

011000101100101101101  
0011001100101100101  
10011001100101101101  
10011001100101101101

Xerox ve  
IBM'den  
global ölçekli  
iş birliği

Sayfa 15'te

Xerox kalitesi  
Kıbrıs'ta

Sayfa 7'de



Xerox ve  
Vodafone'un  
yeni iş birliği

Sayfa 5'te



Numaranızı  
değiştirmeden  
Vodafone'un  
gür dünyasına  
geçin



Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

# xerografi

www.xerox.com.tr

Ocak 2009 • Ücretsizdir

2009'da  
hep birlikte  
daha iyiye...

# Jacques Guers, Türkiye'yi ziyaret etti

**Xerox Türkiye ekibi ile bir araya geldi.**

Yeni görevine, geçtiğimiz yıl Temmuz ayında atanan Xerox DMO (Gelişen Pazarlar Organizasyonu) Bölgesi'nin Operasyon Grubu Başkanı Jacques Guers, ilk olarak DMO ülkelerini ziyaret etmeye başladı. Bu kapsamda; 4 Kasım 2008 tarihinde Türkiye'ye gelen Jacques Guers, Xerox Türkiye ekibi ile bir araya geldi.

Türkiye'de iki gün kalan Xerox DMO (Gelişen Pazarlar Organizasyonu) Bölgesi'nin Operasyon Grubu Başkanı Jacques Guers, Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer başta olmak üzere, Xerox Türkiye Kanal Direktörü Ayşen Şişman ve Xerox Türkiye Servis Operasyonu Direktörü Gülnur Baykurt ile bire bir görüşmeler yaptı.

Jacques Guers'i Xerox Türkiye çalışanlarıyla bir araya getirmek için düzenlenen iletişim toplantısına, CIT Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Sergey Chernovolenko da katıldı. Toplantı süresince Xerox çalışanlarından gelen soruları yanıtlayan Jacques Guers; iletişim toplantısının sonunda, Xerox Türkiye LSS Kara Kuşak Meltem İmirzalıoğlu'na kara kuşak sertifikasını verdi.

**Xerox çalışanlarından gelen soruları yanıtlayan Jacques Guers; iletişim toplantısının sonunda, Xerox Türkiye LSS Kara Kuşak Meltem İmirzalıoğlu'na kara kuşak sertifikasını verdi.**

Jacques Guers, yaklaşık 140 ülkenin dahil olduğu geniş bir coğrafyadaki tüm operasyonlardan sorumlu. Bu bölgedeki ülkelerin genel müdürleri, kendi ülkeleri ile ilgili operasyon faaliyetleri için Jacques Guers'e rapor veriyor. 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 kontrol ediyor.

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. ■



# Xerox kalitesini TSE de onayladı



**Xerox Global Hizmetler, yazılım hizmetleri yeterlilik sertifikası aldı.**

Xerox Türkiye'nin yazılım ve danışmanlık hizmetleri konusunda Türkiye'de de yeterliliğini sertifikalandırmak için Türk Standartları Enstitüsü (TSE)'ne yaptığı başvuru 16 Eylül 2008 tarihi itibarıyla kabul edildi. Xerox Türkiye'nin TS 13149 yazılım hizmetleri yeterlilik sertifikası onaylandı.

Bu standard, Xerox Global Hizmetler ve benzeri yazılım hizmetleri veren kurumlar için yapısal özellikler, yazılımın geliştirilmesi; ürünün müşteriye sunulması; da-

nişmanlık, destek, eğitim hizmetleri ve çalışanlar ile ilgili Türk Standartları Enstitüsü tarafından belirlenen genel kuralları kapsıyor.

Xerox Global Hizmetler tarafından gerçekleştirilen yazılım ve danışmanlık projeleri ve kullanılan metodolojiler sertifikalandırma sürecinde TSE'ye sunuldu. Yapılan kapsamlı bir inceleme sonunda hak kazanılan bu sertifika ile Xerox'un dünya çapında olduğu gibi Türkiye'de de bu alandaki uzmanlığı belgelendi.

**Xerox Türkiye'nin TS 13149 yazılım hizmetleri yeterlilik sertifikası onaylandı. Bu sertifika ile Xerox'un dünya çapında olduğu gibi Türkiye'de de bu alandaki uzmanlığı belgelendi.**

Kamu ve birçok özel kurumda yazılım hizmet temininde aranan temel standartlar arasında yer alan TS 13149 sertifikası ile desteklenen Xerox Global Hizmetler, 2009 yılında da başarılı birçok yazılım ve danışmanlık projesine imza atmaya hazırlanıyor. ■

## Sinerji

Mehmet Sezer



## Kim korkar krizden

Global anlamda yaşanan finansal kriz neredeyse son bir yıldır, gündemimizde ilk sırada yer alıyor. Kriz yurtdışı kaynaklı olmasına rağmen etkilerini Türkiye de yaşıyor. Artık ekonomiyi sadece kendi ülkemiz içerisinde değerlendirmemiz mümkün değil.

Şirketler krize karşı zorunlu önlemlerini alıyor. Ancak bu olumsuz tabloya rağmen Türkiye, 2008'in üçüncü çeyreğini de büyüme ile kapattı. Türkiye 2001 yılından bu yana 27 çeyrektir büyümesini sürdürüyor. Bu da her piyasa koşulunda büyüme elde edebileceğini gösteriyor.

Krize rağmen büyüme gösteren birkaç sektör arasında bilişim sektörünün de olduğunu görüyoruz. Çünkü teknoloji, kriz olsa da olmasa da kolayca vazgeçilebilecek bir konu değildir. Şirketler kriz dönemlerinde kontrollü bir dönem geçirirler, durgunluğun geçmesini ve piyasaların tekrar açılmasını beklerler. Bu dönemlerde kimsenin aklına teknolojiden vazgeçmek, teknoloji

yatırımlarını elden çıkarmak ya da yeni teknolojileri takip etmemek gibi bir düşünce gelmez. Aksine işler açıldığında hızlı bir çıkış yakalayabilmek için teknolojiyi en etkin kullanmayı isterler. Durgun dönemlerde teknolojik altyapılarını gözden geçirir, yeni yatırımlarla sistemlerini güçlendirirler. Eğer aksi bir düşünce olsa örneğin geçtiğimiz haftalarda ihalesi yapılan 3G lisanslarına milyarlarca dolar para verilmezdi.

Teknolojinin kurumlar için ne kadar büyük önem taşıdığı artık herkes tarafından biliniyor. Büyüme isteyen, rekabet avantajı elde etmek isteyen kurumların teknoloji yatırımlarını durdurması ya da teknoloji altyapısından vazgeçmesi mümkün olmadığı için bizlerin de

karamsar bir havada olmaması gerekiyor. Krizin etkileri belli sektörlerde bir süre daha devam edecektir. Kriz anı, aslında geçmişte meydana

gelen bir olumsuz durumun ortaya çıktığı, sonunun başladığı ve yeni dönemin başladığı andır. Krizin patlak vermesi ile krize neden olan durum tanımlanmış ve çözümü bulunmuş olur. Bu yüzden kriz durumları geçicidir, sürekliliği yoktur.

Geçici kriz dönemini, değişim, gelişim ve büyümeye geçiş öncesi hazırlık dönemi olarak değerlendirmek gerekir. Büyüme dönemi her zaman sancılı olmuştur, tıpkı yeni bir ürün ortaya çıkarırken ya da yeni bir proje üzerinde çalışırken çekilen zorluklar gibi bu dönemin de kendine özgü sıkıntıları olacaktır. Böyle za-

manlarda, kendimize duyduğumuz inancı ve güveni yitirmemeliyiz. Goethe'nin güzel bir sözünü sizinle paylaşmak istiyorum; "Yapabileceğiniz ya da yapabileceğinizi hayal ettiğiniz her şey cesaretle başlar." Cesur olmamız, ürün ve çözümlerimize güvenmemiz, müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu hizmetleri kaliteden ödün vermeden sağlamaya devam etmemiz lazım. Bunun yolu da sizlerin öz güvenli ve cesur girişimlerinden geçiyor.

Yeni yılda da başarımızı devam ettirmek için yapmamız gereken çok şey var. Küresel düşünmenin zorunluluk haline geldiği bu dönemde, bilgi, sahip olunan en değerli varlık olmaya devam edecek. Bilgi birikimimizin yaratacağı yeni çalışma ve iş ortaklıklarıyla gelecek dönemde daha başarılı işler çıkartacağımıza inanıyorum. Yeni yılda hepimize krizden arınmış bir dünya, yeni fırsatları gören ve onlara ulaşmanın heyecanı ile atan bir kalp ve zorlukları aşmak için bol güç diliyorum. ■

**Büyüme isteyen, rekabet avantajı elde etmek isteyen kurumların teknoloji yatırımlarını durdurması ya da teknoloji altyapısından vazgeçmesi mümkün olmadığı için bizlerin de karamsar bir havada olmaması gerekiyor.**

## Kaliteli hizmet için sürekli eğitim

Xerox'un bayi eğitimlerinin sonucusu Adana'da yapıldı.

Xerox'un, Türkiye genelinde faaliyet gösteren bayilerine yönelik düzenlediği bilgilendirme toplantıları devam ediyor. Son olarak Adana ve çevresindeki bayiler için organize edilen toplantı, geçtiğimiz ay Adana Park Zirve'de düzenlendi. Bölgesel bilgi paylaşımının yapıldığı toplantıda, yeni ofis baskı sistemleri tanıtıldı ve satış eğitimleri verildi.

Etkinliklerde, piyasaya yeni sunulan ve sunulacak olan ürünler, bayi yapılanmaları, ülke genelinde Xerox ürünlerinin nasıl daha hızlı ve kolay satılabileceği gibi konulara da değinildi. Xerox ürünlerinin farklılıklarının ortaya konulduğu toplantı akşam yemeğinin ardından sona erdi.

Toplantıyla ilgili değerlendirilmede bulunan Xerox Türkiye Ofis Baskı Sistemleri Satış Müdürü Erim Atalay, "Adana bölgesindeki bayilerimizin yürüttükleri aktivitelerden oldukça memnunuz. 2008 yılında yaşanan sıkıntıları

bir an önce geride bırakmak için özellikle KOBİ'lere yönelik faaliyetlerimizi hızlandırmalıyız. Xerox'un kaliteli hiz-

**Xerox'un kaliteli hizmet anlayışını daha da güçlendirmek için yeni ürünlerimizle ilgili teknik bilgileri bayilerimize ve teknisyenlerimize aktardık.**



met anlayışını daha da güçlendirmek için yeni ürünlerimizle ilgili teknik bilgileri bayilerimize ve teknisyenlerimize

aktardık. Önümüzdeki dönemde eğitim ve satış toplantılarımız devam edecek" dedi. ■

# Fortis Worldcard başvuru formları Xerox İş Süreç Servisleri ile elektronik ortamda



**Müşterilerinin hayatını kolaylaştıran yenilikçi hizmetler sunan Fortis, kredi kartı başvuru süreçlerini Xerox Global Hizmetler teknolojisi ile yönetiyor.**

Fortis, 1,8 milyar YTL öz sermayesi, mükemmel likidite birikimi ve 2008 yılının ilk yarısında elde ettiği 155 milyon YTL net konsolide kâr ile son derece güçlü bir banka olarak, perakende, kurumsal ve ticari bankacılık olmak üzere bankacılığın önde gelen bütün alanlarında ve varlık yönetiminde faaliyet gösteriyor. Yeni sermaye yapısı ile daha da güçlenen Fortis, ülkemizde yenilikçi ve uygun maliyetli ürünleri, yüksek finansal hizmet kalitesi ve uzmanlığı ile güçlü büyüme performansını sürdürüyor.

Perakende bankacılık alanında müşterilerine, yenilikçi ürün ve hizmetler sunarak güçlü bir performans gösteren Fortis'in, 2008 yılında attığı önemli adımlardan biri de, Yapı Kredi Bankası ile ortaklaşa yürüttüğü ortak çalışma sonucunda İdeal Kart'a Worldcard özellikleri kazandırmak ve Fortis Worldcard'ı hizmete sunmak oldu.

Bu dönüşüm sonrası artan başvuru taleplerini daha kolay ve hızlı karşılayabilmek adına başvuru formları işleme projesi için yeni tedarikçi arayışına giren Fortis, tercihini Xerox Global Hizmetler'den yana kullandı. Bu kararda, Xerox Global Hizmetler'in global olarak belge işlem teknolojileri konusunda uzman, dış kaynak metodu ile kaliteli ve yüksek hacimde hizmet verebilecek ve BDDK koşullarına uyum sağlayan bir firma olması büyük rol oynadı.

Xerox Global Hizmetler, İş Süreç Departmanı tarafından hayata geçirilen proje kapsamında, Fortis Worldcard başvuru formlarının, bankanın merke-

zinde kurulan servis büro hizmeti ile otomatize olarak elektronik ortama aktarılması sağlanıyor. Operasyon kapsamında yüksek hacimli belge işlem teknolojilerinin yardımı ile müşteri bilgilerinin bankacılık bilgi sistemlerine kazanımı da gerçekleştiriliyor.

Veri kalitesi ve teknoloji odaklı bir yaklaşımla başlayan projede, günlük işlem kapasitesi, gelen form sayısına oranla ölçeklenerek, kullanılan platform sayesinde farklı nitelikteki belgelerin yüzde 100 görüntü ve veri kalitesi ile işlenmesi sağlanıyor.

Projede Xerox Yalın Six Sigma kalite felsefesi baz alınarak, projenin farklı aşamalarında iyileştirme için gerekli danışmanlık hizmetleri Xerox İş Süreç uzmanları tarafından yerine getirilmiştir. Öncelikli olarak, otomatik form işleme teknolojilerini verimli kullanmak amacıyla, kredi kartı başvuru formları için "Form tasarım danışmanlığı" gerçekleştirildi. Yeni tasarlanan formların projeye adaptasyonu için analiz, yazılım geliştirme ve operasyonel planlamalar, proje kapsamında oluşturulan prosedürler çerçevesinde yapıldı. 35 günde hayata geçirilen proje, 5 aydır başarı ile Fortis Operasyon ve Üretim Merkezi'nde yürütüldü.

Servis Büro Hizmetleri, Fortis Worldcard işleme hizmetlerinin yanı sıra, kurumun talep edeceği her türlü dokümanı da içeriyor. Proje kapsamında kredi kartı başvuru formları ve ekleri Xerox İş Süreç Servisleri operasyon grubuna teslim ediliyor. Form işleme teknolojileri ile doğru ve kaliteli olarak işlenen müşteri belgeleri

ve ilgili bilgiler paralel olarak başvuru formu kurum içi onay süreci ve arşivleme için Fortis bünyesinde çalışan Ultimus 'İş Akış Yönetimi' ve IBM Content Manager arşivleme sistemlerine aktarılıyor.

Xerox hizmetleri, Fortis veri kalitesi ve kontrol standartlarına uygun olarak uyarlanan kontrol modülü ile Fortis'in işlenen belgelere ait verileri kontrol etmesini ve onay öncesi program ve

mantık kontrollerinden geçirek banka sistemlerine en doğru verinin aktarımını garanti ediyor. Proje, şu anda Fortis Operasyon ve Üretim Merkezi'nde başarıyla uygulanıyor.

Projenin ilk aşaması Fortis Worldcard Form İşleme ve Arşivleme hizmetlerinden oluşmakta olup, ikinci aşamada belge ve bilgi tabanlı farklı hizmetlerin hayata geçirilmesi planlanıyor. ■

## Çözümün Faydaları

- Bankanın müşterilerine ait belgeler yüksek kalitede taranarak elektronik arşive iletiliyor. Böylece belge kayıpları, yıpranmalar ve yetkisiz erişimler engelleniyor. Aynı anda birden fazla kişiye yetki bazlı güvenli erişim olanağı sağlanıyor.
- Geleneksel veri giriş yöntemleri ile daha fazla kişiyle yapılacak veri giriş işlemleri, teknoloji yardımıyla otomatik olarak gerçekleştiriliyor. Otomatik veri işleme sayesinde daha doğru ve kaliteli veri elde edilirken, geleneksel veri giriş yöntemine göre büyük ölçüde maliyet avantajı sağlanıyor.
- Form işleme sonrası yapılan programatik kontrol ve raporlarla eksik bilgi tamamlama ve call center maliyetlerinde ciddi avantaj sağlanıyor.
- Form işleme hizmeti sonrası veriler ve ilgili belge görüntüleri kurum sistemlerine entegrasyonla otomatik olarak aktarılıyor. Kredi kartı başvuru sürecinde azalma, müşteriye hızlı geri dönüş ve müşteri memnuniyeti sağlanıyor.
- Bankacılık konusunda deneyimli operasyon kadrosu ile bilgi kontrol ve eksiklik işlemleri ilk aşamada tamamlanarak onay süreci hızlandırılıyor.
- Kampanya dönemlerinde ve dönemsel artışlarda teknoloji kullanımı ile hızlı adaptasyon ve kapasite esnekliği sağlanabiliyor. Artan ve azalan form adedine göre değişken hizmet sunulabiliyor.
- Elektronik ve fiziki belge entegrasyonu belge işlem esnasında üretilen barkod tabanlı numaralama sistemi ile sağlanıyor. Böylelikle, sistemden sorgulanan bir formun fiziki arşiv yeri de tespit edilebiliyor.

# Xerox ve Vodafone'un yeni iş birliği

Vodafone, mobil numara taşınabilirliği (MNP) uygulaması kapsamında kullanılan 1500 tarayıcıyı Xerox'tan aldı.

Dünya genelinde 280 milyon müşterisiyle dünyanın en büyük GSM operatörü Vodafone'un IT Portföy Yöneticisi Aysin Uman'dan yaptıkları son yatırım hakkında bilgi aldık.

**Xerox ile sürdürdüğünüz iş birliği hakkında bilgi verir misiniz? Ne zamandır bu iş birliği devam ediyor?**

1998 yılında ilk Telsim faturasının abonelere gönderilmeye başlanmasıyla birlikte Xerox'la uzun vadeli iş birliği başladı. Vodafone makine parkının yenilenme aşamasında ya da yeni projelerde Xerox ile olan iş birliğimiz yenileniyor.

**Fatura baskı hizmetini de Xerox'tan alıyorsunuz, karar sürecinden bahsedebilir misiniz?**

Vodafone'un diğer ülkelerdeki baskı hizmeti genellikle "outsource" edilerek yürütülüyor. Hizmetin hangi şekilde yapılacağı, ülkelerdeki şartlara göre değişiklik gösterebiliyor. Yapılan analiz çalışmaları sonucunda da Türkiye'de baskı makinelerine yatırım yapılması kararlaştırıldı, yeni makine alımları yapıldı ve Xerox'la hizmet anlaşması imzalandı.

**Yapılan analiz çalışmaları sonucunda da Türkiye'de baskı makinelerine yatırım yapılması kararlaştırıldı, yeni makine alımları yapıldı ve Xerox'la hizmet anlaşması imzalandı.**

**MNP kapsamında Xerox ve Vodafone'un yolları tekrar kesişti. Yapılan yatırım hakkında bilgi verir misiniz?**

Bu projeye bir buçuk yıl önce başlandı. Türkiye genelindeki 1500 yetkili merkezine yeni tarayıcılar alınması kararlaştırıldı. Numara taşınabilirliği projesi kapsamında kullanılacak dokümanların elektronik ortama aktarılması için bir altyapı çalışması başlatıldı.

Yapılan araştırmalar sonunda Xerox Documate 510'un alımına karar verildi. Ürünün teknik özellikleri, dayanıklılığı ve boyutu bu tercihte etkili oldu. Öncelikli olarak numara taşınabilirliği projesinde kullanılaca-



Vodafone IT Portföy Yöneticisi Aysin Uman

ğından, sürecin aksamadan işlemesi bizler için büyük önem taşıyordu. Bu yüzden daha önceden çalıştığımız güvenilir bir marka olarak Xerox öne çıktı.

Numara taşımak isteyen müşterilerden bazı evraklar talep ediyor. İstenen

evrakların hiçbir aksaklık yaşanmadan hızlıca taranması, okunaklı bir şekilde dijital ortama aktarılması ve Türkiye'nin dört bir yanındaki Vodafone yetkili merkezlerinden iki gün içinde Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'na ulaştırılması gerekiyor. ■



## Xerox'un liderliği tescillendi

Gartner'ın yayınladığı "Baskı Hizmetleri Yönetiminde Magic Quadrant 2008" raporunda Xerox, "lider" gösterildi.

cünü ve diğer kişi ve kuruluşlar tarafından algılanışını ortaya koyuyor.

Gartner bu raporu, dış kaynak yolu ile doküman yönetimi hizmeti alan müşterilerine, bu alanda faaliyet gösteren şirketleri değerlendirmek üzere hazırlıyor. Gartner'ın hazırladığı raporda, ofis donanım, tedarik, servis ve toplam baskı yönetimi konularında hizmet veren şirketler değerlendiriliyor. Gartner'ın raporunda, Xerox'un

sunduğu çözümlerin, bir servis uygulamasının ötesine geçerek, kapsamlı ve uzun vadeli bir iş programına dönüştüğü; müşterilerinin baskı yönetim maliyetlerini azalttığı, işlerini kolaylaştırdığı ve ihtiyaçlarını fazlasıyla karşıladığı vurgulanıyor.

Gartner raporunda, birden fazla markanın ofis ürünlerine sahip şirketlerin ofis ihtiyaçlarına, Xerox'un tek elden ve kapsamlı bir çözüm sunduğunu belirtti. Raporda, marka bağımsız her tür ofis ekipmanına Xerox tarafından verilen Xerox Ofis Hizmetlerinin (XOS),

şirketlerin doküman yönetimi ihtiyaçlarını daha verimli, kolay ve çevreye duyarlı bir şekilde yapmasını sağlarken, baskı maliyetlerini de azalttığı vurgulandı.

Telif hakkı Gartner firmasına ait olan "Magic Quadrant" raporları, herhangi bir sektörün belli bir dönemdeki görüntüsünü çeşitli istatistik yöntemlerle gösteriyor. Gartner'ın belirlediği kriterlere göre yapılan analizler sonucunda firmalar, piyasadaki konumları ve müşteri nezdindeki itibarlarına göre sınıflandırılıyor. ■

Dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden Xerox, bağımsız araştırma kuruluşlarının raporlarında lider olarak tanımlanıyor. Bağımsız araştırma şirketi Gartner tarafından yapılan "Baskı Hizmetleri Yönetiminde Magic Quadrant 2008" raporunda Xerox, "lider" gösterildi. Yapılan bu değerlendirme, Xerox'un piyasadaki gü-

# Elektronik imzada önemli bir adım

Xerox ve EGA iş birliği ile e-imza, elektronik ortama aktarılan dokümanlarda otomatik olarak kullanılabilir.

Xerox ve Elektronik Güvenlik Altyapısı A.Ş. (EGA), elektronik doküman arşiv sistemleri için temel eksikliği gidererek; e-imzayı hem kolay hem de güvenli bir şekilde kullanmanın yolunu buldu. Bu kapsamda fiziksel ortamdaki elektronik ortama taşınan belgeler otomatik olarak elektronik imzalanıyor. İstenirse bu belgelere za-

man damgası da ekleniyor.

Yüksek hacimli belge işlem teknolojileri ve dış kaynak kullanım hizmet seçenekleri ile kaliteli belge sayısallaştırma ve arşivleme işlemleri Xerox Global Hizmetler; belgelerin standartlara uygun ve TÜBİTAK onaylı olmaları da EGA tarafından sağlanıyor.

Xerox ve EGA çözümü sayesinde belgeler elektronik ortama aktarılırken imzalanır ve belgelerin kullanımı sırasında imzaları doğrulanır. Bu sayede hem bu belge üzerinde bir değişiklik yapılmadığı garantilenir hem de kurum dışından girebilecek sahte belgelerin önüne geçilir. Böylece elektronik ortamdaki arşiv ve belge dolaşımı güvenli olarak kullanılır.



Xerox ve EGA çözümü sayesinde belgeler elektronik ortama aktarılırken imzalanır ve belgelerin kullanımı sırasında imzaları doğrulanır.



Xerox Türkiye İş Süreçleri ve Dış Kaynak Kullanım Hizmetleri Satış Müdürü Duygu Yantaç

Elektronik Doküman Arşiv sistemlerindeki dokümanların güvenilirliklerinin ve bütünlüklerinin garantilenmesinin büyük önem taşıdığını belirten Xerox Türkiye İş Süreçleri ve Dış Kaynak Kullanım Hizmetleri Satış Müdürü Duygu Yantaç; "Elektronik ortamda belgeler üzerinde değişiklik yapmak oldukça kolaydır. Bu nedenle sayısallaşan her belgenin elektronik ortamdaki tüm süreçlerde asıl kağıt kopyası ile aynı olduğunun kullanıcılar için ispatlanması ve garantilenmesi şarttır. Bunu garantilemenin tek, hukuksal geçerli ve güvenli yolu dijital ortamda arşivlenecek tüm belgelerin kurum veya kuruluş yetkililerince elektronik imzalı olarak elektronik arşiv sistemlerine aktarılmasıdır. Elektronik ortamda güvenlik ve hukuksal geçerlilik sağlayan elektronik imza, kağıtsız ortama geçiş için beklenen ye-

gane çözümdür" dedi.

Bilginin temel kaynağı olan belgelerin güvenli bir arşivde saklanması zorunlu hale geldiğini ifade eden Xerox Türkiye İş Süreçleri ve Dış Kaynak Kullanım Hizmetleri Satış Müdürü Duygu Yantaç, "Günümüzde yaygın olarak kullanılan geleneksel kağıt arşiv ortamlarında belgelere erişimin uzun zaman alması, saklama ortamlarının büyük alan gerektirmesi, saklama ve erişim koşullarının zorluğu belgelerin elektronik ortamlarda dijital saklanması gereğini doğurdu. Bu gerekliliğin farkında olan kurumlar fiziksel arşivlerini hızla elektronik ortamlara taşıyıp doküman arşivleme sistemleri kuruyorlar; diğer kurumların da zaman kaybetmeden arşiv sistemlerini gözden geçirmelerinin faydalı olacağını düşünüyorum" dedi. ■

## Xerox distribütörleri 2009'a hazır



Xerox genel merkezinde düzenlenen eğitim toplantısı, 20 Kasım 2008 Perşembe günü yapıldı. Albim, Arena, Datagate ve XIC (Xerox Bayi İlişkileri)'nin çalışanlarının katıldığı toplantıda Xerox'un masaüstü ürünleriyle ilgili son gelişmeler aktarıldı

ve yeni ürünler tanıtıldı. Masaüstü ürünlerin teknik özellikleri ve kullanım alanları ile ilgili bilgi verildi.

Xerox Türkiye Ofis Grubu Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk yaptığı sunumda ürünleri tanıtmaya yanı sıra, Xerox'un 2008 yılını değerlendir-

Xerox ofis grubunun da katıldığı toplantıda yeni ürünler hakkında bilgi verildi.

di ve 2009'da izleyeceği stratejiyi açıkladı. Ayrıca distribütörlerin yaşadıkları ekonomik durgunluğa karşı izleyecekleri yollarla ilgili de bilgi aldı.

Xerox Türkiye Ofis Grubu Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk, "Türkiye genelinde distribütörlerimiz ve bayilerimiz aracılığıyla hizmet veriyoruz. Bu yüzden Xerox'un görünen yüzü olarak iş ortaklarımızın hizmet kalitesi, bilgi birikimi büyük önem taşıyor. Gerek yurtiçindeki gerekse yurtdışındaki eğitimlerle kalite çitasını daima

**Xerox personeli ile paylaşılan ürün bilgilerini, sektör araştırmalarını ve yurtdışındaki eğilimleri distribütör ve bayilerimize de aktarıyoruz.**

yüksekte tutmaya çalışıyoruz. Xerox personeli ile paylaşılan ürün bilgilerini, sektör araştırmalarını ve yurtdışındaki eğilimleri distribütör ve bayilerimize de aktarıyoruz. Amaç Xerox müşterilerine daha iyi hizmet vermek" dedi.

Bu tarz bilgilendirme ve eğitim toplantılarının katkısının hem satışa hem de hizmet kalitesine yansıdığına altını çizen Erhan Aslantürk, yeni projeleri masaya yatırdıkları ve 2009 yılından umutlu olduklarını ifade etti. ■



Aroks ve SYB Genel Koordinatörü Ali Hikmet Esgin

# Xerox kalitesi Kıbrıs'ta

## Aroks ve SYB, Xerox'un Kıbrıs bayisi olarak çalışmalarına başladı.

Aroks ve SYB Genel Koordinatörü Ali Hikmet Esgin'den Kıbrıs pazarı ve bu bölgedeki hedefleri ile ilgili bilgi aldık.

### Aroks Grup hakkında bilgi verir misiniz?

Aroks Grup, yaklaşık 11 yıldan bu yana Xerox'un bayiliğini yapıyor. Aroks ilk olarak Adana'da; daha sonra İstanbul'da ve Ankara'da faaliyet göstermeye başladı. Türkiye genelinde 105 kişinin çalıştığı Aroks Grup, bayilikle başlayan iş birliğini distribütörlük mertebesine taşıdı. İstanbul'da Topkapı'dan Edirne'ye kadar olan bölgede SYB ve Aroks Dokümantasyon ile; Ankara'da Aroks Dijital ile hizmet veriyoruz. Adana, Gaziantep ve Diyarbakır bölgelerinde ise Aroks Büro faaliyet gösteriyor. Distribütör olarak da Aroks Dış Ticaret ile Xerox iş ortaklığımızı her geçen gün geliştiriyoruz. Son olarak Kıbrıs bayiliğini de alarak iş birliğimizi güçlendirdiğimizi düşünüyoruz.

### Kıbrıs bayiliğinin alınması sırasında yaşanan süreçten bahsedebilir misiniz?

Kıbrıs bölgesi için Haziran 2008'de görüşmelerimize başladık. Müşterilerin devri ve çalışmaların başlaması Eylül sonunu buldu, Ekim ayından itibaren o bölgede servis taleplerini karşılamaya başladık. Kıbrıs bölgesinde şu anda iki tane servis, bir bölge müdürü ve bir de satış elemanımız var. 2009 yılında bir satış ve bir de finansman sorumlu çalışan daha alarak çekirdek ekibimizi tamamlayacağız.

### Kıbrıs bölgesinde hakim olan bir marka var mı, Xerox'u nasıl konumlandırmayı planlıyorsunuz?

Xerox, bölgede 2000 yılından beri bayilik yapısı ile faaliyet gösteriyor. Ama bu çalışmaların çok etkin bir şekilde yürütüldüğünü söyleyemeyiz. Bölgede ilk araştırmamızı yaptığımızda, birçok firmanın bayiler aracılığıyla faaliyet gösterdiğini gördük. Bunlardan bir tanesinin sıyrılıp da ön plana çıktığını ise tespit etmedik. Her firmanın eşit güçte olduğunu söyleyebiliriz. Xerox adına o bölgede, profesyonel baskı merkezlerinde iyi bir başlangıç yapıldığını belirledik. Bunu bir adım ileriye taşıyıp son tüketiciye de ulaşarak piyasada ilerlemeyi düşünüyoruz.

### Bu yıl için Kıbrıs bölgesinde ne kadarlık büyüme bekliyorsunuz?

Biz ilk aşamada, mevcut müşterilerin, memnuniyetini artırmayı amaçlıyoruz. Türkiye'ye bağlı kalmadan müşterileri telefon ettiğinde ona direkt hizmet verildiğini göstermek istiyoruz. Özellikle servis müdahalesi ve ulaşım anlamında müşterinin sıkıntı yaşamayacağını, mevcut müşteriye göstermeyi amaçlıyoruz. Müşteri memnuniyetini artıracak bir yapı kurmayı hedefliyoruz. Zaten Ekim ayından bugüne kadar da satışa çok ağırlık vermeden, mevcut müşteriyi memnun etmeye çalıştık. İlişkilerimizi geliştirip, Xerox'a olan güvenlerini artırmaya çalışıyoruz. Bu çabamızın da Aralık ayı itibarıyla meyvelerini aldık, mevcut müşterilerimizdeki makinelerin bir kısmını yeniledik.

Bu da çizdiğimiz yolun doğru olduğunu gösteriyor. Bununla beraber 2009'un ilk çeyreğinde, eski olan makinelerin tümünü yenilemek bir başka amacımız. Ayrıca o bölgede ses getire-

cek resmi açılışı, 2009'un ilk çeyreğinde yapacağız. Kriz Kıbrıs'ta da devam ediyor. Fakat Kıbrıs'ın iç dinamikleri daha farklı; daha çok turizm, kamu ve üniversite sektörünün ayakta tuttuğu bir ekonomisi var. Biz ağırlıklı olarak bu pazarlara yönelik girişimde bulunmayı amaçlıyoruz. Böylece, krizden çok fazla etkilenmeden sonuç alabileceğimizi düşünüyoruz. Fakat ciro olarak elde edeceğimiz rakam konusunda net bir şey söyleyemeyiz; yaklaşık olarak bir milyon dolarlık bir ciro yapmayı istiyoruz. Xerox'un geniş ürün yelpazesinin ve kurduğumuz servis organizasyonunun gücüyle Kıbrıs bölgesinde kısa zamanda başarılı olacağımıza inanıyoruz.

### Xerox'un Kıbrıs bölgesi için sizlere hangi noktalarda destek olmasını bekliyorsunuz?

Xerox ile uzun yıllara dayanan bir iş ortaklığımız var, bugüne kadar önemli konularda onlardan destek aldık. Kıbrıs bölgesi için de ilk olarak o bölgede geçmiş dönemlerde elde edilen verileri bizlerle paylaşmalarını istedik. Önümüzdeki dönemde ise, yapacağımız aktivitelerde bizlere destek olmalarını ve yönetici kadrolarıyla birlikte yanımızda yer almalarını istiyoruz. Çünkü yeni açılan bölgelerde sadece bayi olarak görülmekten çok, üretici firmayı yanınıza aldığınızda daha çok güven veriyorsunuz. Bu desteklerle birlikte daha iyi sonuç alacağımıza inanıyoruz.

### Kıbrıs'ın iç dinamiklerinin farklı olduğunu göz önüne alırsak kaliteli hizmet için nelere önem veriyorsunuz?

Türkiye ve Kıbrıs'ın çok temel farklılıkları var. Kıbrıs'ta malzemelerin anında sağlanması için, stok seviyelerinin yüksek tutulması gerekiyor. Çünkü her defasında ithalat yapıldığında maliyetler artıyor. Bu yüzden Türkiye'de ortalama stok seviyemiz 2 aylıken; Kıbrıs'ta bunu 6 aya çıkardık. Geçmişte yaşanan sıkıntıları ve müşteri memnuniyetsizliklerini ilk etapta bu şekilde aşmayı planlıyoruz. Stok seviyemizi yüksek tutarak müşteriden gelen talepleri anında cevaplayabileceğiz.

### 2008 yılındaki durgunluğu aşmak için bu yıl, bilişim sektöründe neler yapılması gerekiyor?

Son kullanıcıya yönelik aktivitelerin sürekli yapılması gerekiyor. 2009'daki en önemli planlarımızdan biri bu; haftalık, aylık kampanyalarla müşteriye ulaşmayı amaçlıyoruz. Bu konuda da tüm kanalların kullanılması gerekiyor; burada sadece satış ekibinin ziyaretleriyle oluşacak pazar aktivitesiyle müşteriye ulaşmamız yeterli olmayacak. Medya, e-posta, etkinlik gibi farklı kanallarla müşteriye ulaşmalıyız. 2008 yılını yüzde 5-10 arasında bir büyüme ile kapattık. Bizim hedeflerimiz daha yüksekti. Ama işin en yoğun olmasını beklediğimiz dönemde böyle bir kriz yaşanmasından dolayı, yılı beklentilerimizin altında kapattık. Aktivite yapıp pazara uyum sağladığımız sürece satışların olacağına inanıyoruz. Daha çok çalışmamız gerektiğini biliyoruz. Buna paralel olarak 2009'da bir küçülme bekliyoruz. ■

# Teknoloji açık havaya taşındı

Xerox, Sign 2008 Fuarı'nda dış mekan uygulamaları için ürettiği yüksek kapasiteli baskı sistemlerini müşterilerinin beğenisine sundu.

Xerox, 4-6 Aralık 2008 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenen Sign İstanbul 2008 10. Uluslararası Açık Hava Reklamcılığı Fuarı'nda, yüksek kapasiteli dijital baskı sistemleri ile geniş format baskı yapan ürünlerini sergiledi.

Xerox, açık hava reklamcılık uygulamaları için tasarlanan yeni ürün ve çözümlerin bir arada sergilendiği fuarda, dış mekan uygulamaları için ürettiği Xerox 8390 renkli geniş format baskı

sistemini ziyaretçilerine uygulamalı olarak tanıttı. Solvent bazlı mürekkep kullanımıyla diğer Xerox ürünlerinden farklılaşan Xerox 8390, özellikle kokusuz, sağlığa ve çevreye dost olma özelliğiyle dikkat çekiyor. Geniş renk yelpazesine sahip olan Xerox 8390, dış mekanda, iç mekan kalitesinde grafiklerin üretilmesine olanak sağlıyor. Xerox 8390 ile satış noktası tabelaları, afişler, arkadan aydınlatmalı görseller, duvar grafikleri, araç kaplamaları ve kurumsal

grafikler gibi çok farklı uygulamalar yapılabilir.

Xerox'un fuar süresince standında yer verdiği diğer ürünler arasında renkli geniş format baskı sistemi Xerox 7142 ve yüksek kapasiteli renkli dijital baskı makinesi Xerox DocuColor 252 de yer aldı. Büyük renkli posterler, sanatsal resimler gibi geniş format uygulamaları basabilen Xerox 7142, A1 ebat kağıda 44 saniye kadar çok az bir sürede baskı alabiliyor. Kendi kategorisindeki rakip ürünlere göre daha az yer kaplayan Xerox DocuColor 252 ise kullanıcının ihtiyaçlarına göre üretkenlik sağlıyor.

Konu ile ilgili değerlendirmede bulunan Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Pazarlama Müdürü Banu Başaran, "Açık hava reklamcılığı sektörü her sene gelişirken, teknolojiler de değişiyor. Değişen teknolojiler ile de yeni baskı yöntemleri boy göstermeye başlıyor. Xerox olarak bu noktada devreye girerek müşterilerimizin, teknolojinin gerisinde kalmamasını sağlayacak ve alanlarında kendilerini farklılaştıracak çözümlerimizi bu fuarda tanıtmaya imkanı bulduk" dedi. Açık hava reklamcılığının, daha büyük boyutlu olması ve kolay farkedilmesiyle, verilen mesajın etkisini artırmada önemli bir iletişim aracı olduğunu belirten Banu Başaran, "Renk, şekil, boyut gibi faktörlerin, yaratıcılık olanağını daha da artırdığını biliyoruz. Biz de, bu mecranın daha etkili kullanılması için en yeni ürün ve teknolojilerimizle müşterilerimizin beklentilerini en iyi şekilde karşılamaya çalışıyoruz" dedi. ■



**Xerox 8390 ile satış noktası tabelaları, afişler, arkadan aydınlatmalı görseller, duvar grafikleri, araç kaplamaları ve kurumsal grafikler gibi çok farklı uygulamalar yapılabilir.**



## Dijital Düşler'den uluslararası atılım

Adobe'nin uluslararası tasarım yarışmasının baskı hakları, aralarında Dijital Düşler'in de bulunduğu dünya üzerindeki 14 seçkin dijital baskı merkezine verildi.

Adobe'nin ünlü tasarım yarışmasının tanıtım dokümanlarının Türkiye'deki baskıları, Xerox'un Premier Partner'i Dijital Düşler'in desteği ile basıldı. Dijital Düşler, Adobe'nin uluslararası yarışmasına ait dokümanları, Xerox'un yüksek kapasiteli renkli dijital baskı sistemi Xerox iGen3 ile bastı. Dijital Düşler, Xerox'un Gelişen Pazarlar Bölgesi olarak tanımlanan ve toplam 140 ülkeyi kapsayan bölgede bu organizasyona destek veren tek baskı sağlayıcısı konumunda bulunuyor.

Adobe'nin dünya genelinde düzenlediği ve Xerox'un resmi baskı iletişimi sponsoru olduğu Adobe Tasarım Başarı Ödülleri'ne (Adobe Design

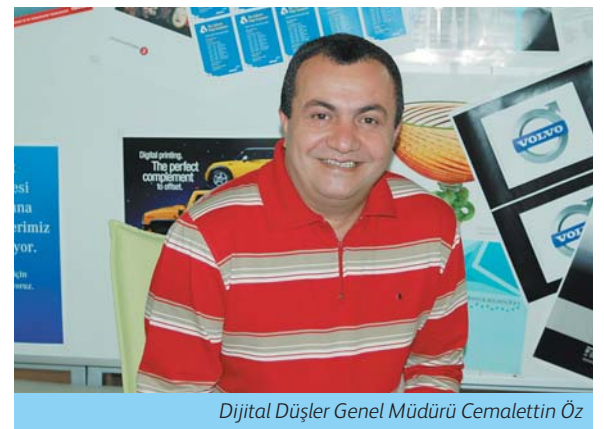
**Xerox iGen3 gibi en son dijital baskı teknolojilerini kullanmamız, Türkiye'ye gelen uluslararası projelerde baskı partneri olarak bizi ön plana çıkarıyor.**

Achievement Awards) ait tanıtım dokümanları, Xerox'un "premier partner" adı verilen ve dünya üzerinde farklı ülkelerde faaliyet gösteren 14 dijital baskı merkezi tarafından basılıyor ve yaklaşık 3 bin okula dağıtılıyor.

Xerox teknolojisini kullanan, 6 kitadan 48 ülkedeki 730 dijital baskı merkezi, "Xerox Premier Partner" unvanına sahip. Her bir "premier partner", kendi ülkesinde dijital baskıda en ileri teknolojiyi sunan bir konumu temsil ediyor. Xerox Premier Partner'lar, talebe yönelik baskı uygulaması ile stok maliyetlerinin azaltılmasını, kişisel pazarlama ile yatırımdan daha iyi bir geri dönüş alınmasını, baskı ile web ortamını birleştirip verimliliğin

artırılmasını sağlayarak müşterilere önemli avantajlar sunuyor.

Konu ile ilgili bir değerlendirmede bulunan Dijital Düşler Genel Müdürü Cemalettin Öz, "Yapılan çalışma bize, Xerox'un dijital baskı sistemi Xerox iGen3 ile kullanıcıya bağlı olarak, farklı sonuçlar alınabildiğini ve baskı kalitesinin bir kez daha bu çalışmayla kendini ispatladığını gösterdi" dedi. Xerox ürün ve çözümlerinin, kendilerini farklı alanlara taşıdığını ve uluslararası sağıladığını belirten Cemalettin Öz, "Xerox iGen3 gibi en son dijital baskı teknolojilerini kullanmamız, Türkiye'ye gelen uluslararası projelerde baskı



Dijital Düşler Genel Müdürü Cemalettin Öz

partneri olarak bizi ön plana çıkarıyor" şeklinde konuştu.

Sektörün en prestijli global öğrenci tasarım yarışması olan Adobe Tasarım Başarı yarışmasına bu yıl 36 ülkeden, tasarım eğitimi veren yaklaşık 3 bin okuldan öğrenciler katıldı. Çalışmalar; "Geleneksel Medya", "İnteraktif Medya" ve "Video" olmak üzere üç ana kategoride değerlendirildi. Özellikle çevresel sürdürülebilir uygulamaların ön plana çıkarıldığı 2008 Adobe Tasarım Başarı Ödülleri'nde, tam 2 bin 748 katılımcı yarıştı. ■

# LSS konferansının ikincisi yapıldı

## Xerox, örnek uygulamaları ile dikkat çekti.

İkinci Lean Six Sigma Konferansı, 7 Kasım 2008 Cuma günü İstanbul Sabancı Gösteri Merkezi'nde düzenlendi. Dokuz konuşmacı ve panelistin kendi şirketlerindeki Lean Six Sigma (LSS) vizyonlarını paylaştığı konferansta, farklı ülkelerden yaklaşık 400 ziyaretçi yer aldı. Konferansa, Xerox Türkiye'nin yanı sıra 3Circle Partners, Infinitas Consulting, Ford Otosan, Yaşar Holding, SPAC Consulting, Teknosa, Vodafone ve Simpler Consulting'in yöneticileri konuşmacı olarak katıldı.

Konferansta düzenlenen iki ayrı seminerde şirketlerde uygulanan örnek LSS projeleri masaya yatırıldı. İlk seminerde konferansın teması olan liderlik, süreç yönetimi ve verimlilik kavramları üzerinde duruldu. İkinci seminerde ise satış süreçlerinde LSS tekniklerinin kullanılması ve bunun faydaları hakkında bilgi verildi.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, "Yalın Altı Sigma uygulamaları takım etkinliği modeli ile nasıl desteklenmeli?" başlıklı bir sunum yaptı. Mehmet Sezer, Xerox'ta LSS'nin temelini oluşturulmasıyla başladığı ve Lean Six Sigma'daki bir sonraki adımların anlatımı ile sonlandırdığı konuşmasında, hem global olarak Xerox'un hem de Xerox Türkiye'nin yaklaşımlarını paylaştı. Mehmet Sezer aynı zamanda, Xerox'un öncelikli hedefleri ve bu hedeflere ulaşmada Lean Six Sigma'nın nasıl kullanıldığına, liderliğin neden her zaman etkin kriter olduğuna ve so-

nuçlara etkisine değindi. Xerox'un Lean Six Sigma'ya verdiği önemin altını çizen Mehmet Sezer, bugüne kadar eğitilmiş yaklaşık bin kara kuşak, 7 bin yeşil kuşak ve 40 bin sarı kuşak, liderlik konusunda eğitilen 2 bin yönetici, bugüne kadar gerçekleştirilen 3 bin 600'den fazla projeye bulunduğunu belirtti.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer, "Lean Six Sigma (LSS) uygulamaları ile süreçlerdeki sapmaları en aza indiriyor, kaliteyi artırıyor, maliyetleri düşürüyor, iş süreçlerinde hızlı ve hatasız bilgi akışı elde ediyoruz. Xerox'ta Lean Six Sigma'nın uygulanmaya başladığı ilk dört yılda finansal hedeflerimizi yakaladık veya aştık. Xerox Türkiye'de, 2004 yılı sonundan itibaren uygulanan Lean Six Sigma projeleri sonucunda, müşterilere verilen hizmetin kalitesinin arttığı ve iş süreçlerinin iyileştiği görülüyor. Önümüzdeki dönemde de LSS uygulamaları ile kalite stan-

dardımızı daha da yükselteceğimize inanıyorum" dedi.

LSS projelerinin verimliliğini artırmak ve projelerdeki hata payını sıfırlamak için uygulanan yöntemler hakkında bilgi veren Mehmet Sezer, "Proje Takip Sistemi isimli bir Xerox web sitesi aracılığı ile tüm projelerin tarihleri ve ilerlemeleri proje ekibi, sponsor ve koçlar tarafından takip ediliyor. Ayrıca bölgesel olarak sorumlu uygulama yöneticileri sayesinde tüm bölgelerde yapılan

projelerin sistemli ilerlemesi sağlanıyor. Projeler bittikten sonra ne kadar fayda sağladığı hesaplanarak raporlanıyor ve daha önce eğitim almış finans departmanı sorumluları tarafından projenin ek getirileri hesaplanıyor. Her ülkeye bir proje getiri hedefi verilip, bu hedef doğrultusunda performans değerlendirme yapıyor. Zaman zaman en iyi ekip çalışanı, en etkin sponsor ya da en başarılı proje ödülleri de veriliyor" şeklinde konuştu. ■



**Lean Six Sigma (LSS) uygulamaları ile süreçlerdeki sapmaları en aza indiriyor, kaliteyi artırıyor, maliyetleri düşürüyor, iş süreçlerinde hızlı ve hatasız bilgi akışı elde ediyoruz.**



# Bursa'da dijital baskının adresi

## Bursa'da faaliyet gösteren Magic Copy, Xerox iGen3'ün ardından gücüne güç kattı.

Magic Copy Genel Müdürü Reşit Köseleci ile Xerox iGen3 yatırımları ve dijital baskıya bakış açıları hakkında konuştuk.

### Magic Copy'nin kuruluş öyküsü ve faaliyetlerinden bahsedermisiniz?

Magic Copy, Köseleciler Kırtasiye Petrol Ltd. Şti.'nin bir şubesi olarak faaliyete başladı. Öncelikle Köseleciler'den biraz bahsetmek istiyorum. Kuruluşu 1933 senesine dayanan şirketimiz o günden bu yana 75 senedir aralıksız olarak değişik sektörlerde faaliyetlerini sürdürüyor. Ticarete İnegöl'de bakkaliye toptancılığı ile başlayan işletmemiz, 40 senedir, toptan ve perakende kırtasiye sektöründe hizmet veriyor.

1970'li yıllarda; ilk olarak fotokopi, daha sonra da dijital baskı sektöründe faaliyet göstermeye başladık. Renkli, siyah-beyaz fotokopi, tişört-şapka baskı, küçük çapta plaket üretimi, sert zeminler üzerine baskı gibi uygulamaları yapıyoruz. İşlerin gelişmesiyle birlikte, 2003 yılında 2. şubemizi açtık. Makine parkımızı büyütürken geniş format baskı alanında da faaliyet göstermeye başladık.

**Xerox'un Ar-Ge çalışmalarına büyük önem verdiğini gördük, biz de bu gelişime ayak uydurmaya çalıştık ve makine yatırımlarına Xerox ile devam ettik.**



Magic Copy Genel Müdürü Reşit Köseleci

### Magic Copy olarak sektöre ne gibi katkılar sağlıyorsunuz, şu anda kendinizi sektörde nerede konumlandırıyorsunuz?

Çözüm Ortağınız sloganı ile hareket ediyoruz. Firmamızı, belediyeler, KOBİ'ler, dernekler, okullar ve sanayi kuruluşları gibi farklı ölçekteki kurumların çözüm ortağı olarak görüyoruz. Bu kuruluşların toplantı, fuar ve tanıtım gibi etkinliklerine bütün ürünlerimizle hizmet götürüyoruz. Bursa'da baskı denildiğinde akla ilk gelen firmamız. Sektördeki yerimize gelirsek; Bursa'yı gerçek anlamda dijital baskı ile tanıştırdığımızı inanıyoruz. Son birkaç sene içerisinde ciddi rakiplerimiz oluştu. Fakat biz teknolojik gelişmeleri yakından izleyip, makine parkımızı geliştirerek, fiyat politikamızı da günün şartlarına göre belirleyip yerimizi koruyoruz.

### Xerox ile iş ortaklığınız ne zaman başladı? Bu ortaklığın size sağladığı avantajlar neler oldu?

Xerox ile iş ortaklığına 2000 yılında başladık. Daha önceleri başka marka makineler ile çalıştık. Xerox ile çalışmaya başladıktan sonra dijital baskı alanındaki teknolojilerin gelişmesini daha iyi gözlemledik. Xerox'un Ar-Ge çalışmalarına büyük önem verdiğini gördük, biz de bu gelişime ayak uydurmaya çalıştık ve makine yatırımlarına Xerox ile devam ettik.

Bakım ve servis konusunda hiçbir sıkıntı yaşamamamız, bilgi alışverişinin sağlıklı olması, yedek parça sorunu yaşamamamız bizim bu kararları almamıza yardımcı oldu. Plan kopya makinesi, scanner, 2060 dijital baskı makinesi, iç mekan plotter gibi ürünlerden aldığımız verim bizi iGen3 yatırımı konusunda mo-



tive etti. Sonuç olarak Xerox ürün ve çözümlerinin bizi farklı alanlara taşıdığını gördük.

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

Xerox iGen3'ü almaya karar verdiğimizde Türkiye'de hiçbir firmada iGen3 kurulmamıştı. Xerox'un dijital baskı sisteminin en gelişmiş ürünü olan iGen3 ile ilgili kararımızı Drupa 2004'te verdik ve 2008 Drupa fuarında bağlantıya geçtik. Dijital baskı sektörünün önümüzdeki dönemde çok hızlı bir şekilde gelişeceğini düşündük. Çünkü artan maliyetler, işletmeleri stok konusunda ciddi tedbirler almaya zorlayacaktı. Baskı ile internet ortamının birleştirilip verimliliğin artırılması gündeme gelecekti. Bugünlere geldiğimizde yanılmadığımızı görmek bizi sevindiriyor.

### Xerox iGen3 kurulumu sırasında neler yaşandı? Kısaca bu süreçten bahsedermisiniz?

Kurulum sürecinin öncesi bizim için çok daha sıkıntılı bir dönemdi. İş yerimizin 3. katında gereken düzenlemeleri yaparak iGen3 için yer

açmaya çalıştık ve bu süreç 2 ay gibi bir zaman aldı. Makine, 15 kişilik tüm personelimizin ve 4 kişilik Xerox ekibinin gayretli çalışmaları ile parçalar halinde yerleştirildi. Xerox ekibi tarafından kurulum çalışmalarına başlandı. Yaklaşık bir hafta süren kurulumun ardından 15 günlük eğitim çalışmalarına geçildi. Ardından iGen3'ü sorunsuz olarak kullanmaya başladık.

### Türkiye'deki baskı sektörünü kısaca değerlendirirmisiniz? Önümüzdeki dönem hedeflerinizden bahsedermisiniz?

Bu soruyu cevaplamak küresel kriz öncesi kolaydı belki ama şu aşamada oldukça zor. Krizden dolayı şirketlerin hedefleri konusunda net bir şey söyleyebileceklerini sanmıyoruz, biz de aynı durumdayız. Ama sektör olarak diğer sektörlerden daha şanslı bir durumda olduğumuzu düşünüyoruz. Kriz ortamlarında firmaların, ürettiklerini tanıtabilme, pazarlayabilmek için bizim gibi 'copy center'lara daha çok ihtiyaç duyacağını düşünüyoruz. Yerel seçim hazırlıklarının geçici de olsa sektöre bir canlılık getireceğini ve en azından 2009'un ilk yarısını çok fazla zorlanmadan atabileceğimizi umuyoruz. ■



# Bilgi kirliliği giderek artıyor



**Araştırmalar, bilgi kirliliğinin yarattığı iş verimliliği kaybının yılda 650 milyar dolara ulaştığını gösteriyor.**



**X**erox, giderek artan bilgi kirliliği konusuna dikkat çekmek üzere bir açıklama yayınladı. Xerox'tan yapılan açıklamada, gelişen teknoloji ile birlikte bilgi kirliliğinin her geçen gün daha da arttığı; bu artışın, firmalar ve insanlar arasındaki etkileşimi azalttığı ve iş verimliliğini düşürdüğü belirtildi. Xerox, doğrudan posta, e-posta ve basılı dokümanlarla gelen bilgilerin yol açtığı karmaşayı çözmek için kişi ve kurumları önlem almaya çağırırdı.

IDC'nin araştırmasına göre, 2007 yılında elektronik ortamda 281 exabyte (1 Exabyte veri = 1 Milyar GB veri) büyüklüğünde bilgi üretildi ve 2011 yılına kadar bu büyüklüğün yüzde 640 oranında artması bekleniyor. LYRA Research'ün araştırmasına göre, geçen yıl tüm dünyada 15.2 trilyon kağıt sayfa basıldı ve bu sayının önümüzdeki 10 yılda yüzde 30 oranında artması bekleniyor. Amerikan Posta teşkilatının 2007 rakamlarına göre sadece A.B.D.'de her gün 100.9 milyon parça doğrudan posta dağıtılıyor.

Çalışanların işlerini aksatmasına neden olan bilgi kirliliğinin yarattığı maliyeti belirlemek için yapılan araştırmalar çarpıcı sonuçlar ortaya koyuyor. Basex'in 2008 yılında yaptığı araştırma, bilgi kirliliğinin neden olduğu iş duraklamalarının yarattığı

verimlilik kaybının yılda 650 milyar dolara ulaştığını gösteriyor. Accenture'un 2007 yılında yaptığı bir araştırmaya göre, çalışanların yüzde 42'si haftada en az bir kez yanlış bilgi kullanırken; yüzde 53'ü ise aldıkları bilginin yarısından azının değerli olduğuna inanıyor. Xerox'un yaptığı araştırmaya göre de şirketler, dokümanlarını yönetmek için yıllık gelirinin yüzde 3'ü ile 5'i arasında bir harcama yapıyor. Bu harcama, birçok şirketin AR-GE faaliyetlerine yaptıkları yatırımlardan daha fazla.

Teknolojik gelişmelerin sonucunda çalışanların bir ağ ortamında çalışmaya başlamaları ve bilgiyi kağıda basmadan, başka bir mekana transfer edebilmelerinden dolayı "kağıtsız ofislerin" ortaya çıkacağı öngörüsü ne yazık ki

doğru çıkmadı. Araştırmalar, kağıtsız ofis öngörüsünün yapıldığı günden bugüne, dünyanın dört bir tarafındaki kağıt tüketiminin 3 kat daha fazla arttığını gösteriyor. Özellikle internet teknolojisinin, kağıt tüketiminde yüzde 40'lara varan oranda bir artışa neden olduğu belirtiliyor. A.B.D.'de kişi başı tüketilen yıllık kağıt miktarı 317 kilograma ulaşmış durumda. Bu sonuçlar aynı zamanda, insanların gerektiğinden çok daha fazla doğruluğu belli olmayan bilgiye maruz kaldıklarını ve aşırı bilginin çalışma verimliliğini ciddi oranlarda düşürdüğünü gösteriyor.

**Xerox yaptığı çalışmalarla iş verimliliğini artırmaya çalışıyor**

Xerox, ofislerde daha verimli çalışmak ve bilgi kirliliğini en aza indirmek için kişi ve kuruluşlara danışmanlık hizmetleri

**LYRA Research'ün araştırmasına göre, geçen yıl tüm dünyada 15.2 trilyon kağıt sayfa basıldı ve bu sayının önümüzdeki 10 yılda yüzde 30 oranında artması bekleniyor.**



# Xerox ile dijitali yakala



## Xerox, "Dijital Akademi" eğitimleri ile dijital baskı alanındaki yenilikleri Grafik Sanatlar sektörüne aktarıyor.

Türkiye'de ilk kez "Dijital Akademi" adı altında düzenlenen eğitimler ile Xerox, yüksek kapasiteli

**Dijital Akademi, Xerox dijital baskı sistemi kullanıcılarının, kendi müşterilerine daha bilgili ve donanımlı bir şekilde ulaşmaları ve yeni pazar fırsatları yaratmaları için Xerox tarafından verilen bir eğitim programıdır.**



Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Uygulama ve Geliştirme Müdürü Esra Deveci

makine kullanan müşterilerin satış danışmanlarına, sektörel uygulamaların ne olduğu ve nasıl satılabileceği konusunda yol gösteriyor. Xerox, bu eğitimlerle, mevcut yüksek kapasiteli renkli ürünlerini kullanan müşterilerin satış sonrası iş geliştirme süreçlerine destek veriyor. Xerox tarafından bu yılın sonuna kadar verilecek bu eğitim programı, Türkiye'de ilk kez gerçekleştiriliyor.

Xerox yetkilileri, gerçekleştirdikleri sunumlarda dijital baskı alanındaki fırsatları yakalama yollarını aktardılar. Tüm gün süren seminerde dijital trendler ve müşterilerin gereksinimleri, dijital uygulamaların tanımlanması, danışmanlığa yönelik satış stratejileri, yeni kazanç fırsatları, dikey/yatay pazarlar, değişken verinin gücü ve dijital baskıda renk kullanımı konuları gündeme getirildi.

Eğitim süresince önemli bilgiler aktaran Xerox Türkiye Üretim Sistemleri Grubu Uygulama ve Geliştirme Müdürü Esra Deveci ise eğitimin, iş ortakları ile birlikte büyümeye yönelik bir danışmanlık hizmeti ol-

duğunu ve dijital baskı teknolojileri ile ilgili ortaya çıkan ihtiyaçlara yönelik çözümün bu eğitimler ile sağlanabileceğini belirtti.

Dijital Akademi'nin, Xerox'un müşterilerine yönelik en önemli hizmetlerinden biri olduğunu kaydeden ve aynı zamanda proje sorumlusu olan Esra Deveci, "Dijital Akademi, Xerox dijital baskı sistemi kullanıcılarının, kendi müşterilerine daha bilgili ve donanımlı bir şekilde ulaşmaları ve yeni pazar fırsatları yaratmaları için Xerox tarafından verilen bir eğitim programıdır. Bu eğitim programı, üretim makineleri kullanan müşterilerimize, sektörel uygulamalara yönelik geniş kapsamlı eğitim verebilecek kurumların eksikliğini kapatması açısından

büyük önem taşıyor. Müşterilerimiz bu eğitimle, Xerox'u kullanıyor olmalarının önemli avantajını görmekteyiz" şeklinde konuştu. Eğitim programıyla bu yıl da müşterilerine satış elemanı alımından satış eğitimine kadar geniş yelpazede destek vereceklerini belirten Esra Deveci, "Bu eğitim sayesinde müşterilerimiz, yurtdışında başarılı olmuş sektörel uygulama örneklerini dinleme fırsatı buluyorlar. Aynı zamanda bu eğitimde, otomotiv, bankacılık, tekstil, sigorta gibi sektörlerde uygulanmış gerçek örneklerin anlatıldığı bir materyal veriyoruz" dedi. ■



# Müşterilerin yüzde 92'si memnun

**Bu rakamın ardında ekip çalışması, teknoloji ve bilgi birikimi yatıyor.**

Xerox teknik servis hizmetleri hakkında bilgi almak için Xerox Türkiye Ofis Baskı Sistemleri Teknik Uzmanı Arda Olgundemir ve Erkan Dedeoğlu ile görüştük.

**Türkiye genelindeki Ofis Baskı Sistemleri yetkili servis noktaları ile ilgili bilgi verir misiniz? Xerox yetkili servis noktalarına nasıl destek veriyor?**

**Arda Olgundemir:** Türkiye genelinde 16 yetkili servis noktası ile 200 bin makinenin teknik servis hizmetini veriyoruz. Servis çağrılarının açılması, yedek parça temini, yerinde servis ya da makinelerin yerinden alınıp servisinin verilmesi gibi farklı aşamalarda faaliyet gösteriyoruz. Xerox'un teknik uzmanları olarak yetkili servis noktalarının ihtiyacı olduğunda bizler de saha desteği sağlıyoruz. Teknik destek talebinin yüzde 70'i İstanbul'dan geliyor. Bu yüzden, İstanbul'da 3 ayrı yetkili servis noktası ile çalışıyoruz.

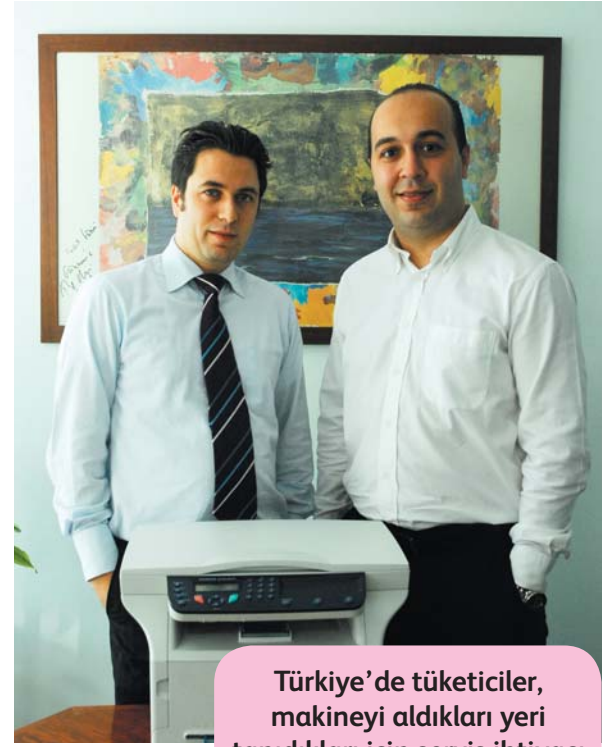
**Çağrı merkezimize ayda ne kadar çağrı geliyor, bu süreci nasıl yönetiyorsunuz?**

**Arda Olgundemir:** Türkiye'de tüketiciler, makineyi aldıkları yeri tanıdıkları için servis ihtiyacı olduğunda onlardan hizmet almak istiyor. Bu yüzden çağrılarının yüzde 50'sini son kullanıcıdan, yüzde 50'sini de satıcı firmalardan alıyoruz. Özel eğitimli çağrı merkezi çalışanlarımız ayda 3 bin çağrı alıyor, bu çağrılarının yüzde 45'ini müşterimizin iznini aldıktan sonra telefonda, uzaktan erişim yazılımımız ile bilgisayarına erişerek çözüyoruz. Geri kalan kısmı için de teknisyenlerimizi yönlendiriyoruz ve makinelere yerinde bakım yaparak müşterilerimizin sorunlarını gideriyoruz. Eğer bir müşterimizin bulunduğu yerde servis noktamız yoksa, makineyi yerinden alarak servis noktasına ulaştırıyor ve arıza giderildikten sonra müşterimize teslim ediyoruz. Bu hizmet için bir kargo şirketi ile anlaşmamız var, müşterilerimizden kargo ücreti almıyoruz. Yerinde servisi olmayan ürünler için

yetkili servis noktalarımızda servis hizmetini sağlıyoruz.

**Türkiye genelinde hizmet veren teknisyenlerin iş akışı nasıl kontrol ediliyor, verimlilikleri nasıl ölçülüyor?**

**Erkan Dedeoğlu:** Xerox teknisyenleri bu hizmetimiz için geliştirilen bir yazılım ile denetleniyor ve iş süreci takip ediliyor. Teknisyenler gün içinde verdikleri servisleri sisteme işliyor. Müşteriye ne zaman ulaştıkları, makineye ilk müdahaleyi ne zaman yaptıkları, müşterinin çağrısı ne zaman açıldığı, yolda geçen süre sistem üzerinden takip ediliyor. Eylül 2007'den beri bu sistem kullanılıyor. Bu sistemin ardından müşteri memnuniyeti daha da arttı ve yüzde 92 oranına ulaştı. Xerox'ta müşteri memnuniyeti her ay bağımsız bir kuruluş tarafından ölçülüyor.



**Türkiye'de tüketiciler, makineyi aldıkları yeri tanıdıkları için servis ihtiyacı olduğunda onlardan hizmet almak istiyor. Bu yüzden çağrılarının yüzde 50'sini son kullanıcıdan, yüzde 50'sini de satıcı firmalardan alıyoruz.**

**Yeni yılda gerçekleştirilecek projeler var mı?**

**Erkan Dedeoğlu:** 2009'un başında Denizli ve Antalya'da yeni servis noktalarımızı açacağız.

Ayrıca yeni gelen her model için bayi, yetkili servis noktaları ve teknisyenlerimize özel eğitimler düzenlemeye devam edeceğiz. ■

## Finansal Bakış

Shekhar Pylur



## Uygulamanın gücü

Dünyadaki milyonlarca liderin ve girişimcinin, hepsi birbirinden muhteşem ve farklı vizyonlara sahipler. Eğer bir yerde liderlik tartışılıyorsa, bir numaralı konu kesinlikle vizyondur. Bütün otoriteler, başarıya ulaşmak isteyen bir şirketin öncelikle bir vizyona ve vizyon sahibi bir lidere

ihtiyacı olduğunu söyler. Vizyon önemlidir, bu kesinlikle doğru; ama tek başına vizyon yeterli midir?

Bu soruyla birlikte devreye

“uygulama” başlığı giriyor. Halka bir vizyona sahip olabilirsiniz. Ancak patronlarınız vizyonunuzun farkında değilse, ya da emrinizdekiler ve çalışanlarınız vizyonunuzu fark etmiyor ve takip etmiyorsa bu büyük bir problemdir. Bu durum, hiç vizyonunuzun olmasıyla eşdeğerdir. Çünkü bu, vizyonunuz hiçbir zaman uygulamaya geçmeyecek demektir. Eğer 2009'un en iyi yılımız olmasını istiyorsak, siz, ben ve hepimiz, vizyonumuzu uygulamaya koyduğumuz-

dan ve çevremizdekilerinde bunu takip ettiğinden emin olmalıyız.

Bunları yapmak zor değil, oldukça basit. Yeter ki o disiplin ve inanç ile hareket edelim.

2009 yılına başlamadan önce, kendinize bir vizyon mu yoksa uygulama sorunuz mu olduğunu sormalısınız. Bu sorunu çözmeniz, liderlik gücünüzü hatta tüm hayatınızı sonuza kadar değiştirecektir.

Herkes başarılı ve mutlu bir yıl diliyorum... ■

**Lider olduğunuz iyi bir yıl olmasını istiyorsanız, en iyi sonuca ulaşmak için:**

1. Zorlayıcı ve ilham verici bir vizyon geliştirin.
2. İyi düşünülmüş bir plan ve strateji oluşturun
3. Geliştirdiğiniz vizyon ve stratejiyi tutarlı ve etkili bir şekilde anlatın.
4. Stratejiniz için günlük çalışma planı yapın ve çalışanlarınızın da bunu uyguladığından emin olun.
5. Stratejinizi, iletişim ve faaliyetlerinizi, düzenli olarak gözden geçirin.



# Arena yenilikleri devam ediyor



## Arena, yeni portalı Çözüm Noktası ile talep yaratıyor, bilişim sektörünü hareketlendiriyor.

Çözüm Noktası portalı ile öncü kimliğinin altı bir kez daha çizilen Arena'nın Kurumsal Satış Direktörü Günhan Yüksel ile görüştük.

### Arena rakipleriyle kendini nasıl farklılaştırıyor?

Rakiplerimizle ayrıştığımız en önemli özelliğimiz, geniş dağıtım kanallarımızın olmasıdır. Arena'nın satış yaptığı şirket sayısı bu yıl 7 bine ulaştı. Bayilerin 24 saat 7 gün boyunca işlemlerini yapabilecekleri elektronik altyapıya sahibiz. Bayilerimiz, www.pencere.com isimli internet portalımız üzerinden bizimle olan tüm iş akışlarını kontrol edebiliyorlar. Şifreyle siteye bağlanan bayilerimiz, kendilerine özel olarak satın alma, iade, ödeme işlemlerini yapabiliyorlar. Siparişlerimizin büyük çoğunluğunu site üzerinden alıyoruz. Bizim en büyük farkımız; pazarı geliştirme ve sürekli yeni projeler gündeme getirme özelliğimizde yatıyor. Biz temsilcisi olduğumuz markalara daha yakın durup, onlara özel projeler geliştiriyor ve emek harcıyoruz. Böylece rakiplerimizden ayrılıyor. Son olarak www.cozumnoktasi.com portalını kurduk, teknoloji markaları için satış kanalı ve son tüketici için bilgi kaynağı olmayı istiyoruz.

### Çözüm Noktası'nı kurma fikri nasıl gelişti? Portal üzerinden yaptığınız hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

Türkiye'de distribütör tarafında yaşanan sorunu fark ederek yola çıktık. Artık talep yaratmamız ve iş ortaklarına talebi göndermemiz gerekiyor. Eskisi gibi bekleyerek ya da stok, fiyat ve vade oynamaları ile bu işi yapmamız pek mümkün değil. Böyle devam ettiğimiz takdirde rekabet etme şansımız kalmayacak. Çözüm Noktası, talep yaratma fikrinden ortaya çıktı. İlk olarak birçok markayı bir noktada topladık. Daha sonra markalar için ayrı ayrı çözüm noktaları oluşturmayı karar verdik.

Çözüm Noktası'nı sadece ürün satışı yapılan bir site olarak konumlandırmak istemiyoruz. Son kullanıcıların siteye girmesi için Türkçe içerik oluşturmamız, ürünlerin teknik özelliklerinin dışında sağladığı faydalarını anlatmamız gerekiyor. Bir taraftan herkes gibi biz de KOBİ'leri hedefliyoruz onlara ulaşmaya çalışıyoruz, ama atladığımız bir nokta var, özellikle IT sektöründe içeriklerin İngilizce olması ve KOBİ'lerin birçoğunun yabancı dil bilmemesi. Biz bu sıkıntıyı aşmak için Bilge Adam ile bir anlaşma yaptık, Bilge Adam'ın 20 eğitilmiş danışmanı

Çözüm Noktası için makale yazıyor. Ayrıca bir denetim firmasından da makaleler alıyor ve sitemizde yayınlıyoruz.

Çözüm Noktası sayesinde teknoloji ürünlerinin faydalarını aktarmayı ve firmaların iş süreçlerine en uygun ürünü seçmelerini sağlamayı amaçlıyoruz. Sadece marka ve kampanyaların duyurulduğu bir site değil, KOBİ'lerin başvuru kaynağı olmayı hedefliyoruz.

### Xerox Çözüm Noktası'nda nasıl yer alıyor, uygulanan bir projeden örnek verebilir misiniz?

Güneş Sigorta'ya yapılan Xerox ürünleri ile ilgili satışı, Çözüm Noktası üzerinden yönettik. Güneş Sigorta'nın merkezi için yapacağımız satışı görüşürken; Güneş Sigorta, Türkiye genelindeki bütün acenteleri için de kampanya yapılmasını istedi. Çözüm Noktası üzerinden şöyle bir şey yaptık; Güneş Sigorta kendi acentelerine kampanyayı duyurdu. Gelen talep www.cozumnoktasi.com adresinden iş ortaklarına yönlendirildi. Acenteler siteye girdiler, onlar için oluşturulan özel fiyatları gördüler. Kendilerine en yakın olan Xerox iş ortağını seçip onlar da ürünleri aldılar. Bu daha çok kapalı grup kampanyalar için geçerli bir sis-

**www.cozumnoktasi.com portalını kurduk, teknoloji markaları için satış kanalı ve son tüketici için bilgi kaynağı olmayı istiyoruz.**

tem, böyle kapalı grup kampanyaları olduğunda fiyatı belirleyebiliyorsunuz, son kullanıcı da daha uygunu ürünü almış oluyor.

### 2008 yılı Arena için nasıl geçti? 2009'da sizce bilişim sektörünün nasıl hareket etmesi gerekiyor?

Biz de yaşanan krizden olumsuz olarak etkilendik. Yılı beklentilerimizin altında kapatacağız, ekonomik sıkıntıların etkisiyle 2008 yılının pek parlak geçmediğini söyleyebiliriz. 2007'de yaptığımız ciro miktarına ulaşacağız.

Bilişim sektörünü ayakta tutabilmek için talep yaratmamız lazım. Çözüm Noktası gibi projeleri sektörümüzdeki diğer firmaların da yapması gerekiyor. Bizler bugüne kadar var olan müşterilere satış yaptık, teknolojiden haberi olmayan şirketlere ulaşmamız ve bu ürünlere onların da ihtiyaçları olduğunu göstermemiz şart. Ancak bu şekilde ayakta kalabiliriz. ■



# Xerox ve IBM'den global ölçekli iş birliği

**Xerox, IBM ve müşterilerine ait milyonlarca kağıt dokümanı dijital olarak arşivleyecek.**

Xerox, IBM Global Teknoloji Hizmetleri biriminin ve IBM müşterilerinin kağıt ortamındaki milyonlarca sayfa belgesini tarayıp, elektronik ortama aktaracak. Xerox, IBM'in Global Teknoloji Hizmetleri bölümü altında dış kaynak hizmetleri veren birimi IBM İş Süreci Yönetimi Hizmetleri'nin (IBM Managed Business Process Services-MBPS) global görüntüleme iş ortağı olarak hizmet verecek.

IBM İş Süreci Yönetim Hizmetleri, şirketlerin finans, denetim, insan kaynakları, müşteri ilişkileri yönetimi, bordro ve harcama raporlama gibi konulardaki "arka ofis (back-office)" süreçlerinin otomasyonunu ve standardizasyonunu sağlıyor. IBM, Xerox'tan alacağı global doküman yönetimi hizmetleri ile kendisinin ve müşterilerinin özellikle kağıt dokümanlarda bulunan bilgilerini elektronik ortamdan izleyebilecek. Xerox'un doküman yönetimi hizmetleri ile IBM, kendisi-

ne ve müşterilerine ait dokümanlara daha hızlı erişebilecek, kalite kontrolünü geliştirecek, sabit giderlerini ve stok maliyetlerini azaltacak.

Yapılan iş birliği ile ilgili bir açıklamada bulunan Xerox Global Servisler Başkanı Stephen Cronin, "Doküman yönetimi, iş süreçlerindeki verimliliği artırmak için, büyüklüğü ne olursa olsun her şirketin dikkate alması gereken bir konudur. Xerox ve IBM'in doküman yönetimi ve iş süreçleri alanındaki bu global ortaklığı, müşterilere hem yaptıkları yatırımdan daha iyi geri dönüş almalarını, hem de rekabetçi bir avantaj elde etmelerini sağlayacaktır" dedi.

IBM İş Süreci Yönetim Hizmetleri Grubu'nun Başkan Yardımcısı Larry Huffman ise yaptığı değerlendirmede, "Servis kalitesini artırmak ve müşteri ilişkilerini geliştirmek bağlamında Xerox ile önemli bir iş birliğine girdik. İş süreçlerindeki

uzmanlığımızı, Xerox'un doküman yönetimi alanındaki bilgi birikimi ve deneyimleri ile birleştirerek, maliyetlerimizi azaltırken, müşterilerimize daha hızlı geri dönüş yapabileceğiz" şeklinde konuştu. ■

**IBM, Xerox'tan alacağı global doküman yönetimi hizmetleri ile kendisinin ve müşterilerinin özellikle kağıt dokümanlarda bulunan bilgilerini elektronik ortamdan izleyebilecek.**



## Uluslararası PIXI ödülü 7Renk'in

**7Renk'in 2008 yılında yaptığı "Bonus Card" uygulaması, 140 ülkenin dahil olduğu Xerox Gelişen Pazarlar Bölgesi'nin en iyi uygulaması seçildi.**



7Renk Genel Müdürü Cenk Kıvanç

Xerox, yaratıcı ve yeni dijital baskı uygulamalarını teşvik etmek üzere her yıl düzenlediği PIXI (Printing Innovation with Xerox Imaging) yarışmasının sonuçlarını, A.B.D'nin Chicago şehrinde düzenlenen Graph Expo Fuarı'nda açıkladı. Dünyanın dört bir tarafından yüzlerce örnek uygulamanın yarıştığı PIXI ödüllerinde, 7Renk'in 2008 yılında yaptığı "Bonus Card" uygulaması, 140 ülkenin dahil olduğu Gelişen Pazarlar Bölgesi'nde "Bölgenin En İyisi" ödülüne layık görüldü. 2007 yılında Milenyum, "dijital katalog" uygulaması ile "bölgenin en iyisi" ödülünü; 2006 yılında yapılan yarışmada Print Center ise "Doğrudan Pazarlama" kategorisinde "dünyanın en iyi ikinci dijital baskı uygulaması" ödülünü almıştı.

7Renk'in yarışmaya gönderdiği Bonus Card uygulaması, Türkiye'deki dijital baskı alanında son dönemlerde

önemli gelişmeler kaydedildiğini gösteriyor. 7Renk'e ödül kazandıran bu uygulamanın basıldığı Xerox'un dijital baskı sistemi Xerox iGen3'ün baskı kalitesi, bir kez daha bu çalışmayla kendini ispatlıyor.

Düzenlenen etkinlikte 7Renk adına ödülü kabul eden 7Renk'in Genel Müdürü Cenk Kıvanç konu ile ilgili yaptığı açıklamada;

"Xerox iGen3 ile yapmış olduğumuz yaratıcı çalışmanın Xerox'un uluslararası PIXI yarışmasında, bölgenin en iyi dijital baskı uygulaması seçilmesinden dolayı büyük bir onur duyuyoruz. Müşterilerimizin çeşitli isteklerine yaratıcı çözümler geliştirmemizi sağlayan Xerox iGen3'e yapmış olduğumuz yatırımdan dolayı son derece mutluyuz. Uygulamamızın uluslararası alanda ödül alması,

**Müşterilerimizin çeşitli isteklerine yaratıcı çözümler geliştirmemizi sağlayan Xerox iGen3'e yapmış olduğumuz yatırımdan son derece mutluyuz.**

firmamızı farklılaştıran ve sektöründe örnek gösterilen bir firma haline getirmektedir" dedi.

Xerox dijital baskı sistemleri ile basılan en yaratıcı ve en etkili uygulamaların belirlendiği Xerox PIXI yarışmasına bu yıl,

dünyanın dört bir tarafından 500'e yakın kuruluş başvurdu. "Dijital Kitap", "Doğrudan Pazarlama", "TransPromo", "Tüketim Malzemeleri Kullanımı", "Yeni İş Uygulamaları" ve "Çevreye Duyarlılık" konularındaki çalışmalar yarışmaya katıldı. Tüm çalışmalar, grafik sanatlar sektörünün önde gelen uzmanları tarafından dijital teknolojinin kullanımı, tasarım, estetik, iş verimliliği ve yenilik gibi çeşitli kriterlere göre değerlendirildi. ■

# Xerox 2009'a yeni ürünlerle merhaba diyor



## Ofislerde işler daha da kolaylaşıyor

Xerox'un A3 ebat kağıda siyah-beyaz baskı yapan çok fonksiyonlu ürünleri Xerox WorkCentre 5638/5645/5655, iş yoğunluğu fazla olan çalışma gruplarının her türlü doküman ihtiyaçlarını daha verimli bir şekilde karşılamak için yeniden tasarlandı.

Xerox'un çok fonksiyonlu yeni ürünleri, en son teknoloji ile toplam iş akışı süreçlerine yeni bir çözüm getiriyor. Hız ihtiyacını en iyi şekilde tatmin eden bu ürünlerden Xerox WorkCentre 5638 dakikada 38 sayfa baskı alırken, Xerox WorkCentre 5645 dakikada 45 ve Xerox WorkCentre 5655 ise dakikada 55 sayfa baskı hızına sahip. Baskı çözünürlüğü 1200 dpi olan Xerox WorkCentre 5638/5645/5655, 1.25 GB'lık belleği ile farklı tipteki dokümanlara

baskı yapabiliyor. Çift taraflı baskı özelliği olan Xerox WorkCentre 5638/5645/5655'in aylık baskı hacmi 200.000 sayfaya ulaşıyor. Xerox WorkCentre 5638/5645/5655, üzerindeki USB girişi sayesinde, taşınabilir bellekte yer alan herhangi bir dokümanı bilgisayara ihtiyaç duymadan basabiliyor. Xerox WorkCentre 5638/5645/5655'in renkli dokunmatik ekranı, makinenin özelliklerini metin veya grafik olarak kullanıcıları herhangi bir işlem için kılavuz gibi yönlendiriyor. Gelişmiş tarama fonksiyonuna sahip Xerox WorkCentre 5638/5645/5655 ile istenilen dokümanı çok sayıda e-posta adresine hızlı bir şekilde göndermek için "Scan-to-Mail", cihazda

depolamak için "Scan-to-Mailbox" ve kişisel bir dizinde saklamak için ise "Scan-to-Home" özellikleri kullanılabilir. Ayrıca "Tarayıcıdan Bilgisayara" özelliği ile taranan dokümanlar, bağlı bilgisayara veya ağ üzerindeki herhangi bir bilgisayara "Word", "Excel", "PDF", "JPEG", "TIFF" gibi farklı dosya formatlarında kaydedilebilir. Xerox'un bu yeni çok fonksiyonlu ürünlerinde bulunan Yakala/Yazdır, Kaydet ve Tekrar Yazdır özelliği, sıklıkla yazdırılan belgeleri güvenle saklıyor. Bununla birlikte Xerox WorkCentre 5638/5645/5655 ile Anotasyon, Bates Damgalama ve Kimlik Kartı Kopyalama gibi özel yazdırma uygulamaları sağlanabiliyor. ■

## Xerox'tan bir ilk: Cep tarayıcısı

Xerox, piyasaya sunduğu Xerox Travel Scanner 100 adlı ilk renkli küçük mobil tarayıcı cihazı ile mobil çalışanlara önemli bir yenilik sunuyor.

Sadece 5 cm eni, 28,9 cm boyu, 3,8 cm yüksekliği ve 300 gr ağırlığı olan Xerox Travel Scanner 100, elektrik ihtiyacını bağlanacağı bilgisayarın USB girişinden karşılıyor. Xerox'un ürün grubundaki en hesaplı tarayıcılarından biri olan Xerox Travel Scanner 100, 600 dpi optik çözünürlüğünde, 24-bit derinliğinde, kartvizitten A4 ebatına 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 yerleştirmeden,

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. 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 gö-

rüntü yönetimi yazılımları da sunuluyor. Bu çözümlerden "Kofax 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. ■



## Taşınabilir bellekten bas bilgisayardan faks yolla

Xerox Phaser 3100MFP/S ve Xerox Phaser 3100 MFP/X olarak iki model halinde sunulan Xerox'un yeni çok fonksiyonlu ürünü, tüm ofis işlerini tek bir cihaz üzerinden karşılayarak, ofis çalışanlarının verimliliklerini artırarak zaman kazandırıyor.

Xerox Phaser 3100MFP/S, yazıcı, fotokopi ve tarayıcı özelliklerine sahipken, Xerox Phaser 3100MFP/X modelinde bunlara ek olarak normal faks ve kullanıcıların masalarından kalkmadan faks çekebilmelerini sağlayan "Bilgisayardan Faks (PC Faks)" özelliği bulunuyor. A4 kağıda siyah-beyaz lazer baskı yapan çok fonksiyonlu Xerox Phaser 3100MFP'nin tarama özelliği istenirse renkli olarak kullanılabilir.

Dakikada 21 sayfalık baskı hızına sahip Xerox

Phaser 3100MFP, ilk sayfa çıkışını 13 saniyede veriyor. Standard kağıt kapasitesi 251 sayfa olan Xerox Phaser 3100MFP'nin aylık baskı hacmi 10.000 sayfaya ulaşıyor. Xerox Phaser 3100MFP'nin üzerindeki USB girişi sayesinde, taşınabilir bellekte sakladıkları herhangi bir dokümanı bilgisayara ihtiyaç duymadan basabiliyor veya taranılan bir dokümanı doğrudan taşınabilir belleğe aktarabiliyor. "Tarayıcıdan Bilgisayara" özelliği ve ürünle birlikte sunulan

"Nuance PaperPort" yazılımı kağıt dokümanların bağlı bilgisayara veya ağ üzerindeki bir bilgisayara "Word", "Excel", "JPEG", "PDF", "TIFF" gibi farklı dosya formatlarında kaydedilmesini sağlıyor. Tek tuşla istenilen fonksiyonlardan faydalanmayı sağlayan bir ön panele sahip olan Xerox Phaser 3100MFP, toner tasarruf ve N-up baskı (tek sayfaya çoklu baskı) gibi özellikleri sayesinde, toner kullanım ömrünü uzatıyor ve baskı maliyetini en aza indiriyor. ■