



Xerox ve  
RM ortaklığı  
gelişiyor

Sayfa 7'de



Doküman  
güvenliği için  
elektronik imza

Sayfa 10'da

Dijital  
arşivlemede  
yeni bir durak

Sayfa 5'te



Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

# xerografı

www.xerox.com.tr

Nisan 2009 • Ücretsizdir



**Ursula Burns'un  
Türkiye ziyareti...**

# Yılın ilk Momentum'u Antalya'da yapıldı



## Xerox, bayi ve iş ortakları ile Momentum etkinliği kapsamında bir araya geldi.

Momentum etkinliği, IC Hotel Santai'de 19-21 Şubat 2009 tarihleri arasında düzenlendi. Bilgi paylaşımı, yeni ürün tanıtımı ve satış eğitimlerinin verildiği etkinlikte, motivasyonu ve takım ruhunu artırıcı aktiviteler yapıldı. iGen4 uygulamalı olarak etkinliğe katılanlara tanıtıldı. Dijital baskı, Xerox Global Hizmetler ve Xerox'un geliştirdiği doküman yönetimi yazılımlarının da masaya yatırıldığı etkinlikte, piyasaya yeni sunulan ürünler ve bayi yapılanmaları ile ilgili bilgi verildi. Ülke genelinde Xerox ürünlerinin daha hızlı ve kolay satılabilmesi için izlenecek stratejiler belirlendi. Toplantıda, Xerox ürünlerinin farklılıkları ortaya konulurken yeni pazarlama yaklaşımları paylaşıldı ve

indirekt satış grubunun beklentileri dinlendi.

Xerox ofis ürünleri, yüksek kapasiteli ve geniş format baskı sistemleri, Xerox Global Hizmetler ve Xerox'un yazılım çözümleri hakkında ayrıntılı bilgi verilen sunumlar yapıldı. Etkinlik sonunda gerçekleştirilen gala yemeğinde 2008 yılının en iyileri ödüllendirildi. 2008 yılının en iyi bayi satış elemanı BNK'dan Serpil Mit, 2008 en iyi bayi satış departmanı LDS, 2008 en iyi satış müdürü Lidya'dan Betül Kayacık, 2008 en iyi PSG satış elemanı BNK'dan Sunay Şentürk oldu. Abdullah Gül, Cevdet Kır, Fatih Şikkibar, Fırat Zengi, Gülçin Selanik, Handan Kara, İsmail Çalışkan, Memet Baygün, Mesut Derin, Murat Demirci, Murat Gündüz, Özay Duman, Özlem

Üren, Selçuk Algan, Yavuz Göker, 2008 yüksek performans ödülünü aldı. Ayrıca; Banu Yüzbey ve Murat Gündüz'e 5. yıl, Zuhal Kumru'ya 10. yıl ödülü verildi.

Momentum etkinliği ile ilgili bir değerlendirme yapan Xerox Türkiye Ofis Grubu Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk, "Yılın belli dönemlerinde Momentum etkinlikleri düzenliyoruz. Etkinlik boyunca yapılan sunumların ve ikili görüşmelerin Türkiye genelindeki yaygın bayi yapımız ve iş ortaklarımız için oldukça faydalı geçtiğini düşün-

yoruz. Xerox'un ürün ve çözümlerini tanıttık ve bunların satışa yönelik pazarlanması konusunda belirlenen stratejileri paylaştık" dedi. Erhan Aslantürk, "Bu toplantılar sayesinde indirekt satış ekibi bir araya gelip fikir alışverişinde bulunuyor. Bu hem ekip ruhunu artırıyor hem de eksiklerimizi görmemizi sağlıyor. Yeni ürün ve çözümlerin piyasaya sunulmasıyla birlikte önümüzdeki dönemlerde yeni toplantılar organize edeceğiz" şeklinde konuştu. ■



Momentum'da uygulamalı olarak tanıtılan ve büyük ilgi gören iGen4'ün özelliklerine göz atalım:

**iGen4 saatte 6 bin 600 sayfa basıyor**



Ayda ortalama baskı miktarı yüz binler mertebesinde olan kuruluşlar için ideal bir ürün olan Xerox iGen4, çok düşük baskı maliyeti ve çarpıcı baskı kalitesi ile dikkat çekiyor. Xerox iGen4, baskı süreçlerini otomatikleştiriyor ve makine üzerinde baskı ayarlarını düzenlemek için baskıyı kesme ihtiyacını ortadan kaldırarak, toplam operasyon maliyetlerini azaltıyor. Gelişmiş yeni teknolojisi ile Xerox iGen4'ü kullanan kişi ve kuruluşlar, iş verimliliğini yüzde 35'lere kadar artırma imkanına kavuşuyor.

Xerox iGen4'ün dakikada 110 sayfaya ulaşan tam renkli yüksek baskı hızı, çok eko-

nomik baskı maliyeti ve çarpıcı baskı kalitesi ile özellikle bire bir pazarlama ve kişiselleştirilmiş dokümanlar üretmek isteyen firmalara önemli faydalar sağlıyor. Xerox iGen4, 364 x 572 mm büyüklükte kağıt ebatlarına ve farklı materyaller üzerine baskı yapabiliyor. Toplam kağıt kapasitesi 80 bin sayfaya varan Xerox iGen4 ile yoğun baskı hacimli 12 farklı iş emri tek bir seferde verilebiliyor. Xerox iGen4, yüksek hacimli baskıların üretimini ve en karmaşık baskı işlerinin yönetimini sağlamak için üzerinde bazı yazılımlar bulunduruyor. İş akışını yöneten Xerox FreeFlow yazılımı, Xerox iGen4'ün esnek, hızlı ve verimli çalışmasını sağlıyor.

## Sinerji

Mehmet Sezer



## Zor günleri geride bırakmak için...

Xerox olarak yoğun günler geçirdik. Ülke olarak ekonomik açıdan zorlandığımız bu günleri fırsata çevirmek için çalıştığımız ve Xerox Dünya Başkanı Ursula Burns'u ağırladığımız bir dönemi geride bıraktık. Bu yazımda, ekonomik ortamı değerlendirmek, Ursula Burns'un ziyareti hakkında bilgi vermek istiyorum. Son olarak da zor günleri atlattığımız için elimizde olan tek güçten, kendimizden, bahsetmeyi planlıyorum.

Global ekonomik kriz uzun sürecek, iyileşmenin en erken 2010'da gerçekleşeceğini düşünüyorum. Bu dönemde yaşayacağımız en önemli riskler arasında "iç pazardaki daralma" ve "vadelerin uzaması" ile "banka kredilerinin geri çağırılması veya yenilenmemesi" yer alıyor. Bu bağlamda da piyasada ciddi likidite sıkıntısı yaşanması öngörülüyor. Bankaların, reel sektöre güvenmediği için kredileri geri çağırma veya yenilememe eğiliminde olması genel bir güven bunalımını da tetikliyor. Hükümetin öncelikle iç piyasayı canlandıracak önlemleri aldığı görmek bizleri sevindireceği alınan aksiyonların daha uzun vadeli ve kalıcı olması gerekiyor. Son açıklanan verilere göre 2009 yılında ekonomide yüzde 3.6 küçülme bekleniyor. Ocak ayı işsizlik oranı yüzde 15.5'e yükseldi. Büyümeye katkı

sağlamak üzere hükümetin çeşitli maliye politikaları önlemlerini devreye alması gerekiyor. Bunlar önem sırasıyla; istihdam üzerindeki vergi ve prim yükünün azaltılması, dolaylı vergi (ÖTV, KDV, ATV) yükünün 3 aylık bir süre için değil daha uzun vadeli olarak hafifletilmesi, kurumlar ve gelir vergisi yükünün hafifletilmesidir. IMF ile kredi içeren bir anlaşma yapılması ise yukarıda belirttiğim birçok ekonomik politikanın istenen sonucu verebilmesi için gerekli olan en önemli katalizördür.

Dünya Başkanı Ursula Burns, geçtiğimiz ay ülkemize geldi. Şirket başkanımızın global krizin derinden hissedildiği bu dönemde ülkemizi ziyaret etmesi büyük anlam taşıyor. Kendisi gerek moral motivasyon gerekse iş anlamında Xerox Türkiye'ye her türlü desteği verdi ve güvenini açık olarak belirtti. Bizleri çok sevindiren bir açıklamada da bulundu. Xerox'un dünya üzerinde belli bölgesel merkezlerde kurmayı planladığı "kartuş, toner geri dönüşüm merkezinin" kurulacağı aday ülkeler arasında Türkiye'yi de

değerlendirdiklerini açıkladı. Ursula Burns'un, Türkiye'yi aday ülkeler arasında görmesi Türkiye'nin potansiyeline duyulan güvenin en önemli kanıtıdır. Dünyanın en güçlü 10 kadından biri olarak tanımlanan Ursula Burns'un müşteri ziyaretlerinden ve

iş ortaklarımızla yapmış olduğu toplantılardan da son derece pozitif izlenimlerle ayrılması, bizi ayrıca sevindirdi.

Ursula Burns ziyaretiyle birlikte krize rağmen olumlu bir havanın etkisi altına girdik. Bu etkinin dağılması için motivasyonumuzu yüksek

tutup düşüncelerimizi yönlendirmeliyiz. Düşünce çok etkili bir güçtür. Eğer sizler her günkü düşünce kalıplarını kontrol etmek için çaba harcamazsanız hayatınızda olumsuz birçok olay yaşayabilirsiniz. Negatif düşünce tarzınızı değiştirerek beyninizin derinliklerine pozitif düşünce tohumlarını ektiğinizde, hayatınızda olumlu yönde çok büyük değişiklikler olduğunu göreceksiniz. Düşüncelerimizi bir proje gibi beynimizde programlar ve yaratırız. Bu düşünce aslında bir enerjidir ve bu enerji, düşüncemizin

somut bir şekilde gerçekleşmesi için elinden geleni yapacaktır. Örneğin her an başarısız olacağınızı düşünürseniz mutlaka sonunda başarısız olursunuz. Kısacası ne ekerseniz onu biçersiniz. Öyleyse isteklerimizi ötelemeyelim. Öncelikle düşüncelerinizden "olanaksız" sözcüğünü çıkaralım. Amaçlarınızı belirlemek ve hedefe doğru ilerlemek ise bir sonraki aşamayı oluşturur. Başarıya ulaşmak için yapılması gerekenler çok basit şeylerdir. Önce inanın; kendiniz için ideal olan düşünceyi yapılandırın; amaçladığınız hedef için çok çalışın, çaba göstermeden düşünmek pek bir işe yaramaz; düşüncelerinizi ve hedeflerinizi herkesle paylaşmayın, size engel olmak isteyenlere kulak asmayın; çıktığınız yolda esnek olun, planlarınızı gerektiği anda anında değiştirin; hedefleriniz üzerine yoğunlaşın, onları her an görebildiğiniz yerlere yazın ve onlara olumlu enerji yükleyin; hedefinize ulaşamayacağınızı bir an bile aklınızdan geçirmeyin; mutlaka başaracaksınız, çünkü bunun için çalışıyorsunuz. Bu çerçevede hareket etmemiz bizi, hem iş hem de özel hayatımızda başarıya taşıyacaktır. Böyle zamanlarda bizi farklılaştıracak ve krize rağmen; bizi başarıya ulaştıracak tek silahımız düşünce gücümüz, bunu unutmayalım. ■

**Ursula Burns ziyaretiyle birlikte krize rağmen olumlu bir havanın etkisi altına girdik. Bu etkinin dağılması için motivasyonumuzu yüksek tutup düşüncelerimizi yönlendirmeliyiz.**

## En beğenilen şirket Xerox

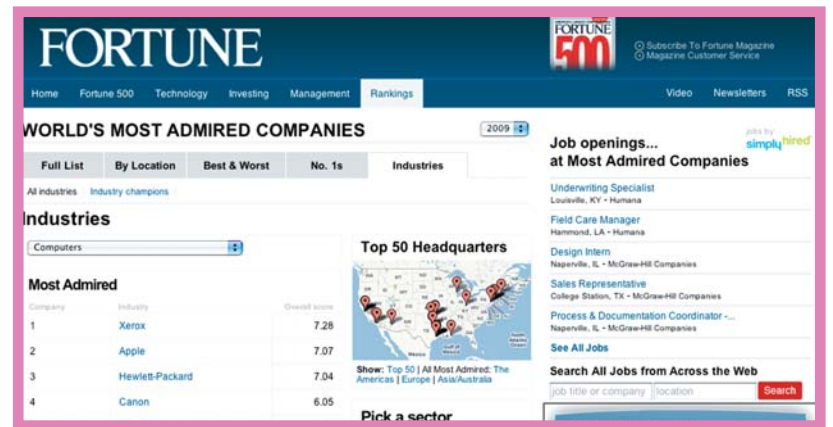
Xerox, bilgisayar kategorisinde birinci gösterilerek, en itibarlı şirket olarak tanımlandı.

Dünyanın saygın iş dergilerinden Fortune'un Mart ayı sayısında "En Beğenilen Şirketler" araştırmasının 2009 yılı sonuçları açıklandı. Geçen sene bilgisayar firmaları kategorisinde beşinci sırada yer alan Xerox, bu yılın sonuçlarına göre dört sıra daha yükselerek birinci oldu. Alınan bu sonuç, Xerox'un son dönemlerde yaptığı çalışmalarla, ilgili tüm kişi ve kuruluşlar nezdinde yüksek bir beğeniye ulaştığını gösteriyor.

Her sene gerçekleştirilen itibar araştırmasının 2009 yılı sonuçları doğrultusunda, bilgisayar firmaları kategorisinde Xerox birinci, Apple

ikinci, HP üçüncü, Canon dördüncü, Sun Microsystems beşinci, Dell altıncı, Ricoh yedinci, Fujitsu sekizinci, NEC dokuzuncu ve Lenovo Group onuncu sırada yer aldı.

Fortune adına bu araştırmayı yapan, ünlü yönetim danışmanlık şirketi Hay Group, üst düzey yönetici, direktör ve analistlerden, seçilen 1.400 şirketi, yenilikçilik, finansal yeterlilik, ürün kalitesi, insan yönetimi, global rekabetçilik, sosyal sorumluluk, kalite yönetimi gibi kriterler üzerinden beğeni algılarına göre derecelendirerek değerlendirmelerini istedi. Xerox, yüksek kaliteli ürünler ve hizmetler sunabilme, yenilikçiliği



**Xerox, bu yılın sonuçlarına göre dört sıra daha yükselerek birinci oldu.**

takip etme, etkili yönetim ve sosyal sorumluluk gibi birçok kategoride başarılı tanımlandı. Fortune dergisinin 2009 yılı "En İtibarlı Şirketler" sıralaması, 64 sektörden 689 firmayı temsil eden 4.000'den fazla yönetici ve analistlerle yapılan görüşmeler sonucu belirlendi.

Fortune dergisinin gelenekselleşen "En Beğenilen Şirketler" araştırması,

kurumların itibarını ortaya koyan güvenilir bir rapor olarak kabul ediliyor. Fortune'un 26 senedir aralıksız yaptığı bu araştırmada, katılımcılara dokuz kriter üzerinden kendi sektörlerindeki en beğendikleri şirketleri sıralamaları isteniyor. Bu kriterler; yenilikçilik, insan yönetimi, kurumsal kaynakların kullanımı, sosyal sorumluluk, yönetim kalitesi, finansal güvenilirlik, uzun vadeli yatırım, sunulan ürün ve hizmetlerin kalitesi ve küresel ölçekte rekabet edebilirlik olarak tanımlanıyor. ■



# Dijital arşivlemede yeni bir durak

## Otobüs üretimi kayıtları elektronik ortama taşındı, Mercedes-Benz Türk hız kazandı.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. bünyesinde Kalite Yönetimi Uzmanı olarak görev yapan Evren Sümerkan ile, tamamlanan dijital arşivleme projesi üzerine bir sohbet gerçekleştirdik.

### Mercedes-Benz Türk A.Ş. hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

Mercedes-Benz Türk, 1968 yılında Daimler-Benz AG'nin yüzde 36 ortaklığıyla Otomarsan unvanıyla İstanbul'da üretime başladı. 1970'te ihracata başlayan şirketin unvanı, 1990 yılında Mercedes-Benz Türk oldu. Mercedes-Benz Türk, günümüzde İstanbul Hoşdere Fabrikası'nda şehirler arası ve şehir içi otobüsler, Aksaray fabrikasında ise hafif, orta ve ağır sınıf kamyonlar ve çekiciler üretiyor. Mercedes-Benz Türk, Türkiye şehirler arası otobüs pazarında yüzde 68,1'lik, 6 ton üzeri kamyon pazarında ise yüzde 32,4'lük pazar payıyla lider durumdadır.

### Xerox ile iş birliğine gitmeye ne zaman karar verdiniz? Xerox'u tercih etme nedenleriniz nelerdir?

Üst yönetimin, 2007 yılında almış olduğu kararlar bu iş birliğinin başlangıcını oluşturuyor. Bu kararlar arasında operasyon kayıtlarının kağıt ortamdan elektronik ortama aktarılması yer alıyor. Bu amaçla, Kalite Güvence Müdürlüğü bünyesinde bir proje ortaya çıkarmak için bir inceleme yaptık. Ayrıca şirket bünyesinde daha önceden gerçekleştirilen pilot projeleri inceledik. Önceki projelerin ilki Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'de, ikincisi ise Hukuk Bölümü'nde yürütülmüştü. İki projenin şirketimize sağladığı katkıyı görünce Kalite Güvence Bölüm Müdürü Bülent Acicbe, departmanı bünyesinde de bu yönde bir projeyi başlatmak için gönüllü olarak sponsor oldu. Sonrasında, proje için doğru iş ortağını seçmek üzere satın alma birimimiz desteği ile bir araştırma yürüttük. Satın alma, konuyu ticari açıdan; Bilgi İşlem Bölümü bilgi altyapı ve teknolojileri açısından; Kalite Güvence olarak bizler de işin içeriği açısından ele alarak gereken incelemeyi gerçekleştirdik. Aralarında Xerox'un da yer aldığı 3 farklı firmadan teklif aldık ve bu firmaların iş yapış şekillerini anlamak üzere görüşmeler gerçekleştirdik. Mercedes-Benz Türk

A.Ş. bünyesinde geçmişte Xerox ile yürüttüğümüz başarılı projelerin referansı ve teknik anlamda da görüşlerin olumlu olması Xerox'u tercih etmemize yol açtı.

### Gerçekleştirilen proje hakkında bilgi verir misiniz? Proje ne kadar zamanda tamamlandı?

Otobüs üretimi esnasında bir takım planlı ve rutin operasyon ve kalite kontrol faaliyetlerini yürütüyoruz. İmalat aşamasında gerçekleştirdiğimiz bu kontrol faaliyetleri sonucunda oluşturulan kayıtların, kanuni şartlar çerçevesinde saklanması gerekiyor. Mercedes-Benz Türk A.Ş., şu anda 73 ülkeye otobüs üretiyor; her ülkenin kendisine özel kanunları ve bu çerçevede uyulması gereken kayıt şartları var. Söz konusu kayıtları her otobüsümüz için ayrı ayrı tutuyoruz, böylece her bir otobüsümüz için bir kayıt dosyası oluşturuyoruz. Ülkelerdeki üretim sürecine yönelik kanunlara göre minimum 10 yıl, maksimum 15 yıl saklama şartı ile karşı karşıyayız. Xerox'tan aldığımız hizmet ile kağıt ortamda bulunan kayıtları, elektronik ortama aktardık. Yaklaşık 2,2 milyon sayfanın tarandığı proje, 6 ayda tamamlandı. 2005 yılı başından itibaren ürettiğimiz tüm araçların bilgileri elektronik ortama taşındı.

### Yeni üretilen otobüslerle birlikte ortaya çıkan dokümanların elektronik ortama aktarılması konusunda nasıl bir yol izleyeceksiniz?

Xerox ile sadece bir hizmet sözleşmesi yapmadık. İş ortaklığımız kapsa-



mında Xerox, kendi bünyemizde bu işi devam ettirebilmemizi sağlayacak cihazları ve altyapıyı sağladı. Fabrikamız içerisinde, 2 farklı noktaya tarayıcı yerleştirdik. Dokümanları elektronik ortama aktarmak ve arşivlemek için gereken yazılımlar da yüklendi. İşlemlerin nasıl yürütüleceğine yönelik gerekli eğitimler de verildi. Bundan sonraki süreci kendi bünyemizde devam ettireceğiz.

### Xerox ile gerçekleştirilen proje sonunda Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin kazanımları neler oldu?

Yaklaşık 2,2 milyon sayfayı muhafaza etmemiz gereken yerden kazanımı hemen sağladık; bu yaklaşık 22 m<sup>2</sup>, önümüzdeki 10 yıl zarfında ortaya çıkacak arşiv yeri ihtiyacımız ise yaklaşık 81 m<sup>2</sup>. Arşiv odaları ve özel arşiv dolaplarından elde ettiğimiz/edeceğimiz kayda değer kazanımın yanı sıra, kağıtların geri dönüşümüyle elde ettiğimiz/edeceğimiz kazanımları da düşünürsek toplam kazanımlar daha da artıyor.

Tabii ki olaya sadece maliyet değerleri çerçevesinde yaklaşmıyoruz; ÇEKÜL Vakfı ile yürüttüğümüz bir anlaşma çerçevesinde kullanılmış kağıtlarımızı ÇEKÜL Vakfı'na bağlıyoruz. Vakıf, bizim adımıza ton başına bir adet olmak üzere fidan dikimi organize ediyor. Son 5 yıl içerisinde ÇEKÜL Vakfı'na ilettiğimiz kağıtların karşılığında "Kağıttan Ormanlar Projesi" kapsamında yurdumuzun çeşitli noktalarında orman alanları oluşturuldu.

Bunların yanı sıra proje, iş akışımızda da katkı sağladı, arşiv bünyesindeki kayıtlara erişim süresi ve dosyaları arşivleme konusunda kazanımlarımız oldu. Eski yöntemlerle bir dokümana

ulaşmamız yaklaşık bir saate yakın sürerken, şimdi istediğimiz kayda dakikalar mertebesinde erişebiliyoruz. Biz bu dokümanları kanunen muhafaza ediyoruz; bu sebeple deprem, sel gibi riskler bizim için oldukça önem teşkil ediyordu. Ama dokümanları elektronik ortama aktardığımızdan içimiz daha rahat, çünkü Bilgi İşlem Bölümümüzün özel muhafaza sistemleri ve dokümanların farklı noktalarda elektronik olarak kopyalanması ve yedeklenmesine yönelik süreçleri mevcut.

### Proje aşamasında yaşadığınız bir zorluk oldu mu, ortaya çıkan problemleri nasıl çözdünüz?

Projeye başlamadan önce Xerox ile birlikte bir analiz gerçekleştirdik. Xerox'un daha önceki deneyimlerine de dayanarak, iş sürecimize uygun bir çalışma planı belirledik. Proje sırasında ortaya çıkabilecek riskler de Xerox tarafından düşünülmüştü.

Titiz çalışmamıza rağmen farklı bir tecrübe yaşadık; dokümanlar, üretim aşamasında sahada dolaştıkları için gözle görülmeyen küçüklükte demir tozları dokümanların arasına yerleşmiş. Bunun farkına ancak tarayıcılar çizildiğinde varabildik. Bu tozlar, miknatıslarla ya da süpürülerek temizlendi ve taramaya devam edildi. Dokümanların imalatında dolaşmasından dolayı yıpranmış olmasını bekliyorduk ama demir tozu belirlediğimiz riskler arasında yer almıyordu. Fakat ilk kez karşılaşılmamasına rağmen Xerox, ivedilikle gerekeni yaptı, sorunu tespit edip tarama işlemine gecikme yaşamadan devam etti. ■

**Xerox sayesinde yaklaşık 2,2 milyon sayfayı muhafaza etmemiz gereken yerden kazanım sağladık.**



Mercedes-Benz Türk A.Ş. Kalite Yönetimi Uzmanı Evren Sümerkan

# Bahamalar'da tatil keyfi

## Xerox COO Elit Club talihlileri, Bahamalar'da doyasıya eğlendi.

Xerox çalışanları, eşsiz doğa manzarası eşliğinde Atlantis Otel'de konakladı. Xerox'un faaliyet gösterdiği 160 ülkedeki tüm çalışanları göz önüne alınarak yapılan performans değerlendirmesine göre Türkiye'den de 2 kişi, Bahamalar'da düzenlenen tatile katılmaya hak kazandı. 2008 yılı kriterlerine göre beklenenin üzerinde başarı gösteren, hedeflerini aşan Xerox Türkiye çalışanları, kick off toplantısında açıklandı. CIT (Orta Avrupa, İsrail ve Türkiye) Bölgesi'nden 12 kişiyle birlikte; Türkiye'den de Duygu Yantaç ve Burcum Kumbasar Bahamalar'da 20-24 Ocak 2009 tarihleri arasında yapılan tatile katıldı.

**Türkiye'den Duygu Yantaç ve Burcum Kumbasar Bahamalar'da 20-24 Ocak 2009 tarihleri arasında yapılan tatile katıldı.**

Xerox COO Elit Club kapsamında organize edilen tatil, 20 Ocak 2009 Salı günü, hoşgeldin kokteyli ile başladı. Gün içinde su sporları, ada turu ve tekne gezileri gibi farklı aktivitelerle hoş vakit geçiren talihliler 2008 yılının stresini attı. 23 Ocak 2009 Cuma akşamı gala yemeği ile sona eren organizasyon sonunda Xerox çalışanları, 2009 için moral depoladı. ■



## Bahamalar ile ilgili kısa notlar

- Bahamalar (İspanyolca'da bajamar "Sığ Deniz"), tam adı Bahama Milletler Topluluğu'dur. ABD'nin Florida eyaletinin güneydoğu kıyısı açıklarında Küba ve Hispaniola'nın (Haiti ve Dominik Cumhuriyeti) kuzeyinde yer alır. 700 kadar ada ile sayıları 2400'e ulaşan çıplak kaya oluşumunu kapsar. Bahamalar'ın toplam yüz ölçümü 13939 km<sup>2</sup>, nüfusu (1991) 261.000'dir. Başkenti en önemli ada olan New Providence'deki Nassau'dur. Bahamalar'da Avrupalılar ile köle ticareti yoluyla adalara getirilen Afrikalıların karışımından oluşan bir halk yaşar. Yalnızca 22 kadar ada ve köyde yerleşim vardır. Nüfusun yüzde 59,1'i kentlerde, yüzde 40,9'u kıyılarda yaşar. Bahamlarda nüfusun beşte ikisi 15 yaşın altındadır. Ülkenin resmi dili İngilizce'dir.

## Strateji

Kürşat Güney



# Kaliteyi artıracak yeniden yapılanma

Xerox olarak, dünyada yaşanan global krizin olumsuz etkilerine karşı bir dizi karar aldık. Türkiye yapılanmamızı yeniledik ve Stratejik Müşteriler Operasyonu'nu kurduk. Krizi fırsata çevirme felsefesinden yola çıkarak, bu süreçte yeni yapıyı ve operasyonel değişikliğimizi gerçekleştirerek bu krizden güçlenerek çıkmayı hedefliyoruz. Stratejik Müşteriler Operasyonu olarak tanımladığımız ve merkezinde müşteri memnuniyetinin yer aldığı bu yapı hakkında sizlere bilgi vermek istiyorum.

Genelde ürünlerin kategorilerine göre departmanlara ayrılan ve hareket eden Xerox Türkiye, bunlara paralel olarak sektör odaklı faaliyet göstermeye de başlıyor. Belirlenen

başlıca sektörler arasında kamu, grafik sanatlar, finans, telekom, üretim ve IT yer alıyor. Özellikle sektör uzmanlığı ile elde edilecek bilgi birikiminin o sektöre yönelik çok daha etkin çözümler üretmemize katkı sağlayacağına inanıyoruz. Kısa sürede kanal yapıyı bu doğrultuda organize etmeyi, son kullanıcıya değer katan çözümleri iş ortaklarımızla birlikte geliştirmeyi ve sunmayı hedefliyoruz.

Bu yapıyla birlikte, doküman teknolojileri konusunda bir lider olan Xerox'un ürün ve hizmetlerini,

şirketlerin işlerini geliştirme, verimliliklerini arttırma, işlerini daha iyi yapabilme yönünde kullanarak, onlara elimizden geldiğince yardımcı olmayı amaçlıyoruz. Şirketlere iş ortaklarımızla birlikte sunacağımız

dokümana yönelik çözümleri destekleyecek üçüncü parti ürünler de entegre edeceğiz.

Böylece şirketler kendi faaliyet alanları olan işlerine odaklanırken, tek uzmanlık konusu doküman olan Xerox da, onların dokümana yönelik tüm faaliyetlerini üstlenebilecek. Özellikle kurumsallaşma

sürecini tamamlayan şirketlerin bu tür hizmetlere ciddi oranda ihtiyaç duyduğunu düşünüyoruz. Kurumlarda yüksek maliyetlerle yönetilen doküman operasyonlarına yönelik katma değerli çözümler, özellikle bu dönemlerde işletmelere büyük oranlarda tasarruf imkanları sunuyor.

Yine bu doğrultuda oluşturduğumuz ve Sektörel Pazarlama olarak tanımladığımız bölümümüzle birlikte bu yıldan itibaren sektör bazlı pazarlama faaliyetlerini de süreç içerisinde sizlerle paylaşacağız. Global ekonomik krizden dolayı zor geçmesi düşünülen bir yılda, müşterilerimize değer katmak ve işlerinde zoru kolaylaştırmak arzusuyla çalışmalarımıza devam ediyoruz. ■

**Müşterilerimize değer katmak ve işlerinde zoru kolaylaştırmak arzusuyla çalışmalarımıza devam ediyoruz.**

# RM ve Xerox ortaklığı gelişiyor

“Xerox’un artılarından faydalanıyor ve sinerji oluşturuyoruz.”



Türkiye’nin ilk fiziki arşiv şirketi RM(Records Management)’in Genel Müdürü Engin Sevilir’den Türkiye pazarının gelişimi ve Xerox ile yürüttükleri iş ortaklığı hakkında bilgi aldık.

## RM hakkında bilgi verir misiniz? Faaliyet alanlarından bahsedebilir misiniz?

RM, 2004 yılında 2 ana ortaklı olarak kuruldu. Temmuz 2004’te ise bir yabancı şirketin daha katılımıyla 2 yabancı, bir Türk sermayedardan oluşan bir şirket halini aldı. RM, kısa zamanda çok büyük bir yol katetti. 5 yıllık bir şirket olmasına rağmen, Türkiye genelinde müşteri sayımız 250’ye ulaştı. Müşterilerimiz arasında her sektörden çok sayıda uluslararası firma yer alıyor.

RM, ağırlıklı olarak fiziki arşiv üzerine hizmet veriyor. Her şirket evrak üretiyor ve çoğu şirketin de bunları belirli bir dönem saklaması gerekiyor. Şirketlerin bu evrakları, kendi bünyelerinde ya da tuttıkları depolarda saklamaları, gerektiğinde bu evraklara ulaşmaları büyük sorun teşkil ediyor. Hem maliyet kalemi oluşturuyor hem de sağlıklı bir arşiv sistemi kurulamıyor. Bu noktada devreye bizim hizmetlerimiz giriyor. Şirketlerin fiziksel anlamda arşivlerini alıyoruz ve kendi arşiv merkezlerimize taşıyoruz. Buradaki dokümanları kayıt altına alıyoruz, yazılımlarla kontrol ediyoruz. Şirketlerden talep gelirse, istenen dokümanın aslını ya da kopyasını onlara ulaştırıyoruz.

Gebze’de iki tane arşiv merkezimiz ve toplamda 84 çalışmamız var. Depoların birisi 2 bin 200, diğeri 7 bin metrekare kapalı alandan oluşuyor.

Bunlar belirli standartlara göre tasarlanan lojistik depolar; yükseklikleri 11 ile 14 metre arasında değişiyor. Depolarda özel raflarda ve kutularda müşterilerimizin evraklarını saklıyoruz. Depolarda hacmi kullanıyoruz, birim maliyeti küçülterek şirketlere ekonomik çözümler sunuyoruz.

## Fiziki arşivleme dışında hangi hizmetleri veriyorsunuz?

Veri işleme, kurum içi danışmanlık hizmeti veriyoruz; dijital arşivleme, yedekleme, imha işlemi yapıyoruz. Data center, felaket yönetimi ve iş devamlılığı hizmeti veriyoruz. Ana işimiz fiziksel arşivcilik, ama yurtdışındaki uygulamalara paralel olarak geniş bir hizmet yelpazemiz bulunuyor. Yakın zamanda olağanüstü durum merkezi olarak da faaliyet göstermeye başlıyacağız.

## Türkiye’de başta fiziki arşivcilik olmak üzere doküman yönetiminde ne gibi gelişmeler yaşandı?

Kurulduğumuzda sektörde sadece RM vardı, yani 2004 yılından 2006 yılına kadar tek başımıza faaliyet gösterdik. Fiziki arşiv işini dış kaynak kullanımı ile yönetme fikrini tek başımıza şirketlere anlattık, bu sektörü tek başımıza oluşturduk diyebiliriz. Yola ilk çıktığımızda fikri kabul ettirmekte çok zorlandık. İlk olarak çok uluslu şirketlere gittik, onların yöneticileri az çok bu hizmeti biliyorlardı, fikre daha açıklardı. Yurtdışında bağlı oldukları merkezlerden onay almaları kolay oluyordu. Günümüze gelindiğinde ise, bu hizmet artık daha iyi biliniyor ve şirketler tarafından kullanılıyor. 2006 yılından itibaren yeni şirketler

kuruldu, şu anda 5 şirket, bu sektörde hizmet veriyor. RM olarak, tek başımıza sektörü bu denli büyütemezdik, rekabet hem hizmet kalitesinin artmasına hem de pazarın büyümesine olumlu yönde katkı sağlıyor.

## Xerox ile yürüttüğünüz iş birliği hakkında bilgi verir misiniz?

Xerox her şeyden önce bizim müşterimiz, 4 seneden beri Xerox’a hizmet veriyoruz. İlerleyen dönemde bunu iş ortaklığına taşıdık ve Xerox ile birlikte hareket etmeye başladık. Xerox’un fiziksel arşivleme iş ortağıyız.

İki sene önce dijital arşivlemeye kademeli olarak geçiş yapma kararı aldık. Bu uygulama için Gebze’deki merkezlerimiz oldukça uygun, eleman sıkıntımız yok. Önümüzdeki dönemde Gebze’deki bu alanları, teknoloji merkezi haline getirmek istiyoruz. Fiziksel arşivleme ve dijital arşivlemeyi tek bir çatı altında yapmayı hedefliyoruz.

## Xerox ile iş ortağı olarak hareket etmenizin size sağladığı faydalar neler oldu?

İlk olarak, yeni fırsatlar yarattığını ve iş yapış şeklimize katkı sağladığını söyleyebiliriz. Ama her şeyden önce Xerox güvenilir bir iş ortağı; bir projeye başlarken iş ortağınızın sizi kesinlikle yarı yolda bırakmaması gerekir. Ayrıca tarafların çok küçük olayları sorun haline getirerek projeyi sekteye uğratmaması lazım. Farkı yaratmak için çok iyi yetişmiş insan gücü, maddi güç ve teknolojik güç gerekiyor. Tüm bu özellikler hem Xerox teknolojisinde hem de çalışanlarında bulunuyor. Xerox’un artılarından faydalanıyor ve bir sinerji oluşturuyoruz.

## Doküman yönetimine yurtdışındaki ve Türkiye’deki bakışı kıyaslarsak nasıl bir sonuçla karşılaşırsınız?

ABD’de yeni bir şirket kurulduğu zaman, bir sonraki yılın bütçesine doküman yönetimi hizmeti dahil edilir. Türkiye’de doküman yönetimi çok yeni bir kavram, nereden bakarsanız 5 yıllık bir geçmişi var. Banka, sigorta şirketleri, bu hizmetlerden yararlanıyorlar fakat daha gidilecek çok uzun bir yol var. ABD’de 2 bin arşiv yönetimi şirketi var. İngiltere, Fransa, Almanya çok büyük pazarlar; Japonya, Hindistan ve Çin ise hızla büyüyor. Zaten dış kaynak kullanımı gelişen bir pazar, arşiv yönetimi işi de buna paralel olarak büyüyor. ■

**Şirketlerin fiziksel anlamda arşivlerini alıyoruz ve kendi arşiv merkezlerimize taşıyoruz.**



RM Genel Müdürü Engin Sevilir

# LSS projeleri hız kesmiyor



## Xerox Türkiye, 2009 yılında Lean Six Sigma projelerinin sayısını artırıyor.

Xerox Türkiye, 2009 yılına 4 kara kuşak, 2 yeşil kuşak ve 2 sarı kuşak olmak üzere 8 yeni proje ile başladı. Bu yıl, tüm yeşil ve kara kuşakların en az bir proje yürütmeleri ya da proje ekibinde yer almaları amaçlanıyor. Operasyona dönen kara kuşaklar da kendi alanlarında iş süreçlerinde, sonuçlara etki edecek projeler gerçekleştiriyorlar. Yeşil kuşaklardan çoğu ise proje takımlarında yer alıyorlar. Sarı kuşakların yüzde 32 olan proje katılımı ise bu yıl yüzde 51'e yükseldi; Xerox Türkiye'de 2 sarı kuşaktan biri, proje ekibinde yer alıyor.

Projelerle, 2009 yılı şirket sonuçlarına katkı sağlamak ve aynı zamanda Lean Six Sigma konusunda bilinirliği artırmak amaçlanıyor. Bu bağlamda yürütülen iki sarı kuşak projesi bulunuyor. Bunlardan biri, "Proud to be Xerox" (Xerox'ta çalışmaktan gurur duyuyorum), diğeri ise "Departmanlar arası iletişimi artırma" projesi olarak adlandırılıyor. Her iki proje de sarı kuşakların liderliğinde, sadece sarı kuşakların katılımı ile yürütülüyor.

"Xerox'ta çalışmaktan gurur duyuyorum" projesinde; müşterinin sesi ve işin sesini dinlemek amacıyla yapılan görüşmelerde, "açık kapı politikası" ve "uluslararası bir firma" olmak en çok memnun olunan özellikler

olarak ön plana çıktı. Proje şimdi geliştirilmesi istenen alanlarda, gelişimi sağlayacak çözüm fikirleri üzerine odaklanmış durumda. Proje bu fikirlerin belirlenmesi ve eylem planlarının ortaya çıkarılması basamakları ile devam edecek.

"Departmanlar arası iletişimin artırılması" projesi ise, iletişim anketi ile çalışmalarına başladı. Amaç şirket içi iletişimi değerlendirmek ve eksik noktalar var ise bunları iyileştirmek. Proje ekibince belirlenen sorulardan oluşan "şirket içi iletişim" anketine yüzde 74 oranında katılım sağladı.

Anket sonuçlarını değerlendiren proje ekibi, bazı konuların altını çizdi ve iyileştirme çözümleri üzerinde yoğunlaşmaya başladı. Projenin çıktılarında biri olarak, "iletişim toplantılarında" 15 dakikalık sürelerle bölümlerin yaptıkları işleri ve çalışanlarını tanıtmaları önerildi. Bunun ilk uygulaması ise 7 Nisan 2009 Salı günü düzenlenen iletişim toplantısında Ofis Malzemeleri Satış (Office Supplies) bölümünün tanıtımı ile yapıldı.

### Sarı kuşak eğitimi başladı

Bu yılın ilk sarı kuşak eğitimi üç sarı kuşak adayının; Deniz Akgün, Ceyhan Pak, Kayhan Gündoğdu ve İK'dan Esra Erginli'nin gözlemci

olarak katılımıyla, 27 Mart 2009 tarihinde yapıldı. Geçmiş yıllarda, Learning@Xerox'ta online olarak düzenlenen eğitim, bu yıl biraz daha farklılaştırıldı. Sarı kuşak eğitimini tartışarak, yerel projelerden örnekler vererek daha somut hale getirmek ve Türkçe olarak yapmak amaçlandı.

Eğitimde önce LSS'nin anlamı, tarihçesi ve araçlarını konu alan bir sunum işlendi. Sunumda; Xerox Türkiye'deki projelerden LSS uygulama-

**Xerox Türkiye, 2009 yılına 4 kara kuşak, 2 yeşil kuşak ve 2 sarı kuşak olmak üzere 8 yeni proje ile başladı. Projelerle, şirket sonuçlarına katkı sağlamak ve Lean Six Sigma konusunda bilinirliği artırmak amaçlanıyor.**

malari da gözden geçirildi. Sınav soruları Türkçe eşlenikleri üzerinden tartışılarak, grupça cevaplandı. Xerox çalışanları, bu eğitimden sonra Learning@Xerox'ta soruları yanıtlayarak sarı kuşak sertifikalarını almaya hak kazandılar. ■

Proje İsmi	Proje Tipi	Proje Lideri
• Satış ekibinin verimliliğinin iyileştirilmesi	BB	Osman Taşçı
• Bayilerin OSG tüketim malzemesi kullanımının ölçülmesi	BB	Meltem İmirzaloğlu
• Kaybettiğimiz FM müşterilerinin geri kazanımı sürecinin iyileştirilmesi	BB	Sibel Öksüz
• Pazarda OPB tüketim malzemesi kullanımının artırılması	GB	Erhan Aslantürk
• XGS müşterilerinde yeni servislerle ciro artışının sağlanması	GB	Hakan Kalkan
• Departmanlar arası iletişimin iyileştirilmesi	YB	Eda Kaynak
• Xerox'ta çalışmaktan gurur duyuyorum	YB	Serra Yılmaz
• AB dijital ve giriş seviyesi renkli ürünlerin satışının kanala açılması	BB	Meltem İmirzaloğlu

# Xerox kick off'ta moral depoladı

**Xerox Türkiye çalışanları, Swissotel'de gerçekleştirilen kick off toplantısı ile yeni hedeflere yelken açtı.**

Kick off çerçevesinde; bir araya gelen Xerox çalışanları, bayi ve iş ortakları, 2008 yılını değerlendirdi. Toplantıda Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, 2009 yılında izlenecek yol haritasını ve global ekonomik krize karşı alınan önlemleri aktardı. Ayrıca; Xerox Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Anne Mulcahy ve Xerox Başkanı Ursula Burns'un yeni yıl mesajlarının yer aldığı video izlendi.

Xerox'ta 10. yılını tamamlayan çalışanlara plaket ve ödülleri verildi. 2008 yılı içerisinde gösterdikleri başarıları değerlendirilerek Xerox iş ortakları da ödüllendirildi. Ayrıca Xerox Finans Departmanı, yılın en iyi takımı seçildi.

Geçtiğimiz yılın değerlendirilmesiyle konuşmasına başlayan Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer; "Amerika'da başlayan finans krizi 2008 yılında tüm dünyaya yayılıp global bir soruna dönüştü. Amerikan finans piyasalarında birçok banka ve yatırım kuruluşunun batmasına neden oldu. Bu gelişmeler, uzmanlara göre 1929 ekonomik buhranından sonraki en büyük küresel kriz. Türkiye de global dünyanın bir parçası olarak bundan etkilendi" dedi.

Xerox'un her türlü fırtınada ayakta kalmayı bilen, büyümesini sürdürdün; ürün, çözüm ve hizmetlerle müşterisine değer yaratan bir şirket olduğunun altını çizen Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer; "Uluslararası Pazar Araştırma Enstitüsü (EITO) raporuna göre 2008 yılında Türkiye bilişim pazarı 19,1 milyar avroya ulaştı. Türkiye bilgisayar donanımı, yazılımı ve bilişim servisleri gelirleri bu yıl yüzde 17 büyüyerek 3.7 milyar avroya ulaştı. Türkiye, Avrupa'da IT pazar hacmi olarak Almanya, İngiltere, Fransa, İtalya ve İspanya'dan sonra altıncı sırada yer alıyor. Ülkemizde krize rağmen büyüme gösteren birkaç sektör arasında bilişim sektörünün de olması IT yatırımlarının artık şirketler tarafından vazgeçilmez görüldüğünün bir göstergesidir. Kriz anlarında bile kimsenin aklına teknolojiden vazgeçmek, teknoloji yatırımlarını elden çıkarmak ya da yeni teknolojileri takip etmemek gibi bir düşünce gelmiyor.

Aksine herkes işler açıldığında hızlı bir çıkış yakalayabilmek için teknolojiyi en etkin şekilde kullanmak istiyor. Hem Xerox hem de sektör olarak krizi fırsata çevirecek güce sahip olduğumuza inanıyorum" şeklinde konuştu.

Toplantı, dj performansları ile genin ilerleyen saatlerine kadar devam etti. ■



Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer

**Hem Xerox hem de sektör olarak krizi fırsata çevirecek güce sahip olduğumuza inanıyorum.**



# Doküman güvenliği için elektronik imza

Türkiye’de son dönemde hayatın her aşamasında elektronik imza karşımıza çıkıyor.

Elektronik imza kavramının Türkiye’de yerleşmesi ve gelişmesi için büyük çaba harcayan EGA Genel Müdürü Muzaffer Yıldırım, elektronik imza hakkındaki sorularımızı yanıtladı.

## EGA hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

10 yıl kadar önce yurtdışı toplantılarında elektronik imza çalışmalarını görünce, yazışmaların yoğun olduğu ülkemizde de elektronik imzanın talep göreceğini düşündük. O dönemde TÜBİTAK’ta çalışıyordum. Yazılımları hazırladık, bu işin mevzuatını oluşturduk, ardından kanun çıkarıldı. 4 yıl kadar önce elektronik imza çözümünü kullanmak isteyen kişilerin entegrasyon desteği konusunda sıkıntı yaşadıklarını fark ettik ve 2006 yılı Ocak ayında bu açığı kapatmak için EGA’yı kurduk. Elektronik imza konusunda, şu ana kadar 100’ün üzerinde entegrasyon gerçekleştirdik.

EGA’nın tüm altyapısı, 53 yıldır otomotiv ve telekom alanında faaliyet gösteren Kunt A.Ş. üzerinde kurulu. Kunt A.Ş., EGA’nın en büyük ortağı konumunda. Tüm idari süreçlerimizi Kunt A.Ş.’nin altyapısı ve tecrübesi üzerinden yürütüyoruz. Böylece, sadece kendi işimize odaklanıyoruz; iş geliştirme ve teknik işlere yoğunlaşıyoruz. Uzmanı olduğumuz konuda çalışıyoruz. Elektronik imza üzerine

**EGA çalışma konusu elektronik imza entegrasyonu olan ülkemizdeki tek şirket.**



EGA Genel Müdürü Muzaffer Yıldırım



yazılımlar hazırlıyor ve entegrasyon süreçlerimizi zenginleştiriyoruz. 15 kişilik bir teknik ekibimiz bulunuyor. Merkezimiz İstanbul’da, Ankara Hacettepe Teknokent’te bir ofisimiz var.

EGA çalışma konusu elektronik imza entegrasyonu olan ülkemizdeki tek şirket. Sadece uzmanlaştığımız bu işi yaparken kaliteli ürün ve hizmet sunmak zorundayız. Bu zorunluluk bizi tercih sebebi yapıyor. Kurumlar verdiğimiz anahtar teslim hizmet ve ürün kalitesi nedeniyle bizi seçiyorlar. Ancak tek sebep sadece bu değil. EGA ürünleri aynı zamanda TÜBİTAK onaylı, hatta TÜBİTAK tarafından web sayfasında tavsiye edilen (<http://www.kamusm.gov.tr/tr/Hizmetler/Tavsiye/>) tek özel sektör ürünü. EGA ayrıca Türkiye’de verilmiş EAL sertifikasyon belgesinin de ilk ve tek sahibi. Geliştirdiğimiz PKI yazılımlarına TSE ve TÜBİTAK’tan EAL 3+ sertifikasyon belgesi aldık. Sonuç olarak EGA, kalitesi test edilmiş ürün ve hizmetler sunuyor.

## Elektronik imzanın Türkiye’deki gelişiminden bahsedebilir misiniz?

Bu konuda herkesin söylediğinin tersini söylüyorum, elektronik imza da oldukça hızlı bir süreç yaşadığımız kanısındayım. Elektronik imzaya geçmeden önce elektronik ortamı hazırlamanız, elektronik yazılımların olması gerekiyordu. Fakat Türkiye’de böyle bir altyapı ortada yokken, bundan 10 yıl önce elektronik imzayı tanıtmaya başladık. Kurumlara gittiğimizde bil-

gisayar yok, internet yok, altyapı yok; biz böyle bir ortamda elektronik imzayı anlatmaya çalıştık. Süreç yavaşmış gibi göründü ama önce elektronik imza kullanmak için gerekli altyapının kurulduğunu göz önüne alırsak aslında hızlı bir süreç yaşadık.

Elektronik imza ile ilgili 5070 sayılı kanun 2004 yılında yayımlandı. Türkiye’de önce işler yapılır sonra kanun çıkarılırdı ama elektronik imzada önce kanun çıktı. Bu yüzden daha rahat çalışma fırsatı bulduk, finans şirketlerinin ilgisi de bu yüzden daha fazla oldu. Kanun çıkması ve altyapının oluşmasıyla birlikte, elektronik imza konusu artık talep görmeye başladı. 2009 ve 2010 yıllarının, özellikle mobil imza tarafında hareketli geçeceğini düşünüyorum.

## Günlük hayatta karşımıza çıkan elektronik imza uygulamalarından birkaç örnek verebilir misiniz?

Bunların başında bankacılık uygulamaları geliyor. Artık sokaktaki bankamatiklerden bile mobil imzanızla para çekebiliyorsunuz. Türk Patent Enstitüsü çok uzun zamandır marka, patent, endüstriyel tasarım başvurularını elektronik ve mobil imzalı alıyor. Gümrük Müsteşarlığı e-beyanname hizmetini sunuyor. Maliye Bakanlığı İnternet Vergi Dairesi mobil imzalı kullanıma açıldı. E-devlet kapısına elektronik ve mobil imzalı giriş yapılıyor. İSKİ’de abonelik sözleşmeleri mobil imzalı

yapılabiliyor. Belediyelerde ve birçok kurumda başta bilgi edinme olmak üzere, evlilik başvurusuna kadar birçok işlem elektronik imzalı yapılabiliyor. Doküman yönetim sistemi gibi kurumsal uygulamalar elektronik imzalı kullanılıyor. Elektronik fatura hizmeti uzun süre önce kullanıma açıldı. Kısacası artık birçok uygulama elektronik ya da mobil imzalı olarak zaman, mekan bağımsız yapılabiliyor. Artık dönem hizmetin ayağımıza gelme dönemi.

## Xerox ile EGA’nın yolları nasıl kesişti?

Biliyorsunuz son zamanlarda kurumlarda bir arşivleme furçası var. Dokümanlar taranarak elektronik ortama aktarılıyor. Kağıt evraklar arşive kaldırılıyor ve işlemler artık elektronik kopyalar üzerinden yapılıyor. Bu elektronik kopyaların taranan kağıt kopyalarla eş olarak saklanabilmesi ve değiştirilmesinin önlenmesi gerçekten şu anda herkesin gözünden kaçan ve ileride çok büyük tehlike yaratabilecek bir sorun. İşte bu sorun bizi Xerox’la buluşturdu. Bu sorunun çözümü için dokümanlar taranırken elektronik imzalanıyor. Böylece elektronik ortamdaki kopyalara tam olarak güvenebiliyorsunuz. Xerox hizmet sunduğu firmalara bu güveni taşımak istedi. Böylece birlikte hareket etmeye başladık. ■

# Xerox ve Filmat'tan sektörel iş ortaklığı



Xerox, yüksek kapasiteli dijital baskı ürünlerinin, grafik sanatlar ve matbaa sektörüne satış ve pazarlamasını yapmak üzere, Filmat ile iş ortaklığı yapıyor.



Xerox, yüksek kapasiteli dijital baskı sistemlerinin Türkiye'de satış ve pazarlaması konusunda, baskı makineleri ve sarf malzemeleri alanının uzman kuruluşu Filmat'ı, yeni iş ortağı olarak seçti. Xerox ve Filmat arasındaki iş ortaklığını duyurmak üzere 19 Mart 2009 Perşembe günü, WOW İstanbul Airport Hotel ve Convention Center'de bir etkinlik düzenlendi. Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer ve Filmat Genel Müdürü Cengiz Metin'in katılımı ile gerçekleştirilen etkinlikte, bu iş ortaklığının sektörel ihtiyaçlara nasıl karşılık vereceği ve grafik sanatlar endüstrisindeki güncel gelişmeler dile getirildi.

Açılış konuşmasını Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer ve Filmat Genel Müdürü Cengiz Metin'in yaptığı etkinlikte ayrıca, Filmat Satış Müdürü (Grafik Ürünler/Baskı Öncesi, Baskı ve Baskı Sonrası) Öncü Güyer, Xerox Türkiye VAR ve Servis Büroları Satış Yöneticisi Serkan Güneş ve Xerox Türkiye iGen İş Geliştirme ve Ürün Müdürü Turaç Taylan da birer sunum yaptı.

Gerçekleştirilen bu iş ortaklığı çerçevesinde Filmat, sektördeki faaliyetlerine Xerox'un yüksek kapasiteli dijital baskı sistemlerinin Türkiye'deki satış ve dağıtımını eklerken Xerox, Filmat gibi sektörün önde gelen kurumlarından biriyle iş birliği yaparak dağıtım kanallarını güçlendirecek. Xerox ile Filmat arasındaki iş ortaklığı ayrıca, sektörün yeni gereksinimleri

doğrultusunda grafik sanatlar sektöründeki firmalar için önemli yenilikler getirecek.

Xerox Türkiye'nin Filmat ile olan iş ortaklığının sektör açısından önemli bir gelişme olduğunu ifade eden Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, "Filmat'ın matbaa sektöründeki tecrübesi, Xerox'un dijital baskı sistemlerinin Türkiye'de daha yaygın bir şekilde kullanılmasını sağlayacaktır" dedi. Mehmet Sezer ayrıca, "Filmat ile yapılan iş birliği, Xerox'un stratejik iş ortaklıkları kurma hedefinin bir sonucu olmakla beraber, sektördeki uzun vadeli planlarının bir parçasıdır" şeklinde konuştu.

Filmat Genel Müdürü Cengiz Metin ise yaptığı değerlendirmede, grafik sanatlar sektöründe Xerox ile iş ortaklığı yapısı altında başlattıkları iş birliğinin her iki kurum için de başarılı olacağına inandığını söyledi. Cengiz Metin, "Xerox'un güçlü altyapısıyla müşterilerimizin ihtiyaç ve sorunlarına ortak, isabetli çözümler oluşturacağız. Filmat olarak bu iş birliğine, deneyimli ekibimiz, mevcut sektörel altyapımız ve Filmat ismine olan güven ile kısa sürede katkı sağlayacağız. Sektörümüzün önünde yeni ufuklar açacak dijital baskı teknolojilerine yatırım yapmasını sağlayarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun, yeni fırsatlar sunuyor olacağız. Bize bugün bu güveni, inovasyonda lider, Xerox markası eksiksiz olarak vermektedir" dedi. ■



# Xerox'tan iki çevreci ürün



## Hem çevreyi hem de paranızı koruyor

**Xerox, çevre dostu katı mürekkep teknolojisi kullanan masaüstü renkli çok fonksiyonlu yeni ürünü Xerox Phaser 8860MFP'yi piyasaya sürüyor.**

Dakikada 30 sayfa renkli basabilen Xerox Phaser 8860MFP, siyah-beyaz baskı maliyetine renkli baskı yapabiliyor. Patenti Xerox'a ait olan katı mürekkep (solid ink) teknolojisi kullanan Xerox Phaser 8860MFP, yüzde 90 daha az atık oluşturuyor. Yazıcı, fotokopi, tarayıcı, faks ve e-posta özelliklerine sahip, Xerox'un katı mürekkep teknolojili en son ürünü Xerox Phaser 8860MFP, dakikada 30 sayfa renkli ve

siyah-beyaz baskı yapıyor. Renkli kartuşları bittiğinde, baskıya siyah-beyaz devam etmeyi sağlayan "Run Black" özelliği olan Xerox Phaser 8860MFP, renkli baskıda ilk çıktığı 6 saniyede alıyor. Aylık baskı hacmi 120.000 sayfaya kadar varan Xerox Phaser 8860MFP'nin kağıt giriş kapasitesi, 1.675 sayfaya kadar artırılabilir. Büyük toner kartuşlarına göre daha az enerji harcayan küçük tasarımı katı mürekkep kartuşları, dökülecek, akacak ya da leke oluşturacak bir şey içermiyor.

Dakikada 22 sayfa tarayabilen Xerox Phaser 8860MFP, "Scan-to-PC Desktop" özelliği sayesinde, kağıt dokümanların taranıp, doğrudan masaüstü, e-posta veya bilgisayar ortamına kaydedilmesini sağlıyor. Otomatik çift taraflı

baskı ve tek sayfaya çoklu baskı özelliklerini bir arada bulunduran Xerox Phaser 8860MFP ile poster baskı, kitapçık baskı gibi farklı uygulamalar yapılabiliyor. Ayrıca, OCR yazılımı ile taranan kağıt dokümanlar, elektronik ortama "Word, Excel" gibi dosya formatlarına çevrilerek aktarılabilir. Diğer renkli yazıcılar ile karşılaştırıldığında toplam sahip olma maliyeti daha düşük olan Xerox Phaser 8860MFP, yazıcıda olabilecek herhangi bir baskı sorunu hakkında kullanıcıları sesli olarak uyarıyor, yazıcı ekranından da sorunu tanımlıyor. Xerox Phaser 8860MFP, web tabanlı teknik destek "PhaserSmart" özelliği sayesinde, kullanıcıların network üzerindeki sunucu tabanlı uygulamaları yürütmelerine de yardımcı oluyor. ■



## Xerox'tan yeni renkli lazer hepsi bir arada

**Xerox, renkli lazer tabanlı masaüstü çok fonksiyonlu yeni ürünü Xerox Phaser 6128MFP'yi piyasaya sunuyor.**

Xerox Phaser 6128MFP, bilgisayardan faks, kağıttan e-posta, taşınabilir bellekten baskı, PDF, JPEG tarama, çift taraflı baskı gibi üst seviye ürünlerde yer alan özellikleri ister renkli ister siyah beyaz kullanma imkanı veriyor. Xerox Phaser 6128MFP, Xerox'un daha az atık bırakan, düşük bir enerji ile çalışan çevreci kimyasal toner teknolojisini kullanıyor.

Yazıcı, fotokopi, tarayıcı, faks ve e-posta özelliklerine sahip Xerox Phaser 6128MFP, dakikada 12 A4 sayfa renkli ve 16 A4 sayfa siyah-beyaz baskı alabiliyor. Tek geçişte tüm renkleri basabilen bir teknolojiye sahip olan Xerox Phaser 6128MFP, ilk sayfa çıkışı renklide 17, siyah-beyaz baskıda 14 saniye. Xerox Phaser 6128MFP, 400 MHz hızlı işlemcisi ve 384 MB hafızası ile 600 dpi baskı çözünürlüğünde çıkış almayı sağlıyor. Çift taraflı baskı özelliği olan Xerox Phaser

6128MFP'nin standart kağıt kapasitesi 251 sayfa iken, aylık baskı hacmi 40.000 sayfaya ulaşılıyor. Xerox Phaser 6128MFP, "Run Black" özelliği sayesinde renkli tonerler bittiğinde, baskıya siyah beyaz devam ediyor.

Çok sessiz çalışan ve az yer kaplayan Xerox Phaser 6128MFP, kağıt dokümanları dijital dosyalara dönüştürerek bilgileri düzenliyor, saklıyor ve istendiğinde paylaşılmasını sağlıyor. Xerox Phaser 6128MFP'nin, taranan dokümanları çok sayıda e-posta adresine göndermek için "Scan to e-mail", taranan belgeleri doğrudan taşınabilir bir belleğe kaydetmek için "Scan to USB" gibi özellikleri de bulunuyor. Xerox Phaser 6128MFP ile kağıt dokümanlar, bağlı bilgisayara veya ağ üzerindeki herhangi bir bilgisayara "PDF", "JPEG", "TIFF" gibi farklı dosya formatlarına kaydedilebiliyor. Normal faks özelliğinin yanı sıra Xerox Phaser 6128MFP ile kullanıcılar, masalarından kalkmadan bilgisayar üzerinden faks gönderebiliyor. Baskı alırken,

aynı anda faks da gönderilebiliyor. Xerox Phaser 6128MFP'nin, "Güvenli Faks Alıcı" özelliği, kullanıcının kendi şifresini girene kadar faksları hafızasında tutmasını sağlıyor. ■

