



2008
yılı'nın
en çevreci
şirketi

Sayfa 11'de



Xerox bizim
bir tanemiz

Sayfa 4'te

Güneş Sigorta
Xerox ile
parlıyor

Sayfa 9'da



Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

xerografî

www.xerox.com.tr

Temmuz 2008 • Ücretsizdir

Drupa'da gövde gösterisi...



Xerox'tan yurtdışında tanıtım



Xerox, çözümlerini yurtdışındaki merkezlerde tanıtıyor ve müşterilere çözümleri yerinde inceleme fırsatı sunuyor.

Xerox Türkiye Global Hizmetler Grubu, Fransa ve İngiltere'ye düzenlediği gezilerle, global hizmetler çözümlerini İş Bankası, Filika Yazılım, Güneş Sigorta, Fortis Hayat ve Emeklilik'e uygulamalı olarak tanıttı.

Fransa'da ziyaret gerçekleştirilen Xerox Lille Imaging Center Banque Accord, Bouygue Telecom, Castorama, Direct Assurance gibi farklı kurumsal müşterilere son teknolojiler ve yönetimler ile hizmet veriyor. Avrupa'da faaliyet gösteren 12 görüntüleme merkezinden biri olan Lille Imaging Center'daki Xerox çözümleri, İş Bankası'ndan gelen yöneticilere 23-24 Nisan 2008 tarihleri arasında sergilendi. Bu referans ziyarette kritik iş süreçleri, kredi kartı başvurusu, müşteri belgeleri, fa-

Bu geziler sayesinde, başarılı bir müşteri hikayesini yerinde görüp inceleme fırsatı buldular.

tura vb. dokümanların taranması, arşivlenmesi, yönetilmesi ile verimlilik ve maliyet anlamında kurumlara sağlanan kazançlar yerinde gözlemlendi.

DMO (Developing Market Operations) grubu tarafından düzenlenen ve DMO bölgesindeki farklı ülkelerin katılımıyla organize edilen DOCS (Document Outsourcing and Communication Services) müşteri gezisinin ikincisi 20-22 Mayıs 2008 tarihleri arasında İngiltere'ye yapıldı. İngiltere'nin en büyük sigorta ve emeklilik şirketi olarak gösterilen Scottish Widows'taki Xerox çözümlerinin işleyişi, DMO bölgesinden Türkiye, Maristan, Suudi Arabistan, Mısır gibi ülkelere 12 XGS müşterisine anlatıldı. Xerox, Scottish Widows için Transpromo (Transactional Promotional Materials) adı verilen dokümanların üretimini sağlıyor. Transpromo dokümanlar müşteri ile ilgili veri içeren ve iletişimi

sağlayan poliçe, rapor, hesap bildirgesi gibi dokümanların yanında pazarlama ile ilgili tüm doküman baskılarını da içeriyor. Xerox Global Hizmetler, Scottish Widows için yıllık 2,5 milyar sayfa dokümanı oluşturuyor, basıyor ve yönetiyor. Xerox, bu operasyonu 6 adet iGen3, 5 adet 6135, 2 adet Pittney Bowes, 1 adet Booklet Maker, 1 adet Guillotine, Free Flow Output Manager, Dialog, XMPIE, Print Marketport, Mtivity gibi yazılım çözümleri ve 3 vardiya çalışan yaklaşık 60 kişilik operasyon ekibi ile sağlıyor.

Bu geziler sayesinde, Xerox Tür-

kiye ekibi ve Türkiye'den katılan İş Bankası, Filika Yazılım, Fortis Hayat ve Emeklilik, Güneş Sigorta yöneticileri, başarılı bir müşteri hikayesini yerinde görüp inceleme fırsatı buldular. Xerox Türkiye Global Hizmetler Grubu, müşterilerle olan ilişkileri geliştirmek ve yeni projelere imza atmak için sektörel aktiviteler, yurtdışı gezileri ve hedef kitleye yönelik pazarlama aktiviteleri uygulamaya devam edecek. ■



Barcelona'da hayat bir başka

Xerox çalışanları ve bayileri Barcelona'da başarılı çalışmalarını kutladı.

Geçtiğimiz yıl yaptıkları başarılı çalışmalarından dolayı ödüllendirilen Xerox çalışanları ve bayileri için 5 günlük Barcelona gezisi düzenlendi. Xerox'un 2008'e merhaba partisinde kazananları açıklanan Barcelona gezisi, 30 Ni-

san - 4 Mayıs 2008 tarihleri arasında yapıldı. 30 Nisan akşamı, İstanbul'dan Barcelona'ya hareket eden Xerox kafilesi, Barcelona'nın güzel otellerinden Atenea Mar otele yerleşti. Gezi boyunca Barcelona'nın tarihi mekanlarını

rehber eşliğinde gezen Xerox çalışanları, akşamları da Barcelona'da eğlencenin tadını çıkardı.

Günlük şehir turlarında gotik meydan, Güell parkından Paseo de Graica, Barcelona'nın meşhur caddesi La Ramba, Sagrada Familia Katedrali, Dalí tiyatrosu müzesi gezildi. Akşam yemeklerine Flamenko şovlar eşlik etti.

Geziyle ilgili değerlendirilmede bulunan Xerox CIT Bölgesi Ofis Grubu Direktörü Kaan Yüner, "Xerox, hedeflerini tutturmuş çalışan ve bayilerini bu yıl Barcelona gezisi ile ödüllendirdi. Xerox olarak motivasyonu büyük önem veriyoruz, belirli dönem-

lerde yurtdışı gezileri ya da kurum içi aktiviteler düzenliyoruz. Bu gezilerin çalışanların birbirlerini tanımaları ve ekip ruhunu oluşturmaları açısından faydalı olduğuna inanıyoruz" dedi.

Barcelona gezisi nedeni ile bir araya gelen Xerox çalışanları ve Xerox bayileri eğlenmenin yanı sıra, 2008 yılı hedefleri, Türkiye'de yaşanan ekonomik ve siyasi gelişmelerle ilgili de konuşma fırsatı buldular. Bu gezi sayesinde yöneticiler ile iş ortamı dışında beraber olma fırsatı yakalayan Xerox ekibinin takım ruhu daha da güçlendi. ■

Xerox, hedeflerini tutturmuş çalışan ve bayilerini bu yıl Barcelona gezisi ile ödüllendirdi.



Sinerji

Mehmet Sezer



Güzel bir ilk yarının ardından

Geçtiğimiz yıl başlayan tüm dünyayı etkisi altına alan global krizin olumsuz sonuçları ve son dönemlerde ekonomide yavaşlamaya neden olan iç politik gelişmelerden dolayı sıkıntılı bir dönem geçiriyoruz. Özellikle büyüme, enflasyon ve kamu mali disiplinine ilişkin kaygılar gün geçtikçe artmaya devam ediyor. Bu gibi olumsuzlukların yanı sıra kur riskinin yüksek olduğu bizim gibi ülkelerde, şirketler büyük zorluklar yaşıyor. Bizler sadece ticari değil, finansal ve ekonomik risklerle de mücadele etmek zorunda kalıyoruz. Böyle bir ortamda yıl başlarında koyulan hedeflerde sapmalar yaşamamak ve stratejilerimize göre hareket etmek için normalin üzerinde bir çaba harcamamız gerekiyor.

Xerox Türkiye ekibi olarak hedeflerimizi gerçekleştirebilmek için büyük bir çaba sarf ediyoruz. Bunun en güzel örneğini, Drupa 2008'de gösterdik. Drupa'da görev alan tüm arkadaşlarımıza bir kez daha teşekkür ediyorum. Drupa'da "Doğru teknoloji, doğru iş akışı ve doğru iş modeli" sloganı ile 3 bin 500 metrekarelik standımızla tam bir gövde gösterisi yaptık. 29 Mayıs-11 Haziran 2008 tarihleri arasında düzenlenen Drupa'da Türkiye'den

misafirlerimiz olarak gelen 50 müşterimizi en iyi şekilde ağırlamaya çalıştık. Resmi ziyaret kayıtlarına göre 250'ye yakın Türk müşteri, ziyaretçi olarak standımızı gezdi. Drupa 2008 boyunca, özel görüşme odalarını en fazla kullanan ülkenin Türkiye olması büyük dikkat çekti, bu görüşmelerin neticesinde Drupa'da 1,5 milyon dolarlık satış yaptık.

Bizler sadece ticari değil, finansal ve ekonomik risklerle de mücadele etmek zorunda kalıyoruz. Böyle bir ortamda yıl başlarında koyulan hedeflerde sapmalar yaşamamak ve stratejilerimize göre hareket etmek için normalin üzerinde bir çaba harcamamız gerekiyor.

Drupa'nın olumlu etkilerinin üçüncü çeyrek sonuçlarına yansıtacağını düşünüyoruz. Ayrıca üçüncü çeyrekte gra-

fik sanatlar sektöründe ciddi atılımlar yapmayı planlıyoruz. Yılın ilk yarısında Xerox Türkiye olarak önemli bir başarıya daha imza attık ve bağlı olduğumuz bölgede 4 tane iGen3 kurulumu gerçekleştirerek rekor kırdık.

Hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyeti için eğitimlerimize devam ediyoruz. Gerek yurtdışına giden çalışanlarımız gerekse yurtiçinde düzenlediğimiz eğitimlerle müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya çalışıyoruz.

Ekonomik çalkantılara rağmen Xerox olarak, beklentilerimiz ile orantılı bir ilk yarı geçirdik. Bu güzel sonuca ulaşmak için gösterdiğiniz çaba için tekrar teşekkür ediyor ve çalışmaya devam diyorum. ■

Amaç daha etkili iletişim

Xerox'ta kişisel gelişime yönelik eğitimler devam ediyor.

Xerox Türkiye servis operasyonları grubu, 7 Haziran 2008 tarihinde "Beden Dili ve Etkili Konuşma Teknikleri" konusunda Profesyoneller Eğitim Semineri Yayıncılık ve Danışmanlık Hizmetleri tarafından verilen seminere katıldı. Tiyatro sanatçılığı, TV spikerliği, sunuculuk ve eğitimliği birlikte başarıyla yürüten Dr. Bülent

Öner tarafından verilen seminerde, Xerox çalışanlarına, müşteri iletişiminde dikkat edilmesi gereken davranışlar örnekler ile anlatıldı. Bersay İletişim Enstitüsü'nde gerçekleştirilen seminerde farklı rollerinin sağladığı avantajları kullanan Dr. Bülent Öner ile Xerox satış sonrası operasyon grubu keyifli saatler geçirdi.



Dr. Bülent Öner, sunumunda beden dilini doğru kullanmak ve etkili bir iletişim kurmak için yapılması gerekenleri aktardı. Sağlıklı bir iletişim kurabilmek için iletişimdeki kodlamaların doğru okunması, geri bildirimlere dikkat edilmesi, konuşmalarda 5N+K (ne, neden, nerede, ne zaman, nasıl, kim) ile ilgili bilgilerin verilmesi gerektiği ifade edildi.

Xerox Servis Operasyonları Direktörü Gülnur Baykurt, "Bu seminerde öğrendiklerimizi müşterilerimizle olan iletişimimizde kullanarak hizmet kalitemizde farklılık oluşturmayı hedefliyoruz. Xerox Türkiye olarak eğitime yapılan yatırımların pozitif sonuçlar getirdiğinin bilincinde yolumuza devam ediyoruz" dedi. ■



Dr. Bülent Öner, sunumunda beden dilini doğru kullanmak ve etkili bir iletişim kurmak için yapılması gerekenleri aktardı.

Xerox bizim bir tanemiz



“Türkiye’deki IT sektörünün değişimi iyi yönde; tüketici bilinçleniyor, ürün çeşitliliği artıyor”



Datagate Genel Müdürü Salih Bař

Datagate Genel Müdürü Salih Bař’ın IT sektörünün yaşadığı değişim ve önümüzdeki dönemler ile ilgili görüşlerini aldık.

Datagate hakkında bilgi verir misiniz? Kısaca kuruluş öyküsü ve faaliyetlerinden bahseder misiniz?

Datagate, 1992 yılında İstanbul’da kuruldu. Bilgisayar parçaları satarak sektörde ilk adımlarını atan Datagate, zamanla iş kolunu geliştirdi. Datagate, 2001 yılında hisselerinin önemli bir kısmını İndeks Grup’a satarak bir grup şirketi oldu. 2003’ten sonra farklılaşmaya başladı ve printer, notebook, monitör ve aksesuar gibi ürünleri portföyüne dahil etti. Geçen yıl 175 milyon dolar ciro yapan Datagate, bu sene de yüzde 20 büyümeye ile 200 milyon dolar ciro elde etmeyi hedefliyor.

Şu anda Datagate olarak, Xerox, Seagate, MSI, Intel, Asus, Liteon, Sony, Belkin gibi markaların distribütörlüğünü yürütüyoruz. Bunun dışında donanım güvenliği ve alarm sistemleri ile ilgili ürünleri de tedarik ediyoruz.

Datagate olarak şu anda kendinizi sektörde nerede konumlandırıyorsunuz? Sektörde farklılaşmak için neler yapıyorsunuz?

Teknoloji geliyor, teknoloji değişince insan ihtiyaçları da değişiyor. 90’lı yıllarda teknoloji ihtiyaçlarımızda son sıralarda yer alıyordu, şimdiler de

ise ilk sırada yer alıyor. En basit örneği; sabah cep telefonumuzu evde unutduğumuzda koşarak eve dönüyoruz. Teknoloji geleceği olan ve büyümenin durmayacağı bir sektör. İndeks Grup ve Datagate açısından bakacak olursak, biz teknoloji dışında bir iş bilmiyoruz. İşimiz sadece teknoloji, bugüne kadar, 18 yıllık süreç içerisinde yatırımın hepsini, uzman olduğumuz alana yani teknolojiye yaptık.

Cirosal anlamda toplam pazar geçen yıl 4 milyar dolardı. İndeks Grup da bunun yüzde 20’sinin biraz üzerinde bir iş hacmi gerçekleştirdi. Bu anlamda baktığımızda pazarın yüzde 25’ine İndeks Grup sahip diyebiliriz. Bu büyüklüğün getirdiği hacim ile, biz daha iyi işler yapma fırsatı buluyoruz. Çünkü Türkiye IT pazarının yüzde 25’ine sahip olup; kârımızı minimize ederek daha iyi rekabet etme fırsatı buluyoruz. Bunu uzun soluklu bir iş olarak değerlendiriyor, ileride bunun faydalarını çok daha iyi göreceğimize ve rakiplerimizin bir adım önüne geçeceğimize inanıyoruz.

Xerox ile Datagate’in iş ortaklığını tanımlar mısınız? Bu ortaklığın size sağladığı avantajlar neler oldu? Bu ortaklıkla neleri amaçladınız?

2003 yılından itibaren, Xerox’un donanım ürünlerini ve monitör işini yapıyoruz. Xerox ile iş ortaklığı yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Xerox ile ayrıca ilgilenen bir ekibimiz

bulunuyor. İş ortaklığımızı daha ileriye taşımaya amaçlıyoruz. Bayi sayımız her geçen gün artıyor, sürekli ve düzenli ürün bulunduruyoruz. Xerox’un en iyi distribütörü olmak istiyor ve bu yönde yatırım yapıyoruz. Birkaç ana kart, taşınabilir bellek, ekran kartı markamız var, bunlara eşit davranıyoruz. Fakat bizim bir tane yazıcı markamız var, o da Xerox. Bu yüzden Xerox’a ve baskı sistemleri alanına büyük önem veriyoruz.

Sektörde birçok markanın distribütörü olarak, Türkiye’de tüketicinin teknoloji ürünlerine bakışını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye genç nüfusa sahip büyük bir pazar. Nüfusun büyük bir kısmı 25 yaş altında. Notebook, PC penetrasyonuna bakacak olursak; Batı Avrupa’da IT penetrasyonu yüzde 40’lar, Kuzey Avrupa yüzde 60’lar civarında, Doğu Avrupa’da ise yüzde 20’ler civarında. Böyle bakınca Türkiye’nin çok yol alacağını düşünüyoruz, devletin de yatırımları teknoloji alanında devam ediyor, insanlar IT ile tanışıyor. Tüketici bilinçli mi derse; çok genç bir nüfus olduğu için artık bilinçleniyor, ne almak ne yapmak istediğini bilen kişi sayısı artıyor. 30 yaşın altındaki IT tüketicisinin eskiye göre çok daha bilinçli olduğunu düşünüyoruz. Çün-

kü eskiden bilgisayar alınırken bu işleri bilen ağabeye soruluyordu, bilgisayarın özellikleri hazırlanıyordu, bilgilerin yer aldığı A4 kağıt bilgisayarılara götürülüyor, en sonunda bir bilgisayar satın alınıyordu. Şimdi insanlar araştırıyor, teknik detaylara bakarak satın alımlar gerçekleşiyor. Türkiye’deki IT sektörünün değişimi iyi yönde; tüketici bilinçleniyor, ürün çeşitliliği artıyor.

Teknoloji marketlerin, bayi yapılanmasına zarar verdiğini düşünüyor musunuz?

Burada gene ekonominin kuralları işliyor, ulusal ve uluslararası zincir mağazalar sistemin bir parçasını oluşturuyor. Bu mağazaların yaptığı kampanyalara bakarsak; bizim gerçekten böyle bir indirim yapmamız mümkün değil, sektörün yapısı değiştirdiği için satışların

arkasında verilen hizmet de değiştirdi. Bu kampanyaların ardında bazen zarar, bazen pazarlama, bazen inovasyon, siz adına ne dersiniz diyen büyük bir çalışma var.

Sonuçta zincir mağazalar olmak zorunda. Zincir mağazalar da kendilerini geliştiriyorlar. IT işini bayi tarafında yapmak istiyorsanız, biraz daha hizmet ağırlıklı olmak zorundasınız, sadece donanım satarak para kazanmak zorlaşıyor. Donanımı satarken yanında hizmet vererek işinizi büyütürseniz para kazanabilirsiniz. ■

Bizim bir tane yazıcı markamız var, o da Xerox. Bu yüzden Xerox’a ve baskı sistemleri alanına büyük önem veriyoruz.



Anadolu turu Ankara'dan başladı

Xerox, Türkiye'nin çeşitli illerinde gerçekleştireceği teknoloji turunun ilk ayağını Ankara'da düzenledi.

Uzman konuşmacıların katıldığı iki gün süren Xerox'un etkinliğinde ziyaretçiler, dijital baskı sektörüyle ilgili yeni yaklaşımları öğrenme ve yeni iş imkanları yaratacak teknolojileri görme fırsatı buldu. Xerox'un yetkili bölge bayisi Aroks Dijital ile birlikte düzenlediği etkinlikte, 14 Mayıs günü

Grafik sanatlar ve matbaa sektörüne, kamu kurumları, orta ve büyük ölçekli şirketlere en yeni Xerox donanım ve yazılım çözümleri tanıtıldı.

grafik sanatlar ve matbaa sektörüne, 15 Mayıs günü de kamu kurumları, orta ve büyük ölçekli şirketlere en yeni Xerox donanım ve yazılım çözümleri tanıtıldı.

Teknoloji turu kapsamında, Xerox'un faaliyet gösterdiği birçok ülkede düzenlenen Innovate 08 seminerine konuşmacı olarak, Marmara

düzenlenen Innovate 08 seminerine konuşmacı olarak, Marmara

Üniversitesi Matbaa Eğitim Bölümü Öğretim Görevlisi Dr. Türkün Şahinbaşkan, Pınarbaş Matbaacılık Genel Müdürü Ali Osman Pınarbaş ve Xerox Gelişen Pazarlar Operasyonu Bölgesi Siyah-Beyaz Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Kaan Özüt katıldı.

Kaan Özüt yaptığı sunumda, baskı endüstrisinde dijital teknolojiler ile beraber ortaya çıkan, daha kârlı ve verimli işler yapmayı sağlayan örnek uygulamaları öne çıkardı. Marmara Üniversitesi Matbaa Eğitimi Bölümü Öğretim Görevlisi Dr. Türkün Şahinbaşkan da yaptığı sunumda, dijital baskının sektördeki yeri, ofset baskı ile uyumluluğu ve birbirlerini nasıl desteklediği hakkında bilgiler verdi. Ali Osman Pınarbaş ise geleneksel baskı teknolojilerine karşılık dijital baskı teknolojilerinin faydalarını dile getirdi.

Ankara'daki etkinlikte, yüksek kapasiteli renkli dijital baskı sistemi Xerox DocuColor 8000AP, Xerox DocuColor 5000, yüksek kapasiteli siyah-beyaz dijital baskı sistemi Xerox DocuTech 6180, geniş format dijital baskı sistemi Xerox 510 ziyaretçilere uygulamalı olarak tanıtıldı. Ayrıca Xerox WorkCentre 5020, Xerox WorkCentre 5230, Xerox WorkCentre 5675 siyah-beyaz çok fonksiyonlu ürünler ile Xerox WorkCentre 7242 ve Xerox WorkCentre 7345 renkli çok fonksiyonlu ürünler sergilenen makineler arasında yer aldı. Ayrıca Xerox geniş format renkli sistem 7142, masaüstü ürünler ve tarayıcılar sergilendi. ■



Teknoloji bu sefer Ege'den esti

Xerox, son teknoloji ofis ürünlerini ve dijital baskı sistemlerini İzmirli kişi ve kuruluşlara özel bir etkinlikte uygulamalı olarak tanıttı.



Xerox'un, Türkiye'nin çeşitli illerinde gerçekleştirdiği Anadolu turunun bu seneki ikinci durağı İzmir idi. Xerox, Ege Bölgesi yetkili bayisi LDS Teknoloji ile beraber 22 Mayıs 2008 Perşembe günü gerçekleştirdiği etkinlikte, İzmir ve çevre illerden gelen kişi ve kuruluşlara verimliliği artıracak ve yeni iş fırsatları yaratacak en son teknoloji çözümlerini sergiledi.

Etkinlikte, kurumsal kullanıcılar, yayınevleri ve matbaalara yönelik çok fonksiyonlu ofis ürünleri, geniş format baskı sistemleri, siyah beyaz ve renkli yüksek kapasiteli dijital baskı sistem-

leri, kişiye özel pazarlama yapma imkanı veren Xerox yazılım çözümleri tanıtıldı. Ofis ortamları için geliştirilen yazıcılar ve çok fonksiyonlu ürünler, çift taraflı baskı yapabilen, ofislerin dokümantasyon maliyetlerini azaltan, kağıt tüketimini düşüren ileri teknoloji özellikleri ile dikkat çekti. Ayrıca, arada bilgisayar olmadan kağıt dokümanları elektronik ortama aktararak kolayca dijital arşivleme yapan ve kağıt kullanımını azaltan çok fonksiyonlu Xerox ürünlerinin firmaların iş akışı verimliliğine katkıları vurgulandı.

Xerox'un Ege Bölgesi Yetkili Bayisi LDS Teknoloji Genel Müdürü Bekir Öz, etkinlikte yaptığı değerlendirmede "Bugünün rekabetçi iş dünyasında şirketler artık, daha az maliyetle daha fazla iş yapmak istiyorlar. Bu ortamda işlerini kaliteli ve verimli bir şekilde yapmak isteyen şirketler için İzmir'de düzenlediğimiz bu etkinliğin çok yarar-

lı geçtiğini söyleyebilirim. Xerox'un bir iş ortağı olarak, bölgemizi teknoloji ile buluşturmaktan büyük mutluluk duyuyorum. Xerox'un sahip olduğu sektörel bilgi birikimi ve tecrübesi ile ileriki dönemde de çok faydalı işler yapacağımıza inanıyorum" şeklinde konuştu.

Etkinlikte Xerox DocuColor 8000AP, WorkCentre 5020, Xerox WorkCentre 5230, Xerox 510, Xerox WorkCentre 5675, Xerox WorkCentre 7242 ve Xerox WorkCentre 7345 uygulamalı ola-

rak tanıtıldı. Xerox Phaser 6130 renkli lazer yazıcı, Xerox Phaser 3500, Xerox Phaser 4510 siyah-beyaz lazer yazıcılar, Xerox Phaser 6180 MFP masaüstü çok fonksiyonlu ürün ile Xerox DocuMate 632 tarayıcı ve Xerox monitörler ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Bir pazarlama veya grafik tasarımlarda kişiye özel uygulamalar yapabilen "XMPie", "Xpress" ve "Printshop Mail" yazılım çözümlerinin uygulamalı örnekleri de etkinlik süresince sergilendi. ■



Xerox pazar liderliğini sürdürüyor

İnterpromedya tarafından açıklanan Türkiye'nin "İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması" 2007 yılı sonuçlarına göre Xerox, "Baskı Sistemleri" kategorisindeki liderliğini devam ettiriyor.

Xerox, Türkiye'de faaliyet göstermeye başladığı ilk günden bugüne başarılı büyümesini sürdürüyor. 30 Haziran 2008 Pazartesi günü İstanbul Teknik Üniversitesi Maslak Kampüsü'nde, İnterpromedya tarafından "İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nın" 2007 sonuçları, düzenlenen törenle açıklandı. Değişik kategorilerde sıralamaların yapıldığı araştırmada Xerox, baskı sistemleri satış gelirlerinde geçen sene olduğu gibi bu sene de, Türkiye'deki birinciliğini sürdürdü.

Xerox Türkiye, aralarında Türk Telekom, Turkcell, Vodafone gibi Telekom ve GSM sektörünün büyük şirketlerinin yer aldığı Türkiye'nin ilk 500 bilişim şirketi arasında, 109 milyon 976 bin dolarlık cirosu ile yer aldı. Xerox'un birinci seçildiği baskı sistemleri kategorisinde elde ettiği gelir, toplam cironun yaklaşık yarısını oluşturuyor. Xerox, Dış Kaynak Kullanım Gelirlerine göre ilk 15 şirket ara-

sında 4'üncü sırada yer aldı. Xerox, Tüketim Malzemeleri Gelirlerine göre ilk 15 şirket arasında 3'üncü sırada gösterildi. Xerox'un sıralamada görülmeyen diğer gelirlerini ise yazılım ve servis gelirleri oluşturuyor.

Bilişim 500 şirketi araştırma sonuçlarını değerlendiren Xerox Türkiye Servis Operasyonları Direktörü Gülnur Baykurt; "Bu senenin araştırma sonucunda da, Türkiye'de baskı sistemleri alanında liderliğimizi sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu alanda en yakın takipçimizin yaklaşık iki katı kadar bir performans sergileyerek, müşterilerimizin güvenini bir kez daha kazandığımızı görüyoruz. Bu gösterilen başarıda, Xerox markasını tercih eden iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin de önemli bir payı

bulunuyor. Müşterilerimizin her türlü ihtiyaç ve beklentilerine en yeni ürün ve çözümlerimizle eksiksiz karşılık vererek, bu tabloyu korumaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu. ■

Türkiye'de baskı sistemleri alanında liderliğimizi sürdürmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Bu alanda en yakın takipçimizin yaklaşık iki katı kadar bir performans sergileyerek, müşterilerimizin güvenini bir kez daha kazandık.



Sigortacılıkta fark yaratan uygulamalar

Doküman yönetimi doğru yapıldığı takdirde, verimlilik ve kârlılık artıyor.

Xerox, sigortacılık sektörüne özel global hizmetler çözümlerini 7 Mayıs 2008 Çarşamba günü düzenlediği toplantı ile tanıttı. Toplantının açılış konuşmasını yapan Xerox Global Hizmetler Direktörü Gülçin Uysal, sektörde yaşanan değişimlere uygun çözümler ile şirketlere katkı sağladıklarını belirtti. Gülçin Uysal, "Sözleşme tarzı evraklarla ilgili müşterinin talepleri olduğunda şirketlerin artık çok daha hızlı dönmeleri gerekiyor. Şirketlerin müşterileri ile olan bu iletişim sürecinde Xerox olarak bizlere de önemli görevler düşüyor.

Xerox; ofis hizmetleri, iş süreçleri hizmetleri, doküman dış kaynak kullanımı şeklinde ayrılaştırılan hizmet yelpazesi ile Türkiye genelinde yaklaşık 80 şirkete hizmet veriyor.

Kurulduğu yıldan bu yana, Türkiye ekonomisine yön veren farklı sektörlerdeki kurumlara çalışan Xerox, verimliliği artırmayı hedefleyen doküman ve içerik yönetimi çözümlerini sürekli geliştiriyor. Bu bağlamda, bu değişikliği fırsata çevirebilmek, müşterilerinizle etkin iletişim kurabilmek, verimliliği iş süreçlerinize taşıyabilmek için yeni teknolojilerle hizmet veriyoruz. Bugün burada yeni çözüm ve uygulamalarımızı ya-

kından tanıtmak istiyoruz" dedi. Açılış konuşmasının ardından Xe-



rox Yalın Altı Sigma Karakuşak Adayı Osman Taşcı, Xerox'un uygulamaları ile ilgili bir sunum gerçekleştirdi. Xerox Global Hizmetler ve finans sektöründe dokümanın rolü gibi konulara açıklık getiren Osman Taşcı, Xerox çözümleriyle verimliliği artırmanın yollarını anlattı.

Güneş Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Serhat Süreyya Çetin, yaptığı konuşmada Xerox ile yaptıkları iş birliğinden bahsetti. Serhat Süreyya Çetin, "Xerox, bize özel olarak poliçe üretimi ve doküman yönetimi çözümleri geliştirdi. Bu çözümleri çok kısa bir sürede tüm bölge müdürlüklerimiz ve acentelerimizde kullanmaya başladık" dedi.

Toplantıya farklı bir hava katan ve

"Kişiyi Özel" trendinin birçok sektörde nasıl yer bulduğunu ilginç örneklerle anlatan Zeynep Arhon, bu trendin sigortacılık sektöründe de uygulanabileceğini söyledi. Trendlerden beslenen veya bu trendleri doğru okuyabilen şirketlerin daha hızlı büyüyüp müşterileri ile daha etkin bir iletişim kurabileceklerini dile getirdi.

Xerox; ofis hizmetleri, iş süreçleri hizmetleri, doküman dış kaynak kullanımı şeklinde ayrılaştırılan hizmet yelpazesi ile Türkiye genelinde yaklaşık 80 şirkete hizmet veriyor. Çözümlerin yurtdışındaki uygulamalarından ve Türkiye'de gerçekleştirilen projelerden elde edilen bilgi birikimi, şirketleri ileriye taşıyacak fırsatlar sunuyor. ■

Xerox Drupa'da şov yaptı

Xerox, gelecek yıllara damgasını vuracak yeni dijital baskı sistemlerini Drupa 2008'de duyurdu.

Xerox, Almanya'nın Düsseldorf şehrinde, 29 Mayıs-11 Haziran 2008 tarihleri arasında düzenlenen Drupa 2008'de gövde gösterisi yaptı. Dört yılda bir düzenlenen Drupa'da Xerox, iş akışı çözümleri ve özellikle dakikadaki hızı 1.300 imaja ulaşan yeni Sürekli Form Baskı Sistemleri ile gündeme geldi. Xerox, Drupa Hall 8B'de yer alan 3 bin 500 metrekarelik stand alanıyla, fuardaki en büyük gösteri alanına sahip firmalar arasında yer aldı.

Xerox, dünyanın dört bir tarafından gelen ziyaretçilere, en yeni dijital baskı sistemlerini, bunların üzerinde çalışacak yeni yazılım ürünlerini ve iş geliştirme çözümlerini tanıttı. Xerox, Drupa 2008'de dijital baskı ile ofset uyumunu ortaya koyarak, bu sistemlerin birbirini nasıl desteklediğini ve bir arada kullanıldığında nasıl yeni iş fırsatları yaratabileceğini gözler önüne serdi. Xerox'un tanıttığı çözümler arasında tam renkli yüksek kapasiteli

dijital baskı sistemleri, sürekli form baskı sistemleri, dijital kitap baskısı, kişiye özel baskı, değişken veri baskısı, iş akışı yazılımları yer aldı.

Drupa 2008'i değerlendiren Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Satış Müdürü Burç Pekmezoğlu, "Xerox olarak Türkiye'den katılan 50 müşterimizi ağırladık. Resmi ziyaret kayıtlarına göre 250'ye yakın Türk müşteri ziyaretçi olarak standımızı gezdi. Türkiye'den misafirlerimiz olarak gelen müşterilerimizi en iyi şekilde ağırlamaya çalıştık.

Drupa genelinde Türkiye'nin toplanti odalarını en fazla kullanan ülke olduğuna dikkat çeken Burç Pekmezoğlu, bu çalışmaların sonucunda 1,5 milyon dolarlık satış yaptıklarını ifade etti. Burç Pekmezoğlu, "Drupa'ya dijital baskının damga vurduğunu söyleyebiliriz. Drupa 2000 dijitalleşmeye önemli rol oynamıştı, Drupa 2004 iş akışı uygulamalarının yılı olmuştu. Drupa 2008'de ise tam anlamıyla

dijital baskı ve sonlandırıcılar ilk sırada yer aldı. Xerox açısından Drupa 2008'in en önemli iki konusu olarak, iGen4 ve jel mürekkep buluşundan bahsedebiliriz. Ayrıca, Xerox bu yıl, makine özelliklerinden çok sonlandırıcı ve uygulamalara ağırlık verdi. Sektörel uygulamaları ön plana çıkardı ve farklı sektörler için yapılan baskı uygulamalarını sergiledi" şeklinde konuştu.

Xerox, yeni çözümleriyle Drupa'da fark yarattı

Yaklaşık 100 binin üzerinde kişinin ziyaret ettiği Xerox standında, reklamcılık, mühendislik ve mimarlık alanlarına hitap eden geniş format baskı sistemleri, kişiye özel baskı yazılımları, doküman yönetimi ve bilgi paylaşımına yönelik ofis yazılımları sergilendi. Xerox 8000 AP, Xerox Nuvera 288, Xerox Nuvera 144 EA'nin yanı sıra, ilk defa Drupa 2008'de gösterilen iGen4, Xerox 980 ve Xerox 1300 yeni sürekli form baskı sistemleri tanıtıldı.

Heidelberg ve Fuji ile olan sektörel iş birliği kapsamında, ofsetin dijital baskı teknolojisiyle nasıl uyumlu çalıştığı ve dijital olarak fotoğraf baskısının yapıldığı sistemler, Xerox standında tanıtıldı. Örnek uygulamalarının ön planda olduğu fuarda, dijital kitap baskısı, ambalaj, gazete, dergi baskısı, kartpostal,

iGen4 merakla bekleniyor

Üzerinde yaklaşık 400 ayrı teknolojik özelliğin patenti bulunan Xerox iGen4, matbaacılar, yayıncılar, fotoğraf stüdyoları ve doğrudan pazarlama ajanslarına çok önemli iş fırsatları sunuyor. Xerox'un en gelişmiş dijital baskı sistemi Xerox iGen4 ile kısa tirajlı kitap, kitapçık, kullanım kılavuzu, katalog; doğrudan pazarlama dokümanları; ajanda, takvim, kupon gibi kişiye özel basılan uygulamalar; grafik ve resimlerle desteklenmiş fatura ve ekstreler basılabiliyor. Xerox iGen4 bunun yanı sıra, dijital ve geleneksel ofset baskı teknolojilerinin bir arada uyumlu bir şekilde kullanılmasını destekleyerek, daha hızlı ve daha hesaplı baskıların yapılmasını sağlıyor.

doğrudan postalama, broşür, katalog baskısı, gözle görülemeyen şifreli baskılar, değişken datalı ekstre ve fatura baskıları da gösterilen çözümler arasında yer aldı. Ayrıca fuar alanında, gün boyunca "Dijital Yayıncılık, Kitap Baskısı, Dijital Fotoğraf Baskısı, Ofset-Dijital Beraber, Dijitalden Kâr Etmek" konulu seminerler verildi. ■

Fıstık ezmesi kıvamında bir buluş

"Jel mürekkep" adı verilen sızma, akma ve silinmeye dayanıklı Xerox'un yeni buluşu ile ambalaj sektöründe de dijital baskı sistemleri kullanılabilir. Xerox'un jel mürekkep buluşu, yaklaşık 400 milyar dolarlık ofset baskı pazarında, dijital baskı makinelerine yeni bir pazar fırsatı ve rekabet alanı yaratacak. Xerox, jel mürekkeple birlikte bunu çeşitli medyalara aktaracak yeni baskı kafaları da (print head) geliştirdi. Damlatma miktarını otomatik belirleyen, daha güvenilir ve hızlı olan bu baskı kafaları, geliştirilen jel mürekkebin çeşitli medyalara uygulanmasını sağlayacak. Dayanıklı, paslanmaz çelikten yapılan yeni baskı kafalarının İnkjet baskı kafalarına göre 10 kat daha fazla ömrü bulunuyor. Her bir baskı kafası, 1 saniye içinde 40 milyondan fazla damla mürekkep damlatma hızına erişiyor. Birden fazla baskı kafasının yan yana kullanılmasıyla da, çok geniş medyalara ve malzemelere baskı yapılabilir.



Digiline'nin üçüncü şubesi açıldı



Adana ve Mersin'de faaliyet gösteren Digiline hızlı baskı merkezinin 3. şubesi, Adana çarşısı içinde hizmet vermeye başladı.

ğımız uygulamalarla sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz" dedi.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, "Digiline, Anadolu'nun ilk dijital baskı merkezini kurdu ve en yeni dijital baskı teknolojilerini Adana'ya getirdi. Xerox olarak bizlerin de katkısının bulunmasından dolayı büyük bir mutluluk yaşıyoruz. Dijital baskının önemi her geçen gün artıyor. Bunun en büyük kanıtını Drupa 2008'de

gördük. Drupa 2008'de sergilenen ürünlerin yüzde 80'i dijitaldi" şeklinde konuştu.

Açılışta Digiline'nin yayınlarından olan 36 sayfalık Eylül Edebiyat dergisi birkaç dakika içinde basıldı ve otomatik ciltleme sistemiyle hazırlanarak konuklara armağan edildi. Kalabalık bir davetli topluluğunun katıldığı açılış, Konservatuar Bölümü öğrencileri tarafından verilen keman resitali ile sona erdi. ■

Sadece en son teknolojik ürünlerle değil, baskıya değer katmak, yaptığımız uygulamalarla sektörde fark yaratmayı hedefliyoruz.

Digiline'nin açılışında dijital baskı alanındaki Xerox çözümleri uygulamalı olarak sergilendi. Yaklaşık 300 metrekare alanda kurulan ve tamamı Xerox makinelerden oluşan şubede, Xerox DC 8000 AP, DC 252, 8160, 4595, 133 dijital baskı sistemleri bulunuyor.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer ve Aroks Grup Genel Müdürü Murat Sağlar'ın da hazır bulunduğu törende, Digiline Hızlı Baskı Merkezi'nin açılışı, Adana Vali Yardımcısı Mehmet Demir tarafından yapıldı. Kalabalık bir davetli topluluğunun katıldığı açılışta son teknoloji dijital baskı makineleri uygulamalı olarak tanıtıldı. Ayrıca açılışta Çizgi



Bilgisayar Müdürü Mehmet Ali Altun, Apple ve dijital baskı ilişkisini anlatan bir sunum gerçekleştirdi; virüs bulaşmayan ve çökmeyen sistemleri anlattı.

Digiline Grup adına bir konuşma yapan Osman Er, "Öncelikle matbaa ve ajanslara kaliteli hizmet vermeyi amaçlıyoruz. Bunu yaparken de sektöre hak ettiği değeri vererek, sektörün gelişmesini sağlamayı istiyoruz. Sadece en son teknolojik ürünlerle değil, baskıya değer katmak, yaptı-



Xerox çözümleri Kars'ta

Xerox, Kırtasiye Fuar'ında ofis ürünlerini ve dijital baskı sistemlerini sergiledi.

Kars Sarıkamış Toprak Otel'de 8-11 Mayıs 2008 tarihleri arasında Kırtasiye Fuarı kapsamında; Xerox ve Doğu Anadolu Bölge Bayisi Şafak Bilgi Teknolojileri tarafından organize edilen etkinlik büyük ilgi gördü. Etkin-

likte, Doğu Anadolu'nun çeşitli illerinden gelen katılımcılar, çok fonksiyonlu ofis ürünlerini ve yüksek kapasiteli dijital baskı sistemlerini uygulamalı olarak tanıma fırsatı buldu. Şafak Bilgi Teknolojileri, fuar kapsamında

10 Mayıs 2008 Cumartesi günü, bölge matbaacılarına özel bir öğle yemeği düzenledi. Yemeğin ardından Xerox Türkiye Grafik Sanatlar Sektörü Ürün Uzmanı Serkan Güneş, baskı sektörünün dünyada ve Türkiye'deki son durumunu ve dijital baskı teknolojilerinin matbaalardaki uygulamalarını kapsayan bir sunum gerçekleştirdi. Sunum ilgiyle takip edildi.

Şafak Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Güvenli, etkinlik sonrasında yaptığı değerlendirmede "Bu etkinlik sırasında bir yandan yeni ürünlerimizi tanıtarak, bir yandan da sektördeki ve iş yapış şekillerimizdeki değişiklikleri müşterilerimize anlatarak Xerox ailesi olarak farklılığımızı ortaya koyabildiğimizi düşünüyorum" dedi.



Xerox Türkiye Grafik Sanatlar Sektörü Ürün Uzmanı Serkan Güneş, baskı sektörünün dünyada ve Türkiye'deki son durumunu ve dijital baskı teknolojilerinin matbaalardaki uygulamalarını kapsayan bir sunum gerçekleştirdi.

Fuarda uygulamalı olarak tanıtılan ürünler arasında, Xerox WorkCentre 5230, Xerox DocuColor 252 ve profesyonel sonlandırıcı Xerox DocuTech 4595 yer aldı. ■



Güneş Sigorta Xerox ile parlıyor



Güneş Sigorta Genel Müdürü İlker Ayçi

Güneş Sigorta, müşteri odaklı iletişimi ve raporlamayı daha etkin hale getirmek, yönetim kararlarını daha etkili verebilmek için Xerox'un ofis hizmetlerinden yararlanıyor.

Güneş Sigorta Genel Müdürü İlker Ayçi ile şirket hedefleri ve teknolojiye bakış açıları hakkında kısa bir söyleşi yaptık.

Güneş Sigorta'nın Türkiye'deki konumu ile ilgili çok kısa bilgi verebilir misiniz?

Güneş Sigorta, 1957 yılında faaliyete başlayan, sektörün köklü kuruluşlarından birisidir. Bin 800 acentesi, 11 bölge müdürlüğü ve 7 temsilciliği ile son derece gelişmiş bir organizasyon yapısına sahiptir. 2007 yılında sektör içerisinde beşinci olurken, bunu sektörün çok üzerinde bir büyüme kaydederek gerçekleştirdik. Türkiye'de sigorta sektörü 2007 yılı içerisinde yüzde 14 oranında büyürken Güneş Sigorta yüzde 25 büyüdü. 2008'in ilk çeyreğinde de sektörde yüzde 15 büyüme gerçekleşirken Güneş Sigorta yüzde 20'lik bir büyüme sağladı. 2008 yılı itibarıyla de hızımızı hiç kesmeden yolumuza devam ediyoruz. Güneş Sigorta,

kuruluşundan itibaren sektöre kazandırdığı ürün çeşitliliğiyle öncü ve yenilikçi bir şirket konumundadır. Bugün Türkiye'nin en büyük kamu ve özel kuruluşları ve bu kuruluşların uzmanlık gerektiren projelerinin güvencesi olan Güneş Sigorta'nın ana hissedarları, ülkemizin en saygın bankalarından biri olan Türkiye Vakıflar Bankası

T.A.O. ve Fransa'nın lider sigorta kuruluşlarından Groupama'dır.

Güneş Sigorta'nın hedefleri ve bu hedeflere ulaşmak için planladığı teknolojik ve organizasyonel yatırımlar ile ilgili yaklaşımlarından bahsedebilir misiniz?

Önümüzdeki yıllara yönelik planlarımız açısından, öncelikle 2010 yılında sektörde ilk 3 içerisinde yer almak ve pazar payımızı yüzde 7'nin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz. Ayrıca tarım ve mühendislik branşlarındaki liderliklerimize yangın branşını da eklemek istiyoruz. Başlıca hedeflerimiz arasında ürün bazlı yapıdan müşteri odaklı yapıya geçmek ve acentelerimize sunulan hizmet kalitesi ve hızında sektör lideri olmak da yer alıyor. Bu hedeflerimize ulaşabilmek amacıyla 2007'de organizasyonel altyapımızı yeniledik. 2007-2008 döneminde ise bilgi işlem altyapımızı yenilemeye yöneldik. 2008 yılında başlattığımız personel eğitimi atağımızla da insan kaynaklarına olan yatırımımızı güçlendiriyoruz.

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

Öncelikle büyüme hedeflerimiz doğrultusunda bilgi işlem altyapımızı

yenilememiz gerektiğine karar verdik. Bu yenileme süreciyle çalışma hızımızı ve verimimizi artırmak bizim için çok önemliydi. Güneş Sigorta'nın müşteri odaklı çalışma yaklaşımını bilgi işlem altyapımızla desteklemek istedik. Bu amaçla kendimize koyduğumuz hedefler arasında müşteri odaklı iletişimi ve raporlamayı daha etkin hale getirmek, yönetim kararlarının daha etkili ve zamanında verilebilmesi için raporlamayı detaylı olarak yapabilmek ve doküman/poliçe üretimi ile iş süreçlerimizi hızlandırmak bulunuyordu. Xerox, sektörünün önde gelen markalarından biri. Kalitesinin sağladığı güvenilirlikle, Xerox ile bir iş birliğine gidebileceğimizi gördük.

Xerox ile gerçekleştirilen iş birliğinde hangi hizmetlerden faydalanıyorsunuz?

Şirketimiz dâhilinde kullandığımız Workcenter'lar ve bunların yönetimi konusunda Xerox'un ofis hizmetlerini alıyoruz. Bunun yanı sıra Xerox'tan bir poliçe üretimi ve dokümantasyon yönetimi yazılımı aldık. Ayrıca şu anda üzerinde yoğun bir çalışmanın devam ettiği, Pusula adını verdiğimiz yeni sigortacılık yazılımı

projesinde, Xerox'un hizmetlerinden faydalanıyoruz.

Xerox'tan aldığınız ürün, yazılım ve hizmetlerin sizlere sağladığı faydalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Aslında aldığımız hizmetlerin bizlere sağladığı faydalar, öncelikli hedeflerimizle örtüşmektedir. Bu ürün, yazılım ve hizmetlerin kısa vadede doküman/poliçe üretimini ve iş süreçlerimizi hızlandırmasının ötesinde uzun vadede çalışma hızımızı ve verimimizi kalıcı olarak artırması planlanmıştır. Xerox'un hizmetleri, müşteri odaklı düşünce yapımızı uygulamaya geçirmede büyük fayda sağlamaktadır. Ayrıca günümüzün en son teknolojik gelişmeleri ışığında hazırlanan Pusula adlı yeni sigortacılık yazılımımız ile birlikte acentelerin iş süreci de daha hızlı ve verimli bir hale gelecek.

Xerox ile gerçekleştirmeyi düşündüğünüz yeni projeler var mı?

Xerox ile olan iş birliğinde amacımız, öncelikle önümüzdeki mevcut projeyi zamanında ve kaliteli bir şekilde bitirmek. Xerox'un ofis hizmetlerinden yararlanmaya zaten devam ediyoruz. ■

Xerox, sektörünün önde gelen markalarından biri. Kalitesinin sağladığı güvenilirlikle, Xerox ile bir iş birliğine gidebileceğimizi gördük.

Can Dijital iGen3 ile büyüyecek

iGen3 kurulumu ile birlikte yeni bir döneme giren Can Dijital'de siparişlerin artması bekleniyor.



İstanbul dışında Çorlu, Antalya, Muğla, Kırklareli gibi şehirlerden gelen baskı işlerini de yaptıklarını belirten Can Dijital sahibi Ramazan Oral ile önümüzdeki dönemde gerçekleştirecekleri projeleri konuştuk.

Can Dijital'in kuruluş öyküsü ve faaliyetlerinden bahsedebilir misiniz?

Özgür Kağıt olarak, 1990 yılında faaliyetlerimize başladık. Ağırlıklı olarak kağıt sektöründe faaliyet gösteriyoruz. Bunun dışında kırtasiye ve dijital baskı alanlarında da çalışmalarımız devam ediyor.

Can Dijital olarak sektöre ne gibi katkılar sağlıyorsunuz, şu anda kendinizi sektörde nerede konumlandırıyorsunuz?

iGen3 ile birlikte dijital baskıya yeni bir başlangıç yaptık, bu konuda daha alacağımız çok yol olduğuna inanıyorum. Kağıt ve kırtasiyeye bakacak olursak, kağıt alanında oldukça güçlüyüz. Kağıt sektöründe elde ettiğimiz pazar payı ile kırtasiye ve dijital baskı alanında ilerliyoruz. Kağıtta ithalatçılardan mal alıyor, matbaalara kağıt pazarlıyoruz.

Faaliyet alanımız matbaacılar sitesi ve İstanbul ile sınırlı değil. Çorlu, Antalya, Muğla, Kırklareli'nden gelen baskı işlerini de yapıyoruz. Siparişleri elektronik posta yoluyla alıp, posta

ile basılı dokümanları gönderiyoruz. Xerox makinelerine yaptığımız yatırım duyulduktan sonra siparişlerimizde artış yaşıyoruz. İlk olarak eleman sayımızı artırmak istiyoruz, daha sonra da iGen3 teknolojisini kullanarak dijital baskı alanındaki faaliyetlerimizi hızlandırmak istiyoruz.

Niçin dijital baskıya yatırım yapmak istediniz? Xerox iGen3'ü tercih etme sebebiniz nedir?

Bu sektörde başarılı olabilmek için farklılaşmanız ve rakiplerinizden sıyrılmamız gerekiyor. Biz de dijital baskı konusunda uzmanlaşarak farklı uygulamaları en az maliyetle gerçekleştirmek ve müşteri portföyümüzü genişletmek istedik.

Dijital baskının sektöre yön vereceğine kesin gözüyle bakılıyor, fakat dijital ve ofset baskıyı birbirlerinden ayrı düşünmemek gerek. Dijital ve ofset baskı birbirinin tamamlayıcısı olarak sektörün gelişimini sağlayacaktır.



Şu anda değişken data baskısı, hologram baskı, mor ışıkta görünen baskı, mikrotext baskı ve fantazi kağıda baskı, 350 gr, 36x52 ebatlarında gibi birçok uygulamayı baskı kalitesinden ödün vermeden yapabiliyoruz. Ajanslardan ve matbaalardan gelen farklı uygulama taleplerini rahatlıkla karşılıyoruz.

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

Baskı teknolojilerinde yaşanan gelişmeye paralel olarak sektörün de büyüyeceğine inanıyoruz. Dijital baskının sektöre yön vereceğine kesin gözüyle bakılıyor, fakat dijital ve ofset baskıyı birbirlerinden ayrı düşünmemek gerek. Dijital ve ofset baskı birbirinin tamamlayıcısı olarak sektörün gelişimini sağlayacaktır.

Kırtasiye sektöründe yaşanan sıkıntıları neler, kısaca değerlendirir misiniz?

Her sektörde olduğu gibi kağıt ve kırtasiye sektöründe bu dönemde zorluklar yaşanıyor. İthalatçılar bizim gibi müşterilere rahat satış yapıyorlardı. Şimdi şartlar değişti, ödeme konusunda teminat istiyor, teminat mektubu talep ediyorlar, satışlarla ilgili limit koyuyorlar. Genel durgunluğun haricinde, piyasada ekonomik bir sıkıntı olduğundan dolayı, ithalatçılar da kendilerini güvence altına almak için bu tip uygulamalara başvuruyorlar. Piyasadaki durgunluktan dolayı, bazı matbaacılar ve kağıtçılar ödemelerde güçlük çekiyor, bizim gibi ödemelerini zamanında yapanlara da bu olumsuzluk yansıyor.

İnternetle birlikte azalması beklenen kağıt tüketiminde yaşanan artışı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu işin içinde olduğumuz için değişen bir şey olmayacağını tahmin ediyorduk. Sizin de söylediğiniz gibi kağıt tüketiminde artış bile yaşandı. Bu duruma elektronik ortamdaki bilgilerin basılması da etkili oldu. Özel olarak hazırlanmış ve basılmış bir kataloğu elden müşteriye vermekle internette yayınlamak arasında büyük farklar var. Bu yüzden kağıt tüketiminin azalmayacağını düşünüyoruz. ■

2008 yılının en çevreci şirketi

A.B.D'nin resmi Çevre Koruma Kurumu EPA, "Çevre için Kurumsal Lider" ödülünü Xerox'a verdi.



Xerox, yaşanabilir bir çevre adına onlarca yıldır geliştirdiği teknolojiler ve sürdürülebilir kalkınma için yaptığı çalışmalarından ötürü "Çevre İçin Kurumsal Lider" ünvanı ile ödüllendirildi. Bu ödül, 17 bin çalışanı ve 7.2 milyar dolar bütçesi olan A.B.D'nin resmi çevre koruma kurumu EPA (Environmental Protection Agency) tarafından yürütülen "Performance Track (Performans İzleme)" programı bünyesinde ilk kez bir teknoloji firmasına veriliyor. 2004 yılından beri verilen bu ödülü bugüne kadar sırasıyla Baxter Healthcare (2004), Johnson Johnson (2005), Rockwell Collins (2006) ve Xanterra (2007) adlı firmalar aldı.

Xerox, ayrıca sera gazı emisyonlarını ve enerji kullanımını azaltmaya yönelik yaptığı çalışmalar adına Çevre Koruma Kurumu (EPA) tarafından 2008 yılının "İklim Koruma Ödülü" (Climate Protection Award) ile de ödüllendirildi. Xerox'un önceden ortaya koyduğu 2010 yılına kadar sera gazı emisyonunu yüzde 10 azaltma hedefini 2006 yılında aşarak yüzde 18 rakamına ulaşmıştı. Sera gazı emisyonunu azaltma hedefini revize eden Xerox, yeni hedefini, 2012 yılına kadar sera gazı emisyonunu yüzde 25 oranında azaltmak olarak belirledi.

Kurumsal Lider ödülü, kurumsal alanda yaptığı faaliyetleri ile çevrenin korunmasına, sürdürülebilir kalkınmaya, iş ve yaşam kalitesini artırmaya katkıda bulunan şirketlere veriliyor. EPA tarafından verilen bu ödül, çevre

koruma konusunda şirketlere verilen ülkenin en anlamlı ödülü olarak kabul ediliyor. Çevre Koruma Kurumu'nun (EPA) 2000 yılında başlattığı ve 2004 yılından beri de sonuçlarını açıkladığı "Performance Track" programına, pek çok kuruluş gönüllü olarak katılıyor. Bu programa katılan, kamu ve özel sektörden 500 farklı büyüklükte şirket bulunuyor. BMW, Coca Cola, DuPont, Hewlett Packard, IBM, Lockheed Martin, 3M, Motorola, Nestle, Pfizer, Toyota gibi farklı sektörlerdeki dünyaca ünlü şirketler bu programa gönüllü olarak katılan firmalar arasında yer alıyor.

EPA (Çevre Koruma Kurumu) bu program çerçevesinde yaptığı şirket ziyaret ve denetimlerinde şu kriterleri baz alarak şirketleri değerlendiriyor: "Çevre konularının yönetiminin kurumsal öncelikler arasında olması; çevre hukuku ile uyumlu politikaların uygulanması ve kurumsal taahhüt; sürdürülebilir çevre regülasyonlarına uyulduğunu gösteren düzenli kayıtlar; çevre koruma için belirlenen miktar ve standartlarda üretim anlayışı; tüm üretim faaliyetlerinin şeffaf bir şekilde denetime sunulması; şirketin tedarik zinciri ve iş ortakları arasında çevre koruma performansını artırmaya yönelik duyarlılık; kamuya açıklık ve çevre koruma performansı üzerine düzenli rapor yayınlama gibi kriterler yer alıyor." Programın en önemli özelliği ise her sektörden ve her ölçekten firmanın bu programa dahil olabilmesi.



Sera gazı emisyonu yüzde 18 azaldı

Sera gazı emisyonunu bugüne kadar yüzde 18'in üzerinde azaltan Xerox, katı atık oranını azaltmak, ürünlerini ozon ve toz emisyonlarının en aza indirdiği bir ortamda üretmek, kağıt tedarik zincirini daha verimli hale getirmek gibi önemli çalışmalar yapıyor. Xerox'un sera gazı yönetimi, rollerin ve kontrol mekanizmalarının açık bir şekilde tanımlanmasını, tedarik zincirinin aynı anlayışla iş süreçlerine dahil edilmesini, iklim koruma çalışmalarının ana iş stratejileri ve uygulamaları ile bütünleştirilmesini kapsıyor.

Xerox'un ofis kağıdı ormanları koruyor

Xerox, yıllardan beri firma hedefleri ile sürdürülebilir çevre politikasını aynı çizgide götürmeye çalışıyor. Xerox, AR-GE laboratuvarlarında çevreyi korumaya yönelik yeni teknolojiler üzerine araştırmalar yapıyor. Geçtiğimiz aylarda Amerika'da piyasaya sürdüğü, tek ağaçtan iki kat daha fazla

la kağıt üretilerek geliştirilen "High Yield" ofis kağıdı ve üzerindeki basılı bilgileri 24 saat içinde kendi kendine silerek, bir ofis kağıdının tekrar tekrar kullanılmasını sağlayan "Silinebilir Kağıt" buluşu, Xerox'un bu konudaki duyarlılığını gösteren çalışmalar arasında yer alıyor.

Aynı zamanda dünyanın en büyük ofis kağıdı tedarikçisi konumunda olan Xerox'un ofis kağıtları, kağıt yapılmak üzere yetiştirilen ağaçlardan üretiliyor. Bununla beraber Xerox, dünya üzerinde çeşitli ülkelerde doğal hayatı ve orman alanlarını korumak üzere "Nature Conservancy" gibi alanının önde gelen çevre örgütlerine de milyonlarca dolarlık destek ve

bağışlarda bulunuyor. Dünyanın değişik ülkelerindeki üretim tesislerinde çevreye duyarlı bir üretim yapan Xerox, Energy Star programı çerçevesinde bir yıl içinde 1.2 milyon evi bir yıl boyunca aydınlatmaya yetecek, 1.5 milyon megawatt saatlik enerji tasarrufu sağlıyor. ■

"Çevre İçin Kurumsal Lider" ünvanı A.B.D'nin resmi çevre koruma kurumu EPA tarafından ilk kez bir teknoloji firmasına veriliyor.



Yeni Xerox ürünleri...



Çok fonksiyonlu bir üründen daha fazlası

A4 kağıda siyah-beyaz lazer baskı yapan Xerox'un masaüstü çok fonksiyonlu ürünü Xerox Phaser 3635 MFP, düşük maliyet ve yüksek kalite avantajıyla küçük ve orta ölçekli ofislerin değişen ihtiyaçlarına cevap veriyor.

Yer kaplamayan küçük tasarımı ile yazıcı, fotokopi, tarayıcı, faks ve e-posta özelliklerini bir arada kullanma imkanı veren Xerox Phaser 3635 MFP, dakikada 33 sayfa çıktı hızı ile benzerlerinden ayrılıyor. İlk sayfa çıkışı 10 saniyenin altında verebilen Xerox Phaser 3635 MFP, 1200 dpi baskı çözünürlüğünde kaliteli baskı almayı sağlıyor. Çift taraflı baskı özelliği olan Xerox Phaser 3635 MFP'nin aylık baskı hacmi 75 bin sayfaya ulaş-

yor. Standart kağıt kapasitesi 550 sayfa olan Xerox Phaser 3635 MFP, 512 MB'lık belleği ve 360 MHz'lik işlemci hızıyla zarf, etiket, asetat, broşür gibi farklı tipteki dokümanlara baskı yapabiliyor.

Xerox Phaser 3635 MFP'nin renkli dokunmatik ekranı, makinenin özelliklerini metin veya grafiklerle anlatarak kullanıcıları herhangi bir işlem için kılavuz gibi yönlendiriyor. Genişletilmiş güvenlik özelliğine sahip Xerox Phaser 3635 MFP, özel bir

baskı veya faks işini, kullanıcı kendi özel şifresiyle başlatana kadar sırada tutuyor, işlem tamamlandıktan sonra da hafızasındaki bilgileri otomatik olarak siliyor. Xerox Phaser 3635 MFP, taranan dokümanları dijital ortama aktarıyor ve istenirse e-posta olarak başka bir adrese yönlendirebiliyor ya da doğrudan taşınabilir bir belleğe yükleyebiliyor. ■

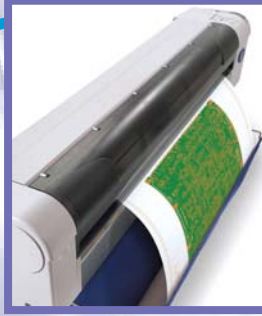
Dijital baskıda hesaplı seçenek

Xerox'un yüksek kapasiteli renkli dijital baskı sistemi Xerox 700, dakikada 70 sayfa siyah-beyaz ve renkli baskı yapabiliyor.

Xerox 700, hızın yanı sıra 2400 x 2400 dpi baskı çözünürlüğü ile pazardaki diğer baskı sistemlerinden baskı kalitesi açısından ayrılıyor. Xerox 700, 330 x 488 mm kağıt ebadına kadar tam renkli doküman üretirken, 64 gramdan 300 grama kadar olan çeşitli medyaların üzerine baskı yapabiliyor. Kullanıcı ara yüzü sayesinde karmaşık baskı işlerini kolaylaştıran Xerox 700, 220 grama kadar olan kağıtları otomatik çevirerek ön ve arka yüzeylerine baskı yapabiliyor. Standart kağıt besleme kapasitesi

5 kasette toplam 5.900 sayfa olan Xerox 700, üzerinde standart olarak bulunan entegre tarayıcı ile pazara sunuluyor.

Müşterilerin mevcut baskı operasyonları ihtiyacını karşılamak için ürün ile birlikte ek yazılımlar da sunuluyor. İşletmeler, Xerox 700 ile Xerox FreeFlow, Creo ve EFI baskı sunucularından birini seçebiliyor. Ayrıca Xerox 700'de, profesyonel sonlandırıcı ve yüksek kapasiteli istifleme gibi çeşitli sonlandırma seçenekleri de yer alıyor. Xerox'un yeni renkli dijital baskı sistemi Xerox 700, özellikle matbaacılar, yayıncılar, grafik tasarım ajansları, fotoğraf stüdyoları ve büyük kuruluşlar gibi yüksek hacimlerde profesyonel renkli baskı yapan işletmeler için ideal bir cihaz. ■



Geniş formatta kaliteli baskı

Renkli geniş format baskı sistemi Xerox 7142, yüksek hız ve kalite avantajıyla ve düşük işletim maliyeti ile tüm baskı gereksinimlerini karşılıyor.

Verimliliği ve esnekliği bir arada sunan Xerox 7142, A1 ebat kağıda 44 saniye kadar çok az bir sürede baskı alabiliyor. Görüntü kalitesinden taviz vermeyen Xerox 7142, 2880 x 1440 dpi çözünürlüğünde canlı ve parlak renkte baskı yapabiliyor. Xerox 7142, otomatik mürekkep doldurma ve baskı esnasında mürekkep ekleme özelliği ile üretkenliği daha da artırıyor. Xerox 7142, otomatik mürekkep kafası

temizleme sistemi sayesinde de baskı işlerinde optimum seviyede kalite sağlıyor. Otomatik medya besleme ve kesme sistemine sahip olan Xerox 7142, büyük renkli posterler, mimari ve mühendislik çizimleri, ayrıntılı haritalar ve sanatsal resimler gibi geniş format uygulamaları basıyor. Yüksek hacimli işleri kısa sürede yapabilen Xerox 7142, harita, mimarlık ve mühendislik ofisleri için ideal bir makine. ■



Yeni nesil iGen teknolojisi

Üzerinde yaklaşık 400 ayrı teknolojik özelliğin patenti bulunan Xerox iGen4, matbaacılar, yayıncılar, fotoğraf stüdyoları ve doğrudan pazarlama ajansları gibi kuruluşlara çok önemli iş fırsatları sunuyor.

Xerox'un en gelişmiş dijital baskı sistemi Xerox iGen4 ile kısa tirajlı kitap, kitapçık, kullanım kılavuzu, katalog; doğrudan pazarlama dokümanları; ajanda, takvim, kupon gibi kişiye özel basılan uygulamalar; grafik ve resimlerle desteklenmiş fatura ve ekstreler basılabiliyor. Xerox iGen4 bunun yanı sıra, dijital ve geleneksel ofset baskı teknolojilerinin bir arada uyumlu bir şekilde kullanılmasını destekleyerek, daha hızlı ve daha hesaplı baskıların yapılmasını sağlıyor.

Xerox iGen4, baskı süreçlerini otomatikleştiriyor, toplam operasyon maliyet-

lerini azaltıyor ve makine üzerinde baskı ayarlarını düzenlemek için baskıyı kesme ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Böylece makineyi kullanan kişi ve kuruluşlar, iş verimliliğini yüzde 25 ile yüzde 35 oranında artırmış oluyor. Xerox iGen4'ün dakikada 110 sayfaya ulaşan yüksek baskı hızı, çok ekonomik baskı maliyeti ve tam renkli çarpıcı baskı kalitesi ile özellikle birebir pazarlama ve kişiselleştirilmiş dokümanlar üretmek isteyen firmalara önemli faydalar sağlıyor. Xerox iGen4, 364 x 572 mm kağıt ebadına kadar tam renkli doküman üretiyor. Toplam kağıt kapasitesi 30.000 sayfaya varan Xerox iGen4, 12 adet kağıt besleme ünitesi ile yoğun baskı işlerinin üstesinden kolaylıkla gelebiliyor. ■

