

KOBİPLASTİK

Kasım - Aralık 2015
Yıl: 3 Sayı: 15

PLASTİK, KALIP, MAKİNE VE KOBİ DERGİSİ
www.kobiplastik.net

**Ayın Konuğu
Rüstem Polat**

**Gelecekte
yeni pazarlar ve
sektörler
neler olacak?**

**Türk Plastik Sektörü
Katma Değerli Ürünlerle
Büyüyecek**

**Yeni nesil
üretim için lider
inovasyon fuarı**

**Çevre dostu yapısı,
benzersiz formülasyonu ve
kâğıtsı dokusuyla
Elif'in yeni ambalaj çözümü
'ElifFine'**

**Bosch Rexroth tarafından
Hidrolik silindirlere özel
yüzey teknolojisi: Enduroq**

AYIN KONUĞU

RÜSTEM POLAT



Öncelikle kendinizden bahseder misiniz Rüstem Bey?

Kimya ve polimer kimyası alanlarında lisans ve yüksek lisans eğitimimi Ankara'da tamamladım. Uzun dönem askerlik süresi sonrası sektörde uzman mühendis olarak iş hayatıma başladım. Enjeksiyon prosesi ile başlayan iş hayatıma konsantre boya (masterbatch) ve kompond sektörü ile devam ettim. Kendi firmamı kurana kadar geçen süreçte, sırasıyla üretim, kalite, ar-ge, satış ve yöneticilik pozisyonlarında bulundum. Çalışma hayatında başta enjeksiyon olmak üzere sektörün her kolu ile ilişkim oldu ve başta otomotiv, beyaz eşya, elektrik-elektronik, elyaf, rafya, film olmak üzere sektörün hemen her branşı ile uygulama araştırma veya satış ve tanıtım çalışmaları içinde oldum. Ürün ve boya çalışmaları yürütüp proses problemleri üzerine de çalışmalarda bulundum. Farklı alanlar-

da çalışmış olmak bana alanımda ciddi tecrübe ve birikim kazandırdı. Bu süreçte çalışmış olduğum kişilerdeki teknik eksikliklerin giderilmesi için seminerler verdim ve eğitim programları düzenledim. Ülkemizde bu alanda eğitimin yetersizliği sebebiyle bir çok konuda yanlış uygulamaların yapıldığı ve verimsizlikler yaşandığını gördüm. Kendi firmamı kurarak bu alandaki eksikliklerin giderilmesi amacı ile Bursa merkezli olarak faaliyete başladım ve şu anda ülkemizin her bölgesinde çalışmalarına devam ediyorum.

Peki Rüstem Polat Danışmanlık nedir?

Rüstem Polat Plastik Eğitim, Danışmanlık, Ar-ge, daha önce ülkemizde olmayan ve sektöre yeni bir anlayışla hizmet sunmayı amaçlamış, tecrübenin ve teknik birikimin gücüne inanan, karşılıklı güven ve paylaşım ile ülkemiz adı-

na değer artışı hedefleyen özel bir eğitim ve danışmanlık firmasıdır. Ülkemizde kendi alanında kurulmuş ve polimer konularını faaliyet alanı olarak belirlemiş tek danışmanlık ve eğitim firmasıdır. Bundan kastımız şudur ki: sadece polimer veya genel piyasa terminolojisi ile plastik konularının eğitimleri ve aynı sektör için danışmanlık hizmeti veren bir kuruluş olarak hizmet veriyoruz.

Şirketinizin genel prensipleri nelerdir?

Tamamen kendine özgü bir eğitim ve danışmanlık yaklaşımı ile, profesyonel tecrübemizi sektöre aktarmayı hedefledik. Kendi belirlemiş olduğumuz alanlar içerisinde, ne iş olursa yaparız mantığından uzak tamamen profesyonel anlamda hizmet sunan bir firmayız. Bunu yaparken, ülkemiz işgücü ve malzeme kaynağının verimli kullanılması ve katma değeri yüksek yatırım ve üretim yöntemlerinin geliştirilmesi temel hedeflerimizdendir. Bu çalışma şeklimizin doğal süreci olarak, girdisi çok büyük oranda ithalata bağlı ve çok hızlı büyüyen plastik sektöründe verimli malzeme kullanımı sağlayarak ülke bazında katma değer yaratılması amaçlanmıştır.

Markanızı Türk plastik sektöründe nasıl tanımlarsınız?

Faaliyete başladığımız ilk zamanlarda sektörden temkinli bir yaklaşım gözlemledik. Çünkü ilk defa, plastik sektöründe profesyonel anlamda tecrübeye dayalı, teorik ve klişe anlatımlardan uzak, interaktif ve paylaşımcı bir yaklaşım ile hizmet veren bir firma ile karşılaşmışlardı. Ancak bu zamanla yerini güven ve işbirliğine bıraktı. Çünkü tecrübemize güveniyorduk ve işbirliği içine girmiş olduğumuz

firmalar ile bunu paylaştıkça bu ilişki gelişti ve bugün artık hem eğitim hem de danışmanlık alanında adı anılan tek firmayız. Sektörün ilk kendine özgü interaktif eğitim politikasıyla faaliyete başladığımız andan itibaren bilinirlik çok hızlı bir gelişme gösterdi. Bu hızlı süreçle birlikte artık bütün sektör tarafından bilinen bir işletmeyiz. İhtiyaç sahipleri çok rahat bir şekilde bizlere ulaşip, sorunlarına cevap alabiliyor, personeli için eğitim programı düzenliyor ve birlikte projeler oluşturabiliyoruz.

Verdiğiniz hizmet türünden bahsedebilir misiniz?

Şimdiye kadar ülkemizde olmayan ve yapılmamış bir iş için yola çıktık. Tecrübeyi teorik bilgi ile sektörümüze sunduk. Bunun için üç faaliyet alanı belirlemiştik. Bunlar; sektörel danışmanlık, malzeme kalite ve proses alanında eğitimler ve katma değeri yüksek projeler oluşturulması. Danışmanlık, profesyonel tecrübemizin, yatırım aşamasından başlayıp, nihai ürün elde edilmesine kadar geçen süreçte vermiş olduğumuz teknik hizmetleri kapsıyor. Sektörel tecrübemize istinaden belirlemiş olduğumuz başlıklar altında da eğitimler düzenliyoruz. Proje oluşturma ve ar-ge konusunda ise, şirkete katma değer yaratacak projeler oluşturarak şirketlerin fonlardan yararlanması amaçlanmıştır. Ancak üzülerek belirtmeliyim ki, sektörümüz proje ve ar-ge konusunda henüz yeterli bilinince ulaşmış değil.

Dünyada danışmanlık hizmetleri hangi konumdadır?

Bunu profesyonel anlamda düşünürseniz durum farklı, daha amatör seviyede düşünürseniz çok daha farklıdır.





Yurtdışında, özellikle batı kültüründe danışmanlık kültüründe belli bir yerleşim var ancak ülkemizde henüz bu bilinç tam olarak oturmamış. Bugün ülkemizde belli bir çalışma tecrübesi edinmiş ve emekli olmuş hemen herkes kendisini danışman olarak tanımlayabilmektedir. Bunun yanında çok ciddi bir mühendislik kadrosu ile hemen her alanda hizmet veren mühendislik işletmelerde bulunmaktadır. Ancak bizim burada bahsetmemiz gereken konu teknik danışmanlıktır. Yani hem profesyonel iş tecrübesi ve hem de teorik bilgi gerektiren bir yapıdan bahsediyoruz. İşte bu yapımla ülkemizde bunu hayata geçiren ilk işletmeyiz. Böyle bir hizmetin alınmasında firma kültürü ve bilinci en büyük faktörlerden biridir. Ciddi anlamda danışmanlık hizmeti talep eden işletmeler belli bir ciroyu yakalamış işletmelerdir. Bu işletmeler danışmanlık için belli bir bütçe ayırabilmektedir. Küçük işletmelerde çalışma hayatı biraz daha deneme yanılma mantığı ile sürdürülmeye çalışılmaktadır.

Türkiye'de danışmanlık algısı nasıl ve ne gibi dönüşümler sağlanmalıdır?

Henüz dışarıdan hizmet alma konusuna çok yabancıyız. Bu konu biraz da işletmelerimizin korumacı davranışlarının sonucu aslında. Bir diğer değişle, dışarıdan birileri bizim içimizi bilmesin mantığının sonucu. İşin içinde biraz da güvensizlik ve kaybetme korkusu var aslında. Bu korkular işletmeleri açık olmaktan ve paylaşmaktan alıkoyan

konular. Öyle ki bazen tam deyimiyile çıkmaza girdiklerinde destek almak üzere bize ulaşıyorlar. Çoğu birer aile işletmesi olarak kurulmuş ve gelişmiş olan firmalar, değişen zamana ve hızlı gelişmeye ayak uyduramıyor. Artan rekabet daha farklı arayışlara itiyor. Aslında ikinci ve üçüncü kuşak yöneticiler bu konuda daha bilinçli davranıyor. Özellikle kurumsal gelişme konularına çok daha önem veriyorlar. Bu değişimden verimli sonuç alan işletmeler diğer alanlara yöneliyor ve böylece danışmanlık konularına yaklaşım da olumlu yönde gelişiyor. Bu sebeple, bizden danışmanlık talep eden işletmelere yöneticilik tecrübemize dayalı olarak kurumsal destek de sunmaktayız.

Hizmet verdiğiniz sektörlerden bahsedebilir misiniz?

Konumuz teknik danışmanlık, eğitim ve ar-ge olunca, plastik işleyen veya bu alanda yatırım planlayan bütün sektörler ile çalışıyoruz. Çünkü bu işletmelerin tamamında öyle ya da böyle bir plastik malzeme ve proses yöntemi kullanılmaktadır. Yatırım sürecindeki teknik destek ile birlikte, ürün geliştirilmesi, üretimin verimliliği, kalite, laboratuvar kurma, personel geliştirme, maliyetlendirme çalışmaları gibi bütün süreçleri yürütüyoruz. Bu açıdan baktığımızda hiçbir sektörü bir diğerinden ayıramıyoruz.

Sektörel durum hakkında ne söylemek istersiniz?

Sektörümüzde çok ciddi bir malzeme ve proses bilgisi

eksikliği mevcuttur. İşletme mantığı tamamen deneme yanılma ve doğru olarak bilinen yanlışlar üzerine kurulu olarak yürüyor. Zaten firmamızın kuruluş hedeflerinden biri budur. Profesyonel işletme tecrübemizle bu eksikliklerin giderilmesi ve bilinçlendirmedir. Bir diğer konu da sürekli olarak yetişmiş ara eleman ihtiyacıdır. Bir çok platformda bu dile getirilir ancak bunun giderilmesi için tam anlamıyla bir çalışı yapılmaz. İşbirliğine gidilmez ve ortaya bir proje konmaz. Her işletme hazır yetişmiş işi bilen çalışı arar, fakat maalesef bulamaz. Oysa bunun için çalışıların bir şekilde eğitilmesi ve iş başı eğitim ve rotasyonlar ile geliştirilmesi gerekir. İşte bu noktada Rüstem Polat Plastik Eğitim ve Danışmanlık olarak verdiğimiz temel ve uygulama esaslı eğitimler ile bu eksikliği gideren bir ortak olarak çalışıyoruz.

Sektörel çalışımlarınız nelerdir? Hangi etkinlik, organizasyon ve fuarlarda sizi görebiliriz?

Kuruluş hedeflerimize uygun olarak yayın organlarında çeviri makale veya kendi tecrübelerimizi paylaşıyoruz. Bu noktada sektörün genç ve dinamik yayın organlarından KobiPlastik ile birlikte çalışımlarımızı yürütüyoruz. Düzenli olarak yazmış olduğumuz yazılarımız ile sektörümüze yardımcı olmaya çalışıyoruz. Bu tür teknik yazılar firma web sayfasında da kullanıma açıktır. Bunun dışında yine sektör içinde olan başka yayın organlarını da yazılarımız ile destekliyoruz. Bazı konu başlıkları için bilirkişi niteliğinde

düzeltilme ve tavsiyelerde bulunuyoruz. Aynı zamanda Ankara Ostim Kauçuk Kümelenmesi kurucularındanım. Küme bünyesindeki çalışımlara aktif olarak eşlik ediyorum. Ülkemizdeki sektörle ilgili hemen her türlü fuar ve konferansları takip ediyorum, ziyaretçi olarak katılıyorum. Özellikle PlastEuresia fuarı bizim için oldukça önemli. Sektörün ülkemizdeki en büyük fuarı olması sebebiyle bu fuara KobiPlastik ile birlikte katılıyoruz.

Eğitim başlıklarınız, içeriğiniz hakkında daha detaylı bilgi alabilir miyiz?

Temel malzeme bilgisi, kalite kontrol, enjeksiyon teknolojisi, kompond ve masterbatch imalatı, kauçuk üretim teknolojisi ve kompozit malzemeler temel başlıklarımızı oluşturuyor. Bu eğitimler iki günlük veya tek günlük olarak düzenleniyor. Bunların dışında yine sektörümüze çok yakından ilgilendiren başlıklar (yanmazlık, UV katkıları, köpükler, geri dönüşüm, dolgular, proses hataları...) üzerine de günlük seminerlerimiz mevcuttur. Eğitimlerimizi iki ayrı formatta sunuyoruz. Kurumsal dediğimiz, firmaların kendi bünyelerinde düzenlemiş olduğumuz eğitimler ve genel katılıma açık diye ifade etmiş olduğumuz ve İstanbul'da 5 yıldızlı otelde düzenlemiş olduğumuz eğitimlerdir. Günlük seminerlerimizden genel katılıma açık olarak yapılanları, üyesi olduğum Pagev bünyesinde İstanbul'da düzenlemekteyiz.



Hizmet verdiğiniz markalara nasıl bir katkı sağlıyorsunuz? Sizden ilk defa hizmet almak isteyenlere ne vadeliyorsunuz?

Özellikle danışmanlık alanında hizmet verilecek firmalarımızda, yapılan ön tetkik ile bir rapor hazırlıyoruz. Bu rapor doğrultusunda eksikleri veya iyileştirilmesi gereken noktaları firma sahipleri ile paylaşıyoruz. Bir işletmenin dışarıdan bir göz tarafından üstelik profesyonel işletme ve yönetici tecrübesi olan biri tarafından incelenmesi, o ana kadar fark edilmemiş bir çok detayın belirlenmesi ve düzeltilmesi işletmeye fırsat sunmaktadır. Sonraki süreç ise yapılacak olan iyileştirme faaliyetlerinin takibi sürecidir. Bu süreçte elbette ki teknik bilgimiz ve işletme tecrübemiz ile bir ortaklık çerçevesinde çalışmalar yürütülmektedir. Eğitimlerde ise, daha çok katılımcılar tarafından sunulan problemlerin çözümü konularına odaklanıyoruz. Elbette ki eğitimimizin belli bir içeriği var ancak interaktif olarak verdiğimiz bu eğitimlerde, eğitim içeriğinden çok ortaya konan problemler esas alınarak içerik esnetilmekte ve bu sayede çözümlerin sunulduğu bir platform şekline dönüşmektedir. İşletme tecrübemiz sayesinde teorik anlatımdan uzak bu paylaşım katılımcılar için çok daha verimli olmakta ve işletmeye değer katmaktadır. Katılımcıların bu tarz bir tecrübe paylaşımını başka yerde bulma şansları yoktur. Bizi en güçlü kılan yönümüz de budur.

Firmalar bize direkt firma hattımızdan telefon ile ulaşabilir veya firmamıza mesaj atabilirler. Kendileri ile yapılacak ön değerlendirme ile firma ihtiyaçları belirlenmekte ve buna uygun süreç başlatılmaktadır.

Rakiplerinizden farkınız nedir?

Sektörde, plastik odaklı kurulmuş ilk ve tek firmayız. Fir-

mamız sadece plastik ile ilgili konu başlıklarına değinir ve bunun dışındaki diğer eğitim konu ve başlıkları ile ilgilenmez. Eğitimde konularında uzmanlık mantığı ile en iyi olduğumuz işi yapıyoruz, başkalarının işine karışmıyoruz. Firma olarak en büyük farkımız ve özelliğimiz sahip olduğumuz işletme tecrübemizdir. Özellikle vermiş olduğumuz eğitimlerimizde katılımcılarımız ile tecrübelerimizi paylaşıyoruz. Aynı dili konuşan, aynı problemi yaşamış ve tecrübe ve birikim ile çözüm sunan birini karşılarında bulmuş olmaları katılımcımızı memnun eden en büyük noktadır.

2016 hedefleriniz nelerdir?

Şu ana kadar edinmiş olduğumuz tecrübelerimiz ve katılımcı anketleri doğrultusunda eğitim içeriklerini güncelliyoruz ve yeni başlıklar hazırlıyoruz. Daha etkin kullanım için web sayfamızı yeniliyoruz ve sektör çalışmaları ile daha sıkı bir iletişimde olmayı planlıyoruz. Bunun için yürütülen çalışmalarımızı daha sonra sektörümüz ile paylaşmış olacağız..

Son olarak eklemek istedikleriniz nelerdir?

Plastik sektörümüz çok hızlı büyüyen ve bununla birlikte çalışan sayısı sürekli artan dinamik bir sektördür. Bu gelişmeye paralel olarak yetişmiş eleman sıkıntısı sürekli yaşanmaktadır. Bu eksikliğin giderilmesi yönünde atmış olduğumuz ilk adımlarımız hızlanarak devam etmektedir. Bize güvenen ve bizimle yürüyen sektör çalışanlarına ve yöneticilerine teşekkür ediyoruz. Sizlere de, bu sayınızda bize yer ayırdığınız için ve firmamızı tanıtmaya fırsatı verdiğiniz için teşekkür ederim.

