

Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

xerografi

www.xerox.com.tr

Ekim 2015

Ücretsizdir

Xerox iGen 5: 5 Renkli ilk iGen

Xerografi online olarak da yayında

Digiturk: "Xerox ile verimlilik ve güvenlik sağladık"

ING Türkiye: "Bankacılık teknolojisi ihraç ediyoruz"



İçindekiler

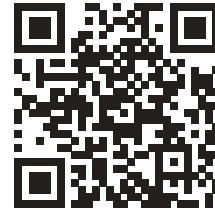
- | | | | |
|----|--|----|--|
| 02 | Xerografi online olarak da yayında | 14 | "Başarının anahtarı müşteri memnuniyeti" |
| 03 | Koşullar ne olursa olsun | 15 | "Küresel bir dağıtım şirketi olma yolundayız" |
| 04 | "Bankacılık teknolojisi ihraç ediyoruz" | 16 | Obama'dan "Xerox'u örnek alın" tavsiyesi |
| 06 | Xerox toner üretimini yüzde 40 artırıyor | 17 | "Xerox ile verimlilik ve güvenlik sağladık" |
| 07 | Metan gazı kaçağına basılı elektronik çözüm | 19 | Xerox Graph Expo 2015'e katıldı |
| 08 | Xerox ezber bozmaya devam ediyor:
iGen5 beşinci renk opsiyonu ile geliyor | 20 | Xerox Smart Center'a Türkiye'den ziyaret
Anadolu'daki iş ortakları ile toplantı |
| 10 | Gaziantep'ten baskı çıkışı yok | 21 | Motivasyonu yüksek çalışanlar başarının anahtarı |
| 11 | Anadolu'nun öncelikli tercihi Xerox | 22 | Yeni nesil toplu taşıma ödeme sistemi: Seamless |
| 12 | Büyük Veri'yi başarıya götüren yol | | |

Xerografi online olarak da yayında

Xerox'un müşteri, iş ortakları ve çalışanları ile olan iletişimi geliştirmek, Xerox ile ilgili konu ve gelişmelerden haberdar etmek için çıkarılan Xerox Türkiye'nin kurumsal iletişim dergisi Xerografi, artık online ve mobil olarak da yayında.

Hayatımıza kazandırdığı teknolojiler ile işi ve iş süreçlerini daha kolay, hızlı ve verimli yapmamızı sağlayan Xerox, kurumsal iletişim dergisi Xerografi'yi 2007 yılından beri aralıksız yayımlıyor. Xerox'un kurumsal mesajlarını çalışan, müşteri ve iş ortaklarına iletmek, Xerox ekosistemine Xerox ve teknoloji haberleri duyurmak üzere çıkarılan Xerografi, basılı versiyonunun yanında artık online olarak da xerografi.com.tr adresinden okunabilecek. Böylece, dergi dağıtım ağının ulaşamadığı tüm bireysel ve kurumsal müşteri ve iş ortakları da Xerografi'yi takip etme şansı elde edecek.

Konsept ve içeriği Xerox'un iletişim danışmanlık şirketi Günebakan İletişim Danışmanlık tarafından geliştirilen, görsel tasarımı ise Smart 360 tarafından yapılan Xerografi dergimizin çıkmasında emeği geçen tüm yönetici ve iş ortaklarımıza teşekkür ederek daha nice Xerografi sayıları ile sizlerle buluşmayı diliyoruz.



Derginin Adı: Xerografi • İmtiyaz Sahibi: Xerox Büro Araçları Ticaret ve Servis. Ltd. Şti. adına Burak Özer
• Sorumlu Müdür: Aycan Türk • Yönetim Yeri Adresi: Cemal Sahir Sk. No:26-28 Profilo Plaza A Blok Kat:1
34387 Mecidiyeköy - Şişli / İstanbul Yayın Türü: Yerel Süreli • Konsept ve İçerik: Günebakan İletişim
Danışmanlık • Görsel Tasarım: Smart360 Basımı Yapanın Adı ve Adresi: AA Yaratıcı Mor Reklam ve İletişim
Hizmetleri Ltd.Şti. Nispetiye Cad.Peker Sok. Nilüfer Apt. 24/4 1.Levent İST.

Koşullar ne olursa olsun

Türkiye bu yıl birçok alanda ilkleri yaşıyor. Koalisyon kurulamadığı için tekrarlanan seçimler, terör olaylarının uzun bir aradan sonra tekrar başlaması ve dolar kurunun uzun süren sakinlik döneminden sonra kısa sürede aşırı şekilde değerlenmesi...

Türkiye’de bunlar olurken, dünyadaki gelişmeler de pek parlak değil. Diğer ülkelerin hemen hemen hepsinde de, ekonomik problemlerden kaynaklı istikrarsız bir durum mevcut. Bütün bunlar hem içeride hem dışarıda iş yapmamızı zorlaştırıyor. Her şeye rağmen iş yapabilmek için farklı stratejiler ve oyun planları geliştirmemiz ve bunları kusursuzca uygulamamız gerekiyor.

Türkiye olarak geçmişte de benzeri dönemlerden geçtiğimiz için yeni koşullara çok çabuk adapte olup ona göre yeni normal doğrultusunda iş yapmaya çalışıyoruz. Bizlerin her türlü piyasa koşuluna kolay adapte olabilme becerisi, Türkiye’yi diğer gelişen piyasaların önüne çıkarıyor.

Bu doğrultuda geçtiğimiz aylarda Xerox Türkiye yönetimi olarak, çalışan ve iş ortaklarımız ile bir araya geldik, mevcut piyasa koşullarının gerektirdiği yeni oyun planını belirledik ve iyi bir şekilde uygulamaya koyduk. Ulaştığımız şu iki sonuç uygulamaya koyduğumuz yeni oyun planının doğruluğunu bizlere gösterdi:

1. Türkiye’de ilk yarı yıl sonunda yüksek yüzdelerle daralan bir ekipman pazarında, satışlarımızı her ürün grubunda artırdık ve pazar payımızı büyüttük.

2. Gelişen pazarlardaki 140’tan fazla ülke ile Xerox Türkiye’nin performansı karşılaştırıldığında, yılın ilk yarısında yüzde olarak yıllık hedeflerin en fazlasını gerçekleştiren ikinci ülke olduk.

Bunlar daha önce de belirttiğim gibi tesadüf eseri olmadı. Yeni konjonktüre göre çok çabuk kurgulanan yeni planın çok iyi uygulanması bizi buralara getirdi. Bunu gerçekleştirenler de hiçbir zaman performansını düşürmeyen ve motivasyonunu kaybetmeyen Xerox Türkiye ça-



lışanlarımız ve iş ortaklarımızdı. Özverili gayret ve çalışmalarından dolayı tüm çalışan ve iş ortaklarımıza çok teşekkür ediyorum.

Şimdi yıl sonunda da aynı durumda veya daha başarılı olmak için önümüzde son bir çeyrek kaldı. Bu çeyrekte de aynı motivasyonla ve gayretle çalışırsak, birçok sektörün ve ülkenin kayıp bir yıl olarak baktığı 2015 yılından Xerox Türkiye olarak kazançlı bir şekilde ve güçlenerek çıkacağız.

Bu da bize şimdiden hazırlıklarını yaptığımız 2016 yılı için çok büyük avantaj ve hızlı bir başlangıç sağlayacaktır. Bu zor koşullar altında yaptıklarımız bana normal şartlar altında alınan başarılarından çok daha fazla haz veriyor.

Yıl sonunda sizlerle beraber bu sıra dışı başarılarımızı kutlamak için çok sabırsızlanıyorum. İnsan normal şartlar altında birçok başarılı iş yapabilir; ama zor şartlar altında yapılan işler ve ulaşılan başarılar her zaman hatırlanacak ve hiç unutulmayacak işlerdir. Sizlerden önümüzdeki son çeyrekte, unutulmayacak ve uzun yıllar konuşulacak bir performans göstermenizi bekliyorum. Koşullar ne olursa olsun, elde edeceğimiz böyle bir başarı farklılığımızı ve gücümüzü gösterecektir. Önümüzdeki son çeyrekte tüm çalışan ve iş ortaklarımızın hedeflerimize ulaşmak için ellerinden gelen tüm gayreti göstereceklerine inanıyor, sizlere çalışmalarınızda başarılar diliyorum.

Bankacılık teknolojisi ihraç ediyoruz

Dünyanın en büyük bankaları arasında yer alan ING Bank, Türkiye yapılanmasında ofis iş süreçleri yönetimi hizmetleri konusunda Xerox ile çalışmaya başladı.



Xerox ile çalışmaya başlayarak ofis iş süreçlerinde güvenli, hızlı ve uygun maliyetli Yönetilen Baskı Hizmetleri almaya başlayan ING Bank'ın Operasyon ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Görkem Köseoğlu ile bankacılık, teknoloji ve Xerox üzerine keyifli bir sohbet yaptık.

ING Bank Türkiye içindeki görev ve sorumluluklarınızla sizi ve bankanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra Hollanda'da University of Twente ve Rotterdam Üniversitesi'nde İşletme yüksek lisansı yaptım. McKinsey&Company'de 12 yıl boyunca dünyanın çeşitli ülkelerindeki bankalara yönetim danışmanlığı verdikten sonra 2012 yılında ING Bank Türkiye ekibine dahil oldum. ING Bank'ta Teknoloji ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyorum.

ING Bank olarak, kendimizi bankacılık lisansına sahip teknoloji şirketi olarak tanımlıyoruz. Geleneksel iş yapış biçimlerini sorgulayarak; teknoloji ile bankacılığı daha kolay hale getirmeye çalışıyoruz. Kolay ve zahmetsiz bankacılık hizmetleri sunma ve tüm müşterilerimiz için her zaman ve her yerde ulaşılabilir olma bakış açımızla, dijital ve mobil teknolojileri bankacılık süreçlerimize entegre ediyoruz. Bu bakış açısıyla, son üç yıldır, teknolojik alt yapımızı güçlendirmeye odaklandık ve yatırımlarımızı özellikle dijital ve ortaklık kanallarına yoğunlaştırdık. ING Türkiye olarak, ING'nin fikir ve teknoloji üreten ülkesi olmaya adayız.

Kariyerinizin ilk zamanlarıyla günümüzü karşılaştırdığınızda iş yapış şekillerinde ne gibi farklılıklar görüyorsunuz?

Danışmanlık görevi yürüttüğüm dönem ile birlikte 15 yıldır sektörün içindeyim. Gördüğüm değişim inanılmaz. Artık her şirket bir IT şirketi oldu. Bankalarda IT eskiden sadece bir gider kalemi olarak görülürken, bugün inovasyonu ve stratejiyi belirleyen bir fonksiyon haline geldi.

İnternet ve mobil teknolojilerin gelişimi fiziki banka şubeleri ihtiyacını azaltıyor mu? Yakın gelecekte nasıl bir bankacılık bizleri bekliyor?

Bugün 2 temel yaklaşım var. İlki tamamen dijital olan “direkt” bankacılık; diğeri ise dijitalin önemli yer tuttuğu ama fiziksel kanalları da birleştiren “multichannel” bankacılık anlayışı. ING Grubu olarak direkt bankacılığın dünyada öncüsüyüz. 15 yıldır tamamen direkt bankacılık yaparak Kanada, Amerika, Almanya, Avustralya ve dünyanın diğer pek çok ülkesinde başarılı olduk. Bugün Avrupa'da çoğu ülkede şubeler hızla azalıyor. ING olarak Türkiye'de en baştan beri şube sayısını artırmak yerine iş ortaklıkları, direkt satış ve dijital kanallara odaklandık. Ancak dijital alışkanlıklar, internet penetrasyonu, online markalara güven algısının artması gibi kriterlere baktığımızda gidecek yolumuz var. Bir de bizim ölçüğümüzde bir banka belirli bir segmente değil, küçük işletmelerden, kurumsal firmalara ve tüm bireysel müşterilere erişip hizmet vermek zorunda. Tüm bu farklı ihtiyaçlara sadece direkt bankacılıkla erişmeniz

henüz mümkün değil. Bu yüzden şube dışı ve mobil platformları birbirine entegre eden bir yapıyla çok kanallı bankacılık sunuyoruz.

Bu anlayışımıza paralel olarak, 2013’de Türkiye’de bir ilke imza attık ve “her cihaza uyumlu bankacılık” anlayışını getirerek ING Internet Şubemizi cihaz bağımsız olarak yeniledik. ING Mobil ve ING Kurumsal uygulamalarımızla bireysel ve kurumsal müşterilerimizin bankalarını sürekli ceplerinde taşımalarını sağladık. Bunların yanı sıra ING Trader uygulamamızla müşterilerimize Türkiye ve dünya finansal piyasalarına ait verileri her yerde takip edebilme ve hisse senedi/vadeli işlem ve seçenek piyasası talimatlarını anında borsaya iletebilme imkanı sağladık.

2014’ün sonunda ise yeni nesil mobil finans çözümlerimiz ParaMara’yı geliştirdik. Paramara ile ING Bank müşterisi olsun ya da olmasın, akıllı telefon sahibi olan herkes günlük finansal ihtiyaçlarını tek bir uygulama üzerinden gerçekleştirebiliyor. Ayrıca, HCE teknolojisinin sunduğu, Türkiye’nin ilk bulut tabanlı MasterCard temassız ödeme uygulaması olan ParaMara Temassız ile kredi kartı müşterilerimiz, cep telefonuyla temassız ödeme gerçekleştirebiliyor. ParaMara ile Apple Watch’ta yer alan ilk uygulamalardan biri olmanın heyecanını yaşıyoruz.

Sonraki adım olarak diğer ING ülkelerine ParaMara’nın ihraç edilmesi, ParaMara altyapısını kullanarak Avrupa’da geçerli dijital cüzdan yaratma çalışmalarımız sürüyor. Buna ek olarak, Avusturya’nın mobil bankacılık yazılımlarını, bütün ING ülkelerinin kullanacağı yeni bir yazılım ürününü ve Avrupa’nın ATM yazılımlarını ING Bank Türkiye olarak biz sağlayacağız.

Bankacılık sektöründe başarılı olmak için hangi tavsiyelerde bulunursunuz?

Gördüğüm kadarıyla başarılı olmanın sırrı, müşterinin hangi temel ihtiyacını karşılamaya çalıştığımızı somut olarak belirleyip, diğer tüm etmenleri dışarıda tutabilmekten geçiyor. Yani kompleks bir yapı inşa etmemek gerekiyor. Bu kolay değil, bunun için de yerleşmiş kalıpların ve bürokrasinin dışına çıkmak gerekiyor. İkinci önemli nokta ise trendleri yakın takip etmek ve düşünmeye zaman ayırmak. Burada da bankacılık dışındaki sektörleri ve trendleri takip etmek oldukça önemli. Teknoloji başta olmak üzere perakende, sağlık, ulaşım alanlarındaki geliş-

meleri de yakından takip etmenin önemli olduğunu düşünüyorum. Bunların neticesinde bankacılık sektöründe çalışanların başarılı olabilmesi için kişinin çalıştığı sektör, ihtiyaç ve sorunları ile ilgili kendine özgü bir vizyonunun olması gerektiği görüşündeyim.

Xerox markası sizin için ne ifade ediyor?

Xerox ismini her şeyden önce inovasyon ile bağdaştırıyorum. Xerox PARC’ta uygulanan inovasyon süreçleri ve sonucunda hayata geçirilen inovasyonları hepimiz biliyoruz. Bugün de doküman yönetimi alanındaki iş ortaklığımızla Xerox ile başarılı bir iş birliği içerisindeyiz. Xerox’u son derece inovatif ve müşteri memnuniyeti konusunda çok iyi bir firma olarak başarılı buluyorum.

Sosyal medyayı aktif olarak kullanıyor musunuz? Sosyal medyanın toplum üzerindeki etkisi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Sosyal medyayı aktif olarak kullanıyorum, Twitter’da “gorkemk” twitter id’si ile takip edebilirsiniz. Sosyal medyanın iletişim yoğunluğunu global seviyede inanılmaz artırdığını ve bu yönüyle hem kültürel hem de sosyo-politik düzlemde büyük dönüşümler yaratacağını düşünüyorum.

Özel yaşam ve iş yaşamı dengesini nasıl sağlıyorsunuz? Hobilerinize vakit ayırabiliyor musunuz?

Ne kadar yoğun çalışsam da işimde sürekli daha iyisine ulaşmak için çözümler düşünmek işime duyduğum sevgi ve bağı güçlendiriyor. İyi bir Amazon Kindle müşterisi olarak üzerinde çalıştığımız alandaki en son fikirleri takip etmeye çalışıyorum. Sıkı bir teknoloji hayranıyım, bu aralar özellikle robot teknolojisi ile ilgileniyorum. Robotik alanındaki gelişmelerin önümüzdeki 10 yılda daha önce PC ve internet teknolojilerinde yaşadığımız gibi bir değişim yaratacağına inanıyorum.

Ayrıca, spor için zaman yaratmaya çalışıyorum. Tenis oynamayı ve kayak yapmayı seviyorum. Son dönemde pilates’e merak sarıdım, masabaşı çalışanlar için müthiş efektif bir uğraş. Kayak konusunda iddialıyım, zamanında genç milli takım seviyesine kadar yükselmiştim. Tabii tüm bunların ötesinde en büyük zevkim kızım Ladin’le vakit geçirmek. Bu bana müthiş bir yaşam enerjisi aşıyor.

Xerox toner üretimini yüzde 40 artırıyor

Xerox, dünyada artan toner talebini karşılamak üzere EA toner üretim kapasitesini yüzde 40 oranında artırıyor. Toner üretim tesislerinin büyüklüğünü 9 bin metrekareden 14 bin metrekareye çıkaran bu yatırımın Xerox'a maliyeti 35 milyon dolar oldu.



Dünyanın önde gelen teknoloji ve iş süreç yönetimi şirketlerinden Xerox, 2013 yılında inşasına başladığı ABD Batı New York'taki EA toner üretim tesisi büyütme ve kapasite artırma projesini tamamladı. Xerox'un EA toner üretim kapasitesini yüzde 40 artıracak bu yatırımla, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek toner tedariği sorunu önlenmiş oldu. ABD'deki toner fabrikasının mevcut büyüklüğünü 5 bin metrekare artırarak 14 bin metrekareye çıkaran projenin Xerox'a maliyeti 35 milyon dolar oldu.

Xerox Sarf Malzemeleri Üretiminden Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Richard Schmachtenberg; "Yaptığımız bu yeni yatırımla yüzlerce kişiye yeni iş imkanı sağladık, yeni eklenen 5 bin metrekarelik alanda yaklaşık 26 milyon dolar değerinde yeni toner üretim ekipmanı kullandık. Xerox'un 50 farklı modelinde kullanılan EA toner yatırımla, yakın gelecekte ortaya çıkabilecek toner tedariği sorununu da önlemiş olduk" dedi.

Xerox EA Toner 300'den fazla patente sahip

Patenti Xerox'a ait olan ve geliştirilirken 300 yeni patent alınan EA kimyasal toner, dünyada sadece Xerox tarafından üretiliyor. Geleneksel tonerlere göre teknolojisi ve yapısı çok farklı olan Xerox EA toner ile yüzde 40'lara ulaşan oranda daha az toner kullanılarak daha keskin baskı çıktıları alınıyor. Xerox EA Toner, işletmelerin sayfa başı baskı maliyetlerini azaltarak, daha düşük enerji kullanımı ile baskı yapmasını sağlıyor.

Dijital baskı yılda ortalama yüzde 6.2 artırıyor

Dünyada dijital baskı makinelerinin kullanımının artması baskı miktarlarını ve sarf malzeme ihtiyacını da artırıyor. Infotrend'in yaptığı global araştırmaya göre 2013 ile 2018 yılları arasında üretime yönelik dijital baskı yıllık yüzde 6.2 miktarında artacak ve 2018 yılında 295 milyar sayfa baskıya ulaşacak.

Xerox'un, EA toner teknolojisini keşfinden sonra 2007 yılında 120 milyon dolarlık bir yatırımla faaliyete geçirdiği ABD Batı New York'taki EA toner üretim tesisi, 5 katlı bir yapı yüksekliğinde, içinde 47 km uzunluğunda boru ve devasa büyüklükte 100 çelik tank barındırıyor. Üretim tanklarındaki ısı, nem ve hava akışını ölçen 11 bin izleme sensörü bulunuyor.



Metan gazı kaçağına basılı elektronik çözüm

Xerox PARC'ın, BP ve NASA ile ortaklaşa yürüttüğü, metan gazı sızıntılarını düşük maliyetli bir yolla tespit eden basılı elektronik (printed electronics) sensör projesi SPHINCS, petrol çıkarma sahaları, doğal gaz üretim tesisleri ve maden ocaklarında meydana gelen kazaları ve yıllık zararı 20 milyar doları aşan doğal gaz kaçaklarını önlemeye yardımcı olacak.

Kurulduğu günden bu yana gündelik yaşamımıza yön veren inovasyonları ile ünlü Xerox PARC'ta, modifiye edilmiş karbon nanotüp (CNT) algılayıcılar kullanarak, metan gazını ve kaçaklarını çok düşük maliyetlere tespit edecek bir basılı elektronik sensör geliştirildi. SPHINCS (System of Printed Hybrid Intelligent Nano-Chemical Sensors, Akıllı Hibrit Nano Kimyasal Basılı Algılayıcılar Sistemi) adı verilen basılı elektronik (printed electronics) teknolojisi, gaz kaçaklarının tespiti gibi enerji sektörünün en önemli sorunlarından birini çözmeye aday.

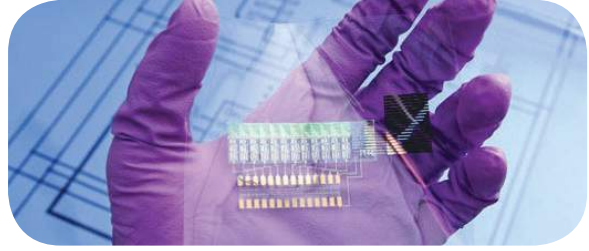
Karbon nanotüp algılayıcılarla, basılı elektronik algılayıcıların bir arada kullanılması ile geliştirilen bu teknoloji sayesinde metan gibi gaz kaçakları anında fark edilebilecek. Geliştirilen teknoloji çok daha kolay ve ucuz bir yöntemle metan gazı kaçaklarının tespit edilmesini, kaçak yeri ve miktarının belirlenmesini sağlayacak.



PARC'ın metan dedektör sistemi, polimer parçacıkların üzerine imal edilmiş bir dizi algılayıcıdan oluşuyor. Her parçacık kendi içinde fonksiyonel bir basılı nano karbon tüp (CNT) algılayıcısı ve destekleyici elektronik devreler içeriyor. Nano karbon tüpler, farklı gazlara farklı tepkiler verecek yarı iletken kaplamalarla veya nano parçacıklarla modifiye ediliyor. Makine öğrenme teknolojisi ile oluşturulan parametrelerle, basılı algılayıcıların saptadığı gazları ve ayırt edici özelliklerini tanımlamaları sağlanıyor.

PARC bünyesinde gerçekleştirilen BP ve NASA'nın desteklediği SPHINCS projesi, petrol çıkarma sahaları, doğal gaz ve maden ocakları gibi metan gazı sızıntısı riski olan bölgelere yerleştirilerek, olası bir sızıntının anında tespit edilmesini ve müdahale edilmesini sağlayacak. Plastik ve silikon gibi yüzeyler üzerine basılabilecek bu basılı elektronik dedektörler istenilen her ortama kolayca, yüksek maliyet oluşturmada monte edilebilecek. Maden ocağı sahiplerinin maddi gerekçeleri

bahane etmeden basılı elektronik metan gazı dedektörlerini her alanda kullanmalarını sağlayacak.

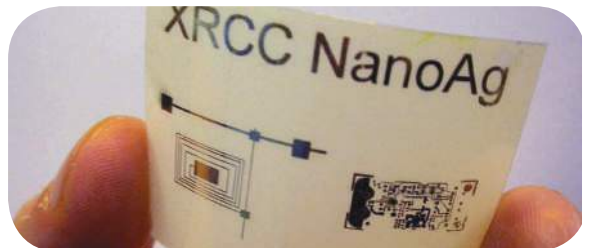


Kazalar Azalacak Atmosfer Daha Az Kirlenecek

Projenin hayata geçirilmesi durumunda, tüm dünyada ölümlü kazalara neden olan metan gazı kaçağı kaynaklı kazaların önüne geçilmesi konusunda çok önemli bir adım atılmış olacak. Ülkemizde de bugüne kadar metan gazı kaçaklarının yarattığı grizu facialarında yüzlerce madencimizin şehit olması, bu buluşu Türkiye açısından da önemli hale getiriyor. Aynı zamanda bu buluş, petrol ve doğal gaz dağıtım şirketlerine yılda milyarlarca dolarlık kayıp yaratan gaz kaçaklarının da tespit edilip, önlenmesine yardımcı olacak.

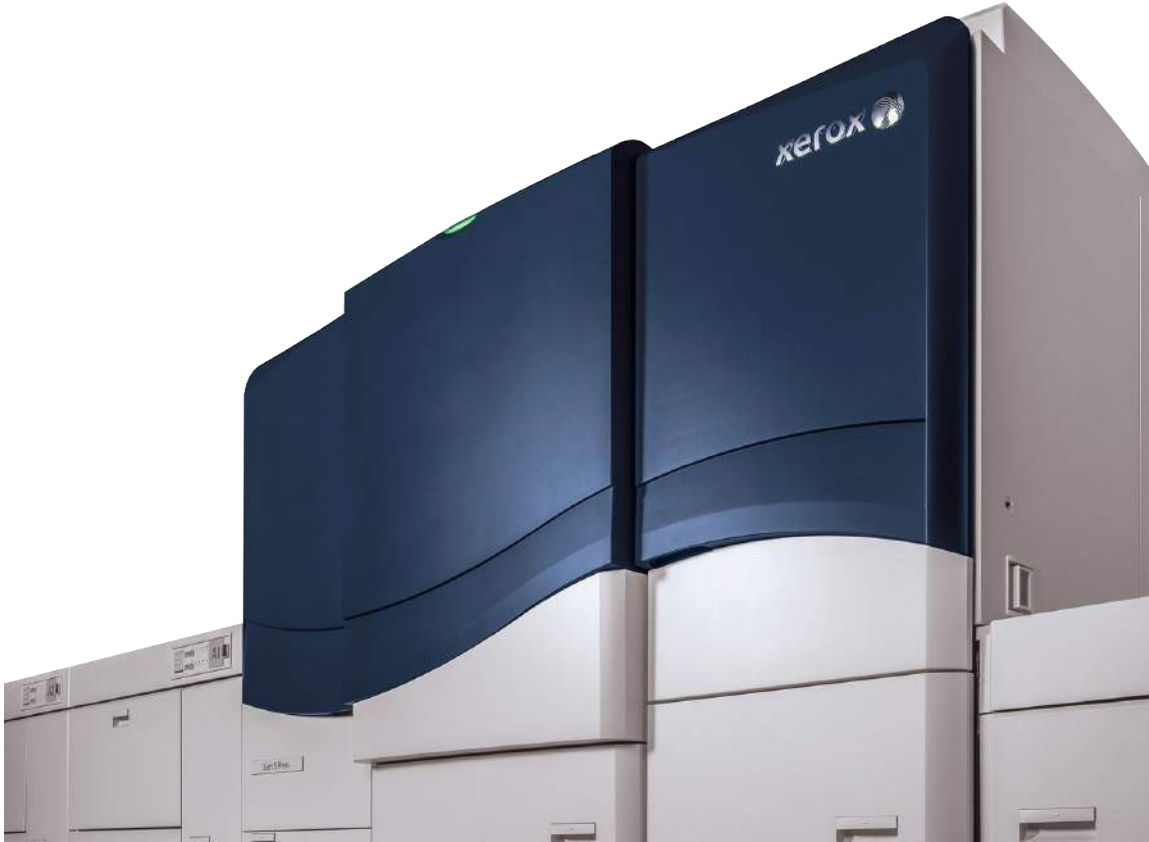
ARPA-E'den 1 Milyon Dolarlık Destek

Xerox PARC'ın dünyanın en büyük akaryakıt şirketlerinden BP (British Petroleum) ve Amerikan Ulusal Havacılık ve Uzay Dairesi NASA ortaklığı ile birlikte yürüttüğü SPHINCS projesine geçtiğimiz günlerde ARPA-E (Amerikan İleri Araştırma Projeleri Ajansı Enerji Dairesi) ilk etapta 1 milyon dolarlık finansman desteği verdiğini açıkladı. Proje kapsamında BP, gaz bileşimleri ile ilgili verileri sağlıyor, üretim yeri ve tesislerinde çalışmaların test edilmesine izin veriyor. NASA ise Sili-kon Vadisi'ndeki araştırma merkezi Ames tesislerinde, konu ile ilgili gerçekleştirdiği projeksiyon ve demolarla projenin geliştirilmesine destek veriyor.



Xerox ezber bozmaya devam ediyor: iGen5 beşinci renk opsiyonu ile geliyor

Yüksek kapasiteli dijital baskı sektöründe kendi kulvarını yaratan Xerox iGen serisi dijital baskı sistemlerinin yeni üyesi Xerox iGen5, CMYK'ya ek olarak Turuncu, Yeşil veya Mavi renklerini 5. Renk olarak kullanma opsiyonu sunuyor. Patentli yeni teknolojilerle gelen Xerox iGen5 hız, kalite, üretkenlik ve karlılığı yeni bir boyuta taşıyor.



Xerox iGen serisi baskı sistemleri, milyarlarca yüksek kaliteli ve marjlı broşür, poster, fotoğraf albümü gibi materyallerin üretimini gerçekleştirdi. Xerox iGen ile yüzde 25'e kadar daha fazla üretkenlik elde eden baskı işletmeleri; yeniden baskı ve kalite kontrolü gibi vakit alan baskı işlemlerini de engelleyerek önemli bir zaman tasarrufu kazandı. Sunduğu yenilikçi özellikler Xerox iGen platformunu dijital baskı pazarının en üretken baskı sistemi haline getirdi. Xerox, iGen serisinin gelişimini yeni ürünü Xerox iGen5 ile devam ettiriyor.

“Xerox iGen5 pazar lideri olmaya aday”

Xerox Küresel Grafik Sanatlar Operasyonları Direktörü Andrew Copley, Xerox iGen platformunu piyasaya ilk kez sürdükleri 2002 yılında bir dijital renk devrimi yaptıklarını söylüyor. Andrew Copley, “Sektördeki değişimleri ve ihtiyaçları iyi tahmin etmeye ve ofset kalitesini dijital baskı cihazlarımızda sunmaya devam ediyoruz. Xerox iGen5, işletmelerin iş hacimlerini karşılayabilecek, farklı

baskı uygulamalarına ve renk ihtiyaçlarına cevap verebilecek tamamen kişiselleştirilebilir özellikleri ile pazarın lider baskı sistemi olmaya aday bir üründür” açıklaması ile Xerox iGen5’i tanımlıyor.

Matbaalar, yayınevleri ve dijital baskı merkezlerinin ihtiyaçları göz önüne alınarak farklı hız ve özelliklerde üretilen Xerox iGen5 baskı platformunun 150 ppm, 120 ppm ve 90 ppm hız seçenekleri bulunuyor. Sistem, ihtiyaç halinde bir üst seviye modele geçişlere de imkan tanıyor. Yüksek hızlı baskı işlemleri ile rakiplerine oranla yüzde 40’a varan oranda daha yüksek hızda baskı işlemlerini tamamlayabilen Xerox iGen5, ayda ortalama 200 binden 3 milyon 750 bin sayfa hacme kadar baskı yapabiliyor.

CMYK’ya ek beşinci renk olanağı

Opsiyonel beşinci renk ünitesi ile her çeşit Pantone rengi ile uyumu artıran Xerox iGen5, üretkenlikten taviz vermeden tanımlı olmayan spot renklerle de uyumlu çalışmayı sağlıyor. Turuncu, yeşil veya mavi renk opsiyonları CMYK renk skalasını tamamlıyor ve kendine özgü marka renkleri yaratarak ofset baskı kalitesine duyulan ihtiyacın dijital baskı ile karşılanmasını sağlıyor.

Xerox iGen5’in çeşitli renk eşlemeleri, işe hazırlık ve kalite kontrol, otomasyon gibi araçları daha karlı baskı uygulamaları geliştirebilmek için işletmelere maksimum çalışma sürelerinde önemli iş fırsatları vaat ediyor.

Xerox iGen5’in Öne Çıkan Diğer Özellikleri:

- EFI Fiery ve Xerox FreeFlow Print Server iş akışı süreçleri, yapılan işi sipariştten iş teslimine kadar otomatikleştiriyor.
- Parlak veya mat kuru mürekkep opsiyonları benzersiz ve göz alıcı baskı uygulamaları yaratılmasını sağlıyor.
- 26 inç boyutlarında baskı alınmasına imkan vererek altı pano büyüklüğünde broşürler, çok sayfalı kitapçıklar, cep klasörleri ve direkt posta kampanyaları gibi farklı baskı uygulamaları üretilmesini sağlıyor.
- Baskı sistemi her biri 2 tepsili 6 besleyici modülle entegre edilebiliyor.
- 2400X2400 dpi görüntüleme sistemi, Nesne Yönelimli Yarı Tonlama Sistemi, Xerox Güvenli Renk ve Otomatik Yoğunluk Kontrolü gibi özellikleri, güvenilir ve öngörülebilir görüntü kalitesi elde edilmesine imkan veriyor.
- Xerox Entegre Plus Tamamlayıcı ve Çift Modlu Sayfa Besleyici gibi bir dizi sıralı tamamlama çözümleri baskı işlerinin çeşitli bitirme gereksinimlerine göre üretilmesini sağlıyor.



Gaziantep'ten baskı çıkışı yok

Gaziantep'te faaliyet gösteren Yeşim Baskı Merkezi, Xerox Color 1000 yatırımı ile bölgesinin en güçlü dijital baskı merkezlerinden biri olmaya devam ediyor.

Bölgenin en önemli baskı şehri konumunda bulunan Gaziantep'te 550 m2'lik bir alanda faaliyet gösteren Yeşim Baskı Merkezi, dijital baskı sistemleri tercihini Xerox'tan yana kullanan ve başarılı çalışmaları ile adından sıkça söz ettiren bir firma. Yeşim Baskı Merkezi Genel Müdürü Atilla Bencan ile, Xerox Color 1000 yatırımları ve firmaları hakkında bir söyleşi yaptık.



Firmanızı kısaca tanıyabilir miyiz?

Yeşim Baskı Merkezi 2001 yılında Gaziantep'de kuruldu. Şu anda bölgesinde 550 m2 alana sahip merkezi ve "en hızlı, en kaliteli ve en hesaplı" sloganı ile grafik tasarım ve profesyonel fotoğraf çekim hizmetlerinde lider konumda.

Hangi sorun ve ihtiyaçlar sizi Xerox Color 1000 satın almaya yöneltti?

Xerox Color 1000'in baskı hızı ve stabil renk kalitesini kullanarak; ofset sistemler kullanan işletmelerle rekabet edebilmek için Xerox Color 1000 satın almayı tercih ettik.

Xerox Color 1000'den beklentileriniz neler? Xerox Color 1000 ile ne tür işler ve uygulamalar yapmak istiyorsunuz?

Xerox Color 1000 alırken yeni makinemizden çok şey bekliyorduk ve Xerox Color 1000 bize beklentimizden fazlasını sundu. Örneğin, değişken data baskısındaki performansı, güvenli ve şeffaf baskı özelliği ile birçok kurumun güvenli baskı işlerini bölgemizde tuttuk. İstanbul ve Ankara gibi büyük şehirlere göndermeden baskı işlemlerini Gaziantep'te çözme fırsatı bulduk.



Xerox'un satış sonrası servis desteğini nasıl buluyorsunuz?

Xerox ile ilk deneyimimizin başladığı 2003'ten beri başka marka ile çalışma ihtiyacını hissetmememizin nedenlerinden biri de hızlı, kaliteli servis desteği.

Güneydoğu Anadolu'da dijital baskı sistemlerine duyulan ilgi ve güven ne düzeyde?

Dijital baskı tercihinin en büyük etkenlerinden birisi de zaman. Gaziantep gün geçtikçe büyüyene ve gelişene bir şehir. Şehirler büyüdükçe zaman daha kıymetli oluyor ve bu bize baskı hacimlerinde olumlu olarak yansıyor. Güven konusuna gelince, bölgemizde dijital baskı renklerine ofset baskıdan daha fazla güven duyulduğunu düşünüyoruz.



Anadolu'nun öncelikli tercihi Xerox

Eskişehir'den Özgür Fotoğrafçılık ve Kayseri'den Demirci Etiket, Xerox Color 1000i baskı sistemine yatırım yaparak baskı işlerinin çeşitliliğini ve kalitesini artırdı.

Xerox, üstün performans gösteren baskı sistemleri ile baskı işletmelerinin iş kalitesini ve hacmini artırıyor, bölgesinde öne çıkmasına yardımcı oluyor. Her ölçekten baskı firmasının iş büyüklüğüne uygun dijital baskı sistemleri olan Xerox, Anadolu şehirlerinin de baskı ihtiyaçlarını yüksek kalite standartlarında tamamlamalarını sağlıyor. Xerox ürün ve hizmetlerine güvenen baskı işletmelerinden Eskişehir merkezli Özgür Fotoğrafçılık ve Kayseri'de faaliyet gösteren Demirci Etiket, geçtiğimiz aylarda Xerox Color 1000i satın alarak sektördeki rekabette bir adım öne çıkma şansı yakalayan baskı işletmeleri oldu.

Xerox Türkiye Bölge Satış Müdürü Emre Yalın, Xerox Color 1000i satışları ve Anadolu'da faaliyet gösteren baskı işletmelerinin Xerox'a olan ilgisine yönelik yaptığı açıklamada "Tüm Türkiye'de olduğu gibi Anadolu'daki baskı işletmelerinin de öncelikli tercihi konumunda olmak bizim için daha iyi ürün ve hizmet sunmak adına motive edici bir güç oluyor. İşlerini geliştirmek ve çeşitlendirmek isteyen işletmelerin bize güvendiğini görmek onur verici. Bu güveni korumak, ürün ve hizmet kalitemizi her geçen gün artırmak bizim daimi hedefimiz" dedi.

Özgür Fotoğrafçılık

Xerox Color 1000i yatırımı yapan baskı firmalarından Özgür Fotoğrafçılık, Özgür F. Demirdağ tarafından 1997 yılında Eskişehir'de kuruldu. Tekstil, gıda, turizm ve porselen sektörlerine verdiği fotoğraf hizmetlerinin yanı sıra düğün, toplantı, mezuniyet ve stüdyo çekimleri de yapan işletme, her fotoğraf çalışması için yüzde 98 ve üzerinde doğruluk oranı ve ISO standartlarında işlem taahhüt ediyor. Özgür Fotoğrafçılık, müşterilerine verdiği kalite ve performans garantisini Xerox Color 1000i yatırımı ile güvence altına alıyor.

Demirci Etiket

2010 yılından beri Xerox ürünlerini kullanan Demirci Etiket, Xerox Color 1000i yatırımı yapan bir diğer baskı firması. Kayseri merkezli Demirci Etiket, makine parkurunda yer alan Xerox 700'ün yanına geçtiğimiz aylarda bünyesine kattığı Xerox Color 1000i'yi de ekledi. Türkiye'nin en büyük yatak firmalarına etiket üretim hizmeti veren işletme, Xerox Color 1000i ile bölgesindeki rakiplerinden farklılaşmak istiyor.



Kayseri



Eskişehir



Büyük Veri'yi Başarıya Götüren Yol

2015 Büyük Veri Araştırması'ndan sonuçlar

Xerox adına Forrester Consulting tarafından gerçekleştirildi

İşletmeler Büyük Veri'nin Önemli Olduğunu Biliyor

Büyük Veri, işletmelerin 2015 yılındaki en önemli bilişim teknolojileri önceliği olarak tanımlanıyor.

Güven seviyesi Büyük Veri olgunluğu ile doğrudan ilişkili. Bu bağlamda 3 olgunluk evresi tanımladık:

Büyük Veri yaklaşımlarına en çok güvenenlerin

Büyük Veri yaklaşımlarında başarılı olan Veri Kaşiflerinin

Büyük Veri'ye en az güvenen ve Büyük Veri yaklaşımlarını ağırdan alanların

% 81'i

Büyük Veri'nin rekabet üstünlüğü sağladığını kabul ediyor

% 74'ü

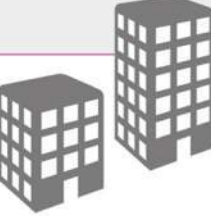
Büyük Veri'nin rekabet üstünlüğü sağladığını kabul ediyor.

% 62'si

Büyük Veri'nin rekabet üstünlüğü sağladığını kabul ediyor.

Büyük Veri'nin en önemli faydaları:

- İşletmelerin daha iyi karar alması ve gelişmiş iş planlaması yapmaya imkanı vermesi
- Veri kalitesi ve tutarlılığını geliştirilmesi



% 72

Katılımcıların % 72'si, Büyük Veri öngörülerinin rekabet avantajı yarattığını söylüyor

Potansiyelini Artırıyor

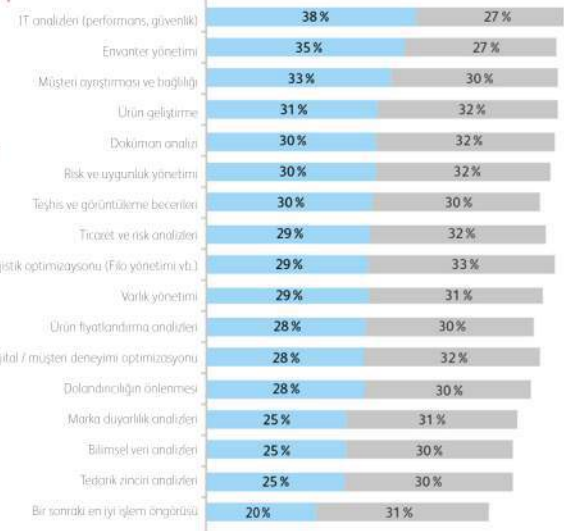


% 56

Katılımcıların % 56'sı halihazırda Büyük Veri uygulamalarından işlerinde faydalaniyor ve Büyük Veri stratejilerini çok çeşitli alanlarda kullanıyor.



■ Uygulanmış / Uygulanma aşamasında ■ Gelecek 12 ay içinde uygulanması düşünüldüğü



Ortalama olarak:

Büyük Veri faydalarını bu kullanım alanlarından 8'ini uyguluyor.

Veri Kaşifleri bunlardan 6'sını uyguluyor.

Kuşkuyla yaklaşımlar bunlardan 5'ini uyguluyor.

İşletmeler Büyük Veri'de başarıya ulaşmak için birçok zorlukla mücadele ediyor.

İşletmeler Büyük Veri stratejilerini uygularken birçok sorunla karşılaşılıyor. Bu sorunların başını ise "veri güvenliği ve gizliliği" ile "veri niteliği" çekiyor. İnsan ve iş unsurları gibi beceri ve kültürel gereksinimlere ilişkin zorluklar da veri ve teknoloji alanındaki zorluklar kadar önemli olarak kabul ediliyor. Bu, büyük şirketlerde Büyük Veri'den başarılı bir şekilde yararlanmak için gerekli olan örgütsel değişikliklerin farkına varıldığına dair önemli bir işaret olarak değerlendiriliyor.

Örneğin;

Yeterli kullanıcı eğitimi eksikliği, veri niteliğinden daha küçük bir sorun olarak kabul ediliyor.

Veri tabanlı karar alma desteği için yetersiz bir kültür olması, yasalara ve mevzuata uygunluk kadar zor bir sorun olarak görülüyor.

Değişim yönetimi, veri standardının olmayışı kadar büyük bir zorluk olarak kabul ediliyor.



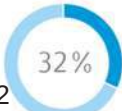
Veri niteliği



Yetersiz kültür



Yetersiz değişim



Kullanıcı eğitimi eksikliği



Yasalara ve mevzuata uygunluk



Veri standardı eksikliği

Veri Kalitesi

% 55

Katılımcılar veri kalitesini sağlayacak sağlıklı süreçlerin olmadığını belirtiyor.

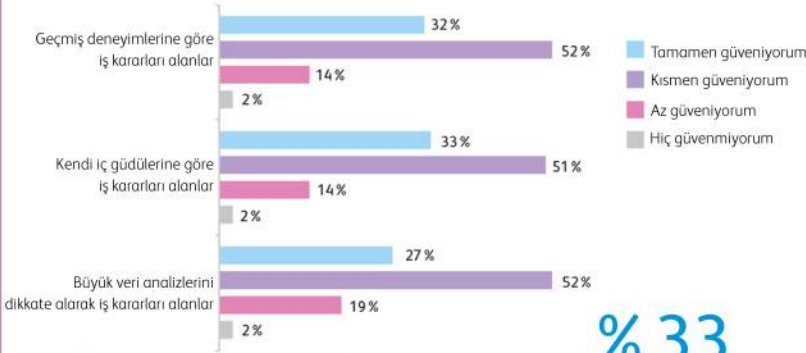


Büyük Veriler için bile veri kalitesi önemli bir sorun:

% 45 veri kalitesini sağlayacak güçlü iş süreci eksikliğinden yakınıyor.

Veri niteliğinin yetersizliği idari kararlar alınacağı durumlarda Büyük Veri'ye olan güvenin azalmasına yol açıyor.

İdari kararlar alacağınız zaman bu yaklaşımlara hangi ölçüde güveniyorsunuz?



% 33

Çok güvenenler idari kararlar alınacağı durumlarda Büyük Veri analizlerine tamamen güveniyor.

Sadece % 17 az güvenenlerde bu oran



Veri Güvenliği ve Gizliliği

% 37



Katılımcılar, Büyük Veri stratejilerini işlerine uygularken veri güvenliği ve gizliliğini karşılaştıkları en büyük zorluklardan biri olarak değerlendirdi.

Avrupa Birliği düzenlemeleri ve müşterilerin veri gizliliğine ilişkin giderek artan endişeleri, işletmelerin müşterilerin güvenliğini sağlamak için veri gizliliğini nasıl sağlayacaklarına bir an önce karar vermeleri gerektiğine işaret ediyor.

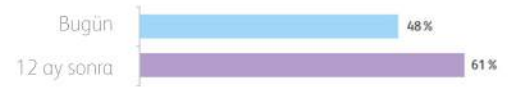
Fakat işletmeler zorlukların üstesinden geleceklerinden emin.



% 74

Gelecek 12 ay içinde katılımcılar, şirketlerinin alacağı kararlarda sayısal veri ve analizlere, deneyim, içgüdü ve kişisel fikirlerden daha çok yer vereceğini düşünüyor.

Katılımcı, Büyük Veri yatırımlarından 12 ay içinde olumlu dönüşler almayı umuyor.



Katılımcılar, müşteriler ile daha yakın ilişkiler kurmak, işletmeleri hakkında daha iyi bilgi sahibi olmak ve tüm çalışanların üretkenliğini desteklemek için Büyük Veri çalışmalarını gerekli görüyorlar.

Yardımdan memnun oluruz

Karar vericiler tarafından bakıldığında bir tedarikçi seçerken dikkat edilen en önemli dört şey:



% 53

Katılımcı, zaten diğer kuruluşlardan destek alıyor ya da önümüzdeki 12 ay içinde alacak.



Araştırma raporundan, işletmelerin Büyük Veri vaatlerine yönelik uygulamaları hakkında bilgi sahibi olunabilir.

Büyük Veri'nin Avrupa'daki Durumu

Araştırma Hakkında

Bütün veriler bu araştırmayı Xerox'a yapması için görevlendirilen Forrester Consulting tarafından sağlanmıştır.

330
katılımcı

Üst düzey tepe yönetici ve birim direktörü

5
ülke

Belçika
Fransa
Almanya
Hollanda
İngiltere

4
sektör

Bilişim ve Telekomünikasyon,
Perakende ve Müşteri Hizmetleri
Finans
Üretim

Başarının anahtarı müşteri memnuniyeti

Xerox Türkiye’ye 2006 yılından beri kurumsal iş ortağı olarak hizmet veren BNK Teknoloji, Marmara Bölgesi ağırlıklı çalışmaları ile Xerox ürünlerine yönelik başarılı satış ve servis hizmetlerini sürdürüyor.



BNK Teknoloji Servis Direktörü Engin Atalas ile BNK Teknoloji ve dijital baskı sektörünün bugünkü durumu üzerine keyifli bir söyleşi yaptık.

Müşteri devamlılığını sağlamak ve yeni satışlar yapabilmek için satış sonrası servis hizmetlerinin önemi hakkında neler düşünüyorsunuz?

Satış sonrası hizmetlerin kalitesi, müşterilerin satın alma alışkanlıklarını devam ettirmede büyük öneme sahip. Servis kalitesi zamanla marka ile de bütünleşiyor ve bir zincirleme etki yaratıyor. Günümüzün çetin rekabet şartlarında, şirketlerin hayatta kalabilmelerinin yegane yolu, müşteri memnuniyetlerini verdikleri servislerin kalitesi ile yüksek seviyelere taşıyabilmelerinden geçiyor.

Sektörde dijital baskı teknolojileri nasıl algılanıyor? Dijital baskı sektöründe var olan sorunlar ve bu sorunların çözümüne yönelik görüşleriniz nelerdir?

Dijital baskı teknolojisi denildiğinde müşterilerinizin hitap ettiği sektörler göre bu algı çok farklılık gösteriyor. Kurumsal müşterilerimiz dijital baskı platformlarını mevcut IT ortamları ile entegre edebilme, kolay yöne-

tebilme, tüm baskı ihtiyaçlarını merkezi olarak kontrol altına alabilme istekler. Dijital baskı merkezleri ise entegrasyona ek olarak, müşterilerine her geçen gün daha hızlı, daha kaliteli baskılarla hitap etmek arzusundalar. Farklı sektörlerdeki müşterilerimizin ortak sorunlarından biri, baskı sektöründeki maliyetlerin nasıl daha aşağıya çekilebileceği konusu. Buradaki başlıca sorun, görünmeyen maliyetler. Aslında, teknoloji şirketleri görünmeyen maliyetleri azaltmak amacıyla çeşitli yazılımlar üretiyor ve bu yazılımlar, mevcut dijital baskı donanımları ile entegrasyonun yanında, şirketlerin kullandıkları diğer yazılımlarla da bütünleşik çalışabiliyor. Ne yazık ki, dijital baskı kullanıcılarını bu noktada biraz tutucu görüyorum. Bu sorunu aşmak için bizlerin bu konuya daha fazla eğilmesi gerektiğini düşünüyorum.

2015’in üçüncü çeyreğin geride bırakıyoruz. 2015 yılını BNK Teknoloji için nasıl değerlendiriyorsunuz ve 2016 hedefleriniz neler?

2015 yılı bol seçimli ve beklentili geçiyor. Ülkemizde 2015’teki gelişmeler, yatırım planlarının ertelenmesi eğilimi, döviz kurlarının hareketliliği ve benzer birçok mali etmen şu anda büyüme hızımızı çift haneli rakamlardan tek haneye düşürmüş durumda. Ancak şirket olarak istikrarlı büyümemiz devam ediyor. 2016 yılında da geçmiş yıllarda gösterdiğimiz performansın artarak devam edeceğinden şüphem yok.

Siyasi ve ekonomik gelişmelerin müşterilerin yatırım kararlarını etkilememesi için nasıl bir strateji izlenmelidir?

Ülkemizdeki siyasi ve ekonomik gelişmelere, sürprizlere ve krizlere ülke olarak aslında çok dayanıklıyız. Bu dönemden de kolaylıkla çıkılabileceğine kesinlikle inanıyorum. Dijital baskı sektöründeki müşterilerimizin, teknolojik imkanları kullanarak yurt içinde olduğu kadar diğer ülkelerde bulunan müşterilere de ulaşmaları gerektiğini inanıyorum. Mevcut teknolojik altyapı ile rahatlıkla kaliteli hizmet verebileceklerine inanıyorum. Dünya ile artan entegrasyon, artan müşteri ihtiyaçları siyasi ve ekonomik gelişmelerden bağımsız bir şekilde dijital baskı sektörüne yatırım yapmayı gerekli kılıyor.

Küresel bir dağıtım şirketi olma yolundayız

Xerox yazıcıların ve sarf ürünlerinin dağıtıcılığının yanı sıra donanım ürünlerinin de dağıtıcılığını üstlenen Penta Teknoloji, Xerox ile olan iş ortaklığını geliştiriyor.

Xerox'un iş ortaklarından Penta Teknoloji Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Erünsal ile Penta Teknoloji'nin faaliyet alanları ve iş ortaklıkları üzerine bir söyleşi yaptık.

Penta Teknoloji'yi kısaca bize tanıtır mısınız?

1990 yılında beş üniversite arkadaşının bir araya gelmesiyle kurulan "Penta Teknoloji", kurulduğu günden bu yana Türkiye'de teknoloji dağıtıcısı ana şirketler arasında daima ilk sıralarda yer alıyor. Yüzü aşkın küresel markanın Türkiye dağıtıcılığını üstlenen ve 5000'e yakın bayisi bulunan Penta, her geçen gün iş ortakları için yeni katma değerler yaratmayı hedefliyor.

Penta Teknoloji'nin son zamanlarda odaklandığı çalışma alanları ve gelecek hedefleri nelerdir?

Penta'nın odak noktasında tedarik zincirinin doğru yönetimi ve katma değer üreten müşteri ilişkileri anlayışının koşulsuz benimsenmesi bulunuyor. İş ortaklarıyla B2B portalı Bayinet üzerinden iletişime geçen Penta, pazardaki tüm oyunculara ulaşıyor. Bilişim sektörünün ilk B2B portalı Bayinet, bir B2B portalından fazlası olarak yerine göre satış temsilcisi, ödeme merkezi, teknik destek danışmanı ve hatta ERP yazılımı gibi çalışarak iş ortaklarını destekliyor. Sağladığı benzersiz lojistik olanaklar ve akıllı operasyonel çözümlerle uluslararası alanda da yer almayı hedefleyen Penta, giderek küreselleşen bir dağıtım şirketi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Penta Teknoloji iş ortaklarına ne tür avantajlar sağlıyor?

Penta'nın iş ortaklarına sağladığı en büyük avantajlardan biri yakın zamanda hayata geçirdiği Penta Teknoloji Merkezi'dir. Konusunda uzman satış destek ekibi yönetiminde gerçekleştirilen demolarda, kullanıcılara satış öncesinde almak istedikleri ürünleri bire bir test etme olanağı sunuluyor.

Ayrıca Penta, iş ortaklarına kesintisiz olarak çözüm sunabilmek adına Bayinet'i mobil ortama ta-



şıdı. "10'dan 10'a Sevkiyat", "PentaDepom" ve "Yazılım Lisanslama" gibi yenilikçi ve sektöre öncülük eden uygulamalarıyla da iş ortaklarını destekliyor.

Xerox ile iş ortaklığı yapmak Penta Teknoloji için ne ifade ediyor?

Penta, Xerox yazıcıların ve sarf ürünlerinin dağıtıcılığının yanı sıra yakın zamanda donanım ürünlerinin de dağıtıcılığını üstlenerek Xerox ile olan iş ortaklığını pekiştirmiştir. Dünya çapında fotokopi, yazıcı, tarayıcı ve aksesuar/sarf ürünleri üretim ve pazarlamasında ilk sıralarda yer alan Xerox, gerek ürün çeşitliliği, gerekse profesyonel çözümleri ile Penta ve iş ortaklarına yeni fırsatlar ve iş olanakları sağlamıştır.

Mobil ve bulut teknolojiler hakkındaki düşüncelerinizi öğrenebilir miyiz?

Mobil ve bulut teknolojilerinin yaygınlaşmaya başlaması, şirketlerin giderlerinin birçok alanda azalmasına yardımcı oluyor. Lokasyon bağımsız çalışma imkanıyla ofis içi giderleri azaltılmasının yanı sıra, pahalı yazılımları bulut sistemleri üzerinden uygun fiyatlara kullanma olanağı sunuyor.

Obama'dan "Xerox'u örnek alın" tavsiyesi

Amerika Birleşik Devletleri Başkanı Barack Obama imzasını taşıyan ve ABD'nin iş gücünün nitelik ve donanımlarını artırmayı amaçlayan "Başkan'ın Yetenek Geliştirme Girişimi" adlı raporda, Xerox'un e-learning platformu Xerox Global Öğrenme Programı, çalışan nitelikleri geliştirmede örnek alınacak uygulama olarak tanıtıldı.



Dünyadaki teknolojik gelişmelerin ve bilimsel çalışmaların başını çeken ülkelerden ABD'nin son zamanlarda en çok üzerinde durduğu konuların başında yeniden nitelikli bir iş gücüne sahip olmak geliyor. Amerika dışına çıkan üretim know-how'ını tekrar ülkeye çekerek Made in USA oluşumunu tekrar başlatmak isteyen ABD Başkanı Barack Obama'nın talimatı ile Beyaz Saray tarafından hazırlanan bu çalışma, ülkedeki iş verenler ve çalışanlar için rehber niteliğinde bir rapor.

Örnek alınabilecek uygulamalar yürüten şirketlerin açıklandığı raporda, Xerox e-öğrenme platformu ile yer aldı. Xerox Global Öğrenme Programı, Beyaz Saray tarafından övgüye değer bulundu ve diğer şirketlere örnek gösterildi.

Kollektif öğrenme ve bilgi paylaşımı Xerox'un başarısı

Xerox'un, Global Öğrenme Programının temeli çalışanlar arası bilgi paylaşımı esasına dayanıyor. Şirketin dünya genelindeki tüm çalışanlarının erişim

imkanına sahip olduğu platform üzerinden çalışanlar ve yöneticiler bir araya gelebiliyor, bilgi ve deneyimlerini birbirleri ile paylaşabiliyor. Kolektif öğrenme ve yardımlaşma anlayışının şirkete hakim oluşu ile tüm çalışanların bulundukları pozisyonlardaki başarıları artıyor, çalışanlar kariyer ve şirket hedeflerini gerçekleştirme imkanına daha kolay ulaşabiliyor.

Beyaz Saray raporuna göre, çalışanların daha nitelikli ve eğitilmiş olmalarını sağlayacak çözümlerin başında kurslar ve iş yerinde verilen eğitimler geliyor. Çalışanların herhangi bir kursta alacağı eğitim iş saatleri ile uyuşmaması ve işten arta kalan zamanın yeterli olmaması nedeniyle iş sırasında alınan eğitime kıyasla çalışan için daha güç oluyor. İşveren tarafından karşılanan iş yerindeki eğitimler ise çalışanın kendi işinde, özellikle zorlandığı konularda eğitim görebilmesi ve zamandan tasarruf etmesi açısından çalışanlar için daha verimli olarak kabul ediliyor. Yapılan araştırma ABD'de işveren tarafından verilen eğitimlerin 1996 yılında yüzde 21'lerden 2008 yılına gelindiğinde yüzde 12'ye düştüğünü, işverenin eğitim sorumluluğunu azalttığını gösteriyor.

“Xerox’la verimlilik ve güvenlik sağladık”

Türkiye’nin ilk ve lider dijital yayın platformu Digiturk ofis iş süreçleri yönetim hizmeti tercihini Xerox’tan yana kullandı.



Ofis cihazlarını Xerox marka ürünlerle yenileyerek iş süreçlerinde ve doküman yönetimi konusunda Xerox’tan Yönetilen Baskı Hizmetleri almaya başlayan Digiturk’ün Bilgi Teknolojileri (IT) Altyapı Bölüm Yöneticisi Emrullah Çobaner ile Digiturk ve Xerox’u tercih sebepleri üzerine konuştuk.

Digiturk’ü kısaca tanıtır mısınız? Digiturk bünyesinde yapılan faaliyetler nelerdir?

Dijital televizyon yayıncılığı sektöründe hizmet vermek amacı ile 1999 yılının Mart ayında kurulan Digiturk 2000 yılında yayın hayatına başlamıştır. Türkiye’nin ilk dijital platform kuruluşu olarak, bünyesinde çok sayıda televizyon, radyo, müzik ve interaktif kanalını, dijital görüntü ve ses kalitesiyle üyelerine ulaştırmaktadır. Alışlagelmiş televizyon izleme alışkanlığını 21’inci yüzyıl teknolojisi ile yeniden şekillendiren Digiturk dijital platform işletmeciliğinde bugün hâlâ Türkiye’nin lider ismi olmaya devam etmektedir. Türkiye’nin en önemli teknolojik yatırımlarından biri olan Digiturk Avrupa’nın sayılı platformları arasında yer almaktadır.

Digiturk’ün ofis iş süreçleri yönetimi hizmetleri için Xerox’u tercih etmesindeki sebepler nelerdir?

Ofis içinde yoğun kullanılan çok fonksiyonlu baskı ekipmanları teknolojilerinin yenilenmesi projesinde, demo amaçlı alınan cihazlar çok yönlü testlere tabii tutuldu. Fiyat-performans oranı, teknik destek hizmet kalitesi, referanslardan alınan geri bildirimler, teknik ekibin konusuna hakimiyeti ve ekibin projeye yaklaşımı Xerox’u tercih etmemizde öne çıkan faktörler oldu.

Xerox’tan aldığı hizmet Digiturk’e ne tür avantajlar sağladı?

Eskiye makine parkının yenilenmesi ile gerek kurum gerekse çalışanlarımıza birçok fayda sağladık. Öncelikle güvenli ve hızlı baskı alabilme avantajı, taraman dokümanların e-mail ile ilgililere ulaştırılabilmesi, cihazların internet bağlantılarının sağlanması ile hem sarf malzemesi takibi hem de cihazlarda oluşabilecek arızaların pro-aktif olarak doğrudan destek birimlerine iletilmesi sağladığımız faydaların başında geliyor.

Özellikle arıza durumlarının çalışanlara olan olumsuz etkileri ve toplam kesinti süreleri azaltıldı. Sayfa başı hizmet alımı ile toplam sahip olma maliyetinde de ciddi avantaj sağlandı. Copy Center hizmetiyle, toplu baskı işlemlerinde uygun cihazlar kullanılırken, tüm cihazlara yerinde destek hizmeti alıyoruz. Bu hizmet de arıza sürelerinin en aza indirilmesine katkı sağlıyor.

Baskı işlemlerinde kartlı sistem uygulanmasının Digitürk'e faydaları nelerdir?

Yazıcılardan alınmayan, unutulmuş çıktılar ciddi güvenlik zafiyetlerine yol açmakla beraber kağıt ve sarf malzemesi israfına da neden oluyor. Ofis içinde kullanmakta olduğumuz personel kartlarımız ile yapılan entegrasyon sayesinde herkes yalnızca kendi sayfalarını görebiliyor, istediği zaman ve istediği kat yazıcısından yazdırabiliyor. Ancak güvenli çıktı almak için baskı esnasında beklerken kaybedilen zamanı da önlememiz gerekiyordu. Bu amaçla doğru lokasyona doğru ekipman konumlandırmaya çalıştık. Bu projede, daha önceki yıllardaki baskı miktarından

istifade edilerek departmanların ihtiyacına yönelik ekipmanlar belirledik. Kart entegrasyonu ve kişisel yetkilendirmelerle baskı adetlerinde gözle görünür düşüş tespit ettik. Ayrıca yapılan baskıların kişi ve departman bazında detaylı raporlarını alabiliyoruz.

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

En önemli başlangıç noktasının ihtiyacı doğru tespit etmek olduğunu düşünüyorum. Yazıcının dakikada yazacağı sayfa sayısından elektrik ve sarf malzemesi tüketim değerlerini kadar farklı parametreler göz önüne alınarak ürün ve hizmetler konumlandırılmalıdır. Doğru konumlandırılan bir ofis ekipmanı, normal şartlarda 4 yıl boyunca hizmet verebiliyor. Bu süreyi uzatmak, düzenli bakımlarla ve arızaların zamanında, yetkin kişilerce giderilmesi ile mümkün. Ofis iş süreçlerinin yönetimi ve Yönetilen Baskı Hizmetleri konularına yatırım yapacak işletmelerin, yatırımlarının geri dönüşünü kısa sürede başta güvenlik ve verimlilik olmak üzere bir alanda alacaklarını söyleyebilirim.

Digitürk

Hayallerine dokun

Xerox Graph Expo 2015'e katıldı

Xerox, en yeni ürün ve çözümlerini iş akışlarını otomatikleştirmek ve daha üretken olmak isteyen matbaa ve dijital baskı işletmelerine Graph Expo 2015 Fuarı'nda tanıttı.

Günümüzde 460 milyar sayfalık baskı işlemi, renkli dijital baskı cihazları ile yapılıyor ve bu sayının 2018'e kadar 725 milyar sayfaya ulaşması bekleniyor. Xerox, dijital baskı pazarındaki bu büyüme potansiyelinden faydalanmak isteyen baskı sağlayıcıları ve son kullanıcılar için dijital baskı teknolojilerini ve iş akışı çözümlerini A.B.D'nin Şikago kentinde düzenlenen uluslararası Graph Expo 2015 Fuarı'nda vitrine çıkardı. Graph Expo 2015 Fuarı'nda yer alan Xerox standında, "2015 Must See 'Ems" ödülünü kazanan Xerox iGen5 Press ve Xerox Rialto 900 Inkjet Press ile Xerox FreeFlow Core Cloud ürünleri sergilendi.

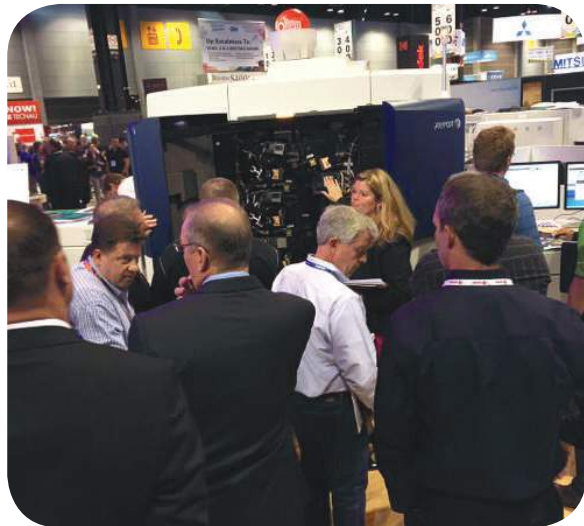


Xerox Küresel Grafik İletişimi İş Grubu Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Robert Stabler, Graph Expo 2015 Fuarı'na yönelik yaptığı açıklamada "Dijital baskı pazarı son yıllarda bir rönesans dönemi yaşıyor. Bu olumlu gidişat, baskı sağlayıcıları için üretkenliklerini artırmak, baskı kalitelerini yükseltmek ve kişiselleştirilmiş baskı işlemlerine imza atmak için bir fırsat doğuruyor. Biz de Xerox olarak, baskı işletmelerinin işlerindeki dijital dönüşümü sürdürmesini ve verimliliklerini artırmasını sağlamak amacıyla, fuarda dijital baskı teknolojilerindeki en son gelişmeleri ve iş akışı çözümlerini onların beğenisine sunduk." dedi.

Xerox iGen5, CMYK skalasına ek olarak getirdiği 5. renk opsiyonu ve çoklu baskı hızı seçenekleri ile sektörün en üretken ve kar getirisi yüksek dijital üretim platformu olarak dikkat çekiyor. Xerox Rialto 900 Inkjet Press ise dünyanın en küçük tam entegre bobinden tabakaya inkjet baskı makinesi olarak baskı işletmeleri için önemli fırsatlar yaratıyor.

InfoTrends Grup Direktörü Jim Said, Xerox iGen5 Press ve Xerox Rialto 900 Inkjet Press için "Xerox iGen5 üzerinde bulunan 5. renk istasyonu, kurumsal marka renklerini daha doğru biçimde yeniden üretmeyi sağlıyor ve Xerox'un gelecekte hayata geçireceği renk ve özel efekt planlarına dair ipuçları veriyor. Xerox Rialto 900 Inkjet Press ise yüksek üretkenliğinin ve baskı maliyeti tasarrufunun yanı sıra inkjet baskının hızı ve çevreye karşı duyarlılığı ile kullanıcılarını etkilemeyi başarıyor." açıklamasında bulundu.

Xerox'un yeni FreeFlow Core Cloud çözümü, otomasyonu hiç olmadığı kadar otomatikleştiriyor ve herhangi bir yazılım yüklemesine, IT desteğine ihtiyaç duymuyor. Xerox, Graph Expo 2015 fuarında, Xerox FreeFlow Digital Publisher Cloud Configuration ve Xerox XMPie StoreFlow Cloud çözümlerini de sergiledi.



Xerox Smart Center'a Türkiye'den ziyaret

Xerox'un ürün ve çözümlerinin bir arada sergilendiği, yaratıcı dijital baskı uygulamalarının tanıtıldığı Xerox Smart Center'ı, başarılı çalışmaları ile öne çıkan Xerox müşterileri ziyaret etti.

Xerox, ürün ve çözümlerine yatırım yapan firmaların işlerinde başarılı olması için verdiği satış sonrası satış ve pazarlama desteğini sürdürüyor. Xerox baskı sistemlerine yaptığı yatırımlar ile iş hacmini ve çeşitliliğini geliştirmek isteyen firmalar, İngiltere'nin Londra şehrinde bulunan Xerox Smart Center'a özel bir ziyaret gerçekleştirdi. Ziyarete Xerox Türkiye Genel Müdürü Burak Özer de eşlik etti.

İngiltere'nin Londra şehrinde bulunan Xerox Smart Center; satış, pazarlama, analiz, araştırma ve eğitim merkezi olarak faaliyet gösteriyor. Farklı konularda uzman danışman bir kadroyu da bünyesinde barındırıyor. Xerox'un mevcut ürün ve çözümlerinin bir arada sergilendiği merkez, yaratıcı dijital baskı örneklerini, müşteri ve iş ortaklarının gerçekleştirdiği referans uygulamaları tek bir merkezde deneyimleme ve inceleme şansı veriyor.



Anadolu iş ortakları ile toplantı

Xerox'un iş ortakları ile iş yapış modellerini ve 2015 yılının ilk 6 ayını değerlendirmek, gelecek dönem pazarda uygulanacak stratejileri belirlemek adına düzenlediği Anadolu Bayi Toplantısı etkinliği, 5-6 Ağustos tarihlerinde Güral Sapanca Otel'de gerçekleşti. Kayseri merkezli Trioks Dijital, Trabzon merkezli Karadeniz Fotokopi, Erzurum merkezli Şafak Bilgi Teknolojileri ile Samsun merkezli Kopisan Teknoloji Sistemleri'nin katıldığı etkinlik, hep birlikte yapılan kahvaltı ile başladı. Xerox'un Samsun, Kayseri, Erzurum ve Trabzon illerinde bölge müdürlüğü görevini yürüten Mustafa Kemal Teoman'ın 2015 yılı değerlendirmeleri ile devam eden etkinlik, öğle yemeği öncesinde düzenlenen Karşılıklı İş Yapış Modelleri ve Gelecek Döneme Bakış başlıklı oturumlarla devam etti.

Xerox yetkilileri ve iş ortakları arasında yoğun iş geliştirme toplantılarına vesile olan etkinlikte, Xerox iş

ortakları bölgeleri ile ilgili talepleri aktardı. Karşılaştıkları sorunlara karşı geliştirdikleri çözümleri de aktaran iş ortakları için etkinlik tam bir deneyim paylaşım platformu oldu.



Motivasyonu yüksek çalışanlar başarının anahtarı

Üstün performansı ödüllendirmek ve potansiyeli yüksek çalışan sayısını artırmak için yeni projeler ve stratejiler geliştirmek önümüzdeki günlerde ağırlık vereceğimiz konuların başında geliyor.



Global ve yerel hedeflerin dışında Xerox Türkiye olarak çok önem verdiğimiz konulardan bir tanesi de motivasyonu yüksek ve sadık çalışanlara sahip olmak. Çalışanların bağlı oldukları yöneticileri ile iletişimleri ve şirket içi iletişim kültürünün şekli şirkete bağlılıklarını doğrudan etkileyebiliyor. Biz bu iletişim kültürünü geliştirmek için bu sene itibarı ile var olan iş süreçlerimize yeni uygulamalar ve araçlar ekledik:

Öncelikle ofis ortamına yerleştirdiğimiz dilek kutusuna gelen yaklaşık 40 farklı talep ile ilgili aksiyonlar aldık ve bunu çeyrek bazında yaptığımız iletişim toplantılarında duyurduk.

Yeni başlayan çalışanlarımızın şirket kültürüne ve günlük iş faaliyetlerine adaptasyonunu artırmak amacıyla kıdemi yüksek çalışanlarımızla kendilerini eşleştirdik. Yeni başlayan çalışanlarımız için deneme sürelerinin sonunda geri bildirim alıp verebilmeleri adına Genel Müdür seviyesinde katılım olan toplantılar organize etmeye başladık. Tüm çalışanlarımızla Genel Müdürümüzü öğle yemeği organizasyonlarında buluşturduk.

Xerox'ta çoğu bölümde olduğu gibi İnsan Kaynaklarında da bir dönüşüm yaşıyor. İnsan Kaynaklarında yaşanan bu dönüşüm ile global olarak daha etkin bir organizasyon yaratılması, verimliliğin artırılması, maliyetlerin azaltılması ve yenilikçiliğin ön plana çıkarılması hedefleniyor.

Xerox'un faaliyetleri her geçen gün tüm dünyada hızla yaygınlaşıyor. 180 ülkede görev alan çalışanlarının varlığı, İnsan Kaynakları fonksiyonunun hem global süreçlerde ortak bir dil kullanılmasını hem de çalışanlarımızın birbirlerine karşı duyarlı ve eşit davranmasını gerektiriyor. Bununla ilgili olarak 13.500 yönetici bu sene Çeşitlilik ve Kapsam adı altındaki eğitimleri tamamladı. Hedeflere ulaşmaya çalışırken mevcut durumu da analiz etmek için bu sene Global Çalışan Memnuniyet Anketimizi takiben tüm çalışanlara yönelik başka bir anket çalışmamız daha olacak.

İletişim konusuna ek olarak, çalışan motivasyonunu doğrudan etkileyen konulardan bir tanesi de Performans Değerlendirme sisteminin etkinliği. 2015 yılı itibarı ile performans değerlendirme süreçlerimizi global veri tabanlı online bir sisteme taşıyoruz. Yeni sistemde, tüm çalışanlarımız için Kişisel Gelişim Planı hazırlanmasını zorunlu kılıyoruz. Böylece hem ihtiyaçlar hem de kariyer planlaması için bize ışık tutacak temel bilgileri toplamayı hedefliyoruz. Üstün performansın ödüllendirildiği ve potansiyeli yüksek çalışan sayısının artırıldığı bir organizasyon yapısı için yeni projeler ve stratejiler yaratmak önümüzdeki günlerdeki mesaimizin büyük kısmını alıyor olacak.

Yeni nesil toplu taşıma ödeme sistemi: Seamless

Kent içi toplu taşıma sistemlerinde, bilet, jeton, kart gibi sistemlerin yerine kişisel mobil cihazların kullanılmasını sağlayan, SIM kart ve internet bağlantısı olmadan da çalışan Xerox Seamless çözümü, Yakın Alan İletişimi (NFC- Near Field Communication) teknolojisini yeni bir boyuta taşıyor.



Dünyanın en büyük teknoloji ve iş süreç yönetimi şirketlerinden Xerox, Haziran ayında Türkiye'nin de üyesi olduğu Dünya Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) tarafından Milano'da düzenlenen kongrede, ulaşım araçlarında bilet, jeton ve manyetik kart kullanımı yerine kişisel mobil cihazlarla ödeme yapma imkanı tanıyacak Xerox Seamless çözümünü tanıttı.

Xerox Seamless nasıl çalışıyor?

Xerox Seamless, günümüzde uygulanan biletleme sistemlerini mobil ödeme sistemlerine entegre ediyor ve mevcut sistemlerdeki aksaklıklara önemli

çözümler getiriyor. Yolcular Xerox Seamless'in uygulamasını akıllı telefonlarına indirerek Seamless ile yapacakları yolculuğun ilk adımını atmış oluyorlar. Belediyeler ve özel ulaşım hatlarının Xerox Seamless ile yapılacak bir seyahate imkan vermek için yapmaları gereken tek şey ise Xerox tarafından temin edilen ve Xerox'un "etiket" olarak adlandırdığı Yakın Alan İletişimi (NFC) aparatlarını, duraklara, istasyon girişlerine, turnikelere veya ulaşım araçlarının içine yerleştirmek olacak. Sistem otomatik olarak çalışmaya başlayacak.

Xerox Seamless uygulamasına sahip yolcular, akıllı telefonlarını Xerox etiketlerine okutarak ulaşım ücretlerini mobil olarak ödeyebiliyor. Xerox Seamless ile ödeme yaparken internet bağlantısının veya SIM kartın çekim alanı içinde olup olmamasının bir önemi bulunmuyor. Ödeme yaparken mobil cihazınız 3G/4G bağlantısına sahip olmasa dahi Xerox etiketleri uygulama kimliğinizin bilgilerini alarak işlem kaydını tutuyor ve mobil cihazınız ilk sinyali aldığı an veya ilk internet bağlantısını kurduğu an bakiyenizden otomatik olarak ulaşım ücretini tahsil ediyor.

Xerox Seamless yerel kullanıcıların olduğu kadar turistlerin de ulaşım sorunlarını gidermelerine yardımcı olacak. Küresel çapta standart bir yazılım sistemine sahip Xerox Seamless ile, dünyanın herhangi bir noktasında Xerox Seamless platformuna sahip ulaşım hattında seyahat etmek mümkün olabilecek. Her şehrin ulaşım birim ücretlerinin Xerox Seamless etiketlerine yüklü olması sayesinde uygulama, gidilen herhangi bir şehirde sorunsuz olarak seyahat etmenizi sağlayacak.

Dünyanın bir çok şehrinde otobüs, tren, metrobüs, vapur gibi birçok ulaşım aracı için ayrı bir biletlendirme sistemi ve ücret tarifesini uyguluyor. Trende yolculuk yapmak için aldığınız bilet ile vapura binemiyor; otobüse binmek için kullandığımız kart ile birçok tren ve vapur hattında seyahat edemiyorsunuz.. İstanbul'da entegre bir biletleme teknolojisi olsa da çoğu metropolde geçerli olan bu durum mobil teknolojilerin gelişmesi ve yaygınlık kazanması ile değişmeye başlıyor. Yerel yönetimleri biletleme sistemlerinin idare edilmesi için dolum cihazları yerleştirmek, tahsilat yapmak gibi çok büyük donanım, bakım yatırımları yapmaktan kurtaracak bu çözüm ile herkesin sahip olduğu kişisel mobil cihazlar, yerel otoritelerin kullandığı ve üzerinden ücret tahsilatı ve transferi yapabildiği donanım cihazlarına dönüşecek.

325 milyar dolarlık mobil ödeme pazarı

Akıllı telefon, tablet ve saat gibi mobil teknolojiler giderek hayatımızın her alanında kendine daha çok yer buluyor. Emarketer.com verilerine göre dünyada akıllı telefon kullanıcı sayısının bu yılın sonuna kadar 2 milyar kişiye ulaşması bekleniyor. Aynı siteye göre, bu yıl içinde tablet kullanıcı sayısı da dünya çapında 1 milyar kişiye ulaşacak. Mobil cihaz sahibi kişilerin sayısı arttıkça mobil ödeme sistemlerinin kullanım oranı da büyük artış gösteriyor. Statista.com verilerine göre, 2010'da 52,9 milyar dolar olan dünya çapındaki mobil ödeme işlem hacmi, 2014 yılına kadar yaklaşık yüzde 600 oranında bir artış göstererek



325,2 milyar dolara ulaştı. 2017 yılında ise bu rakamın 721,4 milyar dolara ulaşması bekleniyor.

Xerox Seamless'in, yakın bir zamanda dünyanın önde gelen kentlerinin yerel ulaşım birimleri ile yapılacak anlaşmalara müteakip, iOS, Android, Windows işletim sistemli mobil cihazlar üzerinden kullanıma sunulması bekleniyor.





HOŞ GELDİN FAİZİNİ KAÇIRMAYIN!

İSTER
1 TL'YE, İSTER
250.000
TL'YE

ING Turuncu Hesap'ın avantajlı hoş geldin faiziyle, biriktirmeye hemen başlayın. Üstelik **30 gün** boyunca.

Hoş geldin faizinden sadece bir kez faydalanılabilir. Hoş geldin faizi hesap açıldığında başlar, gecelik işler ve 250.000 TL'ye kadar uygulanır.

ingbank.com.tr | 0850 222 0 600

ING  **BANK**

Paran burada değerli