

Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

xerografi

www.xerox.com.tr

Ocak 2014

Ücretsizdir

Burak Özer
Xerox Türkiye
Genel Müdürü

Vodafone :
Temel ihtiyacımız
güvenli baskı

2014 yılının
trend teknolojileri



İçindekiler

02	İçindekiler / Başarılı bir yılın ardından	14	Temel ihtiyacımız güvenli baskı
03	Burak Özer : "Sinerji"	16	Her ölçekten şirketin iş ortağı Xerox
04	Xerox'ta bayrak değişimi	17	Bildiklerinizi unutun yepyeni bir hizmete hazır olun
06	Xerografi 2013'te öne çıkanlar	18	Xerox'tan Türkiye için stratejik satın alma
08	Yıl sonunda rekor satış	19	Babadan oğula teknoloji mirası
09	Yehia Maaty : "Potansiyelimiz performansımıza yansımali"	20	2014 yılının trend teknolojileri
10	Basılı her dokümanda Xerox imzası	22	Dış kaynak iş ortağı seçerken...
12	Hep birlikte tek hedefe	23	Van için varım!

Başarılı bir yılın ardından

Xerox, 2013 yılında da önemli başarılarla ve ödüllere imza attı. 2013 yılında farklı konular üzerinde bağımsız kuruluşlar tarafından yapılan araştırma ve değerlendirmelerde Xerox en beğenilen firmalardan biri olarak gösterildi.

Xerox Türkiye geçtiğimiz yıl içinde farklı etkinliklere katıldı. Bunlardan biri Turkcell Teknoloji Zirvesi'ydi. Turkcell Teknoloji Zirvesi'nde diğer teknoloji firmalarıyla birlikte Xerox'un bulut teknolojileri ve mobil baskı uygulamaları canlı demolar ile tanıtıldı. Xerox Türkiye'nin 2013 yılında katıldığı ve destek olduğu bir diğer etkinlik de Boğaziçi Üniversitesi'nin düzenlediği İşte BU 2013 adlı yenilikçi fikirler yarışmasıydı. Xerox Türkiye, İşte BU 2013'ün destekçi ve sponsorları arasındaydı.

Xerox, 2013'ün birinci çeyreğinde CRN tarafından açıklanan "En iyi teknoloji hisseleri" listesinde yer aldı. Xerox, CIPS (Chartered Institute of Purchasing & Supply) tarafından Satın alma ve tedarikte Altın Sertifika ile tanımlanan ilk küresel şirket oldu. CRN'nin 2013 İş Ortağı programları kılavuzunda Xerox'un zirve ortağı programı "Çevrim Tedarikçi" (Peripheral Vendors) olarak gösterildi. Xerox, tüketici elektroniği sektörünün tanınmış kuruluşlarından Ethisphere'nin "2013 Dünyanın en etik şirketleri" listesinde gösterildi. Fortune dergisinin "Dünya'nın en beğenilen şirketleri" arasında Apple ve EMC'den sonra üçüncü olarak gösterilen Xerox, bir çok rakibinin



üzerinde yer aldı. Kültürel çeşitliliğe önem veren bir şirket olarak 2013 Human Rights Campaign örgütünün kurumsal eşitlik endeksi'ne göre 100 üzerinden 100 puan aldı. Xerox Los Angeles'ta gerçekleştirdiği park sistemiyle MIT Tech Reviews tarafından 2013'ün en yenilikçi şirketi seçildi. Xerox D95, Xerox D110 ve Xerox D125 serisi ürünleri yılın en iyi çok fonksiyonlu ofis ürünleri kategorisinde EDP 2012/2013 En İyi Ürün ödüllerini aldı. Xerox tarafından satın alınan Impika firmasının Impika iPrint Compact adlı ürünü de yine EDP 2012/2013 ödülleriinde sürekli web yazıcı kategorisinde En İyi Ürün ödülünü aldı.

Xerox, 2014 yılında da dünyaya karşı sorumlu bir şirket olarak, iş yaşamına yenilikler sunmaya, yeni teknolojiler geliştirmeye devam edecek.

Merhaba

Yıllar sonra 2014'ün bu ilk aylarında tekrar Xerografi'den sizlere seslenmenin heyecanını yaşıyorum. 2007 yılında mesleki hayatımın uzun dönemli ikinci yurt dışı görevini gerçekleştirmek üzere Türkiye'den ayrılmamın üzerinden tam 7 yıl geçti. 2007 yılından beri Xerox'un Londra'daki DMO Bölge Merkezinde görev yapıyordum. A.B.D'den sonra yaşadığım İngiltere deneyimi en azından saat farkından dolayı Türkiye ile daha uyumlu olmamı ve Türkiye'yi daha kolay takip etmemi sağladı. Londra Uxbridge'deki Xerox DMO HQ'da, 1 Ağustos 2009 tarihine kadar Xerox DMO Finansal Planlama ve Raporlama Direktörü olarak görev yaptım. 2009'dan 2013 yılı sonuna kadar Xerox Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Türkiye ve İsrail'in dahil olduğu Xerox CIT Bölgesinin Finans Grubu Başkanı (CFO) olarak çalıştım. Xerox'daki 17 yıllık iş deneyiminden sonra Xerox Türkiye Genel Müdürü olmam nedeniyle bana tebriklerini ve destek mesajlarını ileten herkese bu vesile ile bir kez daha teşekkürlerimi sunuyorum.

Üstlenmiş olduğum yeni görev ve sorumluluklarımla ilgili öncelikli hedeflerimi ve beklentilerimi kısaca sizlerle paylaşmak isterim. İlk hedefim hissettiğim pozitif enerjiyi, yüksek moral ve motivasyonu sizlere yansıtarak çalışmalarınızı yüksek bir konsantrasyonla yapmanızı sağlamak olacaktır. Seçilmiş insanların olduğu bir ortamda, doğru bir iş kurgusu yapıldığında, çalışanlar iyi yönlendirildiğinde, tek tek her çalışanın farklılığını ve potansiyelini çok iyi yansıtabildiğine defalarca tanık olmuş bir kişi olarak, yönetim stratejimin ana hareket noktası çalışanlarımız ve iş ortaklarımız olacaktır. Bunun yanında uzun yıllardan beri sürdürdüğümüz müşteri odaklı hizmet stratejimizi devam ettirerek, müşterilerimizi de işimizin merkezinde tutmaya özen göstereceğim. Bunun için de şirketimizi çözüm odaklı ve daha hızlı hareket eden bir yapıya kavuşturmamız gerekmektedir.

Hem 2014 yılı için hem de onu takip eden yıllarda önem vereceğim diğer bir önceliğim Xerox Türkiye'de sürdürülebilir ve verimli büyüme ivmesi yakalamak olacak. Bu konuda yakalamış olduğumuz karlılık oranlarını sabit tutarak, tekrar hızlı bir büyüme sürecine gireceğimize inanıyorum. Her



geçen sene ciro miktarını ve büyüme oranlarını artırarak Xerox Türkiye'yi gelişen pazarlar içinde büyüklük olarak ilk 5 ülke arasına kalıcı olarak sokmayı istiyorum. Türkiye içinde de, Türkiye'nin En Büyük 500 şirketi sıralamasında, her geçen yıl daha yukarılara tırmanan bir Xerox Türkiye'yi sizlerle birlikte inşa etmeyi hedefliyorum.

Hayatım boyunca her zaman dürüst, güvenilir ve şeffaf olmaya büyük önem verdim, görev yaptığım sürece de, Xerox Türkiye'de bu ilkelerin iç ve dış müşterilerimizle ilişkilerimizde vazgeçilmez bir standart olması için elimden geleni yapacağım.

Hepinizin daha önce de olduğu gibi hedefleri ve beklentileri karşılamak konusunda bana tam destek vereceğinize inanıyorum. Umarım 2014 hepimiz için sağlıklı, mutlu ve bereketli geçer.

Xerox'ta bayrak değişimi

Xerox 2014 yılına hem Türkiye'de hem de bağlı olduğu Xerox DMO ve CIT Bölgesinde yapılan atamalarla başladı. Xerox DMO Başkanı, Xerox MEA Genel Müdürü, Xerox CIT Genel Müdürü, Xerox CIT CFO'su ve Xerox Türkiye Genel Müdürü görevlerine yeni isimler atandı.

Xerox'un yeni DMO Başkanı: Yehia Maaty

Xerox'un dünya organizasyonu içinde 130'dan fazla ülkenin dahil olduğu Xerox DMO Bölgesi Başkanı Yehia Maaty oldu.

Yehia Maaty Xerox'un DMO bölgesinde 21 yıllık bir tecrübeye sahip bir Xerox yöneticisi. 1992 yılında Mısır'da Xerox kariyeri başlayan Yehia Maaty, Yalın Altı Sigma'dan genel yönetim görevlerine kadar DMO'nun hem doğusunda hem de batısında farklı yönetim görevlerinde bulundu. Yehia Maaty yeni görevinden önce, DMO Batının Başkanlığı görevini üstleniyordu.



Dave Dyas CIT'nin yeni Genel Müdürü

Orta ve Doğu Avrupa, İsrail ve Türkiye'yi kapsayan CIT bölgesine Genel Müdür olarak David Dyas atandı. 2010 Temmuz'dan beri DMO bölgesinde, DMO Üretim Sistemleri Grubu Başkan Yardımcılığı ile Xerox DMO Bölgesinde satış, pazarlama alanında birçok üst düzey görevlerde bulundu. Yeni görevinden önce Xerox Mısır ve MEA Genel Müdürü olan Dave Dyas, Xerox Güney Afrika ve Hindistan'da da üst düzey pozisyonlarda görev aldı.

Dave Dyas Xerox'taki ilk görevine 1988 yılında Londra'da Satış Müdürü olarak başlamıştı. İngiltere, Beverley'de doğan Dave Dyas, ekonomi ve hukuk alanında İngiltere Salford Üniversitesi'nde Bilim Master'ı yapmıştır.



Xerox CIT CFO'su Shekhar Pylur

Son 3 yıldır, Xerox İsrail'de Finans Direktörlüğü görevinde olan Shekhar Pylur, Xerox CIT bölgesine CFO olarak atandı. Daha önce Hindistan ve Mısır'da üst düzey görevlerde bulunan Shekhar Pylur 2008-2012 yılları arasında Xerox Türkiye'de Finans Direktörlüğü görevini de üstlenmişti. Shekhar Pylur, Xerox'taki yöneticilik görevlerinden önce Hindistan ITC Ltd ve New York Allied Corp. gibi şirketlerde de Finans alanında önemli üst düzey görevlerde yer almıştır.

1995 yılında Xerox'a katılan Shekhar Pylur, Hindistan Banglure'de doğdu. Hindistan St. Xavier Koleji Ticaret bölümünde derece yapan Shekhar, Hindistan ve ABD Vermont eyaletinde yeminli mali müşavirlik yapmıştır.



Burak Özer Xerox Türkiye Genel Müdürü

2007 yılından beri yurt dışında bulunan Xerox Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Türkiye ve İsrail'in dahil olduğu Xerox CIT Bölgesinin Finans Grubu Başkanı olarak (CFO) Londra'da görev yapan Burak Özer, Ocak 2014 itibari ile Xerox Türkiye'nin yeni genel müdürü oldu.

Xerox'taki kariyerine 1997 yılında Finansal Analist olarak başlayan ve 17 yıldır Xerox'ta çalışan Xerox Türkiye Genel Müdürü Burak Özer, 1971 İstanbul doğumludur. İstanbul Teknik Üniversitesi mezunu olan ve daha sonra işletme yönetimi dalında yüksek lisans yapan Burak Özer, evli ve 2 çocuk babasıdır.



Xerox MEA Genel Müdürü Mehmet Sezer

Xerox Türkiye'nin 2007 yılından itibaren Genel Müdürü olarak görev yapan Mehmet Sezer, 75'ten fazla ülkenin dahil olduğu Xerox Ortadoğu ve Afrika (MEA) Bölgesi Genel Müdürü olarak atandı. Mehmet Sezer yeni görevinde, MEA ülke operasyonlarının yönetilmesi, Xerox ürün ve çözümlerinin yaygınlaştırılması, iş ortakları ağının geliştirilmesi, stratejik projelerin yönetilmesi gibi konulara odaklanacak.

1969 yılında Ankara'da doğan Mehmet Sezer, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü mezunudur. İşletme Mühendisliği alanında yüksek lisans derecesine sahip olan Mehmet Sezer, evli ve 2 çocuk babasıdır.



Xerografi 2013'te öne çıkanlar

2013 yılında Xerografi'de öne çıkan röportaj ve haberleri, geçtiğimiz yılı değerlendirmek adına Xerografi okuyucularına hatırlatmak istedik.

Doç. Dr. Deniz Gökçe

Türkiye ve Dünya nereye gidiyor?

Türkiye'nin en önemli iktisatçılarından, öğretim üyesi, gazeteci yazar Doç. Dr. Deniz Gökçe ile Türkiye ve dünyanın ekonomik gidişatına yönelik gerçekleştirdiğimiz söyleşide "Türkiye 2012 yılında tarihinde ilk defa cari denge açığını kontrol altına almak için, bilerek büyümeyi ve ithalatı frenleyen politika uygulamaya başladı. Cari açık sorununu aşmak için büyümeyi yavaşlatmak, bunun için de ülkede krediyi frenlemek, ithalatı kısmak tabii ki alternatif maliyeti olan bir yaklaşımdır. Ama yavaşlamamanın sonucu da 1980, 1994, 2001 yıllarında olduğu gibi kriz yaşayarak dış dengeyi düzeltmek ve kur patlaması ile tüm ekonomiyi sarsmak olurdu! Yavaşlamanın faturası hafifçe artan işsizlik, hafifçe yükselen bütçe açığı ve enflasyon olarak ortaya çıkmış olacak." demişti.



Limak Şirketler Grubu YKB Nihat Özdemir

"Başarımızı titizliğimize ve çok çalışmamıza borçluyuz"

Limak Şirketler Grubu'nun kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Nihat Özdemir ile sıradışı başarı öyküsünden gelecek planlarına, girişimcilikten futbola pek çok konu üzerine konuştuk. Nihat Özdemir Xerox ile ilgili şu açıklamalarda bulunmuştu; "Xerox tüm dünya tarafından çok iyi bilinen dev bir marka. Limak Grubu olarak büyük markalarla işbirliği yapmak her zaman gücümüze güç katıyor. Xerox'un ürünlerini tüm kurumlarımızda kullanmaya gayret ediyoruz. Onların kalite ve gücü de bizi kuvvetlendiriyor. Limak'ın iş süreçlerinin daha verimli, daha az maliyetli ve daha yenilikçi yönetilmesini sağlayacak çözümler üzerinde beraber çalışılabilir."



Zorlu Holding CEO Ömer Yüngül

"Risk almaktan korkmayın"

Zorlu Holding'in çalışmaları, yatırımları ve hedefleri üzerine Zorlu Holding CEO'su Ömer Yüngül ile Xerografi için bir röportaj gerçekleştirmiştik. Başarılı iş adamı Ömer Yüngül genç yöneticilere şu tavsiyelerde bulundu; "İş hayatında başarıyı getiren unsurlardan bir tanesi de vizyon sahibi olmaktır. Vizyon sahibi olarak ve piyasaya yön veren olmayı hedefleyerek, fark yaratmayı, rakiplerin bir adım önünde olmayı başarabilirsiniz. Öte yandan iş hayatında risk almaktan korkmamalısınız."



Xerox Impika'yı satın aldı

Xerox, endüstriyel inkjet baskı teknolojileri ile ünlü Fransız Impika'yı satın aldı. Xerox, dakikada 375 metre baskı yapabilen teknolojilere sahip Impika şirketini satın alarak, geniş ebat su bazlı inkjet baskı teknolojilerinin kullanıldığı endüstriyel baskı pazarına da girmiş oldu. Pazar araştırma firması I.T. Strategies'e göre; üretime yönelik endüstriyel inkjet pazarında 2015 yılına kadar yıllık yüzde 21 büyüme bekleniyor. Impika'nın sunduğu teknolojilerin de eklenmesiyle Xerox, sektörün en geniş dijital baskı sistemleri ürün gamını sunar hale geldi.

ConnectKey çalışma hayatımıza girdi

Xerox, geleceğin ofis ve çalışma anlayışına uyacak şekilde tüm çok fonksiyonlu (MFP) cihazlarının yazılım alt yapısını ConnectKey adlı yeni bir konseptle yeniledi. Xerox'un yeni yazılım platformu ConnectKey ilk olarak Xerox ColorQube ürünleri ile kişi ve kuruluşların kullanımına sunuldu. ConnectKey ile mobil cihazlarla uzaktan bağlantı kurabiliyor, Cloud'a (Bulut Bilişim) doküman taranabiliyor. ConnectKey'li ofis cihazları üzerinde popüler mobil iş uygulamaları çalıştırılabilir, kurumlar cihaz üzerinde kendi uygulamalarını geliştirebiliyor ve cihazı kendi kurumsal iş süreçlerine entegre edebiliyor.



Xerox geniş format hızını 40 kat artırdı

Xerox, geniş format baskı hızını 40 kat artıran devrim niteliğindeki yeni ürünü Xerox IJP 2000'i İstanbul'da düzenlenen FESPA Fuarı'nda tanıttı. Xerox IJP2000 geniş format renkli yazıcı, kapalı alanlarda giderek artan büyük boy poster, satış noktası afişleri, kampanya duvar ilanları gibi görsel ihtiyaçlara daha hızlı cevap vererek, kaliteden taviz vermeden çok daha fazla iş üretmeyi sağlayacak. Geniş format baskı hızını 40 kat arttıran Xerox IJP 2000, son dakikada gelen ve anında baskısı istenen işlerin bile yüksek kalite standartlarında yapılmasını sağlıyor.



Xerox iGen4 "Diamond Edition" Türkiye'de

Xerox, en üst düzey dijital baskı teknolojisi Xerox iGen4 platformunu daha ileri bir düzeye taşıyan Diamond Edition'ı Türkiye'deki matbaacıların, dijital baskı merkezlerinin ve yayınevlerinin kullanımına sundu. İş hazırlamayı kolaylaştıran, üretimi hızlandıran Xerox iGen4 Diamond Edition; broşür, katalog, dergi ve doğrudan postalama materyallerini üretirken önemli rekabet avantajları sağlıyor.



Yönetilen Baskı Hizmetleri'nin lideri Xerox

Bağımsız araştırma kuruluşlarının 2013 yılında yayınladıkları raporlar, Xerox'un Yönetilen Baskı Hizmetleri pazarındaki liderliğini sürdürdüğünü gösterdi. Xerox; Gartner, IDC, Forrester ve Quocirca gibi alanının öncü bağımsız araştırma şirketlerinin Yönetilen Baskı Hizmetleri raporlarında lider olarak açıklandı.



Sıradışı performansların destekçisi Xerox

Yaklaşık 40 yıl süren olimpiyat sponsorluğundan sonra Xerox, dünya çapında bir çok eğlence ve spor faaliyetlerine global sponsor olmaya devam ediyor. Xerox, İstanbul'da üçüncü ve son kez düzenlenen WTA Championships'in de global sponsorlarından biriydi. İstanbul'da son kez gerçekleşen ve Serena Williams'ın şampiyonluğu ile sonuçlanan WTA şampiyonası, Xerox'un tenis severlerle bir araya geldiği ve müşterilerini özel locasından ağırladığı bir etkinlik oldu.



Yıl sonunda rekor satış



Xerox, Türkiye pazarında rekor sayılabilecek sayıda, yüksek kapasiteli dijital baskı sistemi satışı ile 2013 yılını kapattı ve yeni yıla hızlı bir giriş yaptı.

Xerox'un, yüksek kapasiteli dijital baskı sistemlerine olan yoğun talep devam ediyor. Xerox'un yıl sonunda gerçekleştirdiği özel kampanyaya kayıtsız kalmayan Xerox müşterileri, yüksek miktarlarda dijital baskı sistemi yatırımı gerçekleştirdi. Yılın son ayında oluşan talebin karşılanması için tasarlanan özel program ile 7 adet Xerox Color 1000 ile Türkiye'de ilk kez Xerox iGen150 satışı yapıldı.

Yeni yıla yönetim değişiklikleri ile giren, Burak Özer'in Genel Müdür olduğu Xerox Türkiye'de herkes, Xerox ürün ve çözümlerine, Xerox iş ortakları ve müşterilerinin gösterdiği güvenden dolayı son derece memnun. Bu yeni satışları ile 2013 yılının son çeyreğini başarılı bir şekilde kapatan Xerox'un, Türkiye pazarındaki toplam satış rakamları da bu performansını kanıtlıyor.

Xerox'un kendi koyduğu hedeflerle yarışan bir şirket olduğunu, rekor sayılabilecek bu satışlar ile de dijital baskı sektöründeki liderliğini pekiştirdiğini dile getiren Xerox Türkiye Genel Müdürü Burak Özer, "Dijital baskı sektöründe faaliyet gösteren her firma için Xerox önemli bir iş ortağıdır. Xerox ürün ve çözümlerine gösterilen talep, Xerox markasına duyulan güven hepimiz için bir övünç kaynağıdır. Müşterilerimizin beklentilerini karşılamak, onların ihtiyaçlarına

teknolojik çözümler sunmak, her zaman öncelikli hedefimiz olacaktır. Son çeyrekteki satış rakamlarımızı, 2014 yılında da artırarak sürdüreceğimizi, hedeflerimize kolaylıkla ulaşacağımıza inanıyorum. Türkiye'de ilk satışı gerçekleştirilen Xerox iGen 150'nin Türkiye'de kendi pazarını yaratacağını, önümüzdeki dönemde benzeri yeni satışlara yol açacağını düşünüyorum. Xerox'un yüksek kapasiteli dijital baskı sistemleri, olağanüstü bir baskı kalitesi sunmaktadır. İşletmelere sunduğu maliyet avantajları ve karlı iş yapma fırsatları ile de bu ürünleri kullanan firmalara önemli rekabet avantajları kazandıracaktır" dedi.

Dakikada 100 sayfa tam renkli baskı hızı olan Xerox Color 1000 ile büyüklüğü 330 x 488 mm'ye ulaşan, ağırlığı 55 gr ile 350 gr arasında değişen kaplanmış ya da kaplanmamış farklı özellikte kağıt ve medyalara baskı yapılabilir. Xerox Color 1000, çevreci EA toneri ve yüksek görüntü kalitesiyle baskıda mükemmel sonuçlar sunuyor. Esnek sonlandırma seçenekleri ile Xerox Color 1000 çok farklı alanlara sayısız uygulama yapma fırsatı veriyor.

Xerox'un en üst düzey yüksek kapasiteli tam renkli dijital baskı sistemi Xerox iGen ailesinin bir modeli olan Xerox iGen 150, dakikada 150 sayfa baskı hızıyla, 364 x 660 mm büyüklüğe kadar tabaka kağıtlara, 60 gr ile 350 gr arasındaki ağırlıktaki kağıtlara baskı yapabiliyor. Xerox iGen 150, renk yönetim aracı ile sıra dışı bir görüntü kalitesi sunuyor ve birçok açıdan operasyonel maliyetleri düşürüyor. Xerox iGen 150, kabul görmüş performansı ve diğer Xerox iGen modellerine göre yüzde 36 daha hızlı baskı yapılabilmesi daha fazla işi daha az zamanda üretmeyi sağlıyor.

Potansiyelimiz performansımıza yansımali

Yeni yılda Xerox DMO Bölgesi Başkanı olan Yehia Maaty, yeni göreviyle ve Türkiye ile ilgili önemli açıklamalarda bulundu.

Xerox DMO bölgesinde 21 yıllık tecrübeye sahip Yehia Maaty, yeni görevinden önce, Xerox DMO Batının COO görevindeydi. Xerox DMO Batının COO'luğu görevinde çok başarılı çalışmalar gösteren Yehia Maaty'nin, Xerox DMO Başkanı olarak atanması, çoğu kişi tarafından beklenilen ve sürpriz olmayan bir gelişmeydi. Xerox'ta 20 yılı aşan kariyeri boyunca çok farklı ülkelerde yönetim görevlerinde bulunan Yehia Maaty, gelişmekte olan ülkelerin dinamiklerini ve bu ülkelerde iş yapma şekillerini iyi bilen deneyimli bir yönetici. Özellikle de Türkiye'yi ve koşullarını iyi bilen bir isim olan Yehia Maaty, Türkiye'nin ihtiyaçlarını ve potansiyelini Xerox içinde iyi yansıtabilmek ve Türkiye'ye pozitif bir ilgi çekebilmek için önemli bir fırsat olarak görülüyor.

Yehia Maaty, Xerox Türkiye çalışanları ile paylaşılan mesajında; "Pazarlarımızın çoğunda, piyasalarda dalgalanma yaratan ekonomik ve siyasi çalkantılar yaşandı. İki yıldır üst üste GSYH'de ve genel olarak IT harcamalarında yavaşlama oldu. Faaliyetlerimizle ilgili meselelere ek olarak bu dinamikler DMO'nun performansında düşüşe neden oldu. Bu zorlukları doğrudan ve çevik bir şekilde göğüslemeyi başardık. Değişen dinamiklere hızlı tepki vermek şirket DNA'mızın bir parçası ve bunu 2014'te güçlendirmeliyiz. Stratejimizin dört ayağı vardır; bunlar farklı değerler sunmak, pazar optimizasyonunu iyi yapmak, fiyatta rekabetçi bir işletme modeli ile sahip olduğumuz yetenekleri geliştirmektir. Sahada, sizlerle daha fazla zaman geçirmeyi umuyor ve tüm birimlerimizden potansiyelimize uygun bir performans bekliyorum" dedi.

Yehia Maaty'nin yenilenen yönetim kadrosuyla Xerox DMO bölgesine yeni bir soluk getirmesi bekleniyor. DMO'yu fırsatlarla dolu olarak tanımlayan Yehia Maaty "Bu bölgede çalışmak heyecan verici. Biz de bu değişken pazar koşullarına yanıt vermek için esnek ve hızlı olacağız. DMO Başkanı olarak hedefim; paydaşlarımızla birlikte aksiyon hızlı aksiyon almak, müşterilerimize katma değerler yaratmak, proaktif bir şekilde pazar değişikliklerine uyum sağlamak olacaktır" dedi.



Xerox'taki çalışma hayatına Mısır, Kahire'de başlayan Yehia Maaty'nin ilk işi, giriş seviyesi Xerox ürünlerinin satışını yapmaktı. Yehia Maaty, Xerox'taki ilk görevinin işi öğrenmek için iyi bir başlangıç olduğunu, bugünkü pozisyonuna gelmesinde ilk görevinin çok önemli rolü olduğunu söylüyor. Xerox'ta aldığı her görevin kariyerinde önemli bir kilometre taşı olduğunu dile getiren Yehia Maaty, kariyerinin başında olanlara, kendilerine uygun, ulaşılabilir bir hedef koymaları ve o hedefe giderken hep bir adım ötesini düşünmelerini tavsiye ediyor. Ancak ulaşılan pozisyonda başarılı olabilmek için o pozisyonun gerektirdiği bilgi, beceri ve tutumlara sahip olmak gerektiğini vurguluyor.

Basılı her dokümanda Xerox imzası



Xerox, gelişen ve değişen ihtiyaçlarla doğru orantılı olarak çok farklı alanlarda hizmet vermeye başladı. Xerox, 50 yılı aşan bir süredir verdiği doküman yönetimi hizmetlerini, yeni nesil iş süreç yönetimi hizmetleriyle geliştirerek sürdürüyor. Teknoloji temelli her türlü iş sürecini yönetmeyi, kendisine yeni çalışma alanı seçen Xerox, doküman yönetimi hizmetlerinin içeriği ve yapısını da geliştiriyor, yeniliyor. Xerox, Baskı Yönetim Hizmetleri ile her ölçekten yerel ve uluslararası şirketlerin basılı malzeme yönetimini, geliştirdiği satın alma sistemleriyle doğrudan yönetmektedir.

“Xerox Doküman Yönetimi Hizmetleri, “Dış satın alma” konsepti ile satın alma departmanlarının üzerindeki yükü azaltıyor.” Xerox Türkiye Doküman Yönetimi İş Geliştirme Müdürü Aslı Bülbül, Xerox’un Doküman Yönetimi Hizmetleri sayesinde, tüm tekliflerin sistemsel olarak toplanabildiğini, pazar analizi yapıldığını ve doğru satış fiyatlarıyla projelendirildiğini belirtti.

Xerox, üretim talebinden teslimata, depo ve stok yönetimini de kapsayan uçtan uca

Doküman Yönetimi Hizmetleri’ni uzun yıllardan beri şirketlerin kullanımına sunuyor. Xerox, herhangi bir baz ücreti olmaksızın firmaların dijital, ofset, büyük ebatlı dijital, serigraf ve promosyon üretimlerini yönetiyor, düzenli olarak aylık satın alma raporlarını şirketlerin satın alma departmanlarıyla paylaşıyor. Bu sayede şirketlerin aldıkları hizmetin içeriğini, şeffaf bir şekilde takip edebildiğini dile getiren Aslı Bülbül; “Xerox Türkiye Doküman Yönetimi Hizmetleri ekibi olarak her bir projeyi özel yaklaşımlarla ele alıp, farklı bakış açıları ile değerlendirirken müşterilerimizin ihtiyaçlarını daha iyi anlama ve müşterilerimizi yakından tanıma fırsatı yakalıyoruz. Baskı yönetimi projelerinde tasarım ve



baskı danışmanlığı hizmetlerini de artı bir katma değer olarak müşterilerimize sağlıyoruz. Böylece tüm hizmeti tek bir yerden, en uygun fiyatlara ve en kaliteli şekilde müşterilerimize sunabiliyoruz” dedi.

Xerox, kamu kurumları ile Yapı Kredi, HH Global, İstanbul Cerrahi Hastanesi, Turkcell, Bosch, Siemens, Gaggenau, Profilo, Odea Bank, Omega Pharma gibi üretim, imalat, gıda, telekomünikasyon ilaç, eğitim, bankacılık, otelcilik gibi çok farklı sektörlerden şirketlere uçtan uca iş süreçleri ve doküman yönetimi hizmetleri sunmaktadır. Doküman Yönetimi Hizmetleri alanında Xerox Türkiye’nin 2014 hedefi basılı her dokümanda Xerox imzasını görmek. Xerox Türkiye Doküman Yönetimi İş Geliştirme Müdürü Aslı Bülbül, müşteri portföyümüz arttıkça hizmet verdiğimiz sektörler artıyor. Böylece Xerox’un profesyonel ve yenilikçi doküman yönetimi hizmetlerini farklı alanlardaki şirketlerin kullanımına sunuyor, müşterilerimizin kendi asıl işlerine odaklanmalarını sağlıyoruz. “Paylaşım” çağından ‘Rekabet’ çağına geçtiğimiz 2000’li yıllarda müşterilerimizi ne kadar çok memnun edersek o kadar katkı sağlarız felsefesi ile her zaman olduğu gibi en iyiyi yapmaya devam edeceğiz” dedi.

Yeni nesil Doküman Yönetimi Hizmetleri

Xerox’un yeni nesil Doküman Yönetimi Hizmetleri ile müşteriler için verimlilik, mobilite, güvenlik ve sürdürülebilirlik gibi konular kontrol altına alınıyor. Doküman Yönetimi Hizmetleri’nde pazar lideri olan Xerox, “Her zaman açık” iş yeri felsefesini, teknoloji, belge yönetimi, iş süreçleri ve dış kaynak deneyimi ile birleştiriyor. Bütünsel bir iş yaklaşımıyla şirketlerin iş süreçlerini yeniden düzenleyecek yeni nesil Doküman Yönetimi Hizmetleri’ni müşterilerinin kullanımına sunuyor. Xerox’un yeni nesil Doküman Yönetimi Hizmetleri, güvenli bir altyapı üzerinde şirketlerin daha verimli daha hızlı çalışmasını sağlarken baskı miktarlarını azaltarak maliyetlerini düşürmeyi hedefliyor. Xerox’un yeni nesil Doküman Yönetimi Hizmetleri, kağıt ortamıyla dijital dünya arasında köprü işlevi görüyor.

13 markası ve 45.000 çalışanıyla dünyanın 3. büyük beyaz eşya üreticisi ve Avrupa’da beyaz eşya pazarı lideri olan BSH Grubu şirketlerinden Gaggenau’nın Küçük Ev Aletleri Türkiye Pazarlama Müdürü Sadettin Çağlar ve 1994 yılında kurulan ve tıbbın her alanında her branşında uzman doktor kadrosu ile hastalarına sağlık hizmeti veren İstanbul Cerrahi Hastanesi İletişim ve Pazarlama Müdürü Mine İstanbullu, Xerox’tan aldıkları Doküman Yönetimi Hizmetleri ile ilgili şu yorumlarda bulunuyorlar;

BSH Küçük Ev Aletleri Gaggenau Pazarlama Müdürü Sadettin Çağlar



Henüz yeni çalışmaya başlamamıza rağmen Xerox ekibi, beklentilerin ötesinde çok yönlü ve yaratıcı olduğunu defalarca gösterdi. Özverili çalışma disiplini, süreç hakkında daima ve doğru bilgilendirme akışı Xerox’u bir tedarikçiden ziyade çözüm ortağı olarak görmemi sağladı. Çalışmalarınızda başarılar ve rengarenk işler dilerim.

İstanbul Cerrahi Hastanesi İletişim ve Pazarlama Müdürü Mine İstanbullu



7/24 hizmet veren hastanemiz için, sağlık sektörünün acil doğasına uygun bir şekilde baskı-uygulama hizmetlerini aldığımız Xerox ile devam eden işbirliğimizden son derece mutluyuz. Kaliteli üretim, hızlı çözümler ve zamanında teslimat gibi önemli kriterleri bir arada bulunduran Xerox’un değerli çalışanları, bizlere verdikleri destekle İstanbul Cerrahi Hastanesi için Kurumsal İletişim departmanımızın bir parçası haline gelmiştir. Kurumsal başarının önemli bir parçasının da çözüm ortaklarının kalitesi olduğu gerçeğinden hareketle Xerox ile olan işbirliğimizin uzun yıllar devam etmesini temenni etmekteyiz. Hem kaliteli hem de hızlı hizmet almamız için desteklerini asla esirgemeyen Xerox ekibine bu vesileyle bir kez daha teşekkür etmek isteriz.

Hep birlikte tek hedefe



Xerox'un yeni bir yıla girerken düzenlediği, çalışanları ve iş ortaklarını eğlenceli bir mekanda bir araya getiren Kick Off 2014, bu sene de renkli görüntülere sahne oldu. Nişantaşı Sofa Otel, Frankie'de yapılan Kick Off'un bu yılki sloganı; "Hep birlikte tek hedefe" idi.

Xerox Türkiye Pazarlama Direktörü Ayşen Şişman'ın sunduğu Kick Off 2014, Xerox'un 75. yıl video gösterimiyle başladı arkasından Xerox DMO Başkanı Yehia Maaty'nin video mesajı izlendi. Sonrasında Kick Off toplantısı için Türkiye'de bulunan CIT bölgesi Genel Müdürü Dave Dyas, kısa bir konuşma yaparak, CIT bölgesinin en önemli ülkelerinden biri olan Türkiye'nin 2014 yılında iyi bir performans göstermesini beklediğini söyledi. Dave Dyas'tan sonra sahneye Mehmet Sezer davet edildi. Xerox MEA Genel Müdür pozisyonuna atanan Xerox Türkiye eski Genel Müdürü Mehmet Sezer 7 yıl süren genel müdürlük görevinde kendisine destek olan ve daha önceki yıllarda Xerox'ta birlikte çalıştığı arkadaşlarına teşekkür ettiği bir veda konuşması yaptı ve Xerox Türkiye'nin yeni Genel Müdürü Burak Özer'i sahneye davet ederek tebrik etti.



Xerox Türkiye Genel Müdürü Burak Özer, kısaca kendisinden ve 2014 yılı hedeflerinden bahsetti. Gecenin devamında Xerox'ta 10. ve 20. yılını tamamlayan çalışanlara 10. yıl ve 20. yıl plaketleri sunuldu. 20. yıl ödülünü alan Xerox Türkiye İK Direktörü Gülnur Baykurt ve Ramazan Aydın için arkadaşlarının katkılarıyla hazırlanan video gösterimi duygusal anlar yaşattı. Xerox'ta 22. yılını tamamlayarak Xerox'tan emekli olan Xerox DMO GDO Pazarlama Müdürü Sedef Tür de arkadaşları tarafından uzun süre alkışlandı. 2013 yılında hedeflerine ulaşan çalışan ve iş ortaklarının açıklanması ve ödüllendirilmesi ile geceye devam edildi. 2013 yılının özel ödülünü Vahdettin Çelik alırken, Genel Müdür özel ödülü de Erkan Dedeoğlu'na Mehmet Sezer tarafından takdim edildi. Ödül töreninin ardından ünlü Dj Suat Ateşdağlı ve ses sanatçısı Betül Demir'in şarkılarıyla eğlenen Xerox Türkiye çalışanları ve iş ortakları unutulmaz bir gece geçirdiler.



Uzun Hizmet Ödülleri: 20 Yıl

Gülnur Baykurt
Ramazan Aydın
Sedef Tür

2013 Yılı Özel Ödülü

Vahdettin Çelik

2013 Yılı Genel Müdür Ödülü

Erkan Dedeoğlu

Uzun Hizmet Ödülleri: 10 Yıl

Dişah Kusun
Erol Özkan
Ersin Cem Emci
Ferihan Çandır
Gazi Demircioğlu
İdris Kaboğlu
Kudret Bergi
Mahir Yıldırım
Murat Cansever
Tacettin Süer

Yıl Sonu Performans Ödülleri

Arda Olgundemir
Ayşe İdemen
Caner Başoğlu
Can Kılaner
Eda Eryüce
Emre Sungur
Erkan Dedeoğlu
Gökçe Özzorlu
Gökhan Sancı
Hakan Ömür
Hozan Şan
Kemal Pektaş
Mehmet Döner
Murat Dönmez
Zafer Dönmez

Yılın İş Ortağı Ödülleri

Arena
Aroks Dijital
Aroks Dökümantasyon
BNK
Güçlü Kırtasiye
Kadioğlu
Şafak
Takım Ödülü
Direkt Servis

Temel ihtiyacımız güvenli baskı

Xerox'un önemli kurumsal müşterilerinden Vodafone Türkiye'nin Kurumsal BT Destek Müdürü Özgür Hanoğlu ile Vodafone ve Xerox işbirliği üzerine bir söyleşi gerçekleştirdik.



Vodafone Türkiye Operasyonu hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

5 kıtada 30 ülkede faaliyet gösteren, 400 milyonu aşkın aboneye hizmet veren ve gelirler bakımından dünyanın en büyük uluslararası mobil iletişim şirketlerinden biri olan Vodafone Grubu'nun bünyesinde yer alan Vodafone Türkiye olarak, 30 Eylül 2013 itibarıyla hizmet sunduğumuz 19,6 milyon abonemizle Türkiye'nin ikinci büyük mobil iletişim şirketiyiz.

Vodafone Türkiye olarak, mobil ses, sabit ses, mobil internet ve ADSL hizmetleriyle "komple iletişim çağı"nı yaşıyoruz. 3300'ü aşkın kadromuz, 1200'ü aşkın perakende mağazamız, ekosistemimizde bulunan 43 bin kişilik paydaş ailemizle faaliyet gösteriyoruz.

Vodafone'un dijital dönüşüm hareketinden kısaca bahsedebilir misiniz?

Vodafone Türkiye olarak misyonumuzu, "daha iyi bir gelecek için iletişim teknolojileri ile Türkiye'de herkese ilham vermek" olarak belirledik. Öncelikli hedefimiz, Türkiye'nin dijital dönüşüm lideri olmak. Bu hedef doğrultusunda

ilan ettiğimiz "Dijital Dönüşüm Hareketi" ile, teknoloji yatırımlarımızı, sosyal yatırımlarımızı ve hizmet yatırımlarımızı artıracığımız yeni bir dönem başlıyor. Bu vizyonla yaptığımız teknolojik yatırımlar, sunduğumuz yenilikçi ürün ve servisler ile abonelerimizin kendi mucizelerini yaratmalarına destek oluyoruz. Teknolojinin hayatımıza getirdiği küçük mucizeleri, Vodafone'nun kolaylık konsepti ile birleştirip "Mucizeler Vodafone'da İşte Bu Kadar Kolay" diyoruz.

Vodafone'un Xerox ile çalışmasına neden olan ihtiyaçlar nelerdi? Neden Xerox'u tercih ettiniz?

Güvenli baskı ihtiyacı temel sebeplerimizin başında geliyor. Yazıcıya gönderildikten sonra bırakılan dokümanlar şirkete veya kişiye özel bilgiler taşıyabileceğinden, güvenlik problemi teşkil ediyordu. Ayrıca, bu şekilde basılıp kullanılmayan dokümanlar hem gereksiz baskı maliyeti yaratıyor hem de çevreye zarar veriyordu. Xerox'un bu sorunları ortadan kaldırması öncelikli sebebimiz oldu. Bir diğer sebep ise mobil baskı hizmetine duyulan ihtiyaç oldu.

Bir teknoloji firması olduğumuzdan, çalışanlarımız Vodafone Genel Müdürlük ve tüm bölge ofislerimiz

arasında sürekli dolaşım halindeler. Farklı ofislerde mobil dolaşım halinde olan bir çalışanımızın istediği yazıcıdan cep telefonu veya tablet üzerinden baskı alabiliyor olması iş yapış sürecimizi epey kolaylaştıran bir unsur oldu.

Xerox'un verdiği hizmetler ve raporlamalar, Vodafone'a ne tür faydalar sağlıyor?

Xerox kartlı sisteme geçmemizle, hangi tip çıktı ne miktarda basıldı gibi bilgilerin tamamına ulaşabiliyoruz. Bütün göstergeleri düzenli olarak raporlayıp önceki yıllarla da kıyaslayabiliyoruz. Böylelikle gerekli durumlarda müdahale ihtiyacını öngörüp önlem alabiliyoruz.

Kartlı sisteme geçiş ile iş yapış şekillerinde ne gibi değişimler oldu?

Kartlı sisteme geçiş ile birlikte yüzde 25 kağıt tasarrufu sağlayarak gereksiz baskının önüne geçtik. Aynı zamanda, baskı güvenliğini de sağladık. Artık yazıcılarımızda, basılmış ama yazıcıdan alınmamış bir doküman olmuyor. Bu da, iş yapış sürecimizi epey rahatlatı. Yeni sistem ile bütün yazıcılarımızın tek bir sürücüyü geçmesi, çalışanların bilgisayarlarına yazıcı tanıtma sorununu da ortadan kaldırdı.

Mekândan bağımsız mobil baskı yapabiliyor olmanız Vodafone çalışanlarına ne tür kolaylıklar sağlıyor?

Genel Müdürlük ve tüm bölge ofislerini kapsayan mobil baskı projesi; Vodafone çalışanlarının, herhangi

bir Vodafone ofisinden baskı alabilmesini sağlıyor. Önceleri, çalışanlarımız sadece bulundukları binadaki yazıcıdan baskı alabiliyordu. Örneğin; Maslak'taki Vodafone Genel Müdürlük binamızda çalışan bir çalışanımız, ofis bilgisayarından ya da mobil cihazından baskıya gönderdiği bir dokümanı, Mecidiyeköy Vodafone binamızdaki herhangi bir yazıcıya kartını okutup basabiliyor. Artık nereden hangi cihazla yazdıracağımızın bir önemi yok. Sanal hizmet sayesinde, yazdıracağımız dokümanı, tanımlı bir e-posta adresine gönderiyoruz ve o an hangi Vodafone hizmet binasında hangi yazıcıya yakınsak oradan, kart okutarak basabiliyoruz. Xerox ile gerçekleştirdiğimiz bu mobil baskı projesinden sonra yazıcılarla ilgili yardım masasına gelen çağrılar da azaldı.

Ofis ve doküman yönetimi hizmetleri almak isteyen başka firmalara neler tavsiye edersiniz?

Öncelikle ofis cihazları ve doküman yönetimi işini bir hizmet olarak almalarını tavsiye ediyorum. Başlangıçta maliyet yüksek gelse de bunu bir hizmet olarak almak çok daha mantıklı ve uzun vadede daha az maliyetli olacaktır. Ayrıca, güvenlik açısından kartlı sistem her şirketin uygulaması gereken bir yöntem. Vodafone Türkiye olarak Xerox ile gerçekleştirdiğimiz bu değişim projesinden oldukça memnun kaldık ve bunu sahaya da yaymayı istiyoruz.



Her ölçekten şirketin iş ortağı Xerox

Xerox'un dünya genelinde on binlerce firmaya verdiği Yönetilen Baskı Hizmetleri; XPPS (Xerox İş Ortakları Baskı Hizmetleri) iş modeli ile küçük ve orta ölçekli şirketlere sunulmaya başlandı. Bu model ile Xerox, KOBİ'lere doküman ve ofis yönetimi maliyetlerinin kontrol altına alma, her zaman en son teknoloji ürünler kullanma imkanı veriyor. Xerox İş Ortakları Baskı Hizmetleri (Xerox Partner Print Services – XPPS) Xerox iş ortakları aracılığıyla veriliyor. Bu hizmetlerle ilgili 17 yıldır Xerox Türkiye'de çalışan, Xerox İş Ortağı Baskı Hizmetleri (XPPS) Müdürü Hedla Mit Avcı ile XPPS iş modeli üzerine konuştuk.

XPPS iş modeli, yönetilen baskı hizmetlerine farklı bir boyut kazandırıyor. Başka firmalarca uygulanan yönetilen baskı hizmetleri, mevcut birçok iş akışını, kullanılan ekipmanları değiştirmeyi ve tek bir üreticinin ürünüyle standartlaştırmayı gerektirirken; Xerox'un çözümü mevcut karma baskı altyapısını devralarak, tek bir hizmet anlaşması ile tüm mevcut ve yeni cihazlar için marka bağımsız bir yönetim hizmeti sunuyor.

Xerox İş Ortağı Baskı Hizmetleri (XPPS) Müdürü Hedla Mit Avcı, XPPS'in değişen iş yapış şekillerine göre esneyebilen bir yapı kurduğunu belirtirken "Şirketlerin teknolojik gelişmelere ayak uydurma, rekabetçi olma ve maliyetlerini kontrol alma hedefleri bulunuyor. XPPS de bu gelişme ve beklentiler sonucunda ortaya çıkan yenilikçi Xerox çözümlerinden biridir" diyor.

Xerox İş Ortakları Baskı Hizmetleri, Xerox tarafından eğitilmiş ve sertifikalandırılmış işinin uzmanı şirketler tarafından sunuluyor. Bu uzman kuruluşlar, doküman yönetimi yatırımlarının geri dönüşünün en üst seviyede alınmasına yardımcı



oluyor. Xerox İş Ortakları, maliyetleri düşürüyor ve en yüksek verimlilik için tüm ofis cihazlarının optimum verimlilikte kullanılmasını sağlıyor. Xerox'un yeterlilikleri göz önüne alınarak seçilen iş ortaklarıncı verilen XPPS hizmetleri; dökümantasyon maliyetlerini yüzde 30'a kadar düşürürken, şirketlerin doküman yönetimi kabiliyetlerini artırıyor.

Son teknoloji çözümlerle desteklenen Xerox XPPS hizmetleri, Xerox ve Xerox dışı donanım ve yazılımlarla modernize edilebiliyor ve mevcut duruma göre daha düşük toplam sahip olma maliyetleriyle yönetilebiliyor. Global Hizmet merkezlerinde toplanan geri bildirimler konu uzmanları tarafından hızlıca filtre edilerek değerlendiriliyor. Oluşabilecek problemler, proaktif izleme araçları ile önceden saptanarak hızlıca çözüme kavuşturuluyor. Ağ üzerindeki tüm donanımlar uzaktan kontrol edilerek, gerektiğinde hem yurt içinden hem yurt dışından makineyle ilgili servis desteği alınabiliyor. Otomatik sipariş sistemi sayesinde de makinenin tonersiz ya da kağıtsız kalmasına ve malzemelerin gereksiz yer işgal etmesine müsaade edilmiyor. Uzman danışmanlar, hizmet verilen şirketin mevcut çıktı hizmetleri altyapısını inceliyor ve performansı arttırmak, operasyonları iyileştirmek, maliyetleri düşürmek için gerekli düzenlemeleri yapıyor. IT personeliyle birlikte çalışan konu uzmanları, baskı hizmetlerini yönetmek ve iş kapasitesini arttırmak için kısa ve uzun vadeli planlar geliştiriyor.

Xerox'un Türkiye'de XPPS çözümleri sunan XPPS sertifikalı iş ortakları; Aroks Digital, BNK, Elma Bilgisayar, e-Çözüm olarak sıralanıyor. Xerox İş Ortağı Baskı Hizmetleri (XPPS) Müdürü Hedla Mit Avcı, "Gelecek yıllarda çevreye duyarlı, gerçekçi iş hedeflerine uygun hareket etmek ve maliyetlerini kontrol etmek isteyen birçok şirketin bu hizmetlerden yararlanacağını ve XPPS iş ortakları ağına daha da büyüyeceğini söylüyor.



Bildiklerinizi unutun yepyeni bir hizmete hazır olun

Türkiye'nin tanınmış bilişim ve sistem entegratörü firmalarından e-Çözüm, Xerox'un yeni XPPS çözüm ortağı oldu. e-Çözüm Genel Müdürü Erhan Aslan e-Çözüm ve Xerox XPPS işbirliği ile ilgili sorularımızı cevaplandırdı.

e-Çözümü kısaca tanıtır mısınız?

2000 yılında kurulan e-Çözüm, bilişim sektöründe İstanbul ve İzmir ofislerinde faaliyet gösteren bir sistem entegratörüdür. "Bilgiyi Faydaya Dönüştür" sloganı firmamızın hizmet anlayışını özetler. Bilişim-500 listesinde her yıl yer alan firmamız 2012 itibarı ile Türkiye'nin en büyük 181. bilişim şirketi ve 34. sistem entegratörüdür.

Sizi rakiplerinizden farklı kılan özellikleriniz nelerdir?

e-Çözüm olarak ayrıcalık yarattığımız en önemli nokta, tüm yöneticilerimizin teknik eğitimi olmasından kaynaklanan mühendislik temelli bir firma olmamız. Bu yapılanma, odaklandığımız dikey uzmanlık alanlarında e-çözüm'ü açık ara farklı kılıyor. Yatay çözümlerde ise, çözümü oluşturan her bir teknolojik bileşendeki uzmanlığımız sayesinde başarılı projelere imza atıyoruz. Teknik ve satış operasyonlarımızın yöneticileri, kurumsal firmaların IT bölümlerinde uzun yıllar hizmet vermiş kişilerden oluşuyor. Böylelikle müşterilerimizle aynı dili konuşuyor, beklentilerini onlar söylemeden de biliyor ve yerine getiriyoruz. Kısacası, iş algımızın odağında insan var, teknoloji ve çözüm becerisi bunun sadece tamamlayıcı unsurları.

e-Çözüm'ün, gerçekleştirdiği önemli projeler ve sunduğu çözümler nelerdir?

Biz bir proje firmasıyız ve elbette 14 yıla çok fazla başarı öyküsü sığdırdık. Her bir proje bizim için eşit değer. Örnek vermek gerekirse Anadolu Bilişim Hizmetleri (ABH) firmasında gerçekleştirdiğimiz migration projesi, EMC global web sitesinde başarı öyküsü olarak yayımlanacak kadar önemli bir projedir. Tema Tekstil'de (LCWaikiki) gerçekleştirdiğimiz veri depolama projesi ise bize EMC'nin 60 ülke ve 350 çözüm ortağını kapsayan South EMEA bölgesinde "Çözüm Başarı Ödülü" getirdi. Sanallaştırma, İş Sürekliliği, Felaket Önleme, Konsolidasyon, Yedekleme, Veri Depolama, Sunucu Sistemler, Microsoft Teknolojileri, Servis Hizmetleri ve Microsoft SharePoint ile Süreç Optimizasyonu müşterilerimize sunduğumuz teknik bilgi ve deneyimimizin en yoğun olduğu çözümleri oluşturmaktadır.

e-Çözüm ağırlıklı olarak hangi sektörler için, ne tür çözümler sunmaktadır?

Bir sistem entegratörü olarak sektör farkı gözetmeksizin çözümler sunuyoruz. Çözümlerimiz iş yapısından bağımsız olarak ortak paydayı adreslediği için hemen hemen tüm sektörlerden müşterilerimiz bulunuyor.



Müşterilerimizin yoğun olduğu sektörleri sıralamak gerekirse üretim, turizm, perakende, lojistik, eğitim ve tekstil sektörlerini sayabiliriz. Biz, müşterilerimize işlerine odaklanmalarını sağlayan çözümler sunuyoruz. Zira IT bizim işimiz, biz diyoruz ki "Biz işimizi iyi yapıyoruz, bu sayede siz IT ile değil, işiniz ile ilgilenebilirsiniz". Kesintisiz Sistem Geçişleri (migration), İş Sürekliliği, Felaket Kurtarma, Süreç Optimizasyonu çözümlerimiz ve Proaktif Servis hizmetlerimiz tamamen bu vizyon paralelinde sunduğumuz hizmetler.

Xerox XPPS iş ortaklığı'nın size ve müşterilerinize neler katacağına inanıyorsunuz?

Bizim için XPPS, çözüm yelpazemizin bütünleyici unsuru. Hedefimiz iş süreçleri ve portal çözümleri konusundaki deneyimlerimizle XPPS'i bir araya getirerek müşterilerimizin baskı sistemlerini çok daha verimli hale getirmek. Teknolojik altyapımız, bu konuda geleneksel anlayışın çok ötesinde çözümler sunma imkanını bize veriyor. e-Çözüm deneyimi ve Xerox XPPS bir araya geldiğinde müşterimize şunu söylüyoruz, "Yönetilen baskı hizmetleri sistemleri ile ilgili bildiklerinizi unutun, artık hiçbir şey eskisi gibi olmayacak".

Xerox XPPS İş Ortağı olarak müşterilerinize ne tür hizmetler vereceksiniz?

Öncelikle XPPS'i çözüm yelpazemizin tamamlayıcı unsuru olarak müşterilerimize sunacağız. Yönetilen Baskı Sistemleri konusunda XPPS, müşterilere çok farklı bir dünya sunuyor. Xerox, ConnectKey ile baskı sistemlerini farklı iş süreçlerine entegre edebiliyor. Bu sistemleri işinizin kilit noktalarında kullanabiliyorsunuz. Bu, tartışmasız devrimsel bir yaklaşım. Bunun yanında basılı dokümanların iş akışlarına entegre edilmesi konusunda çözümlerimiz var. Bunların vazgeçilmez verimlilik araçları olduğuna inanıyoruz. Odağımız geleneksel yaklaşımın çok üstünde bir noktada. Çözümlerimizi bu anlayışla müşterilerimize sunacağız.

Xerox'tan Türkiye için stratejik satın alma



Xerox Almanya, Avusturya, İsviçre gibi ülkelerde faaliyet gösteren ve bu ülkelerle ticaret yapan şirketlere müşteri ilişkileri hizmeti veren 1800 çalışanlı Invoco adlı şirketi satın aldı. Invoco, özellikle Almanca konuşulan ülke ve bölgelere ulaşmak isteyen Türk şirketleri için de stratejik bir iş ortağı olma özelliği taşıyor.

Xerox'un 2011 yılında Türkiye'de de faaliyet gösteren Unamic ve sonrasında WDS ile başlayan, 2012 yılında XL World ile devam eden Avrupa'daki satın almalarına bu yıl Invoco eklendi. Almanya, Hamburg merkezli Invoco, 1,800 uzman çalışanı ile Xerox'a ulaşım, teknoloji, perakende, lojistik, telekomünikasyon, gıda ve turizm gibi sektörlerde müşteri hizmetleri desteği sağlayacak. Invoco, yönetim ekibi değişmeden Invoco CEO'su Rainer Diekmann tarafından yönetilen bir Xerox şirketi olacak.

Türkiye'nin dünyada en çok ihracat yaptığı ülkenin Almanya olması, Invoco için Türkiye'yi

stratejik öneme sahip bir ülke haline getiriyor. Invoco'nun önümüzdeki dönemde Türk şirketlerine yönelik çalışmalar yapması bekleniyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin rakamlarına göre Türkiye ve Almanya arasındaki ticaret her geçen yıl artıyor. 2013 Kasım sonu itibarı ile Almanya'ya yapılan ihracat tutarı 12.2 milyar dolar düzeyinde bulunuyor.

Xerox'un, dünya genelinde 175 farklı noktada 30'dan fazla dilde hizmet veren müşteri ilişkileri ve çağrı merkezi şirketleri bulunuyor. Xerox, Avrupa'da İngiltere, Fransa, Hollanda, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Romanya, İtalya, Arnavutluk ve Türkiye'de farklı isimlerle müşteri ilişkileri ve çağrı merkezi hizmetleri veriyor.

Xerox, 140 binin üzerindeki çalışanı ile dünya üzerinde 160'tan fazla ülkede kamu ve özel sektör kuruluşlarına, insan kaynakları, finans, sigorta, ulaştırma, kent yönetimi, müşteri ilişkileri gibi konularda doküman ve iş süreç yönetimi hizmetleri vermektedir.

Babadan oğula teknoloji mirası

Oğluma güzel bir gelecek bırakabilmek en büyük hedefim diyen Taha Kırtasiye'nin kurucusu Nevzat Sıradaş; Taha Kırtasiye'yi, 2013 yılı yatırımlarını ve 2014 yılı hedeflerini Xerografiye anlattı.

Taha Hakkında kısaca bilgi verir misiniz?

Taha Kırtasiye baskı sektörüne 1992 yılının Ocak ayında, Ankara'da 30 m2'lik alanda kullanılan bir ozalit makinesiyle giriş yaptı. Bu işe arkadaş tavsiyesiyle başladığımızda ozalitin ne olduğunu bile bilmiyorduk. Kendi gayret ve çabalarımızla bu sektörde neler yapabileceğimizi ve nereye gidebileceğimizi görmeye başladım. Yeni makineler alarak kurum ve kuruluşlara hizmet vermeye başladık. Bununla da yetinmedik, İtalya Dia Tec'ten plan kopya aydingeri, polyesteri ve şeffaf polyester ithalatını yaparak kağıt sektörüne de adım attık. Müşterilerimizin talepleri doğrultusunda toptan ve perakende kırtasiye satışı da yaptığımız Ankara'daki 2000 m2'lik ofisimizde yeni yatırımlarımızla hizmet veriyoruz.

Dijital baskı yatırımı yaparken neden Xerox'u tercih ettiniz?

Teknolojiye yapılan yatırımın hiçbir zaman boşuna olmadığını bilerek hareket ettiğim iş yaşamımda, oğlum Ahmet Taha Sıradaş'ın da desteğiyle Xerox ile tanıştım. Öncelikle profesyonel bir yönetim kadrosu, güler yüzlü, deneyimli satış pazarlama ekibi ve uzman teknik servisleri olması dijital baskı yatırımlarımızda Xerox'u tercih etmemizin en önemli sebepleri. 2013'ün son çeyreğinde aldığımız Xerox 700i ile çalışmaya başladıktan sonra Xerox kalitesinden emin olduk. Fazla vakit kaybetmeden de yeni teknoloji yatırımlarımıza Xerox ile devam ettik. Bu yatırımlar sırasıyla Xerox IJP 2000 ve Xerox Color 1000 oldu.



Xerox IJP 2000 ile müşterilerinizin ne tür ihtiyaçlarını karşılıyorsunuz?

Xerox IJP 2000 geniş format renkli baskı makinesi sayesinde, sektörümüzün göz bebeği kurumlarından; DSİ, Karayolları, İller Bankası, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı ile çalışan müteahhit ve firmaların; harita, autocad paftalarını, afiş, poster baskı ihtiyaçlarını kaliteli ve hızlı bir şekilde karşılıyoruz.

Taha Kırtasiye olarak 2013 yılı nasıl geçti 2014 yılı hedefleriniz neler? Yeni yatırımlar planlıyor musunuz?

2013 yılı bizim için oldukça verimli bir yıl oldu. Xerox yatırımlarımız ile gücümüze güç kattık. Son olarak Xerox Color 1000 yatırımıyla bir dijital baskı merkezinde olması gereken tüm makineleri temin etmiş olduk. Xerox'un yönlendirmeleriyle 2013 yılında Taha, tam olarak dijital çağa atlamış oldu. 2014 yılı içerisinde 2013 yılında yaptığımız yatırımların yan ekipmanlarını tamamlayarak müşterilerimize daha kaliteli bir hizmet vermek istiyoruz. Bundan sonraki yıllarda da teknolojiyi takip ederek doğru zamanda doğru yatırımlar yaparak, Xerox'la tanışmama vesile olan en büyük destekçim oğlum Ahmet Taha'ya güzel bir gelecek bırakabilmek en büyük hedefim.

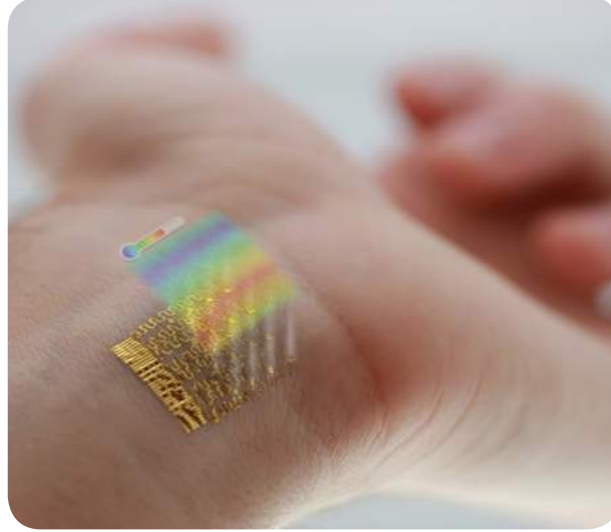
Dijital baskı sektörüne girmek isteyen kişi ve kuruluşlara neler tavsiye edersiniz?

Dijital baskı sektörüne girmek isteyen kişi ve kuruluşlara, mutlaka Xerox teknolojisiyle tanışmalarını ve dijital teknolojiyi yakından takip etmelerini tavsiye ediyorum.

2014 yılının trend teknolojileri

2014 yılından itibaren hayatımıza girecek teknolojiler, günlük yaşamımıza yenilikler katacak. Örneğin en sevdiğiniz mağaza ve restoranların önünden geçerken cep telefonunuza size özel indirim kuponları ve teklifleri gelecek. Kronik bir hastalığınızı tedavi etmek için vücudunuza yerleştirilen bir çip, hayati verileri gerçek zamanlı olarak doktorunuza gönderecek. Satmayı düşündüğünüz ürünün 3-D baskı ile yapılan bir prototipini müşterilerinize önceden sunabileceksiniz. Bu gelişmeler bir bilim kurgu filminin senaryosu değil, gerçeğin ve yakın geleceğin ta kendisi.

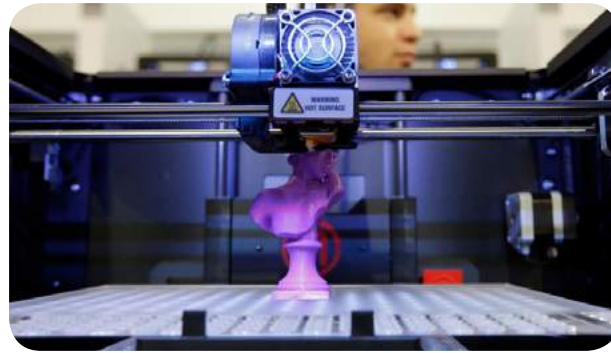
Teknolojik gelişmeler ve araştırma şirketlerden gelen veriler ışığında Xerox'un öngördüğü, 2014 yılında trend olacak teknoloji, uygulama ve yaklaşımlar şu şekilde sıralanıyor:



Giyilebilir teknolojiler ve sanal gerçeklik: Kendileri gelmeden haberleri sıkça gelen bu teknolojilerden en bilineni Google Glass, iWatch ve benzer ürünler 2014 yılında gelişimine devam edecek. Ayrıca 2014 yılında, gelişmiş 3D içerikler barındıran çok farklı sanal gerçeklik uygulamalarına şahit olunacak. Yaratılan bu sanal gerçeklik teknolojileri, mobil cihazlar ve tabletler üzerinde çalışan uygulamalara dönüşerek 2014 yılında hayatımıza girecek.



3-D Baskı: Bu yıl adından sıkça söz ettiren 3-D baskı, ününü 2014 yılında da devam ettirecek. 3-D baskı prototipleme kolaylığı sağlıyor ve küçük ölçekli üretim için yeni bir teknoloji olarak kendini geliştirmeye devam ediyor. 3-D baskı endüstrisinin 2015 yılında 4 milyar dolar, 2017 yılında 6 milyar dolar, 2021 yılında ise 10.8 milyar dolara ulaşması bekleniyor. 3-D baskı cihazları, teknoloji meraklılarının yaratıcılığının sınırlarını zorlayacak bir teknoloji olarak kabul ediliyor.



Implant Cihazlar: Kalp pilleri, platin kalça, omurga vidaları ve yapay diskler gibi implant ürün teknolojilerinin insan sağlığına olumlu etkileri 2014 yılında giderek artacak. 2014 ve sonraki yıllarda bu cihazların daha da gelişeceği ve daha geniş alanlarda kullanılacağı belirtiliyor. İnsan vücudundaki iltihabı hafifletecek, doku yenilenmesi sağlayacak implant cihazlarla ilgili gelişmeler yaşanacak. Ayrıca bilim insanları, vücuttaki hasarlı dokuları belirleyecek elektronik hap üzerinde de çalışmalar yapıyor.



Ev-oyun eğlence sistemleri: Teknolojinin eğlence yaşamımıza sunduğu ürünler 2014 yılında da popülerliğini sürdürecektir. Yeni çıkan Sony PlayStation 4 ve Microsoft Xbox One gibi oyun konsolları yoğun ilgi görecektir. Smart TV'ler ve Smart TV'lere özel geliştirilen uygulama ve cihazların kullanımı yaygınlaşırken, televizyon üzerinden internet uygulamalarını takip etme oranı artacak. Akıllı televizyonlara entegre cihazlar ve ses sistemleri üzerinden film izlemek, müzik dinlemek, sosyal ağlara bağlanmak, eğlenceli uygulamaları keşfetmek daha da keyifli hale gelecek.



Bulutla entegre çalışan cihazlar: Masaüstü, dizüstü bilgisayar, akıllı telefon, tablet gibi cihazların, bulut bilişim ile çalışma sistemlerine entegre olma süreci 2014 yılında giderek yaygınlaşacak. Bulut bilişimle entegre geliştirilen cihazlar, çalışmayı, zaman ve mekandan bağımsızlaştırıp, geliştirilmiş güvenlik önlemleriyle daha az güvenlik problemi oluşturacak. Bulut bilişim küçük işletmelerin işlerini büyütmelerine yardımcı olacak ve çalışanlar arasında kesintisiz bir iletişim sağlayacak.



Büyük veri analitiği: Büyük veri analitiğinin, bilimsel araştırma ve pazar araştırmaları gibi birçok alanda kullanılması bekleniyor. Xerox, 2014 yılında şirketlerin kendi ürünleri ve marka imajını izlemek için sosyal medya analizleri yapan yeni yazılımlar geliştirme ihtiyacı hissedeceğini ve kendisinin de benzer yazılımlar üzerinde çalıştığını belirtiyor. Bu yeni sosyal medya analiz yazılımları, bir iletinin yansıttığı duygu ve düşüncüyü belirlemek ve şirketlere anında geri bildirimde bulunmak için geliştiriliyor.



Yeni içerik servisleri: Tüketici tecihlerini belirleyen içerik servisleri, 2014 yılında daha da önem kazanacak. Her platform ve yayın formatıyla uyumlu hale gelecek içerik servisleri, birbirinden farklı uygulamalar üzerinden sorunsuz takip edilebilecek. Tüketicilere gönderilecek içeriğin kalitesine ve hedef kitleye uygun söylemler barındırmasına dikkat edilecek. Kitesini en iyi tanıyan ve kaliteli içerik geliştirenler, bulundukları pazarda fark yaratan markalar haline gelecek.

Küçük ama çok işlevli mobil uygulamalar: Geçtiğimiz yıllarda JavaScript ile başlayan mobil uygulama performansının, 2014 yılı içinde, HTML5 ve yeni geliştirilecek uygulama kodları ile artması bekleniyor. Her mobil kullanıcıyı mutlaka bir yerden yakalayan mobil uygulamalar, ses, görüntü ve boyut gelişmeleriyle 2014 yılının vazgeçilmez trendleri arasında yerini alacak.



Dış kaynak iş ortağı seçerken...

Dış kaynak kullanımı bugün için yeni bir kavram olmasa da, dış kaynak konusunda plansız hareket etmek şirketleri hayal kırıklığına uğratabiliyor. Bu hayal kırıklığını yaşamamak için doğru bir dış kaynak partner seçimi önem kazanıyor. Bir dış kaynağın, iş ortaklarının maliyetlerini düşürme dışında başka konularda da katma değer sağlaması gerekiyor.

Xerox'a göre şirketler dış kaynak iş ortağı seçiminde şu konulara dikkat etmeli ve şu sorulara cevap aramalıdır:

Yönetilmemesi gereken iş süreçleri nelerdir?

Kendi işine odaklanmak isteyen bir firma, destek iş kollarını çok iyi belirlemeli ve hangi iş süreçlerinde dış kaynak hizmetlerine ihtiyaç duyduğuna karar vermelidir.

İhtiyaç duyulan hizmetler en iyi kimlerden alınır?

Piyasada istenilen hizmeti en iyi veren firmalar araştırılmalı, benzeri hizmetleri alan firmalarla görüşülmelidir.

İşinde uzman mı ve şirketinize uyum sağlar mı?

Dış kaynak iş ortağının hitap ettiği endüstriyel alanda uzmanlığı olmalı ve sizin iş süreçlerinize uyum sağlamalıdır.

Güvenilir mi?

Sececeğiniz iş ortağının, şirketinize ait özel ve gizli bilgileri uzun yıllar saklayabilecek kadar güvenilir olması gerekir.

İşine ne kadar yatırım yapıyor?

Sececeğiniz iş ortağının hizmet verdiği alandaki yatırımları size ne kalitede hizmet vereceğini göstermesi açısından önemlidir.

Teknolojiyi iş süreçlerine yansıtıyor mu?

Bir dış kaynak iş ortağının teknolojik alt yapısı rekabet koşullarına uygun olmalı, teknolojiyi takip edip, onu iş süreçlerine yansıtabilmelidir.

Vizyonel öneriler getirebiliyor mu?

İyi bir iş ortağı, şirketler için dönüşüm, sürekli gelişme için bir yol haritası ortaya koyabilmeli, iş süreçlerinizi geliştirecek öneriler sunmalıdır.

Finansal yapısı güçlü mü?

İş süreçlerinizi emanet ettiğiniz iş ortaklarının mali yapısını piyasalara ve bankalara olan borç ve alacak durumunu kontrol etmelisiniz.

Kültürel yapısı ve etik değerleri sizinle uyumlu mu?

Dış kaynak iş ortağınızla ortak bir organizasyon ve yapı kuracağınızı unutmayın. İş ortağınızın kültürel yapısı ve etik değerlerini araştırın.



Çalışanları nitelikli ve işinden memnun mu?

İş ortağınızın çalışanlarının nitelikleri, İK politikaları, çalışanlarının memnuniyeti size vereceği hizmetin kalitesini ve sürekliliğini gösterir.

İş ortağınız şirketiniz için yol gösterici, öğretici olabiliyor mu?

İş ortağınız öğrenme, gelişme ve mentorluk açısından, sizin çalışanlarınıza bilgilendirici ve yol gösterici olabiliyorsa iyi bir iş ortağıdır.

Çevreye duyarlı ve sürdürülebilir iş süreçleri yürütüyor mu?

Dış kaynak iş ortağınız yapacağı iş ve vereceği hizmetle ilgili gerekli çevre koruma önlemlerini almalı, çevre politikanızı desteklemelidir.

Gelirlerinizi arttırmaya yardımcı oluyor mu?

İş hedeflerinize ulaşmaya çalışırken iş ortağınızdan alacağınız destek, gelirlerinizi yükseltmeli ve iş hedeflerinize ulaşmanızı sağlamalıdır.

Xerox, bu sorular karşılığında alınan cevaplar sizi yüksek oranda tatmin ediyorsa, bu iş ortağı ile DNA'nızın uyum sağladığını söylüyor. Ancak, bu soruların karşılığını aday iş ortağında bulamıyorsanız, DNA'nızın uyum sağlamasını beklemeyin diyerek doku uyumsuzluğunun her an karşınıza çıkabileceğini vurguluyor.

Van için varım!

Xerox Türkiye ekibi, 2011 yılında büyük bir deprem felaketi ile sarsılan Van'ın yaralarını sarmak için 2014'ün ilk çeyreğindeki sosyal sorumluluk projesini, Van'a yardım amaçlı gerçekleştirdi.

Depremin izlerinin hala silinmediği Van'da, Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği'nin yardımı ve yönlendirmeleriyle, zorlu kış şartlarının etkilediği Başkale ilçesindeki kısıtlı imkana sahip Köprübaşı İlk ve Ortaokulu öğrencilerinin ihtiyaç duyduğu malzemeleri (bot, kışlık giyecek, fotokopi makinesi) temin etmek için kolları sıvayan Xerox Türkiye çalışanları, toplanan temiz kışlık kıyafetleri özenle kolileyerek göndermeye hazır hale getirdiler. Van için varım! diyen, Xerox Türkiye ekibi yılbaşı kutlamasına daha büyük bir anlam katmak ve Van'lı çocuklara daha fazla yardım gönderebilmek için yılbaşı ofis partisinde bağış topladı. Toplanan bağışlarla Van'lı çocuklara bot yardımı da yapıldı.



Çocuklar için temin edilen kıyafet ve botlar ÇYDD vasıtasıyla okullara gönderildi. Okulun ihtiyacı olan çok fonksiyonlu yazıcının sevki tamamlandı, yardımlar çocuklara ulaştı ve ÇYDD yetkilileri Xerox Türkiye çalışanlarına teşekkürlerini iletti.

Xerox Türkiye ekibi, Van'lı çocukların yüzünü güldürerek girdiği yeni yılda herkesin yüzünün gülmesini temenni ederek iyi dileklerde bulundu.





Hız denince rakibi yok

Geniş format baskı teknolojisinin en hızlısı ile tanışın. Yeni Xerox IJP 2000, geniş format renkli baskı hızını 40 kat artırıyor ve saatte 420 metrekare baskı yapabiliyor. Sektörünün hız limitlerini ortadan kaldıran Xerox IJP 2000, aynı anda dört farklı renk mürekkep püskürten sabit beş baskı kafasıyla canlı renkleri tek geçişte basıyor ve çok geçişli yazıcıların beş saate kadar uzayan işlerini 5 dakikada bitiriyor.



0212 354 70 00 www.xerox.com.tr



Bizi sosyal medya üzerinden takip edebilirsiniz
facebook.com/XeroxTurkiye
twitter.com/TurkiyeXerox

Ready For Real Business

