



Mercedes-Benz
Finansman Türk A.Ş.

Bilgi güvenliğini
sağladık
hızımıza hız
kattık

Sayfa 4'te

Xerox
buluşları
kullanıma
hazır

Sayfa 5'te



HSBC
iş akışını
Xerox'la
yönetecek

Sayfa 7'de



X E R O X T Ü R K İ Y E ' N İ N K U R U M S A L İ L E T İ Ő İ M D E R G İ S İ

XEROGRAFI

www.xerox.com.tr

Ocak 2008 • Ücretsizdir



xerox



**Xerox 2008'e
yeni logosuyla giriyor...**

Servisin medarîftiharları

Xerox Servis Operasyonu, 2007 yılının en iyi elemanlarını seçti.

Yıl boyu yapılan değerlendirmeler sonucu seçilen ayın elemanları arasından, yılın en iyi Xerox Servis Operasyonu elemanları seçildi. Ayın elemanı seçim süreci iki etap olarak yapılıyor. Birinci etapta; ayın en iyi departman çalışanı seçiliyor. Yöneticiler, o ay içerisinde gösterdikleri üstün performanstan dolayı takdir edilmesini istedikleri çalışanı ve bu çalışanı neden önerdiklerini kendi birimleri ile paylaşıyor. Süpervizörler ve de-

partman müdürleri, tüm adaylar hakkında bilgi aldıktan sonra oylama yaparak en yüksek oyu alan çalışanı ayın en iyi departman çalışanı olarak seçiyor.

İkinci etapta ise, en iyi departman çalışanları arasında ayın en iyi çalışanı Müşteri Servis Operasyonları elemanı için oylama yapılıyor. Bu noktada tüm servis departmanlarının müdürleri (Direkt Servis, İndirekt Servis, Servis Satış ve Analist Hizmetleri) o ay için önerdikleri çalış-

şanları ve başarılarını aylık servis toplantısında birbirlerine aktarıyor. Toplantı sonucunda, en yüksek oyu alan kişi ayın en iyi Servis Operasyonu çalışanı olarak ilan ediliyor.

Ayın elemanlarını Xerox çalışanlarının da bilmesi için tüm servis birimlerine ve direktörlük odasına ayın elemanının resim, isim ve görevinin yer aldığı bir çerçeve asılıyor. Böylece yılın en iyi performans gösteren çalışanlarını hatırlama imkanı sağlanıyor. ■

Xerox Servis Operasyonu'nda 2007'nin en iyileri

Ocak:	İlhan Altıntaş
Şubat:	Deniz Eyi
Mart:	Yüksel Gül
Nisan:	Emre Sofuoğlu
Mayıs:	Erkan Dedeoğlu
Haziran:	Şeyma Alkan
Temmuz:	Kudret Bergi
Ağustos:	Serkan Kocabey
Eylül:	Tuğba Karaçam
Ekim:	İskender Yücelen
Kasım:	Mehmet Döner
Aralık:	Recep Çam



Ekip ruhu kahvaltılarda canlanıyor

Xerox servis çalışanları 10 Kasım 2007 Cumartesi günü, Portaxe'te düzenlenen toplantıda, Xerox'un stratejileri ve hedefleri hakkında bilgi aldı. Xerox çalışanlarının katıldığı ve üç ayda bir düzenlenen iletişim toplantılarına, sahada çalıştıkları için katılamayan servis ekibine, 2007 yılıyla ilgili kısa bir değerlendirme yapıldı. Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer'in de katıldığı toplantıda; 2007 yılı genel olarak değerlendirildi ve 2008 yılı hedefleriyle ilgili bilgi verildi.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer toplantıda yaptığı konuşmada, "Xerox Türkiye, büyüme trendi içerisinde. Tüm bölümlerimiz, tam bir sinerji içerisinde, birbirlerine destek vererek, iş hedeflerimizi gerçek-

leştirmek için çalışıyor. Xerox Servis Grubu da üzerine düşen görevleri fazlasıyla yerine getiriyor. Kalıcı başarı için ekip olarak çalışmalarımıza devam etmeliyiz" dedi. Mehmet Sezer, yaptığı konuşmanın ardından Xerox Servis Grubu çalışanlarının sorularını yanıtladı.

Xerox Servis Grubu çalışanlarının bir araya gelmekten ve fikir alışverişinde bulunmaktan oldukça mutlu olduğunu belirten Xerox Türkiye Servis Operasyonları Direktörü Gülnur Baykurt, servis ekibi için 2008 yılında da toplantılar düzenleyeceklerini belirtti. Gülnur Baykurt, "Servis ekibi, hem Xerox'un genel stratejisiyle hem de iş akışıyla ilgili sorularına cevap bulmuş oldu. Sıcak

ve samimi bir havada geçen toplantı, servis ekibi için yararlı oldu" dedi.

Xerox Servis Grubu'nda, satış sonrası hizmet veren analist ekibi, makinelerin teknik servisini veren ekip, çağrı karşılama merkezi ekibi, indirekt

servis ekibi ve malzeme satış ekibi yer alıyor. Müşterilerle bire bir iletişim halindeki Xerox Servis Grubu, Xerox'u temsil ediyor ve müşterilerin yaşadıkları sorunları giderecek çalışmalar yapıyor. ■

Xerox Servis Grubu çalışanları bir araya gelmekten ve fikir alışverişinde bulunmaktan dolayı oldukça mutlu.

Xerox Servis Grubu için ilki Mayıs ayında gerçekleştirilen kahvaltı toplantısının, ikincisi Kasım ayında yapıldı.



Sinerji

Mehmet Sezer

İnişli çıkışlı
bir yılın ardından

Xerox Türkiye açısından 2007 yılı, operasyonel olarak başarılı olmakla birlikte, makro ekonomik ve siyasi nedenlerden dolayı zor bir yıl oldu. Geçen yıl yaşadığımız genel seçimler ve cumhurbaşkanlığı seçimleri, bizlere öncesi ve sonrası belirsizliklerle dolu bir dönem yaşattı. Bunun üzerine ABD kaynaklı çıkan ekonomik tedirginlikler, tüm dünya piyasalarında olduğu gibi Türkiye piyasasını da olumsuz etkiledi. Piyasaların hareketlendiği dönemlerde çok başarılı sonuçlar aldık, piyasaların durgunlaştığı dönemlerde diğer birçok şirket gibi bizler de beklentilerimizi ertelemek durumunda kaldık. Tüm zorluklara rağmen 2007, hedeflerimizden uzak kalmadığımız ve önemli başarılarla imza attığımız bir yıl oldu.

2007 yılında birçok mevcut

müşterimizle kontratlarımızı yeniledik. Bununla birlikte birçok dev şirket de portföyümüze kattık. Bu başarılı sonuçlarda emeği olan tüm arkadaşlarıma bir kez daha teşekkür ediyorum.

Xerox Türkiye'nin başarısının ana kaynağı; müşteri memnuniyeti ve kaliteli hizmettir. Geçtiğimiz yıl, müşteri memnuniyetini artırmak ve kaliteli hizmet vermek için toplantılar, eğitimler düzenledik. Bu eğitim ve toplantıların sonuçlarını, müşterilerimizden aldığımız geri bildirimlerde görüyoruz. 2008 yılında da önceliğimiz müşteri memnuniyeti ve hizmette kalite olacaktır.

Xerox Türkiye çalışanı olarak; her gün müşterilerimizle, tedarik-

çilerimizle, iş ortaklarımızla, medyayla birçok bağlantı içerisindeyiz. Her bağlantı, markamızı güçlendirmek için bizlere bir fırsat yaratıyor. Her bağlantı; ilişki kurduğumuz herkesin, bize güvenebileceğini kanıtlamamızı sağlıyor ve ihtiyaç duydukları çözümlerin bir parçası olduğumuzu onlara gösteriyor. Bu sayede müşterilerimizin, bizi iş ortağı olarak gördüğü bir platform yaratıyor. 2008 yılının; müşterilerimizle, iş ortaklarımızla, ürün ve çözümlerimizi kamuoyuna tanıtan basın mensupları ile daha yakın ve sıcak ilişkiler kurduğumuz bir yıl olmasını hedefliyoruz. Bu bağlamda 2008 yılı tamamımız, "Her Bağlantı Bizim İçin Önemlidir" olacak.

"Her
Bağlantı
Bizim
İçin
Önemlidir"

Geçtiğimiz yıl özellikle siyasi gelişmelerden dolayı biraz durgun geçti. Piyasalar açısından inişli çıkışlı dönemler geçirdik. 2008 için daha umutluyum. Ekonomik göstergelerin 2008 yılı için olumlu sonuçlar doğurmasını ve bunun hem şirketimiz hem de müşterilerimiz açısından yeni büyüme rakamları getirmesini umuyorum.

2007 yılında elde edilen başarılarla, 2008 yılında yeni başarıların ekleneceğine inanıyorum. Xerox Türkiye olarak 2007 yılında elde ettiğimiz başarılarla imzası olan tüm çalışanlarımıza, büyümemizde katkıları yadsınmayacak olan tüm iş ortaklarımıza ve bizi tercih eden tüm müşterilerimize, katkılarından dolayı teşekkür ediyor; 2008'in hepimize sağlık, mutluluk ve başarı getirmesini diliyorum. ■

Xerox'tan hibrit arama buluşu

Xerox'un bilim adamları, metin ve görüntüyü aynı anda arayan "hibrit" bir sınıflandırma yazılımı geliştirdi.



Xerox'un yeni buluşu, aynı doküman üzerinde yer alan metin ve resimleri birbiri ile ilişkilendirerek sınıflandırıyor, elektronik arama yapıldığında da ilgili resim ve metinleri aynı anda buluyor. Bu yeni teknoloji elektronik ve kağıt ortamındaki metin ve görüntü içer-

dokümanların "hibrit" (bir arada) sınıflandırılmasını sağlıyor.

Xerox'un Fransa Grenoble'da yer alan Xerox Avrupa AR-GE Merkezi'nde, bilim adamı Marco Bressan liderliğinde geliştirilen bu teknoloji sayesinde metinden ilgili resimlere, resimden de ilgili metinlere ulaşıyor.

Hibrit sınıflandırma yazılımı, yazılı metinde geçen tanımlamalarla, o metinde kullanılan resimleri ilişkilendirirken, aynı şekilde resim tanıma teknolojisi de resmi tanımlayarak resmin yanında kullanılan metni resim ile ilişkilendiriyor. Sonuç olarak, bilgisayarda ya da internet üzerinde bir konu araması, arşiv taraması yapıldığında ilgili yazılı metinlerle birlikte o konuyla ilgili resimler de kullanıcının ekranına yansıyor. Dolayısıyla resim için ayrı bir arama, metin için ayrı bir arama yapılmamış oluyor. Örnek vermek gerekirse, yeni yazılımı kullanarak, internet üzerinde Kapadokya ile ilgili arama yapan bir kişi; Kapadokya ile ilgili yazılı bilgilere ulaşırken, o yazılarda tanımlanan görselleri de metinle birlikte aynı anda görüntüleyebilecek.

İnternet ve bilgisayar teknolojilerinin gelişimi, metin ve resimlerin bir arada kullanıldığı dijital dokümanların sayısının giderek artmasına neden oluyor. Bu da elektronik aramalarda, aranan metin bilgisi ile ilgili resimlerin de aynı anda bulunmasını gerektiriyor. Mevcut arama tekno-

lojileri ise ya metni esas alarak ya da grafik ve görüntüyü esas alarak arama yapabiliyor. Bu açıdan ortadan kaldırmak isteyen Xerox birkaç seneden beri resim ve metin tanımayı sağlayan geliştirilebilir, akıllı yazılım programları üzerine çalışıyordu. Xerox'un bu konu ile ilgili ilk duyurusu

Bilgisayarda ya da internet üzerinde bir konu araması, arşiv taraması yapıldığında ilgili yazılı metinlerle birlikte o konuyla ilgili resimler de kullanıcının ekranına yansıyor.

bundan yaklaşık üç yıl önce yapılmıştı. O dönemde Xerox, resimleri belli bölgelere (pattern) bölerek, dosya adına bakmadan resmi, resminden tanımayı sağlayan akıllı resim tanımlama yazılımını duyurmuştu. Yeni geliştirilen yazılım ise "hibrit" (ikiyi aynı anda) çalışma esasına göre işleyen, metin

ve resmi bir arada tanıyan ileri düzeyde geliştirilmiş bir yazılım.

Metni ve görüntüyü bir arada arayarak büyük kolaylık sağlayan yazılım; resim ve metin içeren dokümanları bilgisayar ortamına tarar veya kaydederken, kişilerin elle yaptığı tanımlamaları da minimize ediyor. Böylece yeni hibrit yazılım, bilgisayar ortamına bilgi aktarırken daha az operatör desteği gerektiriyor. ■

Bilgi güvenliğini sağladık hızımıza hız kattık

Xerox'tan aldığımız dış kaynak hizmetleri ile aradığımız her bilgiye dakikalar içinde ulaşabilecek bir elektronik arşivleme altyapısına kavuştuk.

Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş. Bilgi Teknolojileri Müdürü Gülnaz Öneş ile Xerox'tan aldıkları doküman yönetimi hizmetleri üzerine konuştuk.

Mercedes-Benz Finansman Türk hakkında bilgi vererek, faaliyet alanlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş., dünyada 40'tan fazla ülkede 11.000 çalışanıyla faaliyet gösteren Daimler Financial Services AG'nin bir şubesi olarak, Türkiye'de artan araç finansmanı talebine cevap vermek üzere 2000 yılının Nisan ayında kuruldu. Müşterilere araçla birlikte finansman hizmetini verebilmek için kurulan firma, tek noktada tam hizmet avantajı ile hızla büyüdü. 2001 yılında Mercedes-Benz Finansal Kiralama Türk A.Ş. adı altında 2. bir

firma ile leasing alanında da hizmet vermeye başladı. Türkiye genelindeki bayiler aracılığıyla, Mercedes-Benz Finans, Setra Finans ve Chrysler Jeep Dodge Finans markaları altında müşterilerimize özel finansman ürünleri sunmakta.

Xerox ile iş birliğine gitmeye ne zaman karar verdiniz? Xerox'u tercih etme nedenlerinizi öğrenebilir miyiz?

Biz müşterilerimizin uzun vadeli iş ortaklarımız olduklarını düşünüyoruz. Dolayısıyla müşteri odaklı anlayışla hareket ediyoruz ve sürekli daha kaliteli, daha hızlı hizmet sunmanın yollarını araştırıyoruz. Yeni bir lokasyona taşınma kararımız uzun zamandır planladığımız projemizin hayata geçmesini hızlandırdı. 2007 yılının Haziran ayında, mevcut müşteri evrağını sayısallaştırmaya ve arşiv alanından tasarruf etmeye karar verdik. Çok hızlı bir ihtiyaç analizi ve partner arayış sürecinin sonunda Temmuz ayı içinde Xerox ile çalışmaya karar verdik. Xerox'u tercih etmemizdeki en büyük neden, kurumsal bir firma ile çalışacak olmanın verdiği güvendi.

Xerox ile gerçekleştirilen iş birliği çerçevesinde hangi hizmetlerden faydalanıyorsunuz? Sizleri, bu iş birliğine yönelten nedenlerden bahsedebilir misiniz?

Xerox, iş süreçleri hizmetleri kapsamında müşteri evraklarımıza ait analizleri yaparak tarama ve görüntü işleme konusunda ihtiyacımıza özel çözüm üretti. Proje sürecinde müşteri evraklarımızın taranarak sayısallaştırılması ve proje sonrasında sayısallaştırmaya devam edebilmemiz için gerekli donanım, yazılım ve eğitim hizmetini sağladı. Hâlihazırda, mevcut yazılımın daha etkin kullanımı ve diğer sistemlerle entegrasyonu gibi konularda fikir alışverişimiz devam ediyor.



Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş.
Bilgi Teknolojileri Müdürü Gülnaz Öneş

Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş.

"Xerox'tan aldığımız dış kaynak hizmetleri ile yaklaşık 1 milyon sayfalık müşteri evrağını sayısal ortama tarayarak bilgi güvenliğini sağladık. 1 milyon sayfanın kapladığı fiziksel alanı, başka kullanımlara açtık."



Dijital arşivleme konusunda seçilecek partnerin önemi nedir? Hangi kritere göre seçim yaptınız?

Partnerin doğru soruları sorarak ihtiyacı ve en uygun çözümü en kısa zamanda tespit edebilmesi bizim projemizde önemli bir rol oynadı. Zira projeyi başlattığımız tarihten 2 ay sonra taşınmayı planlıyorduk. 2 ay içinde en uygun partneri bulmalı ve operasyonu tamamlamalıydık. Xerox tüm sağlayıcılar içerisinde bilgi birikimi, tecrübesi ve en uygun çözümü en kısa sürede sağlayabilmesi ile öne geçti ve tercih edilen iş ortağı oldu.

Operasyonu kısaca özetler misiniz? Ne kadarlık data dijital olarak arşivleniyor?

Proje çerçevesinde yaklaşık 1 milyon müşteri evrağı tarandı, kalite kontrolü yapıldı ve imha edildi. Kullanıcı yetkilendirmeleri ve eğitimleri sonrasında doküman arşivleme yazılımı tüm ilgili birimlerin

kullanımına açıldı. Yakın vadede, diğer evrak türlerimizin de taranması hedefleniyor.

Bu servisi almanızın sizin ana işinize katkısı, yansması nasıl oldu?

Bu proje sayesinde taşınma sürecimizi daha rahat yönetebildik, yeni lokasyondaki arşiv alanından tasarruf ettik. Ama en önemlisi, sunduğumuz hizmetin temel taşlarından birisi olan müşteri evrağının güvenliğini sağladık. Ayrıca erişim süresini dolayısıyla kredi sürecimizi önemli boyutta kısalttık.

Bu projede Xerox gibi dış kaynak kullanımında uzman bir firma ile çalışmanın avantajı ne oldu?

Xerox'un doküman yönetimi konusundaki bilgi birikimi, destek verilen yazılım çözümleri konusundaki esnekliği ve doğru partnerler ile çalışma konusundaki özeni büyük avantaj sağladı. ■

“Microtext ve Floresan Yazı” gibi yakın geçmişte duyurulan Xerox buluşlarını artık kullanabilirsiniz.



Xerox buluşları kullanıma hazır

Xerox, geçtiğimiz aylarda yeni bir buluş olarak duyurduğu yeni yazılım çözümlerini, Ekim ayında İstanbul Mövenpick Otel’de düzenlediği etkinlikte sergiledi. Yaratıcı doküman tasarlama yazılımları, e-ticaret ve iş akışı yazılımları, içerik ve donanım yönetimi yazılımları adları ile üç farklı kategori altında tanıtılan yazılımlar yoğun ilgi gördü.

Xerox yazılım çözümlerinin ofis uygulamalarına getireceği hız ve

verimlilik avantajlarının sergilenmediği etkinlikte, kişiye özel içerik geliştirerek doğrudan pazarlama yapmanın yolları açıklandı. Ayrıca, ofis içi dokümanların, en az maliyetle yönetilmesi ve arşivlenmesini sağlayan yazılımlar hakkında bilgi verildi.

Etkinlikte, Xerox’un tanıttığı yazılımlardan bazıları yakın bir geçmişte yeni bir buluş olarak kamuoyuna duyurduğu teknolojilerdi. Bunlar arasında yer alan çıplak gözle görülemeyen yazı fontu “Microtext” ile bir belgenin orijinalliğini gösteren ve sadece “floresan” ışıkta görülebilen gizli yazı ve şifrelerle basılmasını sağlayan “Floresan Yazı” yazılımı da yer aldı. Xerox’un bu gibi yeni yazılımlarının Xerox 5.0 yazılım çözümünün içinde ilgili kullanıcılara sunulduğu etkinlikte açıklandı.

Xerox Türkiye Analist Müdürü Osman Taşçı etkinlikte yaptığı konuşmada, “Xerox, bundan sonra donanım ürünlerinin yanında yazılım ürünleriyle de adından söz ettirecek. Xerox’un yeni yazılımları yaratıcı doküman tasarlamadan, içerik ve iş akışı yönetimine çok farklı alanlarda kullanılabilir. Satış ve pazarlama çalışmalarının verimliliğini artırmayı ve kişiye özel

doğrudan pazarlama yapma olanaklarını geliştirmeyi amaçlayan yeni yazılımlarımız yeni iş fırsatlarının yaratılmasına da öncülük edecek” dedi. Rakiplerinden farklılaşmak isteyen firmaların bu yazılımlarla kendilerini müşterilerine daha iyi anlatabileceklerini söyleyen Osman Taşçı, düzenleyecekleri başka etkinliklerle Xerox’un yeni yazılımlarını tanıtmaya devam edeceklerini sözlerine ekledi.

Xerox’un yazılım etkinliğinde; Adobe’nin Türkiye distribütörü Medyasoft tarafından Adobe CS3 ürünü de tanıtıldı. Özel güvenlik dokümanları tasarlayan Lytrod ve internetten baskı siparişi verilmesini sağlayan yazılımların yaratıcısı Press-sense firmaları da etkinlikte yeni yazılımlarını tanıttı. Xerox’un iş ortağı olan bu firmaların yöneticileri, yazılımlarının ofis ortamına ve doğrudan pazarlama çalışmalarına getirdiği farklılıkları vurguladı.

Xerox’un yazılım çözümleri, grafik tasarımcılarının, pazarlama şirketlerinin, baskı merkezlerinin kişisel bilgiye dayalı özel pazarlama dokümanları üretme ihtiyacı duyan tüm kişi ve kuruluşların ihtiyacını karşılıyor. Xerox yazılımları ayrıca, broşür, katalog, dergi kapağı, takvim,



Xerox’un yazılım çözümleri, grafik tasarımcılarının, pazarlama şirketlerinin, baskı merkezlerinin kişisel bilgiye dayalı özel pazarlama dokümanları üretme ihtiyacı duyan tüm kişi ve kuruluşların ihtiyacını karşılıyor.

rapor ve doğrudan posta gibi baskı materyallerinin kişiye özel olarak hazırlanmasını mümkün kılıyor.

Xerox, Uzak Doğu yapılanması Fuji Xerox’la beraber her yıl ortalama 1.5 milyar dolarlık bir kaynağı AR-GE çalışmalarına ayırıyor. Xerox’un bünyesinde 5000 AR-GE çalışanı bulunuyor. Xerox’un A.B.D. Kanada ve Avrupa’da yer alan AR-GE laboratuvarlarında iş uygulamaları, elektromekanik sistemler, dijital görüntüleme, bilgisayar, renk bilimi ve baskı teknolojileri alanlarında araştırmalar yapılıyor. ■



Xerox Türkiye Analist Müdürü Osman Taşçı

Yelkenci rotasını belirledi

“2008 yılında, yaptığımız işte en iyi olmazsak, bu işletmeyi kapatacağız”

Çalışma hayatına Kadıköy’de başlayan ve her yıl kendini aşmaya çalışan Yelkenci Baskı ve Kopyalama Genel Müdürü Fikret Yelkenci ile yeni yatırımlarını ve baskı sektörünün geleceğini konuştuk.

Yelkenci’nin kuruluşundan ve faaliyet alanlarını kısaca aktarmısınız?

Yelkenci Dijital Baskı ve Kopyalama, 1996 yılında Kadıköy’de faaliyetlerine başladı. Dijital baskı alanındaki eksikliği gidermek için çalışmalarımıza başladık, ardından açık hava reklam sektöründe uygulamalar yaptık. Şu anda Dudullu’da 600 metrekarelik ofisimizde çalışıyoruz. 2006 yılında ISO 9001 Kalite Belgesi aldık. Ardından kaliteli hizmet için iki yıl sürecek bir gelişim eğitimine başladık. 2008 yılında, yaptığımız işte en iyi ol-

mazsak, bu işletmeyi kapatacağız.

Yeni yatırımlarınızdan bahsedermisiniz? Bu yatırımlar geleceğe yönelik planlarınızın neresinde yer alıyor?

Xerox DC 8000 ve Xerox 4110 makinelerini satın aldık. Ayrıca XMPie yazılımını kullanmaya başladık. XMPie’nin yazılım çözümleri; grafik tasarımcılarının, pazarlama şirketlerinin, baskı merkezlerinin kişisel bilgiye dayalı özel pazarlama dokümanları üretmesini mümkün kılıyor. Aynı şekilde bu materyalleri elektronik formatlarda hazırlayarak internet üzerinden, e-posta aracılığı ile kişiye özel şekilde gönderilmesini de sağlıyor. Kişiyeye özel e-postalarla pazarlaması yapılan ürünler doğrudan ilgili web sayfalarına yön-

Xerox, matbaanın ve dijitalin bir arada iş yapmasını sağlayan iş akışı çözümlerini Türkiye’ye getiriyor.



lendirilerek, yapılan bire bir pazarlama çalışmaları satışla sonuçlandırılmaya çalışılıyor. Geleneksel pazarlama yolu ile herkesi aynı görüp, 100.000 sayfa basıp gönderdiğiniz zaman dönüş yüzde 1 ise, kişiye özel baskı ile gönderilmiş dokümanlara geri dönüş oranı çok daha yüksek oluyor. Bu yazılımı kullanarak baskı sektöründe fark yaratacağız ve böylece rakiplerimizden ayrılacağız.

Dijital baskı ve kopyalama merkezlerinin geleceği hakkında ne düşünüyorsunuz?

Geçmişte dijital baskıyı kullanmayanlar, bu yönde yatırım yapma-

yanlar kaybetti. İleride de matbaa ile dijitali birleştiremeyenler kaybedecek. Dijital ve matbaa birbirlerinin düşmanı değil; ikisini bir arada kullanmayı başaranlar, yarınlarını garanti altına alacak. Xerox bu noktada büyük önem taşıyor ve bu alana özel çözümler sunuyor. Matbaanın ve dijitalin bir arada iş yapmasını sağlayan iş akışı çözümlerini Türkiye’ye getiriyor. Bu çözümlerle, uygulamalarımızda verimli ve etkin performans sergileme imkanı buluyoruz. ■



Xerox hisselerine yatırım yapan dünyanın değişik bölgelerindeki kişi ve kuruluşlar altı yıl aradan sonra Xerox’un yaptığı bir açıklamayla sevindi. Xerox’a güvenerek, tercihlerini değiştirmeden Xerox’a yatırım yapmaya devam eden, yatırımcılar bu güvenlerinin karşılığını hisse başına 0,0425 dolarla alacak. Xerox’un geçtiğimiz yıllarda uygulamaya geçirdiği başarı stratejileri ve yatırım hamleleri Xerox’u kâra geçirdi. Altı yıldır kâr payı dağıtmayan, elde edilen gelirleri yeni yatırımlara ve

şirket satın almalarına ayıran Xerox Corporation bu yıl kârını yatırımcıları ile paylaşacak. 31 Aralık 2007’e kadar kayıtlı olan hissedarlara kâr payı ödemeleri, 31 Ocak 2008’de yapılacak.

Xerox’un kâr payı dağıtmasıyla ilgili açıklama yapan Xerox’un CEO’su ve Yönetim Kurulu Başkanı Anne M. Mulcahy, “Yatırımlarımızı arttırdık, güçlü nakit akışı ve etkili yönetim modeliyle belirgin bir şekilde finansal pozisyonumuzu güçlendirdik. Yatırımlarımız için şirketimize ve hissedarlarımıza esneklik sağladık.

Hissedarların yüzü gülüyor

Xerox, altı yıl aradan sonra hissedarlarına kâr payı dağıtacak.

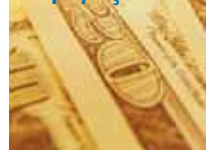
Hissedarlarımızın bize duyduğu güvenin karşılığını bugün olduğu gibi yarın da vermeye devam edeceğiz” dedi.

Xerox’un ürünleri dünya çapında 8 Ar-Ge merkezinde tasarlanıyor ve 9 ülkede 12 ayrı fabrikada üretiliyor. A.B.D.’deki 4 üretim tesisinin yanı sıra üretim yapılan diğer ülkeler; Kanada, Brezilya, İngiltere, İrlanda, Hollanda, İspanya, Mısır ve Hindistan. Xerox, keşifçi yönü ile çalışma hayatında ihtiyaç duyulan teknolojileri geliştirmeye devam

ediyor. Bulduğu teknolojik ürün ve çözümlerle insanların işlerini hızlı ve kolay bir biçimde yapmalarını sağlıyor.

Xerox dünya genelinde 160 ülkede, 53.700 çalışanı ile faaliyet gösteriyor, Xerox’un yıllık 16 milyar dolar cirosu bulunuyor. Bağımsız araştırma kuruluşları tarafından en değerli markalar sıralamasında “Yenilikçi” tanımlanmasıyla yer alan Xerox’un hisseleri A.B.D’de New York Borsası’nda (NYSE) XRX kısaltması ile işlem görüyor. ■

Xerox Corporation bu yıl kârını yatırımcıları ile paylaşacak.



HSBC iş akışını Xerox'la yönetecek



HSBC ofis içi iş akışını ve doküman yönetimi ihtiyaçlarını, Xerox ürün ve çözümlerini kullanarak karşılayacak

Xerox doküman yönetimi hizmetleri ile HSBC'de bilgi güvenliği arttı. HSBC Merkezi İdari İşler Grup Başkanı Gülbin Yücesan ile, HSBC'deki bilgi güvenliğinin nasıl sağlandığını ve Xerox ile yaşanan değişimi konuştuk.

Xerox firmasını tercih etme nedenlerimiz; makina ve bakım hizmet fiyatının uygunluğu ile satış sonrası teknik servis desteğidir.



HSBC Merkezi İdari İşler Grup Başkanı Gülbin Yücesan

HSBC'nin Türkiye ve dünyadaki konumu ile ilgili bilgi verebilir misiniz?

Bugün 237 şube, 732 ATM makinası, 5 bin 400'ün üzerinde çalışanı ile HSBC Türkiye, 2.5 milyonu aşkın müşteriye hizmet vermektedir. Sürdürülebilir kârlılık ile büyümeyi prensip edinmiş olan HSBC, ayrıca topluma destek projeleri ile de Türkiye'nin gelişimine katkıda bulunmaktadır. Bu bağlamda, eğitim ve çevre konularında sosyal sorumluluk projelerine sürekli öncülük eden HSBC, 2007-2008 yılı kapsamında ÇYDD, TOG ve BÜV aracılığı ile 1200 öğrenciye sürekli eğitim bursu vermektedir. HSBC, ayrıca 2006 yılı sonu itibarıyla yoksullukla mücadele için mikrokredi çalışmalarını hayata geçirmiştir. Bu alanda da TİSVA (Türkiye İsrâfi Önleme Vakfı), TOG ve MAYA ile ortaklaşa çalışmaktadır. 1 yıl gibi kısa bir sürede 14 farklı kente yayılan mikrokredi çalışmaları ile hedefimiz dar gelirli kesimin girişimcilik faaliyetlerine destek vermek ve ülke kalkınmasına öncülük etmektir.

HSBC'nin bilgi güvenliği ve doküman yönetimi ile ilgili yaklaşımlarından bahsedebilir misiniz?

HSBC'de bilgi güvenliği, gelişmiş sistemler ve yöntemler aracılığı ile, en üst düzeyde sağlanmaktadır. Halihazırda yürüttüğümüz Doküman Yönetim Sistemi Projesi ile Genel

Müdürlük ve şubeler arasındaki doküman alışverişini elektronik ortamda iş akış sistemi ile gerçekleştirerek doküman takibi, erişimi ve arşivlemesi gibi aktivitelerde yaşanan zaman kayıplarının azaltılması ve iş akışlarının kolaylaştırılmasını hedefliyoruz.

Xerox ile iş birliğine gitmenize neden olan koşullar nelerdi? Xerox'u tercih etme nedenlerinizi öğrenebilir miyiz?

2007 yılında Genel Müdürlük binalarımız için alınacak çok fonksiyonlu ofis ürünleri için yapılan e-ihale sonucunda Xerox firmasını tercih etme nedenlerimiz, makina ve bakım hizmet fiyatının uygunluğu, Xerox WorkCentre Pro255'in şartname koşullarına uygunluğu, satış sonrası teknik servis desteğidir. Xerox'un yurtdışında HSBC ile global anlaşması olması Xerox'a olumlu bakmamızın sebeplerinden bir tanesidir. Bu satış görüşmeleri başladığında fotokopi firmasından çok, bir IT şirketi ile çalıştığımızı fark ettik. Xerox'un kurumsal yaklaşımı, müşteri memnuniyeti politikası bizi etkiledi.

Xerox ile gerçekleştirilen iş birliği çerçevesinde hangi hizmetlerden faydalanıyorsunuz?

Satış sonrası Xerox WorkCentre Pro255 makinaların, kopya başı toner sağlama, arıza giderme ve bakım

hizmeti, Maslak ve Esentepe Genel Müdürlük binalarında Xerox tarafından veriliyor. Bize sağladıkları operatörler sayesinde tüm operasyonel yükümlülük Xerox tarafına geçmiştir. Bu anlaşma kapsamında anahtar teslim bir projeye imza atmış bulunuyoruz.

Xerox'tan satın aldığınız ve kullanmaya başladığınız yazılımın sizlere sağladığı faydalar nelerdir?

Safecom yazılımı ile makinaların her türlü arıza yönetimi ve şifreli kullanımı sağlanıyor. Ayrıca makinaların bulunduğu lokalden bağımsız çıkış alınabiliyor ve network üzerinde tüm makinaların ayarları değiştirilebiliyor. Safecom yazılımı bizim yurtdışında da tercih ettiğimiz bir yazılımdır. Aynı zamanda Xerox ofis servislerinde yer alan bir takım yazılımlarla, makinaları uzaktan yöneterek gereksiz stok tutulmasını engellemekle beraber tanımlı olan yaklaşık 30 kadar arıza bildirimci mevcuttur. Bu sayede operatörler doğru bilgi akışı sağlayarak operasyonu doğru yönetmektedir.

Xerox ile gerçekleştireceğiniz yeni projeler var mı?

2008 yılında yeni açılacak şubelerimiz için makina yatırımı yapılacak. Bununla ilgili değerlendirmelerimiz devam etmektedir. ■



Bayiler internette buluşuyor

Xerox, bayilerinin ekipman satış süreçlerini internet üzerinden takip etmeye başladı.

Xerox'un satış kanalını oluşturan bayi ağının güçlenmesi ve bayiler ile Xerox arasındaki koordinasyonun daha ileri seviyelere taşınması büyük önem taşıyor. Xerox'un satış yönetimini güçlendirmesi, iş ortaklarının hedeflerine ulaşabilmesi talep ve ihtiyaçlara hızlı cevap vermeyi gerektiriyor. Bu yüzden Xerox tarafından, bayilerin ekipman satış süreçlerini düzenleyen ve doğru bilgiye en kısa zamanda ulaşılmasını sağlayan bir yazılım geliştirildi. Xerox Türkiye Bilgi Teknolojileri Müdürü Fırat Matur'un çalışmaları sonucunda ortaya çıkarılan yazılım, proje ekibi ile birlikte süreçlere entegre edildi. Test aşamasında hata vermeden çalışan program, Xerox

bayilerini internet üzerinde bir araya getirdi.

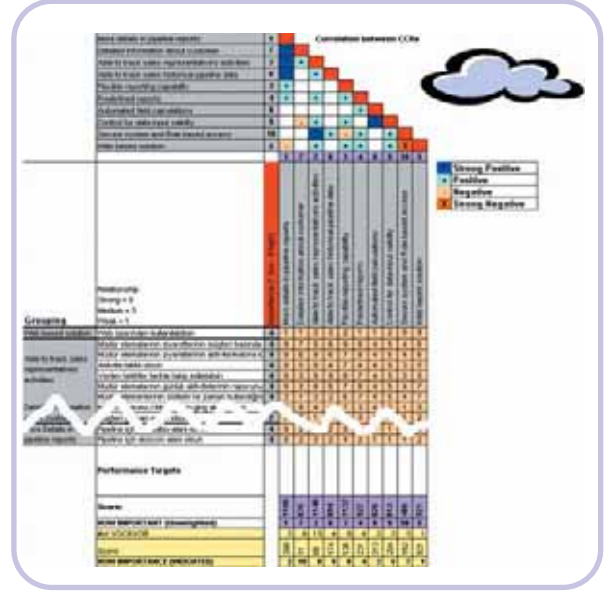
Xerox Türkiye Ofis Sistemleri Satış Direktörü Kaan Yünezer, "Bayi üzerinden yapılan satış ile ilgili bilgiler, genellikle iş gücüne dayalı olarak ve zaman alan bir süreç sonunda bir araya getiriliyordu. Bu da standart bilgiye ulaşılmasını zorlaştırıyordu. Xerox Türkiye Bilgi Teknolojileri Müdürü Fırat Matur önderliğinde, Xerox Türkiye ekibi tarafından hazırlanan yazılım ile iş ortaklarımızla olan ilişkilerimizi bir adım daha öteye taşıyarak, gerekli veri akışını kolay ve hızlıca sağlayacağımıza inanıyoruz. Zaman içinde gelişen ve değişen ihtiyaçlar doğrul-

tusunda çok daha kapsamlı hale getirilebilecek bu yazılım sayesinde, gündelik iş yaşamımızın dışında işimizi çok daha iyi seviyelere taşıyabileceğimizi düşünüyorum" dedi.

İş modeline uygun olarak tasarlanan yazılım sayesinde; bayi satış temsilcileri, satış aktivitelerinin en az yüzde 90'ına anında ulaşabilecekler. Bu yazılımın kullanılması ile bayi satış döngüsünde en az yüzde 5 oranında verimlilik artışı bekleniyor. Geliştirilen yazılımın kullanılması ile bilgiler gü-

venli bir ortamda tutulacak, merkezi rapor alınabilecek, bayi satış temsilcilerinin performansları ölçülebilecek. ■

Bu yazılım sayesinde; bayi satış temsilcileri, satış aktivitelerinin en az yüzde 90'ına anında ulaşabilecekler.



Xerox'ta Yeşil Kuşak sayısı artıyor



2007 yılının son Yeşil Kuşakları da sahiplerini buldu.

Xerox Türkiye'de 2007 yılında gerçekleştirilen Lean Six Sigma projeleri sonunda, Yeşil Kuşak sahibi kişi sayısı 23'e ulaştı. Projelerini başarıyla tamamlayan Ayşen Şişman, Gülçin Uysal Berber, Ayşıl Akcanbaşı, Hakkı Azim, Verda Erdener, Fırat Matur, Kürşat Güney, Kaan Özüt ve Hakan Tunga Kalkan Yeşil Kuşak sertifikası aldı.

Lean Six Sigma Yeşil Kuşak projeleriyle ilgili bilgi veren Xerox Türkiye Yalın 6 Sigma Kara Kuşak Adayı Meltem İmirzaloğlu, "2007 yılında 2 farklı zamanda ve yerde gerçekleşen

eğitimlerle toplam 11 Xerox çalışanı, Yeşil Kuşak eğitimlerini tamamladı. Eğitimlerinin hemenertesinde LSS projeleri yapmaya başlayan arkadaşlarımızdan birçoğu projelerini tamamlayarak, Yeşil Kuşak sertifikası almaya hak kazandı. Bu arkadaşlarımızla beraber Türkiye'nin yetiştirdiği Yeşil Kuşak sayısı 23'e ulaştı" dedi.

Xerox, Lean Six Sigma (LSS) uygulamaları ile süreçlerdeki sapmaları

en aza indirmeyi, kaliteyi artırmayı, maliyetleri düşürmeyi, iş süreçlerinde hızlı ve hatasız bilgi akışı elde etmeyi hedefliyor. Xerox Türkiye'de, 2004 yılı sonundan itibaren uygulanan Lean Six Sigma projeleri sonucunda, müşterilere verilen hizmetin kalitesinin arttığı ve iş süreçlerinin iyileştiği görülüyor. Lean Six Sigma yaklaşımıyla verimliliği ve kaliteyi artırmaya yönelik çalışmalarda, müşterilerden ve Xerox personelinden gelecek her türlü öneri,

bilgi büyük önem taşıyor.

Xerox Türkiye çalışanlarının tümünün Sarı Kuşak olması hedefleniyor. İnternet üzerinden eğitimini tamamlayan ve sınavı başarıyla geçenler, Sarı Kuşak olarak sertifikalandırılıyor. Xerox Türkiye'de departman yönetimi görevini sürdüren herkesin Yeşil Kuşak sertifikası alması planlanıyor. Sarı Kuşak adaylarının proje gruplarına dahil olmaları yeterliyken, Yeşil Kuşak sahibi olabilmek için en az bir projeye dahil olmak ve o projeyi yönetmek gerekiyor. ■

Lean Six Sigma projeleri sonunda, Yeşil Kuşak sahibi kişi sayısı 23'e ulaştı.

Kendi kitabını kendin bastır



BOOKKİBOOK

yayıncıların, şairlerin
akademisyenlerin
kitap bastırın
herkesin yeni portalı

www.bookkibook.com.tr



Türkiye'de okuru az diye basılamayan binlerce kitap istenen adetlerde ve uygun fiyatlara basılabilecek.

Xerox, Türkiye'deki iş ortaklarından Firma İletişim ve kitap baskı programının yaratıcısı Tuna Ciner ile birlikte internet üzerinden kitap basılmasını sağlıyor. Türkiye'nin ilk "online" kitap baskı sitesi "bookkibook"u kullanıma sunuyor. TÜYAP Kitap Fuarı'nda, Xerox standında kamuoyuna ilk tanıtımı yapılan "bookkibook" internet sitesi hem amatör yazarlar hem de profesyonel yayıncı kuruluşlar için yeni uygulamalar getiriyor.

Amatör yazarların yazdıkları şiir, roman, deneme ya da makaleleri kitap haline getirmelerini sağlayan "bookkibook" sitesinin asıl hedefi,

yüzbinlerce kitabın telif haklarını ellerinde bulunduran yayınevlerinin kitap bankası olmak. Geleneksel baskı anlayışına göre çok daha hesaplı ve pratik baskı alınmasını sağlayan bu çözüm, baskı sektörü için bir ilk olma özelliği taşıyor. Yayınevleri, stoklarında olmayan ve düşük tirajlı kitapları www.bookkibook.com.tr adlı internet sitesine yükleyerek, tasarımı tamamen kişisel olacak şekilde bastırabiliyor. Bu sistem eskiden

basılmış ve baskısı tükenmiş düşük tirajlı önemli eserlerin tekrar yazın hayatına kazandırılmasına da imkan tanıyor. İnternet üzerinden alınan sipariş online olarak fiyatlandırılıyor ve basılan kitap, 48 saat içinde adrese teslim ediliyor.

Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Satış Direktörü Pelin Çağlar konu ile ilgili yaptığı açıklamada; "Bookkibook sitesi kitap yayın sektörüne yepyeni bir iş modeli getiriyor. Hem amatör yazar ve okurların hem de profesyonel yayınevlerinin kendi eserlerini, istedikleri adetlerde, çok uygun maliyetlere bastırılmalarını sağlayacak. Kitap kapağından, cildine, kağıt cinsinden ebadına kadar birçok baskı özelliğini talep eden kişinin belirlediği bu modelle, kişiye özel kitap baskısı yapılacak. Bookkibook sitesinin, ileride yayınevleri, üniver-

www.bookkibook.com.tr sitesi sayesinde yazarlar, çizerler, akademisyenler, araştırmacılar yazdıkları eserleri, çok uygun maliyetlere istedikleri adette kolaylıkla kitap haline getirebiliyor.

siteler ve şirketler tarafından çok yoğun bir şekilde kullanılacağını düşünüyoruz. Xerox'un yüksek kapasiteli dijital baskı sistemlerinin teknolojik artıları ve bu makineler üzerinde çalışan özel kişiselleştirme yazılımları ile tüketicilere yönelik sıradışı uygulamalar yaratıyor. Xerox olarak, iş ortaklarımızla bu alanı geliştirmeye yönelik çalışmalar yapmaya devam edeceğiz" dedi.

TÜYAP Kitap Fuarı'nda uygulamalı olarak tanıtılan www.bookkibook.com.tr sitesi sayesinde yazarlar, çizerler, akademisyenler, araştırmacılar yazdıkları eserleri, çok uygun maliyetlere istedikleri adette kolaylıkla kitap haline getirebiliyor. Ayrıca, enstitüler, araştırma merkezleri, yayınevlerine de stoklarında olmayan ve düşük tirajlı eserleri "bookkibook" sitesi üzerinden bastırma imkanı sunuluyor. ■



www.bookkibook.com.tr

XEROX

Printcenter baskıya değer katıyor



Printcenter Pazarlama Müdürü Şamil Kazmaz

Türkiye'nin ilk iGen3 yatırımını yapan Printcenter, XMPie yazılımı ve ikinci iGen3 siparişiyle dijital baskıdaki iş hacmini büyütüyor.



Printcenter Pazarlama Müdürü Şamil Kazmaz ile ikinci iGen3 yatırımları ve XMPie yazılımıyla birlikte gerçekleştirecekleri projeler hakkında konuştuk.

Printcenter'in kuruluş hikayesini aktarır mısınız?

1993 yılında Alphagraphics'in franchise'ı olarak kuruldu. 1996 yılında, Alphagraphics'ten ayrıldık, Printcenter olarak çalışmalarımıza başladık. 1996'da ofset kısmımız da güçlenmeye başladı. Şu anda, ilaç, otomotiv, gıda, teknoloji gibi farklı sektörlerden müşterilerimiz bulunuyor.

Xerox ile Printcenter iş birliği nasıl başladı?

Xerox ile Alphagraphics döneminden bu yana çalışıyoruz. İlk başlarda, siyah beyaz fotokopi makineleri kullanılıyordu. Xerox 5065 ve 5775 makinelerimiz vardı, çalışmalarımıza bunlarla başladık. O dönemde self servis fotokopi hizmetimiz de vardı, müşteriler dokümanlarını kendileri çoğaltıyorlardı. Zamanla fotokopi dijital baskıya döndü, araya rip üniteleri girdi, süratler arttı. O zamandan bu zamana Xerox ile iş ortaklığımız devam ediyor. Şu anda Printcenter'da 2 tane iGen3, Xerox Docutech 6180, Xerox 6060 kullanıyoruz.

Printcenter, sektörde nasıl bir fark yaratıyor?

Pazarlamaya yönelik uygulamalara ağırlık vermeye çalışıyoruz. Sonuçta yaptığımız iş baskı, ama verdiğimiz bu ürünün ne işe yaradığı, kimler tarafından kullanıldığı da bizim için önem taşıyor. Bu da bizi şirketlerin pazarlama departmanlarına yöneltti, onlarla çalışarak, onların ürettiği dokümanlara değer katmak için neler yapabiliriz düşünerek iş yapıyoruz. Şu anda farkımızı pazarlamaya yönelik dokümanlar hazırlayarak ortaya koyuyoruz. Müşterilerimizin pazarlama amaçlı hazırladıkları dokümanların etkinliğini arttırmak amacıyla iş yapış şeklinizi geliştiriyoruz.

Xerox makinelerinin yanı sıra yazılım çözümünü de kullanıyorsunuz. XMPie yazılım çözümüne yatırım yapma kararınızdan bahsedebilir misiniz?

XMPie yazılımını, dijital baskı alanında fark yaratmak ve pazarlamaya yönelik yeni uygulamalar yapabilmek için satın aldık. Makineler baskıyı

rahatlıkla yapabiliyor ama baskı sektöründe artık birçok değişken yer alıyor. Bunların düzenlenmesi, kontrol edilmesi gerekiyor. Veri tabanını yönetmek, kişiye özel görsel üretmek, veri tabanından grafikler oluşturmak gibi pek çok bileşen ortaya çıktı. Bunları müşteriye sunabilmemiz için de bazı yazılımlar kullanmamız gerekiyordu. Son senelerde iGen3'teki yazılımlarla ve bize özel hazırlanan çözümlerle bu ihtiyacımızı karşıladık. Artık bunların yeterli olmadığını gördük, kullanım kolaylığını ve sağlayacağı faydaları göz önünde bulundurarak XMPie'yi kullanmaya karar verdik. İkinci iGen3'ü satın alarak başladığımız yatırıma

XMPie ile devam ettik. Verdiğimiz baskı hizmeti, kişiye özel siteler, e-bültenler, SMS'ler bütünün parçaları. Bu noktada; sadece baskı yaparak müşterilerimizin isteklerini karşılamakta zorlanmaya başladık. Aslında amaç, proje geliştirme aşamasında müşterilere çok daha fazla alternatif sunabilmek. Müşteriye gidip; "Size değişken baskılı broşür basıyoruz"

XMPie yazılımını, dijital baskı alanında fark yaratmak ve pazarlamaya yönelik yeni uygulamalar yapabilmek için satın aldık.

demenin çok fazla katkısını göremedik, çünkü bunu yapan yerler var. Rakiplerimizden farklılaşabilmek adına müşterilerimizin kampanyalarını destekleyen diğer uygulamaları da yapabilmeyi hedefliyoruz. Bu yüzden de XMPie'nin Platinum Edition'ını tercih ettik.

Dijital baskıdan yola çıkarak baskı sektörünün geleceğine yönelik görüşlerinizi öğrenebilir miyiz?

Baskı işi bir bütündür. Baskı hizmeti veren firmalar da müşterinin ihtiyacına göre çalışmak zorundadır. Burada önemli olan; kaliteli şekilde müşterinin isteğini dijital baskıya ya da ofseti kullanarak gerçekleştirebilmektir. Dijital ve ofset baskı birbirinin tamamlayıcısıdır.

Printcenter'in gelecek hedeflerinden bahsedebilir misiniz?

Bizim için 2008 yılı oldukça önemli, 2008 başında 4. Levent'teki yeni ofisimize taşınacağız. Yeni yapılanmamızla birlikte pazarlama faaliyetlerine hız vereceğiz. Altyapı, üretim programı ve makine ekipmanı açısından eksiklerimiz bulunmuyor. 2008 yılında müşterilerimiz için yeni projeler hazırlayarak farkımızı ortaya koymak istiyoruz. ■

Kalite dışardan da görünüyor

Açık hava baskı uygulamaları da yapan geniş format sistemler, Xerox'un baskı kalitesini gözler önüne seriyor.



Xerox, 29 Kasım-02 Aralık 2007 tarihleri arasında düzenlenen Sign Fuarı'nda yüksek kapasiteli dijital baskı sistemleri ile geniş format baskı yapan ürünlerini sergiledi. Xerox; açık hava reklamcılığı sektöründeki en son ürün ve çözümlerini bir arada sunduğu fuarda, geniş format dijital baskı sistemi Xerox 8390, Xerox 8290 ve Xerox 6204'ü uygulamalı olarak tanıttı. Solvent bazlı mürekkep kullanımıyla diğer Xerox ürünlerinden farklılaşan Xerox 8290'da eko solvent, Xerox 8390'da mild bazlı mürekkep kullanılıyor. Siyah beyaz geniş format dijital baskı sistemi Xerox 6204 ise kendi kategorisindeki rakip ürünlere göre çok daha küçük ve az yer kaplayan bir ürün olma özelliği ile dikkat çekiyor. Xerox 6204, aynı zamanda mimarlık ve mühendislik sektöründeki imalat, yapı, inşaat, proje şirketlerinin plan, proje baskı ihtiyaçlarını karşılayabilen bir ürün.

Sign Fuarı ile ilgili değerlendirmede bulunan Xerox Türkiye Üretim

Sistemleri Pazarlama Müdürü Kaan Özüt, "Açık hava reklamcılığı, daha büyük boyutlu olması ve kolay fark edilmesiyle, verilen mesajın etkisini artırmada reklam sektöründe ayrı bir öneme sahip. Renk, şekil, boyut gibi faktörlerin, yaratıcılık olanağını daha da artırdığını biliyoruz. Biz de Xerox olarak, bu mecranın daha etkili kullanılması için en yeni ürün ve çözümlerimizle müşterilerimizin beklentilerini karşılamaya çalışıyoruz" dedi.

"Xerox olarak, bu mecranın daha etkili kullanılması için en yeni ürün ve çözümlerimizle müşterilerimizin beklentilerini karşılamaya çalışıyoruz"



Sign İstanbul 2007, Açık Hava Reklamcılığı Sektörünü, malzemecilerden uygulamacılara ve medya pazarlayan kuruluşlara kadar tüm kesimleriyle aynı çatı altında bir araya getirdi. Fuar, açık hava baskı sektörü ile reklamveren markaların yöneticileri ve reklam yaratıcılarını buluşturdu. 2006 yılında 54 ülkeden 15 bini aşkın ziyaretçinin katıldığı Sign İstanbul Fuarı'nı, bu yıl yaklaşık 20 bin profesyonel ziyaretçi takip etti. ■



KOBİ'lere özel ürünler



Her renk için 16 ayrı ton

Xerox, masaüstü renkli lazer yazıcı ürünlerine bir yenisini daha ekliyor.

Dakikada 12 adet renkli ve 16 adet siyah-beyaz yüksek kaliteli baskı yapabilen Xerox Phaser 6130, patenti Xerox'a ait, başka marka ürünlerde yer almayan kimyasal toneri ile canlı ve kaliteli bir baskı sunuyor.

Yoğun çalışma temposu ve yüksek baskı adedi olan ofisler için önemli avantajlar sağlayan Xerox Phaser 6130, grafik ve tablo içeren karışık dokümanları, sunum ve hesap çizelgelerini hızlı basabiliyor. Kağıt tepsisine 250 kağıt alabiliyor, etiket, kartvizit, poster, broşür, zarf gibi farklı ebatlardaki kağıtlara baskı yapabiliyor. Xerox Phaser 6130'un 600x600x4 dpi çözünürlüğü, standart USB 2.0 ve 10/100BaseTx ağ bağlantısı, standart 128MB'den başlayan 1152MB'a yükseltilebilen belleği ve 333MHz işlemcisi bulunuyor.

Çok geniş bir renk yelpazesine sahip olan Xerox Phaser 6130, her renk için 16 ayrı ton basabiliyor. Ayrıca, gerçek Adobe PostScript Seviye 3, Pantone renk onaylayıcısı, kesintisiz ton ve "Xerox Renk Düzenleyicisi" ile pazarlama dokümanları için profesyonel renk görüntüsü sağlıyor.

Kullanımı oldukça basit olan Xerox Phaser 6130, çalışanların üretkenliğini artıracak uygulamalar sunuyor. Örneğin, makine ile birlikte gelen yazılımlar, bilgisayar ekranından kullanıcıları yönlendiriyor. Çok sayfalı bir dokümanı basmak için yeterli toner olup olmadığını ölçüyor ve ekranda gösteriyor. Ayrıca Xerox Phaser 6130, "CentreWare® IS ve PrintingScout®" yazılımları ile baskı işleminde bir sorun olduğunda kullanıcıların bilgisayarlarına bir uyarı mesajı gönderiyor ve yardım yönetimini çalıştırıyor. "Run Black" özelliği ise renkli toner bittiğinde baskıya siyah beyaz devam etmeyi sağlıyor. Xerox Phaser 6130'un bir diğer özelliği ise üzerinde resim olmayan dokümanları otomatik olarak tanıması ve daha hızlı baskı yapmasıdır. ■



Daha küçük, daha işlevsel

Xerox, yazıcı, fotokopi ve tarayıcı özelliklerini barındıran çok fonksiyonlu siyah-beyaz ofis ürünü Xerox WorkCentre 5020 ile küçük ve orta ölçekli ofislere hız ve verimlilik kazandırıyor.

Xerox'un çok fonksiyonlu ürün ailesine yeni katılan lazer tabanlı siyah-beyaz çok fonksiyonlu ofis ürünü WorkCentre 5020 az yer kaplayan tasarımı ile dikkat çekiyor. Xerox WorkCentre 5020 yazıcı, fotokopi ve tarayıcı özelliklerini bir arada bulunduruyor.

Küçük ve orta ölçekli ofislerin verimliliğini artırmak amacıyla üretilen Xerox WorkCentre 5020, dakikada 20 sayfa baskı hızına sahip. Güç Tasarrufu ve Toner Tasarrufu modları ile daha az elektrik ve sarf malzemesi harcanmasına yardımcı olan Xerox Work-

Centre 5020'nin; 400 MHz güçlü işlemcisi, 600x600 dpi çıktı çözünürlüğü ve 800 sayfaya varan kağıt kapasitesi bulunuyor.

Xerox WorkCentre 5020'nin temel özelliklerinin daha kolay anlaşılmasını ve kullanılmasını sağlayan bir arayüzü de bulunuyor. Kağıt dokümanları tarayarak, değişik dizinler altında arşivlemeye olanak sağlayan Xerox WorkCentre 5020, önlü arkalı kimlik kartı kopyalama, çoklu sayfaları tek sayfada bir araya getirme gibi özellikler ile de toner ve kağıttan tasarruf yapılmasını sağlıyor. ■

Ofislere renkli açılım

Xerox, orta ve büyük ölçekli ofislerin birçok ihtiyacını tek elden karşılayan uygun maliyetli yeni ürünler sunmaya devam ediyor.

Xerox orta ve büyük ölçekli ofisler için siyah-beyaz baskının yanı sıra renkli baskı da yapabilen WorkCentre 7232 ve WorkCentre 7242 A3 boyutunda renkli çok fonksiyonlu ofis ürünlerini piyasaya sundu. Yeni Xerox WorkCentre 7232/7242 ürünleri dakikada 10 sayfa renkli ve 40 sayfa siyah-beyaz baskı hızına ulaşıyor. Genellikle siyah-beyaz baskı gereksinimleri olan ancak zaman zaman renkli baskı ihtiyaçları doğan orta ve büyük ölçekli ofisler için üretilen Xerox WorkCentre 7232/7242, çift taraflı kopyalama ve baskı, uzaktan kontrol gibi profesyonel özellikler sunuyor.

Sınıfındaki diğer ofis ürünlerinden farklı olarak, farklı kağıt boyutlarına baskı yaparken, gerekli medyanın olmaması durumunda sıradaki işi yazdıran Print Around özelliği sayesinde yazdırma engellerini azaltan Xerox WorkCentre 7232/7242'nin tarama, faks, yazdırma, e-posta, kopyalama ve aygıt meşgulken ileri zamanlı programlama özellikleri bulunuyor.

Baskı çözünürlüğü 1200 dpi olan Xerox WorkCentre 7232/7242'nin fotokopi çözünürlüğü 600x600 dpi. Xerox WorkCentre

7232/7242 maksimum 4,720 kağıt kapasitesine sahip. Gelen ve gönderilen faksları, posta kutularına ve ağa gönderme ve tarama özelliği de bulunan WorkCentre 7232/7242 güvenli yazdırma özelliği sayesinde dokümanları yazdırmadan önce cihaza bir parola girilmesini sağlayarak, gizli belgeleri koruyor. ■

