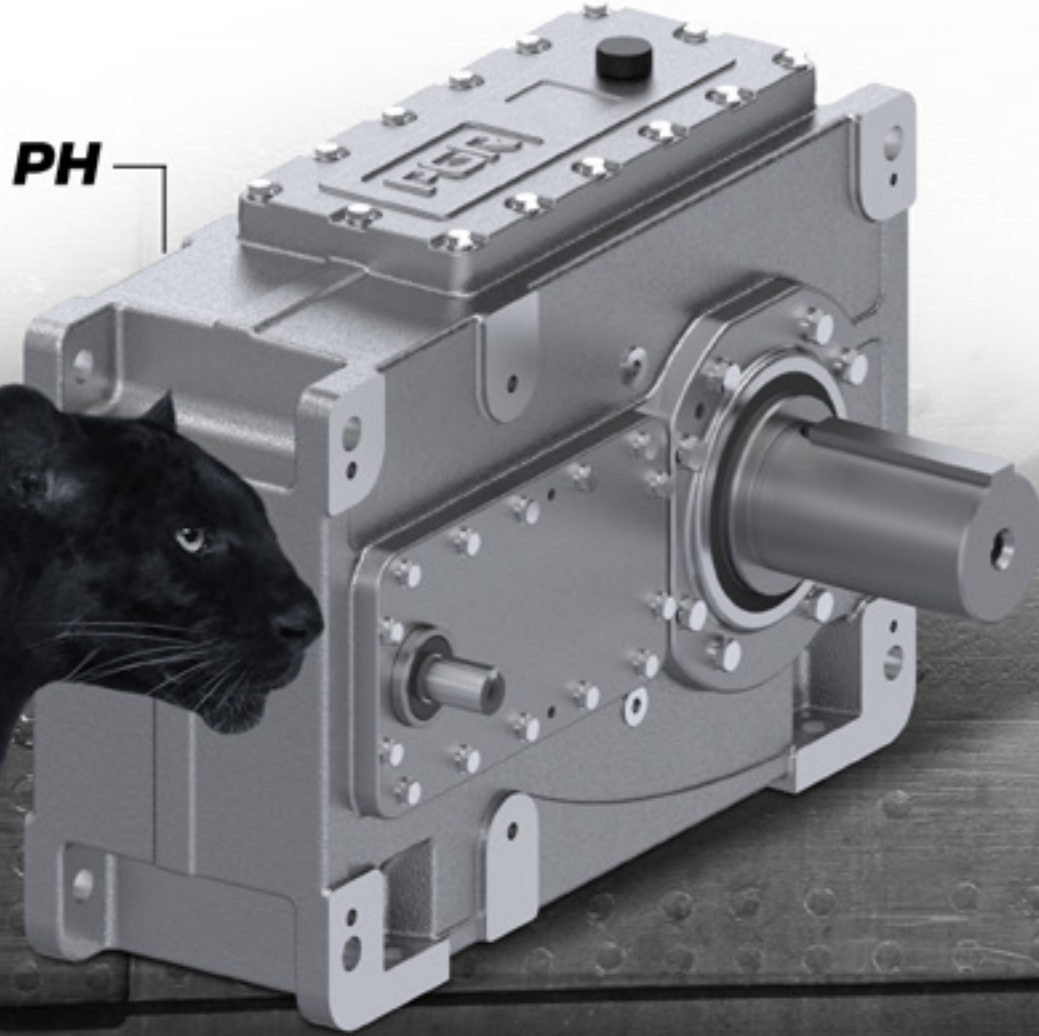
Röportaj

**Gülçin Çiçek**  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding



Endüstriyel tip redüktörler özellikle ağır çalışma şartları altında hizmet sunan, sağlam gövdeli, 480000 Nm ye kadar yüksek momentleri taşıyan, Sessiz çalışma ve bakım kolaylıklar ile ön plana çıkan redüktörlerdir.

**Müşterilerimizin  
ihtiyaçlarına özel çözümler...**



*Artan güç kapasitesi ile daha ağır işletme şartlarında bile güvenli ve verimli çalışma.*





## Maurizio Galati ile müşteri davranışlarının değişimi üzerine sohbet ettik.

**Maurizio Galati**  
Uluslararası Satış Müdürü -  
Endüstriyel Uygulamalar  
Polat Makina

**rilere ulaşmak için satış ve pazarlama stratejilerinizi mi değiştirdiniz? Veya yeniden mi biçimlendirdiniz? Yoksa pandemi ortaya çıktıktan sonra müşteri sadakat oranınızı yüksek bir seviyede mi tuttunuz?**

Çok önemli, gerçekten... Pazarla, temsilcilerle, bayilerle ve müşterilerle olan irtibatı korumanın son derece gerekli olduğunu düşünüyorum. Bundan uzak olmadığımızı göstermek zorundayız ve pandemi yüzünden ziyaretlerine gidemsek bile telefonla, internet toplantılarıyla ve nihayetinde e-posta ile irtibatı devam ettirmeliyiz.

Açıkçası, satış stratejisi ve bizim yaklaşımımız seyahat edilemeyen yerler için Mart ayından bu yana bir hayli değişiklik gösterdi; Bizimki gibi bir sektörde, tesisleri yerinde ziyaret etmek, müşteriye tavsiyede bulunmak, yardımcı olmak ve ürününüzü daha elverişli kılabilecek bir çözüm bulmak çok önemlidir. Şirketlerde toplantı yapmadığınız

da bu aşama daha zor oluyor ve tesisi görmeden anlamak zorunda kalıyorsunuz. (Örnek olarak; madeni yağ, petrokimya, yiyecek ve içecek sektörleri).

Bana göre, sadece sahada edinilen büyük tecrübe bize yardımcı olabilir, bu yüzden hedeflenen ziyaretleri yapmama sorununu gidermek bir ölçüde mümkün ama bazen bu durum, sistemin karmaşıklığı yüzünden gerçekleşmiyor ve teknik veri eksikliği yüzünden doğru çözümü tasarlamada güçlükler yaşıyoruz.

Haziran-Eylül arası dönemini canlı bir biçimde yaşayan İtalyan ve Avrupa pazarlarından biraz söz edeyim. İspanya'da



ve bilhassa İtalya'da güzel satış rakamları yakaladık. İtalya'da temsilcilerimizi ve müşterilerimizi sürekli olarak ziyaret ettik, bundan dolayı büyük övgü aldık ve birçok firma bize güvendi.

**Markanıza yönelik müşteri davranışları değişimi hakkında ne düşünüyorsunuz?**

Günümüzde, seyahat edemediğiniz yerlerdeki müşterilerimizle ve temsilcilerimizle toplantılarımızı internet üzerinden yapıyoruz. Başta biz ve birçok müşterimiz bu yeni iletişim şeklinden korkmuştuk ama şirket yavaş yavaş buna alıştı. Belki en iyi çözüm değil ama şimdilik internet üzerinden iletişim bu zor zamanların üstesinden gelmemizde bir hayli yardımcı oluyor.

Gidebildiğimiz takdirde müşteri ziyareti yapıyoruz, mümkün değilse çeşitli iletişim imkânlarını kullanıyoruz. Bununla birlikte, pazarlama stratejimizi yürütürken, müşteri davranışlarının çok değişmediğini düşünüyorum. Tekrar ediyorum, bu durum POLAT'ın her zaman mevcut olduğunu gösterecek tüm imkânları kullanarak pazarla sürekli temas içinde ve onlara yakın olmamız sayesinde.

Size bir örnek vereyim: Her gün dünyanın her yerinden ortalama 40-50 telefon görüşmesi yapıyorum. "Merhaba nasılsın?" şeklinde, hal hatır soranlar da var arasında fakat birçoğu iş ve ekipman hakkında ayrıntılı konuşmak amacıyla arıyor.

**Toplantı tarzınız nasıl değişti? Bunu etkin buluyor musunuz?**

Açıkçası, küçükten büyüğe hepimizin yaşam tarzı değişti ve ayrıca iş yerinde de iletişim bakımından büyük değişikliklere neden oldu.

İnternet üzerinden toplantı yapmanın

mümkün olmadığı hallerde müşterilerimizi, temsilcilerimizi, bayilerimizi elimizden geldiğince ziyaret etmeye çalışıyoruz.

İlk başlardaki bazı sorunları bir kenara bırakırsak, tüm müşterilerimizin ve çalışanlarımızın çok kısa bir sürede böylesine radikal bir değişime ayak

**Bugün her zamankinden daha çok, sahadaki mevcudiyetimizi artırmalıyız.**

uydurabildiği düşünüldüğünde, özellikle teknik içerikli konularda yüz yüze irtibat açıkçası her zaman tercih edilse de, yaklaşık sekiz aylık bu süre zarfında insanların, bir birinin yüzünü görmeden iş yapmanın o kadar da aşlamayacak bir engel olmadığı kanaatine vardıklarını söyleyebiliriz.

**Fiziksel olarak bir araya gelemediğiniz müşterilerinizle iletişim kurmak zor mu?**

Hayır, az önce dediğim gibi, ilk başlardaki zorlukları atlattıktan sonra insanlar alıştılar.



**Müşteriler markanızla şimdi nasıl iletişim kuruyor? Diğer pazarlama ve satış uzmanlarının bu durumla baş etmesi ve dersler çıkarmaları için herhangi bir öneriniz var mı?**

Şimdi yapmamız gereken ve benim de satış ve pazarlamadan sorumlu olan kişilere tavsiyem; markanızın pazarda daha görünür olmasını sağlayın. Çünkü pandemi sistemimizde ve iletişimde bir devrim yarattı, iş seyahatleri bir hayli azaldı ve ne yazık ki sektörümüz insanı tercih eden ve isteyen, soruna çözüm bulan bir uzmana ihtiyaç duyan bir sektör.

İlk irtibat genelde ticaret fuarlarında olur, sonra müteakip ziyaretlerle gelişir ve satış kanallarıyla beslenir.

Satış kanalları çok önemlidir çünkü yereldir ve bu yüzden hassas zamanlarda müşteri sadece sahadaki temsilci veya bayi ile temas kurar.

Önemli olan husus şu: Bugün, her zamankinden daha çok, sahadaki mevcudiyetimizi artırmalı, sahip olduğumuz tüm iletişim imkanlarıyla temsilcilerimizi takip etmeli ve normal hayatımıza döndüğümüzde bu sefer hazırlıklı ve sağlam olmalıyız.

Fazladan bir telefon görüşmesi ya da e-posta bir maliyet yaratmaz ama ilişkiyi sağlamlaştırır.

Bir uyarıda daha bulunayım: Daima saha ile temasta olun, varlığınızı hissettirin: "BURADAYIZ" deyin!

Sosyal ağlarda görünürlüğümüzü artırıyoruz, günümüzde artık müşteriler bu platformlarda ve yine biz de "BURADAYIZ", demeliyiz.

**Röportaj**

**Gülçin Çiçek**  
Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding



# Doğanın Mavi Enerjisi: Biyogaz

**Atık maddelerin verimli kaynaklara dönüştürülmesi;  
aslında doğanın mükemmel yönelimi.**



Her geçen gün daha da artan metan gazı seviyesindeki artış ve global enerji ihtiyacını karşılamak için fosil yakıt kullanımı geleceğimizi ciddi anlamda tehdit etmektedir.

Bu tehditle başa çıkmak için de alternatif enerji kaynakları arayışına girilmektedir. Bunlardan en popüler olanı ise Biyogaz.

## Nedir Bu Biyogaz?

Biyogaz basit tanımı ile organik atıkların ayrıştırılması sonucu doğal olarak üretilen biyo-yakıt çeşididir. Hayvan gübresi, yiyecek atıkları, atık su ve kanalizasyon suyu gibi

organik atıklar anaerobik ortamda (serbest oksijenin bulunmadığı koşullar) parçalanırken çoğunlukla metan ve karbondioksit barındıran gaz karışımlarını ortaya çıkarırlar. Bu ayrışma Arkea (canlı organizmalardaki ana grup) grubundaki Metanojen (oksijensiz ortamlarda üreyen metan oluşturucu mikroorganizmalar) adı verilen mikroorganizmalar tarafından, anaerobik ortamda gerçekleştiği için aynı zamanda anaerobik sindirim olarak da adlandırılmaktadır. Anaerobik sindirimi tanım olarak ele alacak olursak, organik maddelerin parçalanması için fermentasyon prosesini kullanan atık-

tan enerji üretiminin doğal formu olarak nitelendirebiliriz.

Mavi alevinin sırrına gelince; biyogazın yanıcı özelliği aslında içindeki yüksek değerdeki metandan kaynaklı. Bu yüzden yoğun mavi renkte bir alev üretmekte ve enerji kaynağı olarak kullanılmaktadır.

Biyogaz; sanılanın aksine sadece doğal bir enerji kaynağı değildir. Örneğin atık su arıtma tesislerinde toksik kimyasalların kullanılmasını önler ve atıkları yerinde ayrıştırarak maliyet, enerji ve malzeme tasarrufu sağlar. Ayrıca biyogaz kullanımı, enerji üretmek için ekstra bir

fosil yakıt ihtiyacını ortadan kaldırır. Metan gazının karbondioksit göre daha fazla ısıyı hapsedme kapasitesi olduğundan çürüyen bir somun ekmek biyogaza dönüştüğünde çevreye olan etkisi, bir çöplükte çürümeye bırakılmasına kıyasla yaklaşık 10 kat daha az etkili olacağı anlamına gelmektedir.

## Biyogaz Sistemleri

Biyogaz üretim sistemleri; metan gazının atmosfere salınmasına olanak vermeden, atıkları biyogaza dönüştüren ve ardından bu biyogazı kanalizasyon ederek enerjinin verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayan sistemlerdir.

Biyogazın verimli kullanılması için tasarlanmış birkaç tür biyogaz sistemi ve tesisi vardır. Her sistem; girdi, çıktı, boyut ve türe göre farklılık gösterse de organik atıkları biyogaza dönüştüren biyolojik süreç tek tiptir.

“Anaerobik fermentasyon prosesi içerisinde Polat Makina santrifüj teknolojilerinin kullanılması; yüksek performans/fiyat oranı sunması sayesinde biyogaz üretiminde en iyi sonucu vermektedir.”

Biyogaz çürütücüler, bir sindirim odasında ayrışan organik maddeyi alır. Sindirim odası tamamen su ile doludur, bu da ortamı anaerobik

(oksijensiz) bir ortam haline getirir. Anaerobik ortam, mikroorganizmaların organik materyali parçalamasına ve onu biyogaza dönüştürmesini sağlar.

Polat Makina Dekantörleri, yenilenebilir enerji kaynaklarının geri kazanılması proseslerinde en verimli sonucu almak üzere özel olarak tasarlanmıştır. Üretmiş olduğu otomatik, güvenilir, kesintisiz çalışabilen, sorunsuz proses kontrolü sağlayan santrifüj ekipmanları; minimum enerji ve su tüketiminin yanı sıra yüksek performans/fiyat oranı ile en uygun seçenek haline gelmektedir.

Aysu Sağdıç  
Pazarlama Uzmanı  
Polat Makina





# Doğanın Süsü



**Cumali Kılıç**  
Ziraat Yüksek Mühendisi  
Oya Fidancılık

## Oya Ağacı

Latince adı Lagerstroemia Indica olan oya ağacının anavatanı Çin ve Güney Asya'dır. Kışın yaprak döken 6-7 metreye kadar boylanabilen bir ağaçtır. Yapraklarının uzunluğu 2-8 cm arasında küçük ve koyu yeşil olup sonbaharda sarı veya kıvımsı rengini alırlar. Temmuz ayı başından Kasım ayına kadar çiçek açarlar. Çiçekleri oldukça gösterişli olup başaklar halinde bulunmaktadır. Güneşli bölgelerde çiçeklenme miktarları artmaktadır. Meyveleri nohut büyüklüğünde olup kapsül şeklindedir.

Gövdesi ise alışılmadık tarzda karakteristik bir kabuk yapısıyla oldukça dekoratif bir görünüme sahiptir. Oya ağacının gövdesi düzgün ve parlak olması nedeniyle çiçeksiz halinde bile gövdesi göz kamaştırmaktadır. Ilıman iklimleri, güneşli sıcak yerleri severler. Bu nedenle dünya üzerinde oldukça geniş alanlarda yetiştirilmektedir. Budamaya çok uygun bir bitki olup peyzaj alanlarında, yol ağaçlandırılmasında, soliter ağaç veya çalı olarak kullanılırlar.

“Anadolu’da kadınlarınilmekilmek işleyip, en güzel elbiselerinin kenarlarını süslediği ya da kız çocuklarının isimlerine koyarak eşlik ettiği hayatın doğal süsüdür, Oya.”



## Oya Fidancılık Hakkında

Polat Grup bünyesinde 2010 yılında kurulan Oya Fidancılık A.Ş. Aydın ilinde 500 dekar üretim alanı ve 1000 m<sup>2</sup> kapalı üretim alanımızla sektöre bilimsel, teknik ve teknolojik alanda uzman kadrosuyla birlikte daha çok yol kat etmeyi ve daha iyi hizmet sunmayı ilke edindik...

Oya Fidancılık A.Ş. olarak ülkemizde ve dünyada en fazla oya ağacı yetiştiren ve tamamen yerli serma-

ye ile kurulmuş bir firmayız. Oya Fidancılık olarak 400 dekar alanda Oya ağacı, 100 dekar alanda ise Palmiye çeşitleri, Zakkum ve Bonsai Zeytin yetiştiriciliği yapmaktayız.

Oya ağacı, Palmiye çeşitleri, Bonsai Zeytin ve Zakkum türleri ile sektörde yerini hızlı bir şekilde alan ve geleceğe emin adımlarla ilerleyen Oya Fidancılık A.Ş. ile daha yeşil bir gelecek için çalışmalarımıza devam etmekteyiz.



Özellikle peyzaj mimarisinde sık tercih edilen oya ağacı, birçok yapının güzelleşmesinde kullanılmıştır. Büyüdüğü yerde 3-4 ay renk cümbüşü yaşatır.





# Serkan Ersoy ile İş Zekası ve Raporlama Üzerine...

**Pandemi hızlı karar alma gereksinimini yakın tarihimizdeki kriz ortamlarına nispetle daha sert bir şekilde hatırlattı.**

Covid-19 pandemisinin tüm Dünya'da yarattığı sonuçlar, ticari hayatı birçok sektör için sürdürülebilir ve karlı büyüme hedeflerinin bir kenara bırakıldığı, varlığı devam ettirmenin ve bu dönemi en az hasarla atlatmanın öncelik kazandığı bir ortama dönüştürdü. İş modellemelerinin, risklerin öngörülmesi ve yönetilebilmesi için hızlı karar alma gereksinimini yakın tarihimizdeki kriz ortamlarına nispetle daha sert bir şekilde hatırlattı.

Bununla birlikte, her geçen gün daha da artan küresel rekabetin zorlayıcı koşulları, hızlı rekabet ortamının yarattığı riskler sadece ekonomik değil, sağlık, kamu vb. birçok alanda yaşanan gelişmelerin günümüzde sıkça yarattığı kaotik süreçlere hazır olma isteği, risk yönetimi, raporlama ve iş zekası alanında işletmeleri yatırım yapmaya ve gelişmeye zorlamaktadır.

Kurumsal yapılanma sürecini tamamlayan şirketlerde, yönetim tarafından belirlenen stratejik hedefler, birimler, personeller bazında alt hedeflere ve aksiyon planlarına indirgenmeli; KPI'lar (Anahtar performans göstergesi) aracılığı ile performanslara odaklanılarak takip edildiği bir yapıda yönetilmelidir. Şirketlerin stratejik hedeflerine ilişkin olarak; üretim, kalite, büyüme, karlılık, finansal vb. alanlarda gerçekleştirme düzeylerini birçok açıdan anlık takip edebilmeleri çok önemli bir gereksinimdir. Bu raporlama alt yapısının anlık yaşayan bir nitelikte olması, hedef sahiplerini süreç içerisinde motive tuttuğu gibi, zamanın verimli kullanılmasını, gerektiğinde müdahale ve hızlı aksiyon olanağı sağlamaktadır.

Tüm bu ihtiyaçlara cevap verebilme noktasında iş zekası ve entegre



**Serkan Ersoy**  
Bütçe Kontrol Yönetim  
Muhasebesi ve Raporlama Müdürü  
Polat Group Holding



Polat Group Holding, iş zekası uygulamaları ve entegre raporlama sistemleri projelerini hayata geçirme kararı almıştır.

raporlama sistemleri devreye girmektedir. Çalışma alanları çok yüklü miktarda spesifik veriler içermektedir. İş zekası bu büyük veriyi çeşitli şekillerde işleyerek daha anlamlı hale getirmemizi sağlayan yöntemlere ve süreçlere verilen isimdir. İş zekası ile veriler detay analiz edilerek, analitik öngörüyle stratejik ve taktiksel kararları hızlı, doğru ve verimli biçimde gerçekleştirmemizi sağlar.

Polat Group Holding, iş zekası uygulamaları ve entegre raporlama sistemleri projelerini hayata geçirme kararı almıştır.

Birçok sektörde hızlı büyüme ve yatırım süreçlerini yaşamaya devam etmektedir ve Polat Group Holding iştirakleri 10 yılı aşkın bir süredir ERP

(kurumsal kaynak planlama) ve bütçe raporlama süreçlerinde oluşan kurumsal hafızaya sahiptir. Holding yapılanması beraberinde yönetimi; kurumsal yetkinlik düzeylerinin artırılması, operasyonel mükemmellik seviyesine ulaşma amaçlarına yönelik dijitalleşme süreçlerinde, S4HANA, ERP projesine ek olarak iş zekası uygulamaları ve entegre raporlama sistemleri projelerini hayata geçirme kararı almıştır.

Polat Group Holding, Bütçe Kontrol Yönetim Muhasebesi ve Raporlama Müdürlüğü; 2021 yılında projelerin hayata geçmesinin sağlayacağı yazılım ve donanım olanakları ve nitelikli kadroları beraberinde, bütçe kontrol ve raporlama süreçlerinde beklenen misyonunu üst düzey yerine getirmeye devam edecektir.







**Tuğçe Karabaşlar Özbek**  
Grafiker  
Polat Group Redüktör

## PGR markamızın tanıtımlarını hazırlayan değerli iş arkadaşımız, PGR Grafik Tasarım Sorumlumuz Sayın Tuğçe Karabaşlar Özbek ile grafik tasarımı konuştuk.

### Merhaba Tuğçe Hanım, sizi biraz yakından tanıyabilir miyiz? Polat Group Redüktör'deki görevinizi anlatır mısınız?

Merhaba, kısaca kendimden bahsedecek olursam 1989 Aydın doğumluyum. Dokuz Eylül Üniversitesi Grafik Tasarım Bölümü mezunuyum. Mezun olduktan sonra tekrar Aydın'a gelerek 2009 yılının Ekim ayında Polat Group Redüktör'de çalışma hayatına başladım. Tam 11 yıldır şirketimiz bünyesinde Grafiker ve Dökümantasyon Sorumlusu olarak görev yapmaktayım.

Şirketimize ait ürünlerimizin teknik katalogları, broşürleri, ürün tanıtım görselleri, sektörel dergi reklam çalışmaları, katılmış olduğumuz tüm yurt içi ve yurt dışı fuarların afiş çalışmaları, kısacası tüm reklam materyallerinin tasarım çalışmaları ben ve ekip arkadaşlarım tarafından yapılmaktadır.

### Dergimizin bu sayısında tasarım konusuna ağırlık verdik. Sizlerde hazırladığınız grafik tasarımlar ile yapılan endüstriyel tasarımların duyurulması ve reklam materyali haline dönüştürülmesi kısmında önemli bir rol oynuyorsunuz. Bu noktada nelerden ilham alıyorsunuz? Bir grafik tasarımın ortaya çıkması hangi süreçlerden geçiyor?

Her işte olduğumu gibi grafik tasarımda da öncelikli olarak anlatacağımız tanıtacağımız konunun ne olduğunu çok iyi anlamamız ve tanımlamamız gerekiyor. Bunun için tasarımda kullanacağımız materyal hakkında detaylı bilgiler topluyor ve ürünün faydasını en net nasıl verebiliriz? gibi konularda düşünüyoruz.

Öncelikle yukarıda da bahsettiğim gibi tasarıma başlamadan önce iyice gözlemleyip analiz etmek ve anlamlandır-

mak gerekiyor. Tasarım öyle bir şey ki sürekli güncelleniyor ve değişiyor, tıpkı hayat gibi. Bundan dolayı tasarım değişiklikleri hakkında gündemi sürekli takip ediyor, bireylerin, toplumların ve sektörün tüketim alışkanlıklarının nasıl değiştiğiyle ilgili olarak kendimi sürekli günceliyorum. Bu süreç görsel düşünme ve görsel anlatım evrelerini çok etkiliyor.

Yapacak olduğumuz işteki ürünün ne olduğu, kime hitap edeceği ve bu tasarımın hangi mecrada kullanılacağı tasarımı oluşturmadaki ilk adım. Bundan sonraki süreç ise tamamen yaratıcılık ve sınırları olabildiğince zorlamak. Konu hakkında akla gelen fikirleri draft (taslak) olarak hazırlayıp hangisinin daha etkili olabileceği hakkında düşünerek, etkisinin en fazla olacağını düşündüğüm taslağı seçerek tasarımı finalize ediyorum.

### PGR'deki grafik tasarım süreçlerinden bahsedebilir misiniz? İrtibatla olduğunuz departmanlar hangileri, sürecin doğru yürütülmesi için olmazsa olmazlar nelerdir?

Her prosesin (süreç) bir zorluğu olduğu gibi, tasarımdaki proste gerçekten uzun yollardan geçiyor.

Bu süreçte tabii ki ARGE departmanı başrolü alıyor. Ürün kataloglarımızın ve broşürlerimizin içerisindeki tüm datalar ARGE departmanı tarafından bizlere veriliyor. Daha sonrasında tasarım aşamasına geçiyoruz. Teknik bilgiler sayfaları, ölçü sayfaları, ürün seçim sayfaları sırasıyla verilen datalar doğrultusunda kullanmış olduğumuz programımıza ekleyip kataloğumuzu oluşturuyoruz. Katalog tamamlandığında ise tekrar AR-GE departmanı tarafından kontrol ediliyor. Hatalar, eksiklikler belirlendikten sonra tekrar revizeler yapılıyor. AR-GE departmanı tarafından son halinin onayından sonra baskıya hazırlanıp matbaaya gönderiliyor. Bunu sadece katalogla sınırlayamayız tabii ki. Broşürlerimiz, ürün tanıtımlarımız, dergi reklam çalışmalarımız AR-GE departmanının onayından geçmektedir.

İrtibatla olduğumuz ve yoğun çalıştığımız bir diğer departman ise Satış-Pazarlama Departmanıdır. Katılmış olduğumuz tüm fuar çalışmaları, anlaşmış olduğumuz sektörel dergiler için tasarım ihtiyaçlarını birlikte tamamlıyoruz. Diğer departmanlarla da zaman zaman görsel ihtiyaçları konusunda destek veriyoruz.

Öncelikle değişen dünyaya ve tüketim alışkanlıklarına ayak uydurmak yeni projeleri oluşturmanın en önemli unsurlarıdır.

### Son olarak yeni yıl ile birlikte yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz? Aynı zamanda okuyucularımıza iletmek istediğiniz yeni yıl dileklerinizi de alabiliriz.

Öncelikli olarak değişen dünyaya ve tüketim alışkanlıklarına ayak uydurmak, yeni projeleri oluşturmanın en önemli unsurlarından biri. Şirketimizin misyon ve vizyonuna paralel, sürekli güncellenen ve dijitalleşen dünyaya adapte, şirketimizi anlatan görsel dünya template'inin sürdürülebilir olmasını sağlamak en önemli amaçlarımızdan biri olarak kalacaktır. Çalışmalarımızı bu çerçevede alanımızdaki yeni gelişmeleri takip ederek, inovatif ve PGR'nin vizyonunu en iyi şekilde yansıtarak devam ettireceğiz.

Yeni yılın; 2020 yılına damgasını vuran bizleri sosyal ve ekonomik olarak derinden sarsan global salgın Covid-19'u geride bıraktığımız bir yıl olmasını diliyorum. Umarım ki ülkemiz ve tüm dünya için barış, sağlık ve başarılarla dolu, verimli bir yıl olur.



# Zeytinin Zahmetli ve Uzun Yolculuğu



**Üreticinin her zaman yanında olan Polat Makina'nın ürettiği Polat kontinü zeytinyağı üretim sistemleri, birbirine bağlı ve sürekli olarak çalışabilen makineler dizisini kullanabilirler.**

Zeytinler hasat zamanı dalından toplandıktan sonra sofralarımıza gelinceye kadar uzun ve zahmetli bir yolculuğa çıkar.

Zeytin toplanması işlemi oldukça özen ve dikkat gerektiren işlemdir, toplama işlemleri ürünün kalitesinde önemli bir rol oynamaktadır. Önemini örnekle açıklamak gerekirse; "Toprağa değmiş zeytinin yağı kalite anlamında düşüktür."

Zeytinler üretim tesisine geldiğinde önce varsa dal ve yapraklarından ayıklanır. Ayıklanan zeytin meyveleri üzerlerindeki kir, zirai ilaçlar ve tozlardan arındırma işlemidir. Temizleme işlemi bittikten sonra, sıra kırma işlemlerine gelir, kırma işlemleri genellikle değirmenlerde yapılır. Parçalanır ve ezilir. Parçalarına ayrılmış olan zeytinlerin çekirdek dışında kalan etli kısımlerindeki yağlar açığa çıkar. Artık hamur kıvamına gelmiş olan zeytinler, yoğurulma işlemine hazırdır.

Yoğurulma işlemi için ayrılan hamur haline gelmiş küçük zeytinyağı parça-

ları birleşerek büyük zeytinyağı damlaları haline gelir. Artık yağ sızmaya başlamış olur.

Bu işlemlerden sonra, yağ ve hamur kıvamındaki zeytin birbirinden ayrılmasını hızlandırmak için hamura sıkıştırma işlemi uygulanır böylece yağın hamurdan iyice ayrılması sağlanır. Bunun sonucunda da yağ, karasu ve hamur birbirinden ayrılmış olur. Kara-

“Toprağa değmiş zeytinin yağı kalite anlamında düşüktür.”

suyu yağdan ayırmak ise yağın özgül ağırlığı hafif olduğundan üst kısımda toplanması sayesinde kolayca yapılır. Bu işlemden sonra son bir kez daha filtreleme yapılarak yağ içinde tane-cikler tekrar ayrıştırılarak süzülür.

Sızma zeytinyağı bu işlemden sonra pamuk filtrelerden geçirilerek krom tanklara alınır ve şişelenmeye hazır olur.

İşte Zeytinin ağacından yağ haline gelinceye kadar uzun yolculuğunun özeti bunun dışında;

Üreticinin her zaman yanında olan Polat Makina'nın ürettiği Polat kontinü zeytinyağı üretim sistemleri, birbirine bağlı ve sürekli olarak çalışabilen makineler dizisini kullanabilirler.

Polat Makina, tasarlayıp ürettiği anahtar teslim kontinü sistemlerin yanı sıra, prosesinizde ihtiyaç duyacağınız tek parça makine seçenekleri olarak da çözümler sunuyor. Sistem içerisinde ihtiyaç duyulan tüm ekipmanlar, gıda yönetmelikleri ve CE standartlarına uygun olarak, Polat Makina tarafından üretilmektedir.

Polat Makina kontinü sistemlerinde; zeytin önce dallarından ayıklanır, yıkanır, kırılır. Bu süreç, zeytin hamurunun yoğrulması ve zeytinyağının elde edilmesi ile sonuçlanır. Zeytinyağı, ilk aşamadan son aşamaya kadar el değmeden üretilmektedir.





## 5G Teknolojisi ile yüksek hızlarda veri transferinin mümkün olacağı, dünya genelinde ve ülkemizde geçişin 2021-2022'yi bulabileceği belirtiliyor.

Şu sıralar üzerinde hayli fazla konuşulan hatta farklı senaryolar üretilen, yaşadığımız pandemiyle ilişkilendirilerek protestolara neden olan 5G teknolojinin gerçek amacı ve insan hayatına kazandıracaklarına bir bakalım.

Cep Telefonu diğer adıyla GSM (Global System for Mobile Communications) teknolojisinin yıllar içindeki gelişimi 1G 2G 3G 4G olarak isimlendirilmektedir. Rakamların sonuna eklenen "G" Generation (nesil, kuşak) anlamındadır. Her bir nesil bir öncekine göre daha kapsamlı işlevsel yetenek ve yenilikler değişikliklerle birlikte ortaya çıkmıştır. Her "G" ya da nesil bir öncekinden daha hızlı aynı zamanda yeni uygulamalara zemin hazırlamıştır.

1G mobil iletişimin yani cep telefonu sistemlerinin ilk göz ağrısıdır. Analog (Benzer ses frekansının fiziksel yapıya dönüştüğü sistemdir) sistemle çalışır sadece ses taşımak için tasarlanmış sistemlerdir. 1980'de kullanılmaya başlanmış

olan sistem 1990'larda da yaygın biçimde kullanılmıştır.

2G, Mobil sistemin temeli olarak kabul edebileceğimiz, sayısal haberleşmenin de içine dâhil olduğu ilk sistemdir. Sayısal dendiğinde aklımıza hemen "Mesajlar" geliyor değil mi? Doğrudur. SMS yani Short Message Service - Kısa Mesaj Servisi bu sistemle kullanılmaya başlamıştır. 2000 yıllarına kadar kullanılmaya devam eden sistem hız olarak 64 Kbps'ti, (kilobits per second - Saniyede aktarılan veri sayısı) şimdilere göre oldukça düşük bir hıza sahipti. Mobil teknoloji bu gelişmeye birlikte dünyaya yayılmaya başlamıştır.

Bu teknolojinin içine GPRS (General Packet Radio Service-Genel Paket Radyo Hizmeti) , EDGE (Enhanced Data rates for GSM Evolution - Gelişmiş Veri Hızları) ve MMS (Multi-media Messaging Service - Çoklu ortam mesajlaşma servisi) teknolojilerinin girmesiyle ismi 2,5G - 2,75G olarak tanımlanmıştır.

### "3G" teknolojisinin gelişmesiyle birlikte Smart Phones (Akıllı telefonlar) kullanılmaya başlandı.

"3G" teknolojisinin gelişmesiyle birlikte Smart Phones (Akıllı telefonlar) kullanılmaya başlanmış ses data (veri) görüntü transferi mümkün olmuştur. Görüntülü konuşma ilk olarak 3G teknolojisiyle mümkün olmuştur. Akıllı telefonlar üzerindeki web browserlar (internet tarayıcıları) ve internet tabanlı oyun uygulamaları, VoIP (Voice Over Internet Protocol - İnternet Protokolü Üzerinden Ses/ Konuşma) uygulamaları kullanılmaya başlanılmıştır.

### 4G ile birlikte, hareketli ve sabit cihazların yüksek hızda veri alışverişi yapabildiği bir teknoloji başladı.

4G ile birlikte, hareketli ve sabit cihazların yüksek hızda veri alışverişi yapabildiği bir teknoloji başlamıştır. Tamamen IP (İnternet Protokolü)

tabanlı olarak çalışmaktadır. LTE teknolojisiyle birlikte kullanılmaya başlandığında 4,5G olarak anılmaya başlanmıştır. Data hızı sabit cihazlar için 1 Gbps hareketli alıcılar için 100 Mbps hızlarına kadar çıkabilir.

4G Teknolojisi kullanıcılarına;

- Değişik sistemler arasında geçiş yapabilmek,
- Mobil olarak multimedya izleyebilmek,
- Geniş kapsama alanında çekim gücü,
- Az enerji tüketimi ile yüksek kaliteli bağlantı sağlama,
- Kesintisiz ve HD video transferi,

- HD görüntülü konuşma,
- HD ve 3D oyun uygulamaları çalıştırma
- Çok yüksek hızda dosya transferi yapmak gibi birçok özellik ve kolaylık getirmiştir.

### 5G Eşyaların İnterneti

4,5G'nin sahip olduğu daha fazla yüksek hız, daha hızlı veri transferine dair yapılan çalışmaların başlığına 5G denilmektedir. Yüksek veri akışını iyileştirmek için daha yüksek frekans spektrumunu kullanan 5G teknolojinin bu yılın sonlarına doğru Amerika gibi bazı ülkelerde kullanıcılar için

hizmete girmiştir. Dünya genelinde ve ülkemizde 5G'ye geçişin 2021-2022'yi bulabileceği belirtiliyor. 5G'nin; "Eşyaların İnterneti" teknolojisinde ihtiyaç hâsıl olan data aktarımını sağlaması beklenmektedir. Düşük enerji tüketimi, cihazların aylarca ya da yıllarca müdahale edilmesine gerek kalmadan çalışmasını sağlayacak önemli özelliklerinden biri olacak. 5G'nin drone, nesnelerin interneti ve sanal gerçeklik gibi teknolojiler için kablosuz veri altyapısının güçlü olacağı belirtilmektedir. 5G teknolojisiyle aktarılabilecek veri hızının saniyede 20 gigabit'lere ulaşacağı öngörülmektedir.

### Gülçin Çiçek

Kurumsal İletişim Uzmanı  
Polat Group Holding





# Doğru Söze Ne Denir?

Sık kullanıyoruz ama doğru  
kullanıyor muyuz?



Çoğu zaman yanlış kullanılan atasöz-  
lerimizi ve deyimlerimizi derlediğimiz  
yazımız sonunda bakalım içinde  
gerçekten doğru kullandıklarınız var  
mıymış?

## Güzele bakmak sevaptır.

"Güzele bakmak sevaptır" değil, bir-  
çok kere duyduğumuz hatta bazen  
güzel bulduğumuz bir şeye uzun  
uzun bakmamızın kurtarıcı sözü as-  
lında "Güzel bakmak sevaptır" biçi-  
mindedir.

## Göz var nizam var

"Göz var nizam var" değil, "Göz var  
izan var." biçimindedir. (İzan: anla-  
yış, anlama yeteneği. Nizam: dü-  
zen, kural)

## Kısa kes aydın havası olsun

"Kısa kes aydın havası olsun" değil,  
"Kısa kes aydın abası olsun" biçi-  
mindedir. (aba bir giysidir ve Aydın  
efesinin abası kısa ve dizleri açıktır.)

## Saatler olsun

"Saatler olsun" değil, "Sihhatler ol-  
sun" biçimindedir. (sihhat: sağlık)

## Eşek hoşaftan ne anlar

Bu sözü kendimizin çok beğendiği  
bir yiyeceği, içeceği veya durumu,  
davranışı başka birinin beğenme-  
mesi durumunda kullanıp onun sö-  
zünün çok önemli olmadığı vurgusu  
için kullanırız ama sözün doğrusu;  
"Eşek hoşaftan ne anlar" değil,  
"Eşek hoş laftan ne anlar" biçimin-  
dedir.

## Su küçüğün söz büyüğün

Suyu önce içmesi gerektiğini düşün-  
nen büyüklerin değiştirmiş olduğunu  
düşündüğüm, "Su küçüğün söz bü-  
yüğün" sözünün doğrusu, "Sus küçü-  
ğün söz büyüğün" biçimindedir. Yani  
büyüklerin yanında susmak gerekir,  
söz önceliğini büyüklerle vermek la-  
zım anlamındadır.

## Elinin körü

"Elinin körü" değil, "ölünün kuru" biçi-  
mindedir. (kür: mezar, gömüt)

## Sıfırı tüketmek

"Sıfırı tüketmek" değil, "Zafiri tüket-  
mek" biçimindedir. (Zafir: soluk)

## "Ana gibi yar, Bağdat gibi diyar olmaz" değil

"Ane gibi yar, Bağdat gibi diyar ol-  
maz" (Ane: Bağdat'ta bir uçurum.  
Yar: uçurum)

## "Haydan gelen huya gider" değil

"Hayy'dan gelen Hu'ya gider" (Hayy,  
Hu: Allah'ın isimleri)

## "Altı kaval, üstü şışhane" değil

"Altı kaval, üstü şeşhane" (Kaval: nam-  
lu mermiyi nereye atacağı çok da kes-  
tirilemeyen düz bir borudur. Şeşhane:  
mermiyi atış ekseninde döndü-  
rerek çok daha hassas nişan almayı  
sağlayan altı yivli namludur).

# Tortu Bırakmaz!

İçecek endüstrisinin ihtiyaçlarına ve proseslerine uygun  
**akılcı çözümler üreterek**, yüksek performanslı ürünleri  
düşük bakım maliyetleri ile birlikte sunuyor, işletmeniz  
için **en iyi sonucu maksimum verimlilikle sağlıyoruz.**

Sizi ürün portföyümüzle tanışmaya bekliyoruz.







Medyatik Fikir

Aşağıdaki adreslerde sizleri bekliyoruz.  
Çakırbeyli Mah. Köyüçü Sk. No:71 Koçarlı / AYDIN  
T: +90 (256) 775 2299 E: c.kilic@oyafidancilik.com.tr

[www.oyafidancilik.com.tr](http://www.oyafidancilik.com.tr)

 **OYA**  
FIDANCIK A.Ş.