



BNK'nın  
sorumluluk  
alanı  
büyüdü

Sayfa 4'te



Ursula Burns'e  
ulusal eğitim görevi

Sayfa 3'te

Bilgi Dağıtım'ın  
gücü hizmet  
kalitesinden  
geliyor

Sayfa 7'de



Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

# xerografı

www.xerox.com.tr

Ocak 2010 • Ücretsizdir

1989'dan beri Türkiye'de...

# 20 yıldır

xerox

# Xerox teknolojisi 20 yıldır Türkiye'de

Xerox, Türkiye'de geçirdiği 20 yılda en son teknoloji ürün ve çözümleriyle pek çok başarıya imza attı.

Dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden Xerox, 1989 yılında Türkiye'de faaliyet göstermeye başladı. Aradan geçen 20 yıl sonunda hem kurumsal hem de son kullanıcının vazgeçilmez haline gelen Xerox, Türkiye baskı pazarında ilk sıralarda yer alıyor. Türkiye geneline yayılan güçlü bayi yapılanması ve kaliteli hizmet anlayışıyla en son teknoloji ürün ve yazılım çözümlerini Türkiye pazarına sunuyor. Kurulduğu yıllarda İstanbul ile sınırlı kalan çalışma alanı şu anda güçlü bayi yapılanması ile tüm Türkiye'yi kapsıyor.

Ev ve küçük ofislerden KOBİ'lere ve büyük işletmelere yönelik ürünleri ile geniş bir pazara hitap eden Xerox, aynı zamanda dijital baskı ve matbaa sektörünü de bir araya getiriyor. Xerox iGen teknolojisi ile istenilen adette ve kişiye özel baskı yapılmasını mümkün hale getirerek matbaa ve yayıncılık

sektöründe yeni bir dönem başlattı. Şu anda Türkiye'de 15 Xerox iGen kullanılıyor.

Xerox, ürünlerinin yanı sıra doküman yönetimi alanında da farklı sektörlerden birçok firmaya komple çözümler sunuyor. Xerox, verdiği global doküman yönetimi hizmetleri ile şirketlerin müşteri memnuniyetini ve güvenilirliğini artırmaya, sabit giderlerini ve stok maliyetlerini azaltmaya, çevreye duyarlı hızlı bir iş akışı sağlamasına yardımcı oluyor. Xerox, aynı zamanda firmalardaki ofis ekipmanlarının enerji kullanımını ve kağıt tüketimini de yüzde 30'a varan oranlarda aşağıya çekiyor. Türkiye'deki ilk doküman yönetimi anlaşmasını 1995 yılında imzalayan Xerox'un şu anda ülkemizde 81 firmada dış kaynak kullanımını ile doküman yönetimi çözümü bulunuyor.



Xerox geçmişte, ilk kişisel bilgisayar, ilk fotokopi cihazı, ilk faks, ilk yazıcı, "Ethernet", "Mouse", grafik arayüzü gibi birçok çığır açan teknolojiyi geliştirerek, bugün büyüklükleri yüzlerce milyar dolarla ölçülen büyük endüstrilerin kurulmasına öncülük etmişti. Bu yenilikleri, teknoloji dünyasına kazandıran Xerox, Uzak Doğu yapılanması Fuji Xerox'la beraber her yıl ortalama

1,5 milyar dolarlık bir kaynağı AR-GE çalışmalarına ayırıyor. Xerox'un bünyesinde 5 bini bilim insanı olmak üzere 54 bin 700 çalışanı bulunuyor. A.B.D, Kanada, Uzak Doğu ve Avrupa'da yer alan AR-GE laboratuvarlarında, iş uygulamaları, elektromekanik sistemler, dijital görüntüleme, bilgisayar, renk bilimi ve baskı teknolojileri alanlarında araştırmalar yapıyor. ■



**Xerox'ta 20 çalışma yılını geride bırakan İbrahim Fındık, hayatının önemli bir bölümünü geçirdiği Xerox'u anlatıyor.**

İbrahim Fındık, Xerox'un Türkiye'de faaliyete başladığı 1989 yılından bu yana çeşitli görevlerde bulundu ve şu anda da Xerox'un idari işleri ve kiralık araçlarının yönetimi ile ilgileniyor. Xerox'un ilk yıllarında ekibin yoğun çalışma temposunda görev tanımının dışına çıkıp birçok konuda çalışmalara destek veren İbrahim Fındık, 20 yıl

içinde yüzlerce farklı Xerox çalışanı ile birlikte çalıştı.

İlk yıllarda, gerektiğinde Xerox'un postahane ve banka işleri ile ilgilendi, fatura tahsilatında bulundu, gerektiğinde yabancı konuklara İstanbul'u gezdirdi. 2002 yılından beri de araç filosunun oluşturulmasıyla birlikte bu filonun kontrolünü ve Xerox'un idari

## 20 yıl dile kolay...

işlerini yürütüyor. Bu görevleri ile birlikte Xerox Türkiye Genel Müdürü şoförlüğü işini de yürütüyor.

İbrahim Fındık'tan, Xerox Türkiye'de geçirdiği yılları anlatmasını istediğimizde nereden başlayacağına karar veremedi. Xerox'un Türkiye'de faaliyete geçtiği 1989 yılından beri şirket kadrosunda yer alan ve Xerox'un Türkiye'deki tüm gelişim ve büyüme sürecine tanıklık eden İbrahim Fındık, "Ulus'taki ofiste genel müdür, finans müdürü, teknik servis müdürü, sekreter ve ben çalışmaya başladık. Xerox Türkiye 5 kişilik bir ekiple faaliyetlerine başladı. Bir yıl içinde çalışan sayımız katlandı, satış ekibimiz oluşturuldu, müşteri anlaşmaları yapılmaya başlandı. Artık Ulus'taki ofis bize yetmemeye başladı. 1992 yılında Esentepe'ye taşındık, hem Xerox'un gelişimine hem de bulunduğumuz ünlü Kasap sokağın gelişimine tanıklık ettim" diyor.

Hayatının Xerox ile birlikte şekillendiğini ifade eden İbrahim Fındık, "Eşim Xerox'un Ulus'taki ofisinin bulunduğu sokakta kuaförlük yapıyordu, eşimle Xerox sayesinde tanıştık. Xerox'ta çocuk parası uygulaması, 1997 yılında oğlum dünyaya geldiğinde başladı, halen de devam ediyor. Xerox markasının Türkiye'de ilk sıraya oturmasına, vazgeçilmez olmasına şahitlik ettim. Ayrıca bunda ufakta olsa pay sahibi olduğumu düşündükçe gurur duyuyorum. Çünkü işimi ve Xerox'u çok seviyorum" şeklinde duygularını ifade ediyor.

Xerox'taki yolculuğuna genel müdür şoförlüğü ile başlayan İbrahim Fındık, Xerox'un gelişimiyle birlikte yeni görevleri de üzerine alarak 20 yılı geride bıraktı. Ne Xerox İbrahim Fındık'tan vazgeçebiliyor ne de İbrahim Fındık Xerox'tan. ■

## Sinerji

Mehmet Sezer



## 2010 çok renkli bir yıl olacak...

Tecrübe çok acımasız bir öğretmen, önce sınavı yapıyor sonra dersi öğretiyor. Geçmişte almış olduğumuz dersler, bu yılki sınavımızı başarıyla geçmemizi sağladı. Üçüncü çeyrekte durgun yaz aylarının ardından yılın en hızlı döneminin başladığını ve çok daha fazla çalışmamız gerektiğini, böylece başarıya ulaşacağımızı daha önceden ifade etmiştim. Dördüncü çeyrek sonunda bunun doğru olduğunu hep birlikte ispatladık. Dördüncü çeyrekte ekipman satışında yüzde 50, sarf malzemede yüzde 32, kağıtta yüzde 64, serviste yüzde 11 ve toplam satış sonrası gelirlerimizde yüzde 22'lik büyüme elde ettik. Böylece ciroda büyüme kaydettiğimiz ilk çeyreği geride bıraktık.

Son çeyreğin toplam yıl performansımızda etkisi çok büyük oldu. Her ne kadar yılı hem ciro hem de brüt kârlılıkta bir düşüşle tamamladıysak da, mutlu olduğumuz iki nokta var. Birincisi masraflarımızı kar

düşüşümüzün 2 katı oranında optimize etmeyi başararak yıl sonu net karlılığımızı geçen seneye oranla çok daha iyi bir duruma getirdik. İkincisi ise nakdin çok değerli olduğu bu zor günlerde ortalama tahsilat süremizi üçüncü çeyreğe oranla neredeyse yarıya düşürdük. Stok seviyemizi geçen sene aynı döneme oranla yüzde 53 düşürmeyi başardık ve nakit yaratan bir organizasyon haline geldik. Geçtiğimiz yıl gösterilen performans tam bir takım oyunu örneğiydi. Çarkın tüm dişlileri aynı mükemmellikte çalıştı ve krizden daha iyi sonuçlarla çıkmayı başardık.

2009' u iyi ve kötü yanlarıyla geride bıraktık. Miras olarak bize bıraktığı

dersleri ve sağlıklı finansal yapımızı göz önünde bulundurarak 2010'a ciddi bir büyüme beklentisi ile giriyoruz. Bundan önceki krizlere de bakıldığında, her sert inişin sert çıkışları da

beraberinde getirdiği görülmüştür. Biz de bu çıkışın avantajlarından faydalanarak 2010 yılında koyduğumuz tüm hedeflere ulaşacağımıza inanıyoruz.

Sektör araştırma firmalarından almış olduğumuz tüm istatistikler, Türkiye'nin IT pazarında 2010 yılında, gerçek anlamda bir patlama yaşayacağını ve Doğu Avrupa'nın yıldızı konumuna geleceğini gösteriyor. 2008'de en sert düşüşü yaşayan donanım yatırımlarının en yüksek büyüme rakamlarına ulaşacağı tahmin ediliyor. Donanımı, servis ve yazılım çözümlerinin takip edeceği belirtiliyor.

Bu yıl sektörel çözümler ve dış kaynak yönetimi konusunda Türkiye pazarında fark yaratmaya devam edeceğimize ve adımızdan daha fazla söz ettireceğimize inanıyorum. Kanalda ise yıllardır oluşturmuş olduğumuz güçlü alt-yapı sayesinde yerel etkinliklere önem vererek 2007 yılındaki aktivite rakamlarını yakalamayı hedefliyoruz.

Renkli dönüşümünde artık Avrupa'yı yakalamamızın zamanı geldi de çoktan geçiyor. Dijital tabanlı ofis cihazları dönüşümünü birçok Avrupa ülkesinden çok daha hızlı yaşayan ülkemiz, renkli ofis ürünleri konusunda maalesef aynı başarıyı geçtiğimiz yıllarda gösteremedi. Bu yüzden 2010 yılını çok daha renkli bir yıl yapmayı amaçlıyoruz. Tüm çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza ve değerli müşterilerimize bu vesile ile sağlıklı, mutlu, başarılı ve renkli bir yıl diliyorum. ■

**2010'a ciddi bir büyüme beklentisi ile giriyoruz, ve koyduğumuz tüm hedeflere ulaşacağımıza inanıyoruz.**

## Ursula Burns'e ulusal eğitim görevi

**ABD Başkanı Barack Obama Xerox CEO'su Ursula Burns'ü, bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarındaki ulusal eğitim programının lideri seçti.**

Dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden Xerox'un CEO'su Ursula Burns, ABD Başkanı Barack Obama tarafından Amerika'nın bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarındaki ulusal eğitim programını şekillendirecek girişimin başına getirildi. A.B.D.'nin, bilim, teknoloji, mühendislik ve matematik alanlarındaki rekabet üstünlüğünü gelecekte de korumak, başarılı ve yetenekli gençleri bu alanlara yönlendirmek için oluşturulan bu girişim grubunun içinde konu uzmanı tanınmış kişi ve kuruluşlar ile önemli kuruluşların yöneticileri de görev alacak. Ursula Burns'ün liderlik yapacağı girişimde; Intel'in eski CEO'su Craig Barret, Time Warner Cable CEO'su Glenn Britt, Sally Ride Bilim COO'su ve eski astronot Sally Ride yer alacak. Proje, "Carnegie Corporation of New York" ve "Bill and

Melinde Gates Foundation" şirketleri ile birlikte yürütülecek.

Ursula Burns liderliğindeki STEM (Science, Technology, Engineering and Math – Bilim, Teknoloji, Mühendislik ve Matematik) Eğitim Girişimi; bu alanlardaki eğitim yaklaşım ve politikalarının belirlenmesinde, önde gelen ilgili kuruluşlarla birlikte çalışacak. Bu kurumlar arasında, Ulusal Akademi Vakfı (National Academy Foundation), MIT (Massachusetts Institute of Technology) ve University of Rochester bulunuyor. Proje için oluşturulan takım, 50 yıl önceki uzay yarışına benzer hızlı bir adım atmak için çalışacak. Yürütülecek program, yeni teknolojilerin, sosyal ağların ve diğer kaynakların nasıl kullanılacağı, öğretmenlerle bu konulardaki profesyonel şirket ve yöneticilerin nasıl etkileşim

içinde olacakları, öğrencilere sunulacak içeriklerin belirlenmesi ve öğrencilerin bu alanlardaki performanslarının geliştirilmesi konularında olacak.

Konuyla ilgili açıklama yapan Ursula Burns; "Xerox gibi şirketler; geliştirdikleri yeniliklerle ve çalışanlarının parlak fikirleriyle başarıya ulaşır. Eğer bugün genç insanlara ilham vererek, yarınımızı garanti altına alırız. İnovasyon, ulusumuzun büyümesinin, hayat kalitemizin ve küresel pazarda başarımızın merkezidir" dedi.

Xerox, eğitimi desteklemeye yönelik çalışmalarını 50 yıldır sürdürüyor. Xerox Science Consultant Program (Xerox Bilim Danışma Programı), ülkedeki en uzun süren sektör-eğitim iş birliklerinden biri. Xerox bilim adamları son 40 yıldır, bilimi zevkli hale



**Xerox Science Consultant Program (Xerox Bilim Danışma Programı), ülkedeki en uzun süren sektör-eğitim iş birliklerinden biri.**

getirmeye yönelik sınıf çalışmaları yapıyor. Xerox bugüne kadar üniversitelere ve bilim merkezlerine milyonlarca dolar bağışta bulundu. Xerox ayrıca Amerika'da yaşayan azınlık ailelerinin çocuklarını mesleki teknik eğitime yönlendirmek için Xerox Teknik Azınlık Okul Programı'nı yürütüyor ve bu program çerçevesinde bugüne kadar binlerce öğrenciye burs verdi. ■

# BNK'nın sorumluluk alanı büyüdü



**Xerox'un İstanbul bayisi BNK Teknoloji; Bursa, Yalova, Eskişehir, Kütahya, Çanakkale, Bilecik, Balıkesir illerinin de bayiliğini alarak hizmet alanını genişletiyor.**

BNK Teknoloji Genel Müdürü Kutluhan Küçük ile bir araya geldik ve yeni yapılanmaları hakkında bilgi aldık.

## **BNK Teknoloji hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?**

BNK Teknoloji, Xerox'un İstanbul bayisi olarak 2006 yılında kuruldu. BNK Teknoloji olarak kurulduğumuz günden itibaren en büyük hedefimiz; mevcut ve potansiyel müşterilere en iyi hizmeti vermektir. Xerox'un İstanbul bayilerinden biri olmak çok önemli bir sorumluluk, bunun bilinciyle hareket ettik ve bulunduğumuz noktaya "Önce Müşteri" diyerek geldik. 2008 yılında Xerox Türkiye distribütörlüğünü aldıktan sonra bizim için büyümek ve yeni bölgelere açılmak kaçınılmaz oldu.

BNK Teknoloji kurulduğu günden bu yana, yeniliğe yatırım yapıyor. Bu yüzden Xerox'un Bursa bayiliğini alarak Bursa, Yalova, Eskişehir, Kütahya, Çanakkale, Bilecik, Balıkesir şehirlerini de içine alan geniş bir bölgeye hizmet vermeye başladık. Bugün BNK Grup, 32 araçlık mobil ekibi ve 54 uzman çalışanı ile toplam 8 ilde müşteriye hızlı ve kaliteli teknoloji desteği sunuyor.

## **Marmara Bölgesi'ni kapsayan yeni yapılanmadan bahsedebilir misiniz?**

Bursa bölgesinde de öncelikle İstanbul'da kurduğumuz sistemi uygulamak istiyoruz. BNK Teknoloji olarak İstanbul'da hatasız işleyen bir düzen kurduk. Stratejileri, hedefleri belirli; düzenli çalışan eğitimleriyle desteklenen bu kurumsal yapının benzerini, Bursa

bölgesinde de hayata geçirmeyi amaçlıyoruz. Öncelikli hedeflerimiz arasında, bu yapıyı kurmak ve Xerox'un marka bilinirliğini bu bölgelerde daha da arttırmak yer alıyor.

Bursa'da öncelikli olarak ofisimizi yeniledik; araç sayımızı artırdık. Çalışanlarımızın donanım ihtiyaçlarını karşıladık. Bursa'daki satış ve servis ekibini, teknik ve saha eğitimi için düzenli olarak İstanbul'a getiriyoruz; hem ürünlerle hem de satış ve pazarlama stratejilerimizle ilgili bilgi veriyoruz.

BNK Teknoloji'nin teknik kadrosu çok güçlü, bu yapıyı kurmak için çalışanlarımıza yatırım yaptık. Çalışanlarımızla uzun soluklu iş birlikleri

kuruyoruz, elemanlarımızın çoğuyla kurulduğumuz günden bu yana çalışıyoruz. Bunun avantajlarını fazlasıyla görüyoruz, çünkü bizim sektörümüzde bilgi birikimi büyük önem taşıyor.

## **Hizmet kalitesini sağlamak için nelere önem veriyorsunuz?**

Söylediğim gibi, çalışan ve altyapı konusuna büyük özen gösteriyoruz. Çalışanlarımızın donanımlı ve uzman kişiler olması BNK Teknoloji'nin en büyük avantajı. Halen kurulduğumuzda benimsediğimiz "Önce Müşteri" sloganına göre hareket ediyoruz. Müşterilerimizi her koşulda memnun etmeye çalışıyoruz.

Sonuçta, biliyoruz ki bizim sektörümüzde diğer pek çok sektörün aksine müşteri ile olan ilişki, satın alma işleminden sonra başlıyor. Ve müşterilerin satın alma kararlarını, servis desteğinin kalitesi belirliyor. Bu yüzden, hizmet kalitemizi sürekli geliştirmeye çalışıyoruz. İstanbul'da bu konuda bir sıkıntı yaşamıyoruz, bu başarıyı Bursa'da da devam ettirmek en büyük hedefimiz.

Tüm servis ekibimiz, merkeze çevrimiçi bağlı olarak hareket ediyor. Hangi müşteriye ne zaman gittikleri, sorunu ne kadar zamanda çözdükleri, şirketten ne zaman ayrıldıkları sorunun çözülüp çözülmediği ve bu gibi bilgilerin hepsi merkezden takip ediliyor. Teknik uzmanlar, buldukları lokasyona göre en yakın yere sevk ediliyorlar. Servis kalitemizi bu sistemle kontrol ediyoruz.

## **BNK Teknoloji bünyesinde kurulan demo merkezinden bahsedebilir misiniz?**

Xerox, donanım konusunda oldukça güçlü, makine çeşitliliği bunun en büyük kanıtı. Xerox'un AR-GE departmanının son dönemde geliştirdiği birçok yazılım çözümü bulunuyor. Artık bu çözümlerin de altınını çizilmesi gerektiğini düşündük. Bu yüzden öncelikli olarak Xerox yazılımlarının sergilendiği bir demo merkezini hayata geçirmek istedik. Demo merkezinde hem Xerox'un yazılım çözümlerini hem de ürünlerini uygulamalı olarak müşterilere tanıtacağız. Böylece BNK olarak doküman yönetiminde komple çözüm sunan bir markaya dönüşmeyi ve Xerox'un yazılım gücünü bu demo merkezi ile göstermeyi amaçlıyoruz.

## **2009 yılını nasıl geçirdiniz ve 2010 yılından beklentileriniz neler?**

Sektör olarak global krize paralel olarak zor bir yıl geçirdik. 2008 sonundan itibaren, sektörde ve genelde özellikle finansal açıdan ciddi daralmalar yaşandı. 2009'un sonunda az da olsa ertelenen ihtiyaçları gidermeye karar veren şirketlerdeki hareketlenmeyle, biraz daha iyimser bir tablo ile karşılaştık. 2010 yılında temkinli büyüme bekliyoruz. BNK Teknoloji olarak, bu şartlarda hedef koymakta zorlansak da, 2010 yılında İstanbul'da yüzde 15; Bursa bölgesinde de yüzde 100 büyüme hedefliyoruz. ■

**BNK Teknoloji kurulduğu günden bu yana, yeniliğe yatırım yapıyor. Bu yüzden Xerox'un Bursa bayiliğini alarak geniş bir bölgeye hizmet vermeye başladık.**



BNK Teknoloji Genel Müdürü Kutluhan Küçük

# Xerox 2009 yılına 350 ödül sığdırdı

Xerox, yılı Buyers Laboratory Inc. (BLI) tarafından verilen "IT Dostu Üstün Başarı Ödülü" ile kapattı.

Xerox'un ürün ve çözümleri, bu kuruluşlar tarafından yenilikçilik, toplam ürün kalitesi, performans, verimlilik, güvenilirlik, kullanım kolaylığı, görüntü kalitesi gibi pek çok kritere bakılarak değerlendirildi. Xerox'un 2009 yılındaki son ödülü, sektörün önde gelen kurumlarından bağımsız test laboratuvarı Buyers Laboratory Inc.(BLI) tarafından Aralık ayında verilen "IT Dostu Üstün Başarı Ödülü" oldu. Xerox, teknolojik yenilikleri ve müşterilerine en iyi teknolojiyi sunması dolayısıyla bu ödüle layık görüldü.

Geçtiğimiz yıl içinde, sektörün önde gelen analistleri, araştırma firmaları ve teknoloji yayıncıları tarafından Xerox'un pek çok ürün ve çözümleri ödüllendirildi. Xerox Phaser 7500 ve bu makinede kullanılan "Renk Dili teknolojisi "En İyi Baskı ve Görüntü Ürünü" olarak Everything Chanell tarafından "Yılın Teknik Yeniliği" ödülünü aldı. Xerox FreeFlow otomasyon yazılımı ise, Dijital Görüntüleme Pazarlama Derneği (DIMA) tarafından "Yenilikçi Dijital Ürün Ödülü"ne layık görüldü. Yeni ColorQube 9200 Serisi katı mürekkep çok

fonksiyonlu yazıcıya (MFP), BLI tarafından "Global Üstün Başarı Ödülü" verilirken; Xerox iGen4'de yılın en büyük grafik iletişim etkinliği Print 09'da "Herkes Tarafından Görülmesi Gereken Geleceğin Baskı Ürünü" ödülünü aldı.

2009 yılı boyunca, Gartner, PCMag.com, PC World, Macworld, DIMA, DM gibi sektörün önemli araştırma firmaları ve teknoloji yayıncıları tarafından ödüllendirilen ürünler arasında Xerox DocuShare, Xerox Phaser ve Xerox WorkCentre ürün ailesinde yer alan yazıcı, tarayıcı, çok fonksiyonlu ofis ci-



hazları, ofis yazılımları da bulunuyor. Bununla birlikte Xerox, 2009 yılında, bağımsız araştırma şirketi Gartner tarafından yapılan "Baskı Hizmetleri Yönetiminde Magic Quadrant 2009" raporunda lider gösterildi. Xerox'un doküman yönetiminde dış kaynak hizmeti de pek çok saygın kurum ve yayın tarafından ödüle layık görüldü. ■

## LSS projeleri yüzde 122 başarı oranıyla tamamlandı

Xerox'ta, 2009 yılında toplamda yedi Lean Six Sigma (LSS) projesi gerçekleştirildi.

Geçtiğimiz yıl Aralık ayında başlatılan bir yeşil kuşak projesinin ise 2010 Şubat sonunda tamamlanmasını hedefleniyor. Tamamlanan yedi proje arasında, bir tane kara kuşak, iki tane sarı kuşak, dört tane yeşil kuşak projesi yer alıyor. Xerox, 2009 yılında LSS projelerini yüzde 122 gibi bir başarıyla da tamamladı. Bu başarıda yeşil kuşak projelerinin ve sponsorların katkısı büyük oldu. Tamamlanan yedi projeden beşinin sponsorluğunu Xerox

Türkiye Genel Müdürü Mehmet Sezer tarafından üstlenildi. Xerox'un LSS projelerine verdiği önemi gösteren bu durum, Xerox Türkiye'nin bağlı bulunduğu, CIT bölgesinde en iyi sponsor ödülünü Mehmet Sezer'in almasıyla daha da perçinlendi. Mehmet Sezer bu ödülü, 17 sponsoru geride bırakarak kazandı.

Xerox'taki LSS projelerinin 2009 yılındaki ilkleri arasında; "En İyi LSS Proje Lideri" ve "En İyi LSS Takım

Oyuncusu" ödülleri yer aldı. "En İyi LSS Proje Lideri" ödülünü kanal grubunda gerçekleştirdiği yeşil kuşak projesiyle Fırat Matur, "En İyi LSS Takım Oyuncusu" ödülünü ise liderliğini yürüttüğü yeşil kuşak projesi yanında, diğer iki projeye de takım üyesi olarak destek veren Erhan Aslantürk aldı.

Bu yıl ilk kez sarı kuşak projelerine yer verilmesinin nedenlerini açıklayan Xerox Türkiye Kara Kuşak Meltem İmirzalıoğlu, "Böylece motivasyon ve

iletişimin artırılmasına yönelik projelerin daha geniş bir tabana yayılması sağladık. 2009 yılına başlarken başka bir hedefimiz daha vardı; projelere katılan sarı kuşak oranını arttırmak. Her üç sarı kuşaktan birinin bir projede yer alması hedefiyle yıla başladık. Projelerin çeşitliliği ve çalışanlarımızın projelerimize yoğun ilgisi sayesinde, bu oran her iki sarı kuşaktan birinin bir projeye katılımı olarak gerçekleşti" şeklinde konuştu. ■



# Xerox fatura işleme çözümleri tasarruf sağlıyor



## Xerox, Fatura İşleme Çözümleri'ni ve örnek projeleri müşterileriyle paylaştı.

Xerox; sektörlerinin önde gelen firmalarının katıldığı etkinlikte Xerox Fatura İşleme Çözümleri'ni tanıttı. 19 Kasım 2009 tarihinde Swissotel'de gerçekleştirilen Fatura İşleme Çözümleri etkinliğinde; şirketlerin fatura ile ilgili tüm iş süreçlerini daha etkin yönetebilmesini sağlayan ve Kurumsal Kaynak Planlama (ERP)

sistemleri ile entegre çalışabilecek Xerox Fatura İşleme Çözümleri uygulamalı olarak anlatıldı. Xerox, Fatura İşleme Çözümlerini müşterilerine sunarken TIS teknoloji iş ortağı, Moreum da uygulama iş ortağı olarak seminerde yer aldı.

Sektöründe öncü 21 farklı firmadan 37 katılımcının yer aldığı etkinlik-

te, fatura işleme süreci, fatura işleme çözümleri, e- fatura çözümleri, başarı öyküleri paylaşıldı. Etkinlikte ayrıca Xerox Fatura İşleme Çözümlerinin canlı bir demosu da yapıldı. Etkinlik boyunca katılımcılarla; verimliliği artırmak, maliyetleri azaltmak, onay süreçlerini otomatize ederek hataları ortadan kaldırmak ve tedarikçiler ile ilişkilerini geliştirmek için fatura işleme çözümlerinden nasıl yararlanılabilecekleri paylaşıldı.

Sektör analistlerinin yaptığı araştırma sonuçlarının da paylaşıldığı etkinlikte, bir faturayı işleme maliyetinin 15 USD ile 50 USD arasında olduğu vurgulanarak, Xerox Fatura İşleme Çözümleri ile nasıl tasarruf sağlanacağı detaylı olarak aktarıldı. PricewaterhouseCoopers'ın e-fatu-

ra, e-beyanname gibi konulardaki yasal düzenlemeleri de anlattığı etkinlik, konukların kendi sektörleri ve uygulamaları ile ilgili sorularına cevap verilmesinin ardından tamamlandı.

Xerox Global Hizmetler, farklı ölçekteki şirketlerin ofis maliyetlerini düşürerek verimliliklerini artırırken, şirketlerin asıl iş alanlarına yoğunlaşmasını sağlıyor. Xerox donanım ve yazılım çözümleri ile şirketlerin bu konudaki iş akışlarını yeniden düzenliyor, daha hızlı ve verimli bir yapıda çalışmalarını sağlıyor. Xerox; finans, sağlık, üretim, enerji, kamu gibi pek çok sektörde faaliyet gösterdiği 160 ülkenin büyük çoğunluğunda on binlerce şirkete doküman yönetimi hizmeti sunuyor. ■



Sektöründe öncü 21 farklı firmadan 37 katılımcının yer aldığı etkinlikte, fatura işleme süreci, fatura işleme çözümleri, e- fatura çözümleri, başarı öyküleri paylaşıldı. Etkinlikte ayrıca Xerox Fatura İşleme Çözümlerinin canlı bir demosu da yapıldı.

**Antakya'dan yola çıkan ve kırtasiye sektöründe 27 yıldır faaliyet gösteren Bilgi Dağıtım, Xerox ile birlikte büyüyor.**



## Bilgi Dağıtım'ın gücü hizmet kalitesinden geliyor

Ekonomik krize rağmen, doğru planlama ve hizmet kalitesiyle 2009 yılını yüzde 25 büyümeye kapatan Bilgi Dağıtım Genel Müdürü Ahmet Yüksel ile hedefleri ve beklentileri hakkında görüştük.

### Bilgi Dağıtım hakkında bilgi verebilir misiniz?

Bilgi Dağıtım, 1983 yılında Antakya'da kuruldu. 1983'ten 2000 yılına kadar Antakya'dan Kahramanmaraş, Gaziantep gibi illere kitap ve kırtasiye toptancısı olarak hizmet verdik. 2001 yılında Adana'ya bir şube açtık ve merkezimizi Adana'ya taşıdık. Adana, Mersin, Hatay, Osmaniye, Gaziantep, Kahramanmaraş ve Urfa illerinin oyuncak ve kırtasiye ihtiyacını karşılamaya başladık. 2006 yılında EMA Ofis'in büyük ortağı olarak İstanbul'a geldik ve EMA Ofis olarak faaliyetlerimize başladık. Adana'daki ofisimizi de şubemiz yaptık. 2008'in başında EMA ile olan ortaklığımız dağıldı ve İstanbul'daki faaliyetlerimizi Bilgi Dağıtım çatısı altında sürdürüyoruz. İstanbul'da iki yılımız henüz dolmadı ama bu sektörde ilk sıralara oynuyoruz.

### Xerox ile iş birliğiniz ne zaman başladı? Bu birliktelikte hedeflerinizde ulaştınız mı?

2001 yılında, Adana'ya geldiğimiz

dönemde Xerox ile iş birliğimiz başladı. Her zaman kendi kategorisinde bir numara olmuş markalarla çalışıyoruz ve başarımızı buna borçluyuz. En büyük ciroyu yaptığımız firma da Xerox olarak görünüyor. Burada Xerox yönetimine de çok teşekkür ediyorum. Bizlere destek verdiler, planlama, strateji geliştirmek çok büyük önem taşıyordu. Xerox'tan yöneticilerle stratejimizi birlikte belirledik. Elde ettiğimiz başarıda birlikte hareket etmenin büyük faydasını gördük.

### Rakiplerinizden nasıl farklılaşıyorsunuz, rekabet avantajını nasıl sağlıyorsunuz?

Şirketin yönetimini daha yalın hale getirdik, herkesin görev tanımlarını belirledik. Çalışanları ve yöneticileri departman departman ayırdık. Günlük düşüncelerle değil de, stratejimizi belirleyerek ortak kararlar alarak ilerliyoruz. Aktif bir pazarlama stratejisi belirledik, sürekli müşterilerimizle temas halindeyiz, onların ihtiyaçlarını, beklentilerini dinliyoruz buna göre program yapıyoruz.

Rakiplerimizle aramızdaki en büyük fark servis hizmetimiz. Servislerimiz akşamdan yükleniyor ve ürünler sabah 8'de müşterilerin kapısında oluyor. İstanbul içinde günde iki kez; haftanın 3 günü de İzmit ve Adapa-

zarı'na servis yapıyoruz. Bu rakiplerimizle aramızda büyük bir fark yaratmamızı sağladı.

Ayrıca sürekli yatırımlarımız devam ediyor. Teknolojinin imkanlarından faydalanıyoruz; stok ve satış yönetimi için yazılımlar kullanıyoruz. Adana ve Antakya da bu sisteme bağlı, böylece tüm şubelerimiz İstanbul'a bağlanıyor ve entegre bir şekilde çalışıyoruz.

### Krizin bittiğini büyümenin başlayacağını düşünüyor musunuz?

Bilgi Dağıtım, kurulduğu günden itibaren krizlere rağmen büyümesini sürdürdü. Çünkü hep yeni projeler yaptık; yeni alanlar, yeni müşteriler, yeni çeşitlere yöneldik. İçinde bulunduğumuz yılların durumuna göre tavır aldık, bundan dolayı da hep büyüdük.

Bu sektörde olumsuz düşünenler, karamsar olanlar da var. Ama biz hiç karamsar değiliz. Bu işten birçok şey kazandık. Bu yüzden işimize ve yatırımlara devam etmek istiyoruz. İnanıyorum ki kurallı, ilkeli, sistemli çalışan, altyapısı güçlü olan şirketler ayakta kalacak ve daha başarılı olacaklardır. Yaklaşık 27 yıllık tecrübemiz ile hep ileri doğru gittik, bundan sonra da ileriye gideceğimize inanıyoruz.

Kırtasiye sektöründe geçmişte daha az tedarikçi, daha az üretici

**Xerox'tan yöneticilerle stratejimizi birlikte belirledik. Elde ettiğimiz başarıda birlikte hareket etmenin büyük faydasını gördük.**



Bilgi Dağıtım Genel Müdürü Ahmet Yüksel

vardı. Artık bunların sayısı artıyor; ama pazardan bu firmaların alacağı rakamlar azalıyor, sektörel küçülme biraz da bu yüzden oluyor. Bu pazara her gün yeni ürünler geliyor ama talep edilen ürün sayısı artmıyor.

### 2009 yılını nasıl kapattınız ve 2010 hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

2009 yılında yüzde 25 büyüme elde ettik. 2010 yılı için yüzde 10 büyüme hedefliyoruz. Kırtasiye sektöründe halen çok büyük bir pay var. Altyapımızı bu paralele kuvvetlendirmek için yatırıma ağırlık vermek istiyoruz. 2010 yılında bu paralele araç, teknoloji yatırımlarına ve personel eğitimine ağırlık vermeyi planlıyoruz. ■

# Xerox global iş birliklerine P&G ile devam ediyor

**Procter&Gamble'ın tüm ofis donanım, tedarik, servis ve baskı yönetimi işlerini, 5 yıl süre ile Xerox üstlenecek.**

Yapılan anlaşma ile Procter&Gamble (P&G); dünyadaki tüm ofislerinde, ofis donanımı, tedarigi, servisi ve toplam baskı yönetimi gibi konularda Xerox'tan hizmet alıyor olacak. Xerox'un doküman yönetim hizmetleri ile birlikte P&G'nin, operasyonel maliyetlerini yüzde 20 ile 25 arasında azaltması hedefleniyor. Türkiye'de ise Procter&Gamble'ın doküman yönetimi, 2015 yılına kadar Xerox tarafından yapılacak.

P&G, Xerox'dan aldığı global doküman yönetimi hizmetleri ile kullanıcı memnuniyetini ve güvenilirliğini artıracak, sabit giderlerini ve stok maliyetlerini azaltacak, çevreye duyarlı, hızlı bir iş akışı sağlayacak. Xerox, P&G'nin ofis ekipmanlarının enerji kullanımını ve kağıt tüketimini de yüzde 30'a varan oranlarda düşürmeyi hedefliyor.

**Xerox Ofis Servisleri, marka bağımsız bir kurumun sahip olduğu tüm ofis ekipmanlarının yönetimini sağlıyor.**

Xerox, verdiği hizmet kapsamında uygulanacak değişim yönetimi programı doğrultusunda P&G çalışanlarına, ofis ekipmanları ile yapılan işlerde harcanan zamandan nasıl tasarruf edileceği ve yeniden kurgulanacak iş ve doküman akışının

nasıl yönetileceği konularında, yerinde eğitim verecek. Bu program altında, oluşabilecek karışıklıkların en aza indirgenip, iş süreçlerini daha esnek hale getirmenin yolları gösterilecek. Xerox ayrıca,

sanal çalışanlar için kolay ürün ve servis tedarigi ve "online" ortamda öğrenme için bir web portal oluşturacak. Xerox'un ölçümlere dayalı Yalın Altı Sigma yaklaşımını kapsayan bu çözümler, tüm kurum çalışanlarının yıllık boşa harcadıkları zamanı yüzlerce dakika azaltacak.



Yapılan iş birliği ile ilgili açıklamada bulunan Xerox Global Servisler Başkanı Stephen Cronin, "P&G ile yapılan anlaşma, ofis ve doküman yönetimi konularına yatırım yapan tüm şirketlerin daha fazla geri dönüş almaları açısından önemli bir ölçüt olacaktır. Xerox'un sunduğu ofis ve doküman yönetimi hizmetleri, P&G'nin kendi asıl iş alanına daha fazla yoğunlaşmasına ve aynı zamanda sürdürülebilir çevre hedeflerine ulaşmasına katkı sağlayacaktır" dedi.

Xerox Ofis Servisleri, marka bağımsız bir kurumun sahip olduğu tüm ofis ekipmanlarının yönetimini sağlıyor. Kuruma uygun bir iş akışı yapısı

içinde bilgi ve dokümanların kullanımı, başkaları ile paylaşımı, kaydedilmesi ve arşivlenmesi işini üstleniyor. Ofis ekipmanlarının, kağıt, toner gibi sarf malzemelerinin tedarigi, bakımı ve iş akışının kesintiye uğratmadan çalıştırılması hizmetlerini kapsıyor. Xerox Ofis Servisleri ile kişi ve kuruluşlar, sahip oldukları ofis ekipmanlarının enerji, yedek parça, sarf malzeme ve bakım gibi harcamalarını takip edebiliyor, kullanım ve detaylı verimlilik analizlerine kadar çeşitli raporlama sonuçlarını elde edebiliyorlar. Xerox Ofis Servisleri, kurumların ofis maliyetlerini düşüren, verimliliklerini artıran ve şirketlere yeni bir iş akışı modeli getiren modeller içeriyor. ■

## Servis

Gülner Baykurt



## Misyonumuz basit hikayemiz de...

Xerox servisi ile ilgili anlatılacak bir hikaye var. O da müşterilerimize sağladığımız olağanüstü değeri öyküsü.

Xerox ürünlerinin üstünlüğü ile ilgili kimsenin aklında soru işareti yok... Teknoloji liderliği, özellikler, fonksiyonlar, farklılıklarıyla Xerox 1 numara. Ancak müşteri memnuniyeti; mükemmel ürünün, sıradışı bir performansla sunulmasıyla oluşuyor. Performansdan kastım, müşterilerimize satış sonrasında sunduğumuz hizmetlerdir.

Xerox Teknik Servis Grubu olarak belki de müşterilerimize sağladığımız en önemli değer, güvenilirlik ve yatırımlarından en iyi geri dönüşü almalarını sağlayacak hizmetlerdir. Servis çalışmalarımızın tek bir misyonu var: Müşterilerimizin Xerox'tan aldıkları ürün ve hizmetlerden memnun ol-

malarını sağlamak. Bu yüzden tüm çözüm ve hizmetlerimizi, kapsamlı bir modelle destekleyerek, müşterilerimizin operasyonlarının her gün düzgün çalışmasını sağlıyoruz.

Öncelikle servis çalışmalarımız, Xerox ekipmanlarını yüksek performansta tutacak, bakım onarım hizmetlerini ve yedek parça desteğini kapsıyor. Ayrıca müşterilerimizin verimliliklerini arttıracak yazılım ve donanım çözümlerimizi kullanarak, iş akışları yaratma ve düzenleme çalışmalarını içeriyor. Çağrı merkezimize gelen çağrılar uzman servis temsilcilerimiz ile karşılıyor, telefonla müşterimizle görüşürken, onların kontrolünde ve onayıyla uzaktan bilgisayarlarına bağlanıyor yaşadıkları problemin anında çözümünü sağlıyoruz. Yerinde servis gerektiren bir çağrı ise en kısa sürede servis mühen-

disimizin ve sistem analistimizin müdahalesini organize ediyoruz. 7 gün 24 saat servis hizmeti sağlıyoruz. Gerekliliği tüm yedek parçaları servis mühendisimizin aracında bulduruyoruz. 2009 yılında tüm Türkiye'den yaklaşık 160.000 çağrı karşıladık, bu çağrılara ortalama 5 saniye de cevap verdik, ortalama 7 yıl tecrübeli 210 kişilik servis kadromuz ile yaklaşık 60.000 adet servis hizmeti verdik. Sürekli olarak milyonlarca Amerikan Doları değerindeki yedek parça ve malzeme stoğunu müşterilerimizin kullanımı için hazır buldurduk.

Müşterilerimiz, Xerox marka ürünlerini aldıkları andan itibaren, yıllar sürecek yeni bir ilişkinin başla-

dığını biliyorlar. Müşterilerimizle ilişkimiz Xerox Servis Operasyonlarının en önemli gücü. Tam memnuniyet garantisi de servis misyonumuz. Bu misyonu gerçekleştirmek için çalışan tüm servis grubuna ve bize gönül rahatlığı ile güvenen müşterilerimize çok teşekkür ederiz.

Başarımızın en büyük ödülü %99 müşteri memnuniyeti... Bir de Xerox Orta Doğu Avrupa, İsrail ve Türkiye'den oluşan CIT bölgesinin en iyi Satış Sonrası Performans ödülünü almış olmak.

Hepinizin mutlu ve sağlıklı bir yıl geçirmesini diliyorum... ■

**Servis çalışmalarımızın tek bir misyonu var: Müşterilerimizin Xerox'tan aldıkları ürün ve hizmetlerden memnun olmalarını sağlamak.**

# Xerox, iş ortakları ile buluştu

**Xerox'un kanal yapısı, yeni satış, pazarlama ve servis yaklaşımları konuşuldu.**

Xerox, stratejilerini ve hareket tarzlarını paylaşmak üzere iş ortakları ile bir araya geldi. Xerox, binlerce satış noktasına hitap eden tüm Türkiye'deki iş ortaklarıyla, 20 Kasım 2009 tarihinde İstanbul'da Mövenpick Hotel'de buluştu.

Etkinlikte; Xerox'un dünya çapında gerçekleştirdiği satın almalar, stratejik açılımlar ve yaptığı çalışmalarla birlikte Xerox Türkiye servis alt yapısı, satış ve pazarlamasıyla ilgili konular konuşuldu. Ayrıca, piyasaya yeni sunulacak ürünler ve ülke genelinde Xerox ürünlerinin nasıl daha hızlı ve etkili bir şekilde pazara sunulabileceği üzerinde duruldu. Toplantıda, Xerox ürünlerinin farklılıklarıyla konumlandırılması, yeni satış ve pazarlama yaklaşımları paylaşılırken, iş ortaklarının istek ve beklentilerine yönelik geri bildirimler alındı. Ayrıca Xerox'un iş ortak-

ları ile iletişimi artırmak için kurulan Xerox PartnerNet Portal'ının daha etkili ve verimli kullanılmasına yönelik bilgilendirmeler yapıldı.

2009 yılı içerisinde başarılı performans gösteren bayilerin ödüllendirildiği etkinlikte; "2009 En Yaygın Satış Yapan Distribütörü" plaketini Arena Bilgisayar, "2009 En İyi Zincir Mağazalar Kanal Geliştirme" ödülünü Albim Bilgi İşlem, "2009 En Başarılı Ara Dağıtıcısı" plaketini Kadioğlu, "2009 En İyi Çıkış Yapan Ara Dağıtıcısı" ödülünü Penta, "2009 En Çok Büyüyen Kurumsal İş Ortağı" ödülünü BNK Teknoloji, "2009 En İyi Çıkış Yapan Kurumsal İş Ortağı" ödülünü Aroks, "2009 En İyi Performans Gösteren Kurumsal İş Ortağı" ödülünü Lidya Bilişim, "2009 En İyi Çıkış Yapan İş Ortağı" ödülünü Oksid Bilişim, "2009 En Başarılı E-Ticaret Mağazası" ödülünü D-Market hepsiburada.com,



**Xerox, düzenlediği etkinlikle 2009 yılı içerisinde başarılı performans gösteren bayilerini ödüllendirdi.**

"2009 En Çok Büyüyen Zincir Mağazası" ödülünü Media Markt, "2009 En Başarılı Zincir Mağazası" ödülünü Vatan Bilgisayar, "2009 En İyi Çıkış Yapan Zincir Mağazası" ödülünü ise Bimeks aldı.

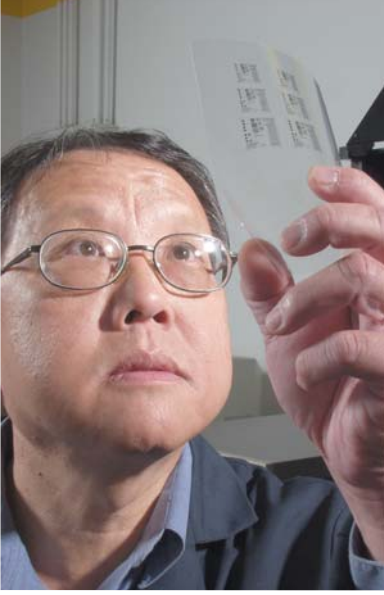
Xerox'un 2009 bayi toplantısında açılış konuşması yapan Xerox Türkiye Pazarlama Direktörü Pelin Çağlar Yelkencioğlu konuşmasında; "Hepinizin bildiği üzere Xerox, farklı ve çok geniş bir ürün portföyüne sahip bir markadır. Her ürün grubunun ayrı bir müşteri kitlesi ve ayrı bir stratejisi vardır. Bu noktada doğru kanal yapısını kurmak hayati önem taşımaktadır. Doğru kanal yapısındaki en önemli ayrıntı ise, Xerox ürün ve çözümlerine hakim insan kaynağı olan iş ortaklarıdır. Bu nedenle doğru iş ortaklarına yatırım yapmak, iş ortaklarımızın bizimle uzun yıllar çalışmasını sağlamak, pazarda daha etkili ve müşteri nezdinde daha güvenilir olmamızı sağlayacaktır" dedi.

Yeni ürünlerin ayrıntılı olarak ta-

nitildiği ve ürün demolarının paylaşıldığı etkinlikte, Xerox Doğu Avrupa Ofis Çözümleri Direktörü Petr Nemeč, Xerox Türkiye OPB Grup Müdürü Serkan Oktaybaş, Xerox Türkiye Ofis Grubu Ürünler Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk, Xerox Türkiye Satış Müdürü Kayhan Gündoğdu ve Xerox Türkiye Kanal Satış Müdürü Erim Atalay konuşmacı olarak yer aldı.

Xerox'un kanal üzerinden sattığı tüm ürünlerin sergilenip canlı demolarının yapıldığı ve özellikle yeni ürünleri Xerox Phaser 3140, Xerox Phaser 6140 Renkli Lazer Yazıcı, Xerox Phaser 6121 MFP, Xerox WorkCentre 6400 ürünlerinin tanıtıldığı etkinlik, başarılı iş ortaklarının plaketle ödüllendirildiği bir akşam yemeğiyle tamamlandı. ■





# Elektronik giyim gerçek oluyor

Xerox, silikon yerine plastik yüzeyler üzerine çok düşük maliyetle elektronik devre basılmasını sağlayan bir teknolojiyi kullanıma sunuyor.

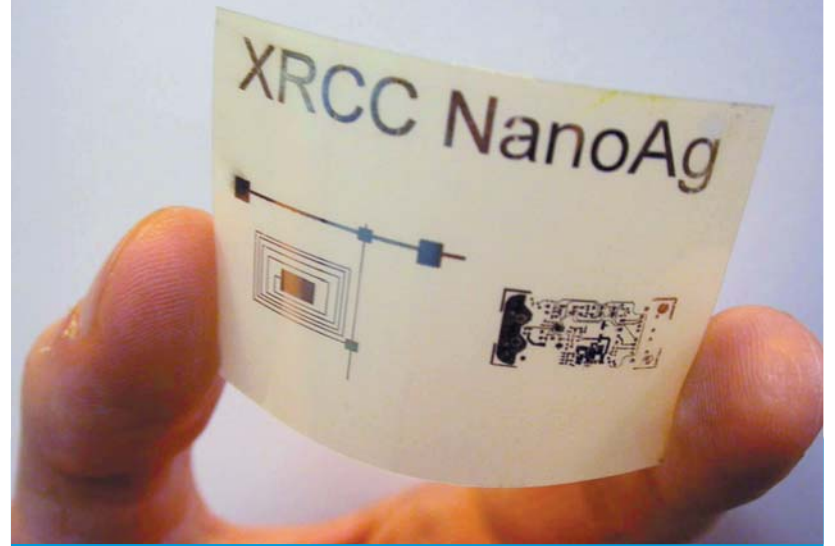
üretiminin yüksek üretim maliyetleri, geniş kitlelerin kullanımına bu tür teknolojilerin sunulmasını engelliyordu. Xerox'un başarısı 150 derece gibi düşük bir ısıda eriyebilen plastik üzerine, plastiğin formunu bozmadan 140 derece gibi daha düşük bir ısıda iletken elektronik devrelerin basılmasını sağlamak oldu. Düşük sıcaklıkta eriyen gümüş mürekkep ile iletken elektronik devrelerin basılabilmemesi, yapılması düşünülen uygulamaların ticarileştirilmesinin önündeki fiyat engelinin de aşılmasını sağladı.

“Gümüş Kurşun” adı verilen teknoloji ile plastik, kumaş, film gibi farklı yüzeyler üzerinde sıra dışı teknolojik uygulamalar yapılabilecek. Elektronik devreli giysilerle sokakta yürüyenler reklam panosuna dönüşebilecek, katlanabilir plastik ekranlar, kitap okuyucuları, akıllı ambalajlar gibi birçok teknolojik yenilik hayatımıza girecek.

Yıllardır birçok şirket arasında rekabet konusu olan ama bir türlü uygun maliyetlere üretilmeyen plastik elektronik devreler, Xerox'un geliştirdiği ve “Gümüş Kurşun” adını verdiği özel bir mürekkep sayesinde düşük maliyetlere üretilildi. Şu an kullanılan silikon bazlı çip

Elektronik uygulamaların yapıldığı, tümleşik devreler bir yarı iletken, bir iletken ve bir yalıtkan elementin olduğu üç ayrı bileşenden oluşuyor. Xerox gümüş mürekkeple elektrik iletken devreler geliştirilmesini, tümleşik devrelerin plastik yüzeylere ister çok küçük ister çok büyük ebatlarda basılmasını mümkün hale getirdi.

Xerox'un yeni teknolojisi ile silikon çip üretiminde gerekli olan özel steril ortam donanımlarına ih-



Yıllardır birçok şirket arasında rekabet konusu olan ama bir türlü uygun maliyetlere üretilmeyen plastik elektronik devreler, Xerox'un geliştirdiği ve “Gümüş Kurşun” adını verdiği özel bir mürekkep sayesinde düşük maliyetlere üretilildi.

tiyaç olmadan, sürekli form baskısı yapan bir yazıcıda doküman basıyormuş gibi elektronik devreler basılabilecek. Elektronik devrelere

güç vererek çalışmasını sağlayacak, enerji depolama özellikli güneş enerjisi hücreleri de plastik yüzeyler üzerine basılabilecek. ■

## Xerox'tan yırtılmayan kağıt

Xerox'un dijital sentetik kağıdı, yırtılmıyor, su ve nem geçirmiyor ve üzerinde bir leke oluştuğunda, istenirse bir bezle temizlenebiliyor.

Xerox, kağıtlar üzerinde sıklıkla meydana gelen herhangi bir yıpranma veya tahribat sorununu ortadan kaldıran yeni bir kağıt türü geliştirdi. Xerox'un bilim adamları tarafından geliştirilen, Dijital Sentetik Kağıt (Digital Synthetic Paper) adı verilen bu kağıt türü, diğer kağıtlardan farklı olarak, yırtılmayan, su geçirmeyen, neme ve yüksek ısıya dayanıklı olma özellikleri ile ön plana çıkıyor.

Plastik bazlı bir yapıya sahip olan Xerox'un dijital sentetik kağıdı, hem geleneksel hem de dijital baskı uy-

gulamaları için sorunsuz bir şekilde kullanılabilir. İster siyah-beyaz, ister renkli yazıcılarda basılabilen bu kağıt, aynı zamanda matbaacılar ve baskı merkezleri için önemli bir kullanım kolaylığı sunuyor. Xerox'un dijital sentetik kağıdı, yırtılmayan ve kolaylıkla silinebilir özelliği sayesinde, baskı sonrası kağıtların yıpranmasını ve kirlenmesini önlemek için yapılan laminasyon (kaplama) işlemini ortadan kaldırıyor. Böylece baskı süreçlerindeki iş akışı verimliliğini artırırken, maliyeti de azaltıyor.

Xerox'un dijital sentetik kağıdı,



bununla birlikte uzun süre bozulmadan durabilme özelliği ile dış mekan uygulamaları için ideal bir ürün olma niteliğini de taşıyor. Dijital sentetik kağıt, içerdiği polyester malzemesi sayesinde herhangi bir leke ya da tozlanma durumunda kolaylıkla bir bezle de temizlenebiliyor. Ayrıca basılan dokümanı delmek veya istenen şekillere kesebilmek gibi birden fazla sonlandırıcı seçeneği, dijital sentetik kağıdı ile uygulanabiliyor. ■

Xerox'un dijital sentetik kağıdı, yırtılmayan ve kolaylıkla silinebilir özelliği sayesinde, baskı sonrası kağıtların yıpranmasını ve kirlenmesini önlemek için yapılan laminasyon (kaplama) işlemini ortadan kaldırıyor.

# Yazıcıların ömrü uzuyor...

**Xerox, nano teknoloji kullanarak, yazıcı parçalarının kendi kendini onarmasını ve daha uzun ömürlü olmasını sağlayan bir teknoloji geliştirdi.**

Xerox'un geliştirdiği nano tabanlı teknoloji, fotoreseptörün (görüntüyü kağıda aktaran yazıcı parçası) etrafını kimyasal bir zırhla kaplıyor. Bu kaplama fotoreseptörü aşınma ve yıpranmalardan koruyor ve normal yaşam süresini ikiye katlıyor. Kullanıma hazır olan bu teknoloji ilk olarak Xerox'un düşük kapasiteli üretim yazıcılarında denenerek, piyasaya sürüldü.

Fotoreseptörler; ışığı elektrostatik görüntüye çeviren çok tabakalı ince film cihazlarıdır. Yüzeylerinin aşınması ve görüntü kalitesini etkileyebilecek esnemeler oluşması nedeniyle fotoreseptör parçalarının belli aralıklarla değiştirilmesi gere-

kir. Xerox'un yeni buluşu; bu cihazların yaşam sürelerini artırırken değiştirme aralığının da uzamasını sağlıyor. Işığa duyarlı alıcıların ömrünün uzun olması, çevresel atık oluşma miktarını da yüzde 33 azaltarak, fotoreseptörlerin kısa süreler içinde yenilenme ihtiyacını azaltacak. Kullanıcıların daha az sorun yaşamasıyla; iş akışında kesinti azalacak, verimlilik artacak ve daha az servis desteğine ihtiyaç duyulacak.



Xerox'un "kimyasal zırh" adını verdiği buluşu, Xerox'un Kanada'daki Araştırma Merkezi'ndeki bilim insanları tarafından geliştirildi. Xerox Kanada Araştırma Merkezi Materyal Oluşturma Laboratuvarı Yönetmeni Guiseppe DiPaola-Baranyi

Baranyi yeni teknolojik buluş ile ilgili açıklamasında, "Bu alışılmadık dışında uzun ömürlü cihazlar; metaryaller oluşturulabilmesi anlamına geliyor. Nihai hedefimiz, makinanın bütün ömrü boyunca kullanılacak parçalar üretmektir. Örneğin, eliniz çizildiğinde kendi kendine iyileşmesi bir biyolojik süreçtir. Biz de benzeri bir süreci nanoteknoloji kullanarak yazıcılar için akıllı materyaller dizayn ederek yapmak

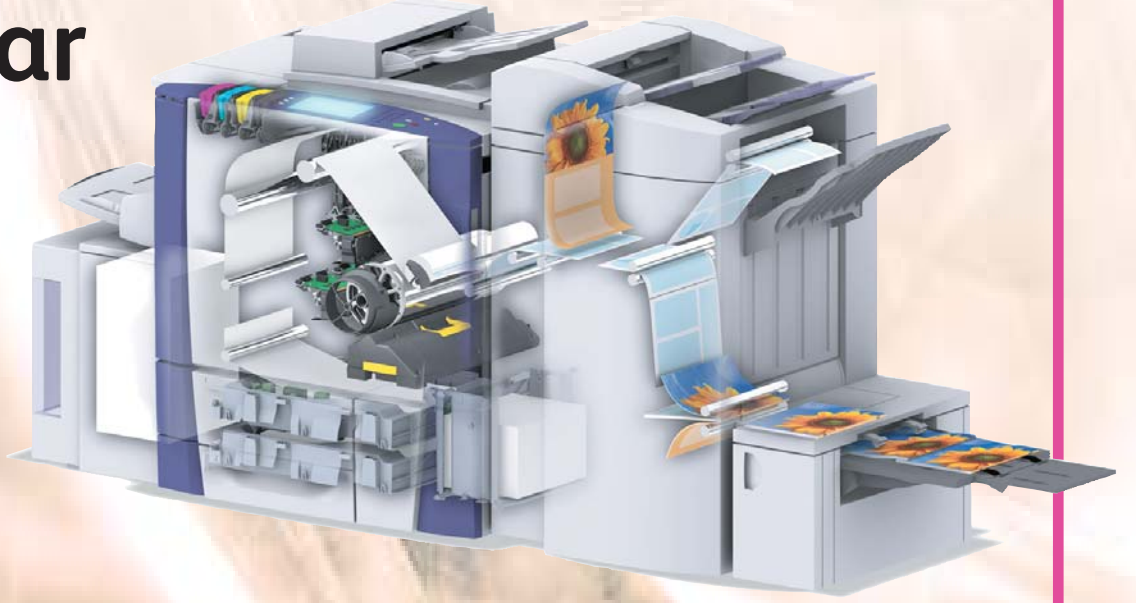
**Xerox'un yeni buluşu; bu cihazların yaşam sürelerini artırırken değiştirme aralığının da uzamasını sağlıyor. Işığa duyarlı alıcıların ömrünün uzun olması, çevresel atık oluşma miktarını da yüzde 33 azaltarak, fotoreseptörlerin kısa süreler içinde yenilenme ihtiyacını azaltacak.**

istiyoruz" şeklinde konuştu.

Yeni fotoreseptör, standart makinelerde, hiçbir ilave yazılım yüklenmeden ve müşterilere herhangi bir maliyet çıkarmadan çalışıyor. Xerox'un ürün portföyünün büyük bir kısmında uygulanabilecek bu buluş, ilk olarak Xerox 4112/4127 hafif üretim tek renkli yazıcılarda kullanıldı. Xerox, bu teknolojiyi diğer ürünlerine de en kısa sürede uygulayacağını ve kullanıma sunacağını duyurdu. ■



# Renkli baskılar yüzde 60 daha az maliyetle alınabilecek



**Xerox, ofislerde çok düşük maliyetle renkli baskı alınmasını sağlayan, çevreci özelliğe sahip devrim niteliğinde yeni bir ürün geliştirdi.**

Dakikada 85 sayfa renkli basabilen, dünyadaki ilk yüksek hızlı, katı mürekkep teknolojili çok fonksiyonlu ofis ürünü ünvanına sahip Xerox ColorQube 9200 serisi, yüzde 90 daha az atık oluşturuyor ve renkli baskı maliyetinde yüzde 60'a varan oranlarda tasarruf yapılabilmesini sağlıyor.

Xerox'un yenilikçi çok fonksiyonlu ofis ürünü Xerox ColorQube 9200 serisi, içindeki bir insan

saçı telinin yarısı genişliğindeki, mikroskobik boyutta olan delikler sayesinde, dakikada 85 sayfa ya varan yüksek bir hızda renkli baskı alıyor. Xerox ColorQube 9200 serisinin mekanizmasındaki her bir baskı kafası içinde bulunan 880 adet delik ile mürekkep akışı, diğer baskı mekanizmaları ile karşılaştırıldığında iki katına denk düşerek, yüzde 40 oranında artıyor. Boyutu yaklaşık bir iskambil kağıdına yakın olan ürün içindeki her bir baskı kafası, erimiş haldeki katı mürekkebi, karmaşık kanallar ağı aracılığıyla gözle görülemeyen bu deliklere aktarıyor. Bu teknolojik ürün aynı zamanda, her bir yazıcıda dört baskı kafasındaki toplam 3.500 mürekkep deliğinden daha fazlasına sahip.

## Renk ve düşük maliyetin kusursuz birleşimi

Dünyanın ilk yüksek hızlı, katı mürekkep teknolojili çok fonksiyonlu ürünü Xerox ColorQube 9200 serisi, baskı kalitesinden ödün vermeden, renkli baskıları yüzde 60 oranında daha az bir maliyetle alınmasına olanak sağlıyor.

Oda sıcaklığında katı halde bulunan bu mürekkep, yazıcı içinde ısı ile kağıdın boyutundaki bir tepsiye dağılarak, eriyor. Basit ve son derece güvenilir olan bu süreç içerisinde mürekkebi tutmak için bir kartuşa gerek kalmıyor ve diğer lazer tabanlı yazıcılar ile karşılaştırıldığında yüzde 90 daha az atık bırakıyor.

## Yeni ColorQube'un sıra dışı özellikleri

Xerox'un geliştirdiği yeni ColorQube ürününün sahip olduğu özellikler ise şöyle sıralanıyor:

- Gelişmiş algılayıcılar ve görüntü işleme algoritmaları sayesinde, baskı almadan önce görüntü üzerinde değişiklikler yapabiliyor.

- Diğer lazer tabanlı yazıcılara göre, yüzde 9 daha az enerji harcıyor ve yüzde 10 oranında daha az sera gazı üretiyor.

- Baskı bölgesinden küçük toz zerreciklerini uzaklaştıran ve böylece makinenin ömrünü uzatan, 2,5 santimetrenin 17 binde biri genişliğine sahip patentli vakum sistemi bulunuyor.

- Makinenin kullanımına göre enerji tasarruf modunu kendiliğinden çalıştıran, patentli akıllı sistem yer alıyor. Örneğin, birkaç hafta çalışma şekillerini izledikten sonra cihaz, belli bir süre esnasında düşük kullanım düzeyi ortaya çıktığında bunu fark ediyor ve otomatik olarak enerji tasarruf modunu çalıştırıyor. ■

