

matbaa haber

AYLIK SEKTÖREL DERGİ

SAYI 186 / ŞUBAT 2019

20 TL

- Ertem Basım verimliliği artırarak yeni projelere imza atıyor
- Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi Özcan Öztürk; "İnsanların gelişimine katkısı olan her şeyin üretiminde vergiler azaltılmalı"

- 2019 Değerlendirmeler, beklentiler ve hedefler / Matbaacılar
- Tedarikçilerin değerlendirmeleri ve 2019 beklentileri
- Antalya Kent Dosyası

Kodak

Termal Kalıpta Dünyanın Tercihi



Sonora X İşlemsiz Kalıp

- Tabaka ve Web Ofset için
- Tiraj: 400.000 Web
200.000 Tabaka Ofset
75.000 UV-Baskı

Electra XD Az Kimyasallı Kalıp

- Uzun Tirajlı İşler için
- Tiraj: 350.000 Ofset Baskı
1.000.000 (Fırınlanarak)

Sword Max Az Kimyasallı Kalıp

- Ofset ve Ambalaj baskıları için
- Tiraj: 300.000 Ofset Baskı
100.000 UV-Baskı

 **AstroNova®**
Product Identification

TÜRKİYE
DİSTRİBÜTÖRÜ

 imeks
grup

Profesyonel Rulo Digital Etiket Baskı Makinası

- İnkjet ile yüksek çözünürlük ve düşük mürekkep maliyeti
- 223mm'ye kadar etiket baskı genişliği
- 18m/dakikaya kadar etiket baskı hızı
- Önceden kesim yapılmış etiketlere yüksek hassasiyette baskı
- Fleksibl Ambalaj baskısına uygun



TROJAN™
T2-C



 **TrojanLabel**
An AstroNova Company

İMEKS GRUP
0216 455 7700
0532 708 58 58
info@imeks.com
www.imeks.com



/İMEKS GRUP



/imeks-grup



/imeksgrup





ERTEM®

www.ertem.com.tr

Bu sayımızda...

matbaahaber

SAYI 186 / ŞUBAT 2019

www.matbaahaber.com

Yönetim Merkezi

Birlik Mahallesi 393. Cadde
(Eski 6. Cadde) 45/4 Çankaya 06610 Ankara
Tel: (312) 495 10 80 - 495 37 55
Fax: (312) 495 23 45
matbaahaber@matbaahaber.com

Sahibi ve Genel Yayın Yönetmeni
Mozaik Reklam Tanıtım San. ve Tic. Ltd. Şti. adına
Tamer Ardiç
tamer@matbaahaber.com

Yayın Yönetmeni
Zaime Ardiç zaime@matbaahaber.com

Yazı İşleri Müdürü
Sezai Nuhoğlu sezai@matbaahaber.com

Muhabir
Alkan Uçarsu alkan@matbaahaber.com

Yayın Kurulu
Ali Tamer Ardiç
Zaime Ardiç
Sezai Nuhoğlu
Doç. Dr. Cem Aydemir
Doç. Dr. Semiha Yenidoğan

Abone ve Reklam
matbaahaber@matbaahaber.com

Katkıda Bulunanlar
**Alp F. Ardiç, Ata T. Ardiç,
Seyfettin Kılıçaslan, İrfan Kılıçaslan**

Aylık Yerel Süreli Yayın
Basım Yeri:
Arkadaş Basım San. Ltd. Şti.
Kâzım Karabekir Cad. Sütçüoğlu İş Merkezi No: 37/4
Ulus- Ankara • Tel: (312) 341 63 10
Basım Tarihi / 1 Şubat 2019

© DERGİDE YER ALAN YAZI VE GÖRSELLERİN
HER HAKKI SAKLIDIR. YAZILI İZİN ALINMADAN VE KAYNAK
GÖSTERİLMEDEN KISMEN YA DA TAMAMEN KOPYALANAMAZ.
İMZALI YAZILARIN SORUMLULUĞU YAZARLARINA, İLANLARIN
SORUMLULUĞU İLANI VERENLERE AİTTİR.



6 Ertem Basım verimliliği artırarak yeni projelere imza atıyor
10 Ahmet Kocaman (Fujifilm Grafik Sistemler Müdürü);
“Ertem Basım tüm baskı öncesi sistemlerini Fujifilm’e çevirdi”



12 Trojan Label, Imeks Grup ile anlaşta



16 Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi Özcan Öztürk;
“İnsanların gelişimine katkısı olan her şeyin
üretiminde vergiler azaltılmalı”



20 Türkiye’de ilk Bobst M6 UV ‘full servo’ flekso baskı
makinesi Devrim Ambalaj’a kuruldu.
Ambalaj sektöründe Devrim!

8 SEKTÖR HABERLERİ

- 18 Gallus akıllı bir geleceğe bakıyor
- 14 BOBST’tan inovatif arttırılmış gerçeklik müşteri servis asistanı
- 22 Samsung’un ambalaj politikası değişiyor
- 24 Ink Academy Türkiye 11. yılında 5483 kişiye ulaştı
- 26 Tetra Pak İzmir Fabrikası bir kez daha dünyanın ‘en iyisi’
- 31 Konica Minolta, Dünyanın En Sürdürülebilir 100 Küresel Şirketi 2019 listesinde yer aldı
- 63 Miki Matbaacılık’ın kurucusu Savaş ve Barış Yazgan’ın babaları Abdülkadir Yazgan aramızdan ayrıldı

İLAN İNDEKSİ

A ve A.....	A.K.	Fujifilm.....	11	Liteks.....	39
Aras Grup.....	13,15	Heidelberg.....	19,21	Mozaik.....	A.K.İ.
Asteks.....	47	hubergroup.....	25, insert	Teknova.....	41
Dereli Grafik.....	Ö.K.,9	Imex.....	Ö.K.İ.	Toyo Matbaa Mürekkepleri.....	37
Elektroser.....	23	KMK.....	43	Tüyap Kırtasiye.....	51
Ertem Basım.....	1	Korda.....	33	Yflex / Yaman Baskı.....	35
Frimpeks.....	27	Lino.....	5		



DOSYA 28

2019 DEĞERLENDİRMELER BEKLENTİLER VE HEDEFLER / MATBAACILAR



28 Özcan Öztürk (Başak Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. Ltd. Şti.)
"2019 yılı sektör için derlenip toparlanma yılı olacak"



32 Matbaaev Reklam Ajansı ve Matbaacılık Hizmetleri'nin hedefi kurumsal müşteri portföyünü arttırmak
Fatih YAMAŞ / Matbaaev Kurucusu



34 Pelin Ofset olarak çizgimizden ödün vermemek için çok zorlanıyoruz
Can ÇAVUŞOĞLU / Pelin Ofset



35 Bu yıl sert kapak cilt makinasını bünyemize katmak istiyoruz
Ahmet Hüsni ÖZÇELİK / Özçelik Matbaa



TEDARİKÇİLERİN DEĞERLENDİRMELERİ VE 2019 BEKLENTİLERİ



36 2019 şirket beklentileri
Satoshi Mochida / Komori Corporation Başkan ve Temsilcisi



38 Fırsatçılık yapmadan, onurlu bir duruş sergiledik
Kerem Can KOÇ / Koç Kağıt ve Dış Tic. Ltd. Şti.

68 FUAR HABERLERİ

- 68 Xeikon Hunkeler Innovationdays'de kuru toner teknolojisine bağlı kalacak
- 68 Toyo Ink Ppexpo Etiyopya fuarına katılacak
- 68 TOYO Matbaa Mürekkepleri Afrika pazarında hedef büyüttü
- 69 Screen, HID 2019'da TruepressJet 520HD+ ve TruepressJet 520NX makinelerini sergileyecek
Turgut KARCI / Elektroser A.Ş. Üretim Makineleri İş Geliştirme Müdürü
- 70 Horizon Hunkeler Innovationdays 2019'da
- 71 Tetra Pak dijital baskı teknolojisiyle daha özelleştirilmiş ve esnek çözümler sunuyor
- 72 Konica Minolta'nın yaratıcılığı Hunkeler Innovationdays'de
- 73 Mimaki baskıda yüksek kârlılığın yolunu gösterdi
- 74 Sezona başarılı bir başlangıç: Frankfurt fuar üçlüsü olumlu geçti
- 75 SIGM İstanbul'un 21. küresel buluşması 19-22 Eylül'de!



ANTALYA KENT DOSYASI:

Sektördeki sorunları ve fırsatlarıyla

Dinamik bir Akdeniz kenti: Antalya

- 42 Sektördeki sorunları ve fırsatlarıyla Dinamik bir Akdeniz kenti: Antalya
- 44 2019'da Türkiye'nin en büyük 500 firması arasına girmeyi hedefledi
Kutudan çıkan dev: Ankutsan
- 48 Orkun Ozan Medya Hizmetleri A.Ş. 'Fotolyo' ile fotokitap pazarına da giriyor
- 50 Orkun Ozan Sanat Galerisi'nde İz Resim ve Seramik Sergisi açıldı
- 52 Türker Gümüş (Gündoğdu Kağıt Pazarlama) "İmalat tarafında büyüyeceğiz"
- 55 Hollanda ve İngiltere'ye ihracat yapan Xmat yeni yatırımlara hazırlanıyor
- 56 Akdeniz'in incisi Antalya'da sıcak bir aile şirketi
Aykut Gazete Kağıt Matbaa Malzemeleri
- 59 Alpogan Talay (Can Ofset);
"İş birliği ve güç birliği yapmak zorundayız"
- 60 Özge Ofset büyümeye devam ediyor
- 62 Antalya Form etiket ve ambalaj pazarına yönelmeyi planlıyor
- 64 Antalya Matbaa Sanayicileri Derneği Başkanı Cafer Tayyar Tekin;
"Önerilerimiz mantıklı bulunuyor ama çözüm zaman alıyor"
- 67 Azim Matbaa - Tara Grafik bu yıl turizmden umutlu

40 İMZALI YAZILAR

Durst inkjet baskılı etiketler rakiplerine fark atıyor
Nadir KARGI / Lino SISTEM

76 DÜNYADAN HABERLER

- 61 EFI Germany ve Landa Digital Printing'e
'FograCert VPS + Print Check' sertifikası
- 76 Akıllı başla, daha iyi bitir - Komori'nin akıllı fabrikası
- 77 Manroland Adriatik Open House etkinliği büyük başarıyla sonuçlandı
- 78 Asya dijital düşünüyor: Heidelberg Akıllı Matbaa konsepti başarıyla kuruldu
- 79 Planatol'dan yeni dispersiyon tutkalları
- 80 Kodak Sonora Kalıp Yıllık 'Green Leaf'
Ödül Programı kazananları açıklandı

ÜÇÜNCÜ ANTALYA DOSYAMIZ...

Türkiye seçime endeksli bir zaman diliminde. Ticari hayat adeta kış uykusunda. Yatırım kararları, atılımlar ve birçok şey beklemede. 2018 Haziran'ında dövizdeki artışla başlayan bu durgunluk, dövizde belli oranda geri çekilme olduğu halde hâlâ devam ediyor. Durgunluk özellikle Ocak ayında kendini daha fazla hissettirdi. Bunda yeni yılla birlikte bütçelerin hazırlanması ve yapılacakların planlanması süreçleri de etkendi. Nisan başına kadar önemli bir ivmelenme beklenmese de piyasanın biraz daha açılacağını düşünüyoruz. Nisan'dan sonra ne olacağını öngörmekse biraz zor.

Kitap basımı konusunda Türkiye'de akla gelen ilk matbaa olan Ertem Basım geçtiğimiz yıl iki adet kurutmalı web yatırımı yaparak önemli bir atak yapmıştı. Bu yatırımla birlikte baskı öncesini de yenileyen firma iki adet B1 formatında yeni Fujifilm CTP ve ZAC sistemi ile kalıp üretimine de hız kazandı. Ertem Basım'ın sahibi Mustafa Ertem'le ders kitapları sezonunu, yeni yatırımlarının matbaaya kazandırdıkları ve dövizdeki yükselişin olası olumsuz etkilerini nasıl bertaraf ettiklerini konuştuk.

Ankara'nın kitap baskısında kapasitesi ile öne çıkan matbaalarından Başak Matbaacılık da bu sayımızın sayfalarında. Başak Matbaacılık'ın sahibi ve Ankara Ticaret Odası (ATO) Meclis Üyesi Özcan Öztürk'le de ATO kanalı ile sektör adına yaptıkları girişimleri, Başak Matbaacılık'ın 2019 yılına ilişkin değerlendirmelerini ve beklentilerini konuştuk.

Şubat sayımızın dosya konularından biri "2019 Değerlendirmeler, Beklentiler ve Hedefler / Matbaacılar" başlığını taşıyor. Görüşlerini yazıya döken matbaa yöneticilerinin değerlendirmeleri ilgili sayfalarımızda.

Diğer dosyamız: Antalya Kent Dosyası. Geçmiş yıllarda birçok kez ziyaret ettiğimiz Antalya'yı Ocak ayı içinde bir kez daha ziyaret ederek üçüncü Antalya dosyamızı hazırladık. Ülke genelinde olduğu gibi ambalaj tarafının daha hareketli olduğu Antalya'da bu süre içinde Ankutsan gibi

dev firmalar da oluştu. Ankutsan'ın Antalya dışında İstanbul, Mersin ve Ankara'da da fabrikaları var. Tarım ve turizmle beslenen kentin bu iki özelliği sektörün biçimlenmesinde de kendini gösteriyor. Tarıma dönük olarak özellikle oluklu ambalaj ve turizme dönük olarak ticari matbaacılık Antalya Matbaacılığının itici güçleri.

Antalya'da sektörün öznel sorunlarının başında, geçmişte olduğu gibi bazı işlerin kent dışında; Ankara, İstanbul gibi diğer kentlerde yapılıyor olması geliyor. Ancak bu kez bu yakınmalar geçmiş yıllardaki kadar yoğun değil. Özellikle geçen yıl turizmin iyi bir sezon geçirmiş olması ve 2019 yılına ilişkin de şimdiden otellerin rezervasyonlarının yükselmiş olması iyimser bir hava estiriyor. Kentte dikkate değer bir girişim de Gündoğdu Kağıt Pazarlama'nın baskılı termal kağıt işine girmiş olması. Yaptığı yatırımlarla alt yapısını güçlendiren firma birçok kentin su, elektrik, doğal gaz faturalarını üretmeye başlamış.

Şubat ayının son günlerinde, 25-28 Şubat tarihleri arasında Hunkeler Innovationdays 2019 ziyaretçilerini ağırlayacak. Hunkeler ve iş ortakları son geliştirdikleri makineleri ve çözümlerini sergileyip, demolar yapacaklar. Dijital baskılı volümlü üretim ve sonlandırma 4 gün boyunca İsviçre'nin Lucerne kentindeki Messe Luzern'in salonlarında yankılanacak.

İyi bir ay geçirmenizi diliyoruz.

Saygılarımızla,



A. Tamer ARDIÇ

durst

Durst Tau 330 RSC

Etiket & Ambalaj Baskı uygulamalarında
oyun kurucu yenilikçi teknoloji



Hybrid Durst Tau 330/XFlex X6

8 Renk

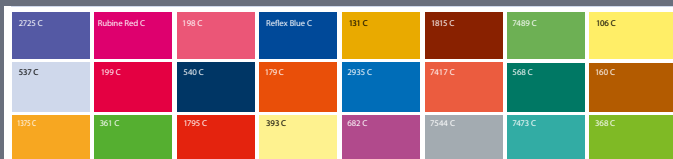
1200 x 1200 dpi

78 Mt/Dak hız

Yeni HD mürekkepler

**Yeni Web2print yazılımı ile
"Label Suite" iş akış programı**

- Tek geçişte opak beyaz baskı
- Baskı maliyetlerini optimize edecek şekilde yüksek pigmentli mürekkep



- Isıya hassas malzeme üzerine mürekkebin en iyi şekilde tutunmasını sağlayan soğutma merdanesi
- Dur/Kalk hallerinde en az baskı malzemesi fitesi

Durst Tau 330RSC - Tüm panton skalasında baskı

- Basit ve akıllı renk yönetimi
- Her bir iş için 20'den fazla farklı panton renk
- Panton skalasının %98'den fazlasını kapsama

Lino | SİSTEM

Lino SİSTEM Baskı-Yayıncılık Sistemleri A.Ş.
TEKSTİLKENT, Oruç Reis Mh., Blok: 10-AC, (Ara Blok), No: Z15(39) Esenler - İSTANBUL
+90 533 638 6130 - info@linosistem.com



Ertem Basım verimliliği arttırarak yeni projelere imza atıyor

Ertem Basım kitap basımı konusunda Türkiye’de akla gelen ilk firma. Geçtiğimiz yıl iki adet Komori kurutmalı web yatırım yapan firma eskiyen CTP sistemlerinin yerine 2 adet yeni Fujifilm CTP koyarak baskı öncesini de yenilemişti. Halen 3 adet Fujifilm CTP ile kalıp ihtiyacını karşılayan Ertem Basım yeni CTP cihazları ile birlikte Fujifilm’in ZAC sistemine de geçti.

Firma halen yurt içinde birçok yayınevine hizmet veriyor ve çok ciddi miktarda sınav kitapçığı üretiyor. Basılan sınav kitapçıklarının optik sınav cevap kağıtları gerektiğinde dijital baskı ile öğrencilerin adlarına özelleştiriliyor ve değerlendirilmesi yapılıyor. Bünyesinde siyah beyaz ve renkli Xerox dijital baskı makineleri de bulunan Ertem Basım özel okulların kişiselleştirmeye dönük özel isteklerine de cevap verebiliyor. Test

kitapçıkları için baskılı kutu çanta üretimini de kendi bünyesinde gerçekleştiren firma sezona bağlı olmaksızın, 12 ay boyunca, kültür yayıncıları için kitaplar da üretiyor.

Mustafa Ertem’le geçen bir yılı ve 2019’dan beklentilerini konuştuk.

Geçtiğimiz yıl yayıncılar için zorlu bir yıldır. Sizin açınızdan nasıl geçti?





Geçen yıl çok dar bir zamanda çalışmamıza rağmen çok iyi bir yıl geçirdik. Bakanlığın ders kitaplarının basımının Temmuz ayına sarkması, bizim bastığımız yardımcı kitapların gecikmesine de neden oldu ve üretim geç başladı. Ağustos Eylül Ekim aylarında ikisi kurutmalı 4 adet web makinemizle yoğun tempoda iş ürettik.

Ağustos ayındaki ekonomik dalgalanma; dövizin yükselip sonra tekrar geriye düşmesi, Avrupa'da bir anda selülozun ve kâğıt fiyatlarının yükselmesi ve bunlara paralel olarak banka faizlerinin inanılmaz seviyelere gelmesi yayıncıları zora soktu. Önceki yıl kitapların değişmesi ve binlerce kitabın hurdaya atılması yayıncılara zaten bir darbe vurmuştu. Ekonomik sıkıntı ikinci darbe oldu ve bazı yayıncılar bundan gerçekten büyük zarar gördüler. Tüm malzememizin yurt dışından gelmesi dolayısıyla büyük farklar ödemek zorunda kaldık ama bunun altından da kalkabildik.

Artan maliyetler karşısında fiyatlarımızı revize etmek zorunda kaldık. Eğer ciddi bir yatırım yapacaksınız sadece bankalara değil kendi öz sermayenize de güvenmenin gerekli olduğunu biz bu krizde daha iyi gördük. Firmanızın kendine özgü bir sermayesi ve değişik kulvarlarda üretim yetenekleri varsa bu tür dalgalanmalarda ayakta kalabiliyorsunuz.

Tüm bunlara rağmen Ertem Basım olarak çok başarılı bir yıl geçirdiğimizi düşünüyorum. Yurt dışında ve yurt içinde çok başarılı çalışmalarımız oldu.

Yeni iş fırsatları için güneyimizdeki ülkeleri de düşünüyor musunuz?

Biz maceracı bir matbaa değiliz, kurumsal bir işletmeyiz. Akreditif açılmadan yurt dışına

iş yapmıyoruz. Güneyde böyle bir alışkanlık olduğunu sanmıyorum. Şimdilerde Anadolu'dan yavaş yavaş insertler gelmeye başladı. Açıkçası başlangıçta bu tür işlere sıcak yaklaşmıyorduk. Bu tarz işler tamamen İstanbul'un tekelinde. Öyle fazla rekabetçi bir yapıya girip oradan da bir pay alabilir miyiz diye düşünmedik. Bu, böyle de devam edecek. Ancak zaman zaman bu tür işler gelince normal fiyatımızı veriyoruz, isteyen bizimle çalışıyor ama çoğunlukla bu tür işler İstanbul'a gidiyor. Bizim ana işimiz eğitim. Bütün planlarımızı eğitim üzerine yaptık. Şimdilerde bir de Diyanet Vakfı'nın sert kapaklı kitaplarını üreten bir matbaayız. Sert kapak, lak, kabartma, yıldız kullanılan, insanın hoşuna giden bir çeşitlilik. O da bir hareket sağlıyor.

Geçtiğimiz yıl büyük yatırımlar yaptınız, kadronuzu genişlettiniz. Her şey yolunda gidiyor mu, markalarınızdan memnun musunuz?

Türkiye'nin en iyi web ustalarından ve baskı öncesi uzmanlarından bünyemize kattığımız arkadaşlarımız oldu. Ayrıca mekanik ve elektronik mühendislerimizle makine bakımlarını bünyemizde yapıyoruz. Aras Makina bizi bir gün olsun yolda bırakmadı, her saniye yanımızda. Organize Sanayi Bölgesinde olmamıza rağmen elektrik kesintileri oldu. Bu nedenle arızalar yaşadık. Bu sorunları 700 KW'lık UPS Sistemini kurarak çözdük.

Kurutmalı webleri aldığımızda bazı yayınevleri doğrudan "Biz bütün işlerimizi kurutmalıda bastıracağız" dediler. Bazı yayınevleri de Coldset tercih etti. Kendimize göre bir fiyat politikası belirledik. Zamanla bu politikanın doğru olduğunu gördük. ➔

Ertem Basım'ın şık gizli spiral kitapları

"Spiral kitap üretimimiz devam ediyor. Spiralde Avrupa'nın bizi yönlendirmesi ile granül PET 01 malzemeye geçtik. Piyasada hâlâ tehlikeli ve zararlı PVC naylon spiral teli kullanıyor. Yayıncılar hâlâ PVC naylonun zararlarının farkında değildir. Biz yayınevlerine bu konuda uyarıp, üretimimizin tamamını PET 01 naylon kullanarak yapıyoruz."

Ertem Basım tüm baskı öncesi sistemlerini Fujifilm'e çevirdi.





“ZAC sistemi çok başarılı bir sistem. Kesinlikle banyolarda en küçük tortu bırakmıyor, doğayı kirletici atık malzeme çıkartmıyor. Artık banyo makinaları 20.000 m² kalıp çekiminden sonra temizleniyor.”

Yeri gelmişken söylemek isterim; farkındalık yaratan bir matbaayız. Herkes bizim ne kadar yatırım yaptığımızı biliyor. ‘Döviz yükseldi, ödeyemezler’ lafları olmuş. Benim de sonradan duyduğum ‘Ertem konkordatoya gitti, konkordatosu onaylanmadı’ gibi bir yığın spekülasyon yapılmış. Bu felaket tellallığından aslında sektörümüz zarar görüyor.

CTP konusunda yatırım yaptınız...

Mevcut Fuji CTP makinamıza; saatte 70 kalıp hızında 2 adet yeni CTP makinasını Temmuz ayında devreye aldık. Eskiden birçok kalıp mar-kamız vardı. Şimdi Fujifilm Superia kalıplarını ve XMF iş akışını ve Remote (montaj programı) kullanıyoruz. ZAC sistemi de çok başarılı bir sistem. Kesinlikle banyolarda en küçük tortu bırakmıyor, doğayı kirletici atık malzeme çıkartmıyor. Artık banyo makinaları 20.000 m² kalıp çekiminden sonra temizleniyor.

Bu yıl devlet ilköğretim kitaplarında ciddi miktarda kuşe kâğıdı kullandı. Bizde kurutmalı web baskı makinalarımız sayesinde yayınevlerimize kuşe kâğıt baskılar yapmaya başladık.

Belli sayıdaki Avrupalı kâğıt üreticilerini matbaamıza davet ettik ve onlardan kuşe kâğıt konusunda teknik bilgiler aldık.

Almanya’da kullanılan kitapların yüzde 80’i LWC kuşeye basılı. Çocuklar kitaplarını 1-2 yıl kullanıyor, kullanılmaz hale geldikten sonra tekrar dönüştürülerek kâğıt haline getiriliyor. İçinde hiç selüloz yok. FSC belgeli ve Geri Dönüşümlü kâğıt. Fiyat olarak da cazip. Öte yandan MWC kuşe kâğıt da hayatımızda. Bu kuşe biraz daha pahalı. MWC kuşede selüloz oranı %40 ile 60 arasında Birinci hamur kağıttaki selüloz oranı ise yüzde 80’lere kadar çıkabiliyor. Biz şimdiye kadar kuşe kâğıdın üretimini çok daha zor olduğunu, zor elde edildiğini, daha pahalı olması gerektiğini düşünürdük. Halbuki kuşenin üretim maliyeti birinci hamura göre daha ucuz. Böylelikle Avrupa’nın niye kuşe kâğıt kullandığını daha iyi anlamış olduk. Diğer taraftan da çeşitlilik kazandık. Kimi işler için LWC, kimi işlerde MWC, kimisinde de birinci hamur kâğıt kullanır

olduk.

Devlet kitapları 80 gram kuşe kâğıda geçtiği zaman 80 gram kuşe ile tanışmış olduk. Sonra dedik ki 70 gram kuşe ile de tanışalım. Şimdi 80-70-60 gram, hepsini kullanıyoruz.

Kurutmalı web makineler ile birlikte hem kalite arttı hem kâğıt kuşeye döndü. Peki ya maliyetler?

Müşterilerimiz %20-30 daha avantajlı oldular ve biz onların piyasadaki rekabet şansını artırmış olduk.

Farklı kâğıtlara göre boya değişimi söz konusu mu?

Selüloz oranı düşük olan kâğıtlarda viskozitesi düşük boya kullanmamız gerektiği ortaya çıktı. Yoksa merdanelerde boya birikimine neden oluyor. Bu sorunları çözdük. Coldset makinelerde de aynı şekilde devam ediyoruz. Heatset makinelerde teknoloji farkından dolayı kâğıda göre boyayı değiştiriyoruz.

Spiralli kitap üretimi devam ediyor mu?

Spiral kitap üretimimiz devam ediyor. Spiralle Avrupa’nın bizi yönlendirmesi ile granül PET 01 malzemeye geçtik. Piyasada hâlâ tehlikeli ve zararlı PVC naylon spiral teli kullanılıyor. Yayıncılar hâlâ PVC naylonun zararlarının farkında değildir. Biz yayınevlerine bu konuda uyarıp, üretimlerimizin tamamını PET 01 naylon kullanarak yapıyoruz. Bugünlerde de spiralli kitapların piyasadaki satışlarında raflarda durması konusunda çalışmalarımız devam ediyor.

Esnek kapak tercih ediliyor mu? bu konuda siz öncü olmuştunuz...

Esnek kapağı mevcut kullanan yayınevlerinin yanı sıra diğer yayınevleri de ilgi duyuyor. Biz esnek kapakta günde 40 bin kitaba çıkabiliyoruz.

2019’dan beklentiniz nedir?

Bu yıldan beklentim sezonun daha erken açılması Ülkemizde alışlagelmiş türlü söylentiler her zaman var ama ben bu yıl Mart ayında matbaacılığın hareketlenmesini bekliyorum. Mart ayında başlar ise ülkenin her yerinde hem matbaacılar hem kâğıtçılar hem yayıncılar için çok iyi bir yıl olacağını düşünüyorum. Eğer biraz daha gecikirse bu sefer ders kitaplarında yine sıkışma olacak.

Önümüzde seçim atmosferi var. Dövizin nasıl bir seyir izleyeceği konusunda çok yorum yapamıyoruz. Döviz yükseldiğinde borcumuzun yükseldiğini, düştüğünde azaldığını hissediyoruz. Biz sadece, şu anda bu dalgalı denizde gemimizi yüzdürmeye çalışıyoruz.

Yeni yatırımınız olacak mı?

Bugünlerde yeni yatırım projemiz yok. Mevcut sistemimizde verimliliği artırma çalışmaları yapıyoruz. ■

KOENIG & BAUER

Neden KOENIG & BAUER?



Neden KOENIG & BAUER?

Çünkü KOENIG & BAUER'ın orta ve büyük ebatlı yeni RAPIDA jenerasyonu en yüksek baskı hızlarına, eş zamanlı hazırlık sistemleri sayesinde en kısa işten işe geçiş sürelerine, inline kalite kontrolü için üstün sistemlere, pozasız girişe ve sadece KOENIG & BAUER 'de bulunan başka üstünlüklere sahiptir. Tüm bunları, finansal olarak güçlü, karlı ve teknoloji lideri olan bir firmadan almak gerekir. Eğer her tabaka değerli ise....

O zaman tek bir soru kalıyor:
Neden KOENIG & BAUER olmasın?

Yüksek teknolojiyi uygun fiyata satın almak için bizi arayın.



we're on it.

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ
**Dereli
Graphic**
www.dereligraphic.com



Ahmet Kocaman
(Fujifilm Grafik Sistemler Müdürü);

“Ertem Basım tüm baskı öncesi sistemlerini Fujifilm’e çevirdi”

Türkiye'nin en yüksek kapasiteli matbaalarından biri olan Ankara'da kurulu Ertem Basım tüm baskı öncesi CTP sistemlerini Fujifilm'e çevirerek yeniledi. Fujifilm Grafik Sistemler Müdürü Ahmet Kocaman; konuyla ilgili açıklamasını sunuyoruz.

“Devinimi yüksek olan yayıncılık pazarına hizmet veren Ertem Basım 2012 yılında 1 adet Fujifilm thermal CTP ve ZAC sistemi ile Fujifilm ürünlerini kullanıma ilk adımı atmıştı. 2018 yılının ortalarında tesislerinde bulunan diğer CTP sistemlerini yenileyerek tamamen Fujifilm'e çeviren Ertem Basım; 2 tane saate 70 adet B1 kalıp pozlayan dünyanın en hızlı ticari CTP si olan Luxel T-9800 HDN-X ile bu CTP'lerle aynı hızda çalışan Intertech Technology ödüllü Fujifilm ZAC sistemleri, Fujifilm'in Mercury mimarisi sayesinde en komplike işleri dahi kısa sürede ripleyen Fujifilm XMF Workflow iş akış sistemi ve bu iş akışı ile entegre çalışan uzaktan iş gönderim programı XMF Remote satın alarak üretiminde daha az atık, kalite ve hız artışı sağlamış oldu. Ayrıca aynı şekilde 1 adet CTP sisteminin de siparişi verilmiş bulunmaktadır. Üretim tesislerine yeni kurulan kurutmalı web baskı makineleri nedeniyle baskı öncesinde de kapasite artışı hedefleyen Ertem Basım böylece saate 210 adet B1 kalıp pozlama kapasitesine erişmiş oldu.

İş hacmi sürekli artmakta olan Ertem Basım için en önemli konulardan biri termin yani iş teslim süresi. Müşteri taleplerine daha kısa sürede cevap vermek isteyen Ertem Basım özellikle



CTP'lerinin hızlı olması ve aynı zamanda üretimi aksatan arızaların minimum olmasını istemektedir. Tabii ki CTP'lerle çalışacak banyo makinelerinin de CTP'lerle senkronize olacak şekilde hızlı banyolama işlemi yapması, banyo değişim periyodunun uzun olması ve banyo makinesi temizliğinin kısa sürmesi yani tüm sistemin maksimum verimlilik ve hızda çalışması gerekiyordu. Yaptıkları araştırmalar sonucunda Fujifilm'in Luxel T-9800 HDN-X CTP'si ve onunla beraber çalışan ZAC teknoloji kullanan banyo makinesi ile yine Fujifilm'in az kimyasallı kalıplarının beklentilerine en uygun sistemler olduklarını görüp kararlarını bu yönde verdiler.

Bu arada gelen işlerin akışının sağlanmasında bu sistemlere entegre olan, baskıda oluşan kağıt açmalarını kompanze eden, 64 bit olması nedeniyle tüm PC ve Macintosh'lardan problemsiz iş gönderilebilmesini sağlayan, Mercury mimarisi sayesinde kurulu olduğu sunucudaki tüm kaynakları üst seviyede kullanarak adeta riplemeye hız rekoru kıran XMF Complete ve onunla entegre çalışan XMF Remote da bu sistemlerle beraber kurularak devreye alındı. Tek kasetli otomatik kalıp yükleme ile kalıp ve ara kağıtlar problemsiz olarak ayrılmakta ve kalıplar CTP'ye yüklenmektedir. CTP'lerde kurulu olan in-line Punch üniteleri baskı makinesine göre kalıpları delmekte ve akabinde pozlamaktadır. Saate 70 adet B1 ebat kalıp pozlayan CTP'lerin hızı küçük ebatlarda daha da artmaktadır. CTP'de pozlanan kalıplar ZAC uyumlu banyo makinesine gönderilmektedir. Sürekli geliştirilen yazılımı ile Fujifilm ZAC sisteminde tek bir banyo değişimi ile 20 bin m² kalıp banyo edilebilmektedir. Banyo makinesinden çıkan punch delgileri yapılmış kalıplar tesislerde bulunan tabaka baskı makineleri, coldset web baskı makineleri ve heatset (kurutmalı) baskı makinelerine gönderilmektedir.” ■

Luxel T-9800 HD ve ZAC Sistemi



Daha Hızlı, Daha Çevreci

Luxel T-9800 HD

- Dahili kompresör
- Saatte 70 adet 70x100 kalıp
- 4.000 dpi ile lenticular baskı opsiyonu
- Tekli veya çoklu kaset seçeneği
- Her tip kalıba pozlama yapabilme

Fujifilm ZAC Sistemi

- 4 ay ya da 15.000 m² banyo ömrü
- UV mürekkep ile baskı
- Düşük kimyasal tüketimi, düşük maliyet
- Çevreci baskı üretimi

Bilgi için

www.fujifilm.com.tr

Tel: 0 (212) 709 92 00 info@fujifilm.com.tr

FUJIFILM
Value from Innovation



Trojan Label, Imeks Grup ile anlaştı

Imeks Grup bünyesine yeni katılan mümessillikler ile rulo etiket ve ambalaj baskısında sektörün gelecekteki dinamiklerini ve taleplerini bugünden öngörerek kendini yeniliyor, geliştiriyor ve hedef çitasını yükseltmeye devam ediyor.



Trojan Avrupa Satış Müdürü Oliver Kreuzer (solda) ve Imeks Grup Satış ve Pazarlama Müdürü Orkun Kayal (sağda)

Imeks Grup Trojan Label ile yaptığı mümessillik anlaşmasıyla 2019'a hızlı bir giriş yaptı. Trojan Label, Imeks Grup ile Türkiye pazarındaki faaliyetlerine hareketlilik kazandıracak.

Imeks Grup, devrim niteliğinde dijital renkli baskı teknolojisi ile 2012'den bu yana dijital baskıda gerek tecrübe gerek kanıtlanmış kalitesiyle, yenilikçi çözümler üreten ve geliştiren Trojan Label firması ile mümessillik anlaşmasını karşılıklı imzaladığını duyurdu.

Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan Imeks Grup Satış Pazarlama Müdürü Orkun Kayal; böylelikle Imeks Grup olarak öncesinde olduğu gibi Türkiye pazarındaki etiket ve ambalaj baskı firmalarına alışılmış konvansiyonel rulodan ruloya baskı (Rulo ofset, letterpress, flekso baskı vs.) seçeneklerine ek olarak son teknoloji dijital baskı ve baskı sonrası çözümler için yeni fırsatlar sunduklarını belirtiyor.

Trojan T2-C küçük etiket üreticileri için ideal



T2-C yüksek üretim kapasitesine sahip bir masaüstü dijital baskı makinesi olup, dijital baskının tüm özelliklerinden yararlanarak, ilk etiketten son etikete kadar düşük maliyet, en az fire ile 7/24 çalışma düzeninde tutarlı kalitede, yüksek hacimle etiket üretiyor. Yeni düz besleme özelliği, daha yüksek hacimlerde bile hassas baskıya izin veriyor. Tak çalıştır baskı çözümü olan T2-C, kenar kontrol ve tansiyon kontrolü ile register sorunlarını ortadan kaldırıyor. T2-C ile önceden kesilmiş etiketlerin baskı veya sürekli malzemeye baskı yapma seçeneği var.

Trojan T2-C ile 223 mm baskı aralığında 1600 x 800 yada 1600 x 1600 dpi çözünürlükte maksimum 18 m/dak. hız ile baskı yapılabilir.

Portföylerine yüksek çözünürlüklü renkli inkjet etiket üretimi eklemek isteyen marka sahipleri, matbaalar ve daha küçük etiket üreticileri için ideal bir makine.

Trojan T2 dünyanın ilk ekonomik, mini dijital baskı makinesi



Eşsiz kompakt dizayn, uzun ömürlü konstrüksiyon ile dijital baskı üretimini en uygun maliyetlerle yapabilirlik imkanı sağlıyor.

Trojan T2, servo tahrikli web kullanımı, otomatik tansiyon kontrolü, kendi bakımı sağlayan sistemi ve gelişmiş algoritması sayesinde büyük hacimler üretebiliyor.

Trojan T2 ile 51mm - 223 mm baskı aralığında 1600 x 1600 dpi maksimum 18 m/dk. hız ile baskı yapılabilir.

Diğer özelliklerinden bazıları: Makinenin mükemmel register, önceden kesilmiş işe baskı, entegre web temizleyici, maliyet hesaplama programı ve dokunmatik ekran özellikleri bulunuyor.

T2 kullanıcılarına tutarlı ve yüksek kalitede dijital baskıyı düşük maliyetlerle sunuyor. ➔



ISO 9001 : 2015 #01/11736/01
ISO 22000 : 2005 # 03/11736/01



İşinize değer katmak için yüksek kaliteli ürünler kullanın

- Polietilenli karton
- Karton
- Kuşe
- 1.Hamur
- OPP film

Met Kağıtçılık en yüksek kaliteli kağıt, karton ve film ürünleri ile basım ve ambalaj sektörünün ihtiyaçlarını karşılıyor



Eşsiz kompakt dizayn, uzun ömürlü üretim için sağlam konstrüksiyon, tutarlı kalite ile ilk etiketten son etikete kadar düşük maliyet ve en az fire ile rulo dijital etiket baskısında uygun fiyatla üretim yapabilmeye imkan sağlayan Trojan Label dijital baskı makineleri Imeks Grup teknik servis ve yedek parça güvencesiyle artık Türkiye’de.

Trojan T4, dijital renkli baskı ile birlikte üzerine entegre edilmiş bir sonlandırma istasyonu sayesinde tek seferde baskı ve sonlandırma yapabilen bir dijital etiket baskı makinesi.

Trojan T4: Esnek baskı genişliği, az mürekkep tüketimi



Trojan T4’ün esnek baskı genişliği ve uzunluğu (51 mm - 223 mm) - (15 mm - 762 mm) sayesinde, maksimum 18 metre / dak hızında 1600 x 1600 dpi’ye kadar çözünürlükte (CMYK) 4 renkli etiketler basılabilir, lamine edilebilir ve sonlan-

dırma yapılabilir.

Değiştirilebilir baskı modülü sayesinde Trojan T4’ün yakın gelecekte yeni baskı teknolojileriyle yükseltilebilir olması, düşük maliyet ve esnek bir uyumluluk amacına göre tasarlandığını gösteriyor.

Ekonomik olarak formüle edilmiş yeni bir mürekkep türü sayesinde, piyasadaki diğer yazıcılara kıyasla Trojan T4’ün mürekkep tüketimi % 50-70 oranında düşük olup, yeni mürekkebin verimliliğine ek olarak, etiketlerin renk ve ışık direnci üç kat artırılmış.

Yarı ve tam rotatif olarak kullanılabilen kesim ünitesi, yarı rotatifte; 32 m/dk - tam rotatifte; 72 m/dak. hızlarda kesim yapılmasına imkân verir.

Trojan T4’ün üretim döngüsü kısaltılarak, ortaya çıkan değişikliklere etkin bir şekilde adapte olması sağlanıp, maksimum kârlılık için gerekli şekilde optimize edilmiş.

Trojan T4’de üretilen etiketler gıda endüstrisinde kullanılabilir. ■

BOBST’tan inovatif arttırılmış gerçeklik müşteri servis asistanı

BOBST 29 Ocak’ta inovatif ‘Helpline Plus AR’, arttırılmış gerçeklik (augmented reality - AR) gözlükleriyle akıllı bir kulaklığı bir araya getiren ambalaj endüstrisinde ilk uzaktan servis asistanını duyurdu.

Teknik destek ihtiyacı duyan müşteriler gözlük ve akıllı kulaklığı taktığı anda ne gördüğünü görebilen ve gerçek zamanlı olarak tavsiye ve destek sunan uzmanlarla bağlantı kurabiliyor.



Teknik destek ihtiyacı duyan müşteriler akıllı kulaklık ile gözlüğün bir arada olduğu servis asistanını takabiliyor ve kullanıcının aynı anda ne gördüğünü görebilen ve gerçek zamanlı olarak tavsiye ve destek sunan uzmanlarla bağlantı kurabiliyor.

Business Unit Services Başkanı Julien Laran, “Bu, müşteri deneyimini en üst düzeye çıkarmak için en son teknolojiyi benimsemek konusunda büyük bir adım” diyor ve devam ediyor. “Bunun, müşterilerimize, özellikle de bu inovasyonun hızlı bir şekilde problem çözmesine bağlı olarak zaman ve maliyet tasarrufu için önemli faydalar sağlayacağına inanıyoruz. AR’den önce bile, Helpline (Yardım Hattı) hizmetimiz birçok sorunu çevrim içi olarak iki saatten daha az bir

sürede çözebiliyorlardı - şimdi daha fazla sorunun çözülebileceğine ve zamanın daha da azaltılacağına inanıyoruz.”

Helpline Plus AR, Wi-Fi bağlantılı ve müşterinin makinesiyle internet üzerinden güvenli bir bağlantı kuruyor. Müşterilerin talebi üzerine bir BOBST uzmanı bağlanıyor ve iki yönlü video ve ses canlı akışı sayesinde, soruna anında bir çözüm sağlanabiliyor.

Julien Laran, “Helpline Plus AR, müşterimiz ve uzmanlarımız arasında kesintisiz bir deneyim sunuyor, çünkü BOBST makinesi doğrudan servise bağlı” diyor ve ekliyor. “Akıllı kulaklıkla her ikisi de aynı anda aynı şeye bakıyor, karışıklık riskini sınırlıyor. Servis bilgi boşluklarını kapatıyor ve sonuçta daha az aksama süresi ve daha fazla verimlilik ve daha fazla müşteri deneyimi sunuyor.”

BOBST, ambalaj endüstrisinde, arttırılmış gerçeklik (augmented reality) ile modern uzaktan yardım sağlayan ilk şirkettir.

Helpline Plus AR kademeli olarak dünya çapında lanse edilmekte. Konuyla ilgili video linki: <https://youtu.be/i6eRFSwa40> ■



Horizon StitchLiner MARK III otomatik kule harmanlı, 3 ağız kesim sistemli tel dikiş makinesi



Horizon StitchLiner MARK III

- Yatay A4 tel dikiş yapabilme özelliği
- 10mm kalınlığında kitapçık üretebilme
- 4 kafa ile dikiş imkanı
- Omega tel dikiş özelliği
- JDF iş yönetimi ile seri işten işe geçiş

HORIZON baskı sonrası sistemleri,
ARASGRUP güvencesi ile Türkiye'de



Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi Özcan Öztürk;

“İnsanların gelişimine katkısı olan her şeyin üretiminde vergiler azaltılmalı”

Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi olarak, Anıl Matbaası'ndan Necip Eranıl ve Pasifik Yayınları'ndan Ümit Kabukçu ile birlikte, sektörün sorunlarını; Cumhurbaşkanlığı, Maliye Bakanlığı, Millî Eğitim Bakanlığı ve 2018 genel seçimleri öncesinde Başbakanlık nezdinde gündeme getirdiklerini ve çözüm önerileri sunduklarını belirten Başak Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. Ltd. Şti. sahibi Özcan Öztürk, kâğıt ve kâğıt ürünlerinde, özellikle kitapta vergilerin azaltılmasının ve KDV oranlarındaki farklılıkların giderilmesinin ülkemizin eğitimli insan gücüne katkı sağlayacağını vurguluyor.

Ankara Ticaret Odası (ATO) Meclis üyesi ve Başak Matbaacılık'ın sahibi Özcan Öztürk ATO'da yaptıkları çalışmalar konusunda sorularımızı yanıtladı.

ATO bünyesinde gündeminizde neler var?

Ankara Ticaret Odası'nda Meclis Üyesi olarak öncelikle bizi göreve getirmelerinden dolayı sektörümüzdeki işveren arkadaşlarımıza teşekkür ediyorum. Birlikten güç doğar ilkesi ile çıktığımız bu yolda sektörün sorunlarının siyasiler nezdinde dile getirilmesi gerektiğini ve sorunlara ortak akılla çözüm üretilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu noktadan hareketle 2018 Mart ayındaki seçim sürecimizi takiben ATO Başkanı'nın da katkılarıyla dönemin Başbakanı ve çeşitli

bakanlarla - Maliye Bakanı ve Bakan Yardımcısı, Millî Eğitim Bakanı ve Bakan Yardımcıları gibi - sektörümüzün sorunlarını konuşma fırsatı bulduk.

“Binali Yıldırım'a özel sektörün önünü açmak gerektiğini dile getirdik”

Cumhurbaşkanlığı sistemine geçilmeden önce Ankara Ticaret Odası olarak Sayın Binali Yıldırım'ı ziyarete gitmiştik. Orada sektörümüzün sorunlarını - en büyük sorun olarak kamu kurumlarının dijital teknolojili baskı makinelerine yatırım yapmasını - dile getirdik.

“Sizinle ya da görevlendirdiğiniz bir yetkili ile

kamu binalarını gezelim. Her kamu binasında, hemen her katta farklı hızlarla çalışan dijital baskı makineleri var” dedik ve devam ettik. “Kamu kurumlarında bulunan bu makinelerin yıllık baskı kapasiteleri nedir? Kurumlar bu kapasitenin ne kadarını kullanabiliyor ve bu makineler özel sektörde olsa ne kadarı kullanılabilir?” sorularını yönelttik. Söz konusu makinelerin fiyatlarının dövizde endeksli olduğunu, teknolojileri çok çabuk eskidiği için kısa sürelerde yenilenmeleri gerektiğini belirterek “Bu makineler özel sektör tarafından kullanılsa hem kullanan matbaanın birim maliyeti düşmük olur hem de kamu kaynaklarının verimli kullanımı ile ülke ekonomisine katkı sağlanır” diyerek bu konudaki düşüncelerimizi ifade ettik. Sayın Başbakan konuyla ilgileneceğini, gerekli incelemeleri yapacağını söylemişti. Ama baktığımızda hâlâ bazı kamu kurumları dijital baskı makinelerine yatırım yapmaya devam ediyorlar. Tamamı ithal ürün olan bu makinelerin üreticileri elbette ülkelere para kazandırmak için söz konusu makineleri satmak isteyeceklerdir. Ama bizim bu alışverişte, üretimle ilgili bir yatırım yapıldığı için, kâr - zarar hesabına bakmamız gerekir.

“Kamuda küçülmemiz, özel sektörün önünü açmamız ve güçlendirmemiz gerekiyor” diye konuştuğumuz bir ortamda icraattaki bu farklılıklar sektöre sorun olarak dönüş yapıyor. Eğitim, sağlık, savunma sanayi kesinlikle devletin özel sektöre bırakmaması gereken alanlar olabilir; telekomünikasyon, sigortacılık ve bankacılık gibi alanlarda ise denetleyici-düzenleyici olarak yer almalı. Ama bizim sektörümüzdeki örnekte olduğu gibi özel sektörü zayıflatıcı veya rakip oyuncu olduğu durumlar olmamalı.

“Maliye anlaşmalı matbaaların sorunlarını anlattık”

Maliye Bakanlığı ile hangi konuları görüştünüz?

Maliye Bakanlığı'na sektörümüzdeki maliye anlaşmalı matbaaların sorunlarını anlattık. Matbaalara bir kazanç kapısı açmak için e-faturanın bir formülle matbaalardan geçirilmesinin sağlanması talebimizi ilettik. Ayrıca matbaaların vergi konusunda korunması gerektiği ile ilgili taleplerimizi Bakan Naci Ağbal ve iki bakan yardımcısına aktardık.

Sektörümüzde üretimden satış aşamasına kadar % 1- % 8 ve % 18 olarak uygulanan üç farklı KDV oranının sorunlara yol açtığını belirttik. Örneğin % 8'lik KDV oranı ile alınan kâğıdı kitap veya dergi olarak işlediğimizde oran % 18 oluyor. Bu ürünün satışındaki oran ise % 1. Bu farklılığın ortadan kaldırılması gerekir. İnsanın biyolojik gelişimine katkı sağlayan ekmeçlik un

ve ekmeğin KDV'si nasıl % 1 oluyorsa düşünelim gelişime hizmet eden kitap, dergi vb. materyaller içinde KDV oranında birlik sağlanması gerektiğini belirttik. Sayın Naci Ağbal da konu ile çok ilgilendi. Fakat ülkenin o kadar sorunu var ki bu söylediklerimizin çözümleri maalesef henüz gündeme gelmedi.

İnsan kaynağımızın gelişimine katkısı olan her şeyin üretiminde verginin ve maliyetin azaltılmasından kazançlı çıkarız. Bireysel gelişim toplumsal gelişimin de desteği olacaktır. Okuyan ve kendini geliştiren insanlar ülkemizin gelişmesine katkı sağlar. Üretim ve buna bağlı olarak vergi gelirleri artar. Eğitimli insanın otokontrolü ve çevresine duyarlılığı artar. Gelişmiş ülkelerde herkes vergisini ödüyor, maaş artışına karşı çıkılan durumlar var. Kendini geliştirmiş insan, almak yerine vermek üzerine, sistemi korumak üzerine sorumluluk üstleniyor.

“Millî Eğitim Bakanlığı'na yayıncı ve matbaacıların sorunlarını aktardık”

Millî Eğitim Bakanlığı'ndaki görüşmeleriniz nasıl geçti?

Millî Eğitim Bakanı'mız Ziya Selçuk göreve başlamadan önceki dönemde Müsteşar ile görüşmemiz olmuştu. Kendisine eğitim alanında yayıncıların, sektörümüzün sorunlarını iletmiştik. Ankara Ticaret Odası Başkanı'nın bu görüşmelerimizde büyük bir katkısı var. Ticaretin iyi bir noktaya gelmesi için mücadele ediyor. Daha sonra Millî Eğitim Bakanı'na hayırlı olsun ziyaretine gittik. O da bir buçuk saat civarında bakanlık ile ilgili işleri olan sektör temsilcilerine vakit ayırdı. Kendisine sektörümüzün, bakanlık ile işi olan yayıncıların ve matbaacıların sorunlarını anlattık. Sayın Bakan göreve geldiğinde döviz krizinin en sıcak günleri yaşıyordu. Yayıncılar ve matbaacılar bir ay sonra okullara kitap teslim edilmesini sağlamak durumundaydı ve bu döviz kurlarıyla kitapların tesliminde zorluk yaşanacağını söyledik ve destek talep ettik.

Daha sonra Millî Eğitim Bakanı'nın yardımcılarını birkaç görüşme yaptık. Özellikle İbrahim Er Bey çok duyarlı davrandı. Önce birkaç arkadaş gidip görüştük, sonra sektör temsilcileri ile birlikte daha geniş kapsamlı bir görüşme gerçekleştirdik. İbrahim Er Bey'e sektörümüzün sorunlarını anlattık. Kendisi de genel müdür ve daire başkanlarıyla bizleri buluşturdu. Sorunlarımızı bir kez daha anlattık ama bürokraside işler çok hızlı olmuyor.

Biz sektör adına mücadeleye devam ediyor ve iyi bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. ATO bir rica makamı, icra makamı değil. Bu bağlamda PTT →

“Sektörümüzde üretimden satış aşamasına kadar % 1- % 8 ve % 18 olarak uygulanan üç farklı KDV oranının sorunlara yol açtığını belirttik. Örneğin % 8'lik KDV oranı ile alınan kâğıdı kitap veya dergi olarak işlediğimizde oran % 18 oluyor. Bu ürünün satışındaki oran ise % 1. Bu farklılığın ortadan kaldırılması gerekir.”



Ankara Ticaret Odası Meclis Üyesi ve Başak Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. Ltd. Şti. sahibi Özcan Öztürk



Genel Müdürü, Ticaret Bakanı, TBMM Başkan Yardımcıları ve TBMM Başkanı ATO'nun konuğu oldu. Onlara da sorunlarımızı ilettik.

“PTT Genel Müdürü ile Uluslararası e-ticareti konuştuk”

PTT Genel Müdürü'ne matbu gönderi fiyatlarının çok yüksek olduğunu ilettiniz mi?

PTT'nin uluslararası ticaret yapanlar için bir e-ticaret sitesi var; onunla ilgili konuştuk. Özellikle matbu gönderilerin fiyatlarını konuştuk. Destek olunması gerektiğini söyledik. Bunları not aldı ve değerlendireceğini söyleyerek, maliyetlerinin yüksek olduğunu ve o anda cevap veremeyeceğini belirtti. ATO'nun Meclis Üyesi de olan ATO Meclisi tarafından aday gösterilerek Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Başkanı seçilen Sayın Rıfat Hisarcıklıoğlu'nun siyasi yöneticilerle çok yakın bağlantısı var ve birçok sorunumuzu ona iletiyoruz. Sağolsun Rıfat Bey, bu döviz krizinde Sayın Cumhurbaşkanı ile görüşmesinde de sektörümüzün sorunlarını iletti.

Bu yıl başka neler yapacaksınız?

ATO'nun tüm meslek gruplarını ilgilendiren bir çalışması var. Ankara Ticaret Odası'na üye olan herkese kaza sigortası yaptı. Bisiklet kazasından trafik kazasına kadar geniş kapsamlı bir sigorta. ATO iyi çalışıyor. Meclis'teki arkadaşlarımız sektör için iyi şeyler yapmaya çalışıyorlar. ■

Gallus akıllı bir geleceğe bakıyor

Yeni dijital etiket giriş seviyesi baskı makinesi Gallus Smartfire'in dünya çapında tanıtımı sürüyor.



Gallus Smartfire dijital etiket baskısına uygun maliyetli ve kolay bir geçişi garanti ediyor

Gallus Smartfire, uygun maliyetli yatırımla dijital etiket baskısına geçişin mümkün olduğunu gösterme hedefinde. Dört renk (CMYK) bir baskı kafası bulunan inkjet etiket baskı makinesi, son derece düşük adetli baskıları su bazlı mürekkeplerle ve 1600 dpi çözünürlükle yapıyor. Entegre dahili dönüştürme modülü laminasyon, şekilli kesim için plotter ve yarı rotatif bir şekilli kesim cihazı içeriyor. Gallus felsefesi; “Tek bir geçişte baskı dosyasından bitmiş, kesilmiş etikete kadar” Gallus Smartfire için de geçerli.

Gallus İnovasyon Günleri'ndeki ilk Gallus Smartfire dünya prömiyerinin ardından Labelexpo Amerika fuarındaki tanıtımı sonrasında, bu giriş seviyesi baskı makinesinin dünya çapındaki tanıtımı devam ediyor.

Mükemmel çözünürlüğe sahip Smartfire, benzer baskı kalitesi sunan çok daha pahalı

baskı makineleriyle rekabet edebilecek şekilde konumlandırılmış. Gallus Smartfire, su bazlı mürekkepler kullanan, kanıtlanmış bir baskı kafası olan Memjet tarafından destekleniyor. Memjet teknolojisi, yatırım maliyetleri düşük seviyede tutarken, 1600 x 1600 dpi kalitesinde etiket üretimine olanak tanıyor. Bu, etiketlerin çevreye duyarlı olması ve en az ekolojik ayak izi bırakması anlamına geliyor. Smartfire sıradan bir elektrik prizi kullanıyor, egzoz ekipmanı gerektirmiyor, son derece kompakt ve VOC (*Volatil Organic Compounds / Uçucu Organik Bileşikler*) yaymıyor. Bu, onu her türlü çalışma ortamı için mükemmel baskı makinesi yapıyor.

Gallus Dijital Çözümler Yöneticisi, Michael Ring, “Adı her şeyi söylüyor; Smartfire'in kendi kendini açıklayan bir kullanıcı arayüzü paneli üzerinden kullanımı kesinlikle çok kolay” diyor. Bu dijital baskı makinesinde, mürekkep kaplarının ve baskı kafasının değişimi de aynı derecede kolay. Dahası, bu makine Gallus müşterilerinin diğer baskı makinelerinden bildikleri gibi, hepsi tek geçişte üretilen ve sevkiyata hazır çıkan, bitmiş, şekilli kesilmiş etiketler sunuyor. Bunun için etiketlerin lamine edildiği ve kesildiği bir son işlem birimi eklenmiş. Kesim, entegre kesim plotter cihazı ile tek tek ya da hat içi son işlem ünitesinin sonundaki yarı rotatif şekilli kesici kullanılarak yapılabiliyor. ■



Teslimata hazır üretim. Heidelberg Versafire.

Aynı gün basın ve teslim edin: Versafire EP, tek bir makinede tam bir matbaa gibidir. Akıllı iş yönetimi ve Heidelberg Prinect ile eksiksiz iş akışı entegrasyonu sayesinde, gerçek bir iş istasyonu olarak durmaksızın, neredeyse kesintisiz olarak üretiyor. Sonuç? Tamamen sonlandırılmış ürünlerin daha yüksek verimliliği.

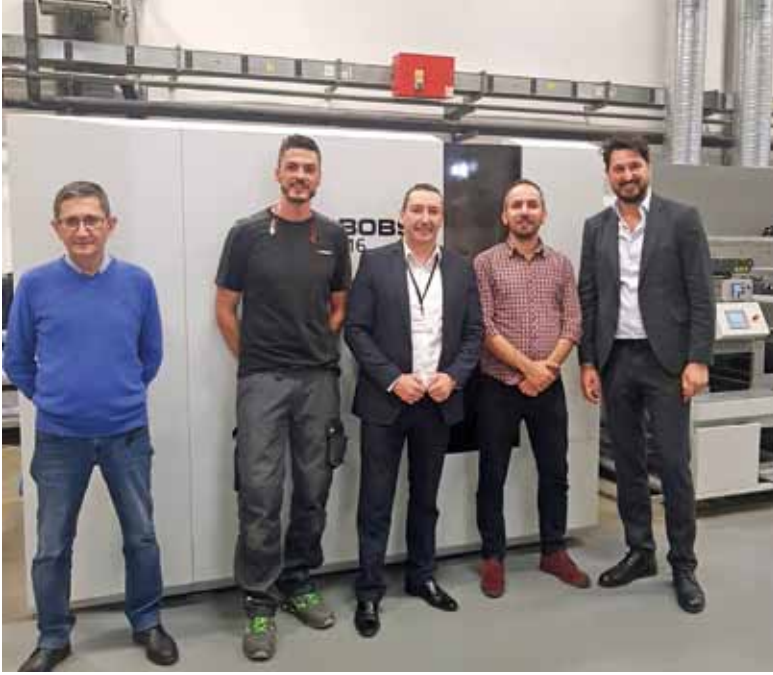
→ heidelberg.com/tr

**Fire2Click
Heidelberg
Finansman Modeli
ile Sahip Olma
Olanğı**



Türkiye’de ilk Bobst M6 UV ‘full servo’ flekso baskı makinesi Devrim Ambalaj’a kuruldu.

Ambalaj sektöründe Devrim!



(Tekirdağ) Devrim Ambalaj 1967 yılında, önceleri sadece Devrim Gazetesi’nin baskısı ile matbaacılık faaliyetine başlamış olan, bugün ambalaj ve matbaacılık sektörlerinde uzman kadrosu ve son teknoloji sistemleriyle geniş ürün yelpazesine sahip olan, sürekli gelişmeyi felsefe edinmiş bir şirketler grubu olup, tabaka ofset ve dijital baskı teknolojisi ile Çorlu da bulunan 16 bin m²’lik entegre tesislerinde üretimine devam ediyor.

Devrim Ambalaj yeni BOBST M6 full servo UV flekso baskı makinesini 2018 yılının sonun da teslim aldı ve Ocak ayı içinde makinenin kurulumu tamamlandı.

Devrim Ambalaj A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Özhan Alpaslan, M6 yatırımı için şu açıklamayı yapıyor. “Uluslararası müşterilerinden gelen taleplere dönüş hızımız Devrim Ambalaj’ın her zaman ana odağı oldu. BOBST M6 makinesinin, tesisimizin birinci sınıf baskı kalitesini koruyarak, müşterilerimize etkileyici bir şekilde hızlı dönüş sağlamamıza yüksek oranda etki edeceği için mükemmel bir makine olduğunu düşünüyorum! Devrim Ambalaj uzmanlık alanı olan tea bag envelope (çay zarfı) ve tea tag (ip etiketi) konularında kısa sürede zirveye yerleşmiş ve bu alanda

Devrim Ambalaj Yönetim Kurulu Başkanı Özhan Alpaslan ve Üretim Sorumlusu Erkan Batır, Imex yetkilileri ile Bobst M6’nın önünde.

Türkiye’nin en büyük kuruluşlarını referans listesine katmıştır. Devrim Ambalaj, Türkiye’de tea bag üretiminde % 90 pazar payına; Orta Doğu, Afrika ve Avrupa ülkelerinde ise geniş bir pazar payına sahip olmuştur. Bu anlamda BOBST firması ile gerçekleştirmiş olduğumuz çözüm ortaklığının da firmamızın dünya pazarındaki başarılarının, artarak devam etmesinde önemli rol oynayacağına inanıyorum.”

BOBST M6 Serisini Imeks Grup ekibine Ocak 2019’da katılan Emrah Korugan’dan dinliyoruz.

“BOBST M6 serisi, her türlü ambalajın geleceğini değiştiren bir baskı makinesi. BOBST M6 modeli makinemiz in-line UV Flekso, REVO Dijital Flekso ve devrim niteliğindeki V-Flower baskı ünitesinin birleşimi ile baskıyı durdurmadan ‘baskı esnasında’ 1 dakika içinde yeni işe geçiş imkânı veriyor. Bu son teknoloji özellikler, makinenin verimli kullanım süresini % 95’e varan bir orana yükseltiyor. Bu donanım aynı zaman da çok kısa tiraj ve orta tiraj üretimleri yapmak için de endüstrideki en üretken ve ekonomik baskı makinesi olmasını sağlıyor. Yeni bir ambalaj işine, şimdiye kadarki en yüksek baskı kalitesi ile 1 dakika da geçilebiliyor. Aynı zaman da nihai tüketiciler içinde, gıda maddelerinin ambalajı konusunda azami sağlık güvenliği vad ediyor.

Biraz daha detaylandırmak gerekirse; Bobst M6 “kusursuz” web transferi (kusursuz register) için üniteler arasındaki baskı altı malzemesi geçiş mesafesini standardın üzerinde boyutlandırılmış soğutmalı bir baskı silindiri ile olabilecek en kısa mesafeye düşürerek, özellikle ‘ısıya duyarlı’ malzemelerde doğru sıcaklık kontrolünü sağlıyor. Örneğin çok hassas olan LLDPE malzemesinden, 15 mikron BOPP dahil; alüminyum folyodan kartona kadar geniş baskı altı malzeme yelpazesine mükemmel sonuçlar ile baskı yapabiliyor.

Bobst M6, ‘non-VOC’ bir makine tertibatına sahip, baskı esnasında mürekkep solventlerinden kaynaklanabilecek veya solvent geri kazanım tertibatlarından kaynaklanabilecek her türlü yanma ve parlama riskleri planlanarak üretilmiş. Makine tamamen temiz bir baskı çalışma ortamı sağlıyor. Bu makinenin baskı yaptığı esnada ortamda herhangi bir solvent kokusu oluşumu veya havaya herhangi bir solvent partikülünün karışması engellenmiş durumda. ➔





Baskı Öncesi

Gerçek Alman Kalitesi! Tamamı Heidelberg üretimi olan Suprasetter termal CtP serisi.



Fire2Click
Heidelberg
Finansman
Modeli ile Sahip
Olma
Olanğı

Heidelberg
Saphira
Kalıpları
ile Birlikte
Kullanıldığında 12
Yıl Lazer Kafa
Garantisi

Heidelberg'in Suprasetter Termal CtP serisi, 35x50'den, 190 cm'ye kadar olan hemen her türlü termal kalıp ebatlarını pozlayabilmektedir. IDS, akıllı diyod sistemi sayesinde, lazer kaybında dahi üretim aksamadan devam etmektedir. Üstelik Suprasetter'lar şimdi 12 yıla kadar lazer kafa garantisi ve kalıp sözleşmesi seçenekleri ile sunulmaktadır.

HEIDELBERG

Heidelberg Grafik Ticaret Servis Ltd. Şti.
Tel. (212) 410 37 00 • Faks (212) 410 37 99
www.tr.heidelberg.com • info.tr@heidelberg.com



Imeks Grup Satış Müdürü
Emrah Korugan



Bu makinede vardiya değişimleri sırasında baskı ünitelerini yıkamanıza gerek kalmıyor, mürekkep günlerce buharlaşmadan mürekkep haznesinde kalabiliyor. Olağanüstü bir baskı kalitesine sahip, (80 line/cm ve 200 line/inch) ve daha fazlası mümkün.

Kesinlikle çok operatör dostu bir makine olduğunu söyleyebilirim. Ünite kapakları yukarıya doğru açılıyor ve ünitelerde nadiren operatör müdahalesine ihtiyaç duyuluyor. Operatörün baskı ünitelerinde herhangi bir noktaya ulaşması çok kolay bir hale getirilmiş ve kolay mürekkep değişimi, kolay sleeve değişimi gibi sistemler ile de operatör dostu olduğunu kanıtlıyor.

Bobst M6 full
servo flekso
baskı makinesi



PMS (Pantone) renklerini tekrar (2. defa) basmak REVO™ sistemi ile inanılmaz kolay hale getirilmiş.

BOBST M6 serisi; esnek ambalaj 'gıda ambalajı' pazarında bir ilk olan, UV mürekkeplerin kürlenme düzeyinin ve migrasyonunun kontrolünü yapan ve baskıyı güvenli hale getiren, doğrudan baskı esnasında, basılı yüzeyin üzerindeki mürekkebi kontrol eden ve izleyen çok özel UV Track™ olarak adlandırılan bir sisteme sahip. Bu sistem ile basılan her bir metre gıda ambalajının sertifikasyonu online ve anında makine halen ambalajı basarken alınabiliyor. Baskı tamamlandığında ise tüm bir baskılı bobinin sertifikasyonu da hazır oluyor. Bu sistem ile şu anda dünyadaki sayılı sağlık koruma teknolojilerinden birini de gıda ambalaj üreticilerine sunmak üzere donanımında bulunduyor.

Tüm bunların dışında BOBST M6 serisi makineleri Devrim Ambalaj'ın da tercih ettiği gibi Digimount™ (Akıllı klişe bağlama makinesi) ve Turret çözücü & sarıcı ile sonsuz giriş & çıkış olarak da satın alınabiliyor. Diğer yandan bu anlama sığdıramadığım Excellence™, Print Tutor™, Metronme™, Exceldie™, Excelcut™, Easybambi™ gibi mikro servo motorlar ile yapılan otomatik forse ayarları, %100 kalite kontrolü, otomatik manyetik bıçak forse ayarları gibi opsiyonları da makinenin önemli özellikleri arasında." ■

Samsung'un ambalaj politikası değişiyor

Ambalajlar küçülecek ve geri dönüştürülmüş / biyolojik bazlı plastik ve kâğıt gibi doğal olarak sürdürülebilir malzemelerle değiştirilecek.



2019'un ilk yarısından itibaren, Samsung'un mobil telefonlar ve tabletlerden ev aletlerine kadar tüm mevcut ürün ve aksesuarlarında kullanılan ambalajlar, geri dönüştürülmüş / biyolojik bazlı plastik ve kâğıt gibi doğal olarak sürdürülebilir malzemelerle değiştirilecek.

Televizyon, buzdolabı, klima ve çamaşır makinesi gibi ev aletleri ile mutfak gereçlerinin yüzeyini korumak için kullanılan plastik ambalajlar da plastik atıklarından geri dönüştürülen malzemeler ve fosil yakıt kaynaklı olmayan nişasta veya şeker kamışı gibi ürünlerden elde edilen biyoplastik ile üretilen ambalajlarla değiştirilecek.

Samsung, ambalajlarda ve kullanıcı kılavuzlarında 2020'ye kadar kâğıt yerine yalnızca

Orman Yönetim Konseyi (Forest Stewardship Council), Orman Sertifika Planına Destek Programı (Programme for the Endorsement of Forest Certification Scheme) ve Sürdürülebilir Ormanlık Girişimi (Sustainable Forestry Initiative) gibi çevre kuruluşları tarafından onaylanan fiber malzemelere geçmiş olacak.

Samsung, döngüsel ekonomi politikası gereği önümüzdeki yıl içinde yalnızca ormancılık girişimleri tarafından onaylanan kâğıt ambalaj malzemelerine geçmek için orta vadeli bir plan uyguluyor. Samsung, 2009'da başlattığı plan gereği, 2030'a kadar toplam olarak 500 bin ton geri dönüştürülmüş plastik kullanmayı ve atık haline gelen 7,5 milyon ton ürünü toplamayı hedefliyor. ■

SCREEN



Creating a Future in Print

Truepress Jet520 NX

Yayıncılıkta ve degisken veri basımında devrim!

" Sattığınız kadar basın dönemi başladı "



**DEĞİŞİM İÇİN
DEĞİŞİN!**

Müşterilerinizin stok, baskı ve finansman maliyetlerini minimize eden Screen 520 NX dijital baskı sistemi ile tanışın. Üstün baskı kalitesi, benzersiz ve minimum servis isteyen güçlü yapısı, yüksek baskı verimliliği ve uygun baskı maliyeti ile Screen 520 NX, firmanızın dijital dönüşümündeki en büyük yardımcısı olacaktır. Klasik üretim tekniklerinin giderek daha da rekabetçi hale geldiği günümüzde, Elektroser'in uzman ve vizyoner kadrosu, bu yolculuğunuzda Size her türlü desteği sağlamaktan onur duyacaktır.

Elektroser

Cumhuriyet Mah. Doğanay Sk. No: 27 34696 Çamlıca, Üsküdar / İSTANBUL
Tel: +90 216 521 63 33 Fax: +90 216 521 64 12
www.elektroser.com - www.screeneurope.com



Ink Academy Türkiye 11. yılında 5483 kişiye ulaştı



hubergroup Ink Academy Türkiye 2008 yılından bu yana 1297 farklı firmayla ve 5483 katılımcı ile eğitim çalışmalarını sürdürdü. Hedef, bugüne kadar Antalya, Ankara, Bursa, Denizli, Gaziantep, İstanbul, İzmir, Kayseri, Konya ve Tekirdağ'da gerçekleştirilen eğitimlerin sayısının daha da artması.

hubergroup tüm sektör mensuplarını 2019 yılı içerisinde gerçekleştirilecek Ink Academy Türkiye eğitimlerimize davet ediyor. hubergroup tarafından yapılan açıklamada şöyle deniliyor:

Ink Academy Türkiye eğitim konularını katılımcıların belirlemesini isteyerek, daha ilk günden sizleri dinlemeyi kendimize ilke edindik. Tüm eğitimlerin sonunda katılımcılar tarafından değerlendirmeler tarafsızca, titizlikle analiz edildi. Şu ana kadar 10 üzerinden 9.60 oranından

hubergroup'un Ink Academy Türkiye programında yaptığı çalışmalara ait istatistiklerin grafikleri firmanın doğru yolda olduğunu gösteriyor.

memnuniyet duymaktayız.

Bu yıl;

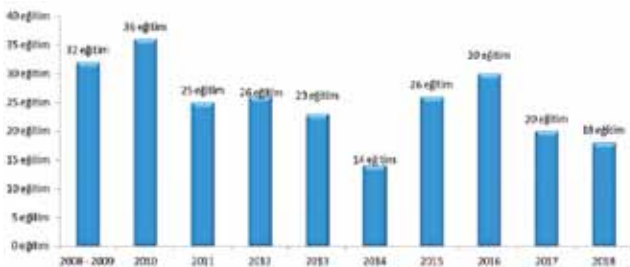
- Ofset Baskıda Pantone Renk üretimi ve Spektral Densitometre Kullanımı
- Fleksibil Ambalajda Kullanılan Filmler
- Gıda Güvenliği ve Ofset Baskıda Gıda Ambalajı
- Fleksibil Ambalajda Laminasyon
- Ofset Baskıda Kalite ve Standardizasyon
- Web Ofset Baskı Sistemleri
- Ofset Baskıda Maliyet ve Fiyatlandırma
- Ofset Baskıda Uygulamalı Renk Yönetimi
- Renk Yönetimi Flekso
- Zaman Yönetimi
- Karizma
- Mikro İfadeler ile Beden Dili

konularını sizlerle paylaşıyor olacağız. Bu eğitimler ile amacımız, sektör çalışanlarına temel bilgileri kazandırmak olacaktır. Yorum ve istekleriniz için tr.InkAcademy@hubergroup.com adresinden bize ulaşabilirsiniz.

Eğitimlerimize katılan ve sektörümüzün gelişimi için destek veren herkese teşekkür ederiz.

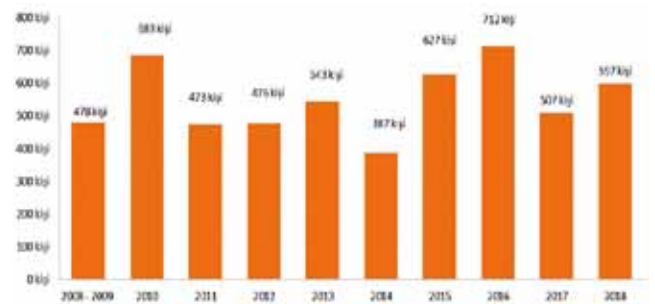
Verilen eğitim sayısının yıllara göre dağılımı

Toplam 250 eğitim



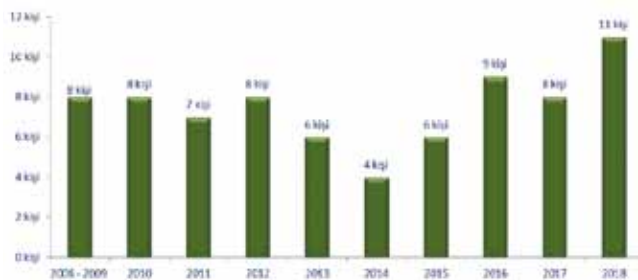
Katılımcı sayısının yıllara göre dağılımı

Toplam 5483 katılımcı



Eğitmen sayısının yıllara göre dağılımı

Toplam 75 eğitmen



Yıllara göre katılımcıların eğitimleri değerlendirme ortalaması

Ortalama: 9,60



2019 Eğitim Programı

OCAK 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

ŞUBAT 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28			

MART 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

NİSAN 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

MAYIS 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

EYLÜL 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

EKİM 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
1	2	3	4	5	6	
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

KASIM 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	

ARALIK 2019

Pt	Sa	Ça	Pe	Cu	Ct	Pa
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

06 Nisan 2019
Fleksibil Ambalajda Laminasyon
KONYA

13 Nisan 2019
Ofset Baskıda Kalite ve Standardizasyon
İSTANBUL

27 Nisan 2019
Web Ofset Baskı Sistemleri
ANKARA

12 Ekim 2019
Renk Yönetimi Flekso
İSTANBUL

19 Ekim 2019
Zaman Yönetimi
ANKARA

16 Şubat 2019
Ofset Baskıda Pantone Renk Üretimi ve Spektral Densitometre Kullanımı
İSTANBUL

23 Şubat 2019
Fleksibil Ambalajda Kullanılan Filmler
İZMİR

04 Mayıs 2019
Ofset Baskıda Maliyet ve Fiyatlandırma
ANTALYA

16 Kasım 2019
Karizma
İSTANBUL

30 Kasım 2019
Ofset Baskıda Maliyet ve Fiyatlandırma
GAZİANTEP

16 Mart 2019
Gıda Güvenliği ve Ofset Baskıda Gıda Ambalajı
İSTANBUL

28 Eylül 2019
Uygulamalı Renk Yönetimi
KONYA

14 Aralık 2019
Mikro İfadeler ile Beden Dili
İZMİR



Eğitim Programını
Buradan İnceleyebilirsiniz





Tetra Pak İzmir Fabrikası bir kez daha dünyanın 'en iyisi'

Dört kıtada 36 ülkeye gerçekleştirdiği ihracat ile Tetra Pak'ın bölge üssü konumunda olan İzmir Fabrikası, şirketin dünya çapında başarılı ekiplerini ve bu ekiplerin çalışmalarını onurlandırmak amacıyla düzenlediği Tetra Pak Küresel Mükemmellik Ödülleri'nde (Tetra Pak Global Excellence Awards) üçüncü kez 'Yılın Fabrikası' seçildi.

Tetra Pak Türkiye Genel Müdürü Nejat Çalışkan ve Tetra Pak İzmir Fabrikası Direktörü Selami Ulusoy



Tetra Pak'ın 4 kıtada 36 ülkeye ihracatı ile bölge üssü olan İzmir Fabrikası, 2018 yılında da dünyadaki en iyi Tetra Pak fabrikası seçildi. Daha önce 2010 ve 2016 yıllarında 'Yılın Fabrikası' unvanına layık görülen Tetra Pak İzmir Fabrikası, bu ödülle birlikte şirket bünyesinde bu ödülü 3 kez alan tek üretim tesisi oldu. İzmir Fabrikası bu yıl Japonya Fabrika Bakım Enstitüsü (JIPM) tarafından tüm dünyada en prestijli üretim ödülü olarak kabul edilen Dünya Klasmanında (World Class) Toplam Üretken Bakım (TPM) Ödülü'ne de layık görülmüştü.

Tetra Pak Türkiye Genel Müdürü Nejat Çalışkan, konuyla ilgili şu yorumu yapıyor: "Tetra Pak İzmir Fabrikası, global tedarik zinciri ağımız içinde stratejik bir öneme sahip. Şirketin akıllı fabrika yolculuğuna hem küresel hem de yerel inisiyatiflere aktif katılımı ile büyük destek veren İzmir Fabrikası, aynı zamanda dijitalleşme alanındaki çalışmalarımıza da öncülük ediyor. Bizler de üstün standartlarda operasyonel performans

sağlamak ve başarımızı sürdürülebilir kılmak için çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. İzmir fabrikamızın bu yıl aldığı dünya çapındaki ödüller de doğru adımlar attığımızı kanıtlayacak nitelikte."

Tetra Pak İzmir Fabrikası Direktörü Selami Ulusoy da, "Tetra Pak Türkiye olarak İzmir fabrikamızın dünyanın farklı yerlerindeki 55 Tetra Pak fabrikası arasından sıyrılarak '2018 yılının en iyi fabrikası' seçilmesinin haklı gururunu yaşıyoruz" diyor ve ekliyor. "2010 ve 2016 yıllarında da Tetra Pak tarafından 'Yılın Fabrikası' seçilen İzmir fabrikası, bu yıl Japonya Fabrika Bakım Enstitüsü (JIPM) tarafından da üretim alanında dünya çapında en prestijli ödül kabul edilen 'Dünya Klasmanında Mükemmellik Ödülü'ne layık görüldü. Tetra Pak İzmir Fabrikası olarak müşterilerimize en üst seviyede hizmet vermeye devam etmek ve yetkin ekibimiz ile sunduğumuz ürün ve hizmetlerin kalitesini daha da yukarı taşımak için var gücümüzle çalışıyoruz."

On milyar paket üretim kapasitesi

Tetra Pak'ın Türkiye'de son beş yılda gerçekleştirdiği yatırımlar, ürün yelpazesini genişletmesine ve daha önce ithal edilen farklı paketleri Türkiye'de üretebilmesine olanak verdi. On milyar paketi aşan kapasitesi ile Tetra Pak İzmir Fabrikası, bugün 21 farklı ambalaj ürünü üretiyor. Fabrikada 2017 yılında üretilen 8,2 milyar paketin yüzde 50'si, Avrupa, Asya, Afrika ve Amerika kıtalarında 36 ülkedeki müşterilere ihraç edildi. Bu sayede fabrika Türkiye gıda işleme ve paketlenme endüstrisine ve Türk ekonomisine de önemli katkılar sağlıyor. ■

Tetra Pak Türkiye, 1972 yılından bu yana faaliyetlerine ve yatırımlarına aralıksız devam ediyor. Tetra Pak İzmir Fabrikası, 1978 yılında İzmir Kemalpaşa'da paketlenme malzemesi üretmek üzere kuruldu.

Tetra Pak, İzmir'den aralarında Şili, Çin, İtalya, hatta Tanzanya gibi ülkelerin bulunduğu 36 ülkeye ihracat yapıyor.



FRIMPEKS ÜRÜN YELPAZESİ

UV Mürekkepler

Flexo
Letterpress
Ofset
Low Migration Flexo
Cup Mürekkepleri

UV Laklar

Flexo
Ofset
Serigraf
Low Migration Flexo
Özel Ürünler

Su Bazlı Laklar

Parlak
Mat
Primer

Çift Taraflı Bantlar

Tabakalık Etiketlikler

Selefon Tutkalları

Manuel Selefon Tutkalları

F220 Manuel Selefon Tutkalı
F210 Manuel Selefon Tutkalı

Otomatik Selefon Tutkalları

F301/B Otomatik Selefon Tutkalı
F310 Otomatik Selefon Tutkalı

Karton-Kutu-Ambalaj Tutkalları

PSA Adhesive F 4121
PSA Adhesive F 7322
PSA Adhesive F 7551

Sıvama-Laminasyon-Mücellit Tutkalları

PSA F 340 Laminasyon-Taslama Tutkalı
PVA F 4010 Plastik Tutkalı

Çok Yakında

UV LED Mürekkepleri
UV Serigraf Mürekkepleri

UV CUP
Mürekkepleri



Su Bazlı
LAKLAR





Özcan Öztürk (Başak Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. Ltd. Şti.)

“2019 yılı sektör için derlenip toparlanma yılı olacak”



Geçtiğimiz yıl, döviz krizinde en zorlu sınavı yayın sektörü ve onlara hizmet veren matbaalar verdi. Hem yayın hem de matbaa sektöründeki işleriyle bu alandaki kilit oyuncuların biri olan Başak Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. Ltd. Şti. sahibi Özcan Öztürk ile geride kalan yılı, son yatırımlarını ve hedeflerini konuştuk.

2018'in kısa bir özetini yapar mısınız? Sektör ve Başak Matbaacılık için 2018 yılı nasıl geçti?

2018 yılı bizim için olumlu başlamıştı. Ocak ayından yılın sonuna kadar günde 24 saat çalıştık. Fakat ülkemizin yaşadığı travmatik dolar kuru artışının olduğu dönemde en çok sorun yaşayan

sektörler olan kâğıt ve matbaa sektörüyle birlikte biz de sıkıntılı bir dönem geçirdik. Millî Eğitim Bakanlığının kitap basım işinin yaklaşık % 24'ünü biz almıştık. İhaleden 10 gün sonra döviz kurlarındaki artış yaşandı. Biz şirket olarak henüz dövizden TL'ye dönememiştik. Yani bankacılık deyimiyle risklerimizi 'hedge' (hec) edememiştik. Devlet kurum ve kuruluşları yaşanan süreçteki sorunları bir mazeret olarak görmüyorlar. “Basiretli tüccarın bunu öngörmesi lazım” şeklinde bir yaklaşım söz konusu. Daha sonraki tarihlerde döviz kurunda düşüş yaşansa da dolar 6,7 lira iken de, avro 7 liranın üzerine çıktığında da kâğıt almak zorunda kaldık. Çünkü bizim işletmemizde 300 kişi çalışıyor ve sistemin durmaması lazım. İş üretebilmeniz için kâğıt almanız gerekiyor. Bu döngü pek çok işletme gibi bizi de pahalı kâğıt almak zorunda bıraktı.

Millî Eğitim Bakanlığı'na yapılan işler ihale sürecindeki gecikmeden dolayı çok dar bir zamana sıkışmıştı. Ticari sorumluluğumuzun yanı sıra sektör olarak bu kısa sürede kitapları çocuklarımıza yetiştirebilmenin vicdani sorumluluğunu da taşıyorduk. Dolayısıyla kâr – zarar demeden sektördeki tüm arkadaşlarımızla birlikte yüksek kurdan kâğıt alarak işlerimizi devam ettirdik.

Geçenlerde Maliye Bakanlığı Matbaacılar Federasyonu'ndan veriler istemiş ve o veriler ışığında sektörde durumun normal olduğunu, ciroların üç yıl önceki düzeyde seyrettiğini söylemiş. Üç yıl önce dolar kuru ortalaması 3 lira civarındaydı, şimdi ise 5.5 lira bandında. Cironuz aynı olabilir ama ücretler arttı; kâğıt



ve malzeme fiyatları hem döviz bazında zamlandı hem de kur artışı nedeniyle arttı. Dolayısıyla girdi maliyetleri ve giderler arttı.

Sonuç olarak öngöremeyeceğimiz ve bütün sektörü ürküten bir süreç yaşandı. Elinde uluslararası kuruluşların raporları olan T.C. Merkez Bankası ve devlet bankaları bile bunu öngörememişken biz nasıl öngörelim? Eğer bu konuda bir öngörülerimiz var idiyse bizimle neden paylaşmamışlar? Böyle bir paylaşım yapılmış olsaydı biz de sektör olarak daha temkinli davranabilirdik.

İhale öncesinde stokta kâğıdınız yok muydu?

Şirket olarak ihtiyacımızın yaklaşık üçte biri oranında kâğıt almıştık. İhale sonucunun ne olacağını önceden öngöremiyorduk. Dolayısıyla daha fazla alım mantıklı bir adım değil. İhale sonrasında da bilinen süreç yaşandı. İhaleye girerken dolar kaç para ise onu hesaplamamıza yansıtıyoruz ve öyle ihaleye giriyoruz. İhalenin olduğu gün dolar 4.50 TL idi. Dolayısıyla bütün hesaplamalar yaklaşık olarak bu rakam çerçevesinde yapılmıştı.

2018'de yatırımlar da yaptınız.

Yatırımlarınızı anlatır mısınız?

Şirket olarak hemen hemen her yıl yatırım yapıyoruz. 2018'de de matbaayı daha da büyütmek, kapasiteyi hemen hemen iki katına çıkarmak için yine yatırımlar yaptık. Öncelikle, İvedik OSB'de kendi mülkümüz olan ve bize dar gelen 5500 metre kare yerimizi boşaltıp Akyurt'ta 14 bin metre kare bir tesise geçtik. Bu tesise geçerken bir Goss G18 kurutmalı web ofset baskı makinesi aldık. Saatte 60 bin kopya (32 sayfa) hızla çalışan, çok diri, kuvvetli bir makine. Ayrıca Kodak Trendsetter, saatte 64 kalıp pozlayan CtP aldık. Biz dünyada bu CtP'yi tedarik eden ikinci firmayız.

Yaşanan kriz sektörümüzü olduğu gibi bizi de etkiledi. Yine de çok şükür işletmelerimizde bir sorun yok. 2018 yılını uğursuz bir yıl olarak geride bıraktık.

Bu sene için beklenti ve hedefiniz nedir?

Sektörümüz bu seneye geçen yıldan aldığı yaralar ile başladı. Genel olarak müşterilerimiz, tedarikçilerimiz, yayıncılar kısaca sektörün bütün paydaşları krizden etkilendi. Ne yazık ki iflaslar, konkordatolar var. Hâlâ girdilerimizin önemli belirleyicisi olan avro ve dolar stabil değil. Piyasalarda bu durumun neden olduğu güvensizlik, kaygı ve bunun doğal sonucu olarak daralma var.

Bir de yüksek faiz sonucu yaşanan değişimle karşı karşıyayız. İşletmelerimiz artık enflasyon ve faizin düşük olduğu dönemden yüksek faizli döneme, dolayısıyla kısa dönemde tahsilat yapabileceği iş üretme modeline geçti. Piyasanın

kısa vadeli tahsilat yapılacak çalışma biçimine adaptasyonunda zorluklar yaşıyoruz. Artık 5 – 6 – 7 aylık vadelerden nakit veya kredi kartı ödemeli bir döneme dönmek durumundayız. Diğer tarafta ise sektörün uzun yıllara dayanan alışkanlıkları var. Bu anlamda sektör ciddi sorunlar yaşıyor.

Artık stoklamanın maliyeti çok yüksek. Çalışan maliyeti de çok arttı; asgari ücret 2.020 TL'ye yükseldi. Şirket olarak kayıtsız eleman çalıştırmıyoruz. Ama çalıştıranla da rekabet etmek zorunda kalıyoruz.

Bütün bunlar üst üste eklenen sorunlar. İşletmelerin yaralarını kendi yöntemleriyle tedavi etmeleri gerekiyor. Bu noktada devletin sektörün yaralarını saracak çözümler üretmesine ve yol göstericiliğine ihtiyaç var.

İş hacminizde promosyonun yeri nedir?

Her sene 300- 400 bin civarında ajanda – defter yapardık; bu sene 30 bin ajanda yaptık. Kamu kuruluşları bu alanda ekonomik tedbirler çerçevesinde kısıntıya gitti, özel sektör ise nerdeyse hiç yaptırmıyor. Buna bağlı olarak iş oranları iyice düştü. Zaten dijital teknoloji bu alanda üretimi olumsuz etkileyen bir unsurdu, bu sene krizle birleşince işlerin iyice azalmasına neden oldu.

Kitap ihaleleri dışında ne tür işler yapıyorsunuz?

Türkiye'nin birçok yerinde müşterimiz var. ➔





Özcan Öztürk "İhracatta kâğıt da üreten Hindistan, BAE gibi ülkelerle rekabet edemiyoruz"

Dergi çıkarıcıların, reklam ajanslarının, çeşitli kurum ve kuruluşlar ile irili ufaklı yayıncıların işlerini yapıyoruz. Katalog, broşür, defter, ajanda vb. ticari işlerimiz de var. Başak'ın Anadolu Bulvarı'ndaki tesisinin hedefi Türkiye genelindeki müşterilere hizmet vermek. Antalya, Adana, Erzurum, İzmir dahil çeşitli illerde, nitelikli işletmeler ve bankalar dahil pek çok farklı kurumla çalışıyoruz.

Düz ofset makine parkınızda neler var?

Bu sene makine parkımıza 5 renkli bir Roland 700 ekledik. Makine parkımızda üçü 5 renk, biri 4 renk olmak üzere 4 adet daha 70 x 100 makine var. Bir de 2 renk Roland makinemiz var. Hepsi 2000 ve üstü modellerde.

Tabaka ofsetin arkasında 5 adet tel dikiş, 4 katlama makinesi, biri tam otomatik diğeri yarı otomatik 2 Amerikan cilt makinemiz var. Tabaka ve forma harman makinelerimiz, 2 adet tam

otomatik iplik dikiş makinemiz var. Sert kapak tarafında çok yakın bir arkadaşımızla iş birliği yapıyoruz.

Web ofset tesisimizde günlük toplam 5 milyon forma basabilecek kapasitede, 4 adet web ofset baskı makinemiz var. İki adet Amerikan cilt makinemizle günde 300 - 400 bin adet Amerikan ciltli kitap üretebilecek durumdayız. Orada da yine 2 tel dikiş makinemiz var.

Yeni Goss G18 size ne kadar katkıda bulundu?

ABD'den geç gelmesi ve gümrükleme süreci nedeniyle bu sene üretimimize çok az katkıda bulundu. O da bizi biraz yordu. Ama şu anda tam oturdu ve sorunsuz çalışıyor. Kurutmalı ve kurutmasız çalışabilen, doğalgazla çalışan bir makine.

İhracatta durumunuz nedir?

Afrika ülkelerine bir iki denememiz oldu ama kâğıt da üreten Hindistan, BAE gibi ülkelerle rekabet edemiyoruz. Zaten kitapları dağıtım dahil ihale ediyorlar ve dağıtım riskini de fiyata





dahil ettiğimizde rekabetçi olamıyoruz.

Sektördeki diğer faaliyetleriniz neler?

Matbaa dışında Başak bünyesinde yayın bölümümüz var. Başaran adı ile faaliyet gösteren ikinci bir yayınevimiz bulunuyor. Ayrıca ortağı olduğumuz Bilen adlı yayın şirketimiz var. Bu alanda müfredat değişiminden dolayı pek çok kitabımızı iptal edildi. Halen onaylı 12 kitabımız bulunuyor. TTKB'nin 2018 yılı ikinci inceleme dönemi için de yeni kitaplarımızı onaya sunduk.

2019 biraz daha iyi geçebilir mi?

2019 yılının sektör için; derlenip toparlanma,

yaralarını sarma, işletmelerimizi koruma ve geliştirme adına iyi işler yapma dönemi olacağını düşünüyorum.

Kendi adımıza maliyetleri düşürmek, üretimi arttırmak için neler yapabileceğimizi, işletmemizde neleri düzeltebileceğimizi gözden geçireceğiz. Daha az zamanda daha çok üretim yapabilmek için ne yapmamız gerekiyorsa onları yapmaya çalışacağız. Bu anlamda bir makine yatırımı yapmayı düşünmüyoruz. Zaten ticari baskılara da uygun olan 58 kesim, 60 bin hızlı kurutmalı web ofset makinemiz ile bu yatırımı yaptık. ■

Konica Minolta, Dünyanın En Sürdürülebilir 100 Küresel Şirketi 2019 listesinde yer aldı

Konica Minolta, 'Dünyanın En Sürdürülebilir 100 Küresel Şirketi, 2019' listesinde yer alarak ikinci kez bu prestijli listeye girmeyi başardı

Kanada merkezli Corporate Knights, 22-25 Ocak tarihleri arasında İsviçre'nin Davos kentinde düzenlenen yıllık Dünya Ekonomik Forumu (WEF) (Davos Toplantısı) ile birlikte Konica Minolta'yı 2019 Küresel 100 arasında ilan etti. Böylece Konica Minolta 2011'den sonra ikinci kez prestijli Global 100 listesine dahil edilmiş oldu.

2019 Küresel 100 listesine giren şirketler,



çevresel, sosyal ve yönetim göstergelerinin yanı sıra çeşitlilik ve yenilikçiliği teşvik etme yeteneği değerlendirilerek dünya genelinde 7.536 büyük şirket arasından seçildi.

Seviz Japon şirketi sürdürülebilirlik konusunda üstün olan bu küresel şirketler arasında yer aldı. ■



2019 DEĞERLENDİRMELER BEKLENTİLER VE HEDEFLER / MATBAACILAR

Matbaaev Reklam Ajansı ve Matbaacılık Hizmetleri'nin hedefi kurumsal müşteri portföyünü arttırmak

Fatih YAMAŞ / Matbaaev Kurucusu



2003 yılında çırağ olarak başladığım matbaacılık sektörünün bütün bölümlerinde çalışarak, zamanın kıymetli ustaları ile beraber grafik tasarım ve montaj konusunda da kendimi bu sektörde geliştirme şansını yakaladım.

On yıllık bilgi ve tecrübe sermayesiyle 2013 yılında 1 masa ve 1 laptop ile kurmuş olduğum Matbaaev firmasıyla şimdi 2 katlı 300 m²'lik bir üretim tesisimize ve kreatif bir ajansa sahibiz. Mesleğimde tecrübeli, yeniliklere sürekli açık güçlü bir ekiple sağlam adımlarla bu yolda hep beraber ilerliyoruz.

Teknolojinin sürekli içinde olarak aslında rakiplerimizden farklı olarak büyümeye devam

ediyoruz. Firmaların tasarım süreçlerinden, web tasarım, fotoğrafçılık ve tanıtım filmlerine kadar ciddi bir ekiple çalışmaktayız. Tam zamanlı kreatif bir matbaa ve ajansız.

Sevgili Matbaa Haber okurlarına bir de bir girişimcilik hikayemden bahsetmek isterim.

2016 yılında yurt dışındaki bir müşterimin kutu tasarımlarını yaparken içindeki klima aparatı ürününü de Türkiye'ye getirerek çığgın bir girişimcilik hikayesine daha imza atmış



olduk. Klima çarpmasını ortadan kaldıran bu üründe 2 yıl içerisinde reklamcılığın da vermiş olduğu bilgiyle çok ciddi satış rakamlarına ulaştık. Burada da hedefimiz Avrupa ve Türkiye pazarında ciddi bir yer edinmek.

2017 yılı sonunda promosyon sektörüne de yatırım yaptık. Bünyemizdeki müşterilerimizin promosyon ihtiyaçlarını da 1. sınıf baskı kalitesiyle karşılamaktayız. Kupa, bardak, t-shirt gibi promosyon ürünlerinin üretim makinelerini de bünyemize aldık.

2019 yılı hedeflerimizde kurumsal müşteri portföyümüzü arttırmak, gelişen teknolojiye her zaman ayak uydurmak var. ■



Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

İndirimli yıllık abonelik bedeli 200 TL, iki yıllık 375 TL.

Tel: (312) 495 10 80

Birinci hamur...
Birinci kalite...
Birinci sınıf ofset baskı...

INASET

Sublime Paper

Korda Kağıt Paz. ve Tic. A.Ş.
Kasap Sok. Konak Azer İşhanı
No:12 Kat:3 Esentepe 34394 İstanbul
Tel: 0212 274 01 40 (pbx)

Hadımköy:
Tel: 0212 798 23 70 (20 hat)
Faks: 0212 798 23 87

Ankara:
Tel: 0312 395 34 31 (pbx)
Faks: 0312 395 23 64

Gaziantep:
Tel: 0342 235 66 50-61
Faks: 0342 235 66 63

www.korda.com.tr

www.facebook.com/KORDAKAGIT

www.twitter.com/kordakagit

www.kordashop.com

KORDA[®]
SHOP





Pelin Ofset olarak çizgimizden ödün vermemek için çok zorlanıyoruz

2020 yılına borçlarını, personel maaşlarını zamanında ödeyebilen, devlete karşı yükümlülüklerini yerine getirebilen bir işletme olarak girebilmeyi hedefliyoruz.

Can ÇAVUŞOĞLU / Pelin Ofset

1979 Yılında dedem Sabri Çavuşoğlu tarafından kurulan Pelin Ofset'te şu an 30'a yakın personel çalışıyor. Matbaamızda bir adet Heidelberg CD 5+Lak, bir adet Heidelberg SM 102 2 renk ve bir adet de çift renkli GTO olmak üzere üç adet ofset baskı makinası bulunuyor. Mücellit departmanımızda ise dört adet kırım, iki adet iplik dikiş makinası, bir adet tel dikiş hattı, bir adet kitap hattı, iki adet giyotin, bir adet de Pony 5 kapak takma makinası yer alıyor.

“Sadece kağıt zamlarını müşteriye yansıtılabildik”

2018 yılı özellikle ikinci yarısından itibaren ekonomik ve sosyal açıdan son derece problemlili bir yıl oldu. Döviz kurlarının artmasına bağlı olarak çoğu ürüne, kâğıda, doğal gaza ve elektriğe büyük oranlarda zam geldi. Biz sadece kâğıt zamlarını müşterilerimize yansıtılabildik, diğer ürünlere gelen zamları yansıtamadık. Ocak ayı itibarı ile de görüşmelerimiz sürüyor ancak bu görüşmeler açıkçası çok umut verici noktada değil. Pelin

Ofset olarak çizgimizden ödün vermemek için çok zorlanıyoruz.

“Bu şartlar altında yatırım düşünmüyoruz”

2018 yılında gerçek anlamda amortisman kayıplarını da hesaba kattığımızda, artı bir değer katamadığımızı görüyoruz. Asgari ücrete gelen zamlarla birlikte personelimizin de beklentileri artmış durumda. Birkaç personelimizi işten çıkarmak zorunda kaldık. Bu yıl birçok firmada işten çıkarmalar olacağını düşünüyorum.

Önümüzde bir yerel seçim var. Maalesef seçim sonrasını net göremiyoruz. İş dünyasında büyük bir belirsizlik var. Bu şartlar altında, şu an için 2019 yılında herhangi bir yatırım düşünmüyoruz.

Bu yıl; 2020 yılına borçlarını, personel maaşlarını zamanında ödeyebilen, devlete karşı yükümlülüklerini yerine getirebilen bir işletme olarak girebilmeyi hedefliyoruz. Sonrasını bekleyip göreceğiz. ■

Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

İndirimli yıllık abonelik bedeli 200 TL, iki yıllık 375 TL.

Tel: (312) 495 10 80

Bu yıl sert kapak cilt makinasını bünyemize katmak istiyoruz

2019 yılında en büyük beklentimiz milletimizin huzurlu, sağlıklı bir yıl geçirip piyasalardaki olumsuzluklardan en az şekilde etkilenmesidir.

Ahmet Hüsnü ÖZÇELİK / Özçelik Matbaa

Firmamız Çağaloğlu'nda küçük bir ciltevi olarak açıldığı 1968 yılından beri faaliyet gösteriyor; 1971 yılında sektöre resmi olarak giriş yapmıştır. İlk önceleri özel işler yaparak, perakende piyasasında hizmet verip para kazanıyorduk. 1994 yılında taşındığımız Topkapı Matbaacılar Sitesi'nde büyüme trendine girerek müşterilerimize hizmet vermeye başladık. Teknolojileri takip ederek müşterilerimize en hızlı, en kaliteli ve en çok ürünü teslim etmeye başladık. Halen 1800 m²alan içerisinde iki firma olarak kendi içlerimizde 32 personele istihdam sağlamaktayız.

2019 yılında önceliklerimiz müşterilerimizin isteklerini en kısa sürede kaliteli bir şekilde zamanında teslim edebilmek; onların ve bizim ayakta kalabilmemiz için istihdamın azalmaması adına faaliyet göstermektir. Bu yıl cilt yapımına (sert kapak) ağırlık verip, sert kapak cilt makinasını en kısa sürede bünyemize katmak da önceliklerimiz arasında.

2019 yılında en büyük beklentimiz milletimizin huzurlu, sağlıklı bir yıl geçirip piyasalardaki olumsuzluklardan en az şekilde etkilenmesidir. Reklam sektörünün içinde bulunduğu darboğazdan kurtulmasını temenni ederiz. ■



FLEKSO BASKI
TEKNOLOJİLERİNDE
FLEX
DAMGASI
TOP OF THE PRINTING
TECHNOLOGY

FLEX
www.yflex.net



SMART 250-330-650
FLEXO Baskı Makinası
FLEXO Printing Machine

FX 250-330
FLEXO Baskı Makinası
FLEXO Printing Machine

FLEX

YAMAN

İ.O.S.B Ziya Gökalp Mah. S. Demirel Bulvarı Ekisun San. Sit. Sos. Tesis.
Üst Zemin Kat. Beşiktaş - İSTANBUL / TÜRKİYE
Tel: +90 (212) 486 00 86 (3 Hat) • Fax: +90 (212) 486 09 89
www.yflex.net - info@yflex.net



Yoshiharu Komori,
Representative Director,
Chairman and CEO

Satoshi Mochida,
Representative Director,
President and COO

2019 şirket beklentileri

Satoshi Mochida / Komori Corporation Başkan ve Temsilcisi

Yeni yıl için en iyi dileklerle.

2018'de, Komori, Temmuz ayında Tokyo Big Sight'ta düzenlenen IGAS 2018'deki en büyük katılımcı standında 'Yaratmak için Yenilik – Innovate to Create' temasına dayanarak, düşünmeyi 'nasıl yapmalı'dan 'ne yaratmalı'ya yönelen teşhir ve gösteriler yaptı. Stantta, KP-Connect Pro'lu matbaalarda Nesnelerin İnterneti (Internet of Things - IoT)'ye destek için, üretim verimliliğini en üst limitlere çıkaran Bağlantılı Otomasyon (Connected Automation) ve Autopilot ve Parallel Makeready gibi yeni ofset teknolojileri ile her gün çok parlak bir başarı elde edildi. Ek olarak, uluslararası çeşitli etkinliklerde çok çeşitli çözümler önerildi.

Komori, toplam hizmet sunan bir PESP (Baskı Mühendisliği Servis Sağlayıcısı) olabilmek için iş yapımızı dönüştürmekle ilgilenmiştir. 2023 yılında bizim yıldönümümüze yaklaşırken yeni gelişme hızlanıyor.

Ofset baskı makinesi işinde, Lithrone G37 serisi 37 inç ofset baskı makinelerinin serisine yeni bir sekiz renkli Lithrone G37P ön arka baskı makinesi eklendi. Gelecekte, Komori ticari ve ambalaj baskısı için işçilikten tasarruf ve muayene sistemlerinin daha da geliştirilmesini üstlenecek.

Dijital baskı sistemi işinde, Impremia NS40 40

inç nanografik baskı sisteminin beta makinesinin ilk saha testlerinin 2019 ilkbaharında Japonya'da başlaması planlandı. Benzer bir plan daha sonra denizaşırı olarak da hayata geçirilecek.

Güvenlik baskıları işinde, Mayıs 2018'de, banknot baskısı için Komori Currency NV32 Combination Multiprocess Numbering and Varnishing Press, International Association of Currency Affairs (IACA) tarafından 2018 Banknot Teknik Ödülü'ne layık görüldü. Verimlilik artışı ve sahteciliği önleme için yeni teknolojilerle baskı sistemleri geliştirmeye devam ediyoruz.

Gelecekte, özellikle dijital baskı sistemi ve PE (baskılı elektronik) işlerinde, Komori'nin ana teknolojilerini kullanarak büyüme yoluna gireceğiz. Dahası, müşterilerimizle yakın iş birliği ve KP-Connect'i geliştirerek ve değiştirerek hizmetlerimizi daha da güçlendirme planımız var.

Komori, şu ana kadar inşa ettiğimiz 'monozukuri kültürü'nün gücü üzerine yeni teknoloji geliştirme konusuna yoğunlaşarak meşgul olacak. Bir Müşteri Kando şirketi olma yönetim felsefemize dayanarak, – Beklentilerinin Ötesinde Müşteri Memnuniyeti - Kando'yu dünya çapında sunmak için her türlü çabayı göstereceğiz.

Komori beklentilerinizi karşılamak için her çabayı gösterecek. ■





TOYOINK

For a Vibrant World

TOYO Matbaa Mürekkepleri

- Metal Ambalaj Kaplama Sistemleri
- Metal Ambalaj Mürekkepleri
- Güvenlik Mürekkepleri
- Flekso ve Rotogravür Mürekkepleri
- Gazete ve Dergi Mürekkepleri
- Serigrafi Mürekkepleri
- Sheet-Fed Ofset Mürekkepleri
- Laminasyon Tutkalları
- Inkjet (Dijital Mürekkepler)
- Masterbatch
- Pigment

Fırsatçılık yapmadan, onurlu bir duruş sergiledik

Kerem Can KOÇ / Koç Kağıt ve Dış Tic. Ltd. Şti.



2012 yılından itibaren kağıt ithalatçısıyız

Firmamız 1995 yılında, Hüseyin Koç tarafından Topkapı'da ilk resmi hayatına başlamış olup, oğlu Kerem Can Koç firmayı şirket haline getirmiştir. Koç Kağıt ve Dış Ticaret 2012 yılından itibaren yurt dışından kağıt ithal etmeye başlamıştır. Halen ambalaj ve matbaa sektöründeki firmalara kağıt tedarikçiliği yaparak, kendi bünyemizde kesim ve sevkiyat hizmeti veriyoruz.

Şu anda 1.300 m² kapalı alanda 10 kişi çalışmaktayız.

“Bu yıl ince ve mukavemetli kağıtlar getireceğiz, müşterilerimize sahip çıkacağız”

2018 yılını ekonomik olarak ikiye ayırmamız gerektiğini düşünüyoruz.

İlk 6 ay beklentilerin yüksek ve hareketliliğin çok yoğun olduğu, yatırım ve stok yapmaya elverişli bir piyasa ortamı vardı.

Maalesef ikinci 6 ayda ülkemizde ekonomik olarak yaşadığımız dalgalanmalardan dolayı, kâr ve zararımızın birbirine karıştığı, korkutucu bir piyasa oluştu. Fakat her şeye rağmen bir kağıtçı olarak müşterilerimizi mağdur etmeden, fırsatçılık yapmadan, onurlu bir duruş sergilediğimizi kesinlikle söyleyebiliriz.

Sonuç olarak 2018 beklentilerimizi karşılamadığı için çok olumlu geçtiğini düşünmüyoruz.

2019 yılı için bir tedarikçi olarak daha uygun, ince ve mukavemetli kağıtlar getirip, büyümemize devam edeceğiz. Ticari olarak çok yüksek kazanç beklentisinden ziyade, en başta ülkemize daha sonra müşterimize ne pahasına olursa olsun sahip çıkacağımızı belirtiriz. Sektörümüzde kimsenin zarar görmemesini ve işletmelerimizin, müşterilerimizin önümüzdeki yıllarda da istikrarla büyümelerini temenni ederiz. ■



Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

İndirimli yıllık abonelik bedeli 200 TL, iki yıllık 375 TL.

Tel: (312) 495 10 80

Tekstil Bazlı Cilt Bezleri

Premium Serisi



Ofis kazalarına karşı
Su İtici Cilt Bezi.

PVC **FREE** 



created by

 LITEKS

Online alışveriş imkanı
www.deffe.com.tr

deffe



Durst inkjet baskılı etiketler rakiplerine fark atıyor

DURST & Patternware'den etiket üreticilerinin optik görselleri dijital olarak basmalarına olanak sağlayan yeni ve çok özel uygulama...

Nadir KARGI / Lino SİSTEM



Serom Digital Patternware, etiket üreticilerinin malzemede herhangi bir kısıtlama olmadan, modellerde, güvenlik yazılarında ve dokularda optik ifadeleri dijital olarak üretmesini sağlayan yeni bir özel inkjet işlemidir. Digital Patternware etiketlerinin, ürünlerin rakiplerinden daha çok görünür olmalarına olanak sağlayan yenilikleri bulunmaktadır. Tüketiciler sadece görsel özelliklere dikkat etmekte kalmıyor, aynı zamanda ürünleri dokunarak da hissediyorlar, çünkü basılı desenler 3 boyutlu bir etki hissi vererek satın alınma oranını artırmaktadır.

Durst Phototechnik AG, Patternware oluşturmak için Serom ile ortaklığa girmiş bulunuyor. Patternware desenler, Durst Tau UV inkjet etiket baskı makinesindeki ana baskı ile aynı anda uygulandığından mükemmel üretkenliği ve maliyet etkinliği nedeniyle geniş bir ürün yelpazesinde kullanılabilirler.

Dijital Patternware, çeşitli dokulu efektler sağlamak için Tau UV mürekkeplerinin basılı yüzeylerde mürekkep kalınlığını kontrol eder, dijital etikete ve nihayetinde tüketiciye benzersiz bir çekicilik verir.

Dokulu efektler oluşturmak için kullanılan geleneksel mevcut teknolojiler, istenmeyen hassasiyet, düşük verimlilik ve yüksek geliştirme maliyetleri gibi sınırlamalara sahiptir. Dijital Patternware, lentiküler uygulaması, baskı malzemesine gravür uygulaması veya kabartılması dâhil olmak üzere eski teknolojiler tarafından sunulan veya özel olarak dokulu bir baskı ortamı kullanan bu sorunları çözmüştür.

Dijital Patternware, yüzeyde, olağanüstü 3 boyutlu efektler veren desenler ve şekiller oluşturmak için farklı dijital baskı



mürekkep yükseklikleri kullanarak bir yüzeyde baskı deseni oluşturur. Çeşitli dekoratiflik ve estetik doku efektleri ve desenleri, ışık açısına ve filigran desenlerine bağlı olarak değişir. Durst Tau 330 Serisi platformunda güvenlik uygulamaları için karakterler dijital olarak da yapılabilir.

Patternware, marka kimliğini (filigran, değişken kod, görüntünün, logonun gizlenebileceği güvenlik baskısı) vurgulayan tasarımda farklılaşmaya izin verir; böylece markalar ve logoları artık daha yaratıcı bir şekilde ifade edilebilir.

Dijital Patternware, yüksek verimlilik sağlayan önemli dijital işleme sahip çeşitli alanlara uygulanabileceğinden, mevcut müşteri tabanıyla büyüme fırsatları geliştirilebilmektedir.

Yararları:

- Yüksek verimlilik için düşük maliyet.
- Çevre dostu üretim daha az atık oluşturur.
- Daha az iş gücü maliyeti için basitleştirilmiş işlem süreçleri.
- Küçük veya büyük miktarlarda üretim, daha küçük/daha kısa tirajlar nedeniyle maliyet tasarrufu sağlar.
- Işık haslığı, çizilme direnci ve kimyasal direnç.
- Çeşitli alanlardaki uygulamalar, geniş bir malzeme yelpazesine uygulanabildiği için müşterilerin ihtiyaçlarını karşılar.
- Orijinal ürün sertifikası ve güvenlik etiketlemesi.

Patternware hem etiket üreticilerine ve hem de marka sahiplerine değer sağlayacak şekilde dijital etiket baskısına değişik özellikler ekler. Artık sadece kısa ve orta tiraj üretimin verimli bir şekilde gerçekleşmesini sağlamakla kalmıyor aynı zamanda yenilikçi, katma değerli üretim yeteneği kazanılması da söz konusu. Yarının teknolojisini bugünden alın - geleceğinize, Durst Tau Serisi UV inkjet baskı makineleri ile Serom Patternware kullanılarak yaratılmış sonsuz bir dokulu efekt seçeneği ile şimdiden başlayın. ■

Daha fazla bilgi için; www.durst.it veya www.patternware.co.kr sitelerini ziyaret ediniz.

novaflex

su bazlı
flekso baskı mürekkepler..
su bazlı vernikler..
kuşe kağıt.. karton.. kraft..
şeker ambalaj.. oluklu levha..
mendil.. peçete.. gıda ambalajı..
PP ve PE malzeme..

CHESHIRE
Anilox Technology

seramik
aniloks
merdane

IST

UV kurutma/dönüşüm
sistemleri

tesa

bobin ekleme bantları..
klîşe montaj bantları..
ambalaj çözümleri..

ORGANİKKİMYA

sıcak uygulama (hot melt) tutkalları..
soğuk uygulama tutkalları..
laminasyon/selefon tutkalları..

BALDWIN

yıkama bezleri..
su hazırlama sistemleri..
web ofset tutkal sistemleri
ve tutkalları..

+90 (212) 485 37 00



teknova
teknova.com.tr

SIPARIS
HATTI

siparis@teknova.com.tr

Sava

gazete baskı..
düz ofset baskı..
uv baskı kauçukları..
vernik ve lak
uygulama kauçukları..

marks.3ZET

blanket altı besleme..
pressbant..

BETZ

mürekkep
besleme
sistemi

**uygun fiyat
kolay
ödeme**

**WORLD
+bonus card**

***CARD FINANS**

Paraf.

UNICERT
ISO 9001



UNICERT
ISO 14001



4 TAKSİT (Yapı Kredi World, Anadolu Bank World, Teb World, Vakıfbank World)
2 TAKSİT (Halk Bank Paraf, Garanti Bonus (500 TL ve üzeri), QNB Finans CARD FINANS, Ziraat ve İşbankası Maksimum)
TEK ÇEKİM (Burgan, Deniz, Fiba, Akbank, ING, Teb, ICBC, Türkiye Finans ve Şekerbank)

Sektördeki sorunları ve fırsatlarıyla

Dinamik bir Akdeniz kenti: Antalya

Oluklu ambalaj, Antalya'da büyümeye devam eden bir alan. Ticari matbaalarda ise turizmin besleyici etkisine rağmen rekabet kârlılığı düşüren bir etken ve matbaalarda dijitale yönelme eğilimi var.

Antalya Kent Dosyası yapmaya karar verdiğimizde, röportajlar için promosyon sezonunun geride kaldığı, turizmin henüz erken rezervasyon evresinde olduğu ocak ayını seçmekle ne kadar isabetli davrandığımızı, randevular için aramalara başlayınca gördük. Bazı firmaların yöneticileri, sahipleri bize zaman ayıramadıklarından, öngördüğümüzden daha az firma ile görüşme yapmak durumunda kaldık. Yine de ayrıntılı röportajlarla kentin sektördeki görünümünü ve işletmelerin Türkiye'nin diğer illerindeki matbaalarla bir kısmı ortak olan sorunlarını yeterince yansıtabildiğimizi umuyoruz.

Antalya Ticaret Borsası verilerine göre Türkiye'nin yatak kapasitesinin % 40'ına sahip olan Antalya, turizmde sezon uzunluğu itibarıyla da önemli bir potansiyeli barındıran bir ilimiz. Tarım da ilin önemli gelir kaynakları arasında. Turizm irili ufaklı ticari matbaaların, tarım ise özellikle düşük tirajlı kutu, sıvımalı kutu üretimine yönelen karton ve oluklu ambalaj işletmelerinin itici gücü olan sektörler. Ankutsan gibi bir sektör devinin nispeten düşük adetli oluklu kutu üretimiyle kendi alanında Türkiye'de ilk beş – altı firma arasına girmesi bile tek başına Antalya ve Akdeniz Bölgesi'nin bu alandaki potansiyelinin kanıtı. Çağdaş Yaşatan, Kutlu – Avcı Ofset, Xmat yine kutu üretiminde söz sahibi basım işletmeleri. Ankutsan artık dış pazarları zorluyor ve kendi ihtiyacına yönelik kâğıt üretimiyle ve kutu tesislerindeki en son teknoloji yatırımlarıyla sektörün uluslararası şirketleriyle rekabet etmeye çalışıyor.

Matbaacılar turizm işletmelerinin artık eskisi kadar basılı doküman kullanmadıklarını belirtse de turizm matbaalarının

müşteri portföyünde önemli bir yer tutmaya devam ediyor. Döviz kurlarındaki sıçrama ile geçen yıl turizmdeki canlanmanın ekonomik avantajlarından yararlanamayan matbaalara bu yıl dolmakta olan rezervasyonlar iyi bir sezon vadediyor.

Kârlılığın azalması, basım işletmelerini kendilerini yenilemelerinin ve dijitale giden yolda rakiplerine yetişmelerinin önündeki en büyük engel. Bölgede sektörün duayenlerinden, Orkun Ozan Medya Hizmetleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Himmet Ocal'ın da belirttiği gibi, çok sayıda küçük matbaa için birleşme ve güç birliği, bahsettiğimiz potansiyeli en verimli ve kârlı kullanmanın yollarından biri olabilir. Çünkü birleşme, daha az rekabet demektir ve bu da verimli, üretken teknolojilere yatırım olanağı sağlayabilir ve kârlılığın yolunu açabilir; öte yandan KOBİ hibelerinden yararlanma fırsatı verebilir. Bu aynı zamanda hâlâ Antalya dışında yaptırılan bazı baskı işlerini de geri getirebilir. Kârlılığın bir başka yolu, yine Ocal'ın "Her matbaa bir sanat üretim merkezi gibi olmak zorunda" sözüyle vurguladığı gibi, kaliteyi ve katma değeri, fiyat rekabetinin önüne koymak; tüm medya, reklam ve tanıtım faaliyetlerinde müşterilerin çözüm ortağı olarak, mesleğin itibarını yükseltmek olabilir.

Matbaa Haber ekibi olarak biri ilk sayımızda olmak üzere, geçmişte iki Antalya dosyası daha yapmıştık. Geçmişte basım işletmeleriyle yaptığımız görüşmelerde işlerin diğer kentlere kayması ve yeterli potansiyelin olmaması doğrultusunda yakınmaları kaydetmiştik. Bu dosyamızda da benzer şikayetler olsa da bu anlamda durumun geçmişe göre daha iyi olduğunu söyleyebiliriz. ■

BASKI SONRASINDA ÇÖZÜM BİZDE

Teknoloji • Kalite • Uygun Fiyat

“KMK: Bizim markamız”

Değerli sektör mensupları,
yeni makina satışlarımızın yanısıra

Depomuzdaki 2. el Makinalarımızı
ve komple tesislerimizi
uygun bir ücretle satın alabilirsiniz.

2. el makinalarınızı takas olarak verebilir
veya bize satabilirsiniz.

Aşağıdaki tesisleri ilginize sunuyoruz.



KMK-1100GS

Automatic Four Six Corner
Folder Gluing Machine /

Otomatik 6 nokta
katlama yapıştırma makinası



KMK-580B

Automatic Thermal Film
Laminating Machine

Otomatik Termal selefon
makinası



KMK-1300

Full Automatic
Laminating Machine

Otomatik karton ve oluklu
sivama makinası



KMK-106MTF

Automatic Foil Stamping and Die
Cutting Machine with Stripping

Otomatik kesim, ayıklama ve
sıcak varak yıldız makinası



KMK-1050

Full automatic stop cylinder
screen press

Otomatik UV kısmi lak makinası



KMK-106MC

Automatic Hot knife Film
Laminating Machine

Otomatik sıcak kesim su bazlı
selefon makinası

1. Tesis

Komple karton ve oluklu kesme,
katlama-yapıştırma ve sıvama sistemleri

1. Wupa PS 2 ebat 90 x 126
ayıklamalı otomatik kesim makinası
2. Escomat ebat 870 mm 6 nokta yapıştırma makinası

2. Tesis

Otsel UV baskı (PVC, kağıt, karton sistemi)

1. Heidelberg Speedmaster 102-5, 5 renk
UV baskı ve kurutma
2. Heidelberg Speedmaster 72-5,
5 renk UV baskı ve kurutma
3. Creo Magnus 800 CTP
4. Bobst 102, varak yıldız sırtbathı
baskı ve kesim makinası

3. Tesis

KBA Rapida 106-5, 2013 model baskı mak
Heidelberg SM 74-5, 1997 model
Heidelberg SM 74-2, 2000 model
Heidelberg SM 52-2, 1988 model
(sadece bir milyon baskı)



KMK Printing & Packaging Machinery GmbH

Lothforster Str. 46
D-41849 Wassenberg / Germany
Tel: +49 2432 89153-11
Fax: +49 2432 89153-19
info@kmmachinery.de
www.kmmachinery.de

Partner Şirketimiz:



Maschinen Handels GmbH
www.mks-baal.de



2019'da Türkiye'nin en büyük 500 firması arasına girmeyi hedefledi

Kutudan çıkan dev: Ankutsan

Antalya Kutu Sanayi Oluklu Mukavva Kâğıt Tic. A.Ş. (Ankutsan) sektörde 17 yıldır faaliyet gösteriyor. 2002 yılında tek bir makinesi ile devralınmış küçük bir kutu atölyesinde doğan Ankutsan bugün sektörün devi haline gelmiş bulunuyor. Sektöre yön veren, çok uluslu, çok tesisli ve aynı zamanda kâğıt üreticisi olan şirketlerin arasında ilk beşte yer almayı başaran Ankutsan, 5 fabrikası, sayıları 800'ü bulan çalışanı ile Türkiye'nin 505 sanayi şirketi arasında yer alıyor.



Sıra dışı bir büyüme hikayesi

Oto yıkama yağlama işi yapan Teknik Lise Mezunu Rüstem Kesgi, 2002 yılında kendisine teklif edilen bir kutu atölyesini kuyumcudaca çalışan arkadaşı Mustafa Çakal ile ortak olarak devralır ve 300 metre kare atölyede kutu üretimine başlarlar. Hızlı yakalanan büyümeyle birlikte atölye yetmemeye başlar ve 2003 yılında Antalya Organize Sanayi Bölgesi'nde bir yer almak için girişimde bulunulur. Buraya yeni fabrika kurulur ve dev kutudan çıkmaya başlar.

Son beş yılda istihdamını dört katına çıkaran Ankutsan'ın hikâyesi içinde sektörün ve Türkiye'nin büyüme hikâyesinin ve fırsatlarının ilginç dinamikleri barınıyor. Bugün oluklu mukavvadan kutu işi Türkiye'de kâğıt ve oluklu mukavva üreticisi çok uluslu grupların da bulunduğu büyük şirketlerce yönlendirilmektedir. Oluklu mukavvadan kutu üretimi ve ambalaj sektöründe özellikle son beş-altı yıl içindeki yatırımlarıyla bu şirketler arasına katılan Ankutsan'ın sıra

dışı bir büyüme hikâyesi var.

Antalya ziyaretimizde ilk durağımız olan bu dev tesisi daha yakından tanımak için şirketin Stratejik Planlama Müdürü Burak Durmaz'a sorularımızı yönelttik.

Türkiye'de nispeten yeni bir markanız ve kısa sayılabilecek bir sürede birçok lokasyonda birden yer aldınız. Bu süreç nasıl gelişti?

Oluklu mukavva ambalaj sektöründe nakliye maliyetleri nispeten yüksek diyebiliriz. Aynı zamanda kurumsal müşterilerimizin ambalaj tedarik süreçlerinde aradıkları en önemli kriterlerden biri de hızlı teslimat. Bu nedenle sadece tek bir lokasyonda büyüyemiyorsunuz. Üretim tesislerini bölgesel olarak konumlandırıp, şehir şehir hizmet vermeniz gerekiyor.

Ankutsan, temellerinin atıldığı şehir içindeki 300 m² atölyeden, 2003 yılında Antalya OSB'deki ilk fabrikasına taşınıyor. Burada da safiha dışarıdan tedarik edilip kutu üretimi yapılıyor. Ancak o dönemde kâğıt fiyatları sabitken safiha fiyatlarına aniden %40 zam gelince şirket ortakları oluklu mukavva üretimi de yapabilmek adına yatırım kararı alıyorlar ve ikinci el eski teknoloji bir oluklu hattı ile oluklu mukavva levhayı da üretmeye başlıyorlar. İşler büyümeye başlayıp hattın ve fabrikanın kapasitesi yetmediğinde Antalya Organize Sanayi Bölgesi 2. Kısım'da 20 bin metre karelik yeni bir yer alıyorlar ve 2006 yılında ilk yüksek teknoloji oluklu hattını burada faaliyet geçiriyorlar. Bu fabrika daha sonraki yatırımlar ile 40 bin m²'lik alana büyütülüyor ve bu yatırım Türkiye'de tanınan bir marka olmamızın yolunu açıyor. Günümüzde Ankutsan merkez ofisi de bu arazi içerisinde yer alıyor.

2010 yılında grup şirketimiz Kutay Kutu A.Ş. ile birlikte İstanbul Esenyurt'ta ikinci oluklu mukavva fabrikamız faaliyete geçiriliyor ve Marmara bölgesine hizmet vermeye başlıyoruz. 2006'dan 2014'e kadar Antalya ve İstanbul tesislerinde üretim her sene artarak devam ediyor. 2012'de ilk ihracatımızı İngiltere'ye yaparak ihracat tarafındaki ilk adımlarımızı atıyoruz. İhracat hacimlerimiz artmaya başladıkça liman maliyetleri bizi zorluyor. Antalya limanının maliyetleri, sanayisinin gelişmemiş ve trafiğinin az oluşundan Mersin, İzmir, İzmit gibi limanlara göre yüksek. İhracat hedefleri doğrultusunda 2013 yılı sonunda Mersin Tarsus Organize Sanayi Bölgesindeki fabrikamızı satın alıyoruz ve yaptığımız yatırımlar sonrasında 2014'te faal olarak bu tesiste de üretime başlıyoruz. Mersin'deki

güçlü liman avantajı ile bu yatırım Ankutsan'ın büyümesindeki önemli adımlardan biri konumuna geliyor. Şu an Mersin fabrikamızda ürettiğimiz kutuların %75'ini ihraç ediyoruz.

50'ye yakın ülkeye ihracat

İhracata ağırlıklı pizza kutusuyla başlamıştık. Şimdi yaş meyve sebze kutusu, standart a-box kutu gibi ürünler de var. Kırtan fazla ülkeye aktif olarak ihracat yapıyoruz. Buna, birkaç kere satış yapıp çıktığımız ülkeleri de eklersek 50 ülkeyi buluyoruz. İhracatımızın ağırlığı pizza ve yaş sebze meyve kutularından oluşuyor. Çünkü ürünler daha katma değerli. Böyle olunca navlun maliyetleriyle daha kolay başa çıkabiliyorsunuz. Ankutsan'ın ana uzmanlığının bir bölümü de bu ürünler üzerine. Normal bir taşıma kolisini herkes yapabiliyor. Onun için ayrı bir teknik bilgi ve donanıma gerek kalmıyor. Ankutsan, yıllar içinde yetiştirdiği ustaları ve mühendisleri ile bu alanda oldukça tecrübe kazandı. Bu teknik bilgi birikimi o ürünleri kaliteli üretilebilmek için gerekli. Çünkü ihracat kolay değil. Örneğin Organize Sanayi Bölgelerinde birçok firma müşterimiz, seri üretim yapıyorsunuz, arada 3-5 tane hata çıkarsa hemen ziyaret edip yerinde çözebiliyorsunuz. İhracat tarafında durum çok farklı. İhracata Britanya pazarıyla başladık, özellikle İngilizler biraz zor beğenir. Konteyner açılır, bir iki problemlilik varsa hemen kapatılır, iade edilir, bu nedenle yüksek kaliteli üretim olmazsa olmazımız. İhracata bu iki ürün grubuyla başlamıştık ancak son birkaç yıldır diğer ürün segmentlerinde de ihracatımız artarak devam ediyor.

İhracat yaptığımız ülkelere kaçını sayabilir misiniz?

İhracata Avrupa pazarıyla başladığımız için Avrupa'da oldukça kuvvetliyiz. Başta İngiltere, daha sonra Fransa, Hollanda, Avusturya, Almanya, İspanya, Norveç ilk aklıma gelenler. Ağırlıklı olarak gelişmiş Batı Avrupa ve Kuzey Avrupa ülkeleri olarak düşünebiliriz.

Son üç yıldır Kuzey Amerika'ya da ihracatımız başladı. ABD ve Kanada'ya çok ciddi hacimlerde ihracat yapıyoruz. Gittiğimiz fuarlarda görüyoruz ki Amerika'da Ankutsan markasının artık bir yeri var. Amerika'nın kendi ürettiği kutuları bir segment oluşturuyor; yüksek fiyatlı ancak kalitesi bizim kutularımızdan iyi değil. Çinlilerin kutuları var, onlar ayrı bir segment; çok ucuz ve kalitesiz. Bir de Ankutsan markası oluştu. Biz tam arada konumlandık; kaliteli kutu yapıyoruz, Çinlilerden pahalı Amerikalılardan ucuz satıyoruz ve sürekliliğimiz var. Bunlara ilave olarak Kuzey Afrika pazarında kuvvetliyiz, büyük bir yaş meyve sebze pazarı var.

Mersin ve ihracattaki büyüme sonrasında yeni yatırımlarınız oldu mu?

Ankutsan'ın gelişimine paralel olarak yatırımlarımız da devam etti. Mersin fabrikamızdan sonra 2015'in sonunda Ankara'ya bir yatırım yapmaya karar verdik. 2016 Nisan'da temellerini attığımız fabrikamızdan 2016 Aralık ayında ilk faturamız kesilmişti. Ankara fabrikamız şu an Türkiye'deki en teknolojik oluklu mukavva hattına sahip. Endüstri 4.0 normlarına uygun olarak üretim yaptığımız tesisimizde ürünler tamamen otomasyon sistemleri yardımıyla el değmeden üretilip sevk ediliyor. Endüstri 4.0 için çok fazla yazılıyor

çiziliyor ancak birçok sanayici gibi tam olarak ne olduğunu biz de bilmiyorduk. 1-1,5 sene bu konuda mühendis ekiplerimiz ile yoğun araştırmalar yaptık. Özellikle Almanya, İtalya gibi sektörde teknolojik olarak ileri seviyedeki ülkelerde birçok fabrika gezdik. Makineler birbiriyle nasıl konuşuyor, Endüstri 4.0 nedir, personel maliyetlerine etkisi yeterli midir, daha yüksek kaliteli ürünleri nasıl üretiyorlar gibi araştırmalar yaptık. Kendimize örnek aldığımız yerler oldu. Bunlarla ilgili projeler başlattık. 2017 yılında Ar-Ge merkezi için başvurumuzu tamamladık, denetimden geçtik ve sektörde Bakanlık onaylı ilk Ar-Ge Merkezini kuran firma olduk.

2018'de ilk kâğıt fabrikası yatırımı: Ankutsan Adana Kâğıt Fabrikası

Ar-Ge Merkezi'nde ne yapıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak ürün geliştiriyoruz. Kutu denilince dünyada genel geçer modeller vardır. Ofset kutu da üretseniz, bizim gibi oluklu mukavvadan da kutu üretseniz genel kabul görmüş, patentli kutu modelleri var. Bu standart kutularla yapacağınız ürünler her zaman müşterinizin süreçlerine değer katmaya yetmeyebilir. Ar-Ge merkezindeki arkadaşlar satış, pazarlama ve ürün geliştirme ekipleri ile müşterilerimizin ürünlerini inceliyor, örneğin portakal üretimi yapan bir müşterimiz için farklı bir kutu çözümü sunabiliyor. Bununla beraber kutuların üretiminde kullandığımız kâğıtlarımızın kalitesiyle ilgili ciddi çalışmalar yapıyoruz. Bizim kutularını ürettiğimiz firmalar, bu kutuların içine kendi ürünlerini koyup uzak mesafelere ihracat da yaptıkları için, onların ürünlerini daha iyi ve daha uzun süre nasıl koruyabiliriz diye çalışmaları yapıyoruz.

Ar-Ge merkezimin mesaisi kâğıt fabrikamızdan sonra daha da arttı. Entegrasyon vizyonumuz doğrultusunda 2018 yılı içerisinde ilk kâğıt fabrikası yatırımımızı yaparak, ➔



Ankutsan Ankara fabrikası



Ankutsan Mersin fabrikası



Ankutsan Adana Kâğıt Fabrikasını devreye aldık. Adana fabrikamızın, ülkemizin de hedefleriyle doğru orantılı olarak, ithalatımızı azaltıp katma değerli ürünlerle ihracat yapmamıza yardımcı olması açısından stratejik değeri var. Dengeyi kurmamız gerekiyor. Biz ve bizim gibi birçok oluklu mukavva üreticisi ürettiği ürünlerde, büyük oranda ithalat yoluyla tedarik edilen Kraft vb. kâğıtları kullanıyor. Bu ister istemez sektörün ithal bağımlılığını getiriyor. Biz bu yatırımdan sonra kendi bünyemizdeki kutu üretimlerimizde kullandığımız kâğıtların yüzde 30'unu yine kendi bünyemizde üretir hale geliyoruz. İthalatın önünü kesiyoruz ve kendi kâğıtlarımızla kutu üretilip bu kutuları ihraç ediyoruz.

Bundan sonra yeni lokasyon, yeni yatırım var mı?

2018 içinde Adana Kağıt Fabrikası ve Çerkezköy Oluklu Mukavva Kutu Fabrikası yatırımlarımızı tamamladık. İstanbul Esenyurt'taki fabrikamızı Ankara'daki gibi son teknoloji bir oluklu hattı ve diğer kutu makineleri yatırımı ile Çerkezköy Organize Sanayi Bölgesi'ne taşındık. Orada ciddi bir kapasite olacak. Tam kapasiteye ulaştığında en büyük fabrikamız olacak. Son dönemde bu iki yatırıma yoğunlaştık. 2019 yılında bu yeni iki tesisimizin gelişimini tamamlarken aynı zamanda SAP ile dijital dönüşüm, Turquality marka programı ve organizasyonel gelişim tarafındaki çalışmalarımıza ağırlık veriyor olacağız. 2020 ve sonrası için yeni yatırım planlarımız olacak.

Yurt dışına yatırım planı var mı?

Yurt dışına dönük yatırım planlarımız var. Bir süredir bu



Ankutsan Ankara fabrikası - Son teknoloji ürünü oluklu üretim hattı ve kutu makineleri

konudaki araştırmalarımızı ve fizibilite çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu olası yatırım konjonktüre göre gündeme alınabilir.

“Ankutsan 2018’de oluklu mukavva sektöründe en fazla kutu ihracatı yapan firma oldu”

Son birkaç yıldaki büyüme oranlarımız nedir?

Bizler büyüme rakamlarını birkaç farklı şekilde değerlendiriyoruz. Kâğıt fiyatlarındaki değişimler sebebiyle sadece Türk Lirası olarak bakmıyoruz. Son 3 yılın ortalamasında TL bazında büyümemiz %60'ın üzerinde. Diğer taraftan üretim miktarı olarak yıllık bileşik büyümelere baktığımızda, tonaj bazında ortalama yüzde 30 civarında bir büyümemiz var.

Bunun motoru ihracat mı yoksa iç piyasada da sizin domine ettiğiniz sektörler var mı?

Evet, iç piyasada yaş meyve sebze gibi güçlü olduğumuz sektörler var ancak domine etmemizi sağlayacak kadar elimizi kuvvetlendirecek, grup olarak bağlı olduğumuz güçlü holdingler yok. Türkiye pazarında bizim de dahil olduğumuz ilk 5 firmaya baktığımızda, 3 tanesi yabancı sermayeli kuruluşlar. Bir tanesi dünyanın, diğeri Avrupa'nın bu sektörde en büyüğü. Bizim gibi tamamı yerli sermayeli bir firma daha var, onlar da başka sektörlerde de faaliyet gösteren bir holdinge kuruluşu. İhracat tarafında rakamlar dinamik, analizlerini yapıyoruz. 2018’de oluklu mukavva sektöründe en fazla kutu ihracatı yapan firmayız. Aynı zamanda Ankara fabrikamızın faaliyete geçmesinden sonra oluklu mukavva yarı mamul satışında pazar payımız da oldukça yüksek.

Hangi baskı teknolojilerini kullanıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak flekso baskı kullanıyoruz. Masterflex baskı teknolojisi kullanarak da üretim yapıyoruz.

Tirajlar hangi aralıkta?

Ürünlerimize göre değişkenlik gösterir ancak ortalama 6 -7 bin adet aralığında diyebilirim.

Olukluda dijital baskı yatırımı gündemde mi?

Direkt olukluda baskı konusunu da değerlendiriyoruz ama şu an için gündemimizde diyemeyiz. Olukluda olmasa da kutu tarafında dijital makine yatırımı yapan bir iki firma oldu son dönemde, bizim de analizlerimiz oluyor bu konuda ancak yatırımlarımıza karar verirken bazı önceliklerimiz var. Bu doğrultuda dijital baskı yatırımı kısa vadeli gündemimizde yer almıyor.

Ankutsan ve Kutay A.Ş. olarak toplam kaç kişi istihdam ediliyor?

2019 yılında bazı ilave vardiyalar ve oluşturacağımız ilave istihdam ile 800 kişilik büyük bir aile olmaya yolunda ilerliyoruz. 2014’te startını verdiğimiz kurumsal dönüşümümüz doğrultusunda son 5 yılda çalışan sayımız yaklaşık 4 kat arttı.

Bu yıl açıklanacak 2018 rakamları ile İstanbul Sanayi Odasının yayımladığı Türkiye'nin ilk 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer alacağımızı düşünüyoruz. Geçtiğimiz yıl ilk 1000 sanayi kurulu içerisinde 505'inci sırada yer almıştık. ■

YÜKÜNÜZDEN KURTULUN

101-AGV Otomatik Yönlendirme Araçları ile, insansız taşıma teknolojisinin üstünlüklerini keşfedin. Farklı endüstrilerdeki geniş uygulama alanlarında tesis içi taşıma için geliştirilen **101-AGV**, 2 ton çekme gücü ile işletme verimliliğini ve karlılığını arttırırken, personel ve işletme maliyetlerini düşürüyor.



Türkiye

Güçünü ve
Potansiyelini Keşfet

asteks®
KAUKUK VE PLASTİK SAN. TİC. A.Ş.

since **1970** **TÜV**
AUSTRIA



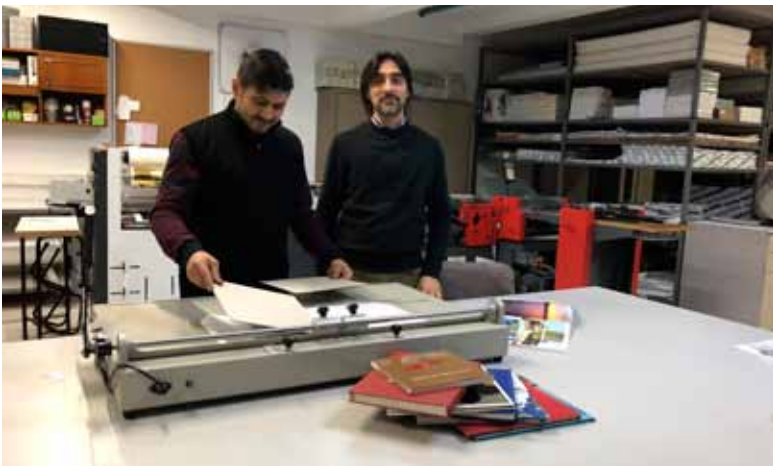
Orkun Ozan Medya Hizmetleri A.Ş. 'Fotolyo' ile fotokitap pazarına da giriyor



Antalya'da prestijli kreatif çalışmalarıyla tanınan Orkun Ozan Medya Hizmetleri A.Ş., yeni fotokitap markası Fotolyo ile internette fotokitap siparişi ve satışı gerçekleştiriyor. Fotolyo web sitesinde kanvas ve poster baskılar, takvimler, hediyeelik ürünler, Atatürk temalı ürünler, 3D baskı kabartma resim de sipariş edilebiliyor. Adından da anlaşılacağı gibi, Orkun Ozan Medya Hizmetleri A.Ş., tasarımdan bitmiş işe ofset, dijital (toner ve geniş format inkjet) baskı ve baskı sonrası hizmetlerinin yanı sıra medya yönetimi, yeni medya (internet) hizmetleri, görüntüleme (fotoğraf ve sosyal medya yayını) dahil, müşterileri için medya çözüm sunucusu olarak hizmet veriyor. Şehirdeki birçok serginin ve müzelerin gereksinimleri için baskı çözümleri sunan firmanın kurucusu, grafik sanatçısı ve ressam Himmet Öcal; "Aslında her matbaa bir sanat üretim merkezi gibi olmak zorunda" diyor.

Firmanızda ve vizyonunuzda son yıllarda neler değişti?

Solda matbaa çalışanı Orhan Özcan, sağda Orkun Öcal; Fotolyo için fotokitap hazırlarken görülüyor.



Son yıllarda teknolojinin bu kadar yoğun ve çabuk yenilenmesi bizim de yapacağımız yatırımlarla ilgili projelerimizin iki ay, üç ay sonra değiştirilmesini gerektirdi. Bunda KOSGEB'in KOBİ'leri yatırımlarında hızlandıracak bir destek verememesinin de payı var.

KOBİ'lerden bahsetmişken Antalya'da iş gücü birleştirme konusunda, 5 milyon liraya yakın bir hibe kredisi var. Kimseyi bir araya getiremedik. Herkes kendi kapısında ortaçağ aristokratlarının yaptığı gibi bayrağını çakıyor, şatosuna kuruyor.

İlginç olan şu ki birçok matbaacı birleşmenin doğru olduğunu söylüyor.

Bu insanları bir araya getiremiyoruz. Bir kişi uçmaya çalışıyorsa bunun kanadının altında rüzgar da olmalı. Bir kişi uçmaya çalışıyorsa bir başkasının ayağına asılarak onu aşağı çekmesinin anlamı yok. Bırakın uçacak olan uçuşun.

Bizde sadece düşünce değişikliği oldu. Bizim öngörümüz konvansiyonel matbaa makinelerine yatırım yapmak olmadı. Hatta çok renkli bir makineye de ihtiyaç duymadım. Elimizdeki personel tabaka ofsetten yetişmedir, rengi iyi bilirler. Çift renkli Roland ile 4-5 renkli makinede elde edebileceğimiz kaliteyi ve renk yapısını elde edebiliyoruz. Bu bizim için bir kazanç. Zaten butik çalışıyoruz. Tirajlar az. Makineyi çok az tirajlarda kısa sürede döndürebiliyoruz. Makinemiz tasarladığımız işi basabiliyor. O nedenle yönümüzü çevirdiğimiz tek şey dijitalge geçmek. Ama dijitalde de her nedense Türkiye'de hem makineyi satın alacaksın hem her ay 'click' ödeyeceksin. Bu sistem içerisinde bir çelişki var. Tamam, bakımını üstleniyor vs. ama hangi makineyi alırsanız alın sizin iş ortağınız.

Kiralama seçenekleri de sunuluyor mu size?

Hayır, makineyi satın alıyorsunuz. Sonra bakımını üstleniyor ve her bastığınız işten 'click' ödüyorsunuz. Tek renkli, çok renkli, boyutlarına göre farklı olarak.

Onda hacim yakalamak gerekiyor. Burada öyle bir hacim var mı?

Biz bir kopyalama merkezi değiliz. Antalya büyükşehir olduktan sonra ticaret merkezleri biraz ilçelere dönmeye başladı. Bu durum işlerimize de yansdı. Dijitalde ilk aklı gelen HP Indigo. Ama o yatırımı yapabilecek bir destek yok. Bu işe ne zaman niyet ettikse olmadı. Antalya'ya bunca zamandır bir Indigo neden gitmiyor sorusu İstanbul'dan bile soruluyor. Muzaffer (Babataş) Bey, "HP Indigo Antalya'da çalışacaksa sizin orada çalışmalı" der.

Bizdeki son 10 15 yılı özetleyecek olursam sürekli düşünce ve teknoloji değişimi içerisinde hiçbir yatırım yapamaz hale geldik. Oğlum Orkun grafik mezunu. Onunla birlikte çalışıyoruz. Geleceğimizi tamamen dijitale çevirdik. Büyük boy (50 x 70 cm) dijital baskı makinesi olmak zorunda. Ama bu pazar onu doyurur mu; o konuda çok tereddüdümüz var. Hiçbir ajans arkadaşımız bugüne kadar şu işimizi basın diye getirmemiştir. Birçok meslektaşım benim üniversiteden mezun ettiğim arkadaşlarım. Benim öğrencimdi ama şuan meslektaşım. Bunca yıldır, yanımda yetiştirdiğim alaylı diye tabir ettiğimiz arkadaşlarım da benim meslektaşım. Hepsine bana “Hocam” der. Bilemiyorum o işlerin gelmeme nedeni nedir, belki de biz kendimizi anlatamadık. Şu anda matbaa makinesi sesi duymuyorsunuz. Bizim kendi işimiz olmayınca makine yatıyor. Apronda bekleyen uçak gibiyiz.

Reklam tarafında işler nasıl? Ofsette basılamayacak geniş format işler de geliyor mu?

Lateks bir makinemiz de var. Bölgemizde geniş format makineyi ilk getiren firma biziz. Geçtiğimiz dönemlerde biraz daha kreatif işler geldi. Bir örnekleme yaparsak, Isparta'daki Süleyman Demirel Müzesi'nin bütün görsel çalışmalarını ben yaptım. Beş yıl sürdü. Keyifle yaptığımız bir işti. Vefatından önceki 5 yıl içerisinde birçok kez birlikte olduk. Çok şey kazandım o dönemde. Kütahya'da bir müzenin görsellerini de yaptım. Kepez Belediyesi'nin Oyuncak Müzesi açıldı onun görsellerini yaptık. Yine Kepez Belediyesi'nin Modern Sanatlar Galerisi açıldı ve orada açılan 15 Temmuz Sergisi'ni düzenledik. Diğer meslektaşlarımızdan farklı olarak bu tür işler geliyor. Organize sanayimiz fason üretime dayalı. Marka üretmeye dayalı bir düşünce yok. O nedenle reklam pek yok. Burada reklam yaptırnanlar inşaat firmaları ve turizm sektörü. Turizmde de müşteri hep kendi bildiğini yapar, başkasına pek yaptırmaz. Antalya'da ben kendimize ajans demeye utanıyorum. Bu kısır döngü içerisinde ajanslık yapıyoruz demek ajans adı altına koyduğün bölümleri koyunca, yok öyle bir şey. Bir arkadaş diyor ki “Ben ajansım” “Kaç personelin var” diyoruz; “Ben ve bir grafikçi arkadaşım” diyor.

Herkes ekmek parası peşinde. Emek veriyor, buna saygımız var. Nasıl ki büyük işletmelerin yaptığı yatırımları saygıyla karşılıyorsak, kendi çorbasını kazanacak işler yapan arkadaşlarımıza da öyle bakmak gerekiyor diye düşünüyorum. İkisi de aynı saygıyı hak ediyor.

Farklı işler de talep ediliyor mu?

Fotolyo adıyla bir fotokitap markası oluşturduk. Şu anda internet üzerinden fotokitap yapıyoruz. Bunu biz Konica Minolta bizhub C7000 renkli dijital baskı makinesiyle yapıyoruz. Makine aynı

zamanda 120 cm'ye kadar banner basabiliyor, 350 g kartona baskı yapabiliyor. Baskı kalitesi çok iyi ama bir Indigo kadar hızlı değil. Tabii biri tonerli, diğeri mürekkepli. Kıyaslamak doğru olmaz.

Hibe kredilerle, KOSGEB ile ilgili proje verildi. Buradaki komisyonlardan geçti; Ankara'ya gönderilen 5-6 proje içerisindeydi. Makine yatırımıyla ilgiliydi. Ancak ret geldi.

Biz yeni bir iş kolunu çok çabuk tüketiyoruz. Bu işi bilmeyenler tarafından tüketiliyor. Çekirge sürüsü gibi, çekirge ekili bir alana girince bir anda yok eder. Buna benzetiyorum. Bu işi hakkıyla yapmak lazım. Albümü alıyor, fotoğrafı yapıyor veriyor. Fotokitap ve albüm farklı şeyler. Biz ön arka baskı yapıyoruz. Şimdi Arkeoloji Müzesi'nde bir sergi düzenlenecek, onu yapacağız. Antik dönem kadın tanrılarıdaki saç modellerini bugünün bir kuaförü peruklarla yapacak.

Aslında her matbaa bir sanat üretim merkezi gibi olmak zorunda. Orkun grafik okumamış olsaydı bir müşteri bulup satardım. Müşteri fiyatı sizden daha iyi biliyor. Küçük yerlerde üzerinde ne çalışırsanız çalışın, müşteri işi sadece eline aldığı kağıdın değeriyle değerlendirmek istiyor.

Kreatif çalışma gerektiren talepler de geliyor mu?

Evet geliyor. Bizim Otelciler Birliği vardır, onun logosunu da biz yaptık. Kurumsal kimlik çalışmalarımız olmasa devam edemezdik.

Mermerciler için bir katalog hazırladık. Çok zorlu bir işti. Bir cam bir de mermer işi çok zorludur. O işleri alırken en başından kontrol altına almak gerekir. Konica Minolta'da bunu basabiliyoruz. Broşür yapıp akardeon sistem de yapabiliyoruz. Bir inşaat firmasına böyle bir iş yapınca beğeniliyor. Bütün odalar görülebiliyor. Sayfa çevrilince algı kayboluyor. Bu işi her yerde satabilirsiniz ama biz burada satamıyoruz. ➔

Fotolyo adıyla bir fotokitap markası oluşturduk. Şu anda internet üzerinden fotokitap yapıyoruz.





Kaç kişi devam ediyorsunuz?

Şu anda 13 kişiyiz. Bu bina bize şu anda büyük. Daha önce 30 kişi çalışıyorduk. Projesi işe göre yapılmış bir bina. Aşağıda dört beş makine vardı eskiden şimdi iki makine var. Tirajlar çok düştüğü için birtakım işler dijitalde yapılıyor. Eğer Indigo'yu buraya sokabilirsek diğer makinelerden kurtulmamız lazım. Indigo'yu düşününce boyut geliyor aklımıza. Ufak bir Indigo bizim işimize yaramayacak.

Konica Minolta 50 x 70 bir makine yaptı, Türkiye'ye henüz gelmedi. Herhalde bu Drupa'da göreceğiz. Farklı makineler de olabilir. Biraz fiyat törpülenecektir sanıyorum.

Ben her şeyimi sıfırdan yaptım. Antalya'da serigrafi baskı yapan ilk insanım. 1979'da kıtlık döneminde Bankalar Caddesi'nde Aras Ticaret serigrafi malzemeleri satardı; 10'ar tabaka kağıt aldım, serigrafi mürekkebi aldım. Öyle başladım. Ciddi anlamda krediler alarak, leasingler kullanarak makineler aldım. Ama şimdi bunları yapmaya korkuyorum.

HP Indigo alırsanız, fotokitap işini büyütmeniz gerekebilir. Bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Şimdiki müşterilerimiz fotoğrafçılar. Direkt tüketici henüz bilmiyor. Kısa sürede iş teslim edebiliyoruz. Bu işi İstanbul'dan İzmir'den yapanlar var. Fotoğrafçı bize sabah göndersin, akşam işini müşterisine verebilir.

Muzaffer Bey ile son görüşüğümüzde bir makine koymuş olacaktık. Seçimleri beklemek istedik. Seçimden sonra öyle bir ihtimal var. Aynı ebatta bir dijital makine alan kadar 50 x 70 ofset makineyi elden çıkaramayız.

Turizm olmasa Antalya'da ne bu kadar ajans ne de irili ufaklı matbaa yaşayabilir. Çünkü hem sıcak parayı aktaran (her ne kadar ucuz iş yaptırma bile) hem de sürekli bir iş getiren yapısı var. Elinde iki tane 2 bin kişi kapasiteli bir otel işi olan matbaa hayatını çok rahat şekilde devam ettirebilir. Çok büyük olmasa da yatırım yapabilecek para kazanır. Turizmin hakkını yememek lazım. Arkadaşlarımız birbirlerinin işlerine göz koyacaklarına yeni iş yaratmalılar. X matbaası verilen fiyatın altına iş yapıyor, bu yanlış. Orayla kimin iş yaptığını biliyordur, burası küçük yer. Fiyatını karşı tarafın talebine göre indirdiğinde bir başka matbaanın ayağına basıyorsun demektir. Bir de Antalya'nın işleri hâlâ dışarı gidiyor.

Turizm sektörüyle işler nasıl gidiyor?

Turizme ucuz iş yapamazsınız. Turizme ucuz iş yaptığımızda, sektör dünyada rekabet edeceği ülkelerle yarışamaz. Hâlâ bizim oteller ucuz işle kendilerini tanıtmaya kalkıyorlar. Bakıyorsunuz, arkada beş yıldızlı otel, müşteriye ucuz basılmış

iş veriyorsun... Turizme kaliteli iş yapmak ve karşılığını almak gerekiyor. Turizmciye bunu da anlatmak gerekiyor. Turizm geçen sene iyiydi. İyi de olsun. Onlar kazandığı sürece bizlerin de işi artacaktır. Yeni müşteriler kazanmak yerine başkasının müşterisi almak doğru değil. Elimdeki baskı kapasiteme göre kalkıp da beni 10 gün aynı işle meşgul edecek işe talip olmadım. O işi iki günde basabilecek başka bir firmanın işini alırsam iflas ederim. Daha butik işler almam lazım. Tasarım mantığıyla butik, baskı sayısı butik işler üretiyoruz. Bunun da tam karşılığını her zaman bulamıyoruz ne yazık ki. Müşteri kâğıdın gramajına göre fiyat istiyor. Sağolsun satın almaları çok gelişti, bir tabakadan kaç tane alınacağını hesaplar, ortaya koyarlar. ■



Orkun Ozan Sanat Galerisi'nde İz Resim ve Seramik Sergisi açıldı

Antalya'nın önde gelen grafik sanat kuruluşu Orkun Ozan Medya Hizmetleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı, grafik sanatçısı ve ressam Himmet Öcal'ın ve Seramik Sanatçısı Tufan Dağistanlı'nın ortak sergisi, 23 Ocak - 9 Mart tarihleri arasında Orkun Ozan Sanat Galerisi'nde...

Antalya'da yolları kesişen iki sanatçının 40 yıllık sanat serüveninde dostluk ve dayanışma sergisinin adıdır; İz.

Resim ve Seramik eserlerin yer aldığı birlikteki bu sergide 20 adet özel konseptle hazırlanmış Tufan Dağistanlı'nın seramik kuşlarıyla, 13 adet Himmet Öcal'ın tuval üzeri akrilik spatula çalışma tabloları sergileniyor.

Sanatçıların dostlukla kat ettikleri bu yolda bıraktıkları izler, bastıkları ayak izleri değil Antalya'daki el emeklerinden yarattıkları sanat izleridir. ■

İstanbul KIRTASIYE OFİS 2019

Uluslararası Okul, Kırtasiye, Kağıt,
Ofis Malzemeleri ve Oyuncak Fuarı

20-24 Şubat 2019



- [kirtasiyeofis](#)
- [kirtasiyeofisfuari](#)
- [kirtasiyeofis](#)
- [istanbulkirtasiyeofisfuari](#)
- [kirtasiyeofisfuari](#)

www.kirtasiyeofisfuari.com

ONLINE
DAVETİYE İÇİN



Türkey
Discover
the potential



Türker Gümüş (Gündoğdu Kağıt Pazarlama) “İmalat tarafında büyüyeceğiz”

Gündoğdu Kağıt Pazarlama San. Tic. Ltd. Şti. 1975 yılında Rifat Gümüş tarafından kurulmuş bir aile şirketi. Antalya’da, basım sektöründeki en eski tedarikçi olan Gündoğdu Kağıt, 44 yıldır aynı isimle ve aynı yapıyla aile işini devam ettiriyor. Ana yapısı kâğıt ve malzeme tedarikine dayanan şirket son yıllarda yeni alanlarla da karşımıza çıkmıştı: Ambalajın sektördeki yükselişiyle, ebatlama tesisi kuruldu, CTP yatırımı ile müşterilere kalıp hizmeti verilmeye başlandı ve sürekli form hazırlama makineleri alınarak bölge matbaacıları için sürekli form kâğıtları üretimine başlandı. Bir matbaa market gibi çalışan Gündoğdu Kağıt Pazarlama, Antalya ve çevresinin önemli bir tedarikçisi olarak varlığını sürdürüyor.

Firma halen bir tedarikçi olarak tüm bölgeye hizmet veriyor, bir taraftan da iş çeşitlendirme ve hizmet tarafını güçlendiriyor.



Son yıllarda termal kâğıt baskısı işine de giren Gündoğdu Kağıt, bu alanda da yaptığı büyük yatırımlarla önemli bir tedarikçi haline geldi.

Türker Gümüş ile şirketin son yatırımları ve hedeflerinin yanı sıra Antalya matbaacılık sektörü hakkında konuştuk.

44 yıldır başarıyla büyüyen bir işin başındasınız. Şimdi termal kâğıt üretime de girdiniz. Bu süreç nasıl gelişti?

İş çeşitlendirme ile ilgili olarak arayışa girdiğimizde, kâğıdı bırakmamalıyız ama imalat tarafında da yürümeliyiz diye düşündük. Kâğıdı iyi bildiğimiz için bu konu ile ilgili bir imalat yapmalıydık ama öyle bir alan seçmeliydik ki bu, müşterilerimiz olan matbaaların yaptığı işin dışında bir iş olmalıydı. Araştırmalarımız sonucu, bu bölgede herhangi bir üreticisi olmayan termal kâğıt ile ilgili araştırmalara başladık. Sonra Türkiye’deki en yeni (2005 model) 4 renkli makineyi aldık, bir de dilimleme hattı kurduk.

Bu işe 2016 Ağustos’undan beri devam ediyoruz. Büyük kurumlara çalışmak istediğimizde karşımıza çok renkli işler çıkmaya başladı. Rulo işinde tek geçişte ön-arka basmak zorundasınız. Dolayısıyla makinenin renk sayısının buna müsait olması lazım. Bu işi yapıyorsak en iyi şekilde yapmalıyız diye düşünüp 2018 Haziran’ında Almanya’dan 9 renkli, UV teknolojili bir makine aldık. Makinemiz Türkiye’deki en yeni ve tek 9 renkli makine. Dünyada sadece 3 adet makine onun sahip olduğu konfigürasyona sahip.

Termal kâğıt üretiminin değişik bir prosedürü var mı?

Türkiye’de yazarkasa rulosu, POS rulosu veya elektrik, doğalgaz, su faturalarını imal etmek için TSE belgenizin olması gerekiyor. Türkiye’de TS EN 12440 belgesine sahip bizimle beraber 8-9 firma var. Oysa baktığımızda 100’ün üzerinde imalatçı var. Şu an piyasada neredeyse herkesin ürününde iki yıl önce kaldırılan TSEK ibaresi var.

Sektöre yasal boşluklar ve denetimsizlik hâkim ama biz bu işi yapıyoruz, kâğıt işindeyiz ve hakkıyla yapmalıyız diye bütün yasal prosedürleri tamamladık.

Hizmet kalitemizi belgelendirmek adına da ISO



9001:2015, ISO 10002:2014, ISO 14001:2015 ve OHSAS 18001:2017 belgelendirme sürecimizi tamamladık ve belgelerimizi de aldık.

Kâğıtçı olmanız işleri kolaylaştırdı mı?

Yıllardır kâğıt ithalatı yapıyor olmamız, bize bu konuda büyük avantaj sağladı diyebilirim.

Bu işte ham madde çok önemli, düzgün ham madde kullanmanız, verdiğiniz ürünün arkasında olmanız lazım. Sektördeki en büyük sıkıntılardan biri de buydu. Bugün hangi POS rulusunun arkasına bakarsanız bakın Koehler yazar ama kullanılan kâğıtların %90'ı Koehler değil çünkü denetim yok.

Biz tüm üretimimizde Koehler ürünlerini kullanıyoruz, çalıştığımız kurumlara da, kalitemiz konusunda her türlü garantiyi veriyoruz.

Yeterli iş alabildiniz mi, ağırlık artık hangi tarafa?

Türkiye'deki birçok su, elektrik ve gaz idaresinin faturalarını basmaya başladık. 9 renkli makinemiz geldiğinden beri yani yaklaşık 6 -7 aydır çok yoğun biçimde çalışıyoruz. Hem enerji dağıtım şirketlerine kurum faturaları hem de bölgemizdeki ve Türkiye'deki birçok noktadaki akaryakıt istasyonları, süpermarketler ve belli franchising firmalarına POS rulusu üretiyoruz. Türkiye'nin her bölgesine günlük olarak sevkiyat yapıyoruz. Yatırımlarımıza da devam ediyoruz. Yurt dışından yeni baskı ile sarma-dilme makinelerimiz geliyor. Üretim ve depolamayı ayırmak adına da, mevcut işletmemizin dışında ham madde depolama alanı oluşturduk.

Kâğıt ve malzeme tedariki ve satışı işine devam ediyoruz ama zihinsel olarak, zaman olarak ağırlığı imalat tarafına veriyoruz.

Şu anda cironun ne kadarı imalattan geliyor?

Ciromuzun Yüzde 60'tan fazlası imalattan geliyor diyebilirim. 2016 yılından beri imalat tarafında çalışıyoruz ve çok güzel noktalara ulaştık. Antalya gibi bir noktadan çıkıp Türkiye'nin birçok noktasında olmak çok keyifli. İmalat tarafında yoğunlaşmaya çalışıyoruz. Çok ciddi bir bütçe ayırdık.

Üç bin metre karelik bir alanda imalat yapıyoruz.



İş süreçleri konusunda entegre olarak çalışıyoruz. Bize gelen bir tasarım, şirket bünyesinde hazırlanıyor, kalıpları hazırlanıyor, örnek baskıları yapılıp, onay alındıktan sonra baskı aşamasına geçiliyor. Baskı sonrası otomatik makinelerde paketleme işlemi gerçekleştiriliyor. İşin şirket bünyesine girmesi ve depolama bölümünden sevk aşamasına kadar her aşamasında titizlikle takip ediyoruz. Sevkiyat aşaması da tarafımızdan anlık olarak takip ediliyor. Entegrasyonun sonucu olarak da, outsourcing yapmadan, tüm aşamalar burada yönetiliyor.

Bu ay sonunda 110 cm'lik büyük bir flekso hattımız da kurulmaya başlanacak. Yine termal tarafa iş yapacağız ama POS rulusu tarafında. Bu işin iki bölümü var bir POS rulusu diğeri kurum faturaları. Kurum faturaları hep ofset basılıyor. POS rulolarının büyük kısmını da ofset teknolojisi ile basıyoruz ama maliyet avantajından ve bazı işler fleksoda olması gerektiği için bu yatırımı gerçekleştirdik.

Mevcut üretimlerimiz dışında, üç farklı ürün için de test aşamalarını yönetiyoruz. Farklı sektörlerde de hizmet vermek adına önümüzdeki günlerde, bu ürünlerle ilgili olarak da üretime başlayacağız.

Anladığım kadarıyla iyi gidiyor ve mutlusunuz.

44 yıllık şirket geçmişimizin, 42 yılında sadece kâğıt ve malzeme tedariki yaptık. Şu anda, üretim yapıyor olmak, ham maddeden ürün haline getiriyor olmak, bizlere heyecan, mutluluk veriyor. Ancak, Türkiye'nin içinde olduğu şartlar, herkes gibi bizleri de zorluyor.

Biz, mevcut yapımızla, basım sektöründe tedarikçi ve aynı zamanda imalatçı firmayız. 2018 Ağustosundan sonra gelişen süreçte, Mevcut basım sektöründe hizmet verdiğimiz müşterilerimiz hammadde tedariki tarafında zorlandık. Sonuçta, ithalatçı da olsak, bölge bayiliklerimiz neticesinde, distribütörlerinden alarak, sadece satışı gerçekleştirdiğimiz birçok ürün grubumuz var. Finansmana erişim, bu finansmanın maliyeti, tüm firmalar için ciddi bir yük oluşturdu. Bu nedenle dönemsel sıkıntılar yaşandı. Siz de biliyorsunuz, bir dönem nakit haricinde ürün satışı gerçekleştirilmedi. Anadolu'da bunu gerçekleştirmek inanım



“Ciromuzun Yüzde 60'tan fazlası imalattan geliyor diyebilirim. 2016 yılından beri imalat tarafında çalışıyoruz ve çok güzel noktalara ulaştık. Antalya gibi bir noktadan çıkıp Türkiye'nin birçok noktasında olmak çok keyifli. İmalat tarafında yoğunlaşmaya çalışıyoruz. Çok ciddi bir bütçe ayırdık.”



çok zor. Biz, taleple gelen müşterimizi hiçbir şekilde geri çevirmemeye, işletmesinin sürecini devam ettirmesi adına elimizden geleni yaptık. Buraya gelen her müşteriye ne istiyorsa Stok ekranını çevirerek “Depoda varsa alabilirsiniz” dedik. Piyasada oluşan algının dışında Antalya’da hiç kimse stokçuluk yapmadı. Biz; müşterilerimizi zorda bırakmamak adına, sektörün durmaması adına elimizde varsa ortaya koyduk. On liraya aldık, 11 liraya satıyoruz diye düşündük ama 15 lira kur farkıyla geri ödedik.

İşin acı olan kısmı şu, sektörü bilmeyenler, kâğıt fiyatlarındaki artışı devletin kitap basamamasından, gazetelerin kapanmasından değil tuvalet kâğıdı fiyatının artışından öğrendi.

Ebatlama bölümü ile CTP bölümü nasıl gidiyor?

Ebatlama bölümünü kapadık. Artık rasyonel olmamaya başladı. Ambalajla uğraşan bir iki müşterimiz vardı, onlara ebatlama makinesi aldırдық. Bir müşterimiz de makineyi bizden aldı. Ebatlama tarafını kapadık ama karton satışımız devam ediyor.

CTP prosesinde Fujifilm tarafından sektöre sunulan termal kalıp kullanımında etkin, ileri teknoloji ürünü ZAC sistemini kurduk. Anadolu’da Ankara dışında bir tek Antalya’da var diye biliyoruz. UV uyumlu tek kalıp. Tiraj garantisi veriyoruz. Bizim kendi makinemiz de UV sistemli olduğu için kendi makinemizde de kullanabiliyoruz.

Antalya’daki matbaacılığın ivmesini nasıl görüyorsunuz?

İstanbul’un aksine Anadolu’da uzmanlaşamıyor. Basım sektöründe, “Core Business” a odaklanıp, bir konuda çalışma imkanı yaratmak, sadece ambalaj, sadece Sürekli Form üretimi, sadece katalog - broşür üretimi gerçekleştirme şansınız yok. Anadolu’da müşterinin her türlü ihtiyacını karşılamak zorundasınız. Bu bizim için de geçerli oluyor. Bir ürüne odaklanıp, sadece karton, sadece kuşe, sadece sarf malzeme satma şansınız bulunmuyor. Bu nedenle, bir matbaa market gibi çalışıyoruz.

Matbaacılar hem ticari baskı hem ambalaj hem mücellit makinelerine yatırım yapıyorlar. Bu gücü çok bölüyor. Ambalaj noktasında uzmanlaşan arkadaşlar oldu, ambalajın yatırım yapılabilecek

bir sektör olduğunu düşünüyoruz.

Antalya’nın en büyük handikabı Denizli gibi tekstil sektörünün, Konya gibi imalat, yedek parça sanayisinin olmaması. Biz sadece turizme bağlı yaşıyoruz. Şu an Antalya’daki 200 civarındaki matbaanın %90’ı turizme hizmet veriyor. Turizm Mart - Nisan aylarında başlar, Eylül - Ekim’de biter, kış ayları boş. Eski matbaacılar babam zamanında “Yazın çalışalım yaptığımız hasılatla kışı geçirelim” derdi. Şimdi o devir bitti. Artık tüm işletmelerin, imalatını yıl içine yayarak, her dönemde işletmesini yatırım yapma ve büyüme seviyesine getirmesi bir zorunluluk haline geldi.

Antalya’da eskiden sektör mensupları çok şikayet ederlerdi, bugün dolaştığımız yerlerde işlerin fena olmadığını görüyorum.

Ambalaj tarafı hareketli. Yatırım yapan basım firmaları, sürekli olarak üretim yapmak zorundalar. Çünkü hizmet verdikleri sektörler, sürekli olarak ambalaja ihtiyaç duyuyorlar. Hayat devam ettiği sürece ambalaj olacak. Ürünü daha iyi satmak isteyen daha iyi bir ambalaja koymak zorunda. Gücü olan, yatırım yapma kabiliyeti olan müşterilerimiz, ambalaj tarafına geçiyor. Ancak, dijitalin sürekli ivmelenmesi, ambalaj yatırımlarının artması nedeniyle, sürekli form ve düz ofset tarafı sıkıntılı. Bu nedenle, herkes bir arayış içinde, işlerini ve üretimlerini çeşitlendirme konusunda çalışıyorlar.

Basım sektöründeki müşterilerimiz, arkadaşlarımızla oturduğumuzda hep “ne yapmalıyız” diye konuşuluyor. Benim her zaman söylediğim, savunduğum ve uygulamaya çalıştığım şey şu, burada yapılmayan birçok iş var. Bu işleri ilk yapıyor olmak önemli.

Dijitalde durum nasıl Antalya’da?

Dijital yatırımı az değil, dijital taraf gelişecek ama şu ana kadar hızlı olmadı. Antalya’da matbaalar dijitalin maliyet avantajını ve hızını yeni yeni keşfetmeye başladılar. Bu yıl, benim gördüğüm, iki büyük makine geldi. Dijital ilk ozalitçilerde görüldü. O tarafta çok yoğun bir dijital kullanımı var.

Esnek ambalajın, esnek üretimin, kişiye özel üretimlerin artması, dijital olan ilgiyi daha da arttıracak kanaatindeyim. ■



Hollanda ve İngiltere'ye ihracat yapan

Xmat yeni yatırımlara hazırlanıyor

Xmat'ın Antalya'nın önde gelen basım işletmelerinden biri olmasının hikayesi, sekiz yaşında bir çocuğun, Ümit Karakuş'un, matbaacı dilinde maşalı tabir edilen bir tipo baskı makinesini görür görmez hayran kalması sonucu tüm benliğini saran, 'aşk hikayesi' olarak nitelediği bir tutkuyla başlıyor. Öyle bir tutku ki üniversite öğrenimini bile yarım bıraktırmış. Antalya, Ankara ve İstanbul'da muhtelif matbaalarda çalışma deneyimi, Antalya'da bir selofan makinesi ile başlayan ve butik sıvımalı kutu üretim tesisine dönüşen dinamik ve büyüyen bir ambalaj işletmesinin yolunu açmış. Yüksek hacimler kovalamayan, butik üretime odaklı firma, öz kaynak kullanarak yeni yatırımlar planlıyor.



Ümit Karakuş; "Her şey çok güzel olacak!"

"Xmat ismi bilinmeyen matbaa anlamında fason iş yapmaktan geliyor"

Matbaacılık ile ne zaman tanıştınız?

1988 yılında... Bizimki bir aşk hikayesi. Ben köylü çocuğuyum, bir gün okulun tulumbası kırılmıştı, Aksu Öğretmen Okulu'na bu tulumbayı götürmemi istediler. Baktım okulda bir alet var, çok güzel çalışıyor. Hayatımda hiç öyle bir alet görmemişim. Sonradan maşalı baskı makinesi olduğunu öğreniyorum; o kadar güzel çalışıyor ki, aşık oldum makineye. Öyle bir şey görmemişim o güne kadar, inanılmaz geldi. Daha sonra her fırsatta, cumartesi - pazar, hafta sonu, yaz - kış her tatilde matbaalarda çalıştım. O zamanlar başarılı olanlar liseyi erken bitirebiliyordu. Liseyi iki buçuk yılda bitirdim. Hemen üniversiteye gittim. Sonra bir baktım ki üniversite hiç hayal ettiğim gibi değil. Hiçbir hayalimi gerçekleştiremeyeceğim. Matbaacı olmaya karar verdim. Bana göre matbaacılık tamamen bir zevk ve sanattır.

1993'te Antalya'da Atılım Matbaası'nda çalışmaya başladım. Gece gündüz hep çalıştım. Bu arada kim bu işi nasıl yapıyor diye bakmak için başka matbaaları da gezdim. Askere gitmeden bir bir yıl kadar Ankara'da, daha sonra İstanbul'da çalıştım. 2004 yılında Antalya'da Ümit Telefon markasıyla kendi işletmemi kurdum. Yeterli sermayemiz yoktu, bir selofan makinesiyle başladık. Ankara, İstanbul tecrübesi inanılmaz bir bilgi birikimi sağlamıştı. Bir selofan makinesi, bir kazanlı, bir bıçak ve bir baskı makinesi derken, büyüdük.

Dokuz sene fason üretim yaptık. Çok değerli reklam ajansları ile çok güzel projeler yönettik. Bir işi A'dan Z'ye takip edebilecek tecrübeye sahibiz. Herkes işini bize güvenerek emanet ederdi. XMat ismi oradan geliyor. XMat, bilinmeyen matbaa

anlamında kullanıldı. Çünkü bizi sadece araçlar tanırdı.

Kutu işine nasıl girdiniz?

Gelişen iletişim teknolojileri nedeniyle matbaa işlerimiz azalmaya başladı. Ve ambalaj yönelme kararı aldık. Sıvımalı kutu işiyle biz direkt müşteriye açıldık. Ama XMat ismini kullanmaya devam ettik. Bundan yaklaşık 7 yıl önce kendi grafik departmanımızı genişlettik. Bölgesel olarak sanayileşemiyoruz ancak özel istek üzerine butik, az tirajlı kutular yapıyoruz. Bu bizde bir sıçrama yarattı. Biz bir kademe daha yol aldık. Dört - beş yıl önce bir gün baktım ki, ben çok iyi bir matbaacıyım, ustayım ve bildiklerimi de anlatabilirim ancak işletmeci olamamışım. Kendi işletmemiz olmuş ama işletmeci değiliz. Bu anlamda da kurumsal bir danışmanlık desteği aldık.

"e-ihracatla ilgili çalışmalarımız devam ediyor"

İhracatınız var mı?

Hollanda ve İngiltere'ye ihracat yapıyoruz. Maalesef bizim işimizde şöyle bir sıkıntı var, havaleli bir iş yapıyoruz. Lojistik maliyetleri çok yüksek. İş eşittir lojistik düzeyine geliyor. Yoksa inanın gidip çok ünlü bir fast food zincirinin işini alıp gelebiliriz böyle bir enerjimiz var. Uluslararası bir lojistik şirketi ile sözleşmemiz var, buradan Hollanda'ya mal 46 günde gidiyor. Biz ihracatla ilgili beş yıldır çalışıyoruz. Müşteriler tatile geliyor, beş dakika kahve içmeye uğruyor. Samimiyetinize bakıyor, işinize olan saygınıza bakıyor. Artık öyle bir şey ki ben kamera sistemimi müşteriye yolluyorum, kameradan kendi işinin ne aşamada olduğunu görüyor. Pakistan, Hindistan ve Çin'den Avrupalı'nın ağız yanmış durumda. 'E İhracat' ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor.

Biraz farklı işler yapmak istiyoruz, 20 bin matbaa varsa herkes kutu yapabiliyor. Ama farklı bir ürün çıkarırsanız, farklı bir sunum yaparsanız, değerlendirirsiniz. Farklı ürünler yapmaya çalışıyoruz.

Makine parkınızda neler var?

Roland 200 -2 renk, Heidelberg GTO ofset baskı makineleri, pedallı kesim makinesi, iki adet sıvama makinesi, dikiş makinesi, var. Butik üretim adına her şey var. Ofset baskıda 70 x 100'den daha büyük ebat düşünmüyoruz.

Sektörümüzle ilgili gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Yeni makina yatırımını 2019 bütçemize aldık. "Her şey çok güzel olacak!" ■



Akdeniz'in incisi Antalya'da sıcak bir aile şirketi

Aykut Gazete Kağıt Matbaa Malzemeleri

Turizm ve tarım kenti olan Antalya bu iki önemli sektördeki gerilemeye rağmen sanayide çok iyi işler çıkararak ülke ekonomisini desteklemeye devam ediyor.

Kentin, 2017 senesi ile kıyas yaptığımızda, Türkiye ortalaması üzerinde bir ihracat ile ciddi ivme yakalandığını görebiliyoruz. Ülke geneline bakıldığında ise Antalya'nın 1,2 milyar dolarlık ihracatıyla en çok ihracat gerçekleştiren 16 ilден biri olması bölge açısından oldukça sevindirici bir durum.

Kuşkusuz bahsedilen sanayi payında matbaacılık çok önemli yer tutmaktadır.

2005 yılından bu yana Antalya ve çevre kentlere mürekkep, kağıt, ozalit ve tüm matbaa malzemesi gibi alanlarda hizmet veren satış noktamız Aykut Gazete Kağıt Malzemeleri Satış ve Pazarlama Yöneticisi Gökhan Kaya ile görüştük.

Aykut Gazete Kağıt Matbaa Malzemeleri olarak Akdeniz bölgesinde faaliyet gösteriyorsunuz, bize firmanızdan bahsedermisiniz?

2005 yılında İstanbul Aykut Kâğıt Kırtasiye firmasının Antalya bayii olarak faaliyetimize başladık. Daha sonra 2008 yılında bayii statümüzü terk ederek bugünkü adımımız olan Aykut Gazete Dergi Kağıt Kırtasiye ve Matbaa Malzemeleri olarak Akdeniz bölgesinde hizmetimize devam ediyoruz.

Babamız Gültekin Kaya öncülüğünde, kardeşim Berkan Kaya ve 8 kişilik ekibimiz ile matbaa sektörü için tüm ekipman ve bilgi donanımımızla faaliyetlerimize ilk kurulduğumuz gündeki istek ve başarıyla devam ediyoruz. Ben ağırlıklı olarak mürekkep ve kâğıt alanlarındaki matbaaların satış ve pazarlamasından sorumlu olarak çalışıyorum. Aile şirketi olmanın verdiği en önemli avantaj olan "aile sıcaklığını" başta ofis personelimiz olmak üzere hizmet verdiğimiz tüm iş ortaklarımızla paylaşıyoruz.

2018 yılına genel olarak baktığımızda, nasıl bir yıl geçirdiniz? Bu yıl neler yaşadınız?

Antalya tahmin ettiğiniz gibi sezonluk bir şehirdir. Turizm ve tarım bu şehrin lokomotifidir. 2018 yılı turizm açısından biraz sıkıntılı geçti. Şöyle ki gerçekte turist sayısı bir önceki yıla göre artmasına rağmen turist başı harcama ortalaması azaldı. Buna fazlasıyla kur dalgalanmaları sebep oldu diyebiliriz.

Makro ekonomik sıkıntılar her sektörü ve firmayı etkilediği gibi bizi de etkiledi. Ekonomik dalgalanma, yükselen dövizle bağlı olarak kur farkları ve malzeme bulma sıkıntısı gibi zararları oldu. Bu sürecin tüm sektöre olan en önemli faydası ise, önu alınamaz olan vadelerin en azından daha



makul sürelerle geri çekilmesi oldu.

Sektörde bir daralma ve nakit sıkıntısı yaşandı. Ülke olarak yaşadığımız ekonomik sıkıntının en kısa sürede etkisinin azalarak son bulması en büyük arzumuzdur.

A'dan Z'ye, matbaa için her şey

Aykut Gazete Kâğıt olarak müşterilerinize hangi ürün grupları ile hizmet veriyorsunuz?

Bizim iddialı olduğumuz konu bir matbaanın A'dan Z'ye yani kâğıdımdan mürekkebine, kimyasalından makine parçasına kadar aradığı ne varsa bizde bulacağıdır.

Akdeniz bölgesinin sektöründe en geniş ürün yelpazesine sahip sayılı firmalarından biriyiz diyebiliriz. Mürekkep ve yardımcı malzemeleri, kâğıt ve kartonun her çeşidi ve matbaa malzemelerinin yanı sıra copy center grubu için ozalit rulo sarma makinemiz ile özel ebatlı kâğıtlar için giyotinimiz mevcut. Aynı zamanda reklam için kullanılan iç - dış mekân rulo kâğıtlar, kanvas kumaşlar ve brandalar da ürün yelpazemiz içindedir. Fotoğraf albümü üreticileri için kullanılan ürünlerin yanı sıra kırtasiye grubuna da çeşitli ürünlerimizle hizmet vermekteyiz. Şunu açık yüreklilikle söyleyebiliriz ki "Bize ürün soran, boş çıkmaz ve aradığını bulur."

Antalya dışında Burdur, Isparta ve K.K.T.C'ye de hizmet vermeye devam ediyoruz

hubergroup Türkiye ile olan iş birliğinizden bahsedebilir misiniz? hubergroup bünyesinde bölge satış noktası olarak faaliyet gösteriyorsunuz, hangi illerden sorumlusunuz? Bu illere nasıl hizmet veriyorsunuz?

hubergroup ile 2013 yılı başında başlayan çözüm ortaklığımız her geçen gün daha da güçlenerek bugünlere geldi. Bu noktaya gelmemizde hubergroup'un insani ilişkileri, iş birlikleri ve dostlukları çok önemli. Son derece sıcak



yönetici ve personeline sizin aracılığınız ile tekrar teşekkür etmek istiyorum. hubergroup hem ikili ilişkilerde hem de profesyonel ilişkilerde son derece başarılı bir firma. Bu durum da bizim bölgedeki zor olan işimizi daha kolaylaştırıyor diyebiliriz. En önemli özellikleri çok hızlı yanıt alıyor olabilmemiz. Mürekkep konusunda bölgemizin önemli bir kısmına yıllardır birlikte hizmet veriyoruz, bu iş birliğinin daha uzun yıllar devam edeceğine olan inancımız sonsuzdur.

Sorumlu olduğumuz illere gelince, Antalya, Isparta Burdur'dur. Antalya içinde servis ağıımız her gün hizmet vermektedir. Antalya ilçelerine de her hafta bir kez servis göndermekteyiz.

Isparta ve Burdur'a her hafta Salı günleri servis çıkarmaktayız. Ayrıca K.K.T.C'de de belli matbaalar ile iş birliğimiz devam etmektedir.

Sıcak iklim ve her matbaaya özel çözümler

Bölgede ağırlıklı sıcak iklim hakim, bu durum mürekkep serilerini belirlemenizde sıkıntılar yaratıyor mu?

Akdeniz ikliminin hakim olduğu bölgemizde yazlar bildiğiniz gibi çok sıcak geçiyor, üzerine bir de matbaaların içindeki sıcaklık eklenince ➔



Bu röportaj, hubergroup Türkiye Satış Uzmanı Hülya Yüceer ve hubergroup Türkiye Teknikeri Fahri Dere tarafından gerçekleştirilmiştir.



40 derecenin üzerinde sıcaklığı çok rahat tespit edebiliyoruz. Genel olarak bakıldığında işleyiş şu şekilde devam ediyor; hubergroup teknik departman'dan ilgili arkadaş bölgeye geliyor ve matbaa ziyaretleri yapıyoruz. Matbaanın ortam sıcaklığı, baskı şekli, makine parkları, mürekkepten bekledikleri özellikler, baskı sonrası uygulanacak ek işlemler gibi tüm konuları ele alıp uygun mürekkep serisi konusunda önerilerde bulunuyor. Bu önerilere göre matbaaya uygun mürekkep tedarikinde bulunuyoruz. Her müşteriye farklı konvansiyonel mürekkep serileri çözüm olmaktadır ve biz ağırlıklı olarak bölgede Prime Plus, Rapida, Reflecta ve Pasifica ile daha çok hizmet veriyoruz. Bunun dışında lak, vernik, hazne suyu, yıldızlar, floresan mürekkepler, kokulu vernikler, gizli mürekkepler ve gıdaya uygun mürekkepler gibi diğer ihtiyaçları da karşılıyoruz. Şunu özellikle belirtmek isteriz ki hubergroup yıldızlarının bölge matbaalarının gözünde çok önemli bir yeri var, hemen hemen tüm matbaalarda yıldızlarımız müşterilerimizin elini fazlasıyla güçlendirmektedir.

Akdeniz bölgesi ve Antalya'da matbaacılığın gidişatı hakkında ne düşünüyorsunuz?

Antalya potansiyeli nedeniyle her zaman sektörler için cazip bir şehir. Bu da dışarıdan çok fazla teklif gelmesine ve işlerin hatırı sayılır bir kısmının dışarıya gitmesine neden olabiliyor. Matbaalar da bundan rahatsız ama çoğu zaman yükselen maliyetler nedeni ile dışarıya yönelebiliyorlar. Bu durum bizim satışlarımızı da etkiliyor elbette. Kendi açılarından haklı sebepleri var ama bu durum orta vadede kendilerine zarar veriyor. Neticede dışardan bulunan çözümler çoğu zaman anlık olabiliyor ve sonrasında anlık yaşanan sorunlarda matbaalarımız çözümsüz kalma riski ile karşı karşıya olabiliyor. Ayrıca gelişen teknoloji ve bilişim de artık üretici ve tüketiciyi direkt olarak buluşturuyor. Bu durum ileride sektörümüz için bir daralma riski oluşturuyor. Ancak gidişatın böyle olduğunu düşününce,

ayak uydurmaktan başka çare kalmayacak gibi görünüyor. Yerinde saymanın geriye gitmenin en hızlı yolu olduğunu düşünüyorum.

Çalışma hayatınızda ve sektörünüzde karşılaştığınız zorluklar nelerdir?

Genelde tüm sektörlerde karşılaşılan vade sorunu bizim için de ciddi problem olmaktadır. Ham maddeden kaynaklı zaman zaman tedarik sorunu yaşıyor olsak bile sanırım en büyük ve tehlikeli sorunumuz tahsilat. Tehlikeli diyorum çünkü meblağlar artık çok yüksek ve çok uzun vadelerde tahsilatı göze alıyor olmak hepimizin bir yerde elini kolunu bağlayan çok ciddi bir etken oluyor. Bu noktada firmaları takip ediyor olmamız hepimiz için en emniyetli konudur. Son 6 aydır yaşadığımız sancılı sürecin sektörümüze tek faydasını vadelerin öne çekilmesi olarak görüyorum. Bunun dışında tüm müşterilerimiz ile ilişki anlamında çok güzel bir noktada olduğumuz kanaatindeyim.

Antalya'da faaliyet gösteren matbaaların makine yatırımları daha çok hangi sektöre yönelik yapılıyor?

Son yıllarda daha çok ambalaj sektörüne büyük yatırımlar yapıldı ve yapılmaya devam ediyor. Bunu gayet mantıklı buluyorum. Ne kadar dijitalleşirsek dijitalleşelim bir ürün bir yere taşınırken ambalajlanmak zorunda. Bu nedenle gelişen çağımızda ambalaj bulunduğu segmentten kendini bir adım öne atarak faaliyetlerini sürdürmeye devam edecektir. Ayrıca copy center grubu hızlı yükselişine devam etmektedir. Bu nedenle Aykut Kağıt olarak bu alana da tüm tecrübemiz ile hizmet vermeye devam ediyoruz.

2019 yılını nasıl görüyorsunuz kısa ve uzun vadede planlarınız nelerdir?

İkinci yarısı karamsar geçen bir 2018 yılından sonra 2019 yılına umut dolu bakmak istiyoruz. Biz işimize ve hizmetimize elimizden gelen maksimum gayretle devam ediyor olacağız. Umuyoruz ki ülke olarak bu sıkıntıları bir şekilde aşacak ve daha sağlam bir zeminde çalışmaya ve gelişmeye devam edeceğiz. Kısa vadede dalgalanmalara karşı sağlam duruşumuzu muhafaza etmek önceliğimiz olacaktır. Uzun vadede ise teknolojik gelişmelere göre yönümüzü belirlemeyi ve büyümeyi hedefliyoruz.

Bu röportaj vesilesi ile tüm sektörümüzün ve okurlarımızın 2019 yılını kutlar, bu yılın hem ülkemiz, hem vatandaşlarımız, hem de sektörümüz için mutlu ve bol kazançlı geçmesini temenni ederim.

Bu röportaj, hubergroup Türkiye Satış Uzmanı Hülya Yüceer ve hubergroup Türkiye Teknikeri Fahri Dere tarafından gerçekleştirilmiştir. ■



Alpgogan Talay (Can Ofset); “İş birliği ve güç birliği yapmak zorundayız”

Antalya’da küçük matbaalar özellikle organize matbaacılık faaliyetlerinin baskısı altında, kan kaybediyorlar. Matbaa hizmetlerinin yanı sıra promosyon alanında da hizmet veren, ofset ve dijital teknolojileri birlikte kullanan Can Ofset’in sahibi Alpgogan Talay, küçük matbaaların birleşerek büyük matbaalar kurmaları halinde sektörde bir gelecekle olabileceğini düşünüyor.

Can Ofset’i kısaca özetleyebilir misiniz? Bugün hangi ekipman ile kaç kişiyle ve kimlere hizmet veriyor, neler üretiyorsunuz?

Can Ofset 1994 yılında kurulmuş ofset teknolojisini kullanan, başlangıçta 3 kişiyle çıkıp bugün 8 kişiyle yoluna devam bir firma. 2007’de teknoloji olarak sürekli form makinesini, 2014’te profesyonel anlamda dijital baskı makinesini ve promosyona yönelik UV baskı makinesini bünyemize kattık. Bizim hede-

fimiz kendi sektörümüzde bize gelen talepleri en iyi şekilde karşılamak. Müşterilere kaliteli ürünün zamanında teslimini sağlamaktır. Anlaşmalı matbaayız.

Can Ofset Matbaacılık’ın %50’si promosyona yönelik hareket ediyor. UV baskı noktasında Yalova’da da bir tesisimiz var. Etkin Promosyon’la ortağız. Sadece UV baskı yapıyoruz. Burada da orada da makinemiz var. Oradaki makine de büyük Mimaki 1,5 x 2,5 metre. Antalya’da Etkin Promosyon’un bayiliğini yapıyoruz. Can Ofset bulunduğu konum itibarıyla Antalya’da hem kendi meslektaşlarına hem de Antalyalılara en iyi şekilde hizmet vermeye amaç edinmiş bir firma.

İş hacminiz içindeki kalemlerde son yıllarda azalan veya artan kalemler hangileri?

Organize matbaaların yerel firmalara büyük zararı var. Antalya’da maalesef birliktelik ve ortaklık sağlayamıyoruz. İş birliği yapıp Antalya’da bir organize matbaacılık kurumunu sağlamadığımız sürece bizim bütün işlerimizi bu matbaaların alıp götürceğini söyledim. Kendi meslektaşlarımız da işleri alıp organize matbaalara götürüyor. Kendi bünyesinde organize matbaanın maliyetini yakalayamıyor.

Türkiye bazında ekonomik olarak sıkıntı içerisindeyiz. 2018’indeki döviz hareketliliğinden dolayı promosyonda geçen senenin ancak %10’u kadar iş yapabildik. 2019’un da pek iyi geçeceğini göremiyoruz. Turizm iyi gözüküyor ama sadece turizmle alakalı değil.

Turizmin avantajı yansıyor ama buradaki otellere İstanbul firmaları da eleman gönderiyor, iş yapıyor. Ankara’da, İstanbul’da işler durunca ajanslar ve matbaalar, buraya müşteri temsilcisi gönderip iş alıyorlar. Antalya pastanın büyüğünü yiyemiyor. Otellerin matbu evrak konusunda çok tüketimleri kalmadı. Gelişen teknolojiyle beraber eskisi kadar katalog, broşür ihtiyacı olmuyor.

Önümüzdeki yıllar için bir projeksiyonunuz var mı?

Orta ve küçük ölçekli işletmeler olarak kendi aramızda iş birliği ve güç birliği sağlamadığımız sürece ileriye dönük gelişme sağlayamayacağımızı düşünüyorum. En az 5-6 matbaanın birleşip tek ve büyük bir matbaa haline gelmesinden bahsediyorum. Örneğin Indigo 12000 çıkmış, biz daha Antalya’da Indigo 10000’i görmedik. Bu tür bir yatırımın yapılması gerekli. Organize matbaacılığın buraya getirdiği eksileri artıya çevirmek için, Antalya’nın gelirinin Antalya’da kalmasını sağlayacak bir oluşumdan bahsediyorum.

Şu an gücüm olsa, gelecek için ambalaj sektörüne yönelmeyi hedeflerim. ■





Özge Ofset büyümeye devam ediyor

Tahir Özdaş tarafından yaklaşık 20 yıl önce kurulan Özge Ofset, bir Gestetner ile dahil olduğu sektörde istikrarlı büyümesini sürdürüyor. Sektör dışında da yatırımları olan ve bu nedenle bu yıl işletme yönetimini bir profesyonel yönetici ile devam edecek olan Tahir Özdaş, aynı zamanda 50 x 70 ebatlı dört renk makine yatırımı planlıyor. Özdaş, canlanan turizmin de etkisiyle kârlı bir 2019 yılı geçirmeyi umuyor.

Matbaacılığa ne zaman başladınız?

Mesleğe 1992 yılında başladım. Yaklaşık 30 metre karelik bir alanda, bir Gestetner, bir bıçak, bir kalıp pozlama makinesi ile mesleğe ilk adımımı atmıştım.

İlk başladığınızda sizi motive eden neydi? İlk yatırımı nasıl finanse ettiniz?

Bu sektörde kendimi geliştirmek ve bu alanda geleceğime yatırım yapmak ilk hedefimdi. Ve beklediğim gibi de sonuçlar elde etmek beni oldukça motive etti. Şu an olmuş olduğum konuma gelebilmek tabii ki kolay bir süreç değildi. Çıraklıktan kalfalığa, ustalıktan patron koltuğuna oturmayı bu azmime borçluyum. Müşterilerim tarafından tercih ediliyor olmam, işimi daha çok sevmemi sağlıyor. 2019 yılı



itibarıyla 20. yılımızı tamamlayacağız.

Matbaayı ilk kurduğum 1999 yılından sonraki süreçte yaptığım yatırımlarla oldukça kârlı bir 20 yıl tamamladığımı düşünüyorum. Şu an devam etmekte olduğum iş yerine, Burdur Bucak'ta 6 yıl önce kurmuş olduğum XForm Ofset Matbaacılık firmasına, medya ve reklamcılık üzerine kurulu bir firmamıza, özel bir koleje ve gıda sektöründe yatırıma sahip bulunmaktayım.

Makine parkınızda neler var?

Heidelberg Speedmaster 50 x 70 2 renk, SM 74, iki adet Heidelberg 35 x 50, iki adet maşalı, iki adet Polar bıçak, iki adet Ryobi sürekli form baskı makineleri ve ciltleme makine, Canon C8000VP dijital makine parkımız mevcut.

Daha çok ne tür işler yapıyorsunuz?

Otel sektörü başta olmak üzere eğitim kurumları, kamu kurumları, sağlık kurumları ile ağırlıklı çalışıyoruz. Haricinde Antalya tarım sektöründe de oldukça iyi bir konum da olduğu için tarım firmaları da iş yaptığımız müşteri portföylerimiz arasındadır. Ağırlıklı olarak katalog, broşür, menü, dergi, matbuu evraklar, etiket üretimi yapıyoruz.

Yaklaşık 5 yıldır dijital kullanıyoruz.

Matbaada, önümüzdeki süreçteki planınız nedir?

Kurulduğumuz günden bugüne geçirdiğimiz 20 yıllık süreyi göz önünde bulundurursak başarılı bir süreç diyebiliriz. 2019 yılında yeni plan ve hedeflerimiz var. İyi bir ekip çalışması ve 50 x 70 4 renk makine planlaması ile bu yılı umduğumuz gibi geçirmeyi hedefliyoruz. Hayata geçirilmesi elbette zamanla olacak. İyi bir planlama ile doğru zamanda doğru tercihler yaparak yatırımlarımızı





geliştirecek, daha çok kitleye hitap edeceğiz.

“Her yıl ortalama yüzde 20 büyüyoruz”

Son beş yılı değerlendirdiğinizde sizin açınızdan yıllık büyüme oranlarınız nasıl? Bundan sonrası için ne düşünüyorsunuz?

Her yıl ortalama büyümemiz %20’lerde. Hedeflerimizi tutturduğumuz bir geçmişimiz olmuş. Bundan sonraki süreçte takım arkadaşlarımız ile birlikte daha iyi sonuçlar elde edeceğimizi düşünüyorum.

2019 yılı Antalya için biraz daha iyi geçecek. Çünkü birçok otel rezervasyonunu tamamlamış durumda. Nisan ayından itibaren hareketlenme başlayacak. Müşterilerimizin %30’u otellerden



oluşuyor. Bu durum bize olumlu yansiyacaktır.

Dijitali ne kadar kullanıyorsunuz?

Tiraj az ise dijitalde basmak çok daha avantajlı oluyor. İlerleyen zamanlarda dijitalde yatırım yapma planlarımız arasında. İş gücünü biraz daha makineyle karşılamaya çalışıyoruz.

Tedarikte bir sorun var mı?

Bir sorun yaşamıyoruz. İstedığımız malzemeyi Antalya’da bulabiliyoruz. Firmalarla olan güvenimiz, alışverişimiz oturduğu için malzemeyi tedarik etmemiz daha kolay oluyor. Gerekli durumlarda şehir dışından malzeme tedarik ettiğimiz durumlar da oluyor. Kalite ve uygunluk derecesine göre karar veriliyor.

Emeği geçen sizlere teşekkür ediyorum. ■

EFI Germany ve Landa Digital Printing’e ‘FograCert VPS + Print Check’ sertifikası

Fogra, EFI Germany ve Landa Digital Printing’i ilk Kombine Sertifikasyonları ‘FograCert VPS + Print Check’ için kutluyor.

İlk Kombine Sertifikasyon ‘FograCert VPS + Print Check’

Landa S10 Nanographic Printing® Press, uluslararası üne sahip FograCert Validasyon Baskı Sistemi sertifikasını (ISO 12647-8) aldı. Fogra’nın bildirdiğine göre, EFI™ Fiery® konsol kullanan Landa S10, test edilen kombinasyonlarda ISO uyumlu test baskılarının oluşturulması için tüm gereksinimleri karşılıyor.

S10, Rehovot’ta (İsrail) Landa Digital Printing’in tesisinde bir teste tabi tutulmuş. Yeni bir “kombi sertifikalandırma”, FograCert VPS yalnızca tek kopya baskıları test etmekten, tüm çalışmanın tutarlılığını sağlamaya kadar oluşturulmuş. Bu FograCert Print Check de



Landa S10 için başarıyla yapılmış. Böylece Fogra, EFI ve Landa için her iki sertifikayı da verdiğini açıklıyor. ■



Antalya Form etiket ve ambalaj pazarına yönelmeyi planlıyor

Antalya Form Basım ve Tanıtım Hizmetleri, daralan pazarda çıkış yolu olarak plastik torbaların ücretli olmasıyla canlanan kese kağıdı pazarına ve tarım işletmelerinin düşük adetli etiket pazarına yönelik yatırımlar planlıyor. Turizmin canlanmasının da firmanın hedeflerine ulaşmasına yardımcı olması umuluyor.

Antalya Form'da sorularımızı firma sahibi İbrahim Kan yanıtladı.

Ne zamandan beri sektöresiniz?

1994 yılında ben bu sektöre ilk adımımı attım. Uluslararası bir firmada satış yöneticisi olarak başladım, sonra bölge müdürlüğü yaptım. Antalya Form olarak 2005 yılında faaliyete başladık. Ağırlıklı olarak sürekli form işleriyle başladık sonra tabaka ve dijitali de bünyemize katarak ufak işler yaparak devam ettik. İki dönemdir de ANMAS'da yönetimdeyim. Elimizden geldiğince matbaa sanayisine yön vermeye çalışıyoruz.

“Form işlerimiz ağırlıkta olmakla beraber, giderek büyüyen ufak tirajlı butik işler yapıyoruz”

Firmanızın geçmişten bugüne bir değerlendirmesini yaparsanız sizin için sıçrama noktaları nelerdi?

Form pazarı anlaşmalı matbaa çevresinde faaliyet gösteriyor. Diğer unsurlar çok fazla etki

etmiyor. Resmi belgeler ağırlıkta. Son yıllarda e-fatura ve e-irsaliye gibi seçenekler ortaya çıkınca bizim işlerimiz hızla azaldı. Basılı evrak kullanan büyük firma kalmayınca tirajlar da oldukça düştü. Ondan sonra yavaş yavaş otel otomasyon evrakları dediğimiz şeyleri basmaya başladık. Dijitalle tanıştık; 2016'da minik bir dijital yatırımımız oldu. Dijital baskı ve etiket baskı hedeflerimiz arasında. Ambalaj üzerine de kese kağıdı konusunda bir adımımız olabilir. Poşetlerin paralı hale gelmesiyle o piyasanın hareketleneceğini öngörüyoruz.

Dijital makinede alternatifler o kadar arttı ki Antalya'nın eksikğini artık etiket olarak görüyoruz. O alana yönelmeye çalışıyoruz. Perakende ve butik işlere yönelmeye çalışıyoruz. Makine parkı, satın alma gücü ve sermayesi güçlü olan firmalar ezici üstünlüğe sahip oluyorlar. Bu hem Türkiye genelinde hem de Antalya yerinde böyle.

“Daha çok orta ölçekli bir etiket makinesi düşünüyoruz”

Dijitalde etiket konusunda hangi genişlikte bir makine arayışınız var?

Antalya'nın etiket sanayisi o kadar büyük değil. Antalya turizm ağırlıklı bir şehir. Tarım sektörüne domates, elma gibi ürünlerin üzerine yapıştırılan mini etiketlerden bahsediyorum. Milyonlarca basılıyor ama rakamsal olarak o kadar getirisi olmayan etiket çeşitleri bunlar. Bununla ayakta kalma şansı yok. Ufak tefek reçel, bitkisel ürünlerin etiket işleri gelebilir. Onların da yelpazesi çok geniş, üç dört tanesi 5 bin tane kullanıyorsa diğerleri çok az etiket kullanıyor. Burada da büyük makine yatırımı çok anlamlı değil. Daha çok orta ölçekli 200-250 bin dolar civarında bir makine düşünüyoruz. Pazar yaratmadan da almak mantıksız. Eskilerde fason mantığıyla makinenin iş getireceği var sayılırdı. Artık öyle değil. Makinenin iş getirdiği yer fason üreticidir. Perakende veya nihai müşteriye çalışan firmalarda böyle bir mantık doğru değil. Gününde, zamanında kaliteli hizmeti sağlamak önemli. Fiyatı kırmadan yapmak lazım bunu.

Şu an işler düşük düzeyde. Firmalar fiyatı aşağı çekiyor. Dün almadıkları fiyata bugün iş alıyorlar. Düzenli olarak fiyatların geriye çekilmesi hepimize zarar veriyor. Bu rekabetin hizmet yarışında değil de fiyat düşürülerek yapılması sektöre ihanet gibi. Fiyat düşürülerek veya nakit diye neredeyse maliyetine düşürülerek iş alımları yerine az siparişte ama ticari kâr mantığı ile çalışmak orta ve uzun vadede tüm sektörü hak ettiği noktaya yerleştirecek ve yatırım için güç katacaktır. Diğer türlü mantıkla çalışmak kendi topuğunuzla sıklıktan başka bir şey değil.

Ne tür işler yapıyorsunuz?

Form işlerimiz ağırlıkta olmakla beraber, ufak tirajlı butik işler yapıyoruz. Bu yıl önceki yıllara göre %30-35 bir büyüme oldu. Bunun da sebebi kimsenin uğraşmak istemediği en ufak işleri dahi alıp yapmamız. 2019'daki bakış açımıza göre hedef ürünümüz etiket ya da bahsettiğim üzere kese kâğıdı, kâğıt torbalar olacak.

Lokasyon olarak kese kâğıdı veya etiket işine girersek burası pek uygun değil. Ya Sanayi Sitesi'nde ya da kendimize özel bir yerde çalışmamız gerekiyor. Türkiye'nin her iline bakıyorsunuz, bir matbaacılar sitesi var. Antalya'nın hâlâ bir matbaacılar sanayi sitesi yok. Antalya'da iş yeri fiyatları çok yüksek, bina altlarında ya da iş merkezlerinde çalışma saatleri sıkıntılı; böyle bir arada kalmışlık söz konusu. Organize Sanayi Sitesi'nde de tedarikçilere uzak oluyorsunuz, bunun dezavantajını yaşıyorsunuz.

“Otelin doluluğu Antalya'da piyasayı canlı tutacaktır. Para sıkıntısı ortadan kalkarsa yatırım da olacaktır”

Rekabet fiyatta. Ajanslar ve matbaalar her işi yaptıkları birbirlerinden iş kaptıkları için ajanslar İstanbul veya Ankara'yı tercih ediyor. Şu an Antalya'da kullanılan basılı materyallerin herhalde %40-45'i Antalya'da yapılıyordu.

Şu anda 4 kişi çalışıyoruz. Toplam 320 metre karelik bir yerimiz var.

Makine parkımızda 3 Renkli Avon, iki renkli Ryobi sürekli form makinesi, Gestetner, GTO, kesim, bıçak, numarator, harman bulunuyor.

Tedarikte sorun yaşamıyoruz. Antalya'daki firmalarla çalışıyor. Katlanmış form kâğıdı kullanıyoruz. Bir makinemiz form kâğıdı da hazırlayabiliyor ama tirajlar düşünce katlanmış almaya başladık.

Önümüzdeki süreci nasıl görüyorsunuz?

Umutsuz olmamak lazım. 2019 yılında çok büyük yatırımlar olacağını sanmıyorum. İnsanlar 31 Mart seçimlerini bekler halde. Seçimden sonraki süreç nasıl başlar, nasıl devam eder; bunu zaman gösterecek. Antalya'da tarım ve turizm iyi giderse işler iyi oluyor. 2018'de turizmin iyi gitmesi işlerimizi olumlu etkiledi. 2019'da da turizmin çok iyi geçeceği bekleniyor. Şu anda otellerin %90'ının dolu olduğu ifade ediliyor. Büyük yatırım yapılmıyorsa bile Antalya'da piyasayı canlı tutacaktır. Para sıkıntısı ortadan kalkarsa yatırım da olacaktır. Bizim de düşündüğümüz yatırımlar hep ufak yatırımlar. Gönül tabii ki daha büyük yatırımların Antalya'da yapılmasını ister. Üç büyük firma olmasın, 10 firma olsun, rekabet hizmette olsun istiyoruz. İki üç firma olunca küçük firmalar için durum çok zor oluyor. İşlerin Antalya'da kalabilmesi için kaliteli, yüksek volümlü makinelerin burada olması lazım. İşlerin Antalya'dan gitmesi başka türlü engellenemez.

Küçük firmalar da bencilce duygulardan kurtulup, iş birliği yaparak, şirket verimini arttırmak için bir araya gelerek yatırımlar yapmalılar. Kim hangi alanda güçlüyse o yönünü ortaya çıkararak iş bölümü yapmalı. İnsanların bu bakış açısına sahip olması lazım. Küçük olsun benim olsun, dememeli. ■



Miki Matbaacılık'ın kurucusu
Savaş ve Barış Yazgan'ın babaları

Abdülkadir Yazgan

aramızdan ayrıldı

Ankara'nın duayen matbaacılarından ve ciltçilerinden, Miki Matbaası'nın sahibi Abdülkadir Yazgan 80 yaşında hayata veda etti.

Abdülkadir Yazgan, 2 Mart 1938 Ankara'da doğdu. İlkokul tahsilinden sonra ev bütçesine katkıda bulunmak üzere bir matbaada çırak olarak çalışmaya başladı. 1956 yılında Ankara Ulucanlar'da bir cilt evi açarak ticari hayata başlayan Yazgan askerden sonra da çok sevdiği mesleğine kaldığı yerden Miki Cilt Evi olarak devam etti. Cilt işinin yanında el pedalı ve bıçak alarak matbaacılığa da başlayan Yazgan 1962 yılında Cebeci Cemal Gürsel Caddesi'nde yerine geçti. Yazgan, 60'lı yılların sonunda yıldız üniteli, sıfır (maşalı) tipo baskı makinesiyle çok iyi işler yaptı ve tam 40 yıl aynı yerinde ciltçilik ve matbaacılık mesleğini sürdürdü. Bu yıllar içerisinde sayısız yazar ve siyasetçinin (Uğur Mumcu, Süleyman Demirel vb.) kütüphaneleri için kitap ciltlerini yapan Miki Matbaacılık 2002 yılında İvedik Organize Sanayi Bölgesi Matbaacılar Sitesi'ndeki kendi yerine taşındı.

Bir dönem Ankara Matbaacılar Odası yönetiminde de bulunan Yazgan son yıllarda oğulları Savaş ve Barış Yazgan'ın da devreye girmesi ile yarı zamanlı olarak matbaaya geliyordu.

Evli ve 3 çocuk babası olan Abdülkadir Yazgan 23 Ocak 2019 tarihinde ebedi yolculuğuna uğurlandı.



Antalya Matbaa Sanayicileri Derneği Başkanı Cafer Tayyar Tekin;

“Önerilerimiz mantıklı bulunuyor ama çözüm zaman alıyor”

Antalya’da matbaa sektörünün sorunlarını bir de Antalya Matbaa Sanayicileri Derneği (ANMAS) Başkanı Cafer Tayyar Tekin’den dinledik. Aynı zamanda Matbaacılar Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Sekreteri olarak görev yapan Tekin, bölgede matbaacıların başlıca sorunları arasında tüm Türkiye’de olduğu gibi geçen yıl yaşanan döviz kuru artışının getirdiği maliyet artışlarını, anlaşmalı matbaaların Maliye’ye ödedikleri teminatların matbaanın genel cirosu üzerinden hesaplanmasını, fatura vb. anlaşma dahilinde evrak basımının geç bildirilmesinden doğan cezaların matbaalara anında bildirilmemesinden dolayı biriken ve yüksek tutarlara ulaşan cezaları, kitap kâğıdı ve basımında uygulanan farklı KDV oranları karmaşasını ve Mesleki Yeterlilik Belgesi olan personel bulma sorununu dile getiriyor. Tekin, halen TESK tarafından bastırılarak dağıtılan basit usulde vergilendirilen esnafın fatura ve makbuzlarının da matbaalarda basılabilesini talep ediyor.

ANMAS’ın gündeminde hangi sorunlar var?

Şu anda Antalya bölgesinde turizm sezonunun bittiği dönemde olduğumuz için matbaa sektörü biraz boş. Sezon hazırlığına giren otellerin basılı ihtiyaçları matbaa sektörüne karşılıyor. Arkadaşların geçim kaynaklarından biri bu. Malum burada Gebze’de olduğu gibi çok sayıda fabrika yok. Biz daha çok otellere hizmet veriyoruz. Bu da ödeme zorlukları yaratıyor.

Maliye anlaşmalı matbaaların Türkiye genelinde yaşadıkları sıkıntıları buradaki arkadaşlarımız

da yaşıyorlar. Maliye anlaşması ile ilgili verilen teminatların matbaaların genel cirosu üzerinden hesaplanması büyük zorluklar yaratıyor.

Teminatın sadece maliye anlaşmalı işlerin cirosu üzerinden hesaplanması talebinizi ilettiğinizde ne cevap alıyorsunuz?

Biliyorsunuz Matbaacılar Federasyonu var ve kuruluşunda biz de ANMAS olarak öncü rol oynadık. Ben Matbaacılar Federasyonu Yönetim Kurulu Üyesi olarak aynı zamanda bütçemiz elvermediğinden bila ücret Genel Sekreterlik görevini de yürütüyorum. Gelir İdaresi Başkanlığı ile belirli bir noktaya geldik. Veya ben öyle zannediyorum; Ramazan ayında Gelir İdaresi Başkanı vefat etti. Halen Gelir İdaresi Başkanlığı vekaleten yürütülüyor. Vekiller kendilerine emanetçi olarak bakıyorlar. Anlattıklarımız mantıken kabul ediliyor. Bize matbaacının matbaacılık dışındaki, örneğin inşaat ya da kuyumculuk gibi işleri varsa onlardan sağladıkları ciroları ayırdıklarını söylüyorlar. Fatura basımında hata yaparsak, ceza alınması doğru ama kartvizit basımındaki hatanın bir cezası var mı diye soruyoruz. “O bizi ilgilendirmez” diyorlar. Neticede haklılığımız kabul ediliyor ama henüz bir yere ulaşamadık. Yazılı raporlarla bildirdik; alt ve üst tavanı kaldırırsanız, büyük matbaalar genel ciroları üzerinden teminat verecekleri için çekilirler, bu da küçük matbaaların işine yarar diyoruz; onu da henüz kabul ettiremedik. Bundan küçük matbaalar çok etkileniyor. Matbaalar farklı yollara sapıyorlar; şirkete maliye anlaşmasını şahıs şirketi üzerinde yapıyor; sadece

o işlerin cirosundan teminat ödüyör.

Hangi hatalarda ceza kesiliyor? Sahte fatura denilen işlerde mi, faturadaki bir baskı hatasında mı devreye giriyor?

Bu ayrı bir tartışma konusu. Maliye Bakanlığı bu anlaşmayı yaparken, neyin teminatını aldığını bilmiyor. Ortada bir taahhüt yok. Yasalarda, Medeni Kanun'da, mahkeme kararlarında teminat, bir taahhüdün, yapılacak bir işin yapıl-maması veya yapılamaması halinde bu eksikliği gidermek amacıyla alınır. Böyle bir taahhüt yok. Bir yönetmelik var ve o yönetmeliğe uygun iş yapabilmeyen bir teminatı olamaz. Rahmetli Gelir İdaresi Başkanı Adnan Ertürk, "Teminatı kaldıralım" dedi. Teminat kaldırılırsa, herkesin bu işi yapmak isteyeceğini, teminatın kalması gerektiğini ama anlaşma kapsamındaki işlerin cirosunun esas alınması gerektiğini söyledik. Yönetmelikte birtakım problemler olduğunu ve hukuksal problemler olduğunu anlatmıştım, o da kabul etmişti.

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın şu anda mevcut yasa ve yönetmeliğe göre maliye anlaşması yapma yetkisi yok. Defterdarlıklar yetkili. Burdur, Tunceli, Hakkâri gibi Vergi Dairesi Başkanlığı olmayan yerlerde anlaşma Defterdarlık tarafından yapılıyor. Antalya, İstanbul gibi büyük illerde vergi dairesi başkanlıkları kuruldu. Vergi Dairesi Başkanlığı olan yerlerde Defterdarlık yerine Usul Müdürlükleri bu anlaşmayı yapıyor. Biz bütün işlemleri Gelir İdaresi Başkanlığı ile yapıyoruz. Kanunda, "Defterdarlığa yapılan atıflar vergi dairesi başkanlığına yapılmış sayılır" deniyor. Doğru ama bunun için Defterdarlık olmaması lazım. Defterdarlık olmaması lazım ki Gelir İdaresi Başkanlığı onun yerine bu işle ilgilenir. Tüm illerde Defterdarlık var ama Defterdarlık 'ben yapamam, yetkili Usul Müdürlüğü' diyor. Burada bir karmaşa var, bunun çözümünü önerdik. Kabul ettiler, hâlâ bekliyoruz.

Burada matbaaları mahveden bir husus daha var; Maliye, mükellefi incelemeye alacağı zaman A matbaasına diyor ki, "2018, 2017, 2016, 2015, 2014 defterlerini getir." Beş yıllık defterleri incelemeye başlıyor. Bu inceleme sırasında iki problem çıkıyor. Biri geç bildirim. Bu konunun daha önce mücadelesini verdik. Davayı bizzat ben açtım. Yönetmelik hükmünü 1 günden 15 güne çıkarmıştık; Maliye anlaşmalı matbaa bastığı maliye evrakını mükellefe teslim ettikten bir gün sonra Maliye'ye bildirmekle yükümlüydü, artık 15 gün sonra bildirebiliyor. O cezaların çoğu kaldırıldı ama şimdi 15 günü geçirenlere cezalar başladı. Matbaacı mükellefin örneğin faturasını geç bildiriyorsa, beraber bastığı irsaliyeyi de geç bildiriyor. Diyelim ki bu incelemede matbaacının 2014-2015-2016-2017-2018 yılında birer tane geç bildirimini tespit edildi; bu 5 ayrı ceza demektir ve toplamda 3970 TL özel usulsüzlük cezası demektir. Bu sayı birer tane olur ise bir, bu sayı 10 ise

10 ile 30 ise 30 ile çarpımı ile yükselir; Maliyenin tanzim edeceği özel usulsüzlük cezalarının tavanı ise 5 yıl için 788.000. TL'dir ki ödenebilecek bir ceza değildir. Matbaacılarımız sözleşmeyi okumuyorlar; o süreyi kaçırıyorlar.

15 gün hesabında, bayram ve hafta sonu dikkate alınıyor mu?

Hayır, alınmıyor. Matbaacıya beş yılda her evrak için geç bildirdiği her evrak için bir ceza kesiliyor; beş yıl için kesilen toplam ceza bedelleri matbaacının makinesinin bedeline ulaşıyor. Bunlar zaten küçük matbaalar.

Bildirim yapılmasında bir zorluk var mı?

Hayır; cep telefonundan, gece yarısı bile internetten bildirebiliyorlar. Yönetmelik değiştiğinde, toplantılarda, genel kurullarda arkadaşları uyar-mıştım, rehavete kapılmalarını, üç dört günde bir bildirim yapmayı alışkanlık haline getirmelerini istemişim ama ihmal etmeye devam edebiliyorlar. Matbaacı bildirim yaptığında, geç kalmışsa, trafik cezasında olduğu gibi cezanın da anında ekranda yanıp sönen bir uyarıyla görünmesi gerekir. Cezayı vaktinde bildirmiyorlar, vatandaşın borç yükü artıyor. Bunu raporumda aynen yazdım.

En son Diyarbakır'da yaşandı; bir matbaacı 300 - 350 bin lira gibi yüksek tutarlarda cezaya maruz kaldı. Trabzon'da benzer bir durum oldu. Bunu dava konusu yaptık, Vergi Usul Kanunu'na aykırı olduğunu belirttik ve bir iptal kararı aldık.

Türkiye genelinde geç bildirimlerle ilgili Maliye matbaacıların yoğun olarak üzerine geliyor. Bu konuda bir düzenleme yapılacağını umuyorum. Belki anında hatanın geri bildirim kuralı getirilebilir. Böyle olursa matbaacı cezayı trafik cezası gibi anında öğrenir ve bir daha hata yapmaz bu da Matbaacının 300 bin liralara gibi ceza yemesinin önüne geçer.

Matbaacıların başka ne gibi sorunları var?

Mesleki Yeterlilik Belgesi problemimiz var. Sosyal Güvenlik Kurumu'na işçi alımında bildirim yapılırken, ekranda meslek kodları seçiliyor. Burada Mesleki Yeterlilik işlemleri gündeme gelmiş, teknik raporları hazırlanmış olanlar için "Mesleki Yeterlilik Belgesi var mı" sorusuna yanıt verilmesi gerekiyor. Yok ise o işçiyi işe alamıyorsunuz.

Asıl soru, matbaacı 'var' olanı nereden bulacak? Piyasada yeterlilik belgesi olan personel var mı?

Bununla ilgili yetkilendirilmiş kurullar var; kamera kontrollü testler yapılıyor. Yeterliliği bu sınavla, yardım görmeden belirleniyor. Sınavı yapan mümeyyiz grubu uzaktan izliyor ve değerlendirmesini yapıyor. Eli kulağında bu da başlayacak.

Bu bir handikap olarak duruyor.

Öte yandan her önüne gelen matbaa açıyor. Fiyatları kırıyorlar ve fiyat rekabeti yapıyorlar. ➔

"Türkiye genelinde geç bildirimlerle ilgili Maliye matbaacıların yoğun olarak üzerine geliyor. Bu konuda bir düzenleme yapılacağını umuyorum. Belki anında hatanın geri bildirim kuralı getirilebilir. Böyle olursa matbaacı cezayı trafik cezası gibi anında öğrenir ve bir daha hata yapmaz bu da Matbaacının 300 bin liralara gibi ceza yemesinin önüne geçer."



Arkadaşlar toplanıyorlar, şu işi ... liradan aşağı yapmayalım diyorlar; toplantıdan çıkıyorlar; 50 kuruşu yapan yapana... Kâğıt fiyatları dolar tavan yapınca yükseldi. Dolar düştü, fiyatlar geri gelmedi. Kur yüksek iken aldıklarını söyleyerek kâğıt fiyatlarını düşürüyorlar. Dolar satışı yapıyorlar.

Bu bir süre devam edecektir. Sürekli bunu devam ettiremezler, tüm stoklarını bu gerçekleyle satamazlar, değil mi?

Stoklara son giren ilk çıkar veya ilk giren ilk çıkar diye bir muhasebe stok sistemi vardır ama bizimkiler tüm stoklara son giren fiyatı uyguluyorlar. Vadeli satışları bıraktılar. Peşin satıyorlar. Öyle olunca arkadaşlarımız gerçekten zor durumdadılar. Döviz kuru artışı sektörümüzü fena vurdu.

E-fatura çıktı, ayrıca bir zorluk oldu. Bilgisayardan A4 kâğıda çıktı alıyorlar. Kâğıtçılar kazanıyor.

Basit Usul konusu var.

Bu konuda sorun nedir?

Vergi mükellefiyeti ikiye ayrılıyor. Beyanname her şey için verenler, defter tutanlar var ve bir de basit usulde vergi veren; berber, ayakkabı boyacısı, tamirci vb. meslek mensuplarının kullandıkları vergi sistemi var. Bu meslek mensupları yıl sonunda gelirlerini ve giderlerini hesaplayıp bir beyanname veriyor. Maliye Bakanlığı zamanında basit usul ile ilgili olarak fatura kullanılabilirliğini belirtmiş ve Esnaf Odalarına yetki vermiş. Daha sonra bir düzenleme ile Esnaf Odaları tabirinden TESK'in anlaşılacağı hükmü getirilmiş ve faturaları TESK'in bastırarak esnaf odalarına dağıtmasına karar verilmiş. TESK 5 milyon cilt fatura bastırıyor. Bunu ihaleye çıkarıyor, A matbaası basıyor. Bu esnaf odaları birliklerine ve oradan odalara dağıtılıyor. Zincirleme olarak faturalar bedelli olarak dağıtılıyor. Basan matbaacı kazanıyor; TESK 5 lira alsa, 25 milyon lira kazanıyor. Birliklerin ve odaların aldığı paralar da eklenince bu 75 milyon gibi tutarlara çıkıyor. TESK'in, birlik ve odaların satışlarında vergi yok, KDV yok. Sadece basan matbaa vergi ödüyor. Bu faturaları, basit usul evrakları sistem değiştirilmeden matbaaların basmasını öneriyoruz. Üç senedir, halen randevu talep etmediğimiz son Bakan hariç, maliye bakanlarından randevu alamadık. TESK boş fatura basıyor ve biz üzerine kaşe basıp kullanıyoruz. Taksici, berber fatura ihtiyacı olunca gelip matbaacıya bastıracak ve kullanacak. Matbaacı sattığı malın KDV sini ödeyecek işi artınca işçi istihdam edecek ve kazandığı parayı piyasaya arz edecek ve gelir vergisi ödeyecek hem matbaa sektörüne can suyu hem de piyasaya can suyu olacak. Türkiye genelinde tüm illeri kapsayan envanter çalışması yaptık, üç il hariç hepsi anlaşmalı matbaa listesini bildirdi; üç bin civarında anlaşmalı matbaa var. Bunların an-

laşma kapsamında bastıkları faturaların toplamı 3 milyon cildi geçmiyor. TESK tek başına 5 milyon cilt fatura basıyor! Bu miktarlar, takdir edersiniz ki matbaa sektörüne ve ekonomiye can suyu iddiamızı destekler niteliktedir.

Maliye Anlaşmalı matbaalar listesi kamuya açık olarak bildirilmek zorunda olduğu halde "gizlilik" gerekçesiyle üç il bildirmeydi. Web sayfalarında da yok. İlan etme mecburiyetleri var. Daha sonraki yazışmalara bir ilden cevap geldi. Gelir İdaresi Başkanlığı'nda konu gündeme geldi, anlattık; güldüler. Sanıyorum onları uyardılar ama bilgi gelmedi.

TESK de bu gelir kaynağından olmamak için her yolu deneyecektir. Bu konuyu yargıya giderek yine çözeriz ama her konuyu yargıya taşımak istemiyoruz.

Basit usul evraklarını matbaalar da basabilir diye bir karar alınsın, isteyen TESK' in bastırıp dağıttığı evrakları almak için meslek odasına gitsin, isteyen matbaaya ihtiyacı kadar bastırsın. Basit usulde vergilendirilen bir vatandaş ben işi bıraktım dediğinde, bağlı olduğu odadan konuya ilişkin bir yazı alıyor; ilgili vergi dairesine veriyor, olay bitiyor. Matbaalardan alınan faturalarda bir cilt kaybolduğunda ceza konusu oluyor. Onlarda takip de yok. Boş fatura, üzerine kaşemi basıyorum, benim faturam oluyor.

KDV ile ilgili bir problem de var. Maliye Bakanlığı Vergi Konseyi tarafından yeni bir KDV Kanunu yazılıyor. KDV yasası değiştirilecek. Gelir Vergisi Kanunu ile ilgili yeni metin hazırlandı. Uygun gördükleri ticaret odaları, üniversitelerden, kurumlardan ve federasyonumuzdan görüş istendi. O zamanki Maliye Bakanı, TV'de bizim raporumuzdaki görüşleri KDV yasasının değişiklik nedenleri arasında ifade etti.

Matbaacı olarak %8 KDV ile kitap kâğıdı alıyorum. Kitabı basıyorum. Dağıtıcıya vereceğim zaman % 18 KDV'li fatura kesiyorum. Ekstra %10 KDV devlete ödenmek üzere bende kalıyor. Alan toptancı vatandaş kitapçıya satacak; KDV yine %8'e düşüyor. Burada matbaacının ve toptancının suçu ne? Toptancı neden %10 fazla KDV ödeyeceğini soruyor. Bunu karşılıklı yok etmek için birbirlerine fatura kesiyorlar. Burada fatura yasal ama içerik itibarıyla bir mal ve hizmetin karşılığı değil. Bu tür faturanın tespit edilmesi halinde üç yıl hapis cezası var. Birden fazla olursa, bu ceza yıllarca artabiliyor. Antalya kapalı cezaevinde 28 yıl hapis cezasıyla yatan reklamcı mükellef var. Adam öldürenler bu kadar ceza almıyor.

Anayasa'da eşitlik ilkesine aykırılıktan hareket ederek itiraz etseydiniz...

Zaten oradan yürüdü. Örneğin pırlantaya kanuna aykırı olarak '0' KDV oranı uyguladılar, aslında KDV oranı %1'in altına düşürülemez. ■

Azim Matbaa - Tara Grafik bu yıl turizmden umutlu

Azim Matbaa - Tara Grafik'in geçmişi, 1972 kurulan Azim Matbaası'na dayanıyor. 1972 yılında Nail Kütük tarafından kurulan işletme, 1984 yılına kadar kendi yönetiminde devam etmiş, 1995 yılına kadar da oğulları Hasan Kütük ve Fatih Kütük tarafından yönetilmiş. 1995'ten 2013 yılı sonuna kadar Hasan KÜTÜK önderliğinde ticaret hayatına devam eden işletme, 2014 yılı başından itibaren, bu işletmeye 25 yılını vermiş olan Tayfun Gökay tarafından tüm ekipmanlarıyla devralınmış. Matbaa bugün Azim Matbaa - Tara Grafik Ltd. Şti. olarak faaliyetini sürdürüyor.

Tayfun Gökay, 1988 yılında Azim Matbaa'sında Hasan Kütük'ün yanında çırak olarak çalışmaya başlamış. 25 yıl Azim Matbaası'nda çalıştıktan sonra 2013 Aralık ayında Tara Grafik'i kurmuş. Firmanın makine parkında Roland 2 renk, Ryobi sürekli form 2 renk, maşalı, Heidelberg 32 x 45 Quickmaster 2 renk, Heidelberg 36 x 42 GTO ofset baskı makineleri, Canon imagepress C8000VP 33 x 48 cm renkli baskı yapan dijital baskı makinesi ve ayrıca Pro4000 iç mekan baskı makinesi var. Azim Matbaa - Tara Grafik, Aspendos Bulvarı'nda beş katlı, 720 metre karelik bir çalışma alanında; 15 personeliyle tek vardiya çalışıyor.

Tayfun Gökay, "Resmi evraklar, fatura, fiş, kartvizit, kaşe vs. her türlü işi yapıyoruz. Katalog, broşür, kutu işlerimiz de var. Şu anda mobilyacıardan gelen işlerimiz var. Sanayiden pek iş gelmiyor. Turizm ana iş alanımız" diyor ve şöyle devam ediyor.

"Turizmde geçtiğimiz yılın parlak sezonu henüz bize yansımada. Mart ayından sonra turizme dönük işlerimizin artacağını düşünüyoruz. Yıllık anlaşmalar nedeniyle geçtiğimiz sene döviz artışından kaynaklanan maliyet artışlarına rağmen fiyatta artış yapamadık.

Ekstra bir durum olmazsa turizmin bu sene iyi olacağını düşünüyorum. Otellerin dolu olduğunu



duyuyoruz. Anlaşılabilir olduğumuz birçok firma var. 250'den fazla firmaya hizmet veriyoruz."

Azim Matbaa - Tara Grafik CtP kalıp ve karton çanta işlerinin baskı sonrası işçilik hizmetlerini dışarıdan tedarik ediyor. Makinesine uygun, düşük adetli iç mekân inkjet baskı işlerini kendi bünyesinde basan firma, Canon imagepress dijital baskı makinesinde 1000'den az tirajla gelen işleri, katlamalı broşür, katalog tarzı işleri basıyor.

Tayfun Gökay, katalog tirajlarının genelde 500 ile 2 bin arasında değiştiğini, aynı zamanda az miktarda (en çok 1000 adet) etiket siparişi de aldıklarını belirtiyor. Tarım ilaçları için kutular, Azim Matbaa - Tara Grafik'ten çıkan işler arasında. Sağlık sektörünün, hastanelerin işlerini de yapıyorlar.

Tedarikte döviz kurlarının yükseldiği, vadelerin kısaldığı günlerde sorunlar yaşadıklarını kaydeden Gökay, Azim Matbaa - Tara Grafik'in 1972'den beri sektörde olmasının, uzun yıllardır matbaa ile çalışmaya devam eden müşterilerin varlığının firmanın en büyük avantajı olduğunu ekliyor. ■





Xeikon Hunkeler Innovationdays'de kuru toner teknolojisine bağlı kalacak



Flint Group şirketi Xeikon, 25 - 28 Şubat 2019 tarihlerinde Messe Luzern'de Hunkeler Innovationdays (HID) etkinliğinde kuru toner teknolojisine olan bağlılığını yineleyecek. Xeikon bunu-, Xeikon CX500 beş renk rulodan ruloya konfigürasyona sahip yüksek kaliteli büyük ebat lüks kitap kapağı ve şömiz üretimini sergileyerek yapacak.

Xeikon Pazar Segment Müdürü Dimitri Van Gaever, "Kuru tonerin, çok çeşitli yüksek kaliteli, yüksek değerli ve yüksek kapsama alanlı uygulamalar dizisiyle mürekkep püskürtmeli çözümleri üretim ortamında nasıl tamamladığını göstermenin heyecanını duyuyoruz" diyor ve ekliyor. "Biz zaten bu yaklaşımın müşterilerimiz için iyi işlediğini görüyoruz ve HID olasılıkları daha iyi göstermek için mükemmel bir şov."

Xeikon CX500, dünya genelindeki baskı işletmelerine, baskı endüstrisindeki önemli pazar trendlerini değerlendirmelerinde yardımcı oluyor. Ofset kalitesindeki kitaplar ve çok kısa sürede teslim edilecek kitap üretimi için şömizler bu platformun

üstesinden gelebileceği zorluklardan ama özellikle ilginç olanlarından biri. Van Gaever, şöyle devam ediyor. "Maksimum çözünürlükte çalışırken kalın standart kartonda tam hız yoğun renkli görüntü içeriği basmak ilginç bir değer. Ancak, temel olarak, tutarlı yüksek baskı kalitesinin kritik olduğu herhangi bir uygulama segmentinde, güvenilir ve uygun fiyatlı üretim platformları için yüksek talep var ve kuru toner teknolojinin geldiği yer burası."

2017 yılında tanıtılan Xeikon'un tasarım ve kanıtlanmış teknolojisi, grafik sanatlar da dahil olmak üzere geniş bir sektör yelpazesine mükemmel bir şekilde cevap vermesini sağlıyor. Baskı makinesi, Endüstri 4.0'a hazır yeni nesil kuru toner platformuna dayanıyor. Makine 520 mm'ye kadar benzersiz bir web genişliği ve 5 renk ayarında maksimum çözünürlükte tam rotatif 30 m/dak. baskı özelliğine sahip.

Toner, ısıtıcı ve görüntüleme tertibatı gibi çeşitli anahtar eksenler boyunca sürekli araştırma ve geliştirme ve substrat iklimlendirme sayesinde Xeikon CX500, rakipsiz bir kalite ve verimlilik oranı sunuyor. Makine, daha yüksek hızların üstesinden gelmek ve 1200 dpi 4bps ve tescilli tarama kütüphaneleri ile güvenilir ve kanıtlanmış bir baskı kalitesini sağlamak için özel olarak tasarlanmış Xeikon Cheetah teknolojisini kullanıyor. Yeni operatör arayüzü hem etkileşim hem de bağlantı özelliklerine sahip ve endüstri lideri verimlilik ile birlikte tutarlı baskı kalitesini sağlayan benzersiz Xeikon X-800 konsol ile tamamlanıyor. ■

Toyo Ink Ppexpo Etiyopya fuarına katılacak

TOYO Matbaa Mürekkepleri Afrika pazarında hedef büyüttü

İhracat pazarlarını çeşitlendirmek amacıyla 2019 yılında çalışmalarına hız veren TOYO Matbaa Mürekkepleri, 21 - 23 Mart tarihlerinde PPPEXPO Etiyopya fuarına katılacak. Doğu Afrika'nın en büyük plastik, baskı ve ambalaj buluşması olarak dikkat çeken fuara ilk kez katılan TOYO Matbaa Mürekkepleri, baskı ve ambalaj sektörüne yönelik çözümlerini tanıtacak.

Afrika pazarında büyümeyi ve ihracatını artırmayı hedefleyen TOYO Matbaa Mürekkepleri, PPPEXPO Etiyopya 2019 Fuarı ile yeni iş birliklerinin kapılarını aralayacak. Etiyopya'nın Başkenti Addis Ababa'da 21 - 23 Mart tarihleri arasında düzenlenecek olan fuarı, Afrika'nın dört bir yanından sektör profesyonellerinin ziyaret etmesi bekleniyor.

PPPEXPO Etiyopya, Doğu Afrika'nın en büyük plastik, baskı ve ambalaj buluşması. Fuar, firmaların ham maddeden baskı teknolojilerine kadar geniş bir skalada yeni ürünleri ve çözümlerini sergiledikleri bir platform olarak öne çıkıyor. Afrika pazarında hedef büyüten TOYO Matbaa Mürekkepleri, baskı ve ambalaj sektörüne yönelik geniş ürün yelpazesi ile PPPEXPO Etiyopya fuarında boy gösterecek. Likit mürekkepler, ofset mürekkepleri, laminasyon tutkalları ve metal ambalaj sistemleri fuarda öne çıkacak ürün grupları arasında yer alıyor.

TOYO Matbaa Mürekkepleri, PPPEXPO Etiyopya 2019'da Hall 3 B159 no'lu standında ihracat ve teknik uzmanlarından oluşan deneyimli ekibi ile fuarın ziyaretçilerini ağırlayacak. ■

Screen, HID 2019'da TruepressJet 520HD+ ve TruepressJet 520NX makinelerini sergileyecek

Bu sene 25 – 28 Şubat tarihlerinde Luzern'de gerçekleştirilecek Hunkeler Innovationdays 2019 (HID19) ile birlikte yine bobin beslemeli dijital ticari baskı makineleri üreticileri ekipmanlarını sergileme fırsatı bulacaklar. Hem toner hem de inkjet bazlı mürekkep altyapısına sahip bobin beslemeli dijital ticari baskı makinelerinin ulaştıkları teknolojiler ziyaretçilere anlatılacak.

Turgut KARCI / Elektroser A.Ş. Üretim Makineleri İş Geliştirme Müdürü



Bundan bir önceki organizasyon HID 2017'de Hunkeler ekipmanları ile donatılmış sistemler görücüye çıktı. Baskı sonrası sistemlerin de sergilendiği etkinlikte SCREEN firması TruepressJet 520HD ve TruepressJet 520NX makinelerini sergiledi.

Her iki makine de alanlarında ilk makineler olup özellikle HD sistem dünyada bir ilkti. Bobin beslemeli bir inkjet dijital baskı makinesinde kullanılan yeni SC mürekkep teknolojisi sayesinde, herhangi bir ayırım yapmadan, standart ofset kuşeye dahi herhangi bir ön veya arka sonlandırma primeri-lakı kullanmadan baskı yapabilmekteydi. O günden bugüne dünyada 40'tan fazla kurulumu gerçekleştirdi. Özellikle Avrupa'da yapılan bu kurulumlar, ofset kalitesinde ve ofsetten daha yüksek bir iş çeşitliliği ve üretkenliği sunması sebebiyle tercih edildi.

NX sistem ise, bilinen inkjet su bazlı mürekkep kullanımı ile inkjet kaplı kağıtlar ve standart hamur kağıtlara baskı yapılabilmesi sayesinde değişken data basımı, güvenlik baskısı ve kitap ve eğitim yayıncılığı alanlarındaki faaliyetlere uygun bir çözüm oldu. AFP/IPDS ve PDF dosya tiplerini

rahatlıkla destekleyerek yeni olanaklar sunan bu makineden Elektroser de 2018 yılında Ankara'da kitap ve eğitim yayıncılığı alanında profesyonelleşmiş bir basımevine kurulum gerçekleştirdi.

Türkiye Temsilciliği'ni yürüttüğümüz Screen, 2019 yılında yine fuarda bulunacak ve TruepressJet 520HD+ ve TruepressJet 520NX makinelerini sergileyecek. 520HD+ modeli aynı zamanda yenilenmiş bu modelin dünya lansmanı olacak. 520HD+ modeline eklenen yeni bir kurutma sistemi ile birlikte, üretkenliği daha da artırılmış ve elde edilen renk gamutu artırılırken hem mürekkep tüketimi hem de enerji tüketimi azaltılmış durumdadır.

2000'li yılların başından itibaren bobin inkjet ticari dijital baskı alanında faaliyet gösteren SCREEN, piyasada bilinen markalara da OEM makine üreticiliği gerçekleştirmektedir.

Teknolojisi ile sektörümüzde öncü bir firma olan Screen standının, bu anlamda etkinlikte en renkli stand olacağını düşünmekteyiz. Elektroser olarak biz de Screen standında bulunacağız. ■

Detaylı bilgi ve katılım kaydı için...

<https://www.screeneurope.com/hid19/>



Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

İndirimli yıllık abonelik bedeli 200 TL, iki yıllık 375 TL.

Tel: (312) 495 10 80



Horizon Hunkeler Innovationdays 2019'da

Aras Grup'un Türkiye Temsilcisi olarak Türkiye'de satışını ve servisini gerçekleştirdiği Horizon baskı sonrası sistemleri, en yeni çözümleriyle Hunkeler Innovationdays etkinliğinde yer alacak. Sorularımızı Aras Grup Ürün Satış Müdürü Burhan Kuturman yanıtladı.

Hunkeler Innovationdays'de sergilenecek makineleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Hunkeler Innovationdays etkinliğinde dijital baskı sonrası sonlandırma sistemlerinde Horizon ile ilgili kitap sondırma ve ciltleme çözümlerimiz sahnede yer alacak. Baskı sonrası sistemlerinde Horizon makinelerimiz ile ihtiyaçları karşılayıp en doğru çözümleri sunmaktayız. Makinelerimiz Hunkeler sistemlerine bağlanarak katlama, harmanlama, kapak takma, tel dikiş ve üç ağız kesim işlemlerini yüksek otomasyonla ve kaliteli bir şekilde yapılmasını sağlıyor.

Hunkeler etkinliğinde yer alacak sistemler:

- Smart Binding System SB-09V 9 çene kapak takma makinesi

- Smart Binding System kapak takma hattı
- Horizon AFC-566FD katlama makinesi
- Yeni makineler:
- Horizon BQ-480 Kapak takma makinesi otomatik kitap bloğu beslemeli
- Horizon AFV-566DF bobbin çözücü sonrası katlama
- StitchLiner mark III harmanlı ve tabaka beslemeli kitapçık hattı

Horizon Dijital Kapak Takma Sistemi

Horizon ve Hunkeler ile üretim çeşitlerine ve hacimlerine göre makine yapılandırmaları oluşturabilmekteyiz. Bu da doğru iş için doğru makine konfigürasyonu sunmamızı sağlıyor. Yüksek kapasiteli kitap üretimi için Horizon Smart Binding yumuşak kapak hattı ile ofsetten gelen işlerinizi ve dijital baskı makinesi ile eş zamanlı veya Hunkeler sistemleri ile basılmış bobinlerin ciltleme işlemlerini yapabilmekteyiz. Horizon HT-1000V üç ağızlı kesim makinesi ile değişken kitap formatlarını otomatik ayararak hızlı, profesyonel ve kaliteli üretim sunuyor.

Esnek mükemmel ciltleme çözümü hem ofset hem de dijital baskılarınızı ihtiyaçlarınıza göre işleyebilir. AFV-566DF dijital + PSX-56 katlama ve istif çıkış ile Smart Binding SB-09V kapak takma sistemi taşıyıcı bant arayüz sistemi ile yapılandırılmıştır. Ofset baskıda katlanmış işleri harman istasyonunda toplayarak kesim işlemine devam ettiriyor. Dijital baskı için baskılı bobinler kitap bloğunu tamamlamak için kesim ve katlama işlemlerine sırasıyla gönderildikten sonra Smart Binding kapak takma ve üç ağız kesim sistemine aktarımı gerçekleştiriyor.

Horizon BQ-480 ile yapılandırılmış mükemmel ciltleme üretim sistemi dijital baskı makinesine bağlı sürekli besleme için tasarlanmıştır. Az adetli kitap talebi artarken uzun çalışma süreleri azalmaktadır; yayıncılar daha etkili üretim sistemlerine ihtiyaç duymaktadır. İş akış sistemini yöneterek farklı ebat ve sayfa sayılarındaki kitapları otomatik ayar değişimi ile operatör müdahalesi olmadan ciltleme işlemi gerçekleştirmiş oluyor. Operatörün sadece otomatik sırt



ölçerine formaları veya sayfaları yerleştirmesi yeterlidir. Etkinlikte ilk defa otomatik blok besleme sistemli BQ480 Kapak takma makinesi ile üretim yapılacaktır.

Dijital baskı yatırımı yapan herkes için dijital sonlandırma şart mıdır?

Dijital baskı yatırımı yapanlar için dijital sonlandırma bir zorunluluktur. Çünkü dijital kağıt katlama sırasında çok kolay çatlayabilmektedir. Bu nedenle iyi bir pilyaj ve katlama makinesi yatırımı yapmak ve bu problemlerin üstesinden gelmek önemlidir. Hangi sistem olursa olsun, dijital baskı makinesi kullanan işletmelerin, dijital sonlandırma makinaları yatırımı yapması gerekmektedir. Dijital baskı makinesi yatırımı yapmış olan matbaalar müşterilerine tüm iş gruplarında

hizmet verebilmek için teslim sürelerini azaltmak ve daha hızlı cevap verebilmek için, kendi üretim planlarını iş yoğunluklarına göre konvansiyonel baskı ve dijital olarak gruplamaktadırlar.

Matbaalar bunu kendi bünyelerinde bulunan profesyonel baskı sonrası makinelerde çözmektedirler. Bunlar kırım, tel dikiş, yumuşak kapak ve sert kapak olarak dijital baskıya entegre edilmiş durumda. Yalnız düşük adetlerde bu makinelerde işin ayarlanması uzun sürmektedir ve maliyeti daha yüksek olmaktadır.

Dijital sonlandırma inline mı olmalı?

In-line, Near-line, olarak adlandırdığımız sistemler üretim hacmi ve ürün özelliklerine göre farklılık gösterir; önemli olan doğru işe doğru baskı sonrası çözümün sağlanmasıdır. ■

Tetra Pak dijital baskı teknolojisiyle daha özelleştirilmiş ve esnek çözümler sunuyor

İçecek karton endüstrisi için bir ilk olan bu yatırım, içecek markalarına yeni olanaklar sunmak için dijital ambalaj üzerine baskı gücünden yararlanıyor.

Tetra Pak, alanında dünya lideri olan Koenig & Bauer AG ile birlikte çalışarak, yiyecek ve içecek karton ambalajı endüstrisinde karton ambalajlarında tam renkli dijital baskı sunan ilk şirket oluyor.

Dijital baskı teknolojisi, tasarım işleminin karmaşıklığını basitleştirecek, tasarımdan baskıya kadar geçen süreyi azaltacak ve sipariş yerleştirme ve ürün özelleştirmede yeni esneklik fırsatlarına kapı açacak. İçecek markaları, dinamik paket üzerine baskı gibi ek avantajlardan ve aynı sipariş çeşitli tasarımları dahil edebilme avantajından yararlanabiliyorlar.

Tetra Pak'ta Ürün Yönetimi ve Ticari Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Charles Brand, yatırımla ilgili şu açıklamayı yapıyor. "Müşterilerimizin gerçekten 'akıllı' bir paketle yeni kulvarları keşfetmelerine yardımcı olmayı, ürün özelleştirmeleri, daha küçük parti boyutları, daha kısa teslimat süreleri, daha fazla izlenebilirlik ve tüketici ile etkileşime girme yeteneği için destek vermeyi taahhüt ediyoruz. Dijital devrim hepimizin iş yapma biçimini değiştirirken, bu dijital baskı makinesine yaptığımız yatırım, geleceğe yönelik teknolojilerle müşterileri destekleme taahhüdümüzü gösteriyor."



Tam en Koenig & Bauer RotaJET 168 dijital baskı makinesi halihazırda Koenig & Bauer tarafından imal edilmiş bulunuyor ve firmanın Denton, Teksas, ABD'deki tesisine kurulacak. Yeni, dijital olarak basılmış karton ambalajların saha testlerinin Kuzey Amerikalı müşterilerle 2020 başlarında başlaması bekleniyor.

Tetra Pak ABD ve Kanada Başkanı ve CEO'su Carmen Becker, "Markalar, ürünlerinin daha fazla kişiselleştirilmesi ve özelleştirilmesi için fırsatlar aramaya devam ediyorlar. Müşterilerimize, tasarım ve sipariş sürecinde esnekliği arttırırken, tüketicilerle iletişim kurmaları için yeni ve yenilikçi yöntemler sunmaktan heyecan duyuyoruz" diyor.

Koenig & Bauer Yönetim Kurulu Üyesi Christoph Müller, "Tetra Pak'ın dijital baskı makinemizin lehine karar vermesinden kesinlikle memnunuz. Şirketlerimiz arasındaki iş birliği son derece yapıcı ve güven verici. Birlikte, Tetra Pak müşterilerinin yararına pazarın önemli ölçüde değişeceğinden eminim" diyor. ■

Koenig & Bauer RotaJET 168'in örnek bir 3D temsili



Konica Minolta'nın yaratıcılığı Hunkeler Innovationdays'de



Konica Minolta Europe İş Çözümleri Profesyonel Baskı Bölümü Genel Müdürü Charles Lissenburg

Konica Minolta Europe 25 - 28 Şubat 2019 tarihleri arasında İsviçre'nin Lucerne kentinde gerçekleşecek ve dijital baskı teknolojisindeki son gelişmelerin sergileneceği Hunkeler Innovationdays'de B5 numaralı standında yer alacak.

Dünyanın önde gelen tedarikçilerinin sunduğu son işlem ve dijital baskıda yüksek performans teknolojisine odaklanan fuarda, gelişmiş dijital baskının yaratıcılığı ve gücünün yanı sıra canlı işletim sistemleri Konica Minolta'nın müşteri odaklı yaklaşımının önemli bir parçası olacak.



Etkinlikte, Danimarka'dan Grafisk Maskinfabrik (GM) firması iş birliğiyle Avrupa'da geliştirilen ve üretilen son derece başarılı AccurioLabel 190 dijital etiket baskı makinesi de yer alacak. Konica Minolta 2015 sonbaharında etiket pazarına girdiğinden beri entegre web yönlendirme sistemine, görüntüleme ışıklı kalite kontrol alanına ve hat içi son işlem ekipmanlarına bağlanma imkanına sahip. Bu hepsi-bir-arada tonerli dijital baskı makinesinin dünya genelinde 250'den fazla kurulum gerçekleştirdi.



Fuarda Konica Minolta'nın high chroma tonerini kullanarak yüksek renk doygunluğu ve daha net renklerle fotoğraf kalitesinde baskılar yapan dördüncü nesil AccurioPress C83hc tabaka baskı makinesinin canlı gösterimleri olacak. Önden arkaya otomatik pozalama ve otomatik yazıcı profili oluşturma gibi özellikleri sayesinde üretim süresini en üst düzeye çıkaran Entegre Renk Kontrol ünitesi IQ-501'i de içeriyor.

Konica Minolta Europe Pazar Geliştirme Başkanı Mark Hinder, AccurioJet KM-1 B2 + UV inkjet dijital tabaka baskı makinesinden en son baskı örneklerini gösterecek.

Etkinlik boyunca müşteri başarı öykülerine ek olarak Konica Minolta baskı bezeme çözümleri de sergilenecek. MGI JETVARNISH 3DS gibi makinelerin dokunsal ve ışıltı etkili çarpıcı baskı örnekleri ziyaretçilerle paylaşılacak.

Konica Minolta Europe İş Çözümleri Profesyonel Baskı Bölümü Genel Müdürü Charles Lissenburg, "Günümüz baskı şirketleri yeni pazar fırsatları yakalayabilecekleri ve karlılıklarını artırmalarına yardımcı olacak fikirlere ve iş araçlarına ihtiyaç duyuyor. Konica Minolta olarak, müşteri ihtiyaçlarını önceden tahmin edip yenilikçi çözümlere dönüştürerek bu kritik talepleri desteklemeyi taahhüt ettik. Misyonumuz, müşterilerimize en yüksek sonuçları elde etmek, üretkenliği ve karlılığı arttırmak için dijital baskı ve bezeme potansiyelini göstermelerinde yardımcı olmak.

Hunkeler Innovationdays, profesyonel baskı ve endüstriyel pazarlarda konumumuzu ileri taşımayı sağlayacak ve büyümeye devam ederken endüstri öncüsü yeteneklerimizi sergileyeceğimiz önemli bir platform. Etkinlik sırasında sadece teknoloji ve yazılım değil, danışmanlık, müşteri referansları ve diğer sunumlar da yer alacak" diyor. ■

Matbaa Haber sektöründeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

İndirimli yıllık abonelik bedeli 200 TL, iki yıllık 375 TL.

Tel: (312) 495 10 80

Mimaki baskıda yüksek kârlılığın yolunu gösterdi

Mimaki, 2019 yılına hızlı bir başlangıç yaptı. Mimaki Europe 8-11 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirilen ev tekstilleri ve kontrakt ürünler fuarı Heimtextil Frankfurt 2019'a tasarımı ve teknolojiyi buluşturan bir konsept ile katıldı. 8-10 Ocak tarihlerinde de Düsseldorf'ta birlikte organize edilen PSI ve Viscom 2019 fuarına katılan Mimaki, promosyon, reklam ve endüstriyel baskı çözümlerini sundu.

Heimtextil Frankfurt fuarında baskı alanındaki teknik geliştirmeleri tasarımın gücüyle buluşturan Mimaki, fuar için dünya çapında 10'dan fazla ilham verici tasarımcı ile iş birliği yaptı. Heimtextil ziyaretçileri Mimaki'nin iç mekan tasarımı, moda ve sanat olarak üç ayrı alana ayrılmış baskı çözümlerini inceleme şansı elde etti. Sanat bölümünde yer alan UCJV150-160 inkjet baskı makinesi ile duvar kağıdı üretiminde önemli avantajlar elde ediliyor. Hem iç mekan tasarımı hem de moda alanlarında kullanılan, ultra verimli TS55-1800 süblimasyon transfer inkjet baskı makinesi ise fuar boyunca döşemeliklere baskıya odaklandı. Tx300P-1800B giriş seviyesi direkt tekstil baskı sistemi, modada kullanılan esneyebilen kumaşlara yüksek kaliteli baskı yapabileme gücünü ispatladı.

Promosyon ürünleri ile reklamcılık endüstrisi Düsseldorf'ta eş zamanlı ve birlikte organize edilen iki fuarda buluştu. 8-10 Ocak tarihleri arasında gerçekleştirilen PSI ve Viscom 2019 fuarlarına iki ayrı stantla katılan Mimaki, UV flatbed, solvent ve süblimasyon baskı çözümleri portföyünü sergiledi. Reklamcılık, promosyon ürünleri, endüstriyel ve tekstil pazarlarında daha fazla kâr sağlayan bu teknolojiler fuar boyunca yoğun ilgi gördü.

PSI fuarındaki Mimaki standı promosyon endüstrisine dönük çözümlerin merkezi oldu. Cam, plastik, (suni) deri dahil olmak üzere onlarca farklı malzemenin yapılan promosyon ürünlerine Mimaki teknolojileri ile baskının getirdiği kalite, verimlilik ve kârlılık dikkat çekti. Mimaki standında UJF-3042Mkl, UJF-6042Mkl ve UJF-7151plus baskı makineleri ziyaretçilerin farklılaşan taleplerine yanıt verdi. Opsiyonel kebab ünitesi



ve beyaz boyayla sergilenen UJF-3042Mkl, 300 x 420mm ebatında 3 boyutlu nesnelere, cam ve plastik şişelere de 360 derece baskı gerçekleştirebiliyor. UJF-6042Mkl'de baskı genişliği 2 katına çıkıyor. Her iki makine de 153 mm yüksekliğe kadar ürünlere baskı yapabiliyor. 710 mm x 510 mm baskı ebatına sahip UJF-7151plus ise, yüksek bir performansla çok çeşitli promosyon ürünlerine, kimlik kartlarına ve kişiselleştirilmiş hediyelere baskılar gerçekleştiriyor.

Endüstriyel reklamcılık çözümlerinin sergilendiği Viscom 2019 fuarında, tabela grafik, endüstriyel ürünler ve tekstil olmak üzere üç farklı pazara dönük uygulamalar için; solvent, UV ve süblimasyon baskı makinelerinin hepsinde bu gösteriler gerçekleştirildi.

Standın diğer bir odak ürünü iç mekan kumaşları, spor ve moda kıyafetleri, bayrak ve duvar halılarına baskı için kullanılan TS55-1800 oldu. Yüksek verimlilik ve yüksek kalitede baskı için tasarlanan bu makine değişen iş hacmine üstün bir esneklikle uyum sağlıyor. ■

Dijital baskı sadece hızlı ve kişiselleştirilebilir çözümler anlamına gelmiyor, aynı zamanda girişten endüstriyel segmente kadar yüksek kârlılık demektir. Heimtextil Frankfurt, PSI ve Viscom 2019 fuarlarının ziyaretçileri Mimaki stantlarındaki gelişmiş baskı çözümleriyle bu dönüşümü deneyimleme fırsatı yakaladı.

Ödüllü tabela ve grafik çözümü UCJV300-160 ve UCJV300-75 beyaz boya özelliği ile arkadan aydınlatmalı uygulamalar için dört katmanlı baskı gerçekleştirebiliyor. Şeffaf film kullanılan uygulamalar için mükemmel olan bu baskı makinesi, her iki yüzünde farklı tasarımlar basılacak malzemeler için de ideal.





Christmasworld,
Paperworld ve
Creativeworld fuar
üçlüsü 2019 iş sezonunu
başarıyla açtı
(Foto: Messe Frankfurt)



Sezona başarılı bir başlangıç: Frankfurt fuar üçlüsü olumlu geçti

Frankfurt'taki tüketici ürünü fuarı üçlüsü – Christmasworld, Paperworld ve Creativeworld – geleceğe yönelik konular ve son trendlerle yeni bir iş sezonunu başarıyla açtı. Fuarları 68 ülkeden 1.119 katılımcı (2018: 69 ülkeden 3,017 katılımcı), mevsimlik ve bayram, festival dekorasyonu, kâğıt, ofis malzemeleri, kırtasiye ve hobi, el sanatları ve sanatçıların gereksinimleri alanlarındaki yeniliklerle ulusal ve uluslararası ticarete ilham verdi.

Önde gelen üç uluslararası fuar için 161 ülkeden 87.000'den fazla ziyaretçi (2018: 160 ülkeden 86,503 ziyaretçi), işletmeleri için önemli ve yeni ürünler keşfetmek üzere Frankfurt Fuar ve Sergi Merkezi'ndeydi. Messe Frankfurt İcra Kurulu Üyesi Detlef Braun; “Yüksek uluslararasılık seviyesi, etkinliklerimizin en belirleyici niteliksel faktörlerinden biridir. Olağanüstü ziyaretçi kalitesi ve kişisel bağlantılar, aynı zamanda analog ve dijital dünyalar arasındaki etkileşimin, duygusallaşmanın ve akıllı bağlantıların gelecek iş sezonu için ana itici güçler olduğu benzersiz özelliklerdir. Fuar üçlümüz bunun için doğru itici güçleri yaratıyor” diyor.

Ticaret fuarı üçlüsü, yeniliklerin uluslararası pazar yeri ve bilgi alışverişi için vazgeçilmez bir iş platformu olarak rolünü doğruladı. Bu konsept dünyanın her yerinden ziyaretçileri Frankfurt'a çekti: Almanya'dan sonra en çok ziyaretçi gelen ülkeler İtalya, Hollanda, Birleşik Krallık, ABD,

Fransa ve Rusya oldu.

Özellikle Çin ve ABD'den ziyaretçilerde büyük artışlar bildirildi. “Ziyaretçi tarafındaki uluslararasılık seviyesi mükemmel. Fuardaki iş akışından çok memnunuz. Piyasadaki ruh hali de olumlu. Aktif ve kararlı şirketlerin, çevrim içi faaliyetlerle doğru bağlantıya rağmen veya tercihen, başarı için iyi beklentileri var” diyor, Räderx GmbH Genel Müdürü Kathrin Völker. Bununla birlikte, sadece yüksek uluslararasılık seviyesi değil aynı zamanda ziyaretçi yapısı da fark yaratıyor: Ziyaretçilerin yüzde 76'sı üst düzey yöneticiler. Marabu'dan Kerstin Winkler bunu, “Şüphesiz, Frankfurt'a gelen karar vericilerdir” diye açıklıyor.

Eşsiz ürün karması ve duygusallaşma, ticarete ilham veriyor. Dekorasyon, hediye, yazma ve el sanatları, perakende ticaretinde ve tüketiciler arasında iç içe geçiyor. Bu bağlamda, satış noktasındaki alışveriş deneyimi, verilen sunum ve tavsiyeler ile çevrim içi işle akıllı bağlantılar tarafından belirleyici bir rol oynanıyor. Almanya perakende ticaretinde meydana gelen yapısal değişim süreci sektörde itici bir güç ve fuar sırasında yayınlanan, IFH Köln perakende ticaret araştırma enstitüsü tarafından yapılan yeni bir çalışma ile onaylanmış bulunuyor. Bu bağlamda, Frankfurt'taki üç tüketici ürünü fuarı, ziyaretçilerine dünya çapında rakipsiz ürün yelpazesini değil, aynı zamanda ürünleri yıl

boyunca çeşitli ve ilginç şekillerde sergilemek için kullanabilecekleri geleceğe yönelik eğilimleri de gösteriyor. “Ticaret, burada yalnızca Frankfurt’ta bulunabilen temaların güçlü sinerjik etkilerinden kazanç sağlıyor. Ticaret fuarı üçlüsü, sektörün yarınki konularına gelince, nitel anlamda pazara yön veriyor” diyor, Ev ve Ofis Perakende Ticaret Birliği (Handelsverband Wohnen und Büro) Genel Müdürü Thomas Grothkopp.

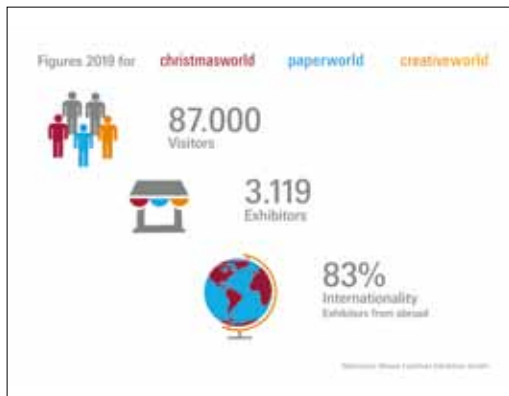
Christmasworld, Paperworld ve Creativeworld’ün gelecek sezon için trend barometreleri olarak görülmesi, fuar istatistiklerine de yansıyor. Yüzde 30 ile en büyük ziyaretçi grubunu perakendeciler oluşturuyor. Ziyaretçi tarafında memnuniyet düzeyi de çok yüksek bir oranda, yüzde 95 civarında kaydedilmiş.

Gelecek sezoni için doğal, şık ve zarif

Bu yıl, ticaret çeşitli trendlere dayanabilir: basit şıklık ve zengin şıklık birbirini dışlamaz. İster mavinin ve yeşilin zengin koyu tonları, parlak altın ile ister açık doğal nüanslar gümüşü vurgularla birleştirilsin, her iki eğilim de kentsel şıklığın altını çiziyor ve Noel dekorasyonlarından ‘kendin yap’ dünyasına ve ofise kadar her şeye güzel bir hava katıyor. Bu renk trendleri sürdürülebilir ürünler, doğal malzemeler, azaltma ve ayrıcalıklı bir dokunuş ile birleştirilmiş.

Paperworld ofise şıklık ve esneklik getiriyor

Doğaya ve sürdürülebilirliğe olan eğilim devam ediyor. Modern ofis veya ev-ofis iş yeri için, Paperworld mantar fayans ve üretim sürecinde az su gerektiren el yapımı kağıttan yapılmış takvimler sundu. Bu ürünler, ofise havadar ve modern bir his veren bej veya pastel renklerin açık tonları ile birleştirilmiş. Basit bir zarafete sahip olmasına rağmen, esneklik günümüzün ofisinde belirleyici bir rol oynuyor. Bir anda beyaz tahtalara dönüştürülebilen masalardan dijital kalem ve pullara, açıkça daha fazla işlevsellik ve üstün özellikler sunan geleceğe yönelik çözümlere yönelik eğilim var. ■



SIGN İstanbul'un 21. küresel buluşması 19-22 Eylül'de!

Alanında Avrasya'nın en büyüğü olan Uluslararası Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı SIGN İstanbul, 19-22 Eylül tarihlerinde 21'inci buluşmaya ev sahipliği yapacak.

Tarsus Turkey tarafından Tüyap Beylikdüzü'nde gerçekleştirilecek olan fuarda, Dijital Baskı, Tekstil Baskı, Sign Teknolojisi, Görsel İletişim, Led & Led Ekran, Endüstriyel Baskı, 3D Baskı ve Promosyon ana başlıkları altında en yeni ürün, makine, malzeme, ekipman ve teknolojiler sergilenecek. Ticaret Bakanlığı ve KOSGEB tarafından da desteklenen 21. Uluslararası SIGN İstanbul'a 30 ülkeden 350 firmanın katılımı hedeflenirken, organizasyonu, çoğunluğu doğrudan alıcı konumundaki yurt içi ve yurt dışından 22 bin 500 profesyonelin ziyaret etmesi bekleniyor.

Her ihtisas fuarı gibi SIGN İstanbul 2019'un da sektöründeki gelişmelerden doğrudan etkilenen ve sektörün canlı bir vitrini olduğunu söyleyen Tarsus Turkey Genel Müdürü Zekeriya Aytemur, “2018 buluşmasındaki en görünür değişim, SIGN İstanbul'a yurtdışından gelen alıcı/ziyaretçi sayılarındaki artış oldu. Aynı zamanda, yurtdışı alıcıların profilinde de olumlu yönde bir değişiklik yaşandı ve daha büyük alıcıları fuarımıza çekebildik. İhracat yapan yerli üreticilerimizin, kurdaki değişikliklere bağlı olarak küresel pazardaki rekabet gücünün artışı SIGN İstanbul'u yurtdışı alıcılar için daha cazip hale getirdi” diyor.

Geçtiğimiz Eylül ayında 27 ülkeden 300'ün üzerinde firma katılımıyla 20.'si düzenlenen SIGN İstanbul'u, 2.825'i yurt dışından olmak üzere toplam 21 bin 731 profesyonel ziyaret ederken, milyon dolarlık dijital baskı makinelelerinden her türlü yüzey üzerine istenilen her tasarımı basabilen teknolojilere, araç kaplama uygulamalarından, lazer kesim makinelerine, tekstil baskıdan promosyon ürünlerine kadar sektördeki tüm yeniliklerin görücüye çıktığı organizasyon, oldukça hareketli bir dört gün geçirmiş, yarattığı canlılık ile 2019 için sektöre umut olmuştu. Aytemur, hedeflerinin fuar aracılığıyla, endüstriyel reklam ve dijital baskı sektöründeki yerli üreticilerin ihracat potansiyelini geliştirmek ve onlara yeni ihracat kanalları açmak olduğunu vurguluyor. “Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Sektöründe ithalatçı firmalar oldukça fazla. Bunların en önde gelenleri SIGN İstanbul'da katılımı olarak yer alıyor. Oldukça geniş ürün gamlarına hitap eden bu firmaları, dört kıtadan gelen profesyonel ziyaretçiyle fuarda buluşturuyoruz. SIGN İstanbul, tüm katılımcılarına eşsiz ticaret fırsatları sunmaya devam ediyor” diyor. ■



Giuseppe Toppers | Danto

Akıllı başla, daha iyi bitir Komori'nin akıllı fabrikası

Komori International Europe Başkanı Ken Sagawa, Sonbahar Open House etkinliğinde Avrupa'dan ve Avrupa dışından 400'ü aşkın ziyaretçiyi karşıladı. "Akıllı Başla, Daha İyi Bitir - Start Smart, Finish Better" sloganıyla, konuklar Endüstri 4.0'ı ve Komori'nin bu güncel otomasyon ve veri alışverişi eğilimine uyumunu görme ve anlama fırsatı yakaladılar.

Tamamen ağ bağlantılı showroom ortamında Komori en son ofset, dijital ve baskı sonrası portföyünü canlı demolarla sergiledi. Sagawa: "Basım endüstrisi, 'nasıl yapılır'dan 'ne yapmalı'ya geçiş yapmak zorundadır ve müşterileri bu dinamik ortama uymaları için desteklemeyi amaçlıyoruz" diyor.

Etkinlik ileri düzeyde bir Akıllı Fabrika olarak tasarlanmış olan Komori Graphic Center – Europe (KGC-E)'de düzenlenmişti ve 'kendi işini getir' canlı gösterileri, sunumları ve fütürist Willem-Peter de Ridder'in bir seminerinden oluşuyordu.

Bu iki gün boyunca, ziyaretçiler Komori'nin kendi bulut tabanlı programı olan KP-Connect'e serbestçe giriş yapabildiler, KGC-E ile canlı bir bağlantı kurabildiler ve ilgili veri alışverişini deneyimleyebildiler. KP-Connect, matbaacılara herhangi bir mobil cihazdan baskı atölyelerinin

görünürlüğünü sağlıyor ve daha akıllıca iş kararları vermelerine olanak tanıyan makine işlemlerini ve iş ayrıntılarını sunuyor.

Komori'nin kendine özgü H-UV ve H-UV L (LED) teknolojileri, GLX-640 + C, GL-437 ve GL-540 + C ofset baskı makinelerinde bir dizi gösteri ile sunuldu. Impremia IS29 bir izlenecek yol ve soru - cevap turu için açıldı. Tıpkı GL-529 + C gibi, IS29 da 'kendi işini getir' iddiasının bir parçası olarak müşteri işleri ürettiyordu. Birkaç ziyaretçi bu etkinlik sırasında canlı olarak üretilmek üzere kendi işlerini getirdi.

Hem dijital hem de ofset baskı konusundaki bilgilerinin tamamını kullanarak, Komori, çeşitli pazarlar için çok çeşitli yenilikçi uygulamalar üretmek için baskı şirketlerine özel çözümler sunabiliyor. ■



Manroland Adriyatik Open House etkinliği büyük başarıyla sonuçlandı

Tüm Adriyatik bölgesindeki ticari ve ambalaj sektörlerinden 90'ı aşkın sektör uzmanı, Hırvatistan'ın Karlovac kentinde, bölgedeki en büyük ve saygın ilaç ve gıda ambalajı matbaacılarından biri olan Lana Karlovačka Tiskara d.d.'deki Roland Evolution Open House etkinliğine katıldı.



Hırvatistan'da gerçekleşen open house iki baskı oturumundan oluştu. Teorik sunumları Manroland Sheetfed GmbH Bölge Satış Direktörü Jürgen Holtrode ve Manroland Adriyatik CEO'su Mario Barišić gerçekleştirdi. Demolarda ise açıklamaları Offenbach'taki Baskı Teknolojisi Merkezi'nden uzman Jens Kaiser ve Manroland Adriyatik Servis Şefi Tomislav Medjurečan yaptı.

Ticari demoda, bir Roland 702P Evolution perfektörlü baskı makinesinde ilaç endüstrisi için 45 g/m² ince kâğıda saatte 13 bin tabaka hızda yüksek hızlı baskı başarıyla gerçekleştirildi.

Karton ambalaj demosunda, eş zamanlı kalıp yükleme ve UV donanımlı bir Roland 706LV Evolution baskı makinesinde, bitmiş ürün olarak etkinlik sonunda konuklara takdim edilen çikolata kutuları dahil bir dizi karton kutu basıldı.

Konuklar, hazırlık süresini kısaltan Eş Zamanlı Kalıp Yükleme (Simultaneous Plate Loading - SPL), QuickChange fonksiyonları ve aynı zamanda fireyi azaltmaya yardımcı olan InLine ColorPilot özelliği kullanılarak birkaç işin nasıl en kısa sürede basılabildiğine tanıklık ettiler.

Metalik kaplamalı kartona baskı gösterileri sırasında izleyici, opak beyaz, UV mürekkeplerin ve efekt kaplamalarının baskı kolaylığından ve hızından etkilendiler.

Konuk konuşmacı, uzun süredir Manroland baskı makineleri kullanıcısı olan, önde gelen bir Sırp matbaasının Teknik Müdürü, şirketin Vršac

Manroland Adriyatik CEO'su Dr. Mario Barišić (solda), etkinliđi mümkün kılan Lana Group CEO'su ve sahibi Nikola Hanzel ile

Baskı demolarına ticari ve ambalaj sektörlerinden 90'ı aşkın uzman katıldı

tesisinde kurulu Manroland'ın en son Evolution teknolojisi hakkında deneyimlerini paylaştı.

Manroland Sheetfed GmbH Bölge Satış Direktörü Jürgen Holtrode, rekor sayıda katılım sağlanan etkinlik için Manroland Adriyatik'i kutlayarak; "Manroland Adriyatik, kısa sürede beş Evolution baskı makinesi sattı ve Adriyatik bölgesinde büyümesi, Manroland'a Sırbistan'da yerel teknik destek ofisi açtırdı" diyor.

Manroland Adriyatik CEO'su Dr. Mario Barišić, ekliyor. "Bölgedeki bu önde gelen matbaacıların en gelişmiş otomasyon, kalite ve verimlilik standartlarını karşılamak için en gelişmiş Evolution makinemizi ve destek servislerini seçtikleri için gurur duyuyoruz."

Manroland Adriyatik, Adriyatik bölgesinde son yılların en büyük open house etkinliğine ev sahipliği yaptı; Manroland ekibi, katılan herkese teşekkür etti

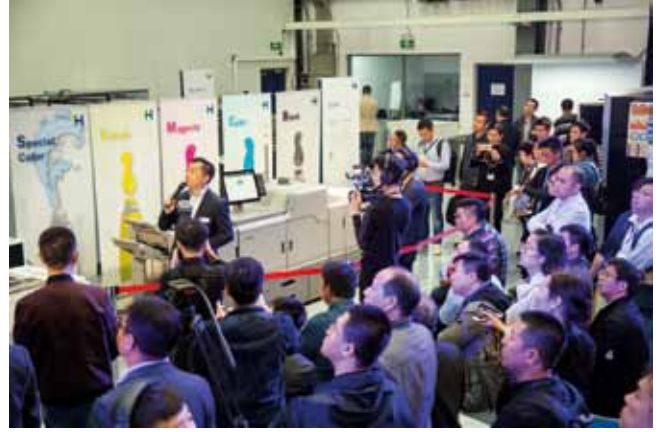
Lana'nın Roland 706LV Evolution baskı makinesi, sadece birkaç tuşa dokunarak baskı öncesi verisinden iş oluşturmada en yüksek otomasyonu sergileyen, benzersiz, güçlü fonksiyonlarla, daha az başlangıç fireli ve başlat / durdur sekansında sıfır fireli, çok esnek bir makine.

Lana'nın Roland 702P Evolution baskı makinesi. Son teknoloji ürünü perfektör ünitesi, en ince kâğıttan ağır kartona kadar geniş bir yelpazede baskı altı materyaline baskı ve bir çift çevirme tamburunda minimum malzeme kıvrılması imkânı sağlıyor. ■



Asya dijital düşünüyor: Heidelberg Akıllı Matbaa konsepti başarıyla kuruldu

Şanghay, Çin'deki Heidelberg Print Media Center, ticari baskı alanından 400'e yakın müşterinin katıldığı bir 'Commercial Day' etkinliğine ev sahipliği yaptı. Tam otomatik proseslerin verimliliği nasıl arttırdığının gösterildiği etkinlikte ayrıca yeni Versafire nesli EV/EP'nin Asya piyasalarına ticari lansmanı da gerçekleştirildi.



(Solda) Çin'in Şanghay kentindeki Heidelberg Print Media Center'da düzenlenen Heidelberg Commercial Day etkinliğine Çin ve Asya Pasifik ülkelerinden 400 civarında davetli katıldı (Sağda) Yeni nesil Versafire EV/EP Çin'de piyasaya sürüldü

Asya'daki baskı medya endüstrisi, diğer pazarlarda olduğu gibi aynı zorluklarla karşı karşıya: baskı tirajları azalıyor, işlerin sayısı artıyor, süsleme gittikçe daha karmaşık hale geliyor ve bunların hepsi en kısa teslim süreleri ve en düşük maliyetlerle gerçekleşiyor. Dijitalleşme ilerliyor ve bu avantajlar dahili olarak süreçlerde ve harici olarak matbaa müşterileri ile iletişimde hayata geçirilmekte.

Ekim ayının sonunda, Şanghay, Çin'deki Heidelberg Print Media Center 400'den fazla müşterinin katıldığı bir Commercial Day (Ticari Gün) etkinliğine ev sahipliği yaptı. Heidelberg Druckmaschinen AG (Heidelberg) 'Turn Passion into Profit / Tutkuyu Kâra Dönüştür' sloganı altında, ticari matbaaları daha başarılı hale getirmek ve Akıllı Matbaaya giderken onları yönlendirmek için sürdürülebilir çözümler sundu. Ağa bağlı canlı sunumlarda, yalnızca gerektiğinde manuel olarak durdurulan, 'Push to Stop' felsefesine sahip tam otomatik proses zinciri gösterildi. Bu optimize edilmiş, akıllı üretim süreci, daha yüksek üretim güvenilirliği ve dolayısıyla daha fazla verimlilik ve maliyet etkinliği anlamına geliyor.

Akıllı Matbaa, baskı öncesi, dijital ve ofset baskı makinelerinden baskı sonrası işlemlerine kadar tüm süreçleri tamamen ağ bağlantılı hale getiren ve otomatikleştiren Prinect iş akışını temel alıyor. Bu, üretim sürecinde temas noktalarını azaltıyor ve işlem süreçlerinde verimliliği sürdürülebilir bir şekilde artırıyor.

Yüksek verimlilik için Push to Stop

Ziyaretçiler, baskıdan çıkan kuru tabakalar sayesinde Speedmaster CS 92-5 LE UV'nin entegre ve temas noktası azaltılmış çalışmasıyla birlikte, bir Polar Cutting System 300 ile hemen işlemden geçirilmesi kombinasyonundan çok etkilendiler. Yeni piyasaya sürülen Versafire EV ve Speedmaster SX 74-4 arasındaki bir ortak çalışma gösterildi. Yüksek otomasyonlu Speedmaster SX 74, tıpkı Şanghay yakınlarındaki Heidelberg fabrikasında yer alan tüm diğer tabaka beslemeli makineler gibi imal edilmiş ve ilk olarak AutoPlate Pro'nun yeni özellikleriyle Asya pazarına tanıtıldı. Entegrasyon ve ön ayar sayesinde beş iş 15 dakikadan daha kısa bir sürede basıldı ve hemen bir Stahlfolder makinesiyle işlemler tamamlandı. Bu nedenle Push to Stop, kolay, güvenli, verimli ve kârlı bir üretim sağlıyor. Gösterilerin sonunda, OEE (Genel Ekipman Verimliliği) hesaplandı ve OEE'deki bir artışın üretimi nasıl daha verimli hale getirebileceği ve işlerin nasıl daha kısa sürdüğü gösterildi. Bir Speedmaster CD 102-7 + L UV 7 renkli baskı makinesinde çok renkli bir iş demosunda daha fazla süsleme ihtiyaçlarını karşılayan geniş spot renk yelpazesi sergilendi.

Heidelberg'in Yaşam Döngüsü Çözümü portföyünün müşteriler için kilit bir bileşenin, baskı makinelerinin OEE (Genel Ekipman Verimliliği) kullanımını maksimum kalite, verimlilik ve



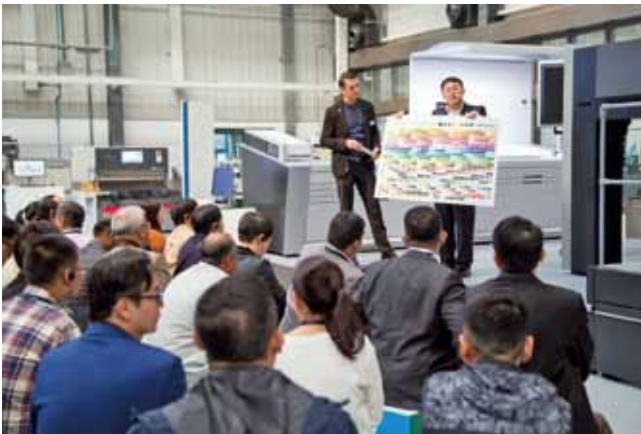
Fabrika turu programı Asyalı müşterilerin tüm süreçler ve kalite standartları Heidelberg tarafından belirlenen küresel standartları karşılayan Qingpu tesisindeki makinelere olan güvenini güçlendirdi

üretim güvenilirliği ile maksimum seviyeye çıkarmayı amaçlayan Saphira sarf malzemeleri olduğu belirtiliyor.

Yeni Versafire neslinin Çin prömiyeri kutlandı

Yeni Versafire nesli EV / EP'nin Çin pazarına ticari lansmanı da etkinlikte gerçekleşti. Versafire EV dijital baskı sistemi, müşterilere çeşitlilik ve optimizasyon yoluyla dijital iş modellerini daha da genişletmelerini sağlayan yüksek derecede esneklik ve yaratıcı olanaklar sunuyor. Yeni 'Görünmez Kırmızı' özel tonerle, Versafire EV'nin şimdi toplam beş spot rengi var. Tıpkı beyaz, vernik, neon sarısı ve neon pembesi gibi, 'Görünmez Kırmızı' da ek süsleme seçenekleri sunuyor. İlk defa ilk önce beyaz baskıyı ve ardından proses renklerini CMYK basmak da mümkün. Renkli kağıda ve folyolara baskı yaparken, daha önce birkaç işlemin gerekli olduğu tek bir işlemde, verimliliği önemli ölçüde artıran olağanüstü etkiler elde edilebiliyor.

Sürekli kararlılık ve yüksek verimlilikle puan alan, Versafire EP yüksek performanslı bir dijital baskı sistemi. Yeni hat içi kalibrasyon sayesinde, ilk sayfadan son sayfaya kadar tutarlı renk kararlılığı elde ediliyor. Yeni formatlar genişletilmiş uygulama olanakları sunuyor. ■



En son nesil Image Control üniteli bir Speedmaster CD 102-7+L UV'de, Prinect Multicolor Workflow ile üretilebilen spot renk çeşitliliğini gösteren üç farklı iş basıldı

Planatol'dan yeni dispersiyon tutkalları



Planatol, grafik sanat endüstrisi için, film laminasyon ve katlama yapıştırma alanlarında kullanıcılara çeşitli avantajlar sunan yeni dispersiyon yapıştırıcılarını sunuyor.

ISEGA sertifikalı dispersiyon tutkalları

"KF LE" tukalları ile Planatol, baskı sonrasında ve pazarın artan taleplerine ve artan rekabet ve fiyat baskısına cevap vermek için yapıştırıcı portföyünü genişletiyor. Yapıştırıcılar dolaylı gıda teması için uygun ve ISEGA sertifikalı. Yapışma özelliklerinin çok iyi olmasından ötürü, tüm genel malzemeler, basılı sayfalara lamine edilebiliyor, bu uygulama için mevcut tüm şartlar yerine getiriliyor. Yapıştırıcılar yaygın makine tipleri ile çalışıyor ve mükemmel işleme özellikleri ile ikna edici özellikler taşıyor. Yüksek kabartma gücü ve iyi kırım özellikleri, mükemmel parlaklık derecesinin yanı sıra performans özellikleri arasında. Tutkallar, işlem verimliliği ve güvenliği açısından kullanıcı için yeni olanaklar ve avantajlar sağlıyorlar: Daha az yapıştırıcı değişikliği ve daha düşük temizleme maliyetleri zamandan ve paradan tasarruf sağlayabilir. Uygulamaya ve gereksinimlere bağlı olarak, müşteri, ürün yelpazesindeki farklı yapıştırıcılar arasından seçim yapabiliyor. Planatol'un uygulama mühendisleri yardım etmek ve tavsiyelerde bulunmak için hazır.

Yeni katlama tutkallarıyla iyileştirilmiş maliyet etkinliği

Planatol ayrıca katlama tutkalları alanında da yeni ürünler piyasaya sürdü. Katlama tutkalı öncüsü, mevcut ürün geliştirmeye, tüketim ve maliyet verimliliğini optimize etmeye odaklanmış bulunuyor. Standart kâğıtlar için yeni Planatol Jetline katlama yapıştırıcıları ekonomi açısından yeni standartlar belirliyor. Planatol Genel Müdürü Johann Mühlhauser "Müşteriye her zaman daha çok kulak veriyoruz" diyor ve şöyle devam ediyor: "Planatol Jetline tutkalları sonuçtur, bilinçli olarak ekonomiyi ön plana çıkardık." Bu yeni yapıştırıcılar, Planatol'de olduğu gibi yüksek kalitelerinden dolayı da göze çarpıyorlar: En iyi işleme özellikleri, düşük püskürtme makinesi kullanımı ve ilgili uygulama teknolojisine uyarlanan kısa ayar süresi, yapıştırıcıların en önemli özellikleri arasında. Yapıştırıcılar solvent ve yumuşatıcılar içermiyor. ■

Kodak Sonora Kalıp Yıllık ‘Green Leaf’ Ödül Programı kazananları açıklandı

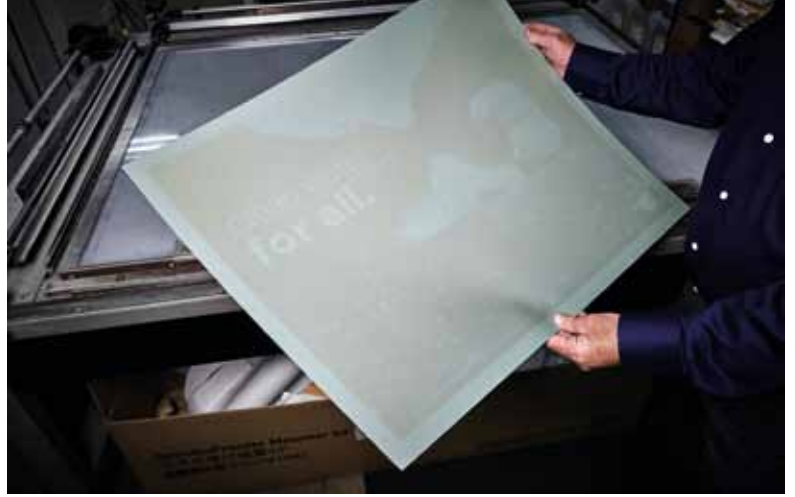
Kodak’ın sürdürülebilir, çevre dostu baskıyı desteklemek için hayata geçirdiği ödül programının altıncısında, 13 matbaacı ‘Sürdürülebilir Baskıda Mükemmellik’ için ödüllendirildi.

Çevresel açıdan sürdürülebilir baskı çözümleri geliştirmede dünyanın önde gelen şirketlerinden Kodak, dünyanın dört bir yanından 13 matbaacıyı içeren 2018 Kodak Sonora Kalıp Green Leaf Ödülünü kazananları açıkladı. Program, şimdi altıncı yılında, sürdürülebilir uygulamaları benimsemekte ve müşterilerine baskı ihtiyaçları için çevre dostu seçenekler sunmakta lider olan baskı endüstrisi iş ortaklarını kutluyor.

2018 kazananları: Artes Gráficas Sagitario (Bolivya); Presse-Druck- und Verlags-GmbH (Almanya); Blackmore Group (İngiltere); Colour King (Güney Afrika); PT Gelora Aksara Pratama (Endonezya); Hebei Xindong Printing Co. (Çin); Leanin Tree (ABD); Mitchell Press (Kanada); The Profeather Printing Co., Ltd. (DongGuan, Çin); SRB Printing (Güney Kore); Stuff New Zealand (Yeni Zelanda); Toyokuni Printing Co. (Japonya); Wijeya Newspapers (Sri Lanka).

Kodak Sonora işlemsiz kalıpları faaliyetlerine entegre etmenin yanı sıra, kazanan firmaların her birinin sürdürülebilir iş uygulamalarına yatırım yapma konusundaki kararlılığı dikkate alınıyor. Ödüllü katılımcılar, enerji ve su verimliliğini artırmak için yönetim uygulamaları, yerel topluluk sürdürülebilirlik girişimlerine katılım ve çevre-bilinçli materyal ve sarf malzemelerin kullanımı gibi çeşitli kriterlere göre değerlendiriliyor. Tüm başvurular bir Kodak jüri heyeti tarafından belirlenen puanlarla inceleniyor.

Kodak Baskı Sistemleri Bölümü Başkanı John O’Grady, “Kodak’ta, sürdürülebilir baskının, iş başarısını desteklemek için kritik bir temel oluşturduğuna inanıyoruz ve bu yılki Sonora Green Leaf Ödülü kazananlarının her biri, bu uygulamanın nasıl hayata geçirileceğine örnek teşkil ediyor” diyor ve ekliyor. “Bu matbaacıların her biri, işletmelerine daha fazla çevre dostu



eylemler dahil ettikleri için, azaltılmış işletme maliyetlerinin yanı sıra, müşterilerinin yararına olan temel performans ölçümlerinde ölçülebilir artışlar sağlamak gibi hayli somut sonuçlar elde ettiler.”

Kodak’ın daha sürdürülebilir bir dünyaya katkıda bulunmasının en anlamlı yollarından biri, müşterileri sürdürülebilirlik hedeflerini yerine getirmeleri için yetkilendirmek; bu nedenle Kodak’ın ürün mühendisliği, çevresel sürdürülebilirliğe öncelik veriyor. Kodak Sonora işlemsiz kalıplar, dünya çapında teknolojiyi kullanan 4.000’den fazla müşteri ve en son sürüm olan Sonora X’i benimseyerek büyümeye devam eden ve matbaacıların % 80’inin işlemsiz kalıplara geçmesine olanak tanıyan Kodak’ın sürdürülebilir ürün arzının merkezinde yer alıyor. Sonora kalıpların ötesinde, Kodak’ın CtP (bilgisayardan kalıba) çözümleri, alternatif platformlara kıyasla enerji tüketimini yüzde 95’e kadar düşürüyor. Kodak Nexpress Press ve Kodak Nexfinity Platformları, neredeyse hiç emisyon yaratmayan ve elektrik gücü gereksinimi alternatif platformların altında olan HD Kuru Mürekkepler gibi çevresel açıdan sorumlu özellikler içerirken, Kodak Prosper baskı makineleri ve Kodak Ultrastream Inkjet Teknolojisi, tadilat ve yeniden kullanım için tasarlanmış baskı kafası bileşenlerine sahip. ■

Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

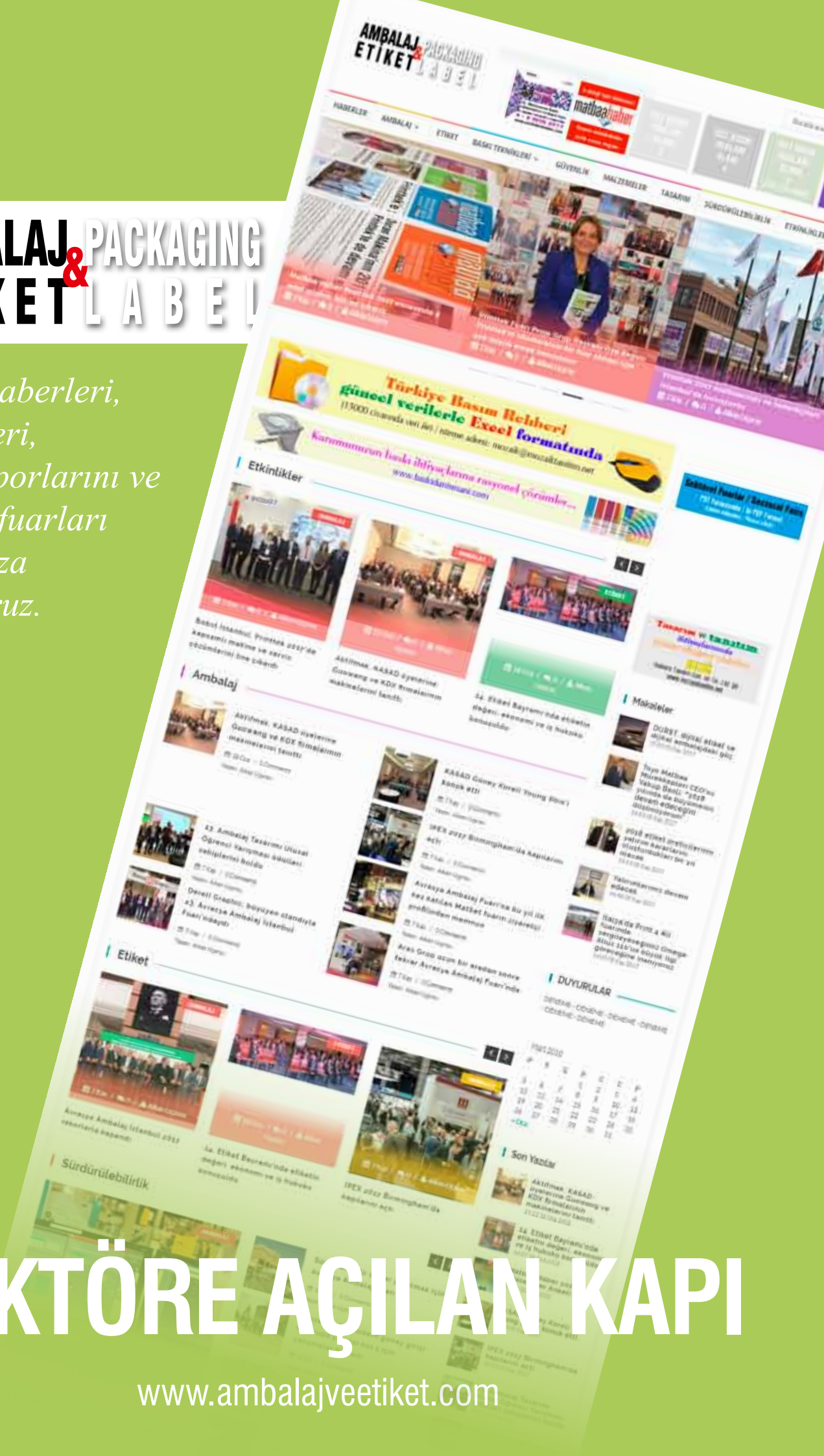
Abone olun, haberdar olun.

İndirimli yıllık abonelik bedeli 200 TL, iki yıllık 375 TL.

Tel: (312) 495 10 80

AMBALAJ & PACKAGING ETİKET LABEL

*güncel haberleri,
makaleleri,
trend raporlarını ve
sektörel fuarları
ekranınıza
getiriyoruz.*



SEKTÖRE AÇILAN KAPI

www.ambalajveetiket.com

GRAPHTEC

www.GraphtecTurkiye.com

Otomatik Beslemeli Etiket Kesim Makinesi

Etiket baskı sonrası beklemeden, anında;
Kesim, kopartma ve perfore işleriniz için
Tabaka ve rulo etiket, çıkartma ve diğerinde
Maliyetinizi düşürün, üretimizi arttırın

F-Mark For CE6000



Özellikleri

- Kesintisiz, el değmeden tabaka malzeme yükleme ve işlemesi
- Kolay yazılımla çok hızlı ayarlar ile kolay hizalama hatasız kenar kesimleri ve etiket kesimler
- Sadece 2 adet poza okuyarak hızlı işe başlama
- Kalıp bıçağı gibi tam kesim, yarım kesim, perfore kesim, noktalı veya çizgili kesimler yapabilir

Ebadı Malzeme Maksimum

Super A3

(Maks. en 350mm, boy 500mm)

Tabaka Adedi

35mm (200 adet)

(malzemeye, kalınlığa göre değişir)



CE6000-40

F-Mark For CE6000

Uygulamalar

Küçük adet üretimler için uygundur. Örneğin ürün etiketleri, tekstil ısı transfer folyoları ve diğerleri gibi.



Etiketler



Tekstil Folyoları
(Isı Transfer)



Dijital Baskılar
görüldüğü gibi

www.GraphtecTurkiye.com

A ve A Endüstriyel Teknoloji Ürünleri Makine San Tic A.Ş.
Giyimkent Cad No 128 Esenler 34235 İstanbul Türkiye

AVEN
ETUM
0542 590 70 90