

Polis “suyunu” çıkardı

POLİS BAKIM VE YARDIM SANDIĞI (POLSAN) ŞİMDİ DE ELMACIK MARKASI İLE SU SEKTÖRÜNE HIZLI BİR GİRİŞ YAPTI.

POLTEK, Polsan İnşaat, Polpet, Polsan Turizm, Polsan Portföy, Boluda AVM ve Ankara Sigorta'dan sonra Polis Bakım ve Yardım Sandığı (Polsan) şimdi de Elmacık markası ile su sektörüne hızlı bir giriş yaptı. OYAK'ın Polis versiyonu olarak da bilinen Polsan, yatırımlarına hız kesmeden devam ederken, tek kalemde 32 milyon TL'lik yatırım ile Türkiye'nin en büyük su yatırımını yaptı. Firma, Sakarya'nın Hendek İlçesi Elmacık Sıradagları'nın Göl Yayla mevkiinde bin 60 metre rakımdan çıkarttığı suyu 12 bin 500 metrekare kapalı, 57 bin 500 metrekare açık olmak üzere, toplam 70 bin metrekarelik tesiste, doğallığı bozulmadan, tam otomatik makinelerde, teknolojinin en son ambalajlama sistemi ile el değmeden müşteriye ulaştırmaya çalışıyor.

AMELİYATHANEDEN 100 KAT DAHA STERİL ORTAMDA ÜRETİM

Şirket kurduğu tesis ile sektördeki rakiplerine sadece suyu ve kullandığı malzeme ile değil kullan-



Atasu Genel Müdürü Cevat Kabataş

dığı en modern ve en yüksek teknolojili makinelerle de fark atıyor. Kendileri dışındaki tüm şirketlerin

kapalı bir makinede şişeleme yaptığını, dolumu ise başka bir tarafta açık alanda yaptığını bunun



ise mikrop riskini doğurduğunu dile getiren Atasu Genel Müdürü Cevat Kabataş, “Biz her iki işlemi de son teknoloji sistem sayesinde kapalı ortamda yapıyoruz ve bunu dünya standartlarında yapıyoruz. AB normları diyor ki bir şişeleme tesisinde 10 bin klas mikroorganizma var ise o tesiste güvenli bir şekilde dolum yapabilirsiniz. Bir ameliyathane de ise bu oran bin klas mikroorganizmadır. Bizim tesisimizde ise bu oran 100 klas. Yani bizim tesisimiz AB normlarından bin kat, bir ameliyathaneden ise 100 kat daha steril. Zaten tesisimizde bulunan yüksek teknoloji- li cihazlar dışarıdan içeriye gelen bir mikrobu sezdiğinde sistemi otomatikman durduruyor” dedi.

POLİSTEN YATIRIMCIYA BEDELSİZ FIRSAT

Atasu Elmacık Su çatısı altında başkasının yanında çalışmaktan sıkılan ve kendi işini kurmak isteyenlere de çok cazip fırsatlar sunuyor. Damacana suda sektörde deneyimi olsun veya olmasın herkes bedelsiz olarak bayilik verdiklerini ifade eden Kabataş, “Kıyıda köşede 40 bin TL'si olan için çok ideal bir iş. Bu rakamı da bize vermeyecek yatırımcı. Dükkanın tutulması, aracını alması gibi işletme için gerekli olan demirbaşlara harcayacak. Günde 100 damacana satması halinde aylık 4 bin 500 TL ile 5 bin TL kazanç sağlayabilir” dedi.