



Kağıt tüketimini azaltacak öneriler

Sayfa 11'de

INNOVATE

08

Tasarımlara dijital bakış

Sayfa 10'da

Abdi İbrahim: Öncü markalar liderlerle çalışır

Sayfa 4'te



Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

xerografi

www.xerox.com.tr

Nisan 2008 • Ücretsizdir



Genç matbaacıların eğitimine destek



Xerox kick off ile eğlenceye doydular



Xerox Türkiye çalışanları, Ocak ayında Swissotel'de gerçekleştirilen kick off toplantısı ile 2008'e başladı.

Genel Müdür Mehmet Sezer'in liderliğinde bir araya gelen Xerox çalışanları, bayi ve iş ortakları, kick off'ta 2007 yılını değerlendirdi. Toplantıda Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, 2008 yılı hedefleri ve stratejisini katılanlara aktardı.

Toplantıda Xerox'un yeni logosu da tanıtıldı. Ayrıca; Xerox Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Anne Mulcahy ve Xerox Başkanı Ursula Burns'un 2007 yılını değerlendirdikleri ve 2008 hedeflerini aktardıkları video izlendi. Xerox'ta 10. yılını tamamlayan çalışanlara plaket ve ödülleri verildi. Xerox Türkiye departmanlarının yaptığı satışlar göz önüne alınarak yapılan listeye göre ilk üçte yer alan

2008 yılında da önceliğimiz müşteri memnuniyeti ve hizmette kalite olacaktır.



departmanlar açıklandı. Sonuçlara göre Bayi Operasyonu birinci, Xerox Global Hizmetler Satış Ekibi ikinci, Kağıt Grubu Satış Ekibi de üçüncü oldu. Toplantıda ayrıca, 2007 yılında gösterdikleri performansın dolayısıyla ödülüne hak kazanan çalışanlar ve bayiler açıklandı.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet



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

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer; "Xerox Türkiye çalışanı olarak, her gün müşterilerimizle, tedarikçilerimizle, iş ortaklarımızla, medyayla birçok bağlantı içerisindeyiz. Her bağlantı markamızı güçlendirmek için bizlere bir fırsat yaratı-

yor. Her bağlantı; ilişki kurduğumuz herkesin, bize güvenebileceğini göstermemizi sağlıyor. İhtiyaçları olan çözümlerin bir parçası olduğumuzu onlara gösteriyor. Müşterilerimizin bizi iş ortağı olarak gördüğü bir platform yaratıyor. 2008 yılının, müşterilerimizle, iş ortaklarımızla, ürün ve çözümlerimizi kamuoyuna tanıtan basın mensupları ile daha yakın ve sıcak ilişkiler kurduğumuz bir yıl olmasını hedefliyoruz. Bu bağlamda 2008 yılı tamamımız, 'Her Bağlantı Bizim İçin Önemlidir' olacak" şeklinde konuştu.

Toplantı, Terminal grubunun şarkıları ve dj performansları ile gecenin ilerleyen saatlerine kadar devam etti. ■

Sinerji

Mehmet Sezer



Zorluklara rağmen güzel sonuçlar

Xerox Türkiye 2008 yılına umutlu ve iddialı hedeflerle girdi. Ocak ayında Swisotel'de düzenlediğimiz "kick off" toplantısında 2007 yılını değerlendirdik, çalışanlarımıza ve bayilerimize ödüller verdik, 2008 hedeflerimizi ve önceliklerimizi açıkladık.

Geçtiğimiz yıl başlayan tüm dünyayı ve Türkiye'yi etkisi altına alan global krizin olumsuz sonuçlarına rağmen, birinci çeyrek sonunda hedeflerimiz doğrultusunda önemli başarılarla imza attık. İlk çeyrekte ekipman satışında hem ciro hem de aktivite bazında çift haneli büyüme rakamları elde ettik. Türkiye'nin zor bir dönemden geçtiği bu günlerde elde edilen başarılı sonuçlar için tüm arkadaşlarıma teşekkür etmek istiyorum.

Satış sonrası gelirlerimizde de verimlilik artışı projelerinin sonuçlarını almaya başladık, bu kısımda da

kârlılığımızı büyütme devam ediyoruz. Her ne kadar bizler üstün bir gayret ve performans içinde olsak da, ülkemizde yaşanan siyasi ve ekonomik gelişmeler, kurlarda meydana gelen ani iniş ve çıkışlar müşterilerimizin satın alma kararlarında gecikmelere yol açabiliyor. Geçtiğimiz yıl Eylül ayında, 2006'da ise Temmuz ve Ağustos aylarında kurlarda yaşanan iniş çıkışlarından olumsuz etkilenmiştik, bu yıl içinde yaşanacak benzeri bir duruma hazırlıksız yakalanmamak için gerekli önlemleri aldık.

A.B.D.'de "mortgage" kredileri ile başlayan ve tüm finans piyasalarını etkisi altına alan global krizin üzerine, ülkemizde yaşanan AKP'nin ka-

patma davası hepimizi ciddi endişelere sürüklüyor. Siyasi gerginliklerin olumsuz etkilerinin ekonomik yapıyı sarsmasından çekiniyor ve istikrar ortamının devam etmesini arzuluyoruz.

Xerox Türkiye için başarının ana kaynağı; müşteri memnuniyeti ve kaliteli hizmettir. Müşteri memnuniyetini artırmak ve kaliteli hizmet vermek için toplantılar, eğitimler düzenlemeye devam ediyoruz. Bu eğitim ve toplantıların sonuçlarını müşterilerimizden aldığımız geri bildirimlerde görüyoruz ve 2008 yılı sonunda müşteri memnuniyetinin de etkisiyle hedeflediğimiz rakamlara ulaşacağımıza inanıyorum.

Dört yılda bir düzenlenen, dünyanın en büyük baskı ve grafik sa-

natlar etkinliği olan Drupa 2008, Mayıs ayının sonunda Almanya'da başlıyor. Xerox için büyük önem taşıyan Drupa önümüzdeki en büyük pazarlama aktivitesi. Türkiye'den yaklaşık 50 matbaa ve yayınevi sahibini Drupa'ya Xerox'un misafiri olarak götürüyoruz. Ayrıca, Drupa'ya Türkiye'den kendi imkanları ile gelecek 200'ün üzerinde Türk müşteri ile Drupa'da buluşacağız. Xerox'un son teknoloji baskı ve iş çözümlerini onlara tanıtacağız. Ayrıca Heidelberg ve Fuji ile olan sektörel iş birliğimiz kapsamında, dijital ve ofset baskının uyumlu çalışmasını sağlayan sistemlerimizi sergileyeceğiz.

Tüm zorluklarına rağmen hedeflerimize ulaşmayı beklediğimiz bu yıl da, göstereceğiniz tüm çaba ve performans için sizlere şimdiden tek tek teşekkür ediyor, çalışmalarınızda başarılar diliyorum. ■

Satış sonrası gelirlerimizde de verimlilik artışı projelerinin sonuçlarını almaya başladık, bu kısımda da kârlılığımızı büyütme devam ediyoruz.

Operasyon ekibi kahvaltıda buluştu

Xerox Global Hizmetler operasyon ekibi, 2007 yılının değerlendirildiği ve 2008 hedeflerinin aktarıldığı kahvaltı toplantısında bir araya geldi.

Xerox'un ekip ruhunu artırmak ve çalışanlara motivasyon sağlamak amacıyla gerçekleştirdiği toplantılar devam ediyor. Xerox Global Hizmetler ekibi için 6 Ocak 2008 Pazar günü,

Portaxe'te düzenlenen toplantı Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer liderliğinde yapıldı. Toplantıya Xerox Global Hizmetler Direktörü Gülçin Uysal ve Operasyon Müdürü



Avea, HSBC, Garanti Emeklilik, Abdi İbrahim İlaç gibi sektörlerinde lider konumda olan markalar bizimle çalışıyor.

Hakan Kalkan da katıldı. Açılış konuşması Operasyon Müdürü Hakan Kalkan tarafından yapılan toplantıda, Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer 2007 yılını genel olarak değerlendirerek, 2008 yılı hedefleriyle ilgili bilgi paylaşımında bulundu.

Xerox Global Hizmetler olarak 2007 yılında önemli başarılarla imza attıklarını ifade eden Xerox Global Hizmetler Direktörü Gülçin Uysal, "Yaptığımız anlaşmalarla Türkiye'de liderliğe oynuyoruz. Avea, HSBC, Garanti Emeklilik, Abdi İbrahim İlaç gibi sektörlerde lider konumda olan markalar bizimle çalışıyor. Bunda bütün ekibi-

mizin ve Xerox'ta bağlantılı çalıştığımız tüm departmanların emeği var. Türkiye'de gelişen ve önemi anlaşılan bir alanda hizmet veriyoruz. Bunun bilinciyle ve Xerox'un çözümlerinin gücüyle başarılarımızın önümüzdeki dönemde de devam edeceğine inanıyorum" dedi.

Süpervizör ve operasyon ekibinden yaklaşık 90 kişinin katıldığı kahvaltı toplantısında, eğitimlerini başarıyla tamamlayan çalışanlara Hansei sertifikaları verildi. Toplantı Xerox Global Hizmetler operasyon ekibinin görüşlerinin dinlenmesi ve sorularının yanıtlanması ile sona erdi. ■



Öncü markalar liderlerle çalışır

Global bir şirket olmak için çalışıyor, bu global hedefler doğrultusunda altyapı çalışmalarımızı sürdürüyoruz.



Abdi İbrahim İlaç Ticari Operasyonlar Müdürü Recai Özbir

Xerox'un ilaç sektörünün öncü markası Abdi İbrahim İlaç'ta gerçekleştirdiği projeyi ve Abdi İbrahim İlaç'ın hedeflerini Abdi İbrahim İlaç Ticari Operasyonlar Müdürü Recai Özbir'den dinledik.

Abdi İbrahim'in kısaca kuruluş öyküsünden bahseder misiniz? Hedefleri ve vizyonu hakkında bilgi verir misiniz?

Abdi İbrahim İlaç, 1912'de Eczacı Abdi İbrahim Bey tarafından kuruldu. 1916'da ilaç üretimine başlayan firmamız bugün, sayısı 200'ü aşan ilacın üretimini dünya standartlarındaki tesislerinde yapıyor. Türkiye'de bir ilk olan Ar-Ge merkezini ise 2008'de açacak olan Abdi İbrahim olarak son beş yıldır, ciro ve toplam kutu satışında Türk ilaç sektörünün lideriyiz. Bunu güçlü bir ekibinin olmasına, takım çalışmasına, hedeflerinin açık bir şekilde ifade edilmesine borçlu. Hızlı büyüyen ve yatırımı seven Abdi İbrahim yönetimi de bu vizyonla hareket ediyor.

Türkiye'de yüzde 7.2'lik pazar payına sahip olan firmamız, Vietnam'dan Cezayir'e 15 ülkeye toplam 12 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiriyor. Global bir şirket olmak için çalışıyor, bu global hedefler doğrultusunda altyapı çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Abdi İbrahim'i gelecek senelerde global bir yapı içerisinde göreceğimizden eminiz. Şu

anda zaten, Türkiye pazarının dışında çeşitli ülkelerde faaliyet gösteriyoruz. Türkiye Cumhuriyetleri'de, Cezayir'de kendi bürolarımız var, bazı ülkelerde bizi temsil eden anlaşmalı firmalar aracılığı ile çalışıyoruz.

Xerox'u seçim sürecinden bahseder misiniz, iş birliği kararını ne zaman aldınız, neden Xerox'u tercih ettiniz?

Xerox ile çalışmaya Eylül 2007'de başladık. Öncü firmalar lider markalarla çalışmayı tercih ederler. Xerox da profesyonellerden ve liderlerden birisi, çalışmalarımızı daha da geliştireceğimize inanıyorum. Daha önce farklı markaların ürünlerini kullandık. Binamızı yenileme ve taşıma kararı verdiğimizde, ciddi bir ihale açtık. Bu ihalede ilk olarak tüm servislerin ihtiyaçları ortaya konuldu. IT departmanımız, teknoloji anlamında isteklerimizi ve ihtiyaçlarımızı belirledi, bu doğrultuda şartnameler oluşturuldu. Tüm tedarikçilere bu şartnameleri gönderdik, daha sonra elemeler yaptık. Yeterli gördüğümüz şirketleri açık ihaleme davet ettik, Xerox da bunların arasındaydı. Sonuçta Xerox başarılı oldu ve yeni binamızda Xerox ile çalışmaya başladık.

Xerox ile çalışmaya başladığımızdan bu yana, çoğaltmadan tutun da birçok konuda evrakla ilgili işlemlerimizi artık şirket içindeki makinelerde gerçekleştiriyoruz.

Şu anda fabrika ve merkez binamızda kopya, faks, baskı işlemlerimizi Xerox makineleri ile gerçekleştiriyoruz. Ayrıca katalog ve promosyon için ön baskı çalışmalarında da binamızdaki Xerox makineleri kullanıyoruz. Yani faks, baskı, kopyalama anlamında bütün hizmetleri Xerox'tan alıyoruz.

Şu anda fabrika ve merkez binamızda kopya, faks, baskı işlemlerimizi Xerox makineleri ile gerçekleştiriyoruz. Ayrıca katalog ve promosyon için ön baskı çalışmalarında da binamızdaki Xerox makineleri kullanıyoruz. Yani faks, baskı, kopyalama anlamında bütün hizmetleri Xerox'tan alıyoruz.

Xerox ile gerçekleştirilen iş birliğinin Abdi İbrahim İlaç'a sağladığı avantajlar neler oldu?

Eskiden bu kadar profesyonel bir şartname ile alım gerçekleştirmemiştik. Firmalardan bu talepler doğrultusundaki isteklerimizi ortaya koymamıştık. Senelerdir oluşan tecrübe ve IT departmanımızın da katkısıyla standart şartnamemizi yükselttik. Bu isteklerimizi Xerox hizmet olarak karşıladı ve Abdi İbrahim İlaç içerisinde standart bir yapı oluşturdu. Ayrıca bizim için bilgi güvenliği oldukça önemli. Xerox ile çalışmaya başladığımızdan bu yana, çoğaltmadan tutun birçok konuda evrakla ilgili işlemlerimizi artık şirket içindeki makinelerde gerçekleştiriyoruz. Bu hem bilgi güvenliği hem de maliyetler açısından büyük avantaj sağladı.



Şu anda fabrika ve merkez binamızda kopya, faks, baskı işlemlerimizi Xerox makineleri ile gerçekleştiriyoruz. Ayrıca katalog ve promosyon için ön baskı çalışmalarında da binamızdaki Xerox makineleri kullanıyoruz. Yani faks, baskı, kopyalama anlamında bütün hizmetleri Xerox'tan alıyoruz.

Xerox ile gerçekleştirilen iş birliğinin Abdi İbrahim İlaç'a sağladığı avantajlar neler oldu?

Eskiden bu kadar profesyonel bir şartname ile alım gerçekleştirmemiştik. Firmalardan bu talepler doğrultusundaki isteklerimizi ortaya koymamıştık. Senelerdir oluşan tecrübe ve IT departmanımızın da katkısıyla standart şartnamemizi yükselttik. Bu isteklerimizi Xerox hizmet olarak karşıladı ve Abdi İbrahim İlaç içerisinde standart bir yapı oluşturdu. Ayrıca bizim için bilgi güvenliği oldukça önemli. Xerox ile çalışmaya başladığımızdan bu yana, çoğaltmadan tutun birçok konuda evrakla ilgili işlemlerimizi artık şirket içindeki makinelerde gerçekleştiriyoruz. Bu hem bilgi güvenliği hem de maliyetler açısından büyük avantaj sağladı.

Xerox WC 133, WC 7345, DC 250, Xerox 4110'un Abdi İbrahim İlaç'ta kullanıldığını biliyoruz, bunun dışında yeni makine yatırımı yapmayı düşünüyor musunuz? Xerox ile gerçekleştireceğiniz yeni projeler var mı?

Xerox ile kart okuyucuları konusunda çalışmalarımız sürüyor. Eleman sayımızdaki artış, yeni teknolojiler doğrultusunda Xerox ile ilgili daha birçok iş birliğimiz olacağına eminim. Yakında bir depo yatırımı gerçekleştireceğiz. Kendi ürün, hammadde, ambalaj depomuzu kuracağız. Bunun dışında farklı alanlarda yatırım yapmayı planlıyoruz. Her yatırımla birlikte gereksinimlerimiz de artacak. Bu yüzden iş birliğimizin devam edeceğini biliyorum.

Xerox ile kart okuyucuları konusunda çalışmalarımız sürüyor. Eleman sayımızdaki artış, yeni teknolojiler doğrultusunda Xerox ile ilgili daha birçok iş birliğimiz olacağına eminim. Yakında bir depo yatırımı gerçekleştireceğiz. Kendi ürün, hammadde, ambalaj depomuzu kuracağız. Bunun dışında farklı alanlarda yatırım yapmayı planlıyoruz. Her yatırımla birlikte gereksinimlerimiz de artacak. Bu yüzden iş birliğimizin devam edeceğini biliyorum.

Abdi İbrahim İlaç artık şık bir binada hizmet veriyor, Abdi İbrahim İlaç Genel Müdürlük binası ile ilgili bilgi verir misiniz?

Maslak'ta bulunan Abdi İbrahim Genel Müdürlük binası pek çok özelliği bünyesinde barındırıyor. Mükemmeliyetçi yaklaşımla en ince ayrıntıyı planlayarak hazırladığımız yeni yönetim binamız, dizaynı, sahip olduğu teknik özellikler ve imkanlar ile konforlu ve güvenli bir çalışma ortamı sunuyor. Teknolojiyi, tasarımı, estetiği ve fonksiyonelliği buluşturuyor.

İtalyan Mimar Dante Benini tarafından tasarlanan Abdi İbrahim Genel Müdürlük binası, firmamızın liderliğini de etkili bir şekilde sergiliyor. 16 bin metrekarelik kullanım alanı olan 120 metre yüksekliğindeki binamız, yüzeylerin etkili bir şekilde kullanılabilmesi için 21 kat ve 5 bodrum katından oluşuyor. ■

Genç matbaacıların eğitimi için...

Xerox, Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaa Eğitimi Bölümü bünyesinde bir Dijital Baskı Laboratuvarı açtı.

Xerox, geleceğin matbaacılarının dünyadaki yeni baskı yaklaşımlarını öğrenerek yetiştirmeleri için, ürünlerini ve bu alandaki bilgi birikimini eğitimin hizmetine sunuyor. Xerox ve Marmara Üniversitesi arasında yapılan iş birliği ile Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi bünyesinde Dijital Baskı Laboratuvarı açıldı. Laboratuvarın açılışı, Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grup Direktörü Pelin Çağlar ve Teknik Eğitim Fakültesi Dekanı

Prof. Dr. Mehmet Akalın'ın katılımıyla 07 Mart 2008 tarihinde Marmara Üniversitesi Göztepe Kampüsü'nde gerçekleştirildi.

Xerox, bu iş birliği doğrultusunda, Türkiye'de ilk kez Marmara Üniversitesi tarafından açılan ve dört yıllık fakülte düzeyinde eğitim veren Matbaa Eğitim Bölümü'nde bir laboratuvar kurdu. Xerox'un desteği ile kurulan laboratuvar, geleceğin matbaacılarının son teknoloji baskı sistemleri ile yetiştirilmesini sağlayacak. Xerox, geleceğin matbaacılarının kaliteli bir eğitim öğretimle yetiştirilebilmesi için yüksek kapasiteli donanım ve yazılım çözümlerini Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi'nin kullanımına sundu.

Matbaa Eğitimi Bölümü'ndeki öğrenciler, Xerox'un dijital baskı teknolojileri ile uygulamalı eğitim öğretim yapma fırsatı bulacak.

İş birliği anlaşmasına göre, yüksek kapasiteli renkli dijital baskı sistemi Xerox DocuColor 2060, değişken veri baskısına yönelik yazılımlar ve iş istasyonu Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi'nin kullanımına sunuldu. Xerox'un sağladığı bu donanım ve yazılımlarla eğitim amaçlı uygulamalar, AR-GE ve akademik çalışmalar yapılacak.

Xerox ayrıca, iş birliği süresi boyunca karşılıklı belirlenen miktarda bir sarf malzemesini ücretsiz verecek ve makinelerin servis giderlerini de ücretsiz olarak temin edecek. Bunun-

la birlikte, makinenin kurulduğu laboratuvarın bakım masraflarını Xerox üstlenecek. Matbaa Eğitimi Bölümü öğrencileri, dijital baskı ve gelişen teknolojiler konusunda Xerox'un konu uzmanı yetkililerinden bilgi ve eğitim de alabilecek. ■



Xerox'un desteği ile kurulan laboratuvar, geleceğin matbaacılarının son teknoloji baskı sistemleri ile yetiştirilmesini sağlayacak.



Xerox sahtecilere göz açtırmıyor

Xerox Kurumsal Güvenlik ve Marka Koruma biriminin Türk yetkililerle yapmış olduğu ortak çalışma sonucunda 1 milyon avroluk sahtecilik gün yüzüne çıkarıldı.

kişi ve kuruluşlar tarafından ortaya çıkan olumsuz etkileri önlemek için Xerox'un dünyanın dört bir yanında yürüttüğü faaliyetlerinin Türkiye ayağı, bu senenin başında gerçekleştirildi. Karton ambalajları yapan bir matbaaya da baskın düzenlenerek, tüm bu faaliyetleri yürüten işletmeler ve yetkilileri hakkında gerekli hukuki işlemler başlatıldı.

Bununla beraber, yurtdışından kaçak olarak yurda girişi yapılan sarf malzemelerin önüne geçmek için giriş gümrükleri ile ortaklaşa yapılan çalışmalarla bu tip yasa dışı faaliyetleri yürüten firmalarla ilgili bilgilere ulaşıldı.

Yasa dışı yollarla üretilen taklit ürünlerin baskı cihazlarında kullanılması makinelere önemli ölçüde zarar vermektedir.

Xerox Türkiye Masaüstü Baskı Sistemleri Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk, "Black Market adını verdiğimiz, yasa dışı yollarla üretilen taklit ürünlerin baskı cihazlarında kullanılması makinelere önemli ölçüde zarar vermektedir. Karşılaşılan bu zararlar, müşteri memnuniyetsizliğini ortaya çıkarmıştır. Ayrıca Gray Market olarak tanımladığımız, yasa dışı yollarla ülkeye sokulan ürünlerin oluşturduğu olumsuzluklara karşı aldığımız önlemlerle ilgili olarak, ilk etapta fiyat farklılıklarını ortadan kaldırmak için 'Minimum



Xerox'un Türk yetkililerle yaptığı ortak çalışma sonucunda aralarında sahte, gray toner ve giriş seviyesi Phaser ürünlerin yer aldığı malzemelere el konularak, 1 milyon avroluk sahteciliğin önüne geçildi. Xerox, kendi ürünlerine yönelik fason üretim yapan ya da yasa dışı yollarla orijinal malzeme sağlamaya çalışan kişi ve kuruluşlara karşı mücadele etmeye devam ediyor. Bu

Standart Fiyat' kavramını geliştirdik ve ürünler için her ülkede minimum satış fiyatı belirledik. Dolayısıyla yapılan bu çalışmalarla, ürünlerin bir ülkeden alınarak bir başka ülkede satılmasını cazip olmaktan çıkardık. Önümüzdeki dönemlerde de, Gray/Black Market konusundaki çalışmalarımızın hem kaliteli hizmet hem de müşteri memnuniyeti adına devam edeceğini söylemek istiyorum" dedi. ■

Xerox ve İş Bankası bir araya geldi

Xerox, finans sektörüne yönelik çözümlerini ve bu alanda yaptığı analizleri, İş Bankası'na özel olarak gerçekleştirdiği toplantı ile tanıttı.

Xerox'un sektörlere özel düzenlediği bilgilendirme toplantısının ilk ayağı, İş Bankası için 5 Mart 2008 tarihinde Swissotel'de yapıldı. Xerox'un finans sektörüne 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 sektör genelinde gerçekleştirdiği analiz sonuçlarının açıklandığı toplantıda; müşteri deneyiminin ve gelirlerin artırılmasının, maliyetlerin kontrol edilmesinin, iş süreçlerinin uyumluluğu-

nun ve etkinliğinin sağlanmasının finans sektörünün sıkıntıları arasında yer aldığı belirtildi.

Bankacılık her an yeni bir bilginin üretildiği, eski bilgilerin yasalarla belirtilen süreler zarfında saklanması zorunlu olan bir sektördür.

Açılış konuşmasında gizlilik ve güvenin bankacılığın temelini oluşturduğuna ve Xerox ile İş Bankası'nın ortak noktası olan ilklerin her iki kuruluş için önemine dikkat çeken Xerox Global Hizmetler Direktörü Gülçin Uysal, "Bankacılık her an yeni bir bilginin üretildiği, eski bilgilerin yasalarla belirtilen süreler zarfında saklanması zorunlu olan bir sektördür. Bu yüzden bankacılık sektöründe banka ve



müşteri bilgileri her an ulaşılabilir şekilde sınıflandırılmalı hem fiziksel hem de dijital olarak arşivlenmelidir. Bilgilerin sınıflandırılarak arşivlenmesi, kredi kartı ekstre yönetimi, faturalama ve ofis yönetim hizmetleri, bilgi ve doküman yönetimi gibi Xerox'un dış kaynak kullanımı yolu ile verdiği ve Xerox Global Hizmetler adı ile tanımladığı servisler Xerox'un tüm dünyada pazar lideri olduğu ve binlerce şirkete hizmet verdiği bir alandır" şeklinde konuştu.

Açılış konuşmasının ardından söz alan Xerox Global Hizmetler İş Geliştirme Müdürü Nevcihan Matur, "Xerox dokümanı oluşturan, dönüştüren, yöneten ve kullanan bir şirkettir. Xerox Global Hizmetler, şirketlerin doküman ağırlıklı iş süreçlerinin sadeleştirilmesinde ve verimli hale getirilmesinde önemli rol oynuyor. Yaptığımız analizler sonucunda finans sektöründeki şirketlerin gizli değer kaynakları ol-

duğunu fark ettik. Sunduğumuz hizmetlerle faturalama, borç hesapları, alacak hesapları, sözleşme yönetimi, kredi kartı operasyonları, yönetmeliğe uyumluluk gibi kaynaklarda büyük avantajlar sağlıyoruz" dedi.

Xerox'un bölüm direktörlerinin de hazır bulunduğu toplantı sonunda düzenlenen soru cevap bölümünde, İş Bankası yöneticileri tarafından yöneltilen soruları, bizzat Xerox bölüm direktörleri yanıtladı.

Kahvaltı ile başlayan, açılış konuşması ve sunumlarla devam eden toplantı, soru cevap bölümünün ardından sona erdi. ■

CIT yöneticileri Türkiye'de buluştu



Bu yıl Türkiye'de düzenlenen CIT kick off toplantısı, 13-15 Ocak 2008 tarihleri arasında Swissotel'de yapıldı. Xerox Türkiye'nin ev sahipliğinde yapılan toplantı, bir dizi etkinlikte üç gün boyunca devam etti.

Tüm bölgelerden ve Xerox Gelişen Pazarlar Bölgesi (DMO)'nden gelen konuklarla birlikte katılımcı sayısı 85'e ulaştı. Xerox DMO SVP & Başkanı Jean-Noel Machon ve Xerox DMO CFO Karen Jewell'in de konuklar arasında yer aldığı toplantı, 13 Ocak

2008 Pazar günü, hoşgeldin kokteyli ile başladı. 14 Ocak 2008 Pazartesi günü Xerox Türkiye Genel Müdürü ve Genel Müdür Yardımcıları'nın Türkiye ile ilgili değerlendirme yaptıkları ve beklentileri dinledikleri yuvarlak masa toplantıları yapıldı. Aynı akşam düzenlenen gala yemeğinde Xerox CIT İnsan Kaynakları Direktörü Dana Untescu, Xerox CIT CFO David Campbell ve Xerox CIT VP & GM Sergey Chernovolenko konuşma yaptı.

15 Ocak 2008 Salı günü yapılan

Xerox'un CIT bölgesinde görev yapan üst düzey yöneticiler, hedef ve stratejileri tartışmak üzere Türkiye'de bir araya geldi.

bir dizi toplantının ardından sona eren CIT kick off'a katılanlara, toplantı fotoğraflarının yer aldığı bir albüm hediye edildi. Organizasyonla ilgili yapılan memnuniyet anketinin sonucu olumlu oldu.

Xerox Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Aysel Akcanbaş, "Xerox açısından önemli bir toplantıyı Türkiye'de düzenlemiş olmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz. Toplantı sonunda yapılan memnuniyet anketinden de olumlu bir sonucun çıkması bizim için büyük önem taşıyor. Bu toplantının Türkiye'de

Xerox CIT İnsan Kaynakları Direktörü Dana Untescu, Xerox CIT CFO David Campbell ve Xerox CIT VP & GM Sergey Chernovolenko konuşma yaptı.

düzenlenmiş olmasını, ülkemize verilen önemin bir göstergesi olarak değerlendiriyoruz. Başarılı bir organizasyon olduğunu düşünüyor ve emeği geçen herkese teşekkür ediyorum" dedi. ■



Xerox'ta eğitim devam ediyor

Xerox Türkiye'de hizmet kalitesini ve müşteri memnuniyetini artırmak için düzenlenen eğitim programları aralıksız sürüyor.

Xerox Global Hizmetler operasyonunda yer alan toplam 145 çalışanın eğitimlerinin tamamlanmasının ardından, 31 müşteri operasyon merkezinde de Hansei eğitim ve uygulamaları yapıldı. Bölüm yöneticileri ve Yalın 6 Sigma takımının yanı sıra farklı departmanlardan yöneticilerinde yer aldığı Hansei denetim ekipleri tarafından denetlenen 31 operasyon

merkezinden 30 tanesi Hansei sertifikası almaya hak kazandı. Bu başarılı 30 operasyon merkezinden 4'ü de "Best site" sertifikasıyla ödüllendirildi. Bu 4 "Best site" operasyon merkezleri ve operatörleri; Alternatifbank'tan Ahmet Yılmaz, Alarko'dan Arif Savbol, Beko'dan Fevzi Bağıt, Sultan Demir, Kadri Tolay, Mutar Özkan, Ersan Aydoğan ve Veli Çoşkun sertifikalarını kick off toplantısında aldı.

Yalın 6 Sigma'da yer alan Hansei ve 5S, işletmelerdeki en küçük detaylarını bile denetleyen çok önemli kurallar ve uygulamalar bütünüdür.

Japonca'da hatayı görmek, kabul etmek ve sürekli gelişim için kullanılan Hansei terimi, Yalın 6 Sigma'da ise sorumluluk, bireysel yansıma ve organizasyonel öğrenim anlamına geliyor. Yalın 6 Sigma'da da yer alan Hansei ve 5S, işletmelerdeki en küçük detaylarını bile denetleyen çok önemli kurallar ve uygulamalar bütünüdür. Bu kurallar ve uygulamalarla iş güvenliğini, verimliliği ve şirket çalışanlarının moralini artırmak amaçlanır.

Hansei ve 5S uygulamaları nasıl gerçekleştirildi?
Eğitimlerin tamamlanmasını takiben, hedef operasyon merkezleri belirlendi. Belirlenen merkezlerde, müşterilerin ilgili bölümleri ile ya-

zışmalar başlatıldı. Hansei ve 5S anlatıldı, yapılabilecek değişiklikler için izin istendi. Operasyon merkezi çalışanları ve ilgili supervizörler önce durum tespiti yaptılar. Planlama toplantıları gerçekleştirildi. Burada temelde neyin gerekli neyin gereksiz olduğu belirlendi. Gerekli ve gereksiz malzemeler kendi içlerinde sınıflandırıldı. Düzenleme adımlarına karar verildi. Bu adımlar ek kaynak gerektiriyorsa, müşterilerden onay ve yardım alındı.

Düzenlemeler, görsellik ön planda tutularak, aranılan eşyanın 30 saniye içinde bulunması ve yerine bırakılabilmesi ilkesine dayalı olarak yapıldı. Makinelerde, bozulma ve hasarı önlemek ve çalışma ortamının güzelleştirmek amacıyla temizlik yapıldı. Bu düzenin sağlanması için gerekli görev paylaşımı ve kontroller oluşturuldu.

İlk 3 adım sonucu elde edilen başarıların sürekliliğini sağlamak için denetleme çizelgeleri, görev paylaşimleri, etiketlemeler gerçekleştirildi. Yapılanların sürekliliğini sağlamak



amacıyla, kuralların alışkanlık haline getirilmesi için gerekli eğitimler verildi. Bu yıl yapılacak ara denetlemelerde

alınacak sonuçlar, aynı zamanda yapılanların alışkanlığa dönüşüp dönüşmediğinin göstergesi olacak. ■



5 S'i oluşturan kelimelerin Türkçe karşılıkları

Japonca	Türkçe
Seiri	Ayıklama
Seiton	Düzenleme
Seiso	Temizleme
Seiketsu	Süreklilik
Shitsuke	Disiplin

Öncelik müşteri memnuniyeti

Xerox'un Güney Marmara bayisi Murat Ahman, "Müşteriyle haklılığı konusunda hiç tartışmadık ve hep müşteri odaklı hareket ettik" sözleriyle başarısının sırrını açıklıyor.



HES Genel Müdürü Murat Ahman

HES Genel Müdürü Murat Ahman ile firmanın dününü, bugününü ve geleceğe yönelik planlarını konuştuk.

HES, hakkında bilgi verir misiniz? Kısaca kuruluş öyküsünü aktarır mısınız?

Bursa'da benzincilik yaparken 1994 yılında aile dostumuz vasıtasıyla Xerox'un Bursa bayisi arayışında oluşunu öğrendim. Bir gün İstanbul'da katıldığım bir toplantıda, Xerox'un Avrupa Genel Müdürü ve Bursa'daki bayi arayışından bahseden aile dostumuz ile tanıştım. Orada kurduğumuz samimi iletişim, ileride Bursa bayiliği için önemli bir adım oldu. Xerox'tan Bursa bayisi olmam yönündeki teklifi değerlendirdim ve 1995 yılında Burçman'ı kurarak bu yolculuğa başladım. 2006 yılında da HES'i kurup bayiliğimizi geliştirdik.

Xerox markası ile ilk kez A.B.D. tanışmıştım. A.B.D.'de bana bir doküman uzattılar ve Xerox'la bunu dediler. Bir anlık şaşkınlıktan sonra denilmek isteneni anladım. Xerox'un marka bilinirliği ve yurtdışındaki gücü, bayilik

konusunda aklımda oluşan soru işaretlerini ortadan kaldırdı.

Şehir merkezindeki bir dükkanımın bodrumunu teknik servis, orta katı showroom, üst katı da yönetim olarak planladık ve çalışmaya başladık. O zaman senelik hedefimiz 100 bin dolardı, daha sonra milyon dolarlık hedefler koyduk.

HES'i sektörde nerede konumlandırıyor sunuz? Sizi diğer firmalardan ayıran hizmetlerinizden bahsedebilir misiniz?

Daha önce de söylediğim gibi ana iş kolum bu değildi, meslek hayatıma baskı sektöründe başlamadım. Sanırım bu yüzden müşteriye yaklaşımımız her zaman farklı oldu, müşteri ile haklılığı konusunda hiç tartışmadık ve hep müşteri odaklı hareket ettik. Bölgeyi devraldığımızda, Güney Marmara'da toplamda 10-15 arası Xerox makine vardı. Bundan üç sene öncesine geldiğimizde, yani bayiliğimizin 10. yılında yaklaşık bin 200 müşteriye hizmet vermeye başladık. Bu da gösteriyor ki, müşteri merkezli hareket etmemiz hem satışlarımıza

hem de Xerox'un marka değerine önemli katkıda bulunuyor.

FM ve kopya başı fiyatlandırmaya odaklandığımızda rakiplerimiz bu alana girmemişlerdi. Bu da bize büyük avantaj sağladı, rakiplerimizden farklılaşmamıza ve bir adım öne geçmemize neden oldu. Ayrıca yüzde 98 müşteri memnuniyetini yakaladık, bu da bizi rakiplerimizden ayırıyor. Gerek telefonla çözümden gerekse sahada çalışan ekibimiz müşteri her zaman haklıdır diyerek hizmet verirler.

Hizmet verdiğiniz iller hangileri, ne kadarlık alanda faaliyet gösteriyorsunuz?

HES olarak, Eskişehir Çanakkale; Kütahya Yalova arasındaki bölgeden sorumluyuz. Geçen sene Eskişehir'de bir alt bayi oluşturduk. Bir de Balıkesir-Çanakkale'de alt bayi oluşturmak için arayış içindeyiz. Aynı zamanda büyüyün Bursa'ya hizmet vermek ve

A.B.D.'de bana bir doküman uzattılar ve Xerox'la bunu dediler. Xerox'un marka bilinirliği ve yurtdışındaki gücü, bayilik konusunda aklımda oluşan soru işaretlerini ortadan kaldırdı.

odaklanmak istiyoruz. Taşralı müşteri genelde, kendi şehirden olan bir firmadan hizmet almak istiyor, ona daha çok nazının geçeceğini düşünüyor. Bu yüzden alt bayilerin satış artışına bağlı olarak sayılarının çoğalmasının normal olduğuna inanıyorum.

Xerox ile olan ortaklığınızı tanımlar mısınız? Bu ortaklığın size sağladığı avantajlar neler oldu? Bu ortaklıkla neleri amaçladınız?

Bir markanın bayisi olarak faaliyet gösterirken birçok kriteri göz önüne almanız ve buna göre hareket etmeniz gerekiyor. Bu yüzden, Xerox ile olan iş birliğimizi; "Bir darılıp bir barışan; ama bir türlü boşanmayan çiftler gibiyiz, demek ki birbirimizi seviyoruz" şeklinde niteliyorum. Şaka ile karışık bu ifade de gösteriyor ki, yaşadığımız sıkıntıları aile içinde hallediyoruz, problemlerimizi çözüyoruz. Xerox gibi dünyanın en bilinen markalarından birinin temsilciliğini yapmak çok güzel bir duygu, bizlere önemli artılar sağladı.

2007 yılının genel bir değerlendirmesini yapar mısınız? 2008 yılı hedeflerinizden ve beklentilerinizden bahsedebilir misiniz?

Geçtiğimiz yıl yaşanan zorluklara ve durgunluğa rağmen, hedeflerimizi tutturduk. 2008 bizim için güzel geçiyor, bu yıldan da ümitliyim. Yıl sonunda dolar kurunun 1.40 olacağını düşünüyorum ve müşterilerimizi bu şekilde yönlendiriyorum. 2007'de 3 milyon YTL ciro yaptık, 2008'deki hedefimiz 4,5 milyon YTL. Ekip olarak hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz, başarılı olacağımıza inanıyoruz. ■





Müdürü Ersel Şamiloğlu, Xerox Global Hizmetler Satış Yöneticisi Gülay Kaleli, Xerox Global Hizmetler Satış Yöneticisi Serra Yılmaz ST. Maarten'de 22-26 Ocak tarihleri arasında yapılan tatile katıldı.

Xerox çalışanları, Karayip denizinin eşsiz manzarası eşliğinde Le Domaine Otel'de konakladı. Xerox'un tüm çalışanları göz önüne alınarak yapılan performans değerlendirmesine göre Türkiye'den de 5 kişi, St. Maarten'de düzenlenen tatile katılmaya hak kazandı. 2007 yılı kriterlerine göre beklenenin üzerinde başarı gösteren, hedeflerini aşan Xerox Türkiye çalışanları, kick off toplantısında açıklandı. Türkiye'den Xerox Global Hizmetler Direktörü Gülçin Uysal, Xerox Grafik Sanatlar Bölge Satış Müdürü Bülent Uygur, Xerox Geniş Format Satış

Yılmaz ST. Maarten'de 22-26 Ocak tarihleri arasında yapılan tatile katıldı. Xerox COO Elit Club kapsamında organize edilen tatil, 22 Ocak 2008 Salı günü, hoşgeldin kokteyli ile başladı. Gün içinde su sporları, ada turu ve tekne gezileri gibi farklı aktivitelerle hoş vakit geçiren talihliler 2007 yılının stresini attı. 25 Ocak Cuma akşamı gala yemeği ile sona eren organizasyon sonunda Xerox çalışanları, 2008 için moral depoladı. Gelecek yıl Xerox COO Elit Club talihlileri, Bahamalar'da buluşacak. ■

Karayiplerde tatil bir başka...

Xerox COO Elit Club talihlileri, St. Maarten'de tatilin tadını çıkardı.



St. Maarten ile ilgili kısa notlar...

St. Maarten, Karayip denizinin kuzey-doğusunda Puerto Riko'nun 240 km doğusunda yer alan tropik bir adadır. Adanın yüzölçümü 88 kilometrekare olup, kabaca ortasından Hollanda ile Fransa arasında ikiye bölünmüştür. Hollanda'ya bağlı güney yarısı "Sint Maarten", Fransa sömürgesi olan kuzey yarısı-

sa da "Saint Martin" olarak adlandırılır. Hollanda bölgesi, Hollanda Antilleri'nin bir parçası olarak Hollanda Krallığı'na bağlıdır. Hollanda'ya bağlı olmasına karşın AB dışında kalan adanın güney bölümünde para birimi Hollanda Antilleri Guldeni, Fransa aracılığıyla AB'ye bağlı olan kuzey bölümünde ise Avro'dur.

Baskı sektörünün olimpiyatı için geri sayım başladı

Xerox, Drupa 2008'de 3 bin 500 metrekarelik stand alanıyla son teknoloji ve çözümlerini sergileyecek.

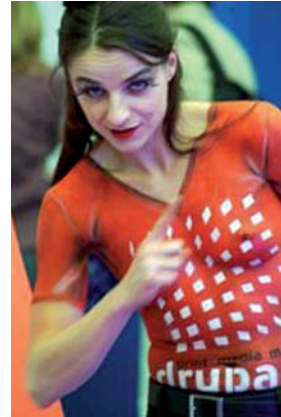
Almanya'nın Düsseldorf şehrinde 29 Mayıs-11 Haziran 2008 tarihleri arasında düzenlenecek Drupa 2008 fuarına katılımcıların yoğun ilgi göstermesi bekleniyor. Xerox, dört yılda bir düzenlenen, baskı ve grafik sanatlar sektörünün en büyük fuarlarından Drupa 2008'de, 8B salonunda yer alan 3 bin 500 metrekarelik stand alanıyla son teknoloji ve çözümlerini sergileyecek.

Xerox, Drupa 2008'de en iyi teknolojilerle üretilmiş baskı makinelerini, yazılım ve iş geliştirme çözümlerini sergileyecek.

Ziyaretçilerin baskı sektöründeki yeniden yapılanmada yer almalarına ve yeni fırsatlar yakalamalarına yardımcı olma hedefiyle yola çıkan Xerox, Drupa 2008'de en iyi teknolojilerle üretilmiş baskı makinelerini, bunu destekleyecek yazılım çözümlerini ve iş geliştirme çözümlerini gündeme getirecek. Xerox Drupa 2008'de bu konular çerçevesinde,

sektörün dijital çağa kendisini nasıl adapte etmesi gerektiğini ve bu teknolojileri kullanarak yeni kazançları nasıl edebileceğini göstermek için kendi bilgi birikimi ve deneyimlerini ziyaretçileriyle paylaşacak.

Yaklaşık 100 binin üzerinde kişinin ziyaret etmesi beklenen Xerox standında, dünyanın en hızlı renkli dijital baskı sistemi iGen3, DocuColor 8000AP, DocuColor 7000AP, DocuColor 5000, Nuvera 288, Nuvera 144EA, DocuTech 180HLC, FreeFlow iş akışı ve yazılım çözümleri ile reklamcılık, mühendislik ve mimarlık alanlarına hitap eden geniş format baskı çözümleri tanıtılacak. Xerox standında ayrıca, ilk defa Drupa 2008'de gösterilecek olan Xerox 980 ve Xerox



1300 yeni sürekli form baskı sistemleri yer alacak. Heidelberg ve Fuji ile olan sektörel iş birliği kapsamında, ofsetin dijital baskı teknolojisiyle uyumlu çalıştığı ve fotoğraf baskısının yapıldığı sistemler de Xerox standında tanıtılacak.

Türkiye'den gelecek Drupa 2008 ziyaretçilerini ağırlamak ve en yeni teknoloji baskı çözümlerini tanıtmak için Xerox'un standındaki konunun uzmanı bir ekip, fuar boyunca hazır bulunacak. Türk ziyaretçiler, uzman ekip aracılığıyla Türkçe tanıtım ve sunumlarla Xerox'un yeni baskı çözümleri hakkında uygulamalı olarak bilgi edinebilecek. ■



Tasarımlara dijital bakış



Xerox'un, Grafik Tasarım dergisi ile birlikte düzenlediği Innovate 08'de tasarım dünyasındaki yeni yaklaşımlar sergilendi.

Dünyanın en iyi logo tasarımcılarından biri olarak gösterilen Miles Newlyn'in de katıldığı Innovate 08 seminerinde, dijital baskı çözümlerinin Grafik Sanatlar endüstrisine sağladığı katkılar anlatıldı. Xerox ve Grafik Tasarım dergisi iş birliği ile sektörde önde gelen firmalarını bir araya getiren ve birçok ülkede düzenlenen Innovate etkinliğinin Türkiye ayağı, Grafik Tasarım Günleri adı altında 15-16 Mart 2008 tarihinde İstanbul Teknik Üniversitesi Taşkışla Kampüsü'nde yapıldı. Yurtiçi ve yurtdışından konuk konuşmacılarıyla, sektöre yön veren bir seminer niteliği taşıyan Innovate 08'de; dijital çağın getirdiği yenilikler, matbaa sektöründe görülen değişimler ve güncel uygulamalar anlatıldı.

Açılış konuşmasını Grafik Tasarım Dergisi Genel Koordinatörü Sabri Varol'un yaptığı Innovate 08 seminerine konuşmacı olarak; Honda, Unilever gibi dünyanın önemli markalarının logo tasarımını yapan ünlü tipograf Miles Newlyn, reklam sektörünün önde gelen ajanslarından DDB'nin Sanat Yönetmeni Ali Batı, Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Pazarlama Mü-

dürü Kaan Özüt, Xerox Türkiye Sistem Analisti Eyüp Yıldırım ve Marmara Üniversitesi Teknik Eğitim Fakültesi Matbaa Eğitimi Bölümü öğretim görevlileri Yrd. Doç. Candan Cengiz ve Dr. Türkün Şahinbaşkan katıldı.

Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Pazarlama Müdürü Kaan Özüt ve Xerox Türkiye Sistem Analisti Eyüp Yıldırım, Xerox adına birer sunum yaptılar. Kaan Özüt seminerde, dijital baskı tekno-

lojisinde yaşanan gelişmeleri ve bu teknolojinin pazarlama kampanyalarında şirketler tarafından nasıl verimli bir şekilde kullanılabileceğini gündeme getirdi. Xerox'tan diğer konuşmacı Eyüp Yıldırım ise dijital baskı çözümlerinin pratikte nasıl uygulanabileceğini ve grafik tasarım sürecinde XMPie yazılımından yararlanarak, dokümanlar üzerinde kişisel ve değişken içeriğin nasıl oluşturulabileceğini

anlattı. Etkinliğin önemli konuşmacılarından Miles Newlyn, son yıllarda gerçekleştirdiği önemli çalışmalarını, çalışmalarında hangi yöntemlerden faydalandığını katılımcılara aktardı. Uluslararası alanda ödüllere sahip Ali Batı, "brief'ten finale" kadar tüm süreci şekillendiren düşünce biçimlerini, tasarım sürecindeki deneyimlerini paylaştı. Yrd. Doç. Candan Cengiz ise geleneksel baskı teknolojilerine karşılık dijital baskı teknolojilerinin faydaları ve baskı öncesinde dikkat edilmesi gereken konular hakkında bir sunum yaptı.

Grafikerlere, ajanslara, grafik tasarımcılara, firma sahiplerine ve öğrencilere hitap eden etkinlikte, konferansların dışında bir takım aktiviteler de gerçekleştirildi. Innovate 08'de; Xerox iş ortaklarından Formnet, Eizo ve Xrite Türkiye temsilcisi Odak Kimya, Mopak, Bilge Adam gibi grafik sanatlar sektörünün çeşitli temsilcilerinin standları yer aldı. Ayrıca ziyaretçiler, dijital kamera ve dijital fotoğrafçılık konularının işlendiği seminerlere katılma ve bir stüdyo ortamında deneme çekimleri yapma imkanı buldular. ■

Dijital baskı teknolojisinde yaşanan gelişmeler ve bu teknolojinin pazarlama kampanyalarında şirketler tarafından nasıl verimli bir şekilde kullanılabileceği hakkında bir sunum gerçekleştirildi.



Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Pazarlama Müdürü Kaan Özüt



Kağıt tüketimini azaltacak öneriler

Xerox, hammaddesi ağaç olan kağıdı tüketirken, kişi ve kuruluşları daha duyarlı olmaya çağırıyor.

Xerox'un yaptırdığı araştırmalar, ofis çalışanlarının bir iş günü içinde basmış oldukları kağıt dokümanların yüzde 45'ini çöpe attıklarını gösteriyor. Xerox, ofis çalışanlarını kağıt kullanımı konusunda bilinçlendirmek ve ofislerde verimliliği artırabilmek için çalışma süreçlerinde dikkat edilmesi gereken noktaları belirten yeni bir açıklama yayınladı. Xerox iş analistleri, ofislerde daha verimli çalışmak ve kağıt tüketimini azaltmak isteyenlere şu tavsiyelerde bulunuyor:

Kağıdın her iki tarafını kullanın:

Kağıt kullanımını aza indirmenin en başta gelen yöntemi, çift taraflı baskı kullanılmasıdır. Bu özellikten yararlanabilmenin yolu da, kağıt dokümanı çift taraflı basabilen yazıcılar, çok fonksiyonlu ürünler ya da dijital baskı makinelerinin kullanılmasından geçmektedir.

Bilgiyi ağ ortamında yönetin:

Ofis içinde dolaşacak ve başka başka kişilerin bilgi ve onayına sunulacak olan dokümanları basılı olarak değil ağ ortamında elektronik olarak dolaştırın. İş akışını daha verimli hale getiren ağ ortamından yararlanarak, bir dokümanı kağıt olarak basıp, bir insanla şirket içinde dolaştırmanın yarattığı verimsizlik, zaman ve enerji kaybının önüne geçin. Araştırmalar, özellikle kamu kuruluşlarında benzer verimsiz uygulamaların sıklıkla kullanıldığını gösteriyor.

Kağıt dosyaları dijital ortama aktarın:

Kağıt halde bulunan, orjinal kopyasının nerede olduğu bilinmeyen dokümanların, çok fonksiyonlu ofis araçlarının üzerinde yer alan tarayıcı üniteleri ile ağ ortamındaki istenilen bir bilgisayar dosyasının içine veya istenen e-posta adreslerine gönde-



rilmesi sağlanabilir. Bu davranış tarzı, çoklu sayfalı bir dokümanın her bir kişi için ayrı ayrı basılıp, manuel olarak dağıtılmasını da engelleyecektir. Dijital ortama aktarılan bilgilere daha sonra tekrar ulaşılmak istendiğinde, kağıt dokümanlara göre çok daha hızlı bulunabilir ve istenen kişilerle paylaşılabilir.

Seçici olun: Bir dokümanın ihtiyaç duyduğunuz, sizin için önemli olan kısmını basın. Örneğin; bir rapordaki tüm sayfaları değil de, sadece birkaç sayfasını basmak gibi. Sizin ilgilenmediğiniz sayfaların baskısını almayarak, kağıt israfını da önlemiş olursunuz. Xerox'un yaptırdığı araştırmalar, ofis çalışanlarının bir iş günü içinde basmış oldukları kağıt dokümanların yüzde 45'ini çöpe attıklarını gösteriyor.

Doğru kağıdı kullanın: Ürün türüne göre kullanılan kağıt tipi de değişmektedir. Bir inkjet, ofset veya lazer tabanlı makinede kullanılacak kağıtlar birbirinin aynı olmamalıdır. Çünkü her bir ayrı teknoloji, başta ağırlık olmak üzere farklı özelliklerde kağıt ararlar. Yanlış kağıt kullanımı kağıt sıkışmalarına, baskı makinesinin kafasının kirlenmesine ve dolayısıyla kullanılan ürünün sıklıkla arıza vererek, bozulmasına neden olur. Doğru kağıt kullanımı işin kesintiye uğramasını engeller ve ofis verimliliğini artırır.

Geri dönüştürün: Fiberin tekrar kullanılabilir özelliğini hesaba kata-

rak, kullanılmış kağıdı bir geri dönüşüm kutusunda toplayın. Geri döndürülmüş bir fiber, ağaçları korur, enerji ve su kullanımını azaltır, doğaya daha az kimyasal atık bırakılmasını sağlar.

Konu ile ilgili değerlendirmede bulunan Xerox Türkiye Masaüstü Baskı Çözümleri Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk, "Xerox, kurulduğundan bu yana firma hedefleri ile sürdürülebilir kalkınma politikasını aynı çizgide götürmeye devam etmektedir. Xerox dünyanın en büyük ofis kağıdı tedarikçisidir. Xerox'un ofis kağıtları, ağaç tarımı yapılmak üzere yetiştirilen ağaçlardan üretilmektedir. Xerox kağıt üretiminde doğal orman alanlarını kullanmamaktadır. Bu özellik, Xerox'u diğer kağıt tedarikçilerinden ayıran en temel özelliktir. Xerox ayrıca, AR-GE laboratuvarlarında daha az kağıt ve ağaç tüketimini sağlayacak teknolojiler üzerine çalışmalar yapmaktadır. Geçtiğimiz aylarda Amerika'da piyasaya sürdüğü, tek ağaçtan iki kat daha fazla kağıt üretilmesini sağlayan "High Yield" ofis kağıdı ve üzerindeki basılı bilgilerin 24 saat içinde silinerek defalarca tekrar kullanıma izin veren "Silinebilir Kağıt" buluşu, Xerox'un bu konudaki duyarlılığını gösteren çalışmalar"dır" dedi.

Xerox, dünya üzerinde çeşitli ülkelerde doğal hayatı ve orman alanlarını korumak üzere "Nature Conservancy" gibi alanının önde gelen çevre örgütlerine destek ve bağışlarda bulunmaktadır. Üretimini de çevre örgütlerinin ortaya koyduğu standartlara göre yapmaktadır. ■



Xerox'tan ofislere sıra dışı ürünler

Fonksiyonel tasarım hızlı çözüm

Çok fonksiyonlu bir üründen daha fazlasını sunan Xerox WorkCentre 5225/5230, taranan dokümanları birkaç tuşla e-posta, masaüstü ve ağ gibi birden fazla hedefe yönlendirerek, doğru bilgiye hızlı bir şekilde ulaşmak isteyen ofislerin ihtiyacına cevap veriyor.

İş süreçlerinde basitliği, esnekliği ve verimliliği bir arada sunan ve siyah-beyaz lazer baskı yapan Xerox'un yeni çok fonksiyonlu ürün serisinden Xerox WorkCentre 5225, dakikada 25 sayfa çıktı alırken, Xerox WorkCentre 5230 ise dakikada 30 sayfa baskı alma kapasitesine sahip. A3 boyuta kadarki kağıtlara baskı yapabilen ve ilk sayfa çıkışını 12 saniyede alabilen Xerox WorkCentre 5225/5230, 1200x1200 dpi baskı çözünürlüğünde yüksek kaliteli baskı yapıyor. 40 GB'lık hard diske sahip olan Xerox WorkCentre 5225/5230 ayrıca 75 sayfalık bir Çift Taraflı Doküman Besleyici'yi de standart olarak sunuyor.

Dakikada 55 sayfaya kadar tarayabilen Xerox WorkCentre 5225/5230 ile e-postaya, masaüstüne, ağa tarama özelliklerinden yararlanılabiliyor. Böylece taranan kağıt dokümanlar, birkaç

tuşla birden fazla hedefe yönlendirilerek, dijital iş akışıyla bütünleşmiş oluyor. Xerox WorkCentre 5225/5230'da opsiyonel olarak sonlandırıcı seçeneği de sunuluyor. Sunulan bu seçenikle, basılan dokümanları delmek, zımbalamak ve istenirse kitapçık haline getirmek mümkün oluyor. Tek tuşla Kimlik Kopyalama özelliğini bulunduran Xerox WorkCentre 5225/5230 ile kimlik kartı, sürücü ehliyeti gibi dokümanlar tek seferde önlü arkalı basılabiliyor.

Ürünle birlikte sunulan Xerox'un "Genişletilebilir Arayüz Platformu" teknolojisi, dokümatik ekranının kullanımının ihtiyaçlarına göre tasarlanabilmesini sağlıyor. ■



Siyah beyaz maliyetine renkli baskı

Xerox, toner maliyeti nedeniyle çok tercih edilmeyen renkli baskının kullanımını yaygınlaştırmak için çevre dostu katı mürekkep teknolojisine sahip ve dakikada 30 sayfa renkli baskı hızı olan Xerox Phaser 8860'ı kullanıma sunuyor.

Phaser 8860'ın kağıt giriş kapasitesi bin 675 sayfaya kadar artırılabilir.

Xerox Phaser 8860, katı mürekkep teknolojisi sayesinde 100 bin sayfalık baskı sırasında renkli lazer yazıcılarla karşılaştırıldığında yüzde 90 daha az atık oluşturuyor. Büyük toner kartuşlarına göre daha az enerji harcayan küçük tasarımlı katı mürekkep kartuşları, dökülecek, akan ya da leke oluşturacak bir şey içermiyor. Ayda yaklaşık bin ile 10 bin sayfa arasında baskı yapabilen küçük ve orta ölçekli ofislere yönelik tasarlanan Xerox Phaser 8860 rapor, sunum gibi renkli baskı isteyen dokümanlar için ideal hız ve minimum maliyet imkanı sağlıyor. ■

Siyah-beyaz baskı maliyetiyle renkli baskı yapabilen Xerox'un yeni renkli yazıcısı Xerox Phaser 8860, kullanıcılarına pantone onaylı yüksek baskı kalitesi sağlıyor. Patenti Xerox'a ait olan ve sadece Xerox marka ürünlerde bulunan katı mürekkep teknolojili Xerox Phaser 8860, dakikada 30 sayfa renkli ve siyah-beyaz baskı yapıyor. Renkli kartuşları bittiğinde baskıya siyah beyaz devam etmeyi sağlayan "Run Black" özelliği olan Xerox Phaser 8860, renkli baskıda ilk çıktığı 5 saniye içerisinde alıyor. Aylık baskı hacmi 120 bin sayfaya kadar varan Xerox

