



Yapı Kredi
Sigorta:
Çözüm
doküman
yönetiminde

Sayfa 4'te



Bosch: Her
toplantıya bir polis

Sayfa 12'de

Yapı Kredi
Emeklilik:
Sektöre
örnek olacak
uygulama

Sayfa 6'da



Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

xerografı

www.xerox.com.tr

Ekim 2008 • Ücretsizdir



**Anne M.
Mulcahy
ilk 10'da...**

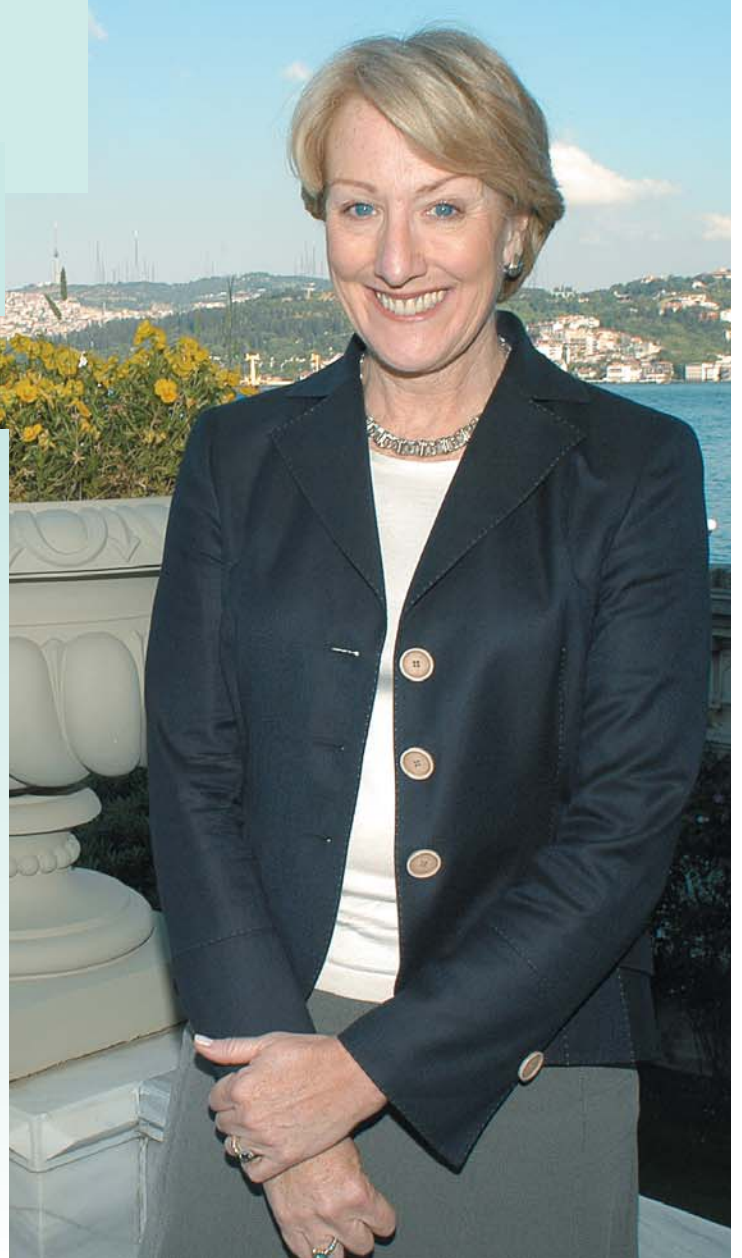
En güçlü ilk 10 kadından biri...

A.B.D.'nin önemli dergilerinden Forbes, her yıl gerçekleştirdiği "Dünyanın En Güçlü Kadınları" araştırmasının 2008 yılı sonuçlarını açıkladı. Xerox Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Anne M. Mulcahy, 2008 yılının en güçlü kadınları listesinde ilk 10 arasında gösterildi.

Almanya Başbakanı Angela Merkel, FDIC Başkanı Sheila C. Bair, Pepsi CEO'su Indra K. Nooyi, Wellpoint CEO'su Angela Braly, Anglo American CEO'su Cynthia Carroll, Kraft Gıda CEO'su Irene Rosenfeld, A.B.D Dışişleri Bakanı Condoleezza Rice, Temasek Holding CEO'su Ho Ching ve Areva CEO'su Anne Lauvergon gibi iş ve siyaset dünyasından önde gelen kişiler, Forbes'un listesinde ilk sıralarda yer alıyor. Forbes listesi, kadınların iş dünyası ve siyasette ne kadar etkili olduklarına göre belirleniyor. Forbes'a göre listedeki 100 kadın toplam 26 trilyon doları yönetiyor. Listede toplam 54 iş

kadını ve 23 siyasetçi bulunuyor. Geri kalanını ise toplumsal hayata mal olmuş ve medyanın yakından tanıdığı kişiler oluşturuyor.

Anne M. Mulcahy, Xerox'taki kariyerine 1976 yılında Satış Temsilcisi olarak başladı. Xerox'un dünya organizasyonu içinde farklı kademelerde ve ülkelerde çalışan Anne Mulcahy, 1992-1995 yılları arasında İnsan Kaynakları'ndan Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak görev yaptı. Anne Mulcahy, 1995-1998 yılları arasında Güney Amerika, Orta Amerika, Avrupa, Asya, Afrika ve Çin'deki Xerox Operasyonlarından Sorumlu Başkan Yardımcılığı görevinde bulundu. Anne M. Mulcahy, 1998-2000 yılları arasında Xerox'un tüm dünyadaki Operasyon ve Yönetiminden Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak çalıştı. Mayıs 2000'de Xerox'un Operasyon Başkanı (COO) görevine getirilen Anne Mulcahy, Ocak 2002'de Xerox CEO'su olarak atandı. ■



Xerox DMO Bölgesi'nin yeni patronu

Xerox DMO Bölge operasyonu Jacques Guers'e emanet edildi.

Xerox Fransa genel müdürlüğü görevini 7 yıldır sürdüren Jacques Guers, 1 Temmuz 2008 tarihi itibarı ile Xerox DMO (Developing Markets Operation) Bölgesi'nin Operasyon Grubu Başkanlığı (Chief Operating Officer) görevine getirildi.

Jacques Guers, yaklaşık 150 ülkenin dahil olduğu geniş bir coğrafyadaki tüm operasyonlardan sorumlu olacak. Bundan sonra bölge ülkelerinin genel müdürleri, kendi ülkeleri ile ilgili operasyon faaliyetleri için Jacques Guers'e rapor verecek.

Jacques Guers ayrıca, DMO Bölgesi'ndeki Yalın Altı Sigma, Satış Sonrası Gelir konularını yakından takip ederken Ortaklıklar, Satın Almalar ve Endüstri gibi bölgenin üç yeni iş alanını takip edecek. Xerox Avrupa'dan Xerox DMO Bölgesi'ne geçen Jacques Guers, üst düzey yöneticilik kariyerinde birçok başarıya imza attı. Xerox bünyesine 1980 yılında katılan Jacques Guers; satış, pazarlama, servis ve genel idari departmanlarda çeşitli pozisyonlarda görev aldı. ■



Sinerji

Mehmet Sezer



Krizi fırsata çevirme zamanı

Amerika Birleşik Devletleri'nde patlak veren ve dünyaya yansıyan ekonomik krizin yaraları yavaş yavaş sarılmaya çalışılıyor. Önümüzdeki dönem için ekonomistlerin kriz ile ilgili farklı senaryoları bulunuyor. Şirketler kendilerine uygun gördükleri stratejik planları yapıyor ve yollarına devam ediyorlar.

Yaşanan her kriz, ekonomik sistem içerisindeki bir dengesizliğin ve bozukluğun sonucudur. En önemlisi her kriz bir takım düzeltmeler yapılmasına platform oluşturur ve bu düzeltmeler yeni fırsatlar getirir. Aynı zamanda unutulmamalıdır ki her krizin ve uygulanan her tedavinin bir yan etkisi kesinlikle olur. Krizleri fırsata çeviren ve krizden daha güçlü çıkan şirketler uyguladıkları kriz yönetimi ile oluşan bu yan etkileri minimumda tutabilen şirketlerdir. Bu tip kriz dönemlerini bir felaket

senaryosu haline çevirmemek gerekir. Sadece biz değil, herkes krizle mücadele ediyor ve bu ortamda iş yapmaya devam ediyor.

Gerek büyüme dönemlerinde gerekse kriz dönemlerinde başarı her zaman bağlı bir kavramdır ve rakibinizden ne kadar hızlı koştuğunuzla doğru orantılıdır. Bugün yaşanan kriz ne şirketimizin ne de sektörümüzün yaşadığı bir olaydır, genel bir finansal buhrandır. Türkiye'ye baktığımızda 2001'den farklı olarak kamu maliyesi çok daha iyi durumda, bankacılık sistemi çok daha sağlam ve mali sistemde denetim ve gözetim üst seviyededir. Bütün bun-

lar içinde bulunduğumuz ortamda riski azaltan faktörlerdir.

Krize rağmen çalışmalarımızı dört koldan sürdürüyoruz. Üçüncü çeyrekte grafik sanatlar sektöründe ciddi atılımlar yaptık. Bunun meyvelerini de toplamaya başladık, Türkiye olarak toplam 14 iGen3 ile tüm DMO içerisinde parlayan bir yıldız olduk. DMO bölgesindeki iGen3 kurumlarına bakıldığında, 130 ülke içinde Rusya ve Brezilya'nın ardından 3. sıradayız. Bunun dışında, Devlet Malzeme Ofisi, Milli Eğitim Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü'nde 2 binin üzerinde siyah beyaz ve renkli dijital çok fonksiyonlu makina ihalesini kazandık. Bu

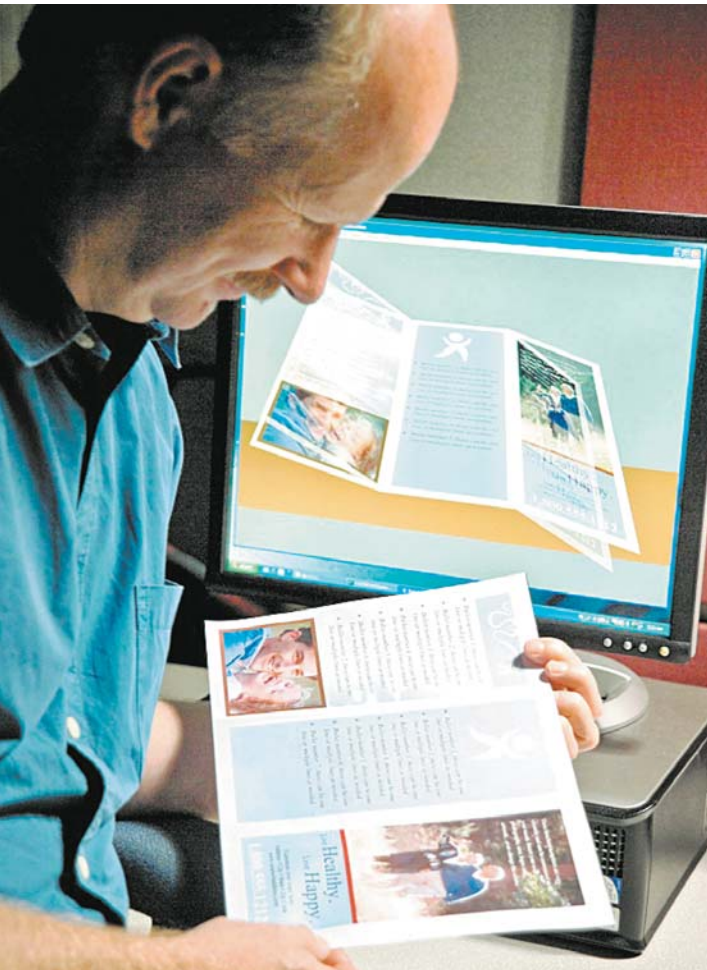
başarıda emeği geçen tüm arkadaşlarımı da tebrik ediyorum.

Moral ve motivasyon seviyemizi yüksek tutarak, kriz ortamının yaratabileceği fırsatların peşinden koşmalıyız. Nisan ayındaki yerel seçimler bizler için çok önemli fırsatlar yaratacak. Yerel seçimlerde, gerek belediyelerin gerekse belediyelere iş yapan şirketlerin Xerox ürün ve çözümlerine yönelik ihtiyaçlarını şimdiden tespit çalışmalarına başlamamız çok faydalı olacaktır.

Marie Curie'nin çok sevdiğim bir sözünü yazıma son vermek istiyorum: "Hayatta endişe duyulacak hiçbirşey yoktur sadece anlaşılması gereken şeyler vardır". Bu yüzden içinde olduğumuz durumun farkında ve ne yaptığımızı bilerek hareket edelim. Kendimize güvenerek, daha çok çalışarak, önümüzdeki fırsatları değerlendirelim. ■

Krize rağmen çalışmalarımızı dört koldan sürdürüyoruz. Üçüncü çeyrekte grafik sanatlar sektöründe ciddi atılımlar yaptık.

Basmadan basılmış gibi görmek



Xerox, bir dokümanın basılmadan, bilgisayar ekranında basılmış gibi üç boyutlu (3-D) görülmesini sağlayan yeni bir yazılım teknolojisi geliştirdi.

Yeni doküman görüntüleme teknolojisi baskıya hazır bir dokümanın; farklı tip ve ebatlardaki basılı hallerini ekran üzerinde 360 derecelik bir görüntüyle gösteriyor. Xerox'un yeni keşfi, halihazırda prova baskı ile görülebilen katlama, kesim, cilt ve sayfa düzeni hatalarının daha hızlı ve maliyet yaratmadan giderilebilmesini sağlayacak.

Xerox'un yeni keşfi ile kitap, kitapçık, rapor, broşür, katalog, davetiye, takvim, fotoğraf albümü gibi dokümanları basmadan, baskı sonrası görüntüleri ekran üzerinde sayfa sayfa, üç boyutlu olarak görülebilecek. Xerox'un yeni yazılım teknolojisi; dokümanın istenen tip ve ebatla basılmış hali ile ekranda 360 derece görünmesini ve baskı sonrası oluşabilecek hataların önceden görülerek düzeltilmesini mümkün kılacak. Geliştirilen yazılım, sisteme yüklenen baskıya hazır hale getirilmiş bir içeriğin, istenen tip, ebat, renk, font, katlama, cilt ve kesim biçimlerinde ekranda görünmesini sağlayacak.

Xerox'un "Üç Boyutlu Doküman Görüntüleme (3D Document Visualization)" adını verdiği ve yakın bir zamanda kullanıma sunulacak bu teknoloji, Xerox'un New York ve California'daki araştırma merkezlerindeki bilim adamları tarafından geliştirildi.

Toplam baskı maliyetleri içindeki en yüksek maliyet kalemlerinden birini baskı öncesi hazırlık ve prova baskı maliyetleri oluşturuyor. Xerox'un geliştirdiği bu yeni yazılım teknolojisi, işi baskı olan veya olmayan her kişinin, daha hızlı, daha az maliyetli, sorunsuz ve istedikleri gibi kusursuz baskı almalarını sağlayacak.

Xerox'un 3-D doküman görüntüleme yazılımı, dokümanı bir bütün olarak gösterebildiği gibi dokümanın içeriğini de sayfa sayfa gösterebiliyor. Sayfa kesim, cilt yerleri ve resim, şekil ve yazıların sayfalar üzerindeki yerleşimleri de incelenebiliyor. Böylece dokümanlar, baskıya verilmeden önce basılmış gibi sanal bir turla detaylı kontrol edilebiliyor. ■



Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Murat Güvenel

Çözüm doküman yönetiminde

Yapı Kredi Sigorta, ofis ortamında ortaya çıkan sıkıntıları Xerox'un doküman yönetimi çözümü ile aştı.

olarak faaliyetlerini sürdürdü. Pazarı sürdüğü pek çok ürün ve hizmet ile Türk sigorta sektörünün öncülerinden olan Yapı Kredi Sigorta, 2007 sonu itibarıyla sağlık sigortalarında gerçekleştirildiği prim üretimi ile sektör lideridir.

Sistemi uygulaması ile şirket içerisindeki tüm kullanıcıların yazıcılar üzerindeki hak ve yetkilerini şirket ihtiyaçları doğrultusunda yönetebiliyoruz. Diğer yandan farklı güvenlik seviyesindeki çalışma ve raporları şirket dışına göndermeksizin Yapı Kredi Sigorta bünyesinde çoğaltabiliyoruz. Bu kapsamda ortaya çıkabilecek riskleri de minimize edebiliyoruz.

Xerox ile yapılan iş birliği sonrasında ihtiyaçlarımızın tamamı için etkin çözümler bulundu, çeşitli konularda iyileştirmeye gidilebildi.

si stok seviyesinin işletme giderlerini arttırdığı anlaşıldı. Analizde saptanan diğer sıkıntılar ise düşük çıktı kalitesi ve yazıcıların şirket içerisinde kaplanmış olduğu kullanım alanlarıydı.

Xerox ürün ve çözümlerinin ardından yaşanan değişim hakkında bilgi verebilir misiniz?

Xerox ile yapılan iş birliği sonrasında yukarıda aktardığımız ihtiyaçlarımızın tamamı için etkin çözümler bulundu, çeşitli konularda iyileştirmeye gidilebildi. Bu değişim sonrasında işletim giderleri azaldı, ayrıca yazıcılar çok daha rahat bir şekilde yönetilebilir hale geldi. Şirketimizdeki yaşam alanları yazıcı sayısının azalması ile arttı ve daha etkin kullanılabilir hale geldi. Raporlamamızda, yapılan tüm yazışmaların kalitesi belirgin bir şekilde yükseldi. ■

Yapı Kredi Sigorta Genel Müdürü Murat Güvenel ile Xerox ürün ve çözümleri kullanarak gerçekleştirdikleri doküman yönetimi projesi üzerine konuştuk.

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

Yapı Kredi Sigorta 1943 yılında Halk Sigorta adıyla kuruldu, 2000 yılına gelindiğinde ise bugünkü ismini aldı. Kuruluşundan günümüze hayat dışı sigortacılık branşlarında, sektöründeki lider şirketlerden biri

Yapı Kredi Sigorta'nın bilgi güvenliği ve doküman yönetimi ile ilgili yaklaşımlarından bahsedebilir misiniz?

Faaliyetlerini finans sektöründe sürdürmekte olan tüm şirketlerde olduğu gibi, Yapı Kredi Sigorta için de bilgi güvenliği her anlamda bir vazgeçilmez olmuştur. Şirketimiz hisse senetlerinin İMKB'de işlem görmesi ise bu vazgeçilmezliği daha da artırıyor. Xerox'tan "Ofis Doküman Baskı Hizmeti" olarak doküman yönetimi-mizi sağlıyoruz. Ofis Doküman Baskı

Xerox ile iş birliğine gitmenize neden olan koşullar nelerdi?

Xerox ile gerçekleştirilecek iş birliği öncesinde Yapı Kredi Sigorta bünyesinde kapsamlı bir ihtiyaç analizi yapıldı. Bu analiz sonrasında; şirketimizde çok farklı marka ve modellerde yazıcı ve faksaların bulunduğu, bunların gerek bakımında, gerek sarf malzemelerinin temininde zorluklar yaşandığı ve bu durumun yüksek işletme giderlerine neden olduğu saptandı ve benzer şekilde yüksek sarf malzeme-

Xerox'ta başarı ödüllendiriliyor

Bayiler, Amsterdam gezisi ile stres attı.

Xerox bayileri yaptıkları başarılı çalışmalarından dolayı Amsterdam gezisi ile ödüllendirildiler. Gezi, 28-31 Ağustos tarihleri arasında yapıldı. 28 Ağustos sabahı İstanbul'dan

Amsterdam'a hareket eden Xerox kafilesi, dört gün boyunca kentin tarihi ve kültürel mekanlarında dolaşma, bol bol alışveriş yapma ve doyuya eğlenme fırsatı buldu.



Gezi nedeni ile bir araya gelen Xerox çalışanları ve Xerox bayileri eğlenmenin yanı sıra, 2008 yılı hedefleri, Xerox'un yeni çözümleri, 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.

Geziyle ilgili değerlendirmede bulunan Xerox Türkiye Kanal Direktörü Aysen Şişman "Xerox, hedeflerini tutturana bayilerini Amsterdam gezisi ile ödüllendirdi. Xerox olarak motivasyona büyük önem veriyoruz, belirli dönemlerde yurtdışı gezileri ya da kurum içi aktiviteler düzenliyoruz. Bu gezilerin çalışanların birbirlerini tanımaları ve ekip ruhunu oluşturmaları açısından faydalı olduğuna inanıyoruz" dedi. ■



Xerox ile Datateknik bir araya geldi

Xerox, bilişim sektöründeki potansiyeli artıracak iş ortaklıkları geliştirmek ve sektöre yön vermek için alanının lider kuruluşlarıyla buluşuyor.

Xerox'un 5 Ağustos 2008'de Swissotel'de düzenlediği toplantıda Datateknik'in üst düzey yöneticileri ile yeni iş fırsatları ve iş ortaklıkları konuşuldu. Xerox'un özel çözümleri ve Xerox Global Hizmetlerin yanı sıra Xerox'un global ve Türkiye operasyonu, hizmet kapsamı, ilkleri ve Xerox Yalın 6 Sigma konularında bilgi verildi. Xerox'un bölüm direktörleri de toplantıda hazır bulundu.

Açılış konuşması Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer tarafından yapıldı. Açılışın ardından Xerox Global Hizmetler İş Geliştirme Müdürü Nevcihan Matur ve Datateknik Satış ve Pazarlama Koordinatörü Cahide Akkuzu birer konuşma yaptı.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, "Bu toplantı, İnterpro'nun Bilişim 500 araştırma sonuçlarına göre iki pazar liderini bir araya getirdiği için ayrıca büyük bir önem taşıyor. Datateknik ve Xerox'un birlikte geliştireceği yeni iş fırsatlarının da sektöre yeni açılımlar kazandıracığını düşünüyoruz. Datateknik ile Xerox'un geniş ürün ve hizmet yelpazesi içinde iş birliği yapabileceğimiz birçok alan yer alıyor. Yazıcı, LCD ekran ve çok fonksiyonlu ürünlerimizi, Datateknik'in bilgisayar ürünlerine entegre edebilir, Türkiye genelinde satış ve pazarlamasını yapabiliriz. Küçük ev ve ofis paza-

rında böyle bir iş birliğine giderken kurumlara yönelik de, Xerox'un dış kaynak yönetimi hizmetlerini yine beraberce, başta Ülker Grup şirketleri olmak üzere, kamu ve özel sektörün birçok kuruluşuna beraber sunuyor olabiliriz" dedi.

Mehmet Sezer, "Xerox olarak çeşitli sektörlerde ortaya çıkan müşteri ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik, bazı özel hizmetler sunuyoruz. Türkiye ekonomisine yön veren farklı sektörlerdeki kurumlara çalışan Xerox, çalışanların işlerini kolaylaştırmak, onlara hız ve zaman kazandırarak, verimliliklerini artırmak amacıyla sürekli yeni ürün ve teknolojiler geliştiriyor. Amacımız vermiş olduğumuz hizmetlerle müşterilerimize değer katmak, müşterilerimizin kendi sektörlerine odaklanmalarını sağlamak ve iş alanları dışındaki konularla uğraşmalarını engellemektir" şeklinde konuştu.

Açılış konuşmasının ardından kahvaltı için toplantıya ara verildi. Kahvaltı sonrası Xerox Global Hizmetler İş Geliştirme Müdürü Nevcihan Matur, Xerox hakkında ayrıntılı bir sunum yaptı. Xerox'un misyonu ve vizyonu ile başlayan sunumda; Global Hizmetler altındaki Xerox Ofis Hizmetleri, İş Süreçleri Hizmetleri ve Doküman Dış Kaynak ve İletişim Hizmetleri alanındaki

Xerox, çalışanların işlerini kolaylaştırmak, onlara hız ve zaman kazandırarak, verimliliklerini artırmak amacıyla sürekli yeni ürün ve teknolojiler geliştiriyor.



üç servisi tanıttı. Yurtiçinde ve yurtdışında gerçekleştirilen başarılı uygulamaları paylaştı.

Datateknik Satış ve Pazarlama Koordinatörü Cahide Akkuzu, yaptığı konuşmada Xerox ve Datateknik'in birbirini bu toplantı vesilesi ile daha iyi tanıdığını ve birlikte iş geliştirebileceklerini belirtti. Cahide Akkuzu, içinde bulunduğumuz rekabet or-

tamında iş birliklerinin ve ortaklıklarının önemini giderek arttığını; birbirleri arasında sinerji yaratabilen şirketlerin değişimlere daha çabuk uyum sağlayarak, müşterilerinin ihtiyaçlarına daha çabuk cevap verebildiğini söyledi.

Açılış konuşması ve sunumlarla devam eden toplantı, soru cevap bölümünün ardından sona erdi. ■



Emeklilik sektörüne örnek olacak uygulama

Sigorta sektöründe doküman yönetimini kullanan ilk şirket olan Yapı Kredi Emeklilik, Xerox ile yeni uygulamaları da hayata geçiriyor.

Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Doç. Dr. S. Giray Velioğlu'ndan doküman yönetimi faaliyetleri hakkında bilgi aldık.

Yapı Kredi Emeklilik'in Türkiye'deki konumu ile ilgili çok kısa bilgi verebilir misiniz?

Yaşam sigortaları ve Bireysel Emeklilik Sistemi'nde (BES) faaliyet gösteren şirketimiz, sağlık, yaşam ve ferdi kaza alanlarında hizmet vermek amacıyla 29 Ocak 1991'de Halk Yaşam adıyla kuruldu. Şirketimiz 600'e yakını satışta olmak üzere 900'ün üzerindeki çalışanı, 120 acentesi ve 833'e yakın Yapı Kredi şubeleriyle müşterilerine ulaşıyor.

Yapı Kredi Emeklilik'in bilgi güvenliği ve doküman yönetimi ile ilgili yaklaşımı hakkında bilgi verir misiniz?

Hayat sigortası ve bireysel emeklilikte yaklaşık 900 bin müşteriye hizmet veren bir şirket olduğumuz göz önüne alındığında, bilgi güvenliğinin bizim için önemi ortaya çıkıyor. Müş-

terilerimizin yanı sıra sektörümüzün hassasiyetlerini dikkate alarak, özel bilgilerin gerektiği şekilde depolanması, harici gözlerden uzak tutulması, kriptolama ve benzeri çalışmaları yürütüyoruz. Doküman yönetimi konusunda ise öncü şirket olma özelliğimizi sürdürüyoruz. Ülkemiz sigorta sektöründe doküman yönetimini kuran ilk şirket Yapı Kredi Emeklilik'tir. Özellikle CRM sistemine entegre kendi geliştirdiğimiz doküman yönetimi sistemi sayesinde müşterilerimizden gelen ve müşterilerimize giden tüm dokümanlar kontrol altındadır. Sistemimizin güncellenmesi ise teknolojinin gelişimine paralel olarak devam ediyor.

Xerox ile iş birliğine gitme sürecinizden bahsedebilir misiniz?

Xerox firması ile Yapı Kredi Emek-



Yapı Kredi Emeklilik Genel Müdürü Doç. Dr. S. Giray Velioğlu

Yeni yatırım kararı aldığımızda tercihimiz, hizmetlerinden zaten memnun olduğumuz Xerox'tan yana oldu.

lilik'in iş ilişkileri uzun bir geçmişe dayanıyor. Daha önce de Xerox'un sunduğu baskı hizmetlerinden hem müşterilerimizin ihtiyaçlarını gidermede, hem kurumsal çalışmada yararlanıyorduk. Bu nedenle yeni yatırım kararı aldığımızda tercihimiz, hizmetlerinden zaten memnun olduğumuz Xerox'tan yana oldu.

İlk olarak 1996 yılında 4890 modelini, sanırım Türkiye'de ilk kullanan şirket olduk. 2005 yılında Genel Müdürlük binamızdaki bölümlerimizde kullanılmakta olan çok sayıdaki yazıcı, fotokopi ve tarayıcılarımızı Xerox ile yaptığımız çalışmalar sonucu yeniden düzenleyerek, basım işlerimizi ekonomik ve kolay

kontrol edilebilir bir hale getirdik, hem de lokasyonda bulunduran personelleri aracılığıyla kesinti sürelerini en aza indirmiş olduk. Bu yıl bu çalışmamızı yeni makinalarla yenileyerek, iş birliğimizi devam ettiriyoruz.

Xerox'tan satın aldığınız ve kullanmaya başladığınız çözümlerin sizlere sağladığı faydalar hakkında bilgi verebilir misiniz?

Öncelikle bu hizmetle birlikte verimlilik artışı ve maliyet avantajı sağlıyoruz. Güncel teknolojiyi kullanmak, kurumsal ofis çalışmalarımızda, daha da önemlisi müşterilerimizle ilişkilerimizde hizmet kalitemizi artırmak sağladığımız diğer faydalardır. Xerox'un gelişen teknolojileri şirketimize entegre etmekte geç kalmaya çağına, bizi her zaman güncel tutacağına inanıyoruz. ■

Finansal Bakış

Shekhar Pylur



2008 ikinci yarı yıl değerlendirme

Hepimiz şu günlerde içinde yaşadığımız globalleşme sürecinin bir yansıması olarak, dünyanın dört bir tarafını etkisi altına alan bir ekonomik krizle karşı karşıyayız. Ağırlıklı olarak A.B.D. ve Avrupa pazarlarını etkileyen bu krizin ilk sonuçları, borsaların dalgalanması, dünyaca ünlü yatırım bankalarının iflas etmesi ve satışların durgunluğa geçişi şeklinde ortaya çıktı. Fakat şunu söylemeliyim ki, Xerox'un faaliyet gösterdiği bilişim sektörü, ekonomik kriz yaşanırken ayakta kalan ve geleceğe umutlu bakan bir sektör görünümü çiziyor. Ekim ayında düzenlenen CeBIT Bilişim Fuarı da, bunun en canlı örneğini oluşturuyor.

Bu belirsizlik tüm dünyayı sararken, Türk ekonomisi sağlam finansal altyapısı sayesinde güçlü bir şekilde ayakta durmaya çalışıyor. Bizler, Türkiye'nin parlak bir geleceği ve büyük bir büyüme potansiyeli olduğuna inanıyoruz. Geçmişte buna benzer ağır krizler yaşamış bir ülke olarak, bu durumu da, geçmiş tecrübelerin yarattığı bilgi birikimi ile en az kayıpla atlatacağımızdan hiç şüphemiz yok. Bulunduğu Gelişen Marketler Organizasyonu'nun için-

Dördüncü çeyrekte göstereceğimiz gayretle sene başında koyduğumuz hedefe ulaşacağımızı düşünüyoruz.

deki büyüme açısından en dinamik ülkelerden birisi olduğumuz bilinciyle hareket ederek, her ölçekten işletmenin Xerox'un teknolojilerinden faydalanmasına yönelik faaliyetlerimize, hızımızdan bir şey kaybetmeden, yoğun bir şekilde devam ediyoruz.

Beklentiler, krizin yaşandığı günümüz ortamında ekonomik büyümenin, yakın gelecekte Asya ve Gelişmekte Olan Bölge ülkelerinde yaşanacağı üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bize düşen görev de, gerçekle-

şebileceğimizin büyümenin sağlayacağı avantajı iyi analiz edip, fırsatı en iyi şekilde değerlendirmektir.

Bu senenin ilk dokuz ayına baktığımızda, Xerox Türkiye'nin her yönden güçlü rakamlara ulaştığını söyleyebiliriz. Şu ana kadar aldığımız sonuçlar da bunu destekliyor. Dördüncü çeyrekte göstereceğimiz gayretle sene başında koyduğumuz hedefe ulaşacağımızı düşünüyoruz.

Tabi ki hedeflerimizi gerçekleştirmemiz; tüm Xerox Türkiye çalışanları, siz değerli iş ortaklarımız ve müşterilerimizin katkısıyla mümkün olacaktır. Bugüne kadar göstermiş olduğunuz desteğin dördüncü çeyrekte de bizimle olacağına inanıyoruz. ■

Bire bir pazarlamaya dijital bakış



Xerox, “marketingist” kapsamında gerçekleştirdiği Innovate 08’de, dijital baskı teknolojisi ve bire bir pazarlama uygulamalarındaki yeni yaklaşımları sergiledi.

Bire bir pazarlama alanının önde gelen isimlerinden Ginger Conlon ve Rephael Albo’nun katıldığı Innovate 08 seminerinde, bire bir pazarlama uygulamalarının Grafik Sanatlar endüstrisine sağladığı katkılar anlatıldı.

Xerox, 25-28 Eylül 2008 tarihleri arasında gerçekleştirilen “marketingist”te, yurtiçi ve yurtdışından önemli konuşmacıların katıldığı Innovate 08 adlı bir seminerler dizisi

düzenledi. Xerox’un misafiri olarak marketingist fuarına katılan Peppers and Rogers 1to1 Media Genel Yayın Yönetmeni Ginger Conlon ve Segmarketing İcra Kurulu Başkanı Rephael Albo bire bir iletişimin pazarlama uygulamaları üzerindeki etkisini ve önemini aktardı.

Xerox, Innovate 08 sunumlarında, bire bir pazarlamadan, değişken font tasarımlarına dijital baskı uygulamaları ile yapılabilecek yeni yaklaşımları anlattı. Yurtdışından bu etkinlik için gelen Rephael Albo ve Ginger Conlon’un konuşmaları fuar katılımcılarının yoğun ilgisini çekti. Rephael Albo, “1’e1 Pazarlama” başlıklı bir sunum yaptı. Ginger Conlon

Xerox, Innovate 08 sunumlarında, bire bir pazarlamadan, değişken font tasarımlarına dijital baskı uygulamaları ile yapılabilecek yeni yaklaşımları anlattı.



ise “Neden 1’e1 Uygulamalıyız”, “Çok Kanallı 1’e1” ve “Kendi Bilgi Bankanızı Nasıl Oluşturabilirsiniz” konularını içeren bir sunum gerçekleştirdi. Konuşmacılar, bugüne kadar yaptıkları önemli çalışmalarını izleyicilerle paylaştılar ve her çalışmanın ardında yatan hikaye ve düşünceyi aktardılar.

“marketingist” kapsamında düzenlenen Innovate 08 seminerine konuşmacı olarak ayrıca, Xerox Türkiye Sistem Analisti Hale Dilek, Marmara Üniversitesi Öğretim Üyesi Dr. Türkün Şahinbaşkan ve Gazi Üniversitesi Öğretim Üyesi Yrd. Doç. Dr. Gülsüm Gülnaz Gültekin katıldı. Xerox adına konuşma yapan Xerox Türkiye Sistem Analisti Hale Dilek, dijital baskı teknolojisinin pazarlama kampanyalarında şirketler tarafından nasıl verimli bir şekilde kullanılabileceğini gündeme getirdi. Hale Dilek ayrıca, dijital baskı çözümlerinin pratikte nasıl uygulanabileceğini ve bire bir pazarlamadan yararlanılarak, dokümanlar üzerinde kişisel ve değişken içeriğin nasıl oluşturulabileceğini anlattı. Dr. Türkün Şahinbaşkan, baskı sistemleri içinde dijital baskının ve dijital baskıdaki renk yönetiminin yerine geçerken, Yrd. Doç. Dr. Gülsüm Gülnaz Gültekin ise dijital baskı alanında yaşanan gelişmeleri vurguladı. Konu ile ilgili

açıklamada bulunan Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Banu Başaran, “Dijital baskı çözümleri kullanılarak gerçekleştirilen kişiye özel uygulamalar, pazarlama iletişiminde son zamanlarda daha büyük önem taşımaya başladı. Şirketler müşterileriyle olan iletişimlerinin yüzde 90’ını basılı dokümanlar üzerinden yapıyor. Posta yoluyla yapılan gönderilerde yeni yaklaşımlar; kişiye özel hizmet yaratmaları ve verimliliği arttırmak için iş süreçlerini kontrol edenleri başarılı kılacaktır” dedi.

Xerox, fuar kapsamında XMPie yazılımının uygulamalı olarak gösterildiği bir etkinlik de gerçekleştirdi. Bu etkinlikte, şirketlerin kişiselleştirme kullanarak neler yapabileceğini gösteren bir şov sunuldu. Bununla birlikte ziyaretçiler, fuar süresince kurulan Xerox DocuColor 252 renkli dijital baskı makinesi ile kendi adlarının üzerinde bulunduğu miktatlar basma imkanına sahip oldular.

Türkiye’de alanındaki en büyük platform olan “marketingist”, fuarcılık konusunda uzman Tüyap İnterpro Fuarçılık A.Ş. (TİFAŞ) tarafından gerçekleştiriliyor. Fuarda, 9 temel iş kolundan 100’ü aşkın sektör bir araya geliyor. ■

Safranbolu'da teknoloji şov

Xerox, son teknoloji çözümlerini Batı Karadeniz bölgesindeki kişi ve kuruluşların yetkililerine tanıttı.

Xerox, Türkiye'nin çeşitli illerinde Xerox teknolojilerini tanıtmak üzere düzenlediği Anadolu turu kapsamındaki Safranbolu etkinliğini düzenledi. Xerox, yetkili bayisi BML Büro Makineleri A.Ş. ile Bağlar Saray Otel'de geçtiğimiz ay gerçekleştirdiği etkinlikte, Batı Karadeniz Bölgesi'nden gelen kişi ve kuruluşlara dijital baskı alanındaki en son teknoloji çözümlerini sergiledi. Bu etkinlik kapsamında; Türkiye'de piyasaya yeni sürülen yüksek kapasiteli renkli dijital baskı makinesi Xerox 700 de ilk kez tanıtıldı.

Batı Karadeniz Bölgesi'ndeki farklı ölçek ve sektördeki şirketlere yönelik, siyah-beyaz ve renkli çok fonksiyonlu sistemler ile geniş format ve yüksek kapasiteli dijital baskı sistemleri Safranbolu'da uygulamalı olarak tanıtıldı.

Ofis ortamları için geliştirilen yazıcılar ve çok fonksiyonlu ürünler, çift taraflı baskı yapabilen, ofislerin dokümantasyon maliyetlerini azaltan, kurumların iş akışlarını hızlandıran, kağıt tüketimini düşüren ileri teknoloji özellikleri ile dikkat çekti. Ayrıca, profesyonel kullanıcılara yönelik yüksek kapasiteli dijital baskı sistemlerinin getirdiği yeni uygulamalarla yakalanabilecek iş fırsatları anlatıldı.

Konu ile ilgili olarak Xerox'un Batı Karadeniz Bölge Bayisi BML A.Ş. Genel Müdürü Hüseyin Gülşen, "Batı Karadeniz Bölgesi'nin büyük bir potansiyele sahip olduğuna inanıyoruz. Bunun varlığından hareket ederek, yeni ürün ve çözümlerimizi, Batı Karadeniz Bölgesi'ndeki farklı ölçekteki işletmelere sunmayı ve yeni yatırım alanları oluşturmayı amaçlıyoruz" dedi. Xerox'un da desteğiyle önümüzdeki günlerde önemli başarılar imza atılacağına inandığını belirten BML'nin üst düzey yöneticilerinden Kayhan Saltürk, "Xerox'un sunduğu ürün ve çözümlerle kişi ve kuruluşlara, hız ve verimlilik sun-



mayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

Safranbolu'da gerçekleştirilen etkinlikte, orta ve büyük ölçekli işletmelere yönelik siyah-beyaz çok fonksiyonlu ürünler Xerox WorkCentre 5016, Xerox WorkCentre 5020, Xerox WorkCentre 133, Xerox WorkCentre 5675; renkli çok fonksiyonlu ürünler Xerox WorkCentre 7242, Xerox WorkCentre 7345, Xerox WorkCentre Pro 7665, Xerox DocuColor 252; yüksek kapasiteli siyah-beyaz dijital baskı makinesi Xerox 4595; yüksek kapasiteli renkli dijital baskı makinesi Xerox 700; renkli geniş format baskı makinesi Xerox 7142 sergilenen ürünler arasında yer aldı. Bununla beraber siyah-beyaz lazer yazıcı Xerox Phaser 3435; masaüstü çok fonksiyonlu ürünler Xerox Phaser 3635MFP, Xerox Phaser 3300MFP ile Xerox monitörler ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Ayrıca etkinliğe katılanların fotoğrafları çekilerek etkinlik sonunda kendilerine üzerlerinde fotoğrafları bulunan kişiye özel takvimleri hediye edildi. ■



Xerox müşterilerine uzaktan destek verecek

Türkiye'de uzaktan destek hizmetine başlayan Xerox, servis seçeneklerine bir yenisini ekledi

Xerox Amerika ve Avrupa operasyonlarında da kullanılan uzaktan destek hizmetinden, artık Türkiye'deki Xerox müşterileri de yararlanabilecek. Xerox Türkiye tarafından başlatılan uzaktan destek hizmeti projesi, Kaizen metodu ile hayata geçirildi. Yalın Altı Sigma uygulaması ile yürütülen uzaktan destek hizmeti, 6 hafta gibi kısa bir sürede tamamlandı. Proje, Servis Direktörü Gülnur Baykurt'un sponsorluğunda ve Yalın Altı Sigma Kara Kuşak adayı Osman Talha Taşçı'nın liderliğinde gerçekleştirildi. Xerox Türkiye'nin iş öncelikleri ve performansına odaklı Yalın Altı Sigma ekibi, müşterilerine daha hızlı ve etkin hizmet sağlayabilmek

için uzaktan destek hizmeti projesini hızla devreye aldı.

Xerox çağrı merkezini arayan müşteri, karşılaştığı sorunu bildirdikten sonra, uzaktan erişim ile müşterinin bilgisayarına bağlanılarak daha kısa sürede çözülebilecek bir sorun ise, Xerox müşteri temsilcisi bu yöntemi öneriyor. Müşteri kabul ettiği takdirde, www.xerox.com/remote adresine giderek Türk bayrağı resmini tık-



Xerox Türkiye, müşterilerine daha hızlı ve etkin hizmet sağlayabilmek için uzaktan destek hizmeti projesini devreye aldı.

ladıktan sonra bir forma iletişim bilgilerini yazıp 'Gönder' butonuna tıklar. Bu yeni uzaktan destek talebini gören müşteri temsilcimiz, güvenli internet bağlantısı üzerinden müşterimizin bilgisayara bağlıyor. Klavye ve fare kontrolünü müşterimizin izni dahilinde alabilen müşteri temsilcimiz, karşılaşılan sorunu ekranda görerek gerekli müdahaleleri yapıyor ve sorunu gideriyor. Daha



sonra ise uzaktan destek bağlantısı sonlandırılıyor.

Uzaktan destek hizmeti Xerox müşterilerine çok hızlı ve etkin bir çözüm sağlıyor. Karşılaşılan sorunun daha kısa sürede anlaşılabilmesi ve çözülmesi müşterilerimizin Xerox yazıcılarının arıza süresini kısaltıyor. Xerox yazıcıları daha verimli kullanılıyor ve müşterilerimizin işlerinin aksaması engelleniyor. ■

Momentum Akademisi devam ediyor

Xerox indirekt satış elemanları Momentum etkinliğinde bir araya geldi.

Momentum Akademisi'nin 4. Mayağı, geçtiğimiz ay Green Park Kartepe'de 113 kişinin katılımıyla gerçekleştirildi. Bilgi paylaşımı, yeni ürün tanıtımı ve satış eğitimlerinin verildiği etkinlikte, motivasyonu ve takım ruhunu artırıcı aktiviteler yapıldı. Etkinliklerde, piyasaya yeni sunulan ve sunulacak olan ürünler, bayi yapılanmaları, ülke genelinde Xerox ürünlerinin nasıl daha hızlı ve kolay satılabileceği gibi konulara da değinildi. Toplantıda, Xerox ürünlerinin farklılıkları ortaya konulurken yeni pazarlama yaklaşımları paylaşıldı ve indirekt satış grubunun beklentileri dinlendi.

Momentum Akademisi adı altında düzenlenen etkinlikte, Xerox ofis ürünleri, yüksek kapasiteli ve geniş format baskı sistemleri, Xerox Global Hizmetler ve Xerox'un yazılım çözümleri hakkında ayrıntılı bilgi verilen

sunumlar yapıldı. Ayrıca Özlem Üren, Fatih Şıkkıbar, Gürsu Uzunöz, Serpil Eser ve Betül Kayacık'a 5. yıl; Halil Mutlukoca ve Nilgün Aksoy'a ise 10. yıl ödülü verildi.

Momentum Akademisi ile ilgili bir değerlendirme yapan Xerox Türkiye Kanal Direktörü Ayşen Şişman, ilki 2006 yılında düzenlenen Momentum Akademisi toplantılarının oldukça başarılı geçtiğini ve Xerox kanal yapısına da büyük katkı sağladığını belirtti. Toplantılarda verilen eğitimlerin satışa yönelik yapıcı etkilerinin olduğunu dile getiren Ayşen Şişman, "Bu toplantılar sayesinde indirekt satış ekibi bir araya gelip fikir alışverişinde bulunuyor. Bu hem ekip ruhunu artırıyor hem de geliştirilmesi gereken konulara yönelmemizi sağlıyor. Yeni ürün ve çözümlerin piyasaya sunulmasıyla birlikte ömürümüzdeki yıl da yeni toplantılar organize edeceğiz" dedi. ■



Momentum'da uygulamalı olarak tanıtılan Xerox WorkCentre 7345 ve Xerox 700'ün özelliklerine bir göz atalım:

Ofis içinde ayrı bir ofis

WorkCentre 7345, dakikada 45 sayfa siyah-beyaz, 35 sayfa da renkli basabiliyor. Yeni Xerox WorkCentre ürün ailesinin ilk fotokopi alma süresi siyah-beyaz baskıda 6, renkli baskıda 8 saniyenin altında. Xerox WorkCentre 7345'in 600 x 600 dpi fotokopi çözünürlüğü ve 1200 x 1200 dpi baskı çözünürlüğü, istenen renk kalitesinde baskı almayı sağlıyor. Çift taraflı fotokopi ve baskı alabilen Xerox WorkCentre 7345'in "Tarayıcıdan bilgisayara", "Tarayıcıdan e-postaya", "Tarayıcıdan posta kutusuna" ve "Tarayıcıdan ağ sunucularına" özellikleri bulunuyor. Kullanıcılar dokümanları, cihaz üzerinde saklamak için kişisel veya ortak posta kutularına tarayabilir, geri çağırıp yazdırabilir ya da masaüstüne aktarabilir.

Dijital baskıda hesaplı seçenek

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



"Momentum 2008
Green Park Kartepe Hotel"



LDS'nin büyük hedefleri var



LDS Teknoloji, Xerox ile olan iş ortaklığını yurtdışına taşımak istiyor.

Xerox'un Ege Bölgesi bayisi LDS Teknoloji Genel Müdürü Bekir Öz, bölgeye yapacakları yatırımlar ve uygulayacakları stratejiler hakkında bilgi verdi.

LDS Teknoloji hakkında bilgi verirsiniz? Kısaca kuruluş öyküsü ve faaliyetlerinden bahsedersiniz?

LDS, Mart ayında Ege Bölgesi'nde Xerox'u temsil etmek için kuruldu. LDS, Xerox'un 7 senedir bayisi ve distribütörü olan Lidya Grup şirketlerinden bir tanesi. LDS'nin bayi olarak faaliyet gösterdiği Ege Bölgesi, İzmir, Manisa, Denizli, Muğla, Aydın ve Uşak şehirlerini içeriyor. Bu bölgede yaklaşık 25 kişilik bir ekip ile hizmet

veriyoruz. Bunların 11'i satış; 12'si servis, geri kalanı ise idari personelden oluşuyor.

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

LDS'nin bu bölgede yeni olmasından dolayı bölgeyi tanıması ve adapte olması gerektiğine inanıyoruz. Ayrıca Xerox'un bu bölgedeki pazar liderliğini pekiştirerek pazarı büyütmek istiyoruz. Türkiye'nin her bölgesinin farklı bir karakteristiği olduğunu biliyoruz. Ege Bölgesi'nin yapısını tanımak, analizini yapmak ve buna göre stratejiler belirlemek en büyük amacımız.

Bu bölgedeki rakiplerimizle arasındaki en önemli farkın pazarı büyütmeye çabamız olduğunu düşünüyoruz. Pazarı büyütürken de dokümanların renklenmesi ve verimlilik kavramları üzerinde duracağız. Diğer taraftan ofset baskıda dijitalin kullanımı ve birikteliği konusunda önem vererek, dijitalin getireceği verimlilik hakkında bu bölgedeki şirketleri bilinçlendireceğiz.

Bu bölgede gerçekleştirdiğimiz ciro, bizden sonra gelen 3 markanın toplamının üzerinde olacak. Bunu 2008 sonunda rakamlar açıklandığında daha da net göreceğiz. Bu yıl Ege Bölgesi'ne minimum 2 buçuk milyon dolar yatırım yapacağız. Önümüzdeki dönemde her yıl 2 milyon dolarlık yatırımla, en az 3-4 sene içinde 8-10 milyon dolarlık bir yatırım yapmayı hedefliyoruz. Toplam doküman pazarı içinde değerlendirdiğimizde bu rakamın ne kadar önemli olduğu net bir biçimde ortaya çıkacaktır.

Xerox ile LDS Teknoloji'nin iş ortaklığını tanımlar mısınız? Bu ortaklığın size sağladığı avantajlar neler oldu? Bu ortaklıkla neleri amaçladınız?

Lidya Grup ve Xerox'un iş ortaklığı yaklaşık 7 yıldır devam ediyor. İş ortaklığına İstanbul satış acentesi olarak başladık. İstanbul, Antalya ve Konya bölgesinin ardından Ege Bölgesi'nde de Xerox'u temsil etmeye başladık. Tek iş kolumuz Xerox; Xerox ile büyüdük ve büyümeye devam edeceğiz.

LDS Teknoloji ve Xerox'un imza atacağı yeni projeler var mı?

Xerox ile Türkiye'de oldukça başarılı iş modelleri geliştirdik. Baskı sistemleri ve doküman yönetimi konusunda ciddi bir bilgi ve finans birikimine sahibiz. Bu bilgi birikimini yurtdışına taşımak istiyoruz, bunun için önümüzdeki dönemde Xerox ile bir araya gelerek yeni iş modelleri hakkında görüşmeyi planlıyoruz. Xerox ile Türkiye'de oluşturduğumuz sinerjiyi, Doğu Avrupa ülkelerine de taşımayı amaçlıyoruz. Başta Doğu Avrupa ülkeleri olmak üzere yurtdışında Xerox'u çok rahatlıkla farklı seviyelere taşıyabilecek güçte olduğumuza inanıyoruz.

Kaliteli hizmet için nelere önem veriyorsunuz?

LDS Teknoloji olarak sadece ürün satmıyoruz, müşterilerimize en uygun çözümü sunuyoruz. Bir üründen en iyi faydanın alınabilmesi için maliyetlerin kontrol edilmesi, doğru ürünün seçilmesi, kullanıcıların ürünlerle ilgili bütün bilgilere sahip

olması gerekiyor. Biz bu noktada devreye giriyor ve müşterimize en uygun ürünü seçmeleri için destek veriyoruz.

Xerox, bağımsız kuruluşlarına müşteri memnuniyeti anketleri yapıyor. Biz de buradaki sonuçlara göre verdiğimiz hizmetin kalitesini ölçüyor, eksiklerimizi görüp bunları tamamlamak için gereken çabayı harcıyoruz. Ege Bölgesi'nde hizmet vermeye başladığımız dönemden bu yana, anketlerdeki müşteri memnuniyeti ciddi oranda arttı ve yüzde 98 seviyesine ulaştı.

Yılbaşında koyduğunuz hedefler göz önüne alındığında 2008 yılını nasıl geçiriyorsunuz? Önümüzdeki dönemde gerçekleştirmeyi planladığınız yatırımlardan bahsedersiniz?

Ege Bölgesi'nde Mart ayından itibaren hizmet vermeye başladığımız için 3 çeyreklik bir plan yaptık. 2008 yılını bölgeyi tanımak ve Xerox markasının bilinirliğini daha da artırmak için geçirmeyi planlıyorduk. Fakat bu süreç bizim düşündüğümüzden daha hızlı geçti ve müşterilerden olumlu dönüşler aldık. Bu açıdan 2008'i hedeflediğimiz rakamların üzerinde tamamlayacağımıza inanıyoruz. 2009'un ise patlama yılımız olacağını düşünüyoruz.

Ege Bölgesi Türkiye'nin 3. büyük ili olan İzmir'i barındırıyor, bu yüzden büyük bir potansiyeli var. Ayrıca Manisa ve Denizli gibi büyüme potansiyeli olan illeri de içeriyor. Önümüzdeki yıllar için Türkiye genelinde Xerox'un en yüksek ciroyu yapan bayisi olmayı hedefliyoruz. ■

Xerox ile Türkiye'de oldukça başarılı iş modelleri geliştirdik. Baskı sistemleri ve doküman yönetimi konusunda ciddi bir bilgi ve finans birikimine sahibiz.



Renkli Transpromo ile Xerox işinize değer katıyor

Xerox, dijital baskı makineleri ve “Renkli Transpromo” yöntemiyle kişiye özel uygulamalarda farklı tasarımlara imza atıyor.



Transactional ve promotional kelimelerinin birleşiminden oluşan bu uygulama, değişken veri içeren belgelerin birer promosyonel araç olarak kullanılması anlamına geliyor.

“Renkli Transpromo” yöntemini birçok müşterisinde başarıyla uygulayan Xerox, şirketlere müşterilerin yaptıkları harcama bilgilerinden yola çıkarak yeni iş fırsatları sunuyor. Yurtdışında başta bankacılık ve telekom sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin tercih ettiği “Renkli Transpromo”, müşteri memnuniyeti ve müşteri sadakatini artırıyor. Bunun yanı sıra müşterinin harcamalarından elde edilen verilerle müşterilere özel kampanya düzenlenerek yeni iş fırsatları oluşturuluyor.

Böylece kendilerine özel projeler hazırlandığını gören müşterilerin marka ile olan bağı güçleniyor.

Birçok şirket tarafından müşterilere düzenli olarak fatura ve ekstre gönderimi yapılıyor. Buna paralel olarak, müşteri hakkında ellerinde ayrıntılı bilgi de bulunuyor. Böyle bir ortamda “Renkli Transpromo” yöntemi kullanılarak bu gönderiler, elde bulunan bilgiler ışığında, bir pazarlama ve iletişim aracına dönüştürülüyor. Ayrıca şirketler, çapraz satışlarla kâr etme fırsatı da yakalıyorlar.

“Renkli Transpromo” uygulamaları hakkında bilgi veren Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Banu Başaran, “Renkli Transpromo, müşterileriniz hakkında elinizde bulunan bilgiyi müşteri ile bir iletişim aracı olarak kullanmaktır. En basiti müşterileriniz için kestiğiniz faturaları bile bir iletişim aracı haline getirebilirsiniz. İyi bir tasarımla müşteriye yolladığınız fatura ya da ekstreyi, yeni bir iş fırsatına dönüştürebileceğiniz gibi müşteri sadakatini de artırabilirsiniz. Önemli olan müşterinin bilgilerini doğru yorumlayabilmekten ve ilgi çekici bir tasarımla müşterinin karşısına çıkmaktan geçiyor. İşte ‘Renkli Transpromo’ burada devreye giriyor, elinizdeki bilgiyi harmanlayıp ihtiyacınız olan uygulama

örneklerini hazırlayarak müşterilerinize doğru mesajlarla ulaşmanızı sağlıyor” şeklinde konuştu.

“Renkli Transpromo” gönderileri yapmanın, zaten halihazırda yapılan bir gönderi olduğundan, aslında çok büyük ek maliyet çıkarmadığını belirten Banu Başaran, “Mevcutta şirket içinde kullanılan yöntemlere yapılacak birkaç ekleme ile bilgiye değer katabilirsiniz. Fatura ve ekstrenin kişiselleştirilmesinin etkisinin daha fazla olduğu biliniyor. Örneğin fatura ve ekstrelerle dağıtılan insertler okunmadan doğru-

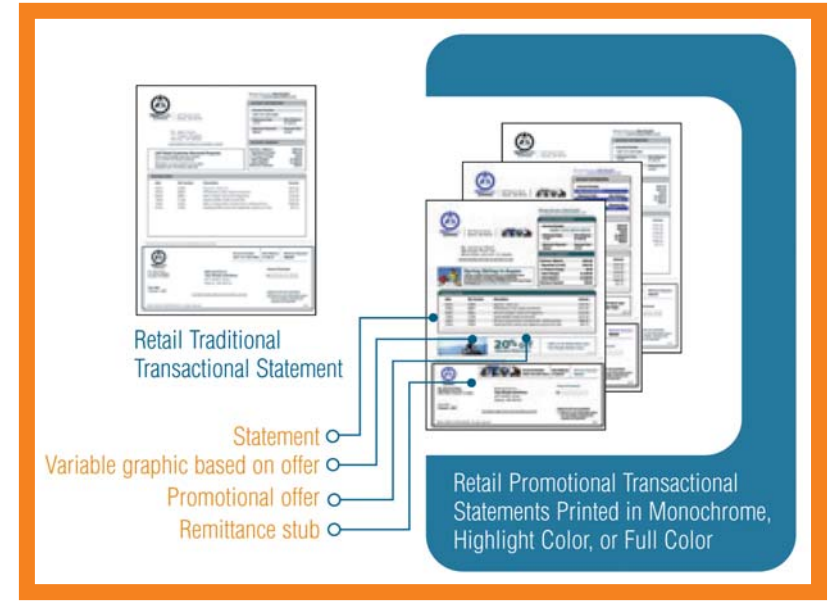
dan atılırken, kişiselleştirilen fatura ve ekstreler inceleniyor. Böylece şirketler tarafından müşterilere verilen mesajlar yerine ulaşıyor” dedi.

Günümüzde şirketler tarafından önemli bir iş modeli olarak görülen “Renkli Transpromo” için Xerox’un yeterli donanım ve yazılım çözümü bulunuyor. Telefon faturaları ve kredi kartı ekstrelerinin basımı için geliştirilen Xerox uygulamaları, şirketler tarafından kullanılıyor. ■

Renkli Transpromo, müşterileriniz hakkında elinizde bulunan bilgiyi müşteri ile bir iletişim aracı olarak kullanmaktır.



Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Banu Başaran



Her toplantıya bir polis

Xerox'un Yalın 6 Sigma yaklaşımıyla geliştirdiği "Toplantı Polisi" projesi, diğer şirketlerin de ilgisini çekiyor.

Bu proje hakkında bilgi alan ve önümüzdeki dönemde Bosch'da pilot uygulama ile hayata geçirmeyi düşünen Bosch Teknik Fonksiyonlar / Makine Bakım Müdürü İsmail Kılıç ile görüştük.

Xerox'un "toplantı verimliliğinin artırılması" projesinden nasıl haberdar oldunuz?

Bosch Bursa Dizel fabrikasında Avrupa Kalite Derneği'nin EFQM Modeli doğrultusunda oluşturduğu değişim ekibimiz, birçok değişim projesini yürütüyor. Bu projelerden birini de 2008 yılında başlattık. Bu proje ile çalışanlarımızda kaynak kullanım farkındalığını artırmayı amaçladık.

Proje kapsamında öne çıkan konulardan biri de etkili zaman kullanımını ve toplantı verimliliği oldu. Bu konuyla ilgili basında çıkan Xerox haberlerine rastladık. Haberlerden Xerox'un toplantı yönetimi konusunda özel bir proje yaptığı ve başarılı olduğunu öğrenince, proje ekibimizle

birlikte Xerox'u ziyaret etmeye ve toplantı verimliliği konusunda Xerox'tan bilgi almaya karar verdik.

Xerox ile yaptığınız görüşmelerden sonra bu projenin yaşanan sıkıntılara çözüm olabileceğini düşünüyor musunuz?

Günümüzün büyük organizasyonlarında ve bizim firmamızda da zaman en değerli kaynaklardan biri haline gelmiştir. Xerox'un projesinde bizim açımızdan en ilgi çekici noktalardan birisi de; toplantı verimliliği konusuna Yalın 6 Sigma çalışması olarak yaklaşılması ve verimliliğin etkin kontrolü için "Toplantı Polisi" uygulamasıydı.

Bosch firmasının organizasyon hacmi

Xerox'un projesinde bizim açımızdan en ilgi çekici noktalardan birisi de; toplantı verimliliği konusuna Yalın 6 Sigma çalışması olarak yaklaşılması ve verimliliğin etkin kontrolü için "Toplantı Polisi" uygulamasıydı.



Bosch Teknik Fonksiyonlar / Makine Bakım Müdürü İsmail Kılıç

ve firma kültürü göz önüne alındığında bu uygulamanın bire bir bütün toplantı odalarında uygulanması çok mümkün görünmüyor. Ancak ilerleyen aşamalarda firmamızda yapacağımız pilot uygulama ile sonuçlarını değerlendirmeyi planlıyoruz.

Bu proje uygulandıktan sonra kurumunuzda ne gibi iyileşmeler bekliyorsunuz?

Yürütmekte olduğumuz değişim projesi ile fabrika içerisinde kullanmış olduğumuz kaynaklarımızın etkin kullanımını ve bireysel davranışlarla önlenebi-

lecek kayıp potansiyellerinin en aza indirgenmesini amaçlıyoruz. Bu anlamda çalışanlarımızda bir farkındalık yaratmayı hedefliyoruz.

Xerox'un konuyla ilgili yaptığı bilgilendirmesinden memnun kaldınız mı? Bu toplantıdan ne gibi kazanımlar elde ettiniz?

Ziyaretimiz oldukça dostane ve misafirperver bir havada geçti. Xerox'un sunumu gerçekten detaylı ve sorularımıza cevap olur nitelikteydi. Daha önce de belirttiğim gibi "Toplantı Polisi" uygulamasını oldukça ilgi çekici ve başarılı bulduk. Toplantımız sayesinde de bu proje hakkında detaylı bilgi sahibi ve ayrıca önümüzdeki dönemde firmamıza önemli katkı sağlayacak bir uygulamadan haberdar olduk. ■



Xerox, 27 Ağustos 2008 tarihinde Sait Halim Paşa Yalısı'nda, Xerox Tüketim Malzemeleri Kanalı İş Ortakları toplantısı düzenledi. Türkiye'nin dört bir tarafından bayilerin ve iş ortaklarının katıldığı etkinlikte; piyasaya sunulan yeni ürünler, yeni satış stratejileri ve hedefleri paylaşıldı. Toplantıda 2008 yılının ilk yarısı genel olarak değerlendirilirken, yılın ikinci yarısı ile ilgili hedefler masaya yatırıldı. Ayrıca Xerox ürünlerinin farklılıkları ortaya konulurken, bayi yapılanmaları, ülke genelinde Xerox ürünlerinin nasıl daha hızlı ve verimli bir şekilde dağıtılabileceği gibi konulara da değinildi.

Etkinlikte; tüketim ürünleri pazarı, tüketim stratejileri, bayi programı ve yeni ürünlerin anlatıldığı bir dizi sunum gerçekleştirildi. Xerox'un bayi programı Xerox Türkiye Tüketim Ürünleri Satış Müdürü Ayşegül Kuyumcu, tüketim stratejileri DMO Bölgesi Sarf Malzemelerinden Sorumlu Başkan Yardımcısı Mümtaz İnanlı, tüketim ürünleri pazarının hedefleri Xerox Türkiye Ofis Baskı Sistemleri Grup Müdürü Serkan Oktaybaş ve Xerox Türkiye Tüketim Ürünleri



İş ortakları Sait Halim Paşa Yalısı'nda buluştu

Xerox iş ortaklarının görüşlerini aldı, hedef ve stratejiler konusunda bilgi verdi.

Satış Müdürü Ayşegül Kuyumcu tarafından aktarıldı. Xerox'un sah-tecilikle mücadelesinin yurtdışı ayağı hakkında DMO Bölgesi Sarf Malzemelerinden Sorumlu

Başkan Yardımcısı Mümtaz İnanlı, Türkiye ayağı hakkında da Xerox Türkiye Ofis Grubu Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk tarafından bilgi verildi.

Sunumların ardından çeşitli kategorilerde iş ortaklarına ödül verildi. En başarılı pazarlama aktiviteleri uygulayan iş ortağı Formnet, en yüksek ciro yapan iş ortağı Despec, en yüksek büyüme gösteren iş ortağı Altınok, en başarılı kamu sektörü iş ortağı Epdata, en başarılı

özel sektör kurumsal iş ortağı Planet, en başarılı bölgesel dağıtıcı Myro, en iyi kanal geliştiren dağıtıcı Ekip Elektronik, en iyi e-iş ortağı D-Market, en hızlı büyüyen iş ortağı Artı Bilgisayar, en hızlı büyüyen iş ortağı Gürel Bilgisayar, en hızlı büyüyen iş ortağı Penta, mağaza kanalındaki en etkin iş ortağı Vatan Bilgisayar oldu.

Farklı illerdeki Xerox bayi ve çalışanlarını bir araya getiren bu etkinlik, faydalı eğitimler içermesinin yanı sıra, güncel gelişmeleri takip etme konusunda da ayrı bir önem taşıyor. Xerox bayi ve elemanları ayrıca, bu etkinlik sayesinde çalışma bölgelerindeki ihtiyaç ve beklentileri aktarma fırsatı da buldular. ■



Fotokopi 70 yaşında

İş yaşamını, bilgi paylaşım biçimini değiştiren ve doküman kopyalamada bir çığır açan fotokopinin icadının 70. yılı kutlanıyor.

Dünyada bir devrim yaratan kopyalama teknolojisinin mucidi olarak da bilinen Chester Carlson, bundan tam 70 yıl önce, 22 Ekim 1938 yılında, New York'ta bulunan Astoria'daki laboratuvarında "10-22-38 ASTORIA" yazılı ilk xerografik görüntüyü elde etti. Chester Carlson, ilk xerografik görüntüyü keşfettiğinde bir tescil ofisinde asistan olarak çalışıyordu. Chester Carlson'un kağıt ağırlıklı bir işi vardı ve sürekli olarak belge çoğaltıyordu. O zamanlar bir belgenin çoğaltılması için ya fotoğrafının çekilmesi ya da elle yazılarak kopyalanması gerekiyordu. Bu şekilde belge kopyalamanın çok zor olduğunu

gören Carlson, kopyalamanın daha kolay bir yolunu bulmak için çalışmalara başladı.

Carlson, fotoğrafçılık üzerine yazılmış bilimsel araştırmaları izleyerek, bu konuda deneysel araştırmalar yapmaya başladı. Daha sonra, fotoiletken özellikli materyaller üzerinde elektrostatik denemeler yaptı ve elektrik ışığına maruz kalan nesnelerin görüntülerini yansıttıklarını keşfetti. Bu buluşa daha sonra eski Yunanca'da kuru ve yazma anlamına gelen kelimelerin birleşiminden "Xerografi" adı verildi. Haloid adında fotoğraf malzemeleri satan bir firma, Chester Carlson'un buluşunun önemini anladıktan sonra, bu buluşa yatırım kararı aldı. Kısa bir süre sonra, fotokopi yapabilen ilk makine piyasaya sürüldü. Bu buluşa yatırım kararını

olarak, ilk fotokopi makinalarının üretimini yapan Haloid şirketi, 1961 yılında ismini "Xerox Corporation" olarak değiştirdi.

Chester Carlson'un açtığı buluşçu yolda ilerleyen Xerox, Xerografi buluşunu temel olarak zaman içinde binlerce yeni buluşa imza attı. Xerox, o günden bugüne yaklaşık 60 bin buluşun patentini aldı. Bu buluşlar Xerox'un, dünya üzerinde yenilikçi ve buluşçu kimliği ile yeni iş alanları yaratan ve insanoğlunun günlük ya-

şamını değiştiren bir firma olarak tanınmasını sağladı.

Gelmiş geçmiş en önemli buluşlardan biri olarak kabul edilen fotokopi, yıllık cirosu 100 milyar doları geçen bir doküman yönetimi pazarını yarattı. Bağımsız araştırma şirketi InfoTrends, dünyanın dört bir tarafında ofis makineleri ile her yıl 3.1 trilyon kağıt dokümanın çoğaltıldığını ve basıldığını tahmin ediyor. ■

Chester Carlson'un bu buluşuna eski Yunanca'da kuru ve yazma anlamlarına gelen kelimelerin birleşiminden "Xerografi" adı verildi.



Doküman yönetimi yazılımları yenilendi

Xerox, doküman yönetimi yazılımlarıyla ofislerdeki iş akışını hızlandırıyor ve maliyetleri azaltıyor.

Xerox'un küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik sunduğu Xerox DocuShare Express yeni içerik yönetim yazılımı, ofislerdeki iş akışı süreçlerinin kolaylıkla ve uygun maliyetle yönetilmesini sağlıyor. Xerox DocuShare Express, her türlü bilginin depolanmasını, bulunmasını ve paylaşılmasını sağlayan bir elektronik dosyalama sistemi işlevi görüyor. Xerox'un yeni yazılımı sayesinde kullanıcılar, web tabanlı

klasörlerde taranmış dokümanlardan, çizelgelerden e-postalara, bloglara kadar farklı tipteki kağıt ve dijital içerikten yararlanabiliyor.

Xerox DocuShare Express, doğrudan çok fonksiyonlu ürünler üzerinden belirli DocuShare klasörlerine yüklenmesini sağlayan, zamandan tasarruf eden bir görüntüleme ve tarama özelliğine de sahip. Şirketler bu yazılım ile birlikte DocuShare veya DocuShare

CPX ortamlarında kolayca güncelleme yapabiliyor ve gerektiğinde daha gelişmiş içerik yönetim özelliklerine erişebiliyorlar.

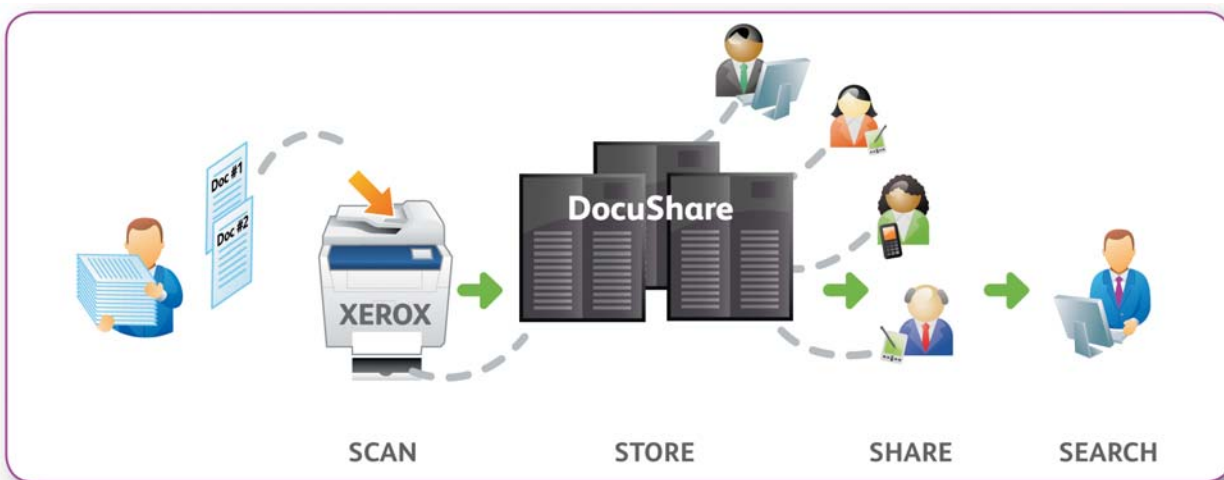
Xerox DocuShare Express, idari kaynakların sınırlı olduğu ofis ortamlarında kağıt ve dijital bilginin izlenmesini daha esnek hale getiriyor. Örneğin, bir doktor muayenehanesindeki tıbbi dokümanların ve eğitim materyallerinin sıklıkla güncellenmesi

Xerox DocuShare Express, ofis ortamlarında kağıt ve dijital bilginin izlenmesini daha esnek hale getiriyor.

gerekir ve bu gibi dokümanların basılması, saklanması ve düzenlenmesi pahalı olabiliyor. Xerox DocuShare

Express böylece çalışanların, dokümanları "çevrimiçi" ortamda, istedikleri her an görmelerine olanak tanırken, fazla maliyet getirmeden iletişim ve iş birliğinin geliştirilmesini de sağlıyor.

DocuShare içerik yönetimi platformu ile birlikte "Genişletilebilir Arayüz Platformu (Extensible Interface Platform)" bağlantısı üzerinden tüm gelişmiş tarama özelliklerine ulaşılabilir. Kullanıcılar, EIP-uyumlu Xerox çok fonksiyonlu bir cihazın ekranına dokunarak, belgeleri tarayıp doğrudan DocuShare klasörlerine gönderebiliyor. DocuShare sunucuları, birkaç kullanıcıdan binlerce kullanıcıya kadar ölçeklendirilebilir. Xerox DocuShare Express, Windows XP/2000/Vista, Mac ve Linux gibi çalışma sistemleri ile uyumlu bir şekilde çalışıyor. Ayrıca çok düzeyli güvenlik mimarisine güçlü koruma sağlıyor. ■



PC Magazine'den Xerox Phaser 6125N'e tam not



Xerox Phaser 6125N "Ayın Test Birincisi" seçildi.

PC Magazine dergisi Eylül ayı ürün testinde, Xerox Phaser 6125N'i diğer rakip ürünler ile birlikte tüm

detaylarıyla inceledi. Xerox Phaser 6125N, yapılan testlerden sonra renkli lazer yazıcılar kategorisinde

"Ayın Test Birincisi" seçildi.

Ürünler, dergi editörleri tarafından baskı kalitesi, baskı hızı, teknik özellikler, ergonomi, servis ve dokümantasyon gibi çeşitli kriterlere göre değerlendirmeye alındı. Xerox Phaser 6125N, değerlendirme sonucunda özellikle baskı hızı, ergonomi ve güç tüketimi konusunda tam not alırken diğer özellikler için de başarılı olarak değerlendirildi. PC Magazine dergisi editörleri, Xerox Phaser 6125N'in baskı hızı ve baskı kalitesi açısından herkesi memnun edecek sonuçlar sunduğunu, yüksek yükteki dokümanlarda bile rahatlıkla istenen baskıların al-

nabildiğini belirtti.

Xerox ürünleri arasında A4 kağıda renkli lazer baskı yapan en hesaplı ürün olma özelliğine sahip Xerox Phaser 6125N, dakikada 12 adet renkli ve 16 adet siyah-beyaz baskı yapabiliyor. Grafik ve tablo içeren karmaşık dokümanları, sunum ve hesap çizimlerini hızlıca, istenilen kalitede basabilen Xerox Phaser 6125N, ilk sayfa çıkışını siyah-beyaz dokümanlarda 14, renkli dokümanlarda ise 17 saniyede veriyor. Xerox Phaser 6125N'in 600 x 600 x 4 dpi çözünürlüğü, standart USB 2.0 ve 10/100BaseTx ağ bağlantısı, 64 MB'lık belleği ve 333 MHz işlemcisi bulunuyor. ■

Xerox Phaser 6125N, Xerox ürünleri arasında A4 kağıda renkli lazer baskı yapan en hesaplı ürün olma özelliğine sahip.



Xerox'tan bir ilk: Cep tarayıcısı

Xerox, elde taşınabilecek 300 gr ağırlığında, 29 cm uzunluğunda bir doküman tarayıcısını A.B.D'de satışa sundu.

Sık seyahat edenler artık yanlarına dizüstü bilgisayarını ile birlikte taşıyıcı cihazı da alabilecekler. Güç desteğini, elektrik bağlantısı istemeden bilgisayarın USB girişinden alan Xerox Travel Scanner 100, 199 dolar fiyatı ile A.B.D'de büyük ilgi gördü.

Xerox Travel Scanner 100, Xerox'un DocuMate model tarayıcıları ile birlikte sunulan doküman yönetimi yazılım uygulamalarını kusursuz bir şekilde destekliyor. Xerox'un ürün grubundaki en hesaplı tarayıcılarından biri olan Xerox Travel Scanner

100, dakikada 4 sayfa renkli, 6 sayfa siyah-beyaz tarama yapıyor. Xerox Travel Scanner 100, 600 dpi optik çözünürlüğünde, 24-bit derinliğinde,

kartvizitten A4 ebata kadar çeşitli form ve boyutlardaki kağıtları elektronik ortama aktarıyor.

Xerox'un yeni mobil tarayıcısı üzerinde çalışan patentli "Paper Driven" ve "AutoLaunch" yazılımları sayesinde, dokümanı cihaza yerleştirir yerleştirmez, tarama işlemi otomatik olarak başlıyor. Günde 500 sayfa tarama kapasitesi olan Xerox Travel Scanner 100, "Tek Tuş Tarama (Visioneer OneTouch)" özelliği ile tek bir tuşa basılarak kolayca tarama yapıyor. Böylece, taranan dokümanları başka bir hedefe yönlendirmek için ek bir işlem yapmaya gerek kalmıyor.

Boyutu, kurulumu ve kullanım kolaylığı ile ofis dışında olan ve seyahat

eden çalışanların yardımcısı olacak Xerox'un yeni mobil tarayıcısı, fatura, iş notları, fotoğraf, kartvizit ile iş toplantılarında dağıtılan A4 ebat kağıt dokümanların hızlıca taranıp, düzenlenerek kolayca paylaşılmasını sağlıyor.

Ürün ile birlikte kullanıcılara, doküman ve görüntü yönetimi yazılımları da sunuluyor. Bu çözümlerden "Kofaks VirtualReScan", taranan dokümanların görüntü kalitesini kontrol ediyor ve otomatik olarak görüntü üzerinde düzeltme ve kesme işleminin yapılmasını sağlıyor. Tarayıcı üzerinde gelen OCR yazılımı da, taranan dokümanı üzerinde değişiklik yapılabilir bir elektronik dosyaya dönüştürüyor ve böylece taranan doküman üzerinde kelime araması yapılabilir, taranan

dokümanlar "PDF" dosyasına dönüştürülebilir. Bununla birlikte kartvizit bilgisini okuyan "NewSoft Presto! BizCard" yazılımı, kartvizit üzerinde yer alan bilgileri kolayca, Microsoft Outlook Contact, ACT ve Goldmine gibi uygulamalarla, PDA ve akıllı telefonların rehberlerine kaydedilebilir.

Windows XP/2000/Vista ortamında çalışabilen ve USB 2.0 bağlantısını destekleyen Xerox Travel Scanner 100'ün, yakın gelecekte Türkiye'de de satışa sunulabilmesi için çalışmalar yapıyor. ■



Xerox'un mobil tarayıcısı, boyutu ve kullanım kolaylığı ile ofis dışında olan ve seyahat eden çalışanların yardımcısı olacak.

Baskı sektörü Xerox iGen4'ü bekliyor



Drupa 2008'de tanıtımı yapılan Xerox iGen4 ile yeni bir dönem başlayacak.

Xerox iGen3'ün devamı niteliğini taşıyan Xerox iGen4, sektörün en verimli ve en yüksek kalitedeki renkli dijital baskı makinesi olarak tanımlanıyor. Üzerinde yaklaşık 400 ayrı teknolojik özelliğin patenti bulunan Xerox iGen 4, matbaacılar, yayıncılar, fotoğraf stüdyoları veya doğrudan pazarlama ajansları gibi kuruluşlara çok önemli gelir fırsatları ve yeni seçenekler sunuyor. Kısa tirajlı baskıdan değişken veri baskısına kadar birçok uygulama yapabiliyor. Xerox iGen4'ün dakikada 110 sayfaya ulaşan yüksek baskı hızı, ekonomik baskı maliyeti ve tam renkli çarpıcı baskı kalitesi ile özellikle birebir pazarlama ve kişiselleştirilmiş dokümanlar üretmek isteyen firmalara önemli faydalar sağlıyor. Toplam kağıt kapasitesi

80.000 sayfaya varan Xerox iGen4, 12 adet kağıt besleme ünitesi ile yoğun baskı işlerinin üstesinden kolaylıkla gelebiliyor. Xerox iGen4 ayrıca, zarf ebatından 364 x 572 mm kağıt ebatlarına tam renkli doküman üretiyor.

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 oto-

matikleştiriyor, toplam operasyon maliyetlerini azaltıyor ve makine üzerinde baskı ayarlarını düzenlemek için baskıyı kesme ihtiyacını ortadan kaldırıyor. Böylece makineyi kullanan kişi ve kuruluşlara, iş verimliliğini yüzde 25 ile yüzde 35 arasında artırma imkanı veriyor.

Xerox iGen4, yüksek hacimli baskıların üretimini ve en karmaşık baskı işlerinin yönetimini sağlayan Xerox FreeFlow çözümü ile iş süreçlerine önemli bir esneklik getiriyor. Xerox iGen4 bununla birlikte, Xerox FreeFlow VI Suite ve bire bir pazarlama veya grafik tasarımlarda kişiye özel uygulamalar yapabilen

Baskı işlerinin daha kolay ve hızlı yapılmasını sağlayan Xerox iGen4, sektörün en verimli ve en yüksek kalitedeki renkli dijital baskı makinesi olarak tanımlanıyor.

XMPie gibi çözümlerle entegre çalışıyor.

Çevreye duyarlı olarak tasarlanan Xerox iGen4, içinde toksik içermeyen ve katı atık oranını azaltan kuru mürekkep kullanıyor. Baskı işlerinin daha kolay ve hızlı yapılmasını sağlayan Xerox iGen4, yüzde 97'den fazlası

geri dönüştürülebilir malzemelere sahip. Geliştirilmesi için 1 milyar doların üzerinde AR-GE harcaması yapılan Xerox iGen 4'ün de, Xerox iGen 3'ten sonra matbaacılıktan finansa, otomotivden telekomünikasyona kadar farklı sektörlerden talep görmesi bekleniyor. ■

Bu yılın son teknolojileri...

Kendisi küçük yaptığı iş çok büyük

Küçük ebatlarına rağmen dakikada 33 sayfa baskı hızına sahip Xerox Phaser 3435, çift taraflı baskı, ağ bağlantısı ve toner tasarruf özellikleri ile bir yazıcıdan beklenebilecek her şeyi fazlasıyla veriyor.

Xerox Phaser 3435, çift taraflı baskı, ağ bağlantısı ve toner tasarruf özellikleri ile ev ve küçük ofis çalışanlarına ekonomik ve kaliteli bir çözüm sunuyor. Ağ ortamında çalışabilme özelliğine sahip siyah-beyaz yazıcılarından biri olan Xerox Phaser 3435, dakikada 33 sayfa baskı hızına sahip. Ağırlığı 60 ile 163 gram arasında değişen etiket, poster, broşür, zarf gibi farklı ebatlardaki kağıtlara düşük

maliyetle yüksek kalitede baskı yapabilen Xerox Phaser 3435, ilk sayfa çıkışını 9 saniyenin altında veriyor. Xerox Phaser 3435'in 1200 dpi baskı çözünürlüğü, USB 2.0, 10/100 BaseTx ethernet bağlantısı, 320 MB'lık belleği ve 400 MHz'lik işlemcisi bulunuyor. Xerox Phaser 3435 ayrıca, toner tasarruf modu sayesinde, toner kullanım ömrünü uzatıyor ve baskı maliyetini en aza indiriyor.



Küçük boyutuyla fazla yer kaplamayan Xerox Phaser 3435'in aylık baskı hacmi 80.000 sayfaya kadar ulaşüyor. ■

Ofisteki işlerinizin dostu

Xerox'un A3 siyah-beyaz çok fonksiyonlu ürünü Xerox WorkCentre 5222, fonksiyonel tasarımı ve iş akışını kolaylaştıran özelliği ile ofislere yeni bir çözüm sunuyor.

Fotokopi, yazıcı, tarayıcı ve faks özelliklerini tek bir makinede toplayan Xerox WorkCentre 5222, dakikada 22 sayfa baskı alabiliyor. İlk sayfa çıkışını 12 saniyede alabilen Xerox WorkCentre 5222, 1200 x 1200 dpi baskı çözünürlüğünde yüksek kaliteli baskı yapıyor. Çift taraflı baskı özelliği olan Xerox WorkCentre 5222'nin toplam kağıt kapasitesi 3 bin 100 sayfaya ulaşılıyor. Güçlü tarama özellikleri sunan Xerox WorkCentre 5222, "Tarayıcıdan e-postaya (scan-to-e-mail)" özelliği ile taranan dokümanlar, istenirse e-posta olarak başka bir adrese gönderilebiliyor. Dakikada 55 görüntü tarayabilen

Xerox WorkCentre 5222, aylık 70 bin görüntü tarama kapasitesine sahip. Dahili CentreWare Web sunucusu sayesinde sistem yöneticileri, uzaktan Xerox WorkCentre 5222'yi kontrol edebiliyor ve kullanım raporları alabiliyor. "Kimlik Kartı Kopyalama" özelliği ile kimlik kartı, sürücü ehliyeti gibi belgelerin tek bir seferde önlü arkalı fotokopisi alınabiliyor. ■



Yoğun ofislere modüler çözüm

Xerox'un yeni piyasaya sunduğu A3 siyah-beyaz çok fonksiyonlu ürünü Xerox WorkCentre 5225A/5230A serisi, kolay kullanımı ve modüler özelliği ile ofislerdeki üretkenlik seviyesini artırıyor.

Xerox WorkCentre 5225A, dakikada 25 sayfa çıktı alırken, Xerox WorkCentre 5230A ise dakikada 30 sayfa baskı alma kapasitesine sahip. A3 boyuta kadarki kağıtlara baskı yapabilen ve ilk sayfa çıkışını 12 saniyede alabilen Xerox WorkCentre 5225A/5230A, 1200 x 1200 dpi baskı çözünürlüğünde yüksek kaliteli baskı yapıyor. Dakikada 55 görüntü tarayabilen Xerox WorkCentre 5225A/5230A ile taranan dokümanlar, birkaç tuşla e-posta, masaüstü ve ağ gibi birden fazla hedefe yönlendirilebiliyor. Renkli tarama özelliği mevcut olan Xerox WorkCentre 5225A/5230A serisi

kullanıcılarına, "Tarayıcıdan E-postaya", "Ağ Üzerinden Tarama" ve "Posta Kutusuna Tarama" gibi güçlü tarama özellikleri sunuyor. Sunulan bu seçenekle, basılan dokümanları delmek, zımbalamak ve istenirse kitapçık haline getirmek mümkün oluyor. Xerox WorkCentre 5225/5230A serisi, kapsamlı güvenlik özelliği ile gizli bilgilere erişimi de kısıtlıyor. Ürünle birlikte sunulan Xerox'un "Genişletilebilir Arabirim Platformu" teknolojisi, dokunmatik ekranının kullanıcının ihtiyaçlarına göre tasarlanabilmesini sağlıyor. ■

