

Xerox Türkiye'nin Kurumsal İletişim Dergisi

xerografi

www.xerox.com.tr

Kış 2016

Ücretsizdir

Yeni yılınız kutlu olsun

Xerox Brenva:

Tabaka kağıt ve inkjet ilk kez bir arada



Başarının anahtarı dijital dönüşüm

Robotlaşacak 19 iş kolu

Krizler kendi fırsatlarını doğurur

İçindekiler

- | | |
|---|---|
| 02 Penta Teknoloji ile satış etkinliği | 16 Türk Kızılayı'nın yanındaydık
Vodafone İstanbul Maratonu'nda koştuk |
| 03 Sinerji: "Ters rüzgara rağmen rotamızda ilerliyoruz" | 17 Belgeleri dijital ortama hızlıca aktarmak için
Mobil ve kablosuz çalışan küçük ofislere |
| 04 "Xerox dijitalleşme stratejimize destek sağlıyor" | 18 Kişiselleştirilmiş ambalaj satışları artırıyor |
| 06 Robotlaşacak 19 iş kolu | 19 Kişiye özel yazılmayan mektuplar çöpe gidiyor |
| 08 "Xerox iGen 5 ile rekabet gücümüzü artıracacağız" | 20 İş geliştiren iş akışı otomasyonu çözümleri |
| 09 Tabaka kağıt ve inkjet ilk kez bir arada | 21 Xerox App Studio ile akıllı MFP teknolojisi |
| 10 "Krizler kendi fırsatlarını doğurur" | 22 Güneş enerjisi üretimini ucuzlatacak buluş |
| 12 Xerox XPPS ile ofis giderlerinizi düşürün | 23 Yılda yüzbin paketten 5 milyon paket kağıda |
| 14 Şirketler için başarının anahtarı: Dijital dönüşüm | |

Penta Teknoloji ile satış etkinliği



Xerox, yazıcılarının ve sarf ürünlerinin dağıtıcılığını üstlenen iş ortağı Penta Teknoloji ile yeni Xerox ürün ve çözümlerini tanıtmak ve satışa sunmak amacıyla bir araya geldi.

Her yıl iş ortakları ile düzenli olarak satış aktiviteleri düzenleyen Xerox, 16 Kasım Çarşamba günü Penta Teknoloji ile Dudullu Penta Merkez Ofisi'nde bir satış günü organize etti. Etkinliğe Xerox Ofis Ürünleri Satış ve Pazarlama ekibi ile Penta Teknoloji Satış ve

Pazarlama ekibi katıldı. Özellikle küçük ofis ürünleri ekipmanlarına ve sarf malzemelerine ilginin yoğun olduğu satış gününde, hedeflenen satışın yüzde 50 üzerine çıkılarak başarı sağlandı.

Xerox Türkiye Ofis Ürünleri Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk konu ile ilgili yaptığı açıklamada, "Xerox ürünlerinin, Penta'nın tüm ülkeye yayılmış bayiler üzerinden satışa sunuluyor olması, Xerox ürün ve çözümlerine olan talebi ve yaygınlığı büyük ölçüde artırıyor. Penta alanında uzman, profesyonel kadrosu ile iş hedeflerimize önemli katma değerler sağlıyor" dedi.

Son derece başarılı ve keyifli geçen, satış hedeflerinin üstüne çıktığı günün bitiminde Xerox ve Penta Teknoloji ekibi güzel bir gala yemeği ile bu başarıyı kutladı.

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: Arena Kağıtçılık Matbaacılık iç
ve Dış. Tic. Ltd. Şti. Litros yolu 2. Matbaacılar Sit. İSTANBUL

Ters rüzgara rağmen rotamızda ilerliyoruz

2016'nın son günlerini yaşıyoruz. Bu yıl her anlamda Türkiye için zor geçiyor. Her ne kadar 3 yılın ardından ilk defa seçim yaşamadığımız bir yıl olsa da politik olarak tam bir stabilizasyon sağlanmış değil. Giderek artan terör olayları ise hepimizi oldukça üzüyor. Bunların üstüne ekonomik indikatörlerde de oynaklığın son günlerde oldukça arttığını gözlemliyoruz. Bu gelişmelerin sonucu olarak da, ilk 9 ay itibarı ile pazardaki aktivite küçülmesi çift haneli rakamlarda. Yani benim Türkiye Şeytan Üçgeni olarak nitelendirdiğim politika, terör ve ekonomik oynaklık üçgeni maalesef hala güçlü bir şekilde ayakta duruyor.

Ülkemizde yaşanan bu olumsuz gelişmelere rağmen, Xerox ve hedeflerimizle ilgili beklentilerimi koruyorum. Bunun da en büyük sebebi daha önceki yazılarımda da bahsettiğim Xerox çalışanları, iş ortakları ve müşterilerinde gördüğüm iş yapma gayreti ve bunu yapabilme becerisi. İşte biz, bu azim sayesinde küçülen pazarın birçok segmentinde pazar payımızı arttırdık. Müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile yaptığımız konuşmalar sonucunda, dördüncü çeyrekte beklediğim tablo da bundan farklı değil. Yani bu seneyi dışarıda oluşan fırtına nedeniyle istediğimiz hızda gidemesek de, rotada kalarak ve pazarın birçok segmentinde pazar payımızı arttırarak bitireceğimizi öngörüyorum.

Pozitif düşünmek, bence bize bu günlerde hem özel hayatımız hem iş hayatımız için en iyi gelecek düşünme biçimi. Pozitif ve sonuç odaklı düşündüğünüz sürece şartlar ne kadar zor olursa olsun, gayret göstermeye devam ederiz ve ulaşabileceğimiz en iyi sonucu elde ederiz. Benim bireysel olarak bunu kanıtlayan birçok tecrübem var fakat şu anda bunlardan bahsetmeyeceğim. Sizlerden sadece Türkiye'nin son 100 yılını düşünmenizi isteyeceğim. En sorunlu anlardan, zor koşullardan neler doğduğunu gösteren tarihi belgeler, bugün her yerde mevcut. Aynı şekilde dünya tarihi bunun tam tersini, yani pozitif düşüncenin, sağ duyunun kaybolduğu anlarda neler olduğunu gösteren hikayelerle de dolu.

Son çeyrekte şimdiye kadar gösterdiğimizizin üzerinde bir gayret ve şevkle çalışarak yılı en iyi şekilde kapatmayı amaçlıyoruz. Pazar payımızı



arttırmaya devam edip rotada kalarak bu yılı da kapatıp yine 31 Aralık gecesi huzurlu bir uykuya yatmanın çabası içindeyiz. Bu esnada en az bu yıl kadar önemli 2017 ve sonrasında stratejisini ve aktivitelerini oluşturmaya çalışıyoruz. Yine uzun vadeli stratejimizden sapmayacak ve rotada kalacak şekilde hareket ediyoruz. Ama çevremizde gelişen olayları da göz önüne alarak, bazı stratejik parçaları iş süreçlerimize adapte ediyoruz. 2017 ve sonrasında hızlanabilmek için hazırlıklarımızı tam gaz sürdürüyoruz.

Drupa'da sergilediğimiz ve 2017 stratejimizi destekler nitelikte olan birçok ürün ve çözümlerimizi de büyük bir hızla Türkiye'ye getirmeye başladık. İnovatif ürün ve çözümlerimizi Türkiye'de 26, dünyada 100 yılı aşkın bir tecrübeyle müşterilerimize sunuyoruz. Üstün bir gayretle çalışmaya devam eden çalışanlarımız ve iş ortaklarımız olduğu sürece bizim hiçbir şeyden çekinecek bir durumumuz olamaz. Bu vesile ile tekrar çalışanlarımızın, iş ortaklarımızın ve müşterilerimizin yaklaşan yeni yılını kutluyor; hepsine sağlıklı, huzurlu, mutlu fakat en önemlisi geleceğe çok daha pozitif baktığımız bir yıl diliyorum. Yeni yılda görüşmek dileğiyle.

“Xerox dijitalleşme stratejimize destek sağlıyor”

Türkiye’nin en köklü sanayi kuruluşlarından Şişecam Topluluğu, Xerox ile yenilediği MPS anlaşması ile iş süreçlerini ve doküman yönetimini daha da geliştirmeyi hedefliyor. Şişecam Topluluğu Bilgi Teknolojileri Başkanı Dr. Atilla Gültekin ile Şişecam Topluluğu’nun hedefleri, BT faaliyetleri ve Xerox iş birliği üzerine keyifli bir söyleşi yaptık.



Şişecam Topluluğu bünyesinde yapmış olduğunuz çalışmalar ve kurumsal BT hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Bilgi Teknolojileri olarak, 13 ülkede 44 üretim tesisi ile faaliyet gösteren ve satışları 150 ülkeye ulaşan Şişecam Topluluğu’nun “operasyonel mükemmellik” ve “değer yaratarak büyüme” stratejisinin hayata geçirilmesinde, “BT 2.0”, “Akıllı”, “Üretken” ve “Dijital” teknoloji stratejilerimiz ile şirketimizin hedeflerine uygun çözümler üretiyoruz.

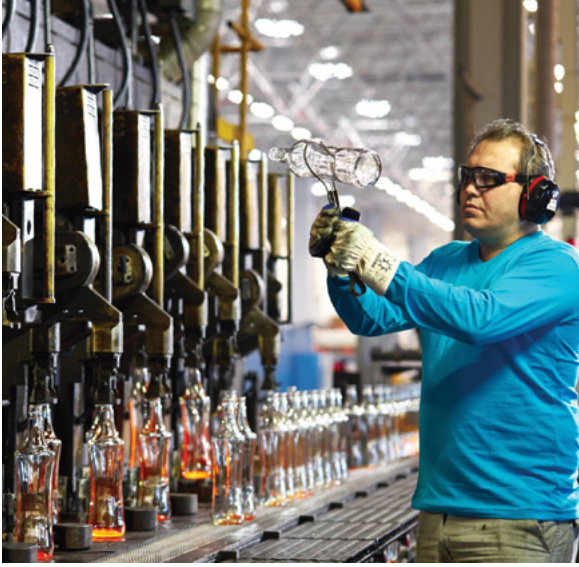
“BT 2.0” vizyonumuz ile BT sistem altyapısının ve operasyonunun tüm performans göstergeleri ile birlikte güncel teknolojik gelişmeler doğrultusunda yeniden tanımlanmasını sağlıyoruz. “Akıllı” kısmında büyük veriyi toplayıp analiz ederek, merkezi veri yönetimi ile etkin raporlama ve geleceğe dönük kestirimler yapmayı hedefliyoruz. “Üretken” yaklaşımımız ile erişilebilir-

liği arttırarak, iş birimleri ile yakın çalışarak süreç yalınlığını, konsolidasyonu ve üretkenliği arttırıyoruz. “Dijital” stratejimiz ile özellikle üretim tarafında Endüstri 4.0 çözümlerine odaklandık.

Ofis iş süreçleri ve doküman yönetim hizmetini Xerox’tan almaya devam etme kararında Xerox’u farklılaştıran unsurlar neler oldu?

Xerox yazıcı parkının merkezi olarak yönetilmesi ve raporlama işleminin tek bir ortamdan kolaylıkla yapılması, baskı hacimlerinin kontrol altına alınması, güvenli yazdırma çözümü ile döküm alınan belgelerin güvenliğinin sağlanması, cihazdan ve lokasyondan bağımsız yazıcı hizmetinin sunulması, mobil cihazlar üzerinden kolaylıkla çıktı alınabilmesi, resim formatında kaydedilmiş belgelerin yazılabilir formata dönüştürülmesi, kağıt ve sarf malzemesi kullanımlarında ve yazıcıların kullanım ömürlerinde tasarruf sağlanması, baskı maliyetlerinin kontrol altına alınarak etkin şekilde yönetilmesi gibi imkanlar, Şişecam Topluluğu’nun doküman yönetim hizmetini Xerox’tan almaya devam etme kararında etkili oldu.





Şişecam Topluluğu'nun merkez ofisini Levent'ten Tuzla'ya taşınması sürecinde Xerox'un ne tür katkıları oldu?

Bu tür taşıma projeleri gerçekten büyük fedakarlık gerektiriyor. Mesai süreleri uzuyor, konforsuz inşaat alanlarında farklı ekiplerle birlikte çalışarak, sınırlı bir zamanda beklenen hedefleri gerçekleştirmek zorundasınız. Bu özveriyi kendi ekiplerimizle birlikte Xerox'un da göstermiş olduğunu belirtmek isterim. Tuzla'daki Şişecam Genel Merkezi'nde yazıcıların planlanan sürede temini, gerekli ayarlamaların yapılarak kullanıma hazır edilmesi, Şişecam'ın çevreye duyarlı baskı politikaları ile baskı hizmeti verilen ortamın çalışır hale getirilmesi konularında, çok yoğun geçen proje süreci boyunca Xerox ile tam bir ekip ruhu anlayışı ile çalıştık.

Şişecam Topluluğu için Xerox öncesini ve sonrasını değerlendir misiniz?

Xerox öncesinde topluluk bünyesinde kişisel yazıcılar ile baskı hizmetleri sağlanmıştı. Xerox ile yapılan anlaşma sonrasında; Xerox'un sunmuş olduğu "Yönetilen Baskı Hizmetleri" çözümleri ile topluluk bünyesindeki yazıcı parkı optimize edilerek, yönetilebilir ve izlenebilir dokümantasyon hizmetleri sağlandı. Ayrıca ortak baskı merkezinin kurulmasıyla, özellikle yüksek hacimli çıktılarının hızlı ve kontrollü olarak alınması, kurumsal açıdan süreçlerimizi oldukça

yalınlaştırdı. Kullanıcı bilgilendirme politikaları ile toplam baskı sayısının ve maliyetlerinin azaltılması, çevresel sosyal sorumluluk ve sürdürülebilirlik hedeflerimize de katkı sağladı.

Çalışanların ofisten bağımsız, mobil çalışmasını destekleyecek ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz?

İnsan Kaynakları süreçleri başta olmak üzere çok çeşitli iş akışlarını mobil ortam üzerinden yönetiyoruz. Xerox baskı hizmeti ortamındaki "Follow me" özelliği ile ofis içinde, lokasyon ve cihaz bağımlılığı olmaksızın, şirket kimlik kartı okutularak istenilen yazıcıdan çıktı alınabilme olanağını sağladık. Ofis bilgisayarlarının yanı sıra mobil ortamlardan da baskı talebinin gönderilmesi mümkün hale geldi.

Şişecam Topluluğu BT Başkanlığı olarak iş ve sürdürülebilirlik hedeflerinizi bir arada nasıl yönetiyorsunuz?

Şişecam Topluluğu gibi ana faaliyet alanlarının tümünde dünyada ilk üç üretici arasında yer alma hedefi olan bir küresel şirket için sürdürülebilirlik, yalnızca finansal bir devamlılık değil; çevre, doğal kaynaklar, enerji tüketimi, müşteriler, çalışanlar gibi değerlerin de göz ardı edilmediği bütünlük bir kavram olarak ve uzun vadeli bir bakış açısıyla ele alınıyor.



Robotlaşacak 19 iş kolu

Robot denince çoğu insanın aklına Star Wars'taki R2D2 ve BB8 gibi robotlar gelse de; Xerox uzmanları robotlar ve botların bugün çok daha yetenekli olduğunu ve birçok iş kolunu dönüştürmeye hazırlandığını söylüyor.

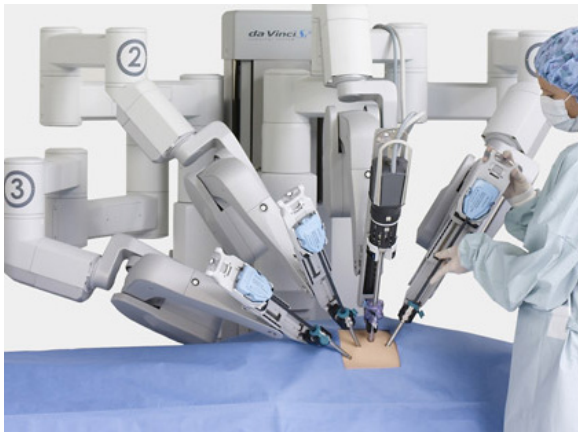
Xerox bilim insanları, robot teknoloji alanındaki gelişmeler ve robotların yakın gelecekte iş yaşamına nasıl entegre edileceğine dair öngörülerinin yer aldığı bir makale yayımladı. Makalede robot teknolojiler alanında Xerox'un yaptığı çalışmalardan örnekler de yer veren Xerox bilim insanları, bu teknolojilerin en çok dahil olacağı 19 iş kolunu şu şekilde listeliyor:

1. Robot eczacı

Robot Eczacılar, eczanelerdeki iş yükünü azaltıp, hatasız iş yapmayı sağlayacak. Örneğin Kaliforniya Üniversitesi'nde kullanılan robot eczacı bugüne kadar 350 bin ilaç reçetesini hatasız olarak hastalara vermeyi başardı.

2. Robot yardımcı cerrahi

Mutlak kesinlik sağlayan ve insan elinin titremesi, yorulması gibi sorunları ortadan kaldıran robotlar ameliyatların başarı ile sonlanmasına önemli katkılar sağlıyor.



3. Robot öğretmen

Robot öğretmenler, öğretmenlerin en büyük yardımcısı olacak, özellikle ölçme ve değerlendirme işlerinde kullanılacak. Xerox'un bulut tabanlı not değerlendirme yazılımı bunun güzel bir örneği. Xerox'un robot öğretmeni, öğrenci testlerini puanlandırıyor, hataları raporluyor.

4. Robot otel

Gelecekte otellerde bizi robotlar karşılayacak. Hali hazırda Japonya'da Henn-na Hotel, check-in kabul eden dinazor görünümlü robotları ve yüz tanıma özelliğine sahip anahtar sistemi ile robot otel olarak hizmet veriyor.

5. Dijital hemşire

Dijital hemşireler hastayı anlık olarak izleyecek, verileri işleyecek, hemşire ve doktorlara rapor verecek. Xerox'un da hemşirelere dijital asistanlık yapan, anlık hasta verilerini raporlayan bir robot yazılımı bulunuyor.

6. Robotik süreç otomasyonu (RPA)

RPA yazılımları yaygınlaştıkça iş süreçlerinde birçok kolaylık sağlayacak. Xerox'un RPA teknoloji çözümleri, dokümanları hızlıca analiz ediyor; çizelgeleri, e-postaları okuyor ve gerekli aksiyonları alabiliyor. Aynı zamanda, iş süreçlerini geliştiriyor, otomatikleştiriyor, maliyetleri düşürüyor.

7. Sanal müşteri hizmetleri temsilcileri

Sanal müşteri temsilcileri, müşterilerin rutin istek ve ihtiyaçlarını insan müdahalesiz karşılayabilecek. Xerox'un Virtual Agent adıyla geliştirdiği sanal asistanlar, insan etkileşimleri ile öğrenebiliyor, görevleri yerine getirirken daha hızlı çözümler keşfedebiliyor.

8. Pilotsuz uçaklar

Sürücüsüz otomobiller gibi pilotsuz uçaklar da yakında hayatımızda olacak. Duke Üniversitesi'nde yapılan bir çalışma, Boeing pilotlarının uçakları yalnızca 7 dakika kontrol ettiğini, Airbus pilotlarında ise bu sürenin 3.5 dakikadan daha az olduğunu ortaya koydu.

9. Sürücüsüz otomobiller

Sürücüsüz otomobiller zahmetsiz ve güvenli bir yolculuğa imkan verecek. ABD'de her yıl 40 bin kişi otomobil kazalarında ölüyor. Sürücüsüz otomobiller ile bu sayıda önemli bir düşüş yaşanacağı tahmin ediliyor.

10. Makinistsiz trenler

Diğer ulaşım araçlarında olduğu gibi trenler de sü-rücüsüz seyir edecek. Paris metrosunun tamamen oto-matikleştirilmiş ve içinde görevli makinist bulunmayan 14. Hattı buna güzel bir örnek.

11. Dijital garsonlar

Garsonların yaptığı işleri çok yakında otomatikleştir-ilmiş yazılımlar üstlenebilir. Kahve firması Briggo, gelişt-irdiği ağa bağlı otomatik kahve kioskları ile müşterileri-ne mobil olarak kahve siparişi verme ve hazır olduğunda gönderdiği bildirim ile teslim alma imkanı sunuyor.

12. Otomatik pasaport kontrolü

Ülkemizde de kullanılmaya başlanan e-pasaportlar ile artık otomatik pasaport kontrolü yapılabilir.

13. Otomatik anında çeviri

Farklı dilleri bilmemek, artık iletişim kurmak ve iş yapmaktan sorun yaratmayacak. Google, Yahoo ve Bing gibi tarayıcıların çeviri yazılımlarının gibi Xerox'un ConnectKey 2.0 yazılım platformuna sahip çok fonk-siyonlu ofis makinelerinde sunduğu Kolay Tercüman Hizmeti de dokümanları tarayarak birkaç saniyede Türkçe dahil 35'ten fazla dile otomatik çeviriyor.



14. Otomatik rapor yazımı

Rapor yazımı gibi sürekli tekrarlanan işler, robot yazı-lımlar için ideal bir iş. Quill isimli robot yazılım doğal dil teknolojisini kullanarak alıcıya özel raporlar yazabiliyor. Robot yazılım, kendini tekrarlayan ve kurallı işlerde, önce-den belirlenen formüller ile iyi sonuçlar ortaya koyuyor.

15. Hukuki işler için robot yazılımlar

Yakın bir gelecekte uzun süren davalar tarihe karışa-cak. Hukuki dokümanları incelemek için geliştirilen robotik yazılımlar istenen belge ve sonuçlara kolayca ulaşarak da-vaların daha hızlı karar aşamasına gelmesini sağlayacak.

16. Amazon'un robot ordusu

Amazon, 15 bin robotu ile müşteri siparişlerini daha hızlı hazırlıyor. Robotlar sipariş süreçlerini 1.5 saatten 15 dakikanın altına indiriyor ve 350 kiloya kadar ağırlığı kaldırabiliyor. Amazon'un sipariş teslim eden droneları ise ürünleri 30 dakikadan daha kısa bir süre içinde müş-teriyeye teslim edebiliyor.

17. Robot güvenlik elemanı

Güvenlik hizmetleri robotlar ve yazılımlar ile daha iyi bir şekilde sağlanacak, suçun önlenmesi kolaylaşa-cak. Knightscope'un K5 robotu yaklaşık 125 kilo ağırlı-ğında ve suçu öngörme, önleme yeteneğine sahip. Sen-sörleri ile analiz ve termal görüntüleme yapan robot, bir dakikada 300 araba plakasını analiz edebiliyor.



18. Akıllı evler

Evlerde oda sıcaklıklarının ayarlanması, yemeğin pişirilmesi, ışıkların yakılması ve kapının kilitlenmesi gibi teknolojileri, Apple HomeKit gibi birtakım yazılım çö-zümleri ile bugün görmek mümkün.

19. Robot barmen

Robot garsonlar gibi barmenlik de robot yazılımlar tarafından üstlenilebilir. Makr Shkr bar sistemi, 30'dan fazla alkol çeşidini karıştırarak, bir saat içinde 120 içki çeşidini müşterilerine sunabiliyor. Beraberinde kullanıma sunulan mobil uygulama ise kullanıcıya kendi kokteylini yapma ve sosyal ağlarda paylaşma imkanı tanıyor.

“Xerox iGen 5 ile rekabet gücümüzü artıracacağız”

Kurulduğu ilk günden itibaren kalitesinden ödün vermeyen hizmet anlayışı ile bugünlere gelen Anka Matbaa, makine parkurunu Xerox iGen 5 ile yeniledi. Anka Matbaa Kurucu Ortağı Ayla Hüseyinoğlu ile Xerox’u tercih etme sebepleri ve dijital baskının geleceği hakkında keyifli bir sohbet gerçekleştirdik.



Anka Matbaa’nın kuruluş öyküsünden ve yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

Kısa bir süre sonra sektördeki 20. yılına adım atacak olan Cemay Grafik, 1997 yılında grafik atölyesi olarak kuruldu. Film çıkış ve renk ayrımı alanında uzun yıllar hizmet verdi. 2004 yılında müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda Anka Matbaacılık Limited Şirketi’ni kurarak ofset baskı alanında hizmet vermeye başladık. 2008’de profesyonel anlamda dijital baskı alanına yatırım yapmaya karar verdik. Anka Matbaa şu anda kalitesinden ödün vermeyen hizmet anlayışıyla sadece dijital baskı alanında hizmet vermektedir.

Başka bir markanın baskı sistemini bırakarak Xerox iGen4 kullanmaya başladınız. Buna neden gerek duyduunuz?

Xerox’tan önce kullandığımız başka bir markanın baskı sisteminin teknik servis hizmetinin yetersizliği ve yüksek baskı maliyeti bizi yeni makine arayışına sürükledi. Böylece radikal bir kararla Xerox iGen 4 XXL ile yolumuza devam etmeye karar verdik. Xerox iGen 4 bize Xerox’u tanıma ve bu makine ile neler yapabileceğimizi görme fırsatı verdi.

Yakın zamanda yeni bir Xerox iGen 5 yatırımı yaptınız. Hangi ihtiyaçlarınız sizi Xerox iGen 5 satın almaya yöneltti?

Teknolojide yaşanan gelişmeler dijital baskı pazarını da büyük ölçüde dönüşüme uğrattı. Baskı işi ile uğraşanların bu dönüşüme ayak uydurabilmeleri, rekabet edebilmeleri için kendilerini yenilemesi ve geliştirmesi gerekiyor. Biz de bu değişime ayak uydurmak ve rekabet gücümüzü artırmak amacıyla Xerox iGen 5 yatırımı yaptık. Ayrıca Türkiye’ye gelen ilk Xerox iGen 5 olması da bizi heyecanlandıran bir diğer sebeptir.

Xerox iGen 5 ile ne tür işler ve baskı uygulamaları yapmaktasınız?

Xerox iGen 5; broşür, katalog, etiket gibi pek çok işi hızlı, yüksek kalitede ve daha az maliyetli basmamıza imkan sağlıyor. İleride Xerox iGen 5’in ekstra renk basma özelliğini de faaliyete geçirmek istiyoruz. Bizim için ekstra renkleri kullanabilmek, dijital baskı ile ofset arasındaki farklardan bir tanesini daha ortadan kaldıracaktır.

Xerox’un satış sonrası servis desteğini nasıl buluyorsunuz?

Xerox’un servis desteğinden memnunuz. Yaşadığımız problemleri hızla çözüme kavuşturup, aralıksız hizmet vermeye yardımcı oluyorlar. Sorunlarımızı bir an önce gidermeleri, kendimize olan güvenimizi artırıyor.

Dijital baskı pazarının gelişimini nasıl buluyorsunuz? İşlem hacminizi büyütme için ne tür satış ve pazarlama çalışmaları yapıyorsunuz?

Dijital baskı sürekli gelişen ve büyüyen bir sektör. Kişiyeye özel hazırlanan tasarımlar çeşitleniyor, yaygınlaşıyor. Kişiyeye özel takvimler, farklı temalardaki doğum günü süslemeleri, etiketler ve çok daha fazlasını pratik olarak hazırlıyoruz. Sadece matbaa ve ajanslara değil, talep eden herkese hizmet sunuyoruz.

Tabaka kağıt ve inkjet ilk kez bir arada

Tabaka kağıt ile inkjet baskı sistemini ilk kez bir arada sunan baskı makinesi Xerox Brenva HD, yüksek baskı kalitesi, düşük baskı maliyeti ve uygulama çeşitliliği ile kullanıcılarına önemli pazar fırsatları vaat ediyor.



Xerox, baskı sektörünün ilk tabaka kağıda baskı yapan inkjet dijital baskı sistemi Xerox Brenva HD'yi Türkiye'de kullanıma sundu. Baskı işletmelerinin büyüyen inkjet baskı pazarında, daha uygun maliyetlere yüksek hacimli dijital baskı işleri yapmalarını sağlayacak Xerox Brenva HD Production Inkjet Press, pazardaki dengeleri değiştirmeye aday bir baskı sistemi.

Ayda 3 milyon sayfa baskı

Xerox iGen'den adapte edilen Xerox Brenva HD'nin baskı platformu, ayda 750 bin ile 3 milyon sayfa arasında baskı yapma kapasitesi sunuyor. 600x600 dpi çözünürlüğünde dakikada 197 A4 sayfa baskı hızı olan Xerox Brenva HD'nin 8 ayır kağıt çekmesine 20.000 sayfa kağıt istiflenebiliyor. 60 gramdan 220 gram kağıt ağırlıklarına baskı yapabilen Xerox Brenva HD ile 177,8 mm x 25 mm'den 364 mm x 520 mm'e kadar farklı kağıt ebatları kullanılabiliyor. Xerox Brenva HD, 1. hamur, işlenmemiş ve inkjet kağıtlara baskı yapabilme imkanı veriyor.

4 farklı mürekkep yoğunluk modu

Xerox Brenva HD, 4 farklı yoğunlukta mürekkep damlatma modu ile baskı uygulamalarında istenilen miktarda mürekkep harcanmasını sağlıyor. 4 farklı yoğunlukta mürekkep damlatma özelliği ile ister düşük ister yüksek baskı kalitesinde çıktı alınabiliyor. Xerox Brenva HD'nin nesneye dayalı renk yönetim sistemi; metin, grafik ve görüntü ayrımı yaparak her birini ayrı ayrı optimize ediyor; baskı tipine uygun farklı damla yoğunlukları ile tüm spot renkleri kağıt üzerine aktarıyor.

İster mono ister renkli

Xerox Brenva HD ile istenirse sadece mono (siyah beyaz) baskı da yapılabilir. Satır içi spektrofotometre ve Full Width Array özelliği sayesinde özel profil oluşumunu otomatik olarak yapıyor ve baskı sırasında oluşabilecek püskürtme eksiklerini düzeltebilme imkanı veriyor.

En ileri teknoloji ile ölçülebilir iş sonuçları

Xerox Brenva HD, kusursuz baskı uygulamaları geliştirilmesi için üzerinde birçok üstün teknoloji barındırıyor:

- İş odaklı renk yönetim sistemi: Baskı işleminde kullanılacak yazı, grafik ve görselleri tanımlıyor ve her bir unsura özgü görüntü kalitesi düzeyini otomatik olarak ayarlıyor.

- Mürekkep tahmin aracı: Baskı işlemi öncesinde ne kadar mürekkep kullanılacağını öngörüyor ve bu miktarı kullanıcıya bildiriyor. Aynı zamanda operatöre piksel seviyesini, baskı boyutunu ve böylece mürekkep kullanım oranını düşürme veya yükseltme imkanı veriyor.

- Sadece siyah modu: Kullanıcı isteğine göre siyah beyaz baskı cihazları kadar tasarruflu moda çalışabiliyor. İşlemsel faturalama, direkt posta ve reklam gibi kar getiren uygulamalar için renkli ve siyah beyaz baskı opsiyonları arasında kolayca geçiş imkanı sunuyor.

- Inline spektrofotometre: Baskı cihazı kalibrasyonu ve medya profili yaratmak gibi en çok ihtiyaç duyulan konularda otomasyon özelliği sağlıyor, baskı sırasında püskürtme eksikliklerini düzeltebiliyor.

En düşük baskı maliyeti

Xerox Brenva HD, inkjet ile tabaka baskının avantajlarını tek bir üründe sunarak en düşük maliyetlere en kaliteli baskı işlerinin yapılmasını sağlıyor. Stoklar üzerinde kontrol, iş yükleme ve bitirme opsiyonlarında çeşitlilik imkanı veriyor. Xerox Brenva HD, baskı uygulamalarında daha fazla renk kullanılmasını, depolama maliyetlerinin azaltılmasını sağlıyor.

Zengin uygulama çeşitliliği

Basılmak istenen dokümanlar IPDS, PDF, PDF-VT gibi çeşitli dosya formatlarında baskıya gönderilebiliyor. Xerox Brenva HD, kitap, kitapçık, kullanım kılavuzları, raporlar, iş dokümanları ile değişken veri içeren doğrudan pazarlama

Krizler kendi fırsatlarını doğurur

Xerox'un global organizasyonunda uzun yıllar farklı yönetim görevlerinde bulunan, Xerox CIT Satış Kanalları Strateji Direktörü ve Yönetim Kurulu Üyesi görevinin yanı sıra Xerox Türkiye Teknoloji ve Pazarlama Direktörlüğü görevini de üstlenen Kaan Yünezer ile Xerox'taki deneyimleri ve yeni görevindeki hedefleri ile ilgili keyifli bir söyleşi yaptık.



Kısaca kendinizi nasıl tanıtır mısınız?

1972 yılında Ankara'da doğdum. Kaliforniya Golden Gate Üniversitesi İşletme mezunuyum. Evliyim ve bir kız çocuğu sahibiyim. Xerox Türkiye ekibine 2002 yılında Kanal Satış Müdürü olarak katıldım. Ardından sırasıyla Xerox Orta Doğu Avrupa Bölgesi Pazarlama Müdürü, Xerox Türkiye Kanal Satış Direktörü, Xerox CIT (Orta Doğu Avrupa, İsrail ve Türkiye) Bölge Kanal Satış Direktörü, Xerox Latin Amerika Bölgesi Kanal Pazarlama, Tedarik Zinciri ve Satış Direktörü pozisyonlarında görev aldım. Son olarak, 1 Ağustos itibarıyla Xerox CIT Satış Kanalları Strateji Direktörü ve Yönetim Kurulu Üyesi görevimin yanında Xerox Türkiye Teknoloji ve Pazarlama Direktörlüğü görevini de üstlendim.

Uzun yıllar sonra Türkiye'ye geri döndünüz. Türkiye'ye alışmakta zorlandınız mı?

Profesyonel kariyerimde önemli bir yer tutan Xerox Türkiye ailesine geri döndüğüm için

mutluyum. Başka ülkelerde uzun yıllar yaşamış olsam da bu süre zarfında işim gereği sık sık Türkiye'ye seyahat ettim. Dolayısıyla tekrar burada yaşamaya başlamak benim için zor olmadı. Profesyonellik, her zaman değişen iş ve yaşam koşullarına uyum sağlamayı gerektirir.

Özellikle A.B.D ve Avrupa'da edindiğiniz tecrübeleriniz ışığında yurtdışı ile Türkiye'yi kıyaslarsanız, iş yaşamında ne tür farklılıklar gördünüz?

Türkiye tüm teknolojik ve sektörel gelişmeleri iş yaşımına hızlı entegre edebilen, son teknolojiyi kullanan, her an değişim yaşayan dinamik bir ülke. Yurtdışı ile Türkiye arasında, teknoloji kullanımı ve insan gücü açısından ciddi farklılıklar olduğunu düşünmüyorum. Farklı olan en önemli hususlar, iş yapma biçimleri, iş süreçlerini yürütüş biçimleri, satın alma kararlarını verme biçimleri ve siyasi, ekonomik türbülanslara açık yapısı. Türk iş dünyasındaki firmaların, kriz anlarında da başarılı olmak gibi zor görevleri var.

Türkiye'deki şirketler her koşulda ayakta kalıyor ve pazar payını koruyabiliyorsa bu, şirketlerin sıra dışı bir performansa ve başarılı bir yönetim ekibine sahip olduklarını gösterir. Gelişmiş ülkelerde böyle bir ekonomik durum yaşansa, oradaki firmalar Türk firmalarının gösterdiği performansı gösteremez

Türkiye'de siyasi, ekonomik ve toplumsal hareketliliğin üst düzeyde yaşanması işleri nasıl etkiliyor?

Türkiye'nin sürekli kriz yaşayan bir ülke halinde olması olağan rutinemiz haline geldi. Bu ortamı, koşulları biz değiştiremeyiz. Bizim görevimiz her ortamda ve koşulda iş yapmayı sürdürmek, iş fırsatlarını kovalamaktır. Türkiye ne olursa olsun büyük potansiyeli olan, dinamik bir ülke. Dolayısıyla siyasi ve toplumsal atmosferin etkisinde kalıp hedef ve beklentileri düşük tutmamak, çok çalışarak hedeflenen başarı için çaba göstermek gerekiyor. Kriz artık yaşamımızın bir parçası. Biz Türkiye'de iş yaparken "Kriz var, ne yapalım" yaklaşımını çoktan lügatımızdan çıkardık. Çünkü yılların verdiği deneyimle, kriz ortamının bile kendi fırsatlarını doğurduğunu öğrendik. Aksi halde iş yaşamında tutunabilmek zaten mümkün değil.

Türkiye'deki öncelikli hedefleriniz nelerdir?

Türkiye'deki baskı sektörü, siyasi ve ekonomik alandaki belirsizliklere rağmen büyük bir değişim yaşıyor. Çünkü baskı sektörü ofset bazlı iş yapma biçiminden dijital baskı teknolojilerine geçiyor. Orta ve büyük ölçekli kurumlar Yönetilen Baskı Hizmetleri'ne giderek artan bir talep gösteriyor. Xerox'un dijital baskı sistemlerine yönelik yoğun bir ilgi var. Çünkü bizim piyasaya sunduğumuz teknoloji ve çözümler, talebe göre ölçeklenebilen ve geleneksel sistemlere göre maliyetleri çok iyi kontrol edilebilen teknolojiler. Sunduğumuz teknoloji ve çözümler, az işin de çok işin de karlı bir şekilde yapılmasını sağlıyor. Xerox olarak Türkiye'deki baskı sektörünün yaşadığı değişim ve dönüşümde, her ölçekten firmaya destek olmaya çalışıyoruz. Pazardaki payımızı artırmak, oluşan fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek istiyoruz. Öncelikli hedeflerimiz bunlar.

Xerox Türkiye çalışanlarına, başarılı bir kariyere ulaşmaları için neler tavsiye edersiniz?

Bir çalışanın uzun süreli ve başarılı bir iş deneyimine sahip olması, öncelikle yaptığı işi ve çalıştığı kurumu sevmesinden geçiyor. Ardından, işinde özverili çalışmak, her zaman kendine bir şeyler katmak ve öğrenmeye açık olmak başarılı olmanın diğer anahtarları. Her koşulda bahane üretmeden elinden gelenin en iyisini yapmaya çalışan bir kişinin başarısız olması söz konusu olamaz. Kişi bunları yapabildiği sürece başarılı bir kariyer zaten kendisini takip edecektir. Xerox Türkiye, bünyesindeki üst düzey pozisyonlar için öncelikli olarak kendi çalışanlarını tercih eden bir şirket. Dolayısıyla kuruma bağlılık duyarak ve özveriyle çalışan arkadaşlarımız şirket içinde önemli görevlere zaman içinde mutlaka gelecektir.



Xerox XPPS ile ofis giderlerinizi düşürün

Xerox, İş Ortağı Baskı Hizmetleri (XPPS) ile şirketlere ofis makinelerini ve doküman iş akışını; en son teknolojiyle, daha az maliyetli ve güvenli yönetme olanağı sağlarken; iş ortaklarına da potansiyeli yüksek bir alanda iş yapma imkanı veriyor.



Xerox Türkiye, bir dönem sadece büyük ölçekli şirketlere verilen yönetilen baskı hizmetlerini şimdi yetkili servis iş ortakları ile XPPS adı altında her ölçekten şirketin kullanımına sunuyor. Yönetilen Baskı Hizmetleri (MPS) alanında bağımsız değerlendirme kuruluşları tarafından dünyada lider şirket olarak gösterilen ve dünya üzerinde on binlerce firmaya yönetilen baskı hizmetleri veren Xerox, Türkiye'de bu pazarı daha da büyütme üzere stratejik açılımları hayata geçiriyor. Mevcut iş ortakları ve bu alanda faaliyet göstermek isteyen yeni iş ortakları ile pazardan gelen yoğun talebe daha hızlı yanıt vermeyi amaçlıyor.

Xerox XPPS hizmetlerinin şirketlerin baskı ve doküman yönetim maliyetlerine yüzde

30'lara ulaşan oranlarda bir düşüş sağlaması, şirketlerin Xerox XPPS'e yoğun ilgi göstermesini sağlıyor. XPPS hizmeti alan müşterilerine iş akışı otomasyonu, maliyet tasarrufu, gelişmiş doküman yönetimi ve sarf malzemesi tedariki gibi birçok avantaj sağlayan Xerox, böylece müşterilerinin esas işlerine odaklanmalarına imkan tanıyor.

Xerox belli bir iş yoğunluğu olan, belli bir baskı miktarı ve kullanım süresi taahhüdü verebilen şirketlere makine ve sarf malzemesi yatırımı yapmadan sayfa başı belli bir ücret karşılığında XPPS hizmetinden faydalanma imkanı tanıyor. Böylece şirketler sınırlı kaynaklarını daha iyi kullanıyor, maliyetlerini kontrol altına alıyor, en son teknolojiyi en uygun maliyetlere kullanma şansı yakalıyor.



Pazardan XPPS'e yoğun talep

Xerox'un XPPS iş ortağı olan firmalar için yönetilen baskı hizmetleri işi, önemli getirileri olan ve sürekli büyüyen bir pazarda faaliyet göstermek anlamına geliyor. Xerox, Türkiye'de XPPS iş modeli ile yönettiği baskı cihazı sayısını her geçen gün daha da artırıyor. Xerox XPPS programı kapsamında 2015 yılının ilk altı ayı içinde yüzde 143'lük bir iş hacmi artışı oluşturan Xerox, 2015 yılının ikinci yarısında ilk altı aydan yüzde 231 daha fazla bir işlem hacmine ulaştı. 2015 yılının ilk çeyreği ile 2016 yılının ilk üç çeyreği karşılaştırıldığında yüzde 704 gibi rekor bir oranda işlem hacmine ulaşıldı. Ayrıca geçtiğimiz dönemde, Xerox'tan baskı yönetim hizmetleri alan firmaların yüzde 97'si kontrat sürelerini uzatarak aldıkları hizmetten memnuniyetlerini göstermiş oldular.

XPPS sistemi nasıl çalışıyor?

Xerox XPPS hizmeti almak isteyen şirketlere, konusunda uzman XPPS analist kadroları ile inceleme amaçlı bir ziyaret gerçekleştiriyor.

Öncelikle şirketin donanım ve yazılım ihtiyaçları müşteri ile birlikte tespit ediliyor. XPPS uzmanları tarafından, en iyi ve en hesaplı iş süreç kurgusunu ortaya koyacak şekilde bir iş modellemesi kurgulanıyor ve müşteriye sunuluyor. Xerox veya başka markaların donanım ve yazılım ürünleri, işin gereklerine uygun bir şekilde optimize ediliyor. Fazla cihaz sayıları azaltılarak, merkezileştirme yapılıyor. Xerox XPPS hizmeti ile ağ üzerindeki tüm donanımlar uzaktan kontrol edilerek, gerektiğinde hem yurt içinden hem yurt dışından makineyle ilgili servis desteği verilebiliyor. Makine üzerinden otomatik sipariş sistemi sayesinde de ofis makinelerinin tonersiz ya da kağıtsız kalmasına ve işin kesintiye uğramasına müsaade edilmiyor. Şirketlerin IT personeliyle birlikte çalışan Xerox XPPS uzmanları, baskı hizmetlerini yönetmek ve iş kapasitesini arttırmak için kısa ve uzun vadeli planlar geliştiriyor. XPPS hizmeti alan şirketler, tek bir iletişim noktası üzerinden anında servis sağlayıcısına ulaşabiliyor, ihtiyaç ve sorunları için hızlı destek alabiliyor. Ayrıca, kendilerine tanımlanan özel WEB portalı üzerinden düzenli olarak istedikleri raporları alabiliyor.

şirketler için başarının anahtarı: Dijital dönüşüm

Xerox, iş yerlerindeki dijitalleşme oranlarını ve dijital dönüşümün önündeki engelleri araştırdı. Araştırma sonuçları iş süreçlerinin yüzde 55'inin hala kağıt belgeler üzerinden gerçekleştiğini gösteriyor.



Xerox; Amerika, Kanada, Hollanda, Belçika, Lüksemburg, Fransa, Almanya ve Birleşik Krallık'taki (UK) şirketlerin IT departmanlarından 600 yetkili ile görüşerek iş yerlerindeki dijital dönüşüm, büyük veri, kağıt kullanım oranları ve mobil çalışma yaklaşımlarını konu alan bir araştırma yaptı. Araştırma ile elde edilen bulgular son derece dikkat çekici sonuçlar ortaya koydu.

şirketlerin yüzde 50'sinden fazlası iş süreçlerini kağıt dokümanlar ile yönetiyor

Dijital bir çağın içinde yaşıyor olsak da, iş yaşamına yönelik yapılan araştırmalar iş yerlerinde dijital dönüşümün tam anlamıyla gerçekleşmediğini ortaya koyuyor. Xerox'un yaptığını uluslararası araştırmanın sonuçları, şirketlerin yüzde 37'sinin mevcut bir sosyal medya stratejisine sahip olmadığını; yüzde 40'ının henüz mobil çalışma çözümlerini iş süreçlerine entegre etmediğini ortaya koyuyor. Aynı zamanda şirketlerin yüzde 45'i iş ve sektör analizlerinde büyük veriden faydalanmıyor.

İş süreçlerini otomatikleştirmek hala yapılabacaklar listesinde

Araştırmaya katılanların yüzde 71'i iş süreçleri otomasyonunu sağlamanın planları arasında bulunduğunu; ancak henüz gerçekleştirmediklerini söylüyor. Katılımcıların 3'te 2'si iki yıl içinde dijital şirketlerde çalışıyor olacaklarını ve kağıt dokümanlara dayalı iş süreçlerinin yüzde 10'un altında kalacağını öngörüyor.

Kağıt bazlı iş süreçlerinin en yaygın olduğu alan; finans sektörü olarak öne çıkıyor. Finans firmalarının yüzde 62'si işlerinde çoğunlukla basılı doküman kullanıyor. Kamu sektöründe ise bu oran yüzde 55 olarak görünüyor. Tüm iş süreçlerini kağıt dokümanlar ile yürüten finans firmalarının oranı ise yüzde 17. Araştırma katılımcıları öngördükleri gibi iki yıl içinde dijital dönüşümü sağlayabilirse, bugün yüzde 55 olan kağıt doküman kullanan şirketlerin oranı 2018'de yüzde 37'ye düşecek.



Şirketler hala yılda yüzbinlerce sayfa baskı alıyor

Büyük şirketlerin yılda yüz binlerce sayfa baskı aldığını göz önünde bulundurunca baskı analizlerinin ve bu analizler doğrultusunda geliştirilecek stratejilerin önemi ortaya çıkıyor. Günümüzde çoğu doküman bilgisayar, tablet veya akıllı telefonlar gibi cihazlarda oluşturuluyor. Bu cihazlar aynı zamanda yüksek depolama alanlarına ve paylaşım olanaklarına sahip. Buna rağmen oluşturulan dokümanların önemli bir miktarının baskısı alınıyor.

Baskı analiz yazılımları kullanılmıyor

Baskı analiz uygulamalarının kullanılmaması, yüksek baskı miktarlarının sebeplerinin belirlenmesini güçleştirirken, yüksek baskı hacimlerine bir çözüm üretmeyi de zorlaştırıyor. Xerox iş analistleri, baskı analiz araçlarının kullanılması ile dijital dönüşüme katkı sağlayacak çözümler ortaya çıkarılabileceğini ve gereksiz baskı işlemlerinin önüne geçilebileceğini söylüyor. Analizler sonucu elde edilecek verilerin; yöneticilerin tahminleri veya içgüdülerinin aksine son derece güvenilir ve uygulandığı takdirde sonuç vereceği vurgulanıyor.

Baskı analizleri uzman yazılım ve kişilerce yapılmıyor

Araştırma kapsamında analiz edilen bir firmada her ay 72 bin sayfa dokümanın eğitim amaçlı bastırıldığı ve eğitim sonunda da bu dokümanla-

rın yüzde 80'inin çöpe atıldığı saptanmış. İncelemeler sonucunda firmanın dijital bir dönüşüm yaşammasının önüne set çeken unsurlar tam olarak belirleniyor, kısa vadede kağıt kullanım miktarları yarı yarıya azaltılıyor ve sonuç getirecek çözümler tanımlanıyor.

Araştırma raporunda, şirketlerin yüzde 45'inin baskı analiz araçlarını neden kullanmadığı şöyle açıklanıyor: "İşe yarar" bir baskı analiz aracı yalnızca baskı sayısı ve rengini göstermez; aynı zamanda kimin neyi ve neden bastırıldığını da ayrıntılı olarak ortaya koyar. Xerox uzmanları bu konuda kendi geliştirdikleri Xerox Dijital Alternatifler, Xerox Baskı Farkındalık Aracı gibi uygulamaların kullanılmasını öneriyor. Baskı verilerinin uzman ellerde analiz edilmesi de Xerox uzmanlarına göre doğru tahminlerin ortaya konması ve işe yarar stratejilerin belirlenmesi için çok önemli bir husus.



Türk Kızılayı'nın yanındaydık



Xerox Türkiye, Türk Kızılayı'nın 30 Ekim 2016 Pazar günü Ankara'da düzenlediği İyilik Koşusu etkinliğine sponsor olarak katıldı. İlginin yoğun olduğu etkinlikte Xerox'un kurumsal iş ortağı Aroks Dijital'in koşu alanına kurduğu Xerox yazıcılar, koşuya katılıp dereceye giren kişilerin sertifikalarını kişiye özel olarak bastı. Pazar günü saat 10:00'da Ankara Atatürk Kültür Merkezi'nde gerçekleşen etkinlikte Xerox Türkiye ve Aroks Dijital çalışanları da Kızılay için koşarak iyiliğe katkıda bulundu.

“Beraber koşacağımız yolun sonunda, hepimiz için yapacağımız iyiliklere kaynak oluşturalım” sloganıyla gerçekleşen etkinlik kapsamında “6K ve 12K Çıplı Koşu”, “Kısa Mesafeli Çocuk Koşuları” ve “3K Halk Koşusu” olmak üzere üç farklı koşu düzenlendi. Çocuk koşuları ve halk koşusu ücretsiz gerçekleşirken, 6K ve 12K çıplı koşuları “Sevgi Bohçası”, “Aş Evlerine Nakdi Yardım” ve “Özel Eğitim Sınıfları” isimli üç farklı projeye destek olmak amacıyla katılımcılara ücretli olarak gerçekleşti.



Vodafone İstanbul Maratonu'nda koştuk



Xerox Türkiye çalışanları 13 Kasım 2016 Pazar günü düzenlenen Vodafone 38. İstanbul Maratonu'nda Akut'a destek için koştu. Dünyanın en büyük maratonlarından biri olan ve yüz bini aşkın kişinin katıldığı Vodafone 38. İstanbul Maratonu'nda “42K Maratonu”, “15K Koşusu” ve “10K Koşusu” olmak üzere 3 farklı koşu düzenlendi. 19 kişilik bir ekip ile Vodafone İstanbul Maratonu'na katılan Xerox Türkiye ise 10K Koşusu'nda iyilik için koştu ve İyilik Peşinde Koş Platformu üzerinden Akut'a bağış topladı.

Xerox Türkiye Genel Müdürü Burak Özer, konu ile ilgili yaptığı açıklamada “İyiliğe katkıda bulunmaktan ve İstanbul Maratonu'nda yer almaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Gönüllülük esasıyla çalışan ve amacı herkese yardım etmek olan sivil toplum örgütlerinin yanında olmak ve onlara katkıda bulunmak bizim için bir gurur. Onları sadece zor zamanlarımızda değil, her zaman hatırlamalı ve destek olmalıyız” dedi.



Belgeleri dijital ortama hızlıca aktarmak için

Xerox, piyasaya sunduğu yeni ürünü Xerox DocuMate 3125 ile yoğun doküman tarama ihtiyacı olan ofislerin beklentilerine cevap veriyor.



Xerox DocuMate 3125'in getirdiği yeni özelliklerle şirketlerin iş süreçlerini ve dokümanlarını dijitalleştirme kolaylaşıyor. Kağıt ortamındaki tüm veri ve bilgilerin, ilgili departmanlara veya kişilere otomatik olarak, zaman kaybı yaşamaksızın elektronik olarak iletilmesini sağlıyor. Böylece ofislerin iş akışları hızlanıyor, çalışanlar verimli, hızlı ve kısa zaman içinde işlerini tamamlayabiliyor.

Yeni Xerox DocuMate 3125 tarayıcı, bir önceki modeline göre artırılmış hızı ile dikkat çekiyor. Dakikada çift yönlü olarak 40 sayfa veya 70 resim tarayabilen Xerox DocuMate 3125, 50 sayfalık otomatik doküman besleyicisi ile çalışanların dokümanları, plastik kartları ve formları hızlıca dijital belgelere dönüştürmesine imkan tanıyor. Xerox DocuMate 3125, güçlü tarama hızı ve düşük enerji tüketimi ile özellikle küçük ve orta ölçekli işletmeler ile mobil çalışan profesyoneller için ideal bir tarayıcı.

Xerox DocuMate 3125, dokümanları tek bir tuşa basarak istenen bilgisayarlara veya buluta doğrudan tarama yapıyor. Hızlı bir şekilde sisteme giriş yapılması ve ilgili birimlere iletilmesi gereken bilgi ve belgelerin kayda geçirilmesini otomatikleştiriyor. İçerik ve iş takibini kolaylaştırıyor, geri dönüş bekleyen onay süreçlerini hızlandırıyor.

Mobil ve kablosuz çalışan küçük ofislere



Xerox, küçük ve orta ölçekli ofislerin kullanımına sunduğu çok fonksiyonlu yeni ürünleri Xerox WorkCentre 3335/3345 ve yeni lazer yazıcısı Xerox Phaser 3330 ile tüm ofis çalışanlarının kolay, hızlı ve verimli bir şekilde işlerini yapmalarını sağlıyor, ofislerin üretkenliğini artırmasına imkan tanıyor.

Xerox WorkCentre 3335/3345 ve Xerox Phaser 3330, ofislerin baskı alma, tarama, kopyalama, buluta gönderme gibi birçok ihtiyacına son teknoloji bir çözüm sunuyor. Xerox'un yeni ürünleri, teknoloji ile yakından ilgilenmeyen çalışanların bile rahatlıkla kullanabilecekleri kullanışlı ve basit bir arayüzü sahip. Cihazın

sahip olduğu hemen hemen tüm temel fonksiyonlara, büyük ve renkli ekranından kolayca, menüler arasında kaybolmadan ulaşmak mümkün.

Xerox WorkCentre 3335/3345 ve Xerox Phaser 3330 mobil cihazlara kolayca bağlanmaya ve kurulum yapmaya da imkan veriyor. Dahili Wi-Fi bağlantısı ve Yakın Alan İletişimi özellikleri mobil çalışanların tablet ve telefonları ile buldukları her yerden baskı alabilmesini sağlıyor. Wi-Fi kurulum sihirbazı ve cihaza yerleşik adres defteri, işlerin kablosuz bağlantı ile yapılmasına ve hızlı bir şekilde doküman çıktılarının alınmasına imkan veriyor.

Xerox Türkiye Ofis Ürünleri Pazarlama Müdürü Erhan Aslantürk Xerox'un yeni ürünleri ile ilgili yaptığı açıklamada "Ofiste buluttan baskı yapmak veya Wi-Fi üzerinden ofis cihazlarına bağlanmak konusunda zorluk yaşayanlardansanız, bu ürünleri çok seveceksiniz. Çoklu menüleri ve çaba gerektiren seçimleri unutun. Cihazların temel fonksiyonlarının yüzde 90'ına ana ekran üzerinden ulaşılabilir. Böylece çalışanlar yapmak istedikleri işlemleri ana ekrandan kolayca yapabilecekler" dedi.

Kişiselleştirilmiş ambalaj satışları artırıyor

Markalar, sık sık yenilenen ürünlerinin satış başarısını; yenilikçi, hızlı, düşük maliyetli ve kişiselleştirilebilir dijital ambalaj baskısı çözümlerini kullanarak arttırıyor.



Teknoloji ve iş süreç yönetimi alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Xerox, dijital baskı sektöründeki yenilikçi teknolojileri ile hemen her sektöre yeni iş fırsatları sunmaya devam ediyor. Günümüzde hemen her ürünün bir ambalaja sahip olma zorunluluğu bulunuyor. Rekabetin gereği, ürün ambalajlarının kısa sürelerde kendini yenilemesi gerekiyor. Kişiyeye özel ambalajlama trendi, yenilikçi markaların dijital baskı sistemleri ile üretilmiş ambalajlara yönelmesini sağlıyor.

Xerox, ambalaj baskısı üretiminde dijital baskı teknolojilerinin kullanımı ile kişiyeye özel ürün ambalajları elde etmenin yanında 4 farklı konuda önemli avantajlar elde edileceğini söylüyor.



1. Üretimi kolaylaştırıyor, iş süreçlerini hızlandırıyor

Markalar, maliyetleri düşürmek, hızı arttırmak ve sonuçları iyileştirmek gibi önemli sorumlulukların baskısını üzerinde hissediyor. Dijital ambalaj ve etiketler onlara daha düşük miktarlarda üretim

yapma olanağı veriyor. Dijital ambalaj, bölgesel ve mevsimsel pazarlama materyalleri kullanma imkanı sunuyor. Dijital ambalaj baskısı üretimi, pahalı kurulum maliyetlerinin ve uzun teslimat sürelerinin de önüne geçiyor.

2. Tedarik zinciri verimliliğini yükseltiyor

Dijital ambalaj baskısı, ambalaj tedarik zinciri maliyetlerini düşürerek, yüksek güvenilirlik ve kalite algısı yaratıyor. Aynı zamanda marka sahiplerine sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşma ve düzenli değişen gıda etiket düzenlemelerine uyma imkanı veriyor.



3. Sahte ve taklit ürünlere karşı önlem sunuyor

Her geçen gün daha fazla müşteri sahtecilikle mücadele edebilmek için yeni yollar arıyor. Dijital baskı sistemleri kullanan üreticiler aradıkları numaralandırma, barkodlama, yerelleştirme, çoklu dil ve değişken metin gibi geleneksel baskı sistemleri ile yapılamayacak baskı uygulamalarını yapabiliyor. Böylece ürünlerinin güvenliğini, orijinalliğini koruma altına almış oluyor.

4. Stok tutma maliyetlerini azaltıyor

Piyasada ürünsüz kalmamak adına yapılan seri üretim beraberinde stoklu üretim ve ambalaj baskısı yapılması zorunluluğu yaratıyor. Son yıllarda stok tutma maliyetlerinde yaşanan önemli artışlar, dijital ambalaj baskısı teknolojilerini, maliyet azaltıcı bir alternatif olarak ön plana çıkarıyor. Dijital ambalaj baskısı, üreticilerin perakende kanalındaki özel ürün denemeleri ve dönemsel promosyonları için de kullanılıyor.

Kişiyeye özel yazılmayan mektuplar çöpe gidiyor

Tüketiciler kişiyeye özel postaların yüzde 70'ini okurken; kendisine hitap etmeyen postaların yüzde 44'ünü incelemeden o anda çöpe atıyor.



Teknoloji ve iş süreç yönetiminde dünyanın önde gelen şirketlerinden Xerox'un kişiyeye özel baskı araştırmasının sonuçlarına göre; tüketiciler kendilerine hitaben yazılmış postaların **yüzde 70'ini** açıyor. Açılan kişiyeye özel postaların, **yüzde 79'u** en az bir dakika inceleniyor. Tüketicilerin **yüzde 71'i**, kişiyeye özel postanın okunmasında, gönderilen mektubun kağıt, tasarım ve baskı kalitesinin de etkili olduğunu söylüyor.

ABD Posta Hizmetleri'ne göre her mesken ortalama **16 direkt posta (mektup)** alıyor. Her tüketicinin haftalık aldığı ortalama **e-posta sayısı ise 100'ün üzerinde**. Bu kadar fazla e-posta alınması, çoğunun okunmadan silinmesine neden oluyor.

Pazarlama araçlarının etki derecesini ve geri dönüş oranlarını ölçen DMA (Designated Marketing Area) Etki ve Geri Dönüş Oranları 2015 yılı araştırmasına göre; **klasik posta ile gönderilen mektupların geri dönüş oranı yüzde 3.7**. Elektronik postaların geri dönüş oranı **yüzde 0.2**. Arama motorları veya belli bir site üzerinde paralı ilanlara geri dönüş oranı **yüzde 0.1**. Mobil ağlar, sosyal medya gibi mecralardaki pazarlama iletilerine geri dönüş oranı **ise yüzde 0.32**. Bu sonuçlar tahmin edilen aksine, kişiyeye özel pazarlama faaliyetlerinin amaçlanan yönde geri dönüş sağladığını gösteriyor. Kişiyeye özel posta alan ve pazarlanan içerikle ilgilenen tüketicilerin **yüzde 55'i** markanın fiziksel mağazasına gidiyor, **yüzde 54'ü** web sitesini ziyaret ediyor ve **yüzde 45'i** pazarlaması yapılan ürünü satın alıyor.

Kişiyeye özel posta ile fark yaratın

Xerox analistleri, dijital baskı sistemlerindeki gelişmelerin, kişiyeye özel posta uygulamalarına yönelik talebi artırdığını söylüyor. Şirketler yeni müşteriler bulmak ve müşteri bağlılığını artırmak için kişiyeye özel posta kullanıyor. Kişiyeye özel posta kullanan markaların **yüzde 92'si** gelecek yıl göndermeyi planladıkları kişiyeye özel posta materyallerinin bir önceki yıldan fazla olacağını düşünüyor. Xerox analistleri, kişiyeye özel posta uygulamalarında nasıl bir strateji izlenmesi gerektiği konusunda **kılavuz niteliğinde 3 öneri** sunuyor:

İçeriklerinizi kişiselleştirin

Kişiyeye özel bir görsel, mesaj ve bilgi kullanarak hazırlanan dokümanlar; sadece ad soyad bilgisinin yer aldığı iletilerden çok daha iyi geri dönüş alıyor. Markayı tüketici gözünde farklılaştırıyor.

Dijital medya ile kişiyeye özel postayı entegre edin

Araştırmalara göre, sadece basılı materyallerin kullanıldığı kampanyalar tüketicilerden **yüzde 7.4** oranında geri dönüş alıyor ve **yüzde 7.1'ini** satın almaya ikna ediyor. Ancak kişiyeye özel bir içerikle hazırlanan dijital baskı, e-posta, sosyal medya ve mobil uygulamalarla desteklenmiş bir kampanyanın başarı oranı **yüzde 9.5'e** kadar çıkabiliyor.



İletişimin sürekliliğini sağlayın

Xerox, doğrudan pazarlama çalışmalarının satışlar üzerinde ne kadar etkili olduğunu görmek için çalışmanın devamlılığına vurgu yapıyor. Kişiyeye özel posta, dijital medya ile entegre edildiğinde ölçülebilir sonuçlar ortaya koyuyor. Xerox analistleri, müşterilerden maksimum geri dönüş alabilmek için her zaman kişiyeye özel mektup ve müşteri teklifleri gönderilmesini öneriyor.

İş geliştiren iş akışı otomasyonu çözümleri

Xerox'un yeni iş geliştirme çözümleri, işini büyütmek, yeni pazarlara açılmak ve rekabette farklılaşmak isteyenlere, maliyetleri düşürerek daha karlı işler yapmayı vaat ediyor.



Teknoloji ve iş süreç yönetimi alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Xerox'un, iş akışı otomasyonunu sağlayan ve çok farklı baskı uygulamalarını bir arada yapmaya imkan veren donanım ve yazılım çözümleri baskı firmalarına hızlı, karlı, kaliteli ve kişiselleştirilmiş baskı uygulamaları sunuyor.

Xerox Brenva HD, Xerox Trivor 2400 Inkjet Press ve Xerox iGen serisi gibi Xerox'un yüksek kapasiteli dijital baskı sistemleri ile birlikte gelen veya ayrı bir yazılım çözümü olarak dijital baskı sistemleri üzerine kurulabilen Xerox yazılım çözümleri farklı ihtiyaçlara göre uyarlanabilen, esnek çözümler sağlıyor.

Xerox'un İş Akışı Otomasyonu ve Çapraz Medya Çözümleri

Xerox FreeFlow Core: Baştan sona tüm baskı iş akışını otomatize ederek, zaman ve maliyet tasarrufu sağlar. Bilgisayar üzerinden tüm baskı iş akışının planlanmasını, operator müdahalesi ve kontrolü olmadan, farklı baskı işlerini birbirini kesintiye uğratmadan yaptırır.

Xerox FreeFlow Digital Publisher: Yayıncıların değişen baskı ihtiyaçlarını tek bir birleşik iş akışı ile karşılanmasını sağlayan, yayın evlerine ister basılı isterse de elektronik yayıncılık yapma fırsatı veren bir yazılım çözümü.

Xerox XMPie Circle: Çok kanallı pazarlama kampanyalarını planlamak, yönetmek ve otomatikleştirmek için tasarlanmış bulut tabanlı bir çözüm.

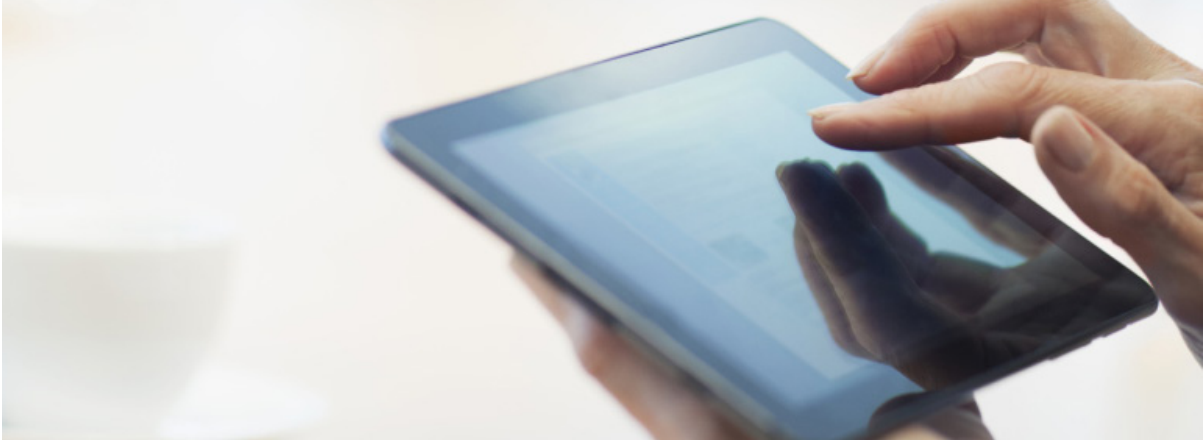
Xerox XMPie PersonalEffect: Anahtar teslim baskı işleri, grafik sanatlara yönelik değişken veri baskısı uygulamaları için sınıfının en iyi Web-to-print çözümlerini sunar. Baskı ve medya arasında köprü rolü gören çok kanallı uygulamalar için güçlü, ezber bozan çözümler barındırır. Xerox PersonalEffect Enterprise Platforms ise en yüksek kalitede, tüm talepleri karşılayabilen ısmarlama çözümler sağlar.

Xerox IntegratedPLUS Finishing Solution: Operatör kullanmadan baskı işlerini istenildiği gibi sonlandırılmasını sağlar. Kitap ve kitapçık gibi baskı uygulamalarının baskı hazırlığını bitişini otomatize eder, daha az maliyetli, esnek ve ölçeklenebilir bir çözüm sunar.

Xerox ProfitAccelerator: 100'den fazla araç, kit ve eğitim hizmeti portfolyosu ile satış ve pazarlamadan iş planlamasına, operasyondan yeni uygulama geliştirmeye kadar dijital ambalajlama işlerini destekler.



Xerox App Studio ile Akıllı MFP Teknolojisi



Kullanıcıların iş süreçlerini kolaylaştırmayı ve üretkenliklerini artırmayı hedefleyen Xerox, App Studio Platformu ile çok fonksiyonlu yazıcılar için uygulamalar geliştirdi ve "Akıllı MFP" konseptini hayata geçirdi. Akıllı telefonlarımızda kullandığımız uygulamalar gibi, Xerox çok fonksiyonlu yazıcılarda kullanabileceğimiz Xerox ConnectKey uygulamaları da günlük işlerimizi basitleştirerek ve kısaltarak kullanıcı üretkenliğini artırıyor. Kullanıcılar; bulut uygulamaları, QR code ve mobil baskı uygulamaları gibi hazır uygulamaları kullanabilme imkanına sahip olmakla birlikte, Xerox App Studio Platformu aracılığı ile kendi uygulamalarını kolayca oluşturarak doküman yönetimini basit ve hızlı bir şekilde yapabilme fırsatına sahip oluyorlar. Üstelik App Studio ile uygulama oluşturmak için herhangi bir IT veya yazılım bilgisi de gerekmiyor, sadece birkaç adımda basit uygulamalar oluşturulabiliyor.

Küresel mobil iş gücü tahminleri araştırmalarına göre 2022'de 1,87 milyar mobil çalışan olacak. Bu da çalışanların yüzde 42,5'inin mobil tercih edeceğini gösteriyor. Mobil cihazlar çalışma hayatında bu kadar etkiliyken, bu cihazlardan baskı almak artık bir lüks değil, kesinlikle bir gereksinim. Tüm mobil cihazlardan Xerox ConnectKey özellikli yazıcılara dosya göndermek ve "PrintbyXerox" uygulaması ile saniyeler içinde çıktısını almak mümkün.

Çalışma şeklimizle birlikte dokümanlarımızı saklama alışkanlıklarımız da değişti. Fiziksel depolama araçları artık yerini bulut depolama sistemlerine bırakıyor. 500 milyondan fazla kullanıcısı olan Dropbox, Google Drive, Office 365 gibi bulut depoları, kullanıcıların verilerini saklamak için tercih ettiği popüler hizmetler. Xerox ConnectKey özellikli Xerox yazıcıların ekranından, "Dropbox için Tarama ve Yazdırma", "Google Drive için Tarama ve Yazdırma",

"Office 365 için Tarama ve Yazdırma" uygulamalarıyla bu hizmetlere direkt erişim sağlayarak dokümanları yazdırmak veya buluta taramak mümkün. Bir dosyayı buluta kaydetmek için yazıcıda "e-postaya tarama" işlemi yapıp ardından bilgisayarda e-posta adresinden gelen dokümanı bilgisayara kaydetmek ve bulut hesabına bağlanarak kaydedilen dokümanı yüklemek gibi adımlar izlenirken, bu uygulamalar sayesinde yazıcıdan direkt bulut hesabına bağlanılarak tek adımda tüm işlemler gerçekleştirilebiliyor.

Çok fonksiyonlu yazıcılarımız artık 35 dilde çeviri de yapabiliyor

Xerox Easy Translator Service (Kolay Çeviri Hizmeti), Xerox ConnectKey uygulamaları arasında en iddialı olanı. Elinizdeki dokümanı yazıcıda taratıyorsunuz ve istediğiniz dile çevrilmiş olarak çıktısını alıyorsunuz. Bu inovatif uygulama ile dokümanlarınızı farklı dillere çevirmek isteyen ofisler, önemli bir ihtiyacını hızlı ve kolayca giderebilecek. Xerox'un sunduğu bu sıra dışı uygulama, dokümanları, içinde Türkçe'nin de bulunduğu 35 farklı dile otomatik olarak, saniyeler içinde hızlı ve güvenli çevirerek basıyor.

Xerox Connectkey uygulamalarına inovasyonda üstün başarı ödülü

Xerox'u son 2 yılda Yılın Doküman Görüntüleme Çözümleri Grubu Ödülü'ne layık gören BLI, markanın bu ödülü kazanmasında Xerox ConnectKey, Xerox App Studio ve Mobil Baskı gibi yazılım çözümlerinin etkili olduğunu belirtiyor. Bahsettiğim Xerox ConnectKey uygulamaları ile "Akıllı MFP" teknolojisini hayata geçiren Xerox App Studio'nun, Xerox'un "İnovasyonda Üstün Başarı" ödülüne layık görülmesinde oynadığı rol göz ardı edilemeyecek nitelikte.

Güneş enerjisi üretimini ucuzlatacak buluş

Xerox PARC'ın geliştirdiği sıvı alaşımdan çip basan baskı cihazı, Massachusetts Teknoloji Enstitüsü'nün MIT Technology Review isimli teknoloji portalında, güneş enerjisi panellerinin daha uygun maliyetlere üretilmesini sağlayacak Xerox buluşu olarak tanıtıldı.



Teknoloji ve iş süreç yönetimi alanında dünyanın lider şirketlerinden Xerox'un ünlü AR-GE laboratuvarı Xerox PARC, baskı cihazlarında kullanılan mürekkepler gibi sıvı formda olan ve basıldığında katılarak elektronik bir devre işlevi görecektir. ARPA-E'nin Mikro Ölçekte Optimize Edilmiş Güneş Pilleri Programı (MOSAIC) kapsamında güneş enerjisi panellerinin daha verimli, hafif ve uygun maliyetli bileşenlerden üretilmesinde kullanılacak baskı cihazı, potansiyel getirileri ile bilim ve teknoloji dünyasında da büyük heyecan uyandırdı.

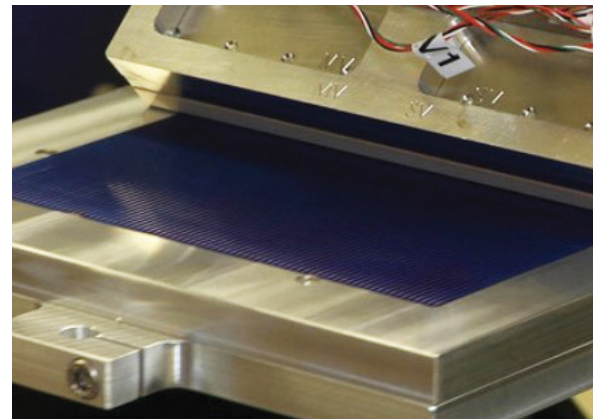
Süper güneş panelleri geliyor

MIT'nin aylık bilim teknoloji dergisi MIT Technology Review'un teknoloji portalında yayınlanan "Süper Güneş Panelleri için bir Xerox makinesi" (A Xerox Machine for Super Solar Panels) başlıklı makalede, Xerox PARC'ın üç yıl içinde tamamlanması beklenen projesi ile daha az malzeme ve güneş paneli kullanılarak aynı oranda veya daha yüksek miktarda enerji elde edilebileceği vurgulandı. Xerox'un çip basan baskı cihazı, yalnızca güneş panellerinde değil; önümüzdeki yıllarda her türlü teknolojik cihazın üretiminde de kullanılabilir denildi.

MIT Technology Review, günümüzde güneş paneli üretiminde geleneksel silikon sistemler kullanıldığını ve bu yöntemin oldukça masraflı olduğunu söylüyor. Teknoloji portalına göre bu uygulama şekli kablo döşeme ve tesisat kurulum işlemlerinden dolayı önemli ölçüde gider yaratıyor ve güneş panellerinin yaygınlaşmasını önüyor. Xerox PARC'ın teknolojisinin ise daha büyük ölçekte enerjiyi daha az malzeme, daha uygun maliyet ve daha verimli bir şekilde üretebildiğini söylüyor.

Sıvı formda basılan elektronik devreler

Basılı elektronikler (printed electronics) konusu üzerinde uzun yıllardır çalışan Xerox PARC'ın sıvı bir alaşımdan elektronik devre basabilen baskı cihazları, kağıdın üzerine mürekkep basma teknolojisine benzer bir modelle çalışacak. Bu yazıcıda kullanılacak sıvı mürekkep, elektronik devreleri oluşturacak sıvı formdaki çipler olacak. İçinde kum tanesi büyüklüğünde milyonlarca çip bulunan bu sıvı alaşım, hafif ve katlanabilir yüzeylerin üzerine kusursuz bir şekilde basılarak, güneş enerjisi üretecek milyonlarca minik solar hücrelere dönüşecek. Sıvı alaşım yazıcıları ile basılacak elektronik devrelerin kullanılacağı güneş enerjisi panelleri ile çok daha fazla miktarda enerji daha ucuz, daha uzun ömürlü ve kolayca üretililecek.



Yılda yüzbin paketten 5 milyon paket kağıda



Xerox Türkiye, 90'ların başında ilk defa kağıt satmaya başladığında iş yapma şekli, pazar dinamikleri, kanal yapısı bugünkü yapısından çok farklı idi. O yıllarda "A4 ofis kağıdı" olarak tanımladığımız ürün henüz Türkiye'de üretilmiyordu. Kırtasiye dükkanlarında sayfalar tek tek satılıyordu. Dosya kağıdı olarak da adlandırılan ürünü ortaöğrenim öğrencileri yıllık ödevlerini yazmak için belli adetlerde satın alıyordu. Dolayısıyla ürün değerliydi ve hızla büyüyen pazar-da açık vardı.

Xerox Türkiye olarak ilk kağıt iş modelimiz, doğrudan son kullanıcı müşterilerimize satış yapmaya dayanıyordu. 1997 yılına geldiğimizde 4 servis aracımız ve 10 lojistik çalışanımızla yılda 1 milyon paketlik iş hacmine ulaştık. Bu iş hacmini Xerox bünyesinde sürdürmenin imkansızlığı ortaya çıkınca 1998'de dönemin departman müdürünün stratejik kararıyla indirekt satış modeline (bayiler aracılığı ile satış yapılmasına) geçildi. Ben de 2000 yılında kırtasiye kanalına odaklanılmasını sağlama, bu alanda işi büyütme görevi ile Xerox'a katıldım.

25 yıllık hikayemizde, önce yılda 1 milyon pakete ulaşan iş modelimiz, bugün Eylül ayı sonu itibari ile 4,2 milyon paket kağıt satış rakamına ulaştı. 2016 yılı sonu itibari ile de bu rakamı 5 milyon paket kağıdın üzerinde tamamlayacağımızı öngörüyoruz.

60 milyon paket olarak tahmin ettiğimiz toplam pazarda %8,5 pazar payımız var ve bu payımızı

yıllardır istikrarlı bir şekilde (Yıllık 1-2 puanlık artış ya da azalışlarla) koruyoruz. Tabii bunu önemli bir başarı olarak görüyorum. Bir teknoloji firması çatısı altında, fiyatı değişken, düşük marjlı, satış kanalı farklı bir ürünü yıllardır kesintisiz bir şekilde pazara sunuyor olmak benim için eşsiz bir deneyim oldu.

Bu süreçte pazara pek çok ilki sağlama başarısının da keyfini yaşadık. İlk FSC sertifikası, dijital baskı için özel üretilmiş kuşe muadili ilk kağıtlar, ilk recycled (geri dönüştürülmüş) kağıt, ilk PP bazlı yırtılmaz kağıt, ilk Off Shore iş modeli, kağıt ürünlerinde bayiler için ilk defa hedef ve ciro primi uygulaması ve farklı birçok yeni uygulama gerçekleştirdik. Dijital baskı kağıtları (Colotech) Türkiye'de üretilmediği için bu ürün grubunda dijital baskı pazarının ihtiyaçlarının önemli bir kısmını karşılamaya devam ediyoruz. Bütün bu ilklemlerle pazarda öncü olduk ve rakiplerimiz de bizi takip etti.

Bu 25 yıllık süreçte pek çok firma pazara girdi ya da tutunamayıp pazardan çıktı. Yine Xerox gibi baskı teknolojisi markası olup da bu markasını kağıt ürünlerinde kullanmak isteyen uluslararası firmaların denemelerine de şahit olduk. Ancak pazarda yer edinemediler. Doksanlı yıllarda üretime başlayan fabrikalardan birkaçı çeşitli nedenlerle kapanmak zorunda kaldı. Büyük partilerde ithalat yapan firmalar da gördük. Bunlar da pazara bir dönem ürün sunup sonra ortada görünmediler. Ancak Xerox Türkiye 25 yıldır kesintisiz şekilde pazarda. Nice 25 yıllara!

Xerox® ConnectKey™

Sizin Yerinize Çalışan Teknoloji

Xerox® ConnectKey® Teknolojisi

Bugünün profesyonellerinin ofis duvarlarının ve 9-5 mesaisinin ötesine geçmesi gerekiyor. İşte bu yüzden ConnectKey Teknolojisi'ne sahip çok fonksiyonlu yazıcılar Mobil ve Bulut tabanlı çözümlerin yanı sıra cihazınız ve verileriniz için yüksek güvenlik sağlıyor.

Üretkenlik



- Uzaktan Kontrol Paneli
- Sade Kullanıcı Arayüzü
- Ortak Kullanıcı Deneyimi
- Birleşik Adres Defteri
- Destekle Yönetim Özellikleri
- Dahili ConnectKey Uygulamaları

Güvenlik



- Kimlik Doğrulama ve Kart Desteği
- McAfee Intel® Security
- Güvenli Baskı ve 256-bit Şifreleme
- Cisco Entegrasyonu
- En Son Güvenlik Gereksinimleri ile Tam Uyum PrintSafe
- Follow-You Printing

Maliyet Kontrolü



- Kullanıcı İzinleri
- Access Restrict / Accounting
- Cisco® EnergyWise
- Faks Kullanım Raporlaması
- ENERGY STAR® / EPEAT (U.S.)

Kullanım Kolaylığı



- Wi-Fi Direct
- Mobile Link Uygulaması
- Apple® AirPrint™ 1.4
- Xerox® App Gallery
- Mobil / Bulut Erişimi
- Tek Tuşla Tarama
- İş Akışı Entegrasyonu
- Mopria® Sertifikası

İnovasyon Ödüllü Xerox App Studio ile Akıllı Yazıcı Konsepti

ConnectKey Teknolojisi'ne sahip çok fonksiyonlu yazıcılar için uygulama geliştirmeye imkan sağlayan Xerox App Studio, akıllı telefonlarda ve tabletlerde kullandığımız uygulama konseptini çok fonksiyonlu yazıcılara taşıyor. ConnectKey Uygulamaları günlük işlerinizi basitleştirerek ve kısaltarak kullanıcı üretkenliğinin artırılmasına yardımcı olur. ConnectKey Uygulamaları gelecekteki yazılımların aksine bağımsız bir sunucu, bilgisayar veya BT kaynağı gerektirmeden bulut tabanlı çözümler sunuyor.

