



Güvenilir  
doküman  
danışmanınız

Sayfa 7'de



Teknoloji Turu Kocaeli'de  
başladı, Kayseri'de bitti

Sayfa 11'de

4 haftada  
1,5 milyon  
sayfa

Sayfa 4'te



Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

# xerografî

www.xerox.com.tr

Ekim 2009 • Ücretsizdir

**Xerox'tan  
dev adım...**

**Xerox**



# Xerox'tan dev adım...

Xerox, dış kaynak hizmetlerinde büyümek için 74 bin çalışanı olan "Affiliated Computer Services" isimli şirketi 6,4 milyar dolara satın almayı planlıyor.



**Xerox, ACS'yi satın alarak, kendisinin hâlihazırda faaliyette bulunduğu dış kaynak hizmetleri pazarı ile birlikte, toplamda 500 milyar dolarlık büyüklükteki bir pazarda lider olmayı hedefliyor.**

Xerox, şirketlere dış kaynak kullanımı yolu ile hizmet veren bu alandaki en büyük şirketlerden Affiliated Computer Services'i satın alarak, 500 milyar dolarlık bir hacme ulaşan bu pazarda liderliği hedefliyor.

Dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden Xerox, Dallas merkezli Affiliated Computer Services (ACS) adlı özel bir şirketi 6,4 milyar dolara satın almayı planlıyor. Xerox, ACS'nin satın alınmasıyla birçok yeni alan ve

konuda şirketlere dış kaynak hizmetleri veren global bir şirketin kuruluşuna imza atıldığını duyurdu. Xerox, ACS'nin satın alınmasıyla 2008'de 3,5 milyar dolar olan bu hizmetlerden elde ettiği gelirleri, 2010 yılında 10 milyar dolara çıkararak, bu alandaki gelirini yaklaşık üç kat artırmayı hedefliyor.

Yıllık cirosu 6,5 milyar dolar olan ACS, binlerce çok uluslu müşterisine, 100 ülkenin kamu kurumlarına 500

farklı noktada 74 bin çalışanı ile hizmet veriyor. ACS; finans, telekomünikasyon, perakende, sağlık, eğitim, ulaşım, insan kaynakları, bilgi teknolojileri, müşteri ilişkileri alanlarındaki şirketlere iş süreçlerinin yönetimi konularında dış kaynak hizmetleri

sağlıyor. ACS'nin faaliyet gösterdiği iş süreçlerinin yönetimine yönelik dış kaynak hizmetleri pazarının dünyadaki büyüklüğü 150 milyar dolar ve her yıl yüzde 5 oranında büyüyor. Xerox, ACS'yi satın alarak, kendisinin hâlihazırda faaliyette bulunduğu dış kaynak hizmetleri pazarı ile birlikte, toplamda 500 milyar dolarlık büyüklükteki bir pazarda lider olmayı hedefliyor.

Satın alma ile ilgili bir açıklamada bulunan Xerox'un Dünya Başkanı Ursula Burns; "Xerox ürün, çözümleriyle, dünyanın bir numaralı BPO (Business Process Outsourcing – Dış Kaynak Yoluyla İş Süreçleri Yönetimi) şirketi olan ACS'nin hizmetlerinin birleştirilmesi ile çok daha kapsamlı yeni bir komple hizmet kategorisi yaratmış olacağız. Xerox için oyun kurucu olacak ACS'nin satın alınması, güçlü

mali yapısı ve büyüyen kazançlarıyla işlerimizin ve kârlarımızın artmasına yardımcı olacak" dedi.

Anlaşma şartlarına göre, ACS hissedarları hisse başına peşin olarak 18.60 dolar alacaklar. Ayrıca sahip oldukları her ACS hissesi için 4 bin 935 Xerox hissesi sahibi olacaklar. Ek olarak, Xerox, ACS'nin 2 milyar dolarlık borcunu üstlenecek ve ACS'nin B Sınıfı hisse sahipleri için 300 milyon dolarlık değiştirilebilir imtiyazlı hisse senedi çıkaracak. Xerox ve ACS Yönetim Kurulu ile ACS Özel Komitesi tarafından onaylanan alım satım işleminin, 2010 yılının ilk çeyreğinde tamamlanması bekleniyor. ACS bağımsız bir organizasyon olarak yönetilecek ve başlangıçta ACS, bir Xerox Şirketi olarak markalandırılacak. Şirket, Ursula Burns'a rapor verecek olan Lynn Blodgett liderliğinde yönetilecek. ■



**Derginin Adı:** Xerografi • **İmtiyaz Sahibi:** Xerox adına Burak Özer • **Sorumlu Müdür:** Canan Atakan  
**Yönetim Yeri Adresi:** Kasap Sokak Konak Azer İşhanı No:12 34394 Esentepe İstanbul • **Yayın Türü:** Yaygın Süreli

**Konsept ve İçerik:** Günebakan İletişim Danışmanlık • **Görsel Tasarım:** Masaüstü

**Basımı Yapanın Adı ve Adresi:** Print Center (Kazmaz Matbaacılık) Sanayi Mahallesi, Manolya Sok. No:3 4. Levent İstanbul

## Sinerji

Mehmet Sezer



# Durgunluk bitti çalışma zamanı...

Durgun geçen yaz aylarının ardından, yılın en hızlı dönemi olan son çeyreğe girmiş bulunuyoruz. Geçen yazımda belirttiğim gibi, karar alma ve uygulama yeteneğimiz sayesinde arka arkaya başarılı dönemler geçiyoruz. Almış olduğumuz önlemler, bizim dışımızda oluşan gelişmelere karşı şirketimizin olumsuz etkilenmesini önüyor. Kriz de, kriz psikolojisi de artık bizi çok fazla ilgilendirmeli, biz işimizi her ortamda geliştirecek şekilde hareket etmeliyiz. Xerox Türkiye'nin yaşadığı deneyimler ve her ekonomik koşulda başarılı olabileceği becerisi, bizlerin ekonomik durgunluk dönemlerinde de çok başarılı olabileceğimizin bir göstergesidir.

Başarımızın sonuçlarını, satış rakamlarımızda da somut olarak görüyoruz. Xerox ürünleri geçtiğimiz üç ayda pazarda en çok ter-

cih edilen markalardan biri oldu. Bu dönemde, özellikle elektronik ürünleri satan perakende zincir mağazalardaki katma değerli ürünlerimizin satışları 3 kat arttı. Baskı sistemleri satış gelirlerinde geçen sene olduğu gibi bu sene de, Türkiye'deki birinciliğimizi sürdürdük. Satış sonrası gelirlerimizdeki istikrarlı yükseliş de, bizim geleceğe yatırımlarımızı sağlıklı bir yapıda yönlendirdiğimizi gösteriyor.

2008 yılında başlayıp tüm dünyaya yayılan global kriz sürecinde, krizin en zor 9 ayını da geride bırakmış bulunuyoruz. Artık ekonomik durgunluk bitme-

belirtileri gösteriyor ve uzunca bir aradan sonra ilk defa ülke büyüme performansı göstereceğimiz bir döneme giriyoruz. Önümüzdeki 3 ayın, tüm sektörler için uzun zamandan beri görmeye hasret kaldığımız büyüme oranlarını göreceğimiz bir dönem olacağına inanıyorum. Krizle birlikte azalan yabancı yatırımın da 2010 yılı itibarıyla yeniden artış göstermesi bekleniyor. Tüm dünyada krizle birlikte duran, şirket birleşme ve satın alma işlemlerinde ufak tefek kıpırdanmalar görülmeye başlandı. Bu konuda sürpriz yapan şirketlerden biri de Xerox oldu.

Xerox, dış kaynak yolu ile şirketlere sunulan hizmetler alanında

büyük bir adım atarak 6.4 milyar dolar karşılığında, dünyanın en büyük dış kaynak yolu ile iş süreçleri yönetimi şirketlerinden Affiliated Computer Services (ACS)'i bünyesine katmayı planlıyor. Gerçekleşmesi planlanan bu satın alma ile birlikte 2008'de 3,5 milyar dolar olan dış kaynak hizmetlerinden elde edilen gelirlerin, 2010 yılında 10 milyar dolara çıkılarak, bu alandaki gelirin yaklaşık üç kata çıkarılması hedefleniyor.

Karanlık bulutlar aralanmaya ve güneş görünmeye başladı. Ama unutmayalım ki bu hala kış güneşi. Artık hiçbir zaman olmadığı kadar iş hedeflerimize sarılmalı, daha çok çalışmalı, gücümüzü ve iş bitiriciliğimizi herkese göstermeliyiz. Bu konuda tüm Xerox çalışanlarına sonsuz güveniyorum ve hepinize başarılar diliyorum. ■

**Elektronik ürünleri satan perakende zincir mağazalardaki katma değerli ürünlerimizin satışları 3 kat arttı.**

## Pazarlamadan haberler

Pelin Çağlar Yelkencioğlu



# Xerox'u izlemeye devam edin

Müşterilerimizin, iş ortaklarımızın ve çalışanlarımızın katkısıyla 2009 yılını başarıyla kapatmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken Xerox olarak pazara yatırım yapmaya devam ediyoruz.

İş hedeflerimizi gerçekleştirmek ve pazara canlılık kazandırmak için önümüzdeki dönemde pazarlama etkinliklerine ağırlık vereceğiz. Pazarlama ekibi olarak müşterilerimize ve iş ortaklarımıza yönelik yoğun bir program hazırladık.

### Adım Adım Türkiye

Türkiye'nin pek çok ilinde müşterilerimiz ile buluşacağız. En son teknoloji ürünlerimizi ve çözümlerimizi tanıtip, kuruluşlara maliyet avantajı ve verimlilik artışı sağlayan çözümlerimizi paylaştık. "Teknoloji

Turu" adı ile her yıl farklı illerde yaptığımız etkinliğin bu yılki planına göre 6 Ekim'de Kocaeli, 8 Ekim'de Samsun, 12 Ekim'de Trabzon, 17 Ekim'de Kayseri'de ürün ve çözümlerimizi tanıttık.

### Ankara'da dijital baskın

Ankara'da 14-15 Ekim tarihlerinde yeni ürün ve teknolojilerimizle müşterilerimizle bir araya getirdik. Özellikle bu etkinlikte doküman güvenliği konusunu ve çözümlerini demoları ile paylaştık. Bu etkinlikle eş zamanlı olarak "Real Business Live" seminerlerinin ilkinin düzenledik. Gelecekte hale getireceğimiz "Real Business Live" seminerinde matbaalara özel yeni iş fırsatlarını ve baskı sektörünün yol haritasını aktardık.

### Sektöre özel

Kurumsal müşterilerimizle, sektörel çözümlerimizi paylaşmaya devam ediyoruz. Bu kapsamda 6 Ekim'de Budapeşte'de yapılan "Finans 360" Seminerine sektörün önde gelen firmaları ile beraber katıldık.

### Başka neler var

30 Eylül 2009 tarihinde IDC tarafından yapılan "Doküman ve Baskı Çözümleri" konferansına katılarak "Güvenilir Doküman Danışmanınız" başlıklı bir sunum gerçekleştirdik. KoçSistem Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Can Barış Öztok konuyla ilgili Xerox tecrübesini katılımcılara aktardı.

Kanal Grubu bayilerimiz ile Kasım ayında İstanbul'da biraraya geleceğiz. Yeni ürünlerimizi ve stratejilerimizi paylaşıp, bayilerimizin

işlerini geliştirmek için görüşlerini alacağız.

Yılın son çeyreğindeki hareketlenmenin 2010'a da canlılık getireceğini düşünüyor ve bu organizasyonların

**İş hedeflerimizi gerçekleştirmek ve pazara canlılık kazandırmak için önümüzdeki dönemde pazarlama etkinliklerine ağırlık vereceğiz.**

sektörümüz için yeni iş fırsatları yaratmasını diliyoruz. Etkinliklerle beraber yeni ürün tanıtları, marka imajı çalışmalarımız, şirket içi ve dışı iletişim faaliyetlerimiz de son hızıyla devam edecek. Bizi izlemeye devam edin. ■

**Xerox, 4 haftada AEGON Emeklilik ve Hayat'ın 1,5 milyon sayfalık arşivini sayısallaştırdı, elektronik ortama aktardı ve fiziki arşivin altyapısını kurdu.**



## 4 haftada 1,5 milyon sayfa

AEGON Bilgi Teknolojileri ve Operasyon Grup Müdürü Özge Büyükuşurlu ile Xerox'tan aldıkları doküman yönetimi hizmeti üzerine konuştuk.

### **AEGON'un Türkiye ve dünyadaki konumu ile ilgili çok kısa bilgi verebilir misiniz?**

AEGON, dünyanın en büyük, hayat sigortası, bireysel emeklilik ve yatırım ürünleri sağlayıcısı şirketlerden birisidir. Hollanda merkezli AEGON, ABD'de 8., İngiltere'de 3. sırada yer alıyor. 2008 yılında Türkiye pazarına Ankara Emeklilik A.Ş.'yi satın alarak giren AEGON, Türkiye'de de yeni üretimde 5 yıl içerisinde ilk 5'te yer almayı hedefliyor.

**Xerox ile evrakların kaybolmasını engellemiş ve sel, yangın gibi olumsuz koşullara karşı güvenliği de sağlamış olduk.**



AEGON Bilgi Teknolojileri ve Operasyon Grup Müdürü Özge Büyükuşurlu

### **AEGON Emeklilik ve Hayat'ın bilgi güvenliği ve doküman yönetimi ile ilgili yaklaşımlarından bahsedebilir misiniz?**

AEGON Gruba katıldığımızdan bu yana gerek süreçlerimiz gerekse hizmet kalitemizi geliştirmek üzere teknoloji altyapımızı iyileştirmek için çalışmalarına başladık. Bilgi güvenliği ve doküman yönetimi gerek AEGON için gerekse sektörümüz için çok önemli bir konu. Yönetim tarafından da bu konuya öncelik verildi ve çalışmalarımıza zaman kaybetmeden başladık. Sektöre özel projelerle ilgili piyasada araştırma yaptık, çeşitli firmalarla görüştük en sonunda da Xerox ile çalışmaya karar verdik.

### **Xerox'u tercih etme nedenlerinizi öğrenebilir miyiz?**

Doküman yönetimi konusunda ihtiyaçlarımızı ve hedeflerimizi belirledikten sonra Türkiye'de faaliyet gösteren birçok şirketi inceledik. Teknoloji alanında satın alma hassas bir konu. Araştırmalarımız sırasında bu sahada hizmet veren firmaların bir kısmının aldıkları işleri yarım bıraktıklarını veya ilerleyen dönemlerde gereken desteği vermediklerini gördük. Xerox'un kurumsal bir şirket olması, sektörde başarılı birçok projeye imza atması tercihimizde etkili oldu. Ayrıca yazılım ve donanım anlamında

güçlü bir altyapıya sahip olması nedeniyle Xerox ile çalışmak istedik.

### **Xerox ile gerçekleştirilen iş birliği çerçevesinde hangi hizmetlerden faydalanıyorsunuz?**

AEGON'nun 1,5 milyon sayfalık fiziksel arşivinin tamamı taranarak elektronik ortama alındı ve fiziki arşive aktarıldı. Proje Nisan ayında başladı ve 4 hafta gibi kısa bir sürede arşiv sayısallaştırıldı, elektronik ortama aktarıldı, fiziki arşivin altyapısı kuruldu. Fiziki arşiv olarak da bu işlemi tamamlayan belgeler, kutulanmış barkodlanmış olarak AEGON'un anlaşmalı arşiv merkezinde yerini aldı.

Yeni oluşan dokümanlar için de Xerox'tan hizmet almaya devam ediyoruz. Her ay dokümanlar toplanıyor, sayısallaştırılıyor ve işlemi biten dokümanlar fiziki arşive aktarılıyor. Bunlar sadece sigortacılıkla ilgili dokümanlar değil, insan kaynakları, muhasebe gibi farklı departmanların evrakları da sayısallaştırılıyor.

### **Xerox'tan aldığınız doküman yönetimi hizmetinin ardından elde ettiğiniz kazanımları paylaşır mısınız?**

Fiziki arşivin, devamında müşteriye ve şirkete ilişkin evrakların elektronik ortama alınması birçok anlamda verimlilik sağladı. Elektronik ortamda

ki dokümanlara rahatlıkla ulaşabiliyoruz, müşteri talebi geldiğinde hızlı bir şekilde müşteriye yanıt verebiliyoruz. Bu çalışmalar başlamadan önceki süreçte bir dosyaya ihtiyaç duyulduğunda aranan dosya Muhaberat Bölümü'ne bildirilir, oradaki görevli kişi gider dosyayı bulurdu ve işlemler yapıldı. Şu anda elektronik arşivden sorgulama ile müşterinin isteğine bağlı olarak dosya ya da evraklara anında ulaşabiliyoruz. Veri güvenliğini sağlayabiliyoruz, anında imza karşılaştırması yapabiliyoruz. Dokümanları elektronik ortama aktardığımız zaman, doküman yönetimi ilgili yazılımı entegre ederek süreçlerinizi verimli bir şekilde kontrol edebilirsiniz. Xerox ile evrakların kaybolmasını engellemiş ve sel, yangın gibi olumsuz koşullara karşı güvenliği de sağlamış olduk. Ayrıca fiziksel arşiv alanı ihtiyacımız azaldı ve ofis ortamını daha efektif kullanmaya başladık.

### **Xerox ile gerçekleştireceğiniz yeni projeler var mı?**

Uzun vadede bu projeyi daha da ilerletmek istiyoruz. Bunun için de tarama ve OCR sistemleri ile ilgili çalışmalar yapıyoruz. Türkiye genelindeki bölge ve şubelerimizi de bu projeye dahil ederek oradaki evrakları da merkezi sürece dahil etmeyi hedefliyoruz. ■

# Gartner: Baskı hizmetlerinde lider Xerox

Gartner, yayınladığı "Baskı Hizmetleri Yönetiminde Magic Quadrant 2009" raporunda Xerox'u, bu alanda bir numaralı firma gösterdi. Yapılan bu değerlendirme, Xerox'un piyasadaki gücünü ve diğer kişi ve kuruluşlar tarafından algılanışını, aynı seviyede koruduğunu ortaya koyuyor.

Gartner bu raporu, dış kaynak yolu ile doküman yönetimi hizmeti alan müşterilerine, bu alanda faaliyet gösteren şirketleri değerlendirmek üzere hazırlıyor. Gartner'ın hazırladığı raporda, ofis donanım, tedarik, servis ve toplam baskı yönetimi konularında hizmet veren şirketler değerlendiriliyor, yapılan analizler sonucunda firmalar, vizyon ve faaliyetlerine göre sınıflandırılıyor.

**Xerox, baskı hizmetleri alanında iki senedir lider şirket olarak tanımlanıyor.**

Xerox Global Servisler Başkanı Stephen Cronin, konu ile ilgili yaptığı değerlendirmede, "Xerox'un, tüm dünyada baskı hizmetleri alanında pazar lideri gösterilmesini memnuniyetle karşıladık. Gartner raporunun sonucu aynı zamanda, Xerox ürün ve çözümlerine olan talebin, içinde bulunduğumuz ekonomik koşullara rağmen azalmadığını gösteriyor. Xerox, müşterilerinin iş süreçlerini geliştirmesi ve verimli sonuçlar alabilmesi için mevcut kalite standartlarını korurken, bu standartları daha yüksek seviyelere çıkarmaya devam edecektir" şeklinde konuştu.

Procter&Gamble, Reuters, Enterprise Rent-A-Car, Dow Chemical

ve KeyCorp gibi dünyaca ünlü firmalar, baskı hizmetleri yönetimi alanında Xerox'tan danışmanlık hizmetleri alıyor. Xerox, verdiği global doküman yönetimi hizmetleri ile şirketlerin müşteri memnuniyetini ve güvenilirliğini artırmasına, sabit giderlerini ve stok maliyetlerini azaltmasına, çevreye duyarlı hızlı bir iş akışı sağlamasına yardımcı oluyor. Xerox, aynı zamanda firmadaki ofis ekipmanlarının enerji kullanımını ve kağıt tüketimini de yüzde 30'a varan oranlarda aşağıya çekiyor.

Temeli Yalın Altı Sigma yaklaşımına dayanan Xerox'un baskı hizmetleri yönetimini içeren çözümleri, bir kurumun marka bağımsız tüm ofis ekipmanlarının yönetimini de sağlıyor. Kuruma uygun bir iş akışı yapısı içinde bilgi ve dokümanların kullanımı, başkaları ile paylaşımı, kaydedilmesi ve arşivlenmesi işini üstleniyor. Ofis ekipmanlarının, kağıt, toner gibi sarf malzemelerinin



tedariki, bakımı ve iş akışının kesintiye uğratmadan çalıştırılması hizmetlerini kapsıyor. Xerox'un çözümleri ayrıca, kurumların ofis maliyetlerini düşüren, verimliliklerini artıran ve şirketlere yeni bir iş akış modeli getiren modeller içeriyor.

Xerox, Gartner'ın geçtiğimiz sene yayınladığı "Baskı Hizmetleri Yönetiminde Magic Quadrant 2008" raporunda da lider gösterilmişti. ■



## Macaristan'da Türkiye'den bir başarı hikayesi

Fortis, Xerox projesini bir başarı hikayesi olarak Macaristan'da düzenlenen bankacılık konferansında anlattı.

**Xerox'un Macaristan'da düzenlediği bankacılık konferansında krizin ardından finans sektörünün yönelmesi gereken doküman yönetimi çözümleri paylaşıldı.**

Xerox, dünya genelinde sektörel konferanslar düzenliyor ve krizin ardından yeni iş fırsatları sunuyor. Xerox'un 6 Ekim 2009 Salı günü, Macaristan'da düzenlediği bankacılık konferansında krizin ardından finans sektörünün yönelmesi gereken doküman yönetimi çözümleri paylaşıldı. Dünyanın birçok yerinden ve Türkiye'den önde gelen bankaların bir araya geldiği toplantı; deneyim, bilgi paylaşımı ve fikir alışverişi açısından oldukça başarılı geçti. Xerox Türkiye'den konferansa Fortis, Yapı Kredi Bankası ve Finansbank'dan üst düzey yöneticiler katıldı. Fortis Türkiye'den Bireysel Bankacılık Operasyonları Direktörü Akın Telatar, toplantıda yaptığı sunumda Xerox tarafından gerçekleştirilen form işleme hizmetlerini ve bu çözümlerle elde ettiği faydaları aktardı.

Türkiye'den davet edilen finans ku-

ruluşlarının yurtdışındaki firmalarla bir araya gelmeleriyle önemli bir bilgi paylaşımı sağlandığını belirten Xerox Türkiye Global Hizmetler Direktörü Gülçin Uysal, "Etkinliğe katılan müşterilerimizle, yurtdışındaki başarılı uygulamaların nasıl hayata geçirildiğini görme fırsatı yakaladık. Çok sayıda ülkenin katıldığı bu toplantıda Türkiye'den de bir kuruluşun sunum yapması hepimiz için gurur vericiydi" şeklinde konuştu.

Finansbank Banka ve Kredi Kartları Müşteri Hizmetleri Birim Yöneticisi Hakan Gönül, "Bu konferans benim için, özellikle aynı konumda olduğum insanların zorlu ekonomik koşulların üstesinden gelmek için neler yaptığını duymam açısından son derece önemliydi. Burada, çözüm yolunu takip ederken yaptıklarımızın çoğunun doğru olduğunu gördüm ve uygulamaya döneceğim bazı anlayışları öğrendim" dedi.

Geçtiğimiz aylarda telekom sektö-

rüne yönelik bir etkinliğe ev sahipliği yapan Xerox, bankacılık sektörüne yönelik düzenlediği bu etkinlikle kuruluşların verimliliklerine doğrudan etki edecek önemli ipuçları verdi. Ofis, değişken veri baskısı, e-ekstre, doküman yönetimi ile ilgili aktarılan projeler şu anda bu hizmetten yararlanmayan kuruluşlara yol gösterdi.

"Çevreyi Farklı Görün Yeni Perspektifli Finans 360 Derece" isimli konferansta IDC ve Xerox yöneticileri sunumlar gerçekleştirdi. Ayrıca, Xerox Global Hizmetler ve büyük finansal kuruluşların yöneticileri, deneyimlerini ve dış kaynak kullanımlı doküman hizmetleri projelerinin uygulamaya konması ile sağlanan faydaları paylaştılar. Konferansın açılışı, IDC EMEA MD Peter Farley tarafından yapıldı. Peter Farley, "Krizden Sonra Bankacılığın Görünümü - Cesur Bir Yeni Dünya Mı Yoksa Fırsatlara Burun Mu Kıvrılıyor?" başlıklı

sunumu ile krizin ardından bankacılık sektörünün izlemesi gereken yol hakkında bilgi verdi.

Xerox Pazarlama, Strateji Geliştirme ve Teklifler Başkan Yardımcısı Mark Eldred ise Xerox ve Finansal Hizmetler Endüstrisi Dış Kaynak Kullanımlı Doküman Hizmetleri konusunda bir sunum yaptı. Finans sektörüne özel uygulamalarla maliyetin azaltılmasının ve işin teknoloji ile birlikte dönüştürülmesi için yapılması gerekenleri aktardı. Xerox Haberleşme ve İş İşlemlerinde Dış Kaynak Kullanımı İdari Müdürü Derrin Fund ise, "Etkin Pazarlama Haberleşmesi" başlıklı bir sunum yaptı. ■

# DMO'dan Türkiye'ye anlamlı ödül

**Xerox Türkiye, krize rağmen kârlılığını korudu, Gelişen Pazarlar Operasyonu (DMO) tarafından ödüllendirildi.**



Geçtiğimiz yıldan beri etkisini hissettiren ekonomik krize rağmen Xerox Türkiye, ikinci ve üçüncü çeyrekte 2008 yılı rakamlarını geçmeyi başardı. Elde edilen bu başarı için ödüle layık görülen Xerox Türkiye'nin ödülünü Genel Müdürü Mehmet Sezer'e, Gelişen Pazarlar Operasyonu (DMO) COO'su Roy Harding verdi. Ayrıca Xerox Türkiye'nin üç ayda bir düzenlenen iletişim toplantısına telefonla katılan Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri, İsrail ve Türkiye Bölgesi (CIT) Genel Müdürü ve Başkan Yardımcısı Sergey Chernovolenko, çalışanları tebrik etti.

CIT Genel Müdürü ve Başkan Yardımcısı Sergey Chernovolenko, "Dünyada yaşanan ekonomik çalkantıların olumsuz etkisi tüm dünyada yaşanıyor. Bu etkileri azaltmak için daha fazla çalışmak ve

emek harcamak gerekiyor. Xerox Türkiye ekibine bu bilinçle hareket ettikleri için teşekkür ediyorum ve önümüzdeki dönemde bol şans diliyorum" şeklinde konuştu.

Ödül ile değerlendirmede bulunan Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, "2009'un ikinci çeyreği bizim için gerçek anlamda bir yeniden doğuş oldu. Nisan ayında 2008'e göre az da olsa geride kaldık; Mayıs'ta 2008'i yakaladık ve Haziran'da da geçmeyi başardık. Bu başarıya sadece bir ayın veya bir çeyreğin değil çok uzun bir maratonun ve sabrın sonunda ulaştık. DMO'dan aldığımız ödül ise bizi ayrıca gururlandırdı ve motive etti. Bundan sonra daha yoğun çalışarak 2009'u başarıyla kapatacağımıza inanıyorum. Bu başarıya da emeği geçen tüm çalışanlarımıza teşekkür ediyorum" dedi. ■

## Ankara'da belge güvenliği oturumu

**Xerox, Ankara'da sahte belgeleri kolaylıkla ayırt ederek belge ve doküman güvenliğini sağlayan teknolojilerini tanıttı.**

Xerox'un, Ekim ayında başlattığı ve Türkiye'nin çeşitli illerinde sürdürdüğü Anadolu Turu'nun dördüncü durağı Ankara idi. Xerox'un Ankara Swissotel'de gerçekleştirdiği etkinliğe katılan kişi ve kuruluşlara, Xerox'un son teknoloji ürün ve çözümleri ile dijital baskı sektöründe yaşanan gelişmeler, sektörel trendler ve yaklaşımlar aktarıldı. Türkiye Bilişim Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Turhan Mentş'in de misafir konuşmacı olarak katıldığı etkinlikte, uygulamalar ve çözümler katılımcılara canlı olarak tanıtıldı, kulla-

nıcılara hangi uygulamanın nerelerde kullanılacağı anlatıldı.

İki gün süren etkinlikte ilk gün özel sektör ve profesyonel baskı sektörüne, ikinci gün ise kamu ve askeri kurumlara yönelik sunumlar yapıldı. İlk günde; iş süreçlerini iyileştiren yeni Xerox çözümleri, satış ve pazarlama verimliliğini arttıran uygulamalar, yeni sektörel trendler ve uygulama örnekleri katılımcılarla paylaşıldı. "Digiboard", "Docucard" uygulamaları ile su ve nem geçirmeyen ve üzerinde bir leke oluştuğunda, istenirse bir bezle temizlenebilen yırtılmayan kağıt ve üzerine baskı yapıldıktan sonra magnetize edilen "Ultramagnet Kağıt" katılımcıların yoğun ilgisiyle karşılaştı.

Etkinlikte en çok ilgi çeken konulardan biri de, belge ve doküman güvenliğini sağlayan Xerox çözümleri oldu. Belge ve doküman güvenliğini

**İki gün süren etkinlikte ilk gün özel sektör ve profesyonel baskı sektörüne, ikinci gün ise kamu ve askeri kurumlara yönelik sunumlar yapıldı.**



sağlayan Xerox çözümlerini anlatmak üzere Xerox Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Serra Yılmaz tarafından yapılan sunumda; "Micro Text", "Correlation İşareti", "Glossmark Text", "Fluorescent İşareti" ve "InfraRed Text" teknikleri tanıtıldı. Çıplak gözle bakıldığında bir nokta ebadından daha küçük olan, loop veya büyüteç yardımı ile okunabilen bir metin olan "Micro Text", dokümanın sahtesi üretilmeye kalkıldığında, baskıda aynı metnin üretilmemesi veya kopyalandığında bulanık bir görüntü ortaya çıkmasını sağlıyor. "Correlation Text" tekniğiyle metin ancak üzerine asetata basılan "anahtar baskı" konulduğunda okunabiliyor. "Gloss Text" tekniğinde ancak farklı yönlerde eğdirildiğinde farklı açılardan gelen ışık sayesinde metin okunabilir oluyor. "Fluorescent Text" tekniğinde de gizli simge veya işaretler ancak UV/mor ışık ile bakıldığında okunabiliyor. "Infrared Text" tekniğinde ise görünen metnin altına saklanmış olan güvenli metin sadece karanlıkta infrared kamera ışığında görünüyor.

Profesyonel baskı sektörüne yönelik düzenlenen seminerlerde, Xerox'un

kişiyeye özel baskı çözümleri ilgi çeken konular arasında yer aldı. Kişiyeye hitap eden, içinde değişken veri barındıran alıcısına özelleştirilmiş baskı yapılmasına olanak veren yüksek kapasiteli dijital baskı sistemleri ve bu sistemler üzerinde çalışan özel yazılım çözümleri, etkinlikte ayrıntılı olarak anlatıldı.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer yaptığı konuşmada; "Xerox ürünleri ve yazılım çözümleri; kişiyeye özel doküman baskısından, sahteciliğe karşı doküman güvenliği sağlayan belgeler basmaya kadar birçok yaratıcı uygulamaya yapılmasına imkan vermektedir. Ankara'da yaptığımız bu etkinlikte tüm bu ürün ve çözümlerimizi sizlerle paylaşmak istedik. Xerox, çalışanların işlerini kolaylaştırmak, onlara hız ve zaman kazandırarak, verimliliklerini artırmak amacıyla sürekli yeni ürün ve teknolojiler geliştirmeye devam ediyor. Amacımız vermiş olduğumuz hizmetlerle müşterilerimize değer katmak, müşterilerimizin kendi sektörlerine odaklanmalarını sağlamak ve iş alanları dışındaki konularla uğraşmalarını engellemektir" dedi. ■



# Xerox: Güvenilir doküman danışmanınız



**Doküman yönetimde en son teknoloji ve trendlerin tanıtıldığı IDC Konferansı'nda Xerox, doküman yönetimi ve doküman danışmanlık hizmetleri hakkında bilgi verdi.**

**I**DC Doküman ve Baskı Yönetimi Çözümleri Konferansı, 30 Eylül 2009 tarihinde Hyatt Regency Otel'de düzenlendi. Konferansa katılan ve Xerox Global Hizmetler ile ilgili ayrıntılı bir sunum yapan Xerox Türkiye Satış Müdürü Duygu Yantaç, gerçekleştirilen başarılı projelerden de örnekler verdi.

Xerox'un doküman teknolojileri alanında yurtiçinde ve yurtdışında önemli deneyimlere sahip olduğunun altını çizen Xerox Türkiye Satış Müdürü Duygu Yantaç, "Dünyanın doküman teknolojileri alanında lider firması olan Xerox, son yıllarda İş Süreçleri Dış Kaynak Kullanımı (Business Process Outsourcing) alanında da lider olma yönünde önemli yatırımlar yapıyor. Güvenilir doküman danışmanlığı yaklaşımı ile farklı sektörlerde dokümanın yaratılmasından basılmasına, arşivlenmesinden paylaşılmasına kadar tüm doküman yaşam döngüsü içinde hizmet ve çözümler sunuyoruz. Doküman yönetimde sadece tek bir noktada değil tüm doküman tedarik zinciri sürecinde yer ala-

rak kurumların dokümana dayalı harcama kalemlerini uzman danışmanlarımızla inceliyor ve tüm süreçte verimlilik ve maliyet tasarrufu sağlıyoruz. Böylece, kurumlarda sadece buzağının görünen yüzünde yer alan ve tüm maliyetlerin ortalama yüzde 20'sini oluşturan baskı giderlerini değil, doküman tasarımı, doküman hazırlama, depolama, arşivleme, dağıtım gibi görünmeyen maliyet kalemlerini de inceleyerek farklı bir yaklaşımla tüm süreçte fayda sağlıyoruz. Ayrıca, yazılım, donanım teknolojilerinden, operasyona ve uzman danışmanlık hizmetlerine kadar tüm bileşenleri içeren doküman yönetimi dış kaynak kullanım hizmetlerimizle maliyetler kontrol altına alınarak verimlilik artırılıyor ve kurumlar kendi faaliyet alanlarında daha efektif çalışma imkanına kavuşuyor" şeklinde konuştu.

Bu alanda yapılan araştırmalara göre bir şirketin doküman üretimi, depolama, geri alma, paylaşma, arşivleme gibi maliyetleri toplam satış gelirinin yüzde 5-15'ine denk geliyor. Bunun yüzde 17-25'i ise

doküman üretim ihtiyaçları ile ilgili harcamaları içeriyor. Baskı giderleri bunun sadece bir kısmını oluştururken, yaşam döngüsü boyunca doküman yönetimi ve üretimi maliyetlerine birçok dolaylı faktör neden oluyor. Örneğin dokümanın yaratılması için yapılan faaliyetlere ait giderler yüzde 35-40 arasında değişirken, dağıtım için yüzde 40'lara varan gizli maliyetler söz konusu olabiliyor.

Yapılan araştırmalar kapsamında, optimize edilmiş süreç yönetimi ve uzman danışmanlık yaklaşımı ile birlikte doküman yönetim ve üretim çözümleri ile ilgili servislerin kullanılmasının bu alandaki maliyetleri yüzde 30-40 arasında azaltacağı ve verimliliği artıracığı öngörülmektedir.

IDC'nin Doküman ve Baskı Çözümleri Konferansı'nda mevcut yönetim biçimleri mercek altına alınırken, verimliliğin ve fonksiyonaltının artırılmasına ilişkin iş çözümleri tanıtıldı. Çıktı yönetimi, baskı yönetim servisleri, doküman yaşam döngüsünde süreç optimizasyonu,

potansiyel verimlilik gelişimi ve maliyetleri düşürme, doküman güvenliği, doküman dış kaynak kullanımı konuları masaya yatırıldı. Ayrıca doküman ve baskı yönetimindeki en iyi deneyimler paylaşıldı. ■

**Dokümanın yaratılmasından basılmasına, arşivlenmesinden paylaşılmasına kadar tüm doküman yaşam döngüsü içinde hizmet ve çözümler sunuyoruz.**



Xerox Türkiye Satış Müdürü Duygu Yantaç

# Xerox'un sosyal kulübü yenilendi



**Çalışanların iletişimini arttırmak ve ekip ruhunu güçlendirmek için yeniden yapılanan sosyal kulüp aktivitelere başladı**

Departmanlar arası iletişimin artırılmasına yönelik Lean Six Sigma (LSS) Sarı Kuşak projesi kapsamında düzenlenen iletişim anketinde, katılımcıların çoğu sosyal kulüp aktivitelerinin artırılması konusunda isteklerini ve önerilerini belirtmişlerdi.

Bunu göz önünde bulunduran LSS proje ekibi, sosyal kulübün çalışmalarını daha verimli bir hale getirmek için kolları sıvadı. İlk olarak kulüp yönetiminde yer alma ve çalışma şekli yeniden yapılandırıldı ve sosyal kulübün sponsorları belirlendi. Sosyal

kulüp sponsoru olarak Xerox Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Aysıl Akcanbaş asil, Xerox Türkiye Global Hizmetler Direktörü Gülçin Uysal ve Xerox Türkiye Finans Direktörü Shekhar Pylur ise yedek üyeler olarak seçildi.

Sosyal kulüp çalışma prensipleri ve üyelik koşulları belirlendi. Sosyal kulüp komite üyelerinin yılda bir kez yenilenmesi ve bu seçimin de tüm Xerox Türkiye çalışanlarına atılacak e-posta ile duyurulması kararlaştırıldı. Yeni sosyal kulüp temsilcilerinin seçimini ise proje lideri, LSS kara kuşak, ana sponsor ve yedek sponsorun katılımı ile gerçekleştirildi. İstanbul'dan Fatma Asker, Bülent Tunca, Sermed Başaran; Ankara'dan Güvenç Gündüz sosyal kulüp temsilcileri olarak seçildi. Sosyal kulüp hakkında bilgi veren Xerox Türkiye LSS Kara Kuşak Meltem İmirzaloğlu, "Sosyal kulübümüz her yıl, İstanbul için en az üç, Ankara için en az bir aktivite gerçekleştirmeye çalışacak. Her üç ayda bir toplanarak etkinliklerin tüm yıla yayılmasını sağlayacak. Etkinliklere katılmak için ne zaman üye olmak gerekir diye düşünenleri de aydınlatmak ve netleştirmek için üyelik koşullarını da gözden geçiren proje ekibi, sosyal kulübe üye olmak için gerekli "başvuru formu"nu

DocuShare'e yükledi. Sosyal kulüp üyelik ücretleri ise her yıl revize edilecek. Sosyal kulüp başvuru formunu doldurup İK bölümüne ulaştırmanızla birlikte üyeliğiniz başlıyor ve bir yıl sürüyor. Bu sürenin bitiminde üyeliğinizi sonlandırmak isterseniz, İnsan Kaynakları'na bildirmeniz yeterli. Siz aksini bildirmedikçe üyeliğiniz devam ediyor. Üye olmayan biri, üye olan kişinin yerine aktivitelere katılmıyor, ancak kulübümüzün kapısı yeni üyelerimize her zaman açık" şeklinde konuştu. ■



## Bowling Turnuvası başlıyor

Sosyal kulüp, Bowling Turnuvası ile ilk etkinliğini düzenleyecek.

Bowling Turnuvası'nın elemeleri 26-27 Ekim 2009 tarihleri arasında, finali ise 6 Kasım 2009 tarihinde yapılacak. Xerox Türkiye çalışanları arasından oluşturulan 18 takımın katıldığı turnuvanın gelenekleştirilmesi amaçlanıyor.

## Renklerin efendisi "En Renkli" yarışmada

Ekim ayında gerçekleştirilen "1. Kurumlar Arası Paintball Festivali"ne katılan Xerox çalışanları, 2 gün boyunca keyifli bir paintball mücadelesi yaşadılar.

10-11 Ekim 2009 tarihleri arasında Şile'de gerçekleştirilen "1. Kurumlar Arası Paintball Festivali"nde; aralarında Xerox, Turkcell, Acıbadem Sigorta, Acıbadem Mobil Sağlık, Johnson & Johnson, Fillo, Sanofi Aventis gibi şirketlerin bulunduğu 40 şirketin çalışanları amatör takımlar ile 2 gün boyunca paintball yarışlarında mücadele ettiler. Toplam 320 sporcu ve 2000'e yakın davetli ile

gerçekleştirilen etkinlikte 5 asil, 3 yedek üyeden oluşan gruplar halinde yarıştılar. Xerox ekibinde Semih Yıldırım, Arın Ugandor, Erkan Dedeoğlu, Ceyhun Pak, Tolga Gözütok, Mehmet Döner, Sadi Çelik ve Sekan Kocabey yer aldı.

Festivalden 1 hafta önce tüm takım kaptanlarının ve takımlardan birer kişinin de katılacağı bir basın toplantısı ile festivalin lansmanı ya-

pıldı ve bu lansmanda fikstür de çekildi. Fikstüre göre Xerox yarışmaya Acıbadem Sigorta, Sanofi Aventis ve Garanti Teknoloji ile yarışarak başladı.

Festivalde paintball yarışlarının yanı sıra müzik ve enstrüman çalma yarışması da yapıldı. Sadece kurum çalışanlarının değil ailelerinin de keyifli vakit geçirdiği festivalde, ünlü sanatçılar ve çeşitli müzik gruplarının sahne almasının yanı sıra dans çalışmaları, ATV turları gibi birçok keyifli aktivite gerçekleştirildi.

Yarışmanın, Xerox'taki çalışma arkadaşları ile iş sonrası birlikte zaman geçirmek için bir fırsat yarattığını söyleyen Xerox ekibinden Xerox Türkiye Servis Sorumlusu Erkan Dedeoğlu, "Festival boyunca Xerox ailesi olarak çok keyifli vakit geçirdik. Takım olma ve

yarışma keyfini bir arada yaşadık" dedi. Takımın kaptanı Xerox Türkiye Raporlama Şefi Semih Yıldırım ise "Xerox'a uygun, çok renkli bir yarışma gerçekleştirdik. Bir arada zaman geçirmeyi seven bir topluluk olarak, hem eğlendik hem yarıştık" dedi. ■

## Kurumlar Arası PaintCORE Festivali

Türkiye'de ilk defa profesyonel sistemde kurumların amatör ruhlarının bir araya gelmesini hedefleyen bir organizasyondur. Festival ile; takım olma ve yarışma keyfini şirket içi sinerji ve motivasyonla bütünleştirebilecekleri, sahada raking, dışarıda dost şirketlerle bire bir ilişki geliştirmek amaçlanıyor.



# Xerox'un doğudaki yüzü

Şafak Bilgi Teknolojileri, Doğu Anadolu bölgesindeki 15 ilde Xerox'un bölge bayiliği ve teknik servis hizmetini yürütüyor.



Şafak Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Güvenli ile Xerox'la kurulan iş ortaklığı üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.

**Şafak Bilgi Teknolojileri hakkında bilgi verir misiniz? Kısaca kuruluş öyküsü ve faaliyetlerinden bahsedersiniz?**

Şafak Bilgi Teknolojileri kuruluşu 1968'e dayanıyor. İlk olarak babamız Şefik Güvenli tarafından kurulan firmanın kuruluş amacı mekanik büro makineleri tamiri üzerinedir. Zaman içerisinde gelişen teknolojiye ayak uydurarak ilerleyen firmamız, 1997 yılında güç elektroniği, 2000 yılında ise Xerox ile doğu bölge bayiliği anlaşması yaparak baskı sistemlerinde faaliyete başladı. Daha önce Şafak Makina olan

unvanını şu anki faaliyet konusuna uygun olarak 2005 yılında Şafak Bilgi Teknolojileri Pazarlama ve Servis Ltd. Şti. olarak yeniledik.

Xerox ve İnform gibi alanlarında en güçlü iki markanın Doğu Anadolu bölgesindeki 15 ilde bölge bayiliklerini ve teknik servis hizmetlerini yürütüyoruz. Erzurum merkez olmak üzere, Elazığ, Erzincan, Malatya'da kendimize ait şubelerimiz ve Van'da bir bayimiz ile bölgede etkin bir şekilde çalışıyoruz.

**Şafak Bilgi Teknolojileri olarak şu anda kendinizi sektörde nerede konumlandırıyorsunuz? Sektörde farklılaşmak için neler yapıyorsunuz?**

Faaliyet bölgemiz içerisinde oldukça iyi bir yere sahibiz. İşlem hacmimiz rakiplerimize göre daha yüksek ve müşteri memnuniyeti en büyük önceliğimiz. Bu sektörde pek çok firma günübirlik hesaplar yaparak müşterilerinin güvenini sarsıyor. Biz böyle bir hesabın içinde olmadık ve sürekli geleceğe yatırım yaparak iş ahlakından ve disiplininden asla taviz vermedik. Karşılaşılan zorluklarda fedakarlık yapmaktan ve para kaybetmekten kaçınmadık. Müşterilerimizi mağdur etmemek için fazlasıyla çalıştık ve uzun vadede kazanan, işini sürekli büyüten ve geliştiren biz olduk.

**Xerox ile Şafak Bilgi Teknolojileri'nin iş ortaklığını tanımlar mısınız? Bu ortaklığın size sağladığı avantajlar neler oldu? Bu ortaklıkla neleri amaçladınız?**

Xerox ile 1999 yılında tanıştık ve 2000 yılında da çalışmaya başladık. Batıda Xerox marka bilinirliği çok yüksek olmasına rağmen doğuda bunu sağlamak zor oldu. Ancak Xerox'un marka büyüklüğünü ve iş disiplini sürekli arkamızda hissederek yolumuza devam ettik. Bugün geldiğimiz noktaya baktığımızda çok büyük bir yol kat ettiğimizi görüyoruz. Xerox ile çalışmaya başladığımız yıllardan bu yana Xerox kullanıcılarında %100'lük bir artış oldu. Bugün doğuda Xerox'un tek adresiyiz. Merkezimiz ve şubelerimiz sürekli satış ve servis hizmetlerini bölge insanının hizmetine sunmaya devam ediyor. Xerox'un bu bölgede doğru ve tek adresi olmayı yıllarca devam ettirmeyi amaçlıyoruz.

**Türkiye'deki teknoloji tüketicisinin profilini çizmenizi istesek, neler söylersiniz?**

Teknoloji kullanımı doğal olarak ekonomi ile orantılı. İnsanımız teknolojiye oldukça meraklı ve bence imkânlarının üzerinde harcama yapıyorlar. Ne var ki doğu-batı arasındaki ekonomik uçurum teknolojiye de kendisini gösteriyor. Batıdaki teknoloji kullanıcıların imkânları maalesef doğuda yok. Teknolojiye özellikle de bizim ürünlerimizdeki batıda yaygın olan modelleri doğuda görmek mümkün değil.

**Ekonomik krizi aşmak için nasıl bir yol izlediniz ve uyguladığınız stratejiler hakkında bilgi verir misiniz?**

Sene başında şirket içerisinde yaptığımız toplantıda şu kararı aldık. Bu yıl çok zor bir yıl olacak ama bizim elimizde çok çalışmaktan başka yapabileceğimiz bir şey yok. Her zaman olduğundan daha fazla çalışarak krizi atlatabiliriz. Çünkü pek çok harcama kalemini kısmak mümkün değil. Bizim bu yılki hedefimiz en az geçen yıl yaptığımız ciroya ulaşmak. Şu anda bu zor görünse de biz elimizden gelen gayreti gösteriyoruz. Servis altyapımızın olması büyük avantaj sağlıyor. Servis gelirleri krizi aşmadaki en önemli unsur. Kısacası bu yılki yegâne stratejimiz rehavete kapılmadan çok daha çalışmak...

**2009 yılını nasıl kapattınız, 2010 yılında büyüme bekliyor musunuz?**

2009 yılı için pek fazla bir şey söylemeye gerek yok durum herkesin malumu. 2010 yılından çok ümitliyiz. 2009 yılında yapamadığımız işleri 2010 yılında yapacağımıza inanıyoruz. Neticede ihtiyaçlar birikiyor. İnsanlar bir şekilde ihtiyaçlarını karşılamak durumunda.

**Önümüzdeki dönemde gerçekleştirmeyi planladığınız yatırımlardan bahsedersiniz?**

Aslında birçok planımız yatırım düşüncemiz vardı ama kriz bunların gerçekleşmesine engel oldu. 2010 yılı başlamadan bir plan yapmak zor görünüyor. ■



**Erzurum merkez olmak üzere, Elazığ, Erzincan, Malatya'da kendimize ait şubelerimiz ve Van'da bir bayimiz ile bölgede etkin bir şekilde çalışıyoruz.**

Şafak Bilgi Teknolojileri  
Genel Müdür Yardımcısı Cüneyt Güvenli

**Arena Dijital krizi fırsata çevirmek için önemli bir adım attı ve Xerox iGen4 aldı.**



## Türkiye'nin ilk iGen4'ü Arena'da

Dijital baskı merkezi olarak sektörde faaliyet gösteren Arena Dijital Genel Müdürü Lokman Demir ile Xerox iGen4 yatırımları ve dijital baskı sektörü üzerine bir söyleşi yaptık.

### Firmanız hakkında kısa bilgi alabilir miyiz?

Toplam 250 metrekarelik üretim alanına sahip olan Arena Dijital, 2003 yılında kuruldu. Kuruluşunda kağıt firması temelli olan Arena, 2003 yılında gerçekleştirdiği Xerox marka makine yatırımıyla birlikte dijital baskı işine de yöneldi. Zaman içinde dijital baskı alanında önemli yol kat eden firmamız, yeni yatırımlarla büyümeye devam etti. Bunun yanında sektöre selofon makinesi satışı yapıyor ve yurtdışından kağıt getiriyoruz. Birçok sektörden farklı iş kollarındaki firmalara yönelik çalışmalarımız var. Otomotivden eğitime kadar geniş bir müşteri portföyüne sahibiz.

**iGen4'ün kurulumuyla birlikte daha önce basamadığımız işlerden dolayı başka firmaları tercih etmek durumunda kalan müşterilerimizin büyük bir bölümü geri döndü.**



Arena Dijital Genel Müdürü Lokman Demir

### Xerox iGen4 yatırımı yapmaya nasıl karar verdiniz?

Xerox iGen4'ü 2 aydır kullanıyoruz. Bu tip makinelere yatırım yaparsanız önemli bütçeler ayırmak durumundasınız. Arena olarak makineyi almadan önce detaylı hesaplamalarımızı yaptık. Maliyetleri, piyasanın mevcut durumunu ve iş potansiyelimizi ayrı ayrı ele alarak en doğru kararı verdiğimiz düşünülüyor. Ayrıca iGen3 pazara sunulduğundan bu yana Xerox ile temas kurmayı sürdürüyorduk. Son dönemde yeni teknolojinin makul rakamlara sunulması, iş potansiyelinin sektör genelinde düşmesine rağmen bizi yatırıma yöneltti.

### Xerox iGen4'ü nasıl buldunuz? Şu ana kadar sağladığı faydalar neler oldu?

Öncelikle Xerox iGen4'ün çok özel bir makine olduğunu söyleyebilirim. Matbaacılar sitesindeki diğer işletmelerde Xerox iGen3'ün yapabildiği işleri gözlemliyorduk. Ayrıca firma olarak, Xerox'un daha alt modellerini de kullandık. Tüm bu tecrübelerimize rağmen samimi olmak gerekirse, Xerox iGen4'ün bu kadar farklı olabileceğini beklemiyorduk.

Genellikle matbaacıların içinde üretim yaptığımızdan baskı sonrası ürünleri inceleme fırsatı bulan sektör profesyonelleri, teknolojinin geldiği noktayı hayretle karşılıyorlar. Bize göre de, daha önce dijital baskıda yaşanan tüm sıkıntılar giderilmiş, kalitesi ve verimliliği artmış, hızı yükselmiş. Daha önceden diğer ma-

kinelerde yaptığımız ve memnun kalınan işleri dahi müşterilerimiz Xerox iGen4'te basmamızı talep ediyor.

### Xerox iGen4 ile birlikte iş potansiyelinizde herhangi bir değişim oldu mu? Önümüzdeki döneme yönelik beklentileriniz nelerdir?

Xerox iGen4 yatırımıyla birlikte işlerimizde artış gözlenmeye başladı. Yaz döneminin de geçmesiyle birlikte iş potansiyelinin daha da artmasını bekliyoruz. Ayrıca sektörde dijital baskıya önemli bir yöneliş var. Matbaalarda geleneksel yöntemle yapılan işler dijital merkezlere verilmeye başlandı. Bunun temel nedenleri; müşterilerin dijitalle yapılabilecek işler konusunda bilgi sahibi olmaya başlaması, dijitalin baskı kalitesinin geleneksel sistemlere çok yaklaşması ve müşterilerin istediği kadar bastırabilmesi. Dijital baskıda önemli olan her sektördeki tüm işleri yapmak değil, geleneksel sistemlerin eksik kaldığı noktaları tamamlamak.

### Yeni döneme yönelik pazarlama stratejileriniz nelerdir?

Geçmiş dönemde talep edilen işleri karşılayacak makinemiz olmadığından elimizdeki potansiyelden yeterince faydalanamıyorduk. iGen4'ün kurulumuyla birlikte daha önce basamadığımız işlerden dolayı başka firmaları tercih etmek durumunda kalan müşterilerimizin büyük bir bölümü geri döndü.

Bilindiği gibi bu tip yatırımlardan sonra mevcut makinenin tam kapasite ile çalıştırılması amaçlanır.

Firma olarak bizimde mevcut potansiyelden tam verim almaya yönelik projelerimiz var. Özellikle online baskı sitemizin en iyilerin arasında olduğunu söyleyebilirim. İnternet sitemizin bilinirliğinin artmasıyla birlikte şu an iyi seviyelerde olan satış rakamlarımızı daha da yukarılara taşıyacağız.

### Dijital baskı sektörünün mevcut durumuyla ilgili değerlendirmeleriniz nelerdir?

Dijital baskı sektöründe yaşanan kriz sonucunda firmaların kapandığına ya da işi bıraktıklarına şahit olmadık. Dijital baskı sektöründe çeşitli sıkıntılar yaşasalar da firmalar, çalışmayı sürdürüyor. Mevcut pastaya ortak olan firmaların sayısı gibi pastanın da doğru orantılı olarak büyümesi, ekonomik sıkıntının diğer sektörlerdeki kadar derin boyutlara ulaşmasını engelliyor. Bu, sektörün önemli avantajları arasında yer alıyor.

Sektörün en büyük dezavantajı ise sürekli yeniliğe açık ve gelişmeyi zorunlu kılan yapısıdır. Teknolojinin hızla gelişmesi, baskı uygulamalarına yönelik yeni makinelerin de sektöre girmesine neden oluyor. Firmalar, müşterilerine en iyi hizmeti sunmak için son gelişmelere kısa sürede adapte olarak alanıyla ilgili teknolojilere yatırım yapmak durumunda. Dijital baskı sektöründe bir yatırımı tamamlamadan yenisini yapmak durumunda bile kalabilirsiniz. Kesin olan, dijital sektörde yatırımın durmayacağıdır. ■

# Teknoloji turu Kocaeli’de başladı Kayseri’de bitti

Xerox, Anadolu’nun çeşitli illerinde teknoloji etkinlikleri düzenledi.

Xerox, Türkiye’nin dört bir tarafında en son teknoloji ürün ve çözümlerini tanıtmak üzere sürdürdüğü teknoloji turuna Kocaeli’den başladı. Xerox, 06 Ekim 2009 Salı günü Pasha Palas Otel’de gerçekleştirdiği etkinlikte, Kocaeli ve çevre illerden gelen kişi ve kuruluşlara verimliliği artıracak ve yeni iş fırsatları yaratacak en son teknoloji çözümlerini sergiledi.

Xerox’un Ekim ayı boyunca yaptığı etkinliklerin ikincisi, 08 Ekim 2009 tarihinde Samsun’da Atakum Belediyesi Eğitim ve Eğlence Merkezi’nde gerçekleştirildi. Xerox Anadolu turunu 12 Ekim 2009 tarihinde Trabzon Zorlu Grand Hotel, 14-15 Ekim 2009 tarihinde Ankara Swisshotel, 17 Ekim 2009 tarihinde Kayseri Hilton Otel’de sürdürdü.

Anadolu’nun çeşitli illerinde düzenlenen etkinlikler kapsamında, çeşitli konularda sunumlar ve ürün tanıtımları yapıldı. Sunumlarda ağırlıklı olarak dijital baskı sektöründe yaşanan gelişmeler, sektörü etkileyen yeni yakla-



Geleneksel teknolojilerle, dijital baskı sistemlerinin bir arada nasıl verimli kullanılacağı uygulamalı örneklerle Anadolu’daki ilgili kişi ve kuruluşlara tanıtıldı.

şımlar, yeni baskı teknolojileri, kişiye özel baskı ve dokümanlarda renk kullanımının önemi üzerinde duruldu. Geleneksel teknolojilerle, dijital baskı sistemlerinin bir arada nasıl verimli kullanılacağı uygulamalı örneklerle Anadolu’daki ilgili kişi ve kuruluşlara tanıtıldı.

Anadolu Turu ile ilgili bir açıklama yapan Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, “Xerox’un Anadolu turu, bize Türkiye geneline yayılmış binlerce Xerox satış noktası yetkilileri ile bir araya gelme şansı da verdi. Böylece müşterilerimizle birlikte, Türkiye’nin dört bir tarafındaki iş ortaklarımızı da dinleme,

ihtiyaç ve beklentileri yerinde inceleme fırsatı bulduk” dedi.

Etkinlik boyunca tanıtılan ürünler arasında, Xerox 7142, Xerox 700 gibi yüksek kapasiteli ürünlerin yanı sıra WorkCenter 5020, WorkCenter 5230, WorkCenter 5675, Xerox 4595 gibi çok fonksiyonlu ürünler ve Phaser 3435 gibi siyah beyaz yazıcılar da yer aldı. ■



# Trendler Fransa’da açıklandı

Baskı sektörünün yol haritası çizildi, yeni uygulamalar anlatıldı.

Xerox, Sürekli Form ürün ve çözümlerini 14-15 Eylül 2009 tarihinde Fransa’da düzenlenen etkinlik ile tanıttı; yeni uygulamalar ve iş fırsatları konusunda bilgi verdi.

Sürekli Form ürünler için özel tasarlanan merkezde kişiye özel baskı, kitap basımı, transpromo konularında sunumlar yapıldı. Baskı sektörünün önümüzdeki dönemde kullanacağı uygulamalar masaya yatırıldı. Katılımcılar yeni çözümler ve donanımlarla ilgili demoları izleme fırsatı buldular.

Türkiye’den Yapı Kredi Bankası ve Bilişim A.Ş.’den yetkililerin katıldığı etkinlik, sektörel deneyim ve bilgi alışverişi açısından oldukça faydalı geçti.

Yurtdışında kullanılan iş modelleri ve çözümler hakkında bilgi edinen firmalar, yeni iş fırsatları ve projeler için şimdiden çalışmaya başladılar.

Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Serra Yılmaz, “Baskı sektöründe her geçen gün yeni çözümler ve uygulamalar ortaya çıkıyor. Bunların tanıtılması ve kullanıcılarla buluşturulması da büyük önem taşıyor. Bu yüzden özellikle yurtdışında yapılan etkinlikler, sektörde faaliyet gösteren firmalara katkı sağlıyor. Fransa’da hem çözümler ve uygulamalar hakkında

bilgi hem de Türkiye’de yeni iş fırsatları yaratacak deneyimler edindik” şeklinde konuştu. ■

**Baskı sektöründe ortaya çıkan yeni çözümlerin ve uygulamaların tanıtılması, kullanıcılarla buluşturulması büyük önem taşıyor.**



Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Serra Yılmaz



# İstediğin gibi kes, del, ciltle



Xerox'un yüksek kapasiteli dijital baskı makineleri Xerox 700 ve Xerox 4112'nin üzerine eklenen geliştirilmiş sonlandırıcı çözümleri kullanılarak, karmaşık baskı uygulamalarında esneklik sağlanabilirken, iş akışı verimliliği daha da artırılabilir.

Geliştirilmiş sonlandırıcı seçenekleri ile birlikte sunulan Xerox'un yeni versiyon ürünleri, broşür, katalog, kitapçık gibi farklı uygulamaların üretimi için, profesyonel sonlandırıcı seçenekleri sağlıyor. Bu ürünlerin aynı zamanda, kişi ve kuruluşlara yeni iş fırsatlarına ulaşmalarında katkı sağlayacağı belirtiliyor.

Xerox 700, dakikada 70 sayfa siyah-beyaz ve renkli basabilirken, Xerox 4112 ise dakikada 110 sayfa siyah-beyaz baskı hızına sahip. Hızın yanı sıra 2400 x 2400 dpi baskı çözünürlüğü ile pazardaki diğer baskı sistemlerinden baskı kalitesi açısından ayrılan Xerox'un yüksek kapasiteli baskı makineleri, baskı devam ederken kağıt ekleme, toner değiştirme ve baskı ayarlarını yeniden düzenleme imkanı veriyor. Kulla-

nıcı ara yüzü sayesinde karmaşık baskı işlerini kolaylaştıran Xerox 700 ve Xerox 4112, doğrusal baskı yolu ile kağıt sıkışmasını ortadan kaldırırken, ağır gramajdaki kağıtlarda da buruşma veya kıvrılma gibi istenmeyen durumların önüne geçiyor.

Xerox 700 ve Xerox 4112'nin bu yeni modelinde, kullanıcıların faydalanacağı özellikler şöyle sıralanıyor:

- **Xerox SquareFold® Trimmer Module (Kesme Ünitesi Modülü)** adı verilen opsiyon, düzgün kesilmiş kitapçıklar üretilmesini sağlarken, sonlandırma işleminden geçen dokümanların paketlenmesini, taşınmasını ve saklanmasını kolaylaştırıyor. Bu modül ayrıca, kapak

sayfaları oluşturup yüzey kesimi gerçekleştirerek, dokümanların profesyonel bir sonlandırıcı işleminden geçmesine yardımcı oluyor. Böylece sonlandırılmış olan dokümanları düzenleyerek, daha yüksek kalitede kitapçık, katalog tipi belgelerin ortaya çıkmasını sağlıyor.

- **GBC® AdvancedPunch™**, otomatik ciltlemeye hazır olan dokümanları üretmek için geniş kapsamda delme seçenekleri sunuyor. Bu modül sayesinde, manuel ayarlama gerek kalmadan, istenilen türde ciltleme için otomatik olarak kalıp ayarlarından yararlanılabiliyor. Makine ile entegre olan bu opsiyon ayrıca, bastırma, düzenleme ve delme sürecinde harcanan zamanı en aza indirerek, maliyeti azaltıyor ve verimliliği artırıyor. ■

## Baskı anında otomatik renk kontrolü

Xerox, renkli dijital baskı ihtiyaçlarını daha yüksek verimlilikte ve kalitede karşılamak isteyen kişi ve kuruluşlar için Xerox DocuColor 7002/8002'yi öneriyor.

Hız, esneklik, güvenilirlik ve görüntü kalitesinin ideal bir kombinasyonunu sunan Xerox DocuColor 7002/8002; promosyon malzemeleri, kitapçık, katalog, doğrudan pazarlama materyalleri ve fotoğraf baskı gibi dijital baskı uygulamaları için ihtiyaca uygun özellikler taşıyor.

Xerox'un yüksek kapasiteli yeni dijital baskı makinelerinden Xerox DocuColor 7002, saatte 4200, Xerox DocuColor 8002 ise saatte 4800 sayfa A4 basarak, renkli baskıya yeni bir hız katıyor. Ağırlığı 300 grama

kadar olan kağıtlara rahatlıkla baskı alabilen Xerox DocuColor 7002/8002'nin kullandığı kağıt ebadı, 320x480 mm'ye kadar değişiklik gösteriyor. Xerox DocuColor 7002/8002 baskı sistemi ayrıca, 2400x2400 dpi baskı çözünürlüğü ile kusursuz renk kalitesi sunuyor.

Karmaşık baskı işlerinin üstesinden gelebilen Xerox DocuColor 7002/8002, matbaalara ve baskı merkezlerine pek çok yenilikler sunuyor. Xerox DocuColor 7002/8002, otomatik renkli iş akışı çözümleri ile kullanıcıların daha yüksek düzeyde verim almasını sağlarken,

aynı zamanda kusursuz düzeyde renkli baskı veriyor. Xerox DocuColor 7002/8002 bunun yanı sıra, kağıt yoluna yerleştirilen dahili Spektrofotometre sayesinde baskı sırasında renk ölçümlerini, herhangi bir duraklama ya da yavaşlamaya meydan vermeden yaparak, renk kalitesi ve tutarlılığı sağlıyor. Otomatikleştirilmiş Renk Kalitesi Kiti (Automated Color Quality Suite) ile matbaalar, yayıncılar veya doğrudan pazarlama ajansları gibi kuruluşlar, renk ayarlarını daha hızlı oluşturabiliyor ve baskı sırasında renk ölçümleri yapabiliyor. ■

