

# matbaa **haber**

AYLIK SEKTÖREL DERGİ

SAYI 189 / MAYIS 2019 20 TL

- Heidelberg ile internetten karton ambalaj baskısı
- Teknova KASAD üyelerine ürünlerini ve ambalaj yeniliklerini tanıttı
- Bursa Kent Dosyası

- Dosya: Dijital Baskı / Tonerli Sistemlerdeki Yenilikler ve Uygulamalar
- Dosya: Dijital Baskı / Ambalaj ve Etiket için Kesim Masaları ve Modelleme



FCS  
Belgesi ile  
yeşil ve  
çevre dostu  
olduğumuzu  
tescillendirdik.



## sekamsan

kağıt & karton

Sekamsan çözüm merkezleri:

İstanbul	0 (212) 543 22 00
Topkapı	0 (212) 582 10 00
Ankara	0 (312) 435 33 00
Konya	0 (332) 342 73 50
Bursa	0 (224) 372 72 00
Bursa	0 (224) 250 41 50

Daha nice markalar...

### İstanbul Bölge Dağıtım & Satış Merkezi

Maltepe Mah. Davutpaşa Cad.  
Cebe Ali Bey Sok. No:16/M  
Zeytinburnu / İSTANBUL  
Tel.: (212) 543 22 00 Pbx  
Fax: (212) 660 31 32 Pbx

### Topkapı Kağıt Market

Maltepe Mah. Litros Yolu Sok. 2.  
Matbaacılar Sitesi No:2/4 1BF13  
Zeytinburnu / İSTANBUL  
Tel.: (212) 582 10 00 Pbx  
Fax: (212) 416 50 00

### Ankara Bölge Dağıtım & Satış Merkezi

İvedikköy 1323 Cadde  
No: 8/3  
Yenimahalle / ANKARA  
Tel.: (312) 435 33 00  
Fax: (312) 435 23 00

### Konya Bölge Dağıtım & Satış Merkezi

Fevzi Çakmak Mah.  
Yayın Cad. No:62/64  
Matsit Karatay / KONYA  
Tel.: (332) 342 73 50 Pbx  
Fax: (332) 342 73 53 Pbx

### Bursa Bölge Dağıtım & Satış Merkezi

Ankara Yolu 13. Km  
No:65  
Kestel / BURSA  
Tel.: (224) 372 72 00 Pbx  
Fax: (224) 372 72 08 Pbx

### Bursa Kağıt Market

Uluyol Sezen Sok.  
No:15  
Osmangazi / BURSA  
Tel.: (224) 250 41 50 Pbx  
Fax: (224) 254 57 95 Pbx



30  
yıl

**basak**

matbaacılık ve Tanıtım hiz. ltd. şti  
[www.basakmatbaa.com](http://www.basakmatbaa.com)



**GÜNLÜK  
5 MİLYON  
FORMA  
WEB BASKI**



<b>20 Bin M<sup>2</sup></b> KAPALI ALAN	<b>GÜNLÜK 220 Bin KG</b> KAĞIT İŞLEME	<b>YILLIK 70 Bin TON</b> WEB OFSET KAĞIT İŞLEME	<b>YILLIK 320 MİLYON</b> TABAKA OFSET BASKI	<b>GÜNLÜK 1 MİLYON</b> KIRIM VE KATLAMA	<b>GÜNLÜK 400 Bin</b> AMERİKAN CİLT	<b>GÜNLÜK 800 Bin</b> TEL DİKİŞ
--------------------------------------------	----------------------------------------------	--------------------------------------------------------	----------------------------------------------------	------------------------------------------------	--------------------------------------------	----------------------------------------



# WANJIE

## Rulo Ofset UV Etiket Baskı Makinası

TÜRKİYE  
DİSTRİBÜTÖRÜ

imeks  
grup



- 350 /450 / 560 /660 mm ebatlarında makina eni
- Soğutucu UV sistemli film /kağıt / karton baskı imkanı
- Hem ofset hem flekso olarak çalışan ünite tasarımı
- Düşük iş boylarında yüksek hız özelliği
- Flekso / Serigrafi/ Soğuk Yıldız / Tahta Bıçak / Rotatif kesim üniteleri

İMEKS GRUP  
0212 801 87 88  
0532 708 58 58  
info@imeks.com  
www.imeks.com

f /İMEKS GRUP  
in /imeks-grup  
i /imeksgrup



# Ezber bozan yenilikler

MatSet



www.matset.com.tr

f t i matsetofficial

**Kalite veya malzeme çeşitliliğinden ödün vermeden, gelen işlerin %98'ini uygun maliyetlerle üretmek için "EVET" deyin.**

Hp Indigo çığır açan yeniliklerini sunar. Hızlı, akıllı ve daha karlı, tüm bu yenilik dizisi oyunun kurallarını değiştiriyor. Hp Indigo 5900 ve 7900 dijital baskı makinelerinin yanı sıra geniş ebat 53x75 cm Hp Indigo 12000 Dijital Ofset baskı makinesini de içeren Hp Indigo dijital ofset baskı makineleri tüm beklentileri daha geniş formatta karşılamaktadır. Yenilikçi ürün gamı, baskıyla nelerin mümkün olduğunu yeniden tanımlamaktadır.

Çalışmakta olan binlerce dijital tabaka baskı makineleri, baskı öncesi ve sonrası çözümler sunan konusunda uzman ortakları ile beraber, HP Indigo karlı büyüme için doğru bir çözüm ortağıdır.

Daha fazlası için [hp.com/go/indigo](http://hp.com/go/indigo)



HP Indigo 5900 Dijital Baskı Makinesi



HP Indigo 7900 Dijital Baskı Makinesi



HP Indigo 12000 Dijital Baskı Makinesi

# Bu sayımızda...

## matbaahaber

SAYI 189 / MAYIS 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 Mayıs 2019

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

# 6

Heidelberg ile internetten karton ambalaj baskısı



# 8

Teknova KASAD üyelerine ürünlerini ve ambalaj yeniliklerini tanıttı



# 50

Ink Academy Nisan'da Ankara'daydı



# 54

Marmara Üniversitesi  
Basım Teknolojileri Bölümü'nde Korda A.Ş.  
ekibine kâğıt eğitimi verildi



# 56

Bobst en son ambalaj ve etiket yeniliklerini duyurdu  
Emrah KORUGAN / Imeks Grup Satış Müdürü



# 57

TOYO Ink, PPEXPO Etiyopya Fuarı'yla  
Afrika pazarına giriş yaptı



# 58

DURST, dijital baskının geleceğinin belirleneceği  
yeni karargâhının açılışını yaptı  
DURST Artık 27.334 m<sup>2</sup>'de  
Hazırlayan - Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.



# 52

Mimaki JFX200-2513 EX UV Baskı  
Makinesi 2 boyutun ötesine geçiyor



# 60

Imeks Grup, Quicklabel QL-300 ile dijital  
baskıda yeni bir sayfa daha açıyor



# 61

Afrika'da bir ilk...  
"Pyrotec PackMedia"  
Durst Tau 330 RSC yatırımı yaptı



# 14



BURSA KENT DOSYASI

# 68

DİJİTAL BASKI /  
AMBALAJ VE ETİKET İÇİN KESİM MASALARI VE MODELLEME

- 14 Furkan Ofset'in hedefinde verimliliği ve ihracatı arttırmak var
- 18 Gül-Mat Ofset Matbaacılık Ambalaj çıkışı ihracatta arıyor
- 22 Cetto Ambalaj risk almadan devam ediyor
- 26 Sancak Etiket yeni yatırımlarla büyüyecek
- 32 Aymat, Emirtrans A.Ş. ile tekstil baskı pazarına da hizmet veriyor
- 34 Rota Ofset karton ambalaj ile büyüyor
- 38 Cansal Matbaa Etiket Ambalaj, temkinli büyümekten yana
- 42 Basım Teknik zarf üretimiyle ürün yelpazesini çeşitlendirdi
- 46 Dörtrenk, kitapbaskı.com ile girdiği internet pazarından umutlu
- 48 Yusuf Dündar (Reklamland) "Kârlılık, verimlilik ve kontrolsüz artan ham madde fiyatları çözülmesi gereken üç konu"
- 49 Nihat İlhan (Bursa Matbaacılar ve Kırtasiyeciler Odası Başkanı) "Matbaacılığı bitirdiler"

- 66 Aristo Alman teknolojisi ile endüstriyel üretim iş akışında verimlilik, hassasiyet, güvenilirlik  
Yasemin SÖNMEZ / Prodigital - P Reklam Ürünleri  
Satış ve Uygulama Ltd. Şti. Endüstriyel Makine Grup Sorumlusu
- 68 Prodigital, dijital kesim ve UV baskı makineleri ile her sektöre çözüm sunuyor  
Yasemin SÖNMEZ / Prodigital - P Reklam Ürünleri  
Satış ve Uygulama Ltd. Şti. Endüstriyel Makine Grup Sorumlusu

# 70

İMZALI YAZILAR

- 70 İNELME Verimlilik Çözümleri-3  
"I-ACS" otomatik temizleme çözümleri  
Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.

# 62

DİJİTAL BASKI /  
TONERLİ SİSTEMLERDEKİ YENİLİKLER VE UYGULAMALAR

- 62 Heidelberg dijital baskı sistemlerindeki yenilikler  
Hakan HONDU / Heidelberg Türkiye Pazarlama Yöneticisi
- 64 Dijital baskı sistemlerinde yenilikler ve gelişmeler  
Cem YILMAZ / Matset Etiket ve Ambalaj Satış Temsilcisi

# 67

EĞİTİM

- 67 İ.Ü. Cerrahpaşa ambalaj sanayii için mühendisler yetiştirecek
- 72 İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa - Mimaki iş birliği
- 74 hubergroup İzmirli öğrencilere yeni bir ufuk açıyor
- 75 Matbaa öğrencileri Bilnet Matbaacılık ve Ofset Yapımevi'ni ziyaret ettiler  
Teknoloji ve iş akışını aynı günde izlediler



# 63

YENİ GÖREVE ATANANLAR

- 63 BNK Grup'un yeni Genel Müdürü Serra Yılmaz oldu
- 63 Siegwark Türkiye ve Orta Doğu Genel Müdürü Mustafa Güler'e yeni görev

# 77

FUAR HABERLERİ / FESPA Global Print Expo 2019  
(14-17 Mayıs Münih)

- 77 Fujifilm FESPA 2019'da Acuity Ultra'yı sergiliyor
- 77 Mimaki geleceğin dijital dünyasını FESPA 2019'da gösterecek
- 78 Agfa FESPA 2019'da amiral gemisi Jeti Tauro H3300 ile demo yapacak
- 79 Roland DG, FESPA 2019'da yepyeni ve heyecan verici çözümlerini sergiliyor

## İLAN İNDEKSİ

A ve A Endüstriyel Teknoloji Ürünleri.....A.K.	Fujifilm ..... 31	MKS Kağıtçılık..... 47
Aras Grup / Aras Makina..... 25	Heidelberg.....5,11	Satılık Makina..... 59
Aras Grup / Met Kağıtçılık ..... 21	hubergroup ..... 45	Sekamsan ..... Ö.K.
Başak Matbaacılık.....Akordeon Kapak	Imex Group ..... Ö.K.İ.	Teknova..... 29
Dereli Grafik ..... 13,17	Korda ..... 41	Toyo Matbaa Mürekkepleri ..... 27
Elektroser..... 35	Matset..... 1	Türev Matbaa Malz..... 39
Euro Expo / Print&Sign 2019 ..... 80	Mecit Güler Matbaa Makineleri..... 33	Tüyap Ambalaj..... A.K.İ.
Frimpeks..... 53	Mimaki ..... 37	Yatay Bilgisayar..... 51





## 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](http://heidelberg.com/tr)



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

## DOSYALARIMIZ VE ETKİNLİKLER...

**3** 1 Mart yerel seçimlerinin üzerinden 1 ay geçmesine karşın seçimi bütünü ile geride bırakmış değiliz. Karar süreci uzadıkça ekonomik sorunların yükü de ağırlaşıyor. Umarız bundan sonra krizin etkilerinin azaltılması doğrultusunda adımlar atılır ve önümüzdeki süreç geçtiğimiz aylara göre daha umut verici olur.

Heidelberg karton ambalaj tarafında Primefire 106 ile internetten ambalaj baskı platformu ve çözümünü tanıttı. Çinli Karton ambalaj üreticisi firmaya kurulan Primefire 106 ile müşteriye özel tasarım ve siparişler, dünyanın ilk web-to-pack platformu ve dijital üretim çözümü ile gerçekleştirildi.

KASAD'ın (Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği) aylık tanıtım toplantılarının Nisan ayı konusu Teknova'ydı. Teknova yöneticileri 18 yıl içinde küçük bir üreticiden bugün 30 ülkeye ihracat yapan uluslararası bir marka haline gelme süreçlerini ve geniş ürün çeşitlerini KASAD üyelerine tanıttılar. Toplantıda Teknova Yönetim Kurulu üyeleri ve temsilciliğini yürüttüğü Sava Blanketleri yetkilileri birer sunum yaptılar.

**G**eçen ay bir kaçı gün Bursa'daydık. Bursa Dosyamız için sektör firmalarımızı ziyaret edip, yaptıklarını, hedeflerini ve yatırım planlarını konuştuk. Sektörün genel sorunları Bursa firmalarını da etkiliyor. Buna karşın bir önceki Bursa dosyamıza göre kenti daha dinamik ve sektörel olarak daha gelişmiş bulduk. Diğer büyük kentlerimizde olduğu gibi Bursa'da da firmalar iç piyasanın yanında ihracatı da gündemlerine almışlar ve bu doğrultuda yoğun çaba harcamaktalar. Dosyamızda 10 firma temsilcisi ve Bursa Matbaacılar Odası Başkanı ile yaptığımız görüşmeler yer alıyor.

**F**ESPA Global Print Expo 2019, 14 - 17 Mayıs tarihleri arasında ziyaretçilerini ağırlayacak. Münih Almanya'da kapılarını açan fuar Geniş Format Dijital Baskı, Serigrafi Baskı, Ticari Baskı, Tekstil Baskı, Konfeksiyon Süsleme ve Endüstriyel Reklam alanlarında sektör profesyonellerinin bir araya gelecekleri önemli bir platform olacak.

**E**ğitim cephesinde bir biri ardından etkinlikler gerçekleşiyor. Geçtiğimiz günlerde Marmara Üniversitesi Basım Teknolojileri Bölümü'nde Korda A.Ş. ekibine kağıt eğitimi verildi. Ink Academy Nisan'da Ankara'daydı. hubergroup Türkiye Satış Noktası Teknik Grup iş birliği ile düzenlenen etkinlik 27 Nisan'da gerçekleşti. İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Mimaki iş birliği ile Teknik Bilimler MYO bünyesine iki baskı makinesi kuruldu. Mimaki tarafından hibe edilen makinelerle bir deneyim atölyesi oluşturuldu. hubergroup "Meslek Lisesi Sektör Meselesi" sosyal sorumluluk projesi kapsamında İzmir ve İstanbul'da MTAL öğrencileri ile bir araya geldi. Proje kapsamında panel ve teknik gezilerle öğrencilerin gelecek planlarına katkı yapmak amaçlanıyor.

**B**u sayımızda iki dosyamız daha var: Tonerli Sistemlerdeki Yenilikler ve Uygulamalar ile Ambalaj ve Etiket İçin Kesim Masaları ve Modelleme. Tedarikçilerimizde gelen imzalı yazılar ilgili sayfalarımızda.

Verimli bir ay geçirmeniz dileği ile...

Saygılarımızla,

A. Tamer ARDIÇ





# Heidelberg ile internetten karton ambalaj baskısı

Heidelberg Çinli karton ambalaj üreticisi ile birlikte komple internetten Ambalaj baskısı (web-to-pack) platformunu ve üretim çözümünü tanıttı

- Print China'da dünya prömiyeri - bulut tabanlı web-to-pack platformu "Boxuni" hızlı, basit ve uygun maliyetli özelleştirilmiş ambalajlar sunuyor
- Matbaacılar, tasarımcılar ve müşterilere eşit ölçüde fayda sağlıyor
- Xianjunlong, büyüyen ambalaj pazarındaki yeni dijital iş modeli için Heidelberg Primefire 106'yı kullanıyor
- Primefire 106 dijital baskı sistemi veri odaklı dijital iş modellerini destekliyor

Heidelberg'den Print China'da dünya prömiyeri: Bulut tabanlı web-to-pack platformu boxuni ile basit, hızlı ve düşük maliyetli çözüm.



Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg), Çin'in önde gelen ambalaj üreticilerinden birisi olan Shenzhen merkezli Xianjunlong Color Printing Co. Ltd. ile birlikte, müşteriye özel tasarım ve sipariş için dünyanın ilk web-to-pack platformu -boxuni- ve dijital üretim çözümünü tanıttı. Karton kutu üretimine özel platform,

ambalaj tasarımcılarını, baskı satın almaları ve üreticileri eşsiz bir verimlilikle birleştirmekte ve Heidelberg'in Çin ambalaj endüstrisindeki güçlü ayak izi ile rakipsiz yazılım ve teknik yeteneklerinden yararlanmaktadır. İlk boxuni yazılımı test müşterisi olan Xianjunlong, bulut tabanlı çevrim içi platformdan Heidelberg Primefire 106 ile baskı ve baskı sonrası işlemlere kadar tamamen entegre bir web-to-pack üretim hattı kurdu. Heidelberg, bu çevrimiçi platformu 9 - 13 Nisan tarihleri arasında Guangdong'da düzenlenen Print China fuarındaki standında sergiledi.

## boxuni: Matbaacılar, tasarımcılar ve müşterilere eşit ölçüde fayda sağlayan yeni web-to-pack platformu

Heidelberg, Prinect sistemi ile yazılım konusundaki bilgi birikimi ve yüksek kaliteli karton



kutuların basılmasındaki geniş deneyimi ile katkıda bulunuyor. Bu şekilde şirket, ambalaj tasarımcılarının, son kullanıcıların ve ambalaj matbaacılarının fayda noktalarını tek bir platformda bir araya getiriyor. Tasarımcılar şu anda yaklaşık 12 bin katlanabilir karton kutu tasarımına çevrimiçi erişime sahipken, bu sayı gitgide artmaktadır. Bu, ihtiyaçlara uygun karton ambalaj tasarımını hızlı, basit ve uygun maliyetli bir işlem haline getirir. Karton ambalaj alıcıları ise, ambalaj tasarımlarını gerektiğinde özelleştirilmiş ve ayrıca en kısa sürede teslim olacak şekilde çevrim içi olarak sipariş edebilirler. Tüm siparişler, Xianjunlong tesislerinde tamamen otomatik olarak üretilir ve gönderilir. Çin'in B1 formatındaki ilk endüstriyel dijital baskı sistemi olan Heidelberg Primefire 106, çevrimiçi olarak tasarlanan ve sipariş edilen ambalajın baskısını gerçekleştirir. Karton kutular basıldıktan sonra, baskı sonrası işlemleri olan gofre / sıcak folyo baskı işlemleri ise Heidelberg'in iş ortağı Masterwork Group Co., Ltd.'den şekilli kutu kesim makinesi ile gerçekleştirilir.

## Heidelberg – dijital ekosistemin öncüsü

Heidelberg ayrıca Çin'in basılı medya endüstrisindeki ambalaj pazarı için dijital bir ekosistem yaratma yolunda da öncü. Bir sonraki adım, matbaalara ürünlerini ve hizmetlerini bu platforma bağlama fırsatı vermek. İlk defa, Çin'de geniş kapsama alanı olan standart, yüksek otomasyonlu bir süreçte katlanır karton üretmek için bulut tabanlı bir platform kullanmak mümkün olacak.

Heidelberg Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr.Ulrich Hermann; konuyla ilgili görüşlerini şöyle özetliyor: "Ambalaj pazarında daha fazla büyümeyi sağlayacak yeni bir iş modeline yatırım yapmak için bir müşteriyle birlikte ilk defa çalışıyoruz. Dijital ekosistem oluşturarak çeşitli endüstri paydaşları için katma değer üretmeyi amaçlıyoruz. Ve bir Heidelberg Primefire 106'ya

Çinli ambalaj üreticisi Xianjunlong Color Printing ve Heidelberg, Çin'de web-to-pack platformunu başlatarak, Çin basılı medya endüstrisi için dijital bir ekosistem oluşturma yolunda lider konuma geldi.

Xianjunlong Color Printing'deki organizasyon: Şirket, Çin'in ilk endüstriyel dijital baskı sistemini 70x100 sınıfında devreye aldı - Heidelberg'den Primefire 106.

yatırım yaparak, Xianjunlong, endüstriyel dijital baskı sistemimizin yeni ve veri odaklı iş modellerini uygulamadaki önemini altını çiziyor."

Xianjunlong Renkli Baskı yönetim ekibi üyesi Bay Zhuang, ekliyor: "Boxuni web-to-pack platformunu Çin'in ambalaj pazarında devrim yaratacak. Gelecekte, tasarımcılar, baskı satın almaları ve matbaacılar, düzeltme ve koordinasyon süreçlerine olan ihtiyacı ortadan kaldıracak olan son derece otomatikleştirilmiş, standartlaştırılmış bir süreçten faydalanacaklardır. Primefire'in uygun maliyetli bir şekilde tam kapasitede kullanılmasını sağlamak için bu dijital iş modelini kullanacağız."

## Xianjunlong'daki etkinlik, dijital ambalaj baskısı için tam bir değer zinciri sergiliyor

Heidelberg ve Xianjunlong, Print China ile eş zamanlı bir etkinlik düzenledi. Shenzhen'de iki saatlik mesafede bulunan ambalaj üreticisinin fabrikasına gezi gerçekleştiren ziyaretçiler, dijital ambalaj baskısı için tam ve entegre bir değer zinciri izledi. web-to-pack platformunda Heidelberg'in bir Primefire 106 dijital baskı makinesi ile baskı ve teslimata hazır siparişlerin tamamlanması için baskı sonrası işlemleri gerçekleştirildi.

Dijital Teknolojiden Sorumlu Heidelberg Yönetim Kurulu Üyesi Stephan Plenz; "Çin, karton üretimi için dünyanın en büyük pazarı. 30 milyar avronun üzerinde bir değere sahip ve yıllık yüzde 5 civarında bir oranda büyüyor" diyor ve ekliyor: "Özellikle Çin, Heidelberg Primefire 106 için mükemmel uyum ve kısa vadede artan bir talebe sahip ayrıca daha da yüksek kalitede özelleştirilmiş ambalajlar isteniyor. Bunu, yüksek oranlarda büyüme için daha fazla ivme kazandıracak bir trendin bir sonraki adımı olarak görüyoruz. Dijital ambalaj baskı segmenti için umut verici bir gelişme." ■



Cloud based web-to-pack platform [www.boxuni.com](http://www.boxuni.com) by Heidelberg and Xianjunlong, Chinese packaging producer

**Packaging Designer**

- Packaging design toolkit
- Preparation of print-ready files
- Print production on Heidelberg industrial digital printing system Primefire 106
- Digital proofing of effects, e.g. spot coloring, spot varnishing

**Packaging Printer**

- Access to short run packaging orders
- Get print-ready files from the platform
- Get color conversion with a few clicks
- Reduce waste with automatic nesting

**Print Buyer**

- Choose from hundreds of boxes
- Change the box to dimensional size
- Create personal box designs
- Print boxes in automated quality

Design portal | **boxuni** | Web shop





# Teknova KASAD üyelerine ürünlerini ve ambalaj yeniliklerini tanıttı



KASAD Yönetim Kurulu Üyesi Ferit Dansık

Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği (KASAD) aylık tanıtım toplantısında Nisan ayında Teknova'yı konuk etti.

Teknova tanıtımından önce iki yeni KASAD üyesine rozetleri takıldı. Korco firmasından Aydın Saban'a rozeti KASAD Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Ulu, Fujifilm'den ikinci KASAD üyesi olan Kerem Ege'ye ise rozeti KASAD Yönetim Kurulu Üyesi Ferit Dansık tarafından takıldı.

Toplantı, bu toplantıların firmaları tanımak için iyi bir fırsat olduğunu belirten KASAD Yönetim Kurulu Sekreteri Ferit Dansık'ın takdimiyle açıldı. KASAD Başkanı Alican Duran yurt dışında olduğundan toplantıya katılamadı.

**Ahmet Sezginel (Teknova Yönetim Kurulu Üyesi); Teknova 18 yılda küçük bir üreticiden 30'u aşkın ülkeye ihracat yapan uluslararası bir marka haline geldi**

Teknova Matbaacılık Kimya San. ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Sezginel, Teknova'nın kuruluş amacı, vizyonu ve 18 yıllık geçmişinden önemli dönüm noktalarını şöyle anlatıyor:

"Teknova'yı 18 yıl önce 3 genç mühendis olarak kurduk. Teknova'nın kuruluş günlerinde Türkiye çok önemli bir krizden geçiyordu ama Türkiye'ye inancımız vardı. Türkiye'nin ithal etmek zorunda olduğu, özellikle matbaa kimyasallarını Teknova Türkiye'de yapabilsin, uluslararası kalite standart-

larına uygun sertifikasyonlara sahip ürünler üretebilsin amacıyla yola çıktık. Kısa bir Ar-Ge'den sonra 2004'te İngiltere'de yerleşik Hydro Dynamics Products (HDP) firmasıyla teknoloji transferi anlaşması yaptık. Türkiye'de yüksek teknolojiye sahip matbaa kimyasalları üretmeye başladık.

2005'te Sava blanket firmasıyla, 2006 yılında Alman Betz firmasıyla anlaşma yaptık. Betz mürekkep dağıtım sistemleri ve mürekkep besleme sistemleri ve Pantone renklerinde mürekkep ürettiyordu.

2008 yılında Fogra'ya üye olduk. Türkiye'de o dönemde Fogra onaylı hazne suyu ve solvent imal eden tek firma olduk. İki hazne suyu, ikisi solvent dört ürünümüze Fogra lisansı aldık.

2009 yılında Tesa'nın matbaacılık sektöründeki ve özellikle gazetecilik alanındaki yetkili bayisi olduk. Şu anda tüm matbaacılık sektörüne hizmet ediyoruz.

2010 yılında Baldwin firmasının temsilciğini aldık. Hazne suyu hazırlama ünitelerini, otomatik blanket yıkama sistemlerini ve UV kurutma sistemlerini satın aynı zamanda yedek parça temin eder durumdayız.

2013 yılında yaklaşık 2500 metre kare bir alana sahip Esenyurt Fabrika binamıza taşınmaya karar verdik. Ürün geliştirmeye devam ettik ve üretimini



kendi formülümüzle yaptığımız ürün sayısı 50-60'ın üzerine çıktı.

2016 yılında su bazlı mürekkep ve su bazlı lak üretimine karar verdik. Esnek ambalaj alanında gördüğümüz fırsatlar vardı. O alanda daha fazla ürün geliştirmek adına su bazlı mürekkep ve lak üretimine başladık. Öncelikli olarak İtalyan Eston Chimica firmasıyla bir anlaşma yaptık. Onlardan ham madde alarak Türkiye'de renk üretmeye başladık. Daha sonra 2017 yılında almış olduğumuz kararlar makine yatırımı yaptık. 2018 yılının ortalarında kendi ham maddemizi üretir hale geldik.

Bu arada yine 2018 yılında ilk kuruluş felsefemizi unutmadık. ISO 14001 Çevre ve Kalite Belgesi'ni de almış olduk. Su bazlı ve UV flekso baskı mürekkepleri konusunda çalışmalarımız devam ediyor.

Su bazlı dispersiyon lak, flekso lak, UV lak, UV mürekkep de önümüzdeki dönemde planlarımız arasında.

Hazne sularımız tabaka ofset (alkollü, alkolsüz), web ofset (alkollü, alkolsüz), sürekli form hazne suları ve UV baskıya hazne suları olarak sınıflandırılabilir.

Konvansiyonel tabaka ofset, UV tabaka ofset, konvansiyonel web ofset, UV web blanketleri, kendinden yapışkanlı lak blanketi, UV ve konvansiyonel lak uygulamak için blanket olmak üzere birçok çeşit blanketimiz var. Tabii metal baskı için kullanılan blanketler de var.

Kalıp kimyasallarında oldukça geniş bir yelpazeye sahibiz. CTP termal banyo ve tazeleyici, CTP pozitif banyo, kalıp temizleme suyu, fırın zamkı, kalıp zamkı, kalıp düzeltme jeli ve büyük ebat kalıplarda kullanılan otomatik kalıp yıkama sıvısı olmak üzere kalıp kimyasallarımızı sınıflandırabiliriz.

Solventlerde ise konvansiyonel blanket ve merdane yıkama sıvıları, genel anlamda makine temizleme sıvıları, UV baskı blanket ve merdane yıkama sıvıları, kurutmalı baskı yıkama ve sıvıları, flekso baskılar için baskı yıkama sıvıları üretimi yapıyoruz. Birçok yardımcı malzememiz de var. Formülü bize ait olan 50 -60 kimyasalımız var.

Bunların yanında, 2013 yılında Almanya'dan IST firmasıyla anlaşma yaptık; birinci sayfalarını kuşe

kâğıda basan Hürriyet ve Sabah gazetelerine UV kurutucu sistemlerinin kurulumunu yaptık. On matbaada kurulum yaptık. Düz ofset sektöründe de birçok uygulama gerçekleştirdik."

## Rakamlarla Teknova

Teknova yıllık, yaklaşık 2 milyon 400 bin litre su bazlı mürekkep, 1 milyon 200 bin litre su bazlı lak, 400 bin kg hazne suyu, 35 bin metre kare blanket, 600 bin litre yıkama sıvısı, 200 bin litre kalıp kimyasalı ve yaklaşık 250 bin metre kare yıkama bezi üretimi yapıyor. Firma yıkama bezini jumbo formatlardan matbaaların kullanabileceği formata getiriyor. Blankette ise 3 çatalama makinesiyle çalışıyor. Ahmet Sezginel şöyle devam ediyor.

"Teknova bu işi yaklaşık 40 kişiyle yapıyor. Ürün dağıtımında genelde son kullanıcılarla irtibatla olmakla beraber Türkiye genelinde büyük illerde 75 adet bayimiz var; 500'ün üzerinde matbaa ve ambalaj firmasıyla birebir kontak halindeyiz. Yine 30'un üzerinde ülkeye ihracat yapan bir firmayız. Yüzün üzerinde farklı ürün ve hizmet satışı yapıyoruz. Teknova'nın Avrupa tarafında Almanya, Yunanistan, Ukrayna, Arnavutluk gibi ülkelere; Asya'da Birleşik Arap Emirlikleri, Afganistan, Türkmenistan, Suudi Arabistan, Özbekistan, Lübnan, Irak, Filipinler, Kırgızistan, Bahreyn gibi ülkelere ve Afrika'da Cezayir, Mısır, Güney Afrika, Sudan gibi ülkelere düzenli olarak ihracatı var. Kaliteye olan inancımız ve bundan sapmamak bizi bu kadar kısa sürede sadece Türkiye'de değil dünyada da bilinen bir marka haline getirdi."

**Suat Sonakın (Teknova Yönetim Kurulu Üyesi); "İstedığımız her ürünüme Fogra alabilecek durumdayız"**

Teknova Yönetim Kurulu Üyesi Suat Sonakın, geçen yıl İstanbul 100. Yıl Mahallesi'nde, Matbaacılar ve Ambalajcılar Sitesi'nde açtıkları satış ofisini hatırlatarak başladığı konuşmasında, Teknova'nın ürün gruplarından seçilmiş bazı ürünleri tanıttı.

Teknova'daki ürün gruplarının üretimine İngiliz HDP'den konsantre ürünleri getirip burada matbaa kimyasallarının üretimini deneyerek adım atıklarını, sonra ana ürün gruplarındaki formül-



İki yeni KASAD üyesine rozetleri takıldı.

Korco firmasından Aydın Saban'a rozeti KASAD Yönetim Kurulu Üyesi Altuğ Ulu, Fujifilm'den ikinci KASAD üyesi olan Kerem Ege'ye ise rozeti KASAD Yönetim Kurulu Üyesi Ferit Dansık tarafından takıldı.







Teknova Yönetim Kurulu Üyesi Suat Sonakin

**“Teknova yıllık, yaklaşık 2 milyon 400 bin litre su bazlı mürekkep, 1 milyon 200 bin litre su bazlı lak, 400 bin kg hazne suyu, 35 bin metre kare blanket, 600 bin litre yıkama sıvısı, 200 bin litre kalıp kimyasalı ve yaklaşık 250 bin metre kare yıkama bezi üretimi yapıyor.”**



lerin çoğunun satın alınmasıyla 2005 yılında üretime başladıklarını belirten Suat Sonakin, 2008 Drupa fuarına katıldıktan sonra 2009’da ISO 9001 Belgesi, 2009’dan 2012’ye kadar 4 ürüne Fogra sertifikası aldıklarını hatırlatıyor ve şöyle devam ediyor.

“Bu ürün gruplarında yaklaşık 100 adet matbaa kimyasalının üretimini yapıyoruz. Bunlar arasında hazne suları, kalıp kimyasalları, solventler ve özel ürünler var.

Kendimizi bütün ürünlerde kurallara uygun üretim standartlarıyla güçlü görüyoruz ama orijinal adı Total Respect olan İngilizlerin Fogra lisanslı ürünü, Türkiye’de ürettiğimiz ilk ürün, ilk göz ağrımız. Her baskı alanı için ayrı bir hazne suyumuz var.

İkincisi, alkolsüz hazne suları grubu. Bu ürünlere oldukça güveniyoruz. Bugüne kadar olan çalışmalarımızda bizi hiçbir zaman yarı yolda bırakmadı.

Bundan sonraki grup, bizim Fogralı hazne sularımız. İki Fogra sertifikalı hazne suyumuz var. Turkuaz SF ve Turkuaz CS... Bu ürünleri bizim kendi Ar-Ge’mizle ve mühendislerimizle geliştirdik.

Nova Wash UV, UV mürekkepleri için ürettiğimiz ve otomatik ve manuel kullanıma çok uygun bir yıkama kimyasalı.

İki Fogra sertifikalı ürünümüz daha var. Bu ürünlerin de bütün Ar-Ge çalışmaları kendi laboratuvarlarımızda yapıldı. Her ikisi de otomatik yıkama için 60 derece yıkama solventidir.

Teknova’nın Fogra üyeliğinin bize kattığı bir başka özellik şu: Fogra ve enstitüsü sayesinde bu standartlarda üretim yapmanın anlamını öğrendik. Bütün üretimlerde Fogra belgesi olsun ya da olmasın bu standartları uyguluyoruz. Sadece ekonomik nedenlerden dolayı Fogra sayımızı dörtle sınırlı tuttuk. Ürettiğimiz birçok ürüne Fogra alabilecek teknolojik seviyedeyiz.

Kalıp kimyasalları grubunda iki önemli ürün var. Novafix Plus Plate Cleaner, kimi yerde kalıp sütü kimi yerdeyse kalıp fikseri deniyor, Türkiye’de üretilen hiçbir fikser gibi değildir. Elazığ’dan bir matbaacı arkadaş, “Bir sene önce kullanıp bastığım kalıbı Teknova’nın fikseri ile açıp bastım sıfır problem yaşadım” dedi.

UV mürekkeple çalışan sistemler için Novafix Ultra Plate Cleaner, çok güçlü, yüksek konsantrasyonlu, kalıplara hiçbir zarar vermeyen ama görevini kesinlikle çok iyi bir şekilde yerine getiren

bir ürün. Bu ürünün dışında bir de Dual Cleaner diye bir ürün var.

Termal developer ürünlerimiz, hem ham madde hem ürün olarak sadece İran ve Mısır’a 50-60 ton sattığımız bir ürün. CTP developerları da 10 seneye yakındır üretiyoruz. İran’da ortalama aylık bizim birlikte çalıştığımız arkadaşlar 50-60 ton kadar satış yapıyor.

Teknova yolculuğa başladığı günden bugüne sizlerin de bizim yanımızda olmanız sebebiyle, destek ve güvenle yola devam ediyoruz. Bunu hiçbir zaman unutmuyoruz. Gerçekten çok ciddi destek aldık. Doğru işler yapmaya çalıştık. Ekip olarak teşekkür ediyoruz.”

**Melisa Aydoğan (Teknova Ar-Ge Müdürü); “Ar-Ge departmanımız müşterilerimizden gelen özel ürün taleplerini karşılamak üzere hazır”**



Teknova Ar-Ge Müdürü Melisa Aydoğan; Kalite Güvence ve Kalite Kontrol laboratuvarları, Ar-Ge Laboratuvarları ve son olarak geliştirdikleri su bazlı dispersiyon laklarını anlattı.

“Kalite denince akla şüphesiz ISO 9001 Sertifikası gelmekte. ISO 9001 Kalite

Yönetim Sistemleri Sertifikalarında amaç, imalat ve hizmet kalitesini standart hale getirmektir” diyen Aydoğan, şöyle devam ediyor.

“Teknova yaklaşık 10 senedir ISO 9001 Kalite Yönetim Sertifikalarına sahip. Geçtiğimiz yıl sertifikalarımızın arasına ISO 14001 Çevre Yönetim Sertifikalarını da eklemiş bulunmaktayız. Müşterilerimize verdiğimiz hizmet ve ürün kalitemizin standart olması bizim için en önemli hususlardan birisidir.

Bizim için ürün kalitesi istikrarı çok önemli bir konu. Su bazlı flekso mürekkepleri üretmeye başladığımız günden bu yana müşterilerimize hizmet vermekte olan ekibimiz bu bilinçle çalışmaya devam ediyor. Onaylanan her rengimiz için müşterilerimize renk sonuçları ve analiz raporları gönderiyoruz.

Geçtiğimiz sene Ar-Ge çalışmasını tamamladığımız su bazlı dispersiyon laklar, karton ambalaj sektöründe estetik ve dayanıklılık için gereklilik haline geldi.

Teknova dispersiyon lakları kalitesi dünyaca kabul görmüş firmaların ürettiği ham maddelerin özenle seçilmesiyle oluşturulmuştur. Dispersiyon lakları seçerken hızlı kuruyan mürekkeplerle hızlı kuru- ➔



## Beklenmeyen şeyleri keşfedin. Versafire.

Dijital baskıda artırılmış esnekliği tecrübe edin. Heidelberg'in Versafire serisi, rakipsiz baskı malzemesi işlenmesini sağlamakla kalmaz, aynı zamanda eşsiz Prinect Digital Front End yazılımı ile % 100 dijital entegrasyonu garanti eder.

➔ [heidelberg.com/tr](http://heidelberg.com/tr)



**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





yan lakları, yavaş kuruyan mürekkeplerle yavaş kuruyan lakları beraber kullanmaya dikkat etmek gerekiyor. Her lakta gıdaya uygunluk vardır.

Ar-Ge departmanımız müşterilerimizden gelen özel ürün taleplerini karşılamak üzere hazır.”

**Andreas Werner** (Trelleborg Sava EMEA İş Geliştirme Müdürü); **“Teknova ile emin ellerdesiniz”**



Sava'nın EMEA bölgesi İş Geliştirme Müdürü Andreas Werner, Sava hakkında genel bilgi verdi ve Sava blanketlerinin teknolojisini, üstün özelliklerini anlattı.

“Sava fabrikası Slovenya’da yer alıyor. Slovenya 2004 yılından bu yana da Avrupa Birliği üyesi. 2 milyon

nüfusa sahip neredeyse İstanbul’un bir semti kadar diyebiliriz. Slovenya’da üretilen her şeyin başarılı olması için de yurt dışında satışı şart” diyen Werner, şöyle devam ediyor:

“Şirketimiz 1920 yılında kurulmuştu. Önümüzdeki yıl 100. yılımızı kutlayacağız. 1990 yılında ofset matbaa blanketlerinin üretimine başladık. O günden bugüne de blanket üretimini sürdürüyoruz. Matbaa blanketlerimizin %100 çevre dostu olduğunu söyleyebilirim.

Firmamız 2013 yılında bir Çek şirketler grubu bünyesine katıldı. O grup da 2016 yılında Trelleborg Group tarafından satın alındı. Sava da bunun bir parçası. Dünyanın dört bir yanında blanket üretimini yapıyoruz. Uluslararası bir dağıtım ağına sahibiz. Geçen yıl 100’den fazla ülkeye fatura kestiğimizi söyleyebilirim. Türkiye’de de aynı şekilde 2005 yılından beri Teknova ile çalışıyoruz.

İyi bir blanketi kötü olandan ayıran şey aslında kullanılan malzemenin niteliği ve bunların bir araya nasıl getirildiğidir. Tüm blanketlerde bazı karakteristik özellikler var. Sıkıştırılabilirliği çok önemli, çekme direnci çok önemli. Aynı zamanda esneme büyük önem taşıyor, sertliği çok büyük önem taşıyor ve yüzeyin sertliği, katılığı önemli.

Blanketler genel olarak bazı harici koşullardan etkilenebilir. Kullanılan kâğıt, mürekkep, hazne solüsyonu ve diğer matbaa kimyasalları, baskı makinesinin hızı ve operasyon işlemleri blanketi etkileyen en önemli faktörler.

Birçok uygulamaya uygun, metal olabilir, UV olabilir, gazete kâğıtları vs. hepsi için uygun bir blanket ailemiz var.

Blanketin maliyetine değil, giderlere bakın. Eğer siz blanket tüketiminizi %30 oranında azaltırsanız, %5 az ya da çok blanket parası ödemiş olmanız çok da önemli değildir.

Blanketimizin kırılma mukavemeti ve stabilitesi mükemmel. Ambalaj sektöründe blanketler darbe aldıkları, yıprandıkları için değil bir şekilde kırıldıkları için değiştirilir. Blanketlerimiz daha uzun dayanıklılığa sahip. Sızdırma olmadığından şişme de olmuyor.

UV gitgide artan bir şekilde hızla geliyor. Herkes çok iyi UV blankete sahip değil o yüzden rekabet gitgide daralıyor ama biz şanslıyız. Geliştirdiğimiz blanketle özellikle H-UV LED ile çok iyi çalışıyor.

Pazara baktığımızda yanlış kimyasallar kullanıldığı için blanketler zarar görüyor. Ama Teknova ile emin ellerde olduğunuzu söyleyebiliriz. ISO 9001 ve SGS sertifikalarımız var.”

**Güven Sonakın** (Teknova Esnek Ambalaj Ürün Yöneticisi);

**“Nova Flex, bizim su bazlı flekso mürekkep markamız”**



Teknova Esnek Ambalaj Ürün Yöneticisi Güven Sonakın, Esenyurt fabrikasında üretilen lokomotif esnek ambalaj ürünü olan su bazlı flekso mürekkeplerini ve hem ofset hem de flekso baskıda sıkça kullanılan, temsilcisi oldukları İngiliz Cheshire firmasının seramik aniloks

merdaneleriyle ilgili bir sunum yaptı.

Esnek ambalajın yaklaşık 3,5 yıldır Teknova’da su bazlı mürekkep üretimiyle başlayan ve yan ürün gruplarının katılımıyla genişleyen bir yapı olduğunu belirten Güven Sonakın, “Bu alana

bizim yenilikçi, genç, inovatif yüzümüz diyebiliriz” diyor ve şöyle devam ediyor. “Cheshire İngiltere menşeli bir seramik merdane firması. Bildiğiniz gibi seramik aniloks merdaneler ülkemizde üretilmiyor. Dünyada sayılı saygın üreticiler tarafından genelde makine üreticilerinin dış kaynaktan temin ettikleri bir ürün. Baskı kalitesi, performans, kullanım ömrü ve maliyeti düşünüldüğünde, seramik aniloks merdaneler her geçen gün kendini geliştiren bir ürün grubu. Cheshire, bunun önemli bir temsilcisi. Türkiye pazarında da biz yaklaşık 1,5 yıldır beraber çalışıyoruz.

Cheshire’in ortaya koyduğu pazar için en önemli özelliklerden biri %1’den az gözeneklilik sağlaması. Bunun haricinde bir de maliyet kriteri var. uzun ömürlü mukavemetli bir malzemenin, 7 sene 10 sene kullanılan seramik merdanelerin sahibi olmak da önemli. Burada da mukavim yapıyı 1600 vicker sertliğe sahip merdanelerle sağlıyorlar. Bu sertlik derecesine ulaştığımız noktada merdaneleriniz çok daha uzun ömürlü oluyor. Gözeneklerin, yüzey teknolojisinin bir üst noktaya taşınması adına firmanın yaptığı özel bir uygulama da var. Merdaneler macunlarla kaplanıyor.

Teknova 3,5 yıl önce değişen piyasa koşullarını da göz önüne alarak pazardaki flekso baskının gittiği yönü de değerlendirdi ve su bazlı flekso mürekkepleri üretmek için yatırımda karar kıldı. Esnek Ambalaj da bu doğrultuda kurulan departman.

Nova Flex, bizim su bazlı flekso mürekkep markamız. Nova Flex NM mat seri, kraft, esmer veya beyaz testliner üzerine oluklu mukavva baskılarında kullanılan ürün grubumuz. Yüksek bir örtme kabiliyeti ve matlığı var. Nova Flex NC, kuşe kağıda baskı yapan firmalarda değerlendirilmek üzere tasarlandı. Nova Flex NK, kraft kâğıt baskılarında kullanılmak üzere üretildi, Türkiye pazarında bu ürünü çokça kese kağıdı ve karton bardak müşterilerimize sattık. Nova Flex NN, peçete baskısı için geliştirilmiş grubumuz. Özel bir vernik sayesinde tüm bu peçete, bebek bezi gibi uygulamalarda beklenen çok yüksek sürtünme, su direncini sağlamak üzerine çalıştık ve ürün grubunda başarılı neticelerini alıyoruz. Nova Flex NP, polietilen ve polipropilene baskıda, poşete baskıda kullanılan serimiz.”

**Baki Anapalı** (Teknova Yönetim Kurulu Üyesi) **“Ofset mürekkeplerinde iki ürün grubumuz var”**



Toplantının son konuşmasını yapan Teknova Yönetim Kurulu Üyesi Baki Anapalı, “Ofset mürekkeplerini Avrupa’da iki farklı merkezde üretiyoruz. İki farklı merkezden iki farklı ürün grubumuz var” diyor ve ekliyor. “Teknova’nın ofset mürekkeplerindeki iki markası, bitkisel yağ bazlı seriden Rainbow (Premium) ve Colora (Standart), birbirlerinden pigmentasyon farkıyla ayrılıyor. Mineral yağ bazlı mürekkepler daha hızlı penetrasyon sağlayan mürekkepler. Renk şiddetleri de Colora’dan farklı değil.” ■

# ÖLÇMEK BİLMEKTİR

Kaliteli ve standart baskı için **TECHKON**’u seçin.



**Techkon DENS**

Sade, hassas ve zarif.

- Baskıda Densite, Tram ve Gribalans ölçümü için.
- Filimde Densite ve Tram ölçümü için.



**YENİ**

**SpectroDENS**

- Baskıda tüm Densitometrik ve Colorimetrik ölçümler için.
- SCTV - Ölçüm fonksiyonu ile Spot renklerin nokta kazancı ölçümü için.



**SpectroPlate**

En hassas kalıp ölçümü için.



**YENİ**

**SpectroDrive**

- Tam otomatik Scan Densitometre.
- Baskıda tüm Densitometrik ve Colorimetrik ölçümler için.

Detaylı Teknik Bilgi İnternet Sayfalarımızda

[www.derelegraphic.com](http://www.derelegraphic.com)

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ  
**Dereli Graphic**

**TECHKON**





# Furkan Ofset'in hedefinde verimliliği ve ihracatı arttırmak var

Şampiyonlar Ligi takımlarının ambalajlarını üreterek dış pazarda imajını güçlendiren firma, ihracatta yeni pazarları zorluyor.



Furkan Ofset'i en son iki yıl önce Aras Makina'dan alınan SBL kutu kesim makinesi yatırımı vesilesiyle ziyaret etmiştik. Firma son yıllarda dış pazarlarda önemli bir ihracat potansiyeli yakalamış ve bu potansiyeli geliştirmek için çalışıyor.

## "Şimdi hasat dönemine girdik"

Furkan Ofset'te Genel Müdür Mustafa Demir ile görüştük.

### Bugünkü konunuza nasıl geldiniz?

Faaliyete geçtiğimiz 1986 yılından altı, altı buçuk yıl öncesine kadar ağırlıklı olarak ticari matbaacılık faaliyetleri gösteriyor, piyasada bilindiği üzere katalog, broşür, dergi, insert üretimi yapıyorduk. Bursa'da mobilya, tekstil ve otomotivden oluşan üç canlı sektörümüz var. Mobilya grubundaki renk hassasiyeti de diğer sektörlerle göre daha yüksek. Katalogdaki kumaş renginin ürün rengi ile birebir tutmaması halinde ciddi problemler yaşanıyor. Dolayısıyla renk konusunda çok hassas olmak durumundayız. Anadolu'daki ilk Fogra Sertifikalı matbaayız. Ayrıca, renk yönetim sistemini Bursa'da ilk kuran firmayız.

İki yıldır ciddi bir ihracat potansiyeli yakaladık. Beş kıtada 17 ülkeye ihracat yapıyoruz. Avrupa ülkeleri başta olmak üzere, Orta Doğu'da, Türkiye Cumhuriyetlerinde, Afrika'da, çok lokal olsa da Amerika kıtasında işlerimiz var. Sektör olarak da çok çeşitlilik var. Yüksek teknoloji ürünlerden tutun gıdaya, kozmetiğe, mobilyaya kadar birçok sektöre çalışıyoruz. Çin ile kıyaslandığında nakliye

elimizde çok ciddi bir koz oluyor. Çin'in Avrupa'ya verdiği termin 3 hafta ile bir buçuk ay arasında değişiyor. Özellikle butik üretimlerde uçak kargo kullanarak iki gün içinde teslim söz konusu. Buradan Gaziantep'e de İngiltere'ye de iki günde iş göndermiş oluyorum. Bu çok ciddi bir avantaj sağlıyor.

Futbol kulüplerinin işleri de ihracatın vitrini oldu. Aslında futbol kulüplerine gelene kadar ki süreçte İngiltere'de detaylı pazar araştırmaları yaptık. İşinizin ve fiyatınızın iyi olması bazen yetmiyor. Kendine has dinamikleri olan bir ülke İngiltere. Bir Türk olarak, Türkiye'den çıkmış bir işletme olarak İngiltere ile sürekli iş yapmak kolay değil. Başından beri yakinen sürecin içinde olduğum için biliyorum. Zorlandık. Hem oradaki hem de Avrupa'daki vatandaşlarımızın geçmişte bıraktığı intiba maalesef biraz olumsuz olmuş. Kalite ve de özellikle termin noktasında bir sıkıntı oluşmuş. O yüzden biz ilk etapta kapı duvar ile karşılaştık. Bunu aşmak biraz zor oldu. Fuarları değerlendirdik, yurt dışı misyon temsilcilerimizle koordineli hareket ederek, tabiri caizse basamak basamak didinerek, sonunda belli bir noktaya geldik. Şimdi artık hasat dönemine girmiş durumundayız. İş yaptığımızda, işiniz sizi anlatmaya başlıyor. Referans mektupları ve videoları dolaşıma giriyor. Kartopu gibi büyümeye başlıyor. Bununla ilgili güzel de bir reklam yaptık. Şampiyonlar Ligi seviyesindeki İngiliz kulüplerinin hemen hepsinin ambalajını yapıyoruz. Fransa'dan Olympic Lyon var, İskoçya'dan Celtic var. İngiltere'den Chelsea, Arsenal, Newcastle United, Liverpool, Manchester City gibi kulüplerin ambalajlarını yapıyoruz.

### Peki futbol nereden gündeme geldi? Özel ilgi alanınız mı yoksa başka bir sebep mi var?

Hem özel ilgimiz var futbola karşı hem de bu endüstrinin büyüklüğü geçmişten bu yana hep dikkatimizi çekmiştir. Türkiye'deki kulüpleri de baz alarak söylüyorum. Futbol endüstrisi çok hızlı büyüyen bir endüstri. İnsanlar belki kendisine 300-400 lira verip bir gömlek almaz ama her sene takımının bir deplasman bir iç saha olmak üzere iki formasını alıyor. Dolayısıyla biraz daha tüketimi yüksek bir endüstri. İngiltere de futbol anlamında büyük bir ülke. Böyle bir girişimde bulunduk. Ama sadece futbol değil bu biraz işin şov tarafı, vitrin kısmı. Genelde diğer sektörlerde ve ülkelerde de güzel gidiyor, çok sevdiğimizimiz gelişmeler oluyor.

İlk yaptığımız ambalaj Chelsea'ye idi. Sonra Liverpool geldi. Keşke sözleşmelerini paylaşma şansım olsaydı da gösterebilseydim. Onlarca sayfalık sert-keskin hükümlerle bezenmiş bir sözleşme. Kaldı ki benim yaptığım iş Liverpool'un ana tedarik kalemlerinin yanında az bir alan işgal ediyor. Reelde tekstil ve kozmetik tedariki yapıyorlar, ben onların tamamlayıcısıyım. İlk siparişe kadar süreç biraz yavaş ve çetin ilerliyor. Orada işimizi kolaylaştıran yerel partnerlerimiz de var. Yerel çözüm ortakları bulduk. Orada doğmuş, büyümüş, eğitimlerini orada almış paydaşlar edindik.

Nisan'ın 2. haftası Dubai'de olacağız. Rutin katıldığımız bir kozmetik fuarı var. Hemen peşine de Nisan 3. haftası İran'da kozmetik fuarına katılacağız. Bir yandan da diğer bölgelerdeki faaliyetlerimizi sürdürüyoruz.

### Şu andaki üretim kapasiteniz ve bunun realize olmasını değerlendirirseniz ihracat bunun ne kadarında hangi bölgeler daha ağırlıklı?

İhracat oranımız hali hazırda iç piyasanın gerisinde. Ambalaj ağırlıklı ihracat yapıyoruz. Bir iki sene sonra %50 nin üzerinde bir ihracat oranından bahsediyor olacağımızı tahmin ediyoruz. İhracatın avantajlarından birisi, işi teslim ettiğiniz anda süreç kapanmış oluyor. Sonrasında tahsilat ile uğraşmamış oluyorsunuz. İhracat, hem ülke ve sektör dinamiklerinden mütevellit dönemsel durgunluklara hem de finansman boyutuna pozitif etkileri olan bir kapı.

Dijitalleşmeyi de çok önemsiyoruz ve yakından takip ediyoruz. E-ticaret boyutunda da birçok farklı ülkeye satışlarımız devam ediyor. Bu konu 2000'li yılların başlarında sektörümüzde tartışılırken çoğunluk bu işin bizim sektörümüzde (en azından kısa vadede) olmayacağı düşüncesindeydi. Sektöre nasıl entegre edileceği soru işaretliydi. Furkan Ofset vizyonu güçlü bir firma, yirmi yıl önce kendi ERP'sini yazdırmaya başlamış, bu konularda ciddi danışmanlıklar almış bir firma... Öncelikle spesifik anlamda bir ürün koyup satmak yerine açılan taleplere hızlı dönüş yolunu seçtik. Saat farkı gözetmeksizin senkronize kontaklar oluşturduk. Çok dinamik bir dış ticaret ve Ar-Ge ekibimiz var. Buradan gelecek olan payın da yıllar içinde ne derece önemli olduğunu çok daha net göreceğimizden şüphemiz yok.

Yirmi yıl önce başlayan yazılım serüveni dönem içinde farklı ufuklar da açtı. Uzun zaman önce faaliyete geçmiş kitapbaski.com isminde bir e-ticaret sitemiz var. Buradaki projemiz sayı fark etmeksizin kitap üretimi yapmak. Orada da ciddi bir pazar görüyoruz. Birçok ulusal ve uluslararası e-ticaret sitesiyle de irtibata geçtik. Entegre çalışmayı, kümelenmeyi de önemsiyoruz.. Gidişatı çok net okuyoruz, hem fiili ihracat yapıyoruz hem de dijital pazarlarda da varlığımızı perçinliyoruz.

Furkan Ofset olarak Endüstri 4.0'ın altyapısını kurduk. Daha bizim sektörümüzde Endüstri 4.0'ın ne anlama geldiği tartışılırken işletmemizde bir veri toplama sistemi kurduk. Nerde olursam



olayım o an hangi makinemiz çalışıyor, hangi makinemiz ne sebeple ne kadar durmuş, öngörülen ile gerçekleşen maliyet kalemlerinin %100 e yakın isabetle kıyasları, fireler-israflar-kayıplar, günlük-haftalık-aylık raporlar kesintisiz ulaşıyor. Verimlilik ne seviyede, maliyetler ne boyutta, çok ciddi anlamda fayda sağladı. Bunu daha önce ERP üzerinden yapıyorduk. Şu an tam otomasyon ile ve makineler arası haberleşmeyi de sağlayarak çitayı biraz daha yükseltmiş olduk. Sektörde belki de ilk defa bizim firmamızın yapıyor olması bizi ziyadesiyle sevindiriyor. Ayrıca bu Ar-Ge çalışmasını Türk mühendislerle yaptık, bu da işin bir diğer güzel yanı.

Bütün bu söylediğimiz çekirdek gelişmeleri topladığımızda ortaya çıkan; statik olmayan, yerinde durmayan bir firmayız. Tüm ekibimiz bilir ki "Bisikletin üzerinde duramazsın, ya gideceksin ya ineceksin."

Fiat - Tofaş benim komşum. Yurt dışındaki müşterilerime de bunları anlatıyorum. "Onlar arabayı nasıl üretiyorsa ben de kutuyu öyle üretiyorum." Müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini iyi okumaya çalışıyoruz.

### Tedarikle ilgili neler söylersiniz?

Bursa'da iş yapmak İstanbul'da iş yapmakla kıyaslandığında kendine has bazı dezavantajları görülüyor. Bunu bir şikayet vesilesi olarak söylemiyorum. Bursa'da iş yapmak ile ➔



"Furkan Ofset olarak Endüstri 4.0'ın altyapısını kurduk. Nerde olursam olayım o an hangi makinemiz çalışıyor, hangi makinemiz ne sebeple ne kadar durmuş, öngörülen ile gerçekleşen maliyet kalemlerinin %100'e yakın isabetle kıyasları, fireler-israflar-kayıplar, günlük-haftalık-aylık raporlar kesintisiz ulaşıyor."

"Önceki dönemlerimizde 3-4 makineden aldığımız verimi şu an tek makineden alabilir noktaya geldik."



Erzurum'da iş yapmak da aynı değil. Her yerin kendine has avantajları ve dezavantajları var. Birincisi ham maddeye yakınlık; bize bir ham maddenin geliş termin anlamında en az bir gün ileriye atıyor. İkincisi içeriye giren ham madde, makine ekipman, bütün girdiler ithal, ülkemizde üretilen kalem sayısı çok düşük. Kartonsan ve Kombassan'ı kenara koyarsak ana kalemimiz olan kâğıdın tedariki sıkıntılı. Kuşe grubunda Türkiye'de üretim hiç yok. Nasip olursa Haziran başında da bir Çin seyahatimiz olacak. Dış ticaret ekibimiz sadece ihracatla değil ithalat boyutuyla da ilgileniyor. Standartları belli bir çitanın altına düşürmememiz lazım. O standardizasyonu kağıt grubunda sağlayamıyoruz. Bir gün farklı diğer gün farklı problemlerle kâğıt gelebiliyor. Kağıdı Avrupa'dan tedarik düşüncemiz de var. Çin özelinde başlamamızın sebebi şu: şirketlerimizden birisi tekstil üzerine. Orada da dijital baskı yapıyoruz bir de promosyon işi yapan firmamız var. Bunların hepsini aynı havuzda değerlendirdikten sonra bu kararı verdik. Kartonda Çin'de ciddi bir daralma var. Geçen ay Endonezya'nın Büyükelçisi'ni Bursa'da ağırladık. Ondan da bir sunum aldık. Endonezya'nın da lokasyon olarak bir dezavantajı olabilir. Bu arayışımız devam ediyor. Üç-beş yıl sonra geldiğinizde farklı şeyler konuşuyor olabiliriz ama dert anlamında aynı içerikli şeyleri de konuşabiliriz.

### İthalata da girince sizin yer değişikliği ya da ilave tesis projeniz zorunlu hale geliyor anladığımız kadarıyla, orada durum nedir?

Birincisi endüstriyel üretim yapıyoruz. Ayaküstü uğrayacak müşteri beklentimiz yok. Bu nedenle mevcut yerimizde olmanın bir zorunluluğu yok. Ham madde ithalat süreci de başladığında ebatlama ihtiyacı da hasıl olacak. O zaman ek bir tesis olabilir. Netleşmiş bir şey henüz yok. Ekonomideki dalgalanmalar yerini sükunete bıraktığında daha rahat ve kararlı hareket edebileceğimizi ümit ediyorum.

### Bundan sonraki süreç için ne düşünüyorsunuz?

Dubai'ye ilk gittiğimde Türkiye Cumhuriyeti orada

Birleşik Arap Emirlikleri'nin kardeş ülkesi gibiydi. Gördüğümüz teveccüh çok farklıydı. Sonrasında bir Katar krizi oldu. Türkiye o süreçte Katar'ın yanında yer aldı. İkinci gittiğimizde yaklaşım daha farklıydı. Konjonktürel olarak Türkiye'nin durumu itibarıyla dış politikadaki yansımalarını da bizatihi yaşıyoruz. Yarın nelerle karşılaşacağımızı bilmiyoruz. Rusya'ya ihracat yapan firmaların bir çoğu Karlov suikasti sonrası ne yapacaklarını bilemediler. Bizim bireysel olarak bunları değiştirme gücümüz yok. Kendi doğrularımız paralelinde planlarımızdan sapmamaya çalışıyoruz. Bizden kaynaklı olmayan sorunlar için de bir ikinci ve üçüncü planımız da var pek tabii.

### Üretim açısından bakınca durumu nasıl görüyorsunuz?

10 yıl önce baskı makinelerinde birer usta, kalfa ve çırak varken şimdi her makinede bir kişi çalışıyor. Teknolojik gelişmelere ayak uydurarak o arkadaşların çevrim dışı yüklerini üzerlerinden aldığımızda verimlilik de artıyor. Zaman kayıpları ve verimsizliği görüyoruz ve sürekli iyileştirmeye devam ediyoruz. Verimlilik ve kârlılık sürekli çalışmak demek değil. Almamız gereken sürede işleri alabiliyor muyuz, öncelikle ona bakmalıyız. Daha fazla iş çıkarabileceğimizi görüyoruz. Bunun için de çalışanlarımızı daha çok çalıştırmak, yormak gibi bir düşüncemiz hiç olmadı. Süreçleri iyileştirdikten sonra işe yetişemezsek o zaman yatırım yapmak kadar kolay bir şey yok. Önceki dönemlerimizde 3- 4 makineden aldığımız verimi şu an tek makineden alabilir noktaya geldik. Burda aslan payı teknolojik olarak üretim proseslerimizi iyileştirmemizdir. Mevcudu daha da geliştirmemiz gerekiyor, veriler bunu söylüyor.

### Dijital yatırımlarınızda son durum nedir?

Dijital ayağımızda iki firmamız faaliyette. Demirtaş OSB'de 4 yıl 1k bir tekstil dijital baskı yatırımımız mevcut. Üretimimizin önemli bir kısmı ihracata yönelik. Diğer firmamız ise 4 Renk. Daha butik, az adetlerdeki işleri orada çözüyoruz. Sektörümüze renk ayrımı ve film hizmeti de veriyoruz. ■

# Kodak

# Ofset ve Ambalaj İçin CtP Çözümleri



Achieve 400 (50x70)



Trendsetter Q800 (70x100)



Trendsetter Q800 SCU (70x100)



Trendsetter Q800 MCU (70x100)



Trendsetter Q1600 / Q2400 / Q3600 (Büyük Ebat)



Magnus VLF (Büyük Ebat)

✓ Dünya'da 21.000, Türkiye'de 300'den fazla kuruluş ile rakipsiz

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ

**Dereli Graphic**

Ve Serviste DERELİ GRAPHIC güvencesi

[www.dereligraphic.com](http://www.dereligraphic.com)





# Gül-Mat Ofset Matbaacılık Ambalaj Çıkışı İhracatta Arıyor

Servet Gülseven; "Faizler düşmeden bizim sektörümüz ve tüm sektörler düzene girmez. Şu anda kendimizi daha çok yurt dışına hazırlıyoruz. Yurt dışıyla alakalı görüşmelerimiz var."



Bursa'nın yarım yüzyılı geride bırakan matbaalarından Gül-Mat Ofset Matbaacılık Ambalaj Ltd. Şti., ekonomik durgunlukta çıkışı ihracatta arıyor. Firma sahibi Servet Gülseven sorularımızı yanıtladı.

## Firmanızın geçmişini kısaca özetler misiniz?

Firmamız 1967 yılında babamız Kaya Ali Gülseven tarafından kuruldu. O günden bugüne 56 metre karelik bir matbaadan 3 bin metre karelik bir matbaaya geldik. Şu anda yoğunluk ambalaj sektöründe. Aylık 250 bin büyük, milyon adetli olmak üzere küçük kutu üretimi yapıyoruz. Bu arada bir gelişme oldu, seçimlerle ilgili Yüksek Seçim Kurulu'nun ihalesini aldık. Türkiye'de 7 ilin oy pusulasını bastık. Ambalajın dışında bir iş yaptık. Bu makine parkımızın güçlü olması sayesinde oldu. Makine parkımızda 70x100 6 renk KBA var, bir de 4 renk Roland var. Bundan dolayı bizi tercih ettiler. Alnımızın ağıyla iş

bitiminden dört gün evvel teslim ettik. Teşekkür aldık, herkes memnun oldu. Haricinde, yaklaşık 100 - 200 ton arasında kağıt işleme kapasitemiz var. Ürün bobin giriyor, ebatlama makinemiz var, mamul olarak çıkıyor. Çalıştığımız firmaların %85'i ihracat firması. Direkt olarak da ihracat yapıyoruz, haricinde dolaylı yoldan da yaptığımız mal ihracata gidiyor.

## Direkt ihracatımızın oranı nedir?

Direkt ihracatımız şu anda %10. Avusturya, İtalya, gibi ülkelere ihracatımız var.

## Daha çok hangi sektörlere iş yapıyorsunuz?

İç piyasada daha çok tekstil, otomotiv ve gıda sektörlerine iş yapıyoruz. Geçen senelerde %70 tekstildi, biz bunu biraz böldük, şu anda %50 tekstil %15 otomotiv kalan da diğer sektörler dağılıyor. İhracatta daha çok gıda ve tekstil ağırlıklı.

## Gıdaya doğrudan temas eden ambalaj da var mı?

Var, yapıyoruz. Sertifikalarımız da mevcut.

## Kaç kişiyle çalışıyorsunuz?

Kırk kişilik bir kadromuz var. Şu an vardiya yok ama istediğimiz an vardiyaya çevirebiliyoruz.

## İşlerin gidişatı hakkında son bir iki yılı değerlendirirseniz sizin özelinizde durum nedir?

Son bir iki yılı değerlendirirsek kapasite düştü. İnsanların alım gücü düştü, dolar kuru yükselmeye geçen yıl altıncı ayda kağıt fiyatları patladı. İki liralık kağıt üç buçuk, dört lira oldu. Kur yükselmeye kağıt fiyatları yükseldi. Bununla beraber kurlar da artınca kutulu mamül üreten

firmalar kutudan çekilmeye çalıştı. Özellikle gıda firmaları OPP, PVC gibi ambalaja geçmeye çalıştılar. Yakın zamanda yeni bir sektörle tanıştım, aylık yaklaşık olarak 50 bin baklava kutusu imal ediyorum. Karar almışlar, PVC ambalajlara dönmüşler. Bizim yaptığımız 50 kuruşluk kutuyu onlar 30 kuruşa yapıyorlar. Bundan dolayı da bizim işimiz sektöre uğradı. 2021 yılına kadar işlerin düzeleceğini sanmıyorum.

## Neden 2021?

Öncelikle faizlerin düşmesi gerekiyor. Enflasyonun düşmesi gerekiyor. Enflasyonun tek haneli rakamlara düşmesiyle beraber faizlerin düşmesi gerekiyor. Faizler düşmeden bizim sektörümüz

düzene girmez. Şu anda kendimizi daha çok yurt dışına hazırlıyoruz. Yurt dışıyla alakalı görüşmelerimiz var.

## Ne yapıyorsunuz, yeni yatırım planınız var mı?

Fuarlara katılmayı düşünüyoruz. Önümüzdeki süreçte KASAD'a üye olabiliriz. Yeni yatırımla alakalı hiçbir şey düşünmüyoruz. Kurların ne olacağı belli değil.

## İşler genelde kaç renk, fantezi kutu işiniz var mı?

Tek renk, iki renk, 4 ve 6 renk geliyor. Taslama kutu yapıyoruz. Taslama kutu, e+b, e dalga, 230'dan 450 grama kadar kutu üretiyoruz. Açık ebadı 100 x 140 cm'e kadar kutu yapabiliyoruz. İstanbul'da kardeş olarak çalıştığımız bir firma var, onunla çalışıyor, büyük ebatlarımızı orada çözüyoruz. Kendi matbaamız gibi işimizi hallediyoruz. O yüzden büyük yatırıma ihtiyacı duymuyoruz. Bursa'da müşterilerin İstanbul merakı var. İşlerini İstanbul'da bastırarak istiyorlar.

## Diğer kentlerde de aynı sorun hep vardı. Yavaş yavaş kırılıyor galiba.

Biz Ankara'ya iş yapıyoruz. Ankara ambalajda çok zayıf. Ankara'da daha çok yayınevleri olduğu için ambalajla alakalı pazar oluşturmaya çalışıyoruz. Çalıştığımız medikal firmaları var

kendimizi daha da geliştiriyoruz.

## Müşteri taleplerinde bir değişiklik var mı? Pazarda bir değişim algılıyor musunuz?

Müşteri daha ambalaja yönelik daha sağlam kutular arıyor. Tekstilde butik kutular yapıyoruz. Bir kutu yaklaşık 7 - 8 defa elden geçiyor. Basıyoruz, selofan yapıyoruz, varak yaldız basıyoruz, simli lak atıyoruz, üstüne gerekirse desen atıyoruz, pencere yapıştırıyoruz ve öyle çıkarıyoruz.

## Bu bahsettiğiniz uygulamaların talebinde artış var mı?

Var. Çünkü artık dönem ambalaj dönemi Ambalaj olmadan ürün satılmıyor. Herkes her ürünü ambalaja koyuyor.

## Baskı öncesinde neler var?

Baskı öncesi 3 grafikerimiz var, kendi bünyemizde Kodak CtP var. Aylık kalıp tüketimimiz üç baskı makinesinde 2 bin, 2 bin 500 civarında. Bir de 35 x 50 baskı makinemiz var, iki renkli onda da küçük işlerimizi toparlıyoruz.

## Ambalajda baskı ve baskı sonrası uyumu önemli. Sizin baskı sonrası hızınız baskıya yetişebiliyor mu? Dışardan hizmet alıyor musunuz?

Hayır, yetiyoruz. Dışardan alabileceğimiz bir hizmet de yok. Burada bir Gül-Mat daha yok. Bursa, İstanbul gibi değil. Bizde iki tane büyük ebat baskı makinesi var, arkasında 7 tane kesim makinesi var. Bir adet Bobst 110 x 150 kesim makinesi, bir adet 70x100 kesim, iki pedallı kesim makinesi, 3 kazanlı var. Demirağ Makine'nin kutu katlama makinesi var. Haftanın en fazla 2 günü mesai yapıyoruz.

## İşlerinizde kağıt ve gramaj dağılımı nasıl, tedarik sorunu var mı?

Biz %70 Amerikan %30 krome karton kullanıyoruz. 300-350 gram Amerikan Bristol, 350-400 gramda da krome karton ağırlıklı.

Tedarik başlı başına bir problem. Kağıt yok şu anda. Kağıdı çok zor temin ediyoruz.

Matbaacılık piyasası, özellikle ambalaj, işin son





bitiş noktaysız. Firma tüm ürünü hazırlıyor. En son ambalaja geliyor. Bunu yaptırmak ve ödemek zor geliyor, malum sıkıntılar biraz da bundan kaynaklı. İnsanlar ambalaja önem vermiyorlar. En çok değer verilmesi gereken noktaya en az değeri veriyorlar.

Bir sürü ithalatçı firma battı, küçüldü. Şu an İstanbul'da birinci el ithalatçıdan mal alıyoruz. Alırken de zorlanıyoruz. Bir şekilde işimizi çözüyor muyuz? Evet, malsız kalmıyoruz. Elimizde her zaman en az 100 ton 150 ton karton oluyor ama sıkıntı çekiyoruz.

#### **Bahsettiğiniz en büyük sorun vadeler orada bir değişiklik yaşandı mı? Satışlar nasıl?**

Müşterilerimizi nakit ödemeye yönlendiriyoruz, Çünkü sadece matbaa sektöründe değil bütün sektörlerde olan bir şey. Aylık vade farkları %3-3,5'la çalışıyor şu anda. Ben de ithalatı kendim yapıyor olsam ki çok düşündüm ama mantıklı değil ne olacağı belli değil; bugün dolar 5.40, onu parayı çevirirken 6 lira oluveriyor dolar. İthalatçı tarafından düşünülürsünüz, %3,5 vade koyuyor, adam haklı, 4 ay sonra kurun ne olacağını bilmiyor. Ben niye Türkiye'de niye Amerikan Bristol fabrikası yok diye düşünüyorum. Her zaman da söylüyorum Amerikan Bristol'ü üretmiyoruz. Kartonsan, Muratlı Karton Türkiye'nin üretimini sadece %20'sini karşılayabiliyor. Ama neden bizim Amerikan Bristol fabrikamız yok neden bizim doğru düzgün bir kağıt fabrikamız yok?

Satışlarımız altıncı aya göre, yani krizin öncesine göre düştü. Biz şu an %50 kapasite ile çalışıyoruz. Bazen %40'lara kadar düşüyoruz. Bizi tatmin etmiyor. O yüzden zaten pazar araştırması yapıyoruz. Ama tedbirli gidiyoruz.

#### **Pazarlama departmanınız var mı?**

Kendimiz ilgileniyoruz. Ben pazarlama mantığında çalışmak istemiyorum. Pazarlama işi biraz sıkıntılı bir iş. Özellikle matbaa sektöründe. Sonradan matbaacı olunmuyor, çok zor meslek matbaacılık. Bu işi benimsemek gerekiyor. Kağıdı, kartonu bilmek, rengi tanımak gerekiyor. Mamulü tanımak gerekiyor. Müşteri gelip ürünü nü neye koyacağım dediğinde onun nasıl sunul-

cağını bilmek gerekiyor. İstanbul'daki matbaalar öyle değil. Sadece sıvama karton yapıyor, ölçüyor gramajı metre kare fiyat veriyor. Bizde böyle bir şey yok. O yüzden pazarlamayı ben ve yardımcım yürütüyoruz.

#### **Personel sayınız hatırı sayılır derecede. Haliyle rekabet de olunca dalgalı piyasada içerideki verimlilik hesabını nasıl yapıyorsunuz?**

Makine takip formlarımız var, her makineyi takip ediyoruz. Her makinenin başlangıç ve giriş saati olarak kapasitelerini ölçüyoruz, sorguluyoruz personeli. Ona göre personele yaptığı işlerle ilgili eğitim veriyoruz. İstedığımız saatte de üretmezsek sorguluyoruz. Kendi içimizde bakımcımız var, dışarıya bağımlı değiliz. Makinenin periyodik bakımlarını kendimiz yapıyoruz. En az ayda bir gün makinelerin bakımına ayrılıyor. Cumartesi günleri makinelere bakılıyor. En az iki sene yatırım düşünmüyorum. Henüz %40'lardayız. Kapasiteyi bir dolduralım, burada eksikiz diyelim. Bizde yetmeyen makine yok şu anda.

Bursa'da biz aranan bir matbaayız. Bizim için bu çok önemli. Burayı entegre bir tesis haline getirdik. Buraya sabah gelen bir müşteri çok acil işi varsa ertesi sabah bin tane kutusunu alıyor gidiyor. Bir günde bir kamyon mal üretebiliyoruz. Burada günlük 10 ton kağıt işleme kapasitemiz var. 20 - 25 gün çalışsam tam kapasiteyi kullanmam 2 - 2,5 milyon ciro yapabilecek kapasitedeyim. İstanbul'a taşınmayı, Ankara'ya taşınmayı çok düşünüyorum. Ama burada yaşıyoruz. Sabah 7 buçukta evden çıktığımda 10 dakikada fabrikamda olabiliyorum. Sekiz buçukta çıksam yarım saatte geliyorum. İstanbul öyle değil, bir yerden bir yere gitmek insanın gününü bitiriyor. Öte yandan, burada 10 bin yaptığım işi onlar milyon adetli yapıyorlar. Hep bir yerde tıkanıp kalıyoruz. Biz babadan oğula matbaacıyız. Servet Gülseven yönetiyor Gül-Mat'ı ama firma beni geçiyor, bazen yetişemiyorum. Kendi kabuğuma da sığamıyorum. Olmam gereken yer burası değil diye düşünüyorum. Bir bakıyorum iş geliyor 500 bin, eskiden yapamayıyordum, şimdi 1 milyonluk iş geliyor, termin 1 hafta diyoruz. ■



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





## Cetto Ambalaj risk almadan devam ediyor

Oyuncak sektöründen ambalaj sektörüne yönelen, baskı hizmetini dışardan alan Cevdet Borçbakan, çocukları devam ettirmeyecekleri için şirketi büyütme düşüncesini açıklıyor.

Cevdet Borçbakan tarafından kurulmuş olan Cetto Ambalaj'ın ilginç bir hikayesi var. Bursa'da, Osmanoğlu'deki şirket merkezinde Cevdet Borçbakan sorularımızı yanıtladı.

### Firmanın geçmişini özetler misiniz?

Kırk yaşından sonra bu mesleğe girdim. Daha evvel oyuncakçıydım. Hâlâ şirketimizin unvanında da oyuncak bulunur. Üniversite üçüncü sınıftan bu yana tüccarlık yapıyorum. Dedem Bursa Ticaret Odası reisi. Aynı zamanda dedem Duyun-u Umumiye'nin son genel müdürü. Üniversite üçüncü sınıfta ticare-

te başladım, 1987'de Cetto Oyuncak'ı kurdum.

Cetto, benim gençlik lakabım. Oyuncak işine başlarken de Cetto Oyuncak kulağa çok hoş geldi. Benim önerim değildi, kayınbiraderim önermişti. Tesadüf olarak sonradan öğrendim ki Cetto, İtalyan argosunda bebeklere verilen hediye demekmiş. Bursa'da üç mağaza açacak kadar büyüdük. Uludağ'da iki mağaza olduk. Bursa'da 1992'de ilk barkodlu satış sistemini Özdilek'le aynı sene ben kurdum. 1994 krizini, daha sonra da 2001 krizini yaşadık. 2001 krizinden sonra perakende sektörü çöktü. 2001 krizinden sonra piyasa durunca, "Ne yapalım" diye düşünürken 23 Nisan 2001 Cuma günü hafta sonu kafa dağıtmak için İstanbul'a gittik. Ali Duralar, o zaman Miksan Ambalaj'ın sahibi. Onlara gittik. İki çocukluk arkadaşız, dertleşiyoruz. Ali dedi ki, "Senin Bursa'da o kadar geniş çevren var. Bizim firmaya ajanslar geliyor, iş yapıyoruz; bizden çok para kazanıyorlar. Bursa'da müşteri bul, gel burada yaptır, sat, para kazan." Ben hep tüccarım, bu iş üretim. Konuştuk, önce "Olmaz" dedim. En sonunda, çıkış yok, "Bir şartla olur. Ben İstanbul'a geleyim 1 hafta 10 gün seninle kalayım. Her gün işyerine geleyim, gideyim; ne oluyor ne bitiyor, öğreneyim. Bana bu mesleğin tekniğini öğret ondan sonra kâr-zarar ortağı olalım. Üretelim, Miksan Ambalaj'ın hakkını verelim, kârı bölüselim" dedim. Öyle başladık. Bir buçuk sene sonra ayrıştık. Ama hâlâ görüşürüz. Ali hem çocukluk arkadaşımdır hem de meslekte ustamdır.

2002 boyunca İstanbul'da yapıp Bursa'da sattık. Bu süreçte de Yeşim Tekstil'le başladık. O büyük bir avantaj, şans oldu. Arada ufak tefek işler oldu, onları da Bursa'da çözdük. Bende üretim yok. Oyuncakçı kapatmamıştım. Oranın yazıhanesinden çalışıyordum. 2002 yılbaşında Ali Duralar ile ayrıştık. Ben o arada Bursa'da fason çalışıyorum Ali'den ayrı hem de İstanbul'da Uniform ile çalışıyorum. Bütün fason üretimimi Uniform'a kaydırdım. Seksen metre karelik bir atölye kurdum. O atölyede mesleğe girdik. El becerim de vardır, ilk aldığım giyotinde, maşalıda, kazanlıda her şeyi kendim öğrendim. Baskı yapmıyordum. Hâlâ yapmıyorum. Şu anda büyük işler yapıyo-

rum, baskı yapmıyorum. Bence şu anda benim boyutumda yaptığım doğru değil. Giyotinde dört parmağım gitti, ikisini diktiler ikisini dikemediler. Atölye o zamanlar yeniydi. O atölyede Yeşim Tekstil'in işlerini yaparken İpek Kağıt'tan mendil kutusu işleri alarak devam ettik. İpek Kağıt'tan arkadaşlar gelip atölyeyi görseler hayatta iş vermezler, ama çok güzel iş teslim ediyorduk. Ciddi firmalarla çalışarak bu günlere geldik.

Daha sonra 160 metre karelik bir yere geçtim. Sonra 2007 idi galiba ondüle işine de bulaşmaya başladım. Ali'den ilk öğrendiğim ondüle kutulardı. Yeşim Tekstil'le çalışınca kartonla devam etmiştik. Ondüle işin içine girince 300 metre karelik bir yere geçtim. İki sene sonra orası da yetmemeye başladı. Karşımızdaki dükkanı da kiraladım, bir 300 diğeri 400, toplam 700 metre karelik bir alanımız oldu. Onlar da yetmemeye başladı, yatırım yapma gereği de doğunca makine yatırımı yerine binaya yatırım yapayım dedim. 2013'te arsayı satın aldım, hemen binayı bitirdim, 2014 yılında da taşındım. Mevcut binamızın 1500 metre karelik bir alanı var. Asma katlar ilave ettik 1750 oldu. Şu anda burası da yetmiyor, karşı binayı kiraladım. Orayı depo olarak kullanıyorum.

### Makine parkınızda neler var?

Baskı öncesi ve baskı sonrası var. Bobin ebatlama var. Kartonsan ve Muratlı'dan karton getiriyorum, onları bobin ebatlayıp baskı partnerime gönderiyorum, baskıdan geldikten sonra selofan, kesim, sıvama, yapıştırma, yıldız gibi işlemleri kendi bünyemizde yapıyoruz. Üç sıvama makinesi var. Kartona sıvama yaptığımız 80 cm'lik bir makine, 2007'den beri kullandığımız ondüle sıvama, 140 cm'lik merdaneli manuel makinemiz var. Yeni makine geldikten sonra onu tuttum. Şu anda bir de onun tam otomatik olanı var. Geçen yıl aldık. Onu getirirken de Turan İşcan, İşcan Makina'dan sıfır bir Kingvida aldık.

Elimde öyle işler var ki, eski müşteri diye yapmamak da olmuyor. Bin tane iş, onlara yeni bıçak yaptırmıyorum artık. Senede bir defa iş yapılacak hem de makine çalışsın diyorum. Eski makinemi yedek tutuyorum. Kingvida'ya bir arıza

olur, Montör Sedat bugün gelemiyorum 2 gün sonra geliyorum der, duracak mıyız? Durmayalım diye o makineyi yedekte tutuyor ve ayda bir iki kez kullanmış oluyoruz. Biraz güvünlü çalışıyor.

### Neden baskıya girmediniz?

Bu biraz da ticari bir sır. Ahmet diye çok sevdiğim bir kardeşim var (Akset Matbaacılık) onunla çalışıyoruz. "Ayda şu kadarın üstüne çıkarsa artık baskıyı kendi bünyemize almamız lazım" dediğimiz bir limitimiz var. Ama bu kadar katma değer arasında zaten baskı benim ciromun içinde %5. O %5'i kendi bünyemde yapmaya kalksam zaten kazanacağım para %2.

Çoğu personelim eski. Bir Suriyeli çalışmam var. O bile 4 senedir bizimle. Çoğunluğu kendi yetiştirdiğim personel. Bunlar bizimle beraber yürüyen insanlar. Bugün geldim yarım gelmiyorum diyen yok. Öyle bile olsa yerine ben kendim geçiyorum, baskıya geçemem.

### Dip kilit, yapıştırma falan var mı?

Demirağ Makine'nin 110'luk makinesi var. Onu da geçen sene revize ettik. Atilla Bey'den aldığım üçüncü makine. Atilla Demirağ'ın ilk deneme tahtasıym. İlk yaptığı üç nokta bana gelmişti. Sonra onu verip geliştirdiği makineyi aldım, geçen sene de o ikinci verip şimdiki makineyi aldım. Bu söylediğim süreç 15 senedir ve bu süreçte makineye çok şey kattı.

### Bundan sonrası için ne düşünüyorsunuz?

Burası emeklilik yerim olsun diye binayı yaptım. Eski yerdeki makineleri buraya taşıdım. Makine revizyonumu da geçen sene yaptım. Burayı emeklilik gözüyle görüyorum.

Kendi adıma buradan emekli olurum, işleri büyütme istemiyorum. Sakin, dingin yaşayayım diye burayı da 'home office' gibi yaptım. Kızım mimar, İstanbul'da yaşıyor, evlendi. Oğlum her ne kadar 25 yaşında, İngilizce İşletme okuyor olsa da "Bu işi yapmayacağım" diyor. Güzel sanatlarla uğraşıyor. Resim yapıyor, fotoğraf çekiyor, şiir yazıyor geçenlerde bir kitabımı bastırıldı. O gelmeyecek işleme de devam etmeyecek. Ben çalışacağım,







Cevdet Borçbakan

çalışmadan yaşayamam ama sağlığım el verdiği sürece. Sakin ve dingin çalışmak niyetindeyim fakat yaptığımız işi de doğru yapıyoruz. Birçok yerden olumlu geri dönüşler oluyor. Bu da iş getiriyor. Gelen işi de bir yere kadar reddedebiliyorsunuz. Bundan 4 sene evvel ulusal büyük bir firma Bursa'da tedarikçi arıyor, İstanbul firmalarıyla çalışmak istemiyordu. "Size ancak Cetto hitap eder" diyorlar. Onlarla tanıştıktan sonra iki ay ayak sürüdüm. İstanbul merkezden ihaleler açıldı iş üstümüze kaldı. Onlar çok memnun. Ben tek başıma olduğum için çok hızlı davranıyorum. Onlardan bir karar 15 günde çıkana kadar biz 1,5 milyon kutu yapıyoruz. Onlarla iş oturunca firmanın imajı büyüdü. Arkadan değişik işler geldi. Gelen firmalar da hep sağlam ve büyük firmalar. Rastgele bir firma önüme peşin para koysa o işe bulaşmam. Olabildiğince az işim olsun, kendi yağımızda kavrulalım. Borcumuz harcımız yok, personelin maaşı düzenli ödeniyor. İşletme kendi kendine büyüdüğü yere kadar gidiyor.

Ben çömezken, Uniform'un sahibi, rahmetli Adnan Abi önce "Üretime girme" dedi. Sonra, "Madem üretime girdin, o zaman bir şeyin hesabını doğru yap, üretim maliyetini çıkar, şu paraya satarsam bana yarar de ve hayatta altına girme. Çünkü altına girersen güç kaybedersin, bırak rakibin güç kaybetsin" dedi. Çok enteresan bir yaklaşım. "Rakibin güç kaybettiğinde müşterin senin dediğin fiyata sana gelecek" dedi. O zaman da yaptım bunu. "Benim fiyatım bu, benden bu hizmeti almak istiyorsanız bu fiyatı ve ödememi düzgün yapmanızı istiyorum" diyorum.

Şu anda 10 kişiyiz. Ben hem patronum, hem satın almayım hem finansman hem de üretim müdürüyüm. Bir baş yardımcım var 30 senedir beraberiz, oyuncaktan beri. Her şeyim ona emanet.

#### Bursa'nın sektörel gelişimini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim sektörde Bursa'nın geri kaldığını düşünüyorum. Mikro işini ben girdiğimde 2 - 3 kişi yapıyordu. Birisi rahmetli oldu, Yusuf Usta'yı çok severdim. Kutsan, Bursa'nın ilklerindedir. Özellikle mikro kutu işinde çok gerideyiz. Herkes birbirinin işine musallat oluyor. Bursa'nın iyi firmalarından birisi iki sene önce ambalaja başladı.

Bana geldi akıl danıştı, altı ay destek verdim. Hem akıl verdim, hem üretim yaptım, buradan sevkiyat yaptırdım. Kendi üretim açtı, gitti bizim müşterimize teklif verdi. Böyle zihniyetler de var. Benim aklımdan ucundan geçmez.

Rahmetli Yusuf ile olan hikayemi hep anlatırım. O zaman Kutsan Ambalaj mikro kutuda ilklerden biriydi. Ben de daha çömezim, 2004-2005 yılları... Fazla müşteri yok, müşteri lazım. Bursa'da bir Ulus Pastanesi vardır, çok eski, dedemlerin zamanından kalma. Rahmetli babam, "Ben oraya uğradım, çok güzel kutuları vardı, senin uğrayacağını söyledim" dedi. Kıramadık, mecburen gittik. İnsanlarla tanıştık, kutularını gördük. "Bir kutucu var ama oğluna devrediyor yavaş yavaş, oğlan pek ilgisiz" diye şikayet ettiler. Altına baktım Kutsan yazıyor. Yusuf'un kutuları. Yusuf da oğlana devretmeye çalışıyor dükkana. Ben kutuları aldım dükkana geldim, Yusuf'u aradım. Durumu anlattım. "Senin oğlan bunları küstürmüş benden fiyat istediler, ben bunlara fiyat vermeyeceğim, bir daha aramam ama oğlanın kulağını çek. İşini düzeltin, devam edin" dedim. Yusuf'un oğlu Özgür hâlâ onlarla çalışmaya devam ediyor. Benim terbiyem bunu icap ettiriyor.

#### Tedarikte sorun yaşıyor musunuz? Ağırlıklı olarak hangi gramajları kullanıyorsunuz?

Esas olarak 2017'de Çin'deki iki fabrika kapandığında ciddi mal sıkıntısı oldu. Onda da Kartonsan'dan önceden sipariş yazdırarak, bir sonraki ayın siparişini alarak gittiğim için sıkıntı çekmedim.

Ondüle sıvımalarda 225 ya da 230 gram. Çok nadir 280-300 gram kullanıyoruz. Yeşim Tekstil'in çok ayrı bir yeri var tabii. İlk firmam, hâlâ devam ediyoruz. Onun kutuları 300 gram, lüks tripleks Kartonsan'dır. 400 gram çok az bende. Kahve kutuları sadece 350 gram. Onlara özel kağıt getiriyoruz zaten. Ondülede de bir iki tane tedarikçim var İstanbul'da, onlardan alıyorum. Genelde bütün malzememi kredi kartıyla alırım. Kartonsan, Muratlı, ondüleler hepsi kredi kartıyla. O yüzden piyasada borcum yoktur. Her çalıştığım yerle ay başı hesap kapatarak ilerlerim. Soyadım da Borçbakan ya borç konusunda kimse beni aramayacak. ■



Cetto Ambalaj'daki çok eski bir kesim makinesi hâlâ zaman zaman kullanılıyor.



## SBL-1060SE

### Otomatik Varak Yaldız ve Kesim Makineleri



#### SBL-1060SE Otomatik Ayıklamalı Kesim Makinesi

- IML kesiminde yüksek verimlilik
- 76x106cm kağıt besleme
- 300 ton kesim gücü
- 8000 kesim hızı

**SBL** varak yaldız ve kesim makineleri, ARASGRUP güvencesi ile Türkiye'de



Fatih Güven; "Bu yılın sonuna kadar yatırımlarımızı hayata geçirmek istiyoruz. Eylül'de Labelexpo var. Orada belki bahsettiğim yatırımların hepsini yapmış oluruz."



## Sancak Etiket yeni yatırımlarla büyüyecek

Bir tekstil merkezi olan Bursa'da ağırlıklı olarak bu sektöre hizmetle başlayıp etiketin diğer alanlarında büyüyen firmalar var. Sancak Etiket, bu firmalara örnek gösterilebilir. Sorularımızı firma sahibi Fatih Güven yanıtladı.

### Sancak Etiket ne zamandan beri faaliyette ve önemli dönüm noktalarında neler oldu?

Sancak Etiket 2002'de kuruldu. İlk başta malzeme alım-satım işleriyle başladık. Sonra 2004 yılında ilk makinemizi aldık. Bir barkod makinesiydi. O zaman, tekstilcilerin yoğun olduğu bir bölgede, şehrin merkezindeydik. Ben de tekstilden gelen biriyim. İlk makineyi aldıktan sonra ufkumuz açılmaya başladı. 2013 yılında Organize Sanayi'ye gelmeye karar verdik. En önemli viraj burada dönüldü bizim için. Rulo ofset makineleri yatırımları yaptık. İki ofset makinemiz, bir 8 renk flekso makinesi, bir letterpress, irili ufaklı 7-8 tek renk, iki renk, üç renk baskı makinemiz var.

Bu yıl sonu ve önümüzdeki yıl 5 milyon TL'lik yeni bir yatırım planımız var. Bunun içinde çok konfigürasyonlu bir ofset ve dijital makine almayı hedefliyoruz. Sıcak yıldız, serigrafisi, kesim ve kalite kontrol makineleri almayı hedefliyoruz. Şu an bunun hazırlığını yapıyoruz. Bunlar olunca taşınmamız söz konusu olacaktır. Yine sanayi içerisinde daha büyük bir yer olur. Burası aşağı yukarı 1600 metre kare, yeni yatırım ile birlikte 3-4 bin metre kare kapalı alanı olan bir yere taşınmayı düşünüyoruz.

Beş altı senedir Kazakistan'a, 3-4 senedir Hollanda'ya ve bir seneden beri Kuzey Irak'a ihracat yapıyoruz. Hollanda'da gıda, kozmetik, kimyasal ve çiçek üreticileriyle çalışıyoruz. İhracat için de girişimlerimiz oluyor. Yabancı personel istihdam etmeye başladık. Onlardan verim almaya başladık. İhracat departmanı kurduk. Türkiye'de de 81 vilayetten 72-73'üyle çalışıyoruz.

Bizim iş anlayışımızda departmanların güçlü olması önemli. Grafik, planlama, pazarlama departmanları insan sirkülasyonunun az olduğu birimler. Bunlar müşteride karşılık buluyor. Beş yıl önce karşılaştığı pazarlamacıyla bugün giden pazarlamacı aynı olunca istikrar karşı tarafa geçiyor. Yoğun bir fiyat rekabeti var. Salt fiyat rekabetiyle ticari faaliyetini sürdürmeyi doğru görmüyoruz. Departmanların güçlü olması bizim ayırt edici özelliğimiz. Pazarlamanın yalnızca insan gücüyle değil aynı zamanda teknolojiye yapılan yatırımlarla desteklenmesi gerekiyor. Malum seçimleri bekliyorduk. Tam olmasa da bitti diye düşünüyoruz. Önümüzdeki S400 ve Amerika ile ilişkiler biraz düşündürüyor bizi. Bunlardan sonra ülkenin önünün açılacağını düşünüyoruz. Biz de burada yerimizi almayı düşünüyoruz.

Bu yılın sonuna kadar yatırımlarımızı hayata geçirmek istiyoruz. Eylül'de Labelexpo var. Orada belki bahsettiğim yatırımların hepsini yapmış oluruz. ➔



# 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
- Serigrafisi Mürekkepleri
- Sheet-Fed Ofset Mürekkepleri
- Laminasyon Tutkalları
- Inkjet (Dijital Mürekkepler)
- Masterbatch
- Pigment



### Dijitalde ne düşünüyorsunuz?

Arayış içerisindeyiz. İnkjet mi, yoksa diğer sistemler mi? İlk ziyaretlere başladık. Gerçi biliyoruz ama güncelleyeceğiz. Yatırım maliyeti, baskı maliyeti nereye geldi, onu görmemiz lazım. Bir de servis hizmetinde ne kadar etkin ve yetkinler; onları görünce karar vereceğiz.

### Ofsetler kaç renk?

Bizim biri 6, diğeri 8 renk iki ofset makinemiz var. Etiketeye dönük ofset makineler. Rulo ofset makineler. Makinelerimiz Zonten marka. Üçüncü makineyi de oradan almayı planlıyoruz.

### Ofset makinelerinin etikette kullanımı uzun bir geçmişe dayanıyor; sizin geçişiniz nasıl oldu?

Artıları da var, eksileri de var. Flekso ile karşılaştırıldığında kalıp maliyeti daha uygun. Fire, ayar gibi değişkenler söz konusu. İşin durumuna göre 100 ile 200 metre arası fire veriyorsunuz. Bizim parça işimiz çok olduğu için tercih ettik. Müşterilerden 3 bin, 5 bin gibi etiket siparişi çok geliyor. Müşterilerimizin %80-90'ı bu tirajlarda iş istiyor. Ofset kalıpları klişeye göre daha uygun. Bu da bizi ofsete yönlendirdi. Çok ciddi ustalık isteyen bir makine. Ustalık güçlü değilse zor oluyor. Çok hassas ayarları var. Biz de bu konuda kendimize güvendiğimiz için girdik. Makine bakımlarımız düzenli yapıyor.

### Sektör dışından gelip sektöre giren bir profil çiziyorsunuz. Zor oldu mu?

Aslında ilk yıllar bu teknolojilere ulaşma anlamında zor oldu. Sermaye yapısı büyük olan bir firma değildik. Borç, kredi ve leasing ile aldığımız için ilk yatırımlarda zorluklar yaşadık. Ortalama bir makine 500-600 bin dolar. Sadece makine. Bir de bunun yan makineleri var. Çok büyük rakamlar. Ama ekibi iyi kurup dizayn ettikten sonra hızlı bir geri dönüş oluyor. Ben Uluslararası İlişkiler mezunuyum. Daha önce Yeşim Tekstil'de Satın Alma Sorumlusu'ydum. Orası çok farklı

bir dünya. Bizim orada beyin yapımız farklılaştı. Oradan gelen bir know-how olduğu için yükseliş hızlı oldu.

Şu anda 65 personelimiz var. 3 vardiya çalışıyoruz. Orta ölçekli bir işletmeyiz.

Yeşim Tekstil'de etiket alımı sürecini yönetiyordum. Tekstil menşeli olduğumuz için ihracat yapan firmalarla görüşüyorduk, sonra onların hepsini bıraktık gıda, kozmetik gibi alanlara yönelirken zorlandık. Şimdi tekstilciler çok az portföyümüzde.

### Büyüme süreci nasıl oldu? İhracat mı besledi?

Aslında her ikisi de. Bizim müşteri portföyümüzün %95'i %50 kapasiteyle ihracat yapan firmalar. Belki %100 yapan firmalar da vardır. Türkiye'de hiç adı sanı duyulmamış onlarca müşterimiz var; toplamda 2 binin üzerinde firma ile çalışmışızdır. Son beş yılda özellikle gelişme çok daha hızlı oldu. Buraya ilk geldiğimizde 13 kişiydik. Beş altı yılda 4 kat büyüdük. Ciro anlamında buraya geldiğimiz günden bu yana 20 kat büyüdük.

### Kriz etkiledi mi sizi, önünüzü nasıl görüyorsunuz?

Kriz bizi çok etkilemedi. Çünkü insanlar krizde güçlü ve daha iyi firmalarla çalışmayı tercih ediyorlar. Müşteri arıyor, sürekli kâğıt stokunuz var belli bir gücünüz var. Anında cevap gidiyor. Bizde bu tarz sorunlar olmayınca hiç kesilmedi. Sadece geçen sene Aralık - Ocak ayında hafif bir duraklama oldu o kadar.

Seçimler netleştikten sonra Türkiye'nin normalleşeceğini düşünüyorum. Ama bu S400 olayı biraz başımızı ağrıttacak gibi. Bunun da gündemden kalkması gerekiyor. Biraz daha realist bakınca uluslararası ticaretimizi etkileyecek kapasitede bir problem. Bu da masadan kalkarsa geleceğe dair beklentilerimiz pozitif. Seçimlerde de malumunuz biraz dengelendi. Bir yerde iktidarın kendine gelip eksiklerini görmesi için bir fırsat oldu diye düşünüyorum.

### İhracat departmanında kaç kişi var? Daha çok hangi pazarlara yoğunlaşacaksınız?

İhracat departmanımızda üç kişi var. Yeni makine yatırımından sonra yurt dışı fuarlarına katılmaya başlayacağız. Şu anda katılmıyoruz çünkü cevap veremiyoruz. Aşağı yukarı 15-20 gün terminle gidiyoruz. Etiket üreten bir firma için uzun. Motor yağı üreticileriyle çok iyi çalışıyoruz, daha doğrusu madeni yağ üreticileri. Adetleri çok düşük ve spesifik yapıstırıcı bir etiket. Arabistan'daki sıcakta da Rusya'daki soğukta da kullanılan bir ürün. Orada biz çok iyi bir mesafe aldık. O tarz firmalara rahat bir şekilde hizmet verebiliyoruz. Birinci önceliğimiz bu ikinci önceliğimiz ise gıda firmaları. Özellikle İspanya →



+90 (212) 485 37 00

**TEKNOVA**  
teknova.com.tr

SIPARIŞ HATTI siparis@teknova.com.tr

**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

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

**tesa**  
bobin ekleme bantları..  
kişe montaj bantları..  
ambalaj çözümleri..

**marks.3ZET**  
blanket altı besleme..  
pressbant..

**ORGANİKKİMYA**  
sıcak uygulama (hot melt) tutkalları..  
soğuk uygulama tutkalları..  
laminasyon/selefon tutkalları..  
mürekkep  
besleme  
sistemi

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

**uygun fiyat  
kolay  
ödeme**

**WORLD**  
+bonus card  
\*CARD FINANS

**Paraf.**

UNICERT  
100 14001

Fogra

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 İşbankas Maksimum)  
TEK ÇEKİM (Burgan, Deniz Fiba, Akbank ING, Teb, ICBC, Türkiye Finans ve Şekerbank)



tarafı bizim için iyi bir pazar. Hollanda, Çek Cumhuriyeti de öyle. Beş-altı yıldır ihracatımız var ve tempo giderek artıyor.

Orta Asya ve Türki Cumhuriyetler de bizim için iyi bir pazar. Onlar daha çok Rusya ile çalışıyor ama Rusların termiini çok uzun, 3-4 ay. Biz buradan yapıp yolluyoruz bazen haftasında ulaştırıyoruz. Bunu öğrenince gelen firmalar oluyor. Rusların termiini uzun olduğu için yılı ikiye bölüyor 6 aylık sipariş veriyorlar. Stok yaparak ilerliyorlar, bu da sorun yaratıyor; binlerce etiket ellerinde kalıyor. Kısa süreli cevap verebildiğimiz için stok maliyetleri ortadan kalktı, fiyat olarak daha uygunuz. Maksimum 15 günde iletmiş oluyoruz. Eskiden karayolu ile yolluyorduk, Rusya ile yaşanan sorundan sonra uçağa döndük, öyle devam ediyoruz.

#### Nakliye maliyetleri çok sorun olmuyor mu?

Orada bir firmamız var. Talepleri toparlıyor ve minimize edecek şekilde ayarlıyoruz.

Es Etiket diye bir firmamız ve personelimiz var orada, bizim adımıza koşturuyorlar. Bunu yatırımlarımızdan sonra Avrupa'da da yapmak istiyoruz. Orada da Türkiye için çok ciddi bir pazar var. Girmesi çok zor ama kârlılığı ve sürekliliği olan bir pazar. Birinci hedefimiz İspanya sonra Hollanda. Gıda firmaları çok ciddi etiket kullanıyorlar. Oradaki üretim maliyetleri bizim 6 katımız. İspanya'da çok ciddi fizibilite yaptık biz burada 10 liraya mal ettiğimiz bir kâğıdı 13 - 14 liraya sattığımızda mutlu olurken İspanyollar 10 liralık kâğıdı 60-65 liraya satıyorlar. Bunu oralarda gördük. Bu salt fiyatla olmuyor. Birtakım altyapı çalışmaları lazım. Onları tamamlayınca gaza basacağız.



#### Tedarikte sorun yaşıyor musunuz?

Tedarikte sorun yaşamıyoruz. Bizim en ciddi çalıştığımız firmalar UPM ve Avery Dennison. Ağırlığı Avery Dennison. Büyük firmalar, ciddi firmalar, belli kaliteleri var. Bugüne kadar hiçbir sorun yaşamadık. Bu ilişkiler biraz da güvenle alakalı. Onlar bizi bir kere ödeme için aramışlardır. Biz kendi çekimizi de kullanmıyoruz, yüzde yüz müşteri çekleriyle ödeme yapan bir işletmeyiz.

#### Müşterileriniz gıda ve madeni yağ ağırlıklı dediniz...

Bizde her sektör var ama aşağı yukarı yüzde ellisi gıda ürünleri. Yüzde 20'sini de madeni yağcılar oluşturuyor. Geri kalanı da tekstilciler, otomotivciler, ambalajcılar, mobilya vs. dağılıyor.

#### En kârlı ve sorunsuz sektörünüz hangisi?

Bu göreceli bir soru. Onu ayırmak çok zor. Çalıştığımız firmalara finans sorgusu yaptırmadan iş yapmıyoruz. Bizim için kriter bu. Müşterilerimizin %99'undan memnunuz.

#### Yapışkanlı etiket mi ağırlıklı?

Yüzde yüz yapışkanlı etiket yapıyoruz.

#### Çalışanların eğitimi konusunda neler yapıyorsunuz?

Şahıs firmasıydık 2018 başından itibaren anonim şirket olduk. Özellikle Avrupa tüzel kişiliğimizin güçlü olmasını bekliyoruz. Aynı zamanda ticaret odasında da göreve başladık. Komitemizde başkanlık yapıyoruz. Önümüzdeki yıl iyi yatırımlar yapacağız. Bizim için en önemli konulardan biri eğitim. Satış, pazarlama, üretim, teknik eğitimler oluyor odamızda, personelimizi bütün eğitimlere gönderiyoruz. Ayrıca burada kâğıt ve boya firmalarımızdan her altı ayda bir eğitim alıyoruz. Yurt dışından makine alacağımız zaman buradan en az 5 6 arkadaşımızı oraya gönderiyoruz. Makinecilerle konuşurken ilk maddemiz göndereceğimiz kişilerin orada ağırlanması oluyor. Bunu kabul ederlerse pazarlık başlıyor. Bu ekipte de heyecan oluşturuyor. En son gönderdiğimizde 7 kişi İtalya'ya gittiler. Çok da memnun döndüler. Bunları da önemsiyoruz. Fuarlara da aynı şekilde ekipten iki üç kişi gönderiyoruz.

#### Etiket Sanayicileri Derneği (ESD) ile bağınız var mı?

ESD'ye birkaç ay sonra üye olmayı düşünüyoruz. ■

# XMF İLE BİR ADIM ÖNDE OLUN



## XMF Workflow

Yüksek otomasyonlu tam otomatik baskı üretimi iş akış programı

## XMF İŞ AKIŞI

Hızlı ve Problemsiz

*Baskı üretimine ilişkin standardı belirler.*

*Baskı üretimini basitleştiren ve geliştiren baskı yönetimi araçlarıdır.*

*İş planlamasına ve üretime geniş kapsamlı bir üretkenlik, kalite ve verimlilik sunar.*



Daha fazla bilgi için:  
[www.fujifilm.com.tr](http://www.fujifilm.com.tr)



**dijital** VE **baskı 3D**

[www.dijitalbaskive3d.com](http://www.dijitalbaskive3d.com)

SEKTÖREL İLETİŞİM AĞI

Abonelik için lütfen mail atınız [info@dijitalbaskive3d.com](mailto:info@dijitalbaskive3d.com)





Aymat'ın Bursa'da 1500 metre karelik bir organizasyonu var. Tekstil pazarına yönelik çalışan Emirtrans Kağıtçılık için de 2 bin metre karelik bir alanı mevcut.

## Aymat, Emirtrans A.Ş. ile tekstil baskı pazarına da hizmet veriyor

Aymat – Ahmet Yılmaz Matbaa Malzemeleri San. ve Tic. Ltd. Şti. Güney Marmara bölgesindeki müşterilerine 'Matbaa Market' tarzında, A'dan Z'ye hizmet veriyor. Şirketin ayrıca iki makine ile hizmet verdiği bir CtP atölyesi var. Emirtrans A.Ş. adıyla yeni bir şirket kurarak son yıllarda tekstil baskı pazarına da yöndüklerini belirten şirketin ikinci kuşaktan yöneticisi Aykon Yılmaz, sorularımızı yanıtladı.

### Firmanızın geçmişini kısaca özetler misiniz?

Aymat 1981 yılında Babam Ahmet Yılmaz tarafından İpek Davetiye'nin bayiliği alınarak ticaret hayatına başlıyor. O yıllarda yaptığımız şey genelde zarflar, davetiye, etiket, matbaa malzemeleri ticareti. 1983'te Babam ve ortağı Mehmet Zaim tarafından Bantaş Makine kuruyor. 2002 yılında üniversiteden mezun olarak benim iş hayatına girişimle beraber şirketin işgal konusuna kâğıdı dahil ettik. 2009 yılında Matbaa Market oluşumunu gerçekleştirerek A'dan Z'ye bir matbaanın ihtiyaç duyabileceği tüm ürünleri tedarik

etmeye başladık. Şu anda Bursa ve civar il ve ilçelere tedarik sağlamanız. Güney Marmara'daki tüm matbaalara, ajanslara tedarik anlamında hizmet veriyoruz. 2013 yılında CtP atölyemizi kurduk. Şu anda 2 adet Cron CtP ile bünyesinde kalıp atölyesi olmayan matbaalara hizmet veriyoruz. Cron şu anda dünyada kendini ispatlamış bir marka. Amerika, Avrupa ve Çin'de ciddi bir pazar payı olduğunu görünce tercihimizi bu yönde kullandık. İkinci makinemizi bu doğrultuda aldık.

İlk önce bir makineyle başlamış daha sonra yerli bir banyo makinesi almıştık. Ancak ondan istediğimiz verimi alamadık, HDX marka bir banyo makinesi aldık. Cron ve HDX uyumuyla müşterilerimizi memnun ediyor, beklentilerini karşılıyor.

### Aylık ortalama kalıp üretiminiz nedir?

Ortalama aylık üretimimiz 12-13 bin bandında sürüyor. Burada amacımız çok kalıp çekmek değil. Önemli olan müşterilerimize iyi servis ile iyi hizmet götürebilmek.



Sadece CtP tarafında 20-30 civarında matbaaya hizmet veriyoruz diyebiliriz. Malzeme tarafında da yaklaşık 300-400 matbaaya hizmet götürüyoruz.

### Dijital tarafındaki üretiminiz ne zaman başladı?

2014 yılında tekstil transfer kâğıtları işine girişimizle başladı. Dijitalde Nilüfer Organize Sanayi Bölgesi'ndeki şirketimiz Emirtrans A.Ş. ile hizmet veriyoruz. Aymat'tan farklı bir şirket. Burada tekstilcilere yönelik dijital baskı kâğıtları üretiyoruz, ithalatını yapıyoruz. Daha sonra bu işin boyasına ve makinesine de girdik. Şu anda sublimasyon baskı tesisi kurmak isteyen firmalara anahtar teslim üretim tesisi kurabiliyoruz. Onların boyalarını, kâğıtlarını, makinelerini A'dan Z'ye her şeyini tedarik ediyoruz.

Kâğıt bobinlerini Jumbo bobin alıp kaplama işlemini gerçekleştiriyoruz. Bazı müşterilerimiz kaplamalı ürünler istemiyor, özellikle ev tekstil alanında daha mat işler almak istiyorlar. Onlara da kaplamasız olarak ürünler veriyoruz. Kaplamalı olması renk verimliliğinin daha iyi olması demek, kaplamasız kâğıtlarda renk verimliliği biraz daha düşük. Ancak şu anda piyasada müşterilerin ağırlıklı olarak talebi kaplamasız kâğıtlar yönünde. Malum, günümüz rekabet koşullarından dolayı insanlar maliyet öncelikli yatırım yapıyor, tedariklerini bu yönde gerçekleştiriyorlar. 110 cm'nden 320 cm'ne kadar tedarik edebiliyoruz. Bu konuda Türkiye'de sayılı firmalardan biriyiz.

Pimms Grubu'nun makinelerini ve Lustre boyalarını satıyoruz.

Şu anda aylık 400 ton kâğıt işleme kapasitemiz var. Tekstil sektörü biraz yavaşladı o yüzden üretimler düştü. Üretimin %20'i kaplamalı %80'i kaplamasız diye düşünebiliriz. Bobinler 160 cm olarak geliyor. Biz onun üstüne kaplama yapıyoruz.

### Bursa'da sektörü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Matbaa sektörü şu anda maalesef çok gelişen bir sektör değil. Çünkü dijitalleşme, matbu evrakların azalması doğrultusunda 5-6 yıldır matbaa sektöründe bir durağanlık var. Sektör artık büyüme trendinde değil. Genelde sabit hatta aşağı eğilim gösteriyor. Ambalaj ve etiket grubunda sektör büyümeye devam ediyor. Bursa'da maalesef ambalaj ve etiket sektöründe yeterli derecede firmamız yok. İzmir, Ankara, Konya ve Gaziantep ile kıyaslandığında Bursa hâlâ etiket ve ambalaj pazarından küçük bir pay almakta. Bunların da biz tedarikçilere yansması oluyor. ■



Her şey baş döndürücü  
bir hızla değişirken  
Beraberliğimizin



Bir tek şey hiç değişmeyecek

# GÜVEN

5 Yıl boyunca bize güvenen,  
bizimle yol alan  
müşterilerimize şükranlarımızı  
sunuyoruz.



Ege Bölge Bayii

Tel&Fax: +90 232 433 20 18  
Gsm : +90 541 608 89 67 • +90 505 200 24 50  
Tuna Mahallesi Sanat Caddesi B Blok No:1/H  
Çamdibi İş Merkezi Bornova - İzmir / Türkiye





Rota Ofset Genel Müdür Yardımcısı  
Haluk Vuruşkaner ve Ofset Üretim Sorumlusu Hüseyin Antep

## Rota Ofset karton ambalaj ile büyüyor

Rota Ofset ayrı bir birim olarak yatırım yaptığı ambalaj tesisini büyütmeyi hedefliyor.

Rota Barışçı Matbaacılık ve Tanıtım Hiz. A.Ş.; Rotaofset, ofset ve ambalaj birimleriyle 2 farklı alanda hizmet veriyor. Sorularımızı Genel Müdür Yardımcısı Haluk Vuruşkaner ve Ofset Üretim Sorumlusu Hüseyin Antep yanıtladı.

**Rota Ofset'i başından itibaren anlatır mısınız? Siz ne zaman katıldınız?**

H. Vuruşkaner: Rota Ofset, İstanbul dışında Türkiye'nin ilk kurulan ve en büyük reklam ajanslarından biri olan Barışçı Ajans'ın kendi baskı ihtiyaçlarını gidermek amacıyla kurduğu bir şirket ve yaklaşık 30 senedir faaliyet halinde. Kurulduğu günden bu yana Bursa'nın en büyük firmalarıyla birlikte çalışmış, onlarla birlikte büyümüş ve son 20 yılda yaptığı yatırımlarla Bursa'nın ve bölgenin

en büyük matbaalarından biri haline gelmiş.

Benim Rota Ofset'teki yolculuğum ise 3 yıl önce başladı. Rota Ofset'in JIS sistemiyle çalıştığı müşterilere verdiği hizmeti geliştirmek üzere girdiğim şirkette, bu sene başında gerçekleşen yönetim değişikliği sonrası Genel Müdür yardımcılığına yükseldim.

**JIS sistemini açar mısınız?**

H. Vuruşkaner: İhtiyaç kadar talebi, mükemmel kalite ile artıksız olarak bir an önce üretmek ve istendiği zamanda doğru yere nakletmek şeklinde özetleyebiliriz. Çalıştığımız firmalarla uzun yıllar süren çalışmalar sonucunda geliştirdiğimiz sistem, karşılıklı olarak stok maliyetlerini minimuma indirmemizi sağlıyor.

Çalıştığınız firma için ürettiğiniz çözüm onlar için ne kadar önemli ve vazgeçilmezse, çalışmanızın ömrü de o kadar uzun, değeri de o kadar fazla oluyor. Biz de bu sayede matbaacılığın günümüz rekabetçi ortamından sıyrılmaya şanslı bulduk.

**Ambalaja yatırım yapma kararını nasıl aldınız peki?**

H. Vuruşkaner: Ofset tarafında çalıştığımız markaların çözüm ortağı olma konusundaki deneyimimizi kullanabileceğimizi düşünerek ambalaja adım attık. Karton ve mikro oluklu ambalaj üretecek alt yapıyı kurup ofset kısmına entegre ettik. 1.5 sene içerisinde kendimizi oldukça geliştirdik ve geçtiğimiz hafta Ovaakça'daki 1.000 m<sup>2</sup>lik yeni tesisimize taşındık. Dakikliğimizi, müşteri ve ambalaj tesisi üretim hatları arasındaki veri akışını otomatize eden sistemlerimizi kullanarak hızlı bir büyüme sağlayabileceğimizi ön görüyoruz.

**Rota'nın kilometre taşlarını gözden geçirirseniz sizin için ambalaja geçiş bir kilometre taşıydı, ondan öncekiler nelerdi?**

H. Antep: 2002 yılında önemli bir yatırım yapmıştık. Uzun süre yaptığımız araştırmalar sonucunda Heidelberg'de karar kılmış ve tüm ikinci el makinalarımızı elden çıkartıp 4 renk 50x70, 2 renk 50x70 ve 35x50, kırım katlama, ➔



SCREEN

Creating a Future in Print

Truepress Jet  
L350UV+

## UV Inkjet Bobinden Bobine Dijital Etiket Baskı Sistemi



"Taahhüt verdiğiniz işleri %90 verimlilikle basabilir, bastığınız işlerde etek-makas ve sağ-sol renk farklarını ortadan kaldıracabilirsiniz. Renk farklarından kaynaklanan müşteri şikayetlerinizi ortadan kaldırmanın yanısıra, üstün renk yönetimi teknolojisi ile müşterinizin istediği renkleri tutturarak ekonomik ve hızlı dijital etiket baskısının keyfine varabilirsiniz. İleri seviye operatör ihtiyacı duymayan kullanıcı dostu L350 UV + ile hem geleneksel etiket baskı sistemlerinizin verimliliğini artırabilir, hem de personel ve enerji tüketimi maliyetlerinizi minimize edebilirsiniz."



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



kesim ve VTP makinelerini almıştık. Büyük bir matbaa olma yolundaki en önemli yatırımımız bu oldu sanırım. Türkiye'de de o dönem Heidelberg CTP yatırımı yapan 4. matbaaydık. Sonrasında bir diğer önemli yatırımımız 2009 yılında dijital tarafa oldu. Kendi müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak üzere müşterilerimizin kitap, roll-up, toplantı dökümanı, broşür gibi hızlı üretime dönük ihtiyaçlarını karşılar hale geldik.

#### Kişiselleştirmeyi kullanıyor musunuz?

H. Vuruşkaner: Bursa'da önemli birkaç uluslararası markanın mektup, zarf gibi işlerini kişiselleştirerek basıyoruz.

#### Şu anda makine parkında neler var?

Hüseyin Antep: Baskı bölümünde 5+1 70x100 Komori, 4 renk 50x70, 2 renk 50x70 ve iki renk 35x50 Heidelberg, baskı sonrasında yine Heidelberg iki adet kırım katlama, sıcak yaldız, kazanlı kesim ve maşalı, Muller Martini tel dikiş ve Amerikan cilt, Polar ve Wohlenberg bıçaklar, UV lak ve UV serigraf baskı makineleri, Omega kutu yapılandırma, kesim, sıvama ve selofan makineleri mevcut. Baskı öncesinde ise kasetli Kodak CTP kullanıyoruz.

#### Bundan sonrası için hedef ne? Ambalaj mı daha çok ağırlıkta olacak?

H. Vuruşkaner: Matbaada ihracata yönelecek şekilde çalışmalarımızı başlattık. Özellikle Avrupa pazarındaki süreli yayınlar ilgimizi çekiyor. Ambalaj tarafındaysa yeni tesisimiz ve makina yatırımımızla birlikte maksimum verimliliğe çıktuktan sonra potansiyelimizi daha net göreceğiz.

#### Toplam ekip kaç kişiden oluşuyor?

H. Vuruşkaner: Toplamda 45 kişiyiz.

#### Tesislerinizin toplam büyüklüğü ne kadar?

H. Vuruşkaner: Ambalaj 1.000 metre kare, matbaa da 2.000 metre kare civarında.

#### Bir pazarlama ekibi var mı?

H. Vuruşkaner: Pazarlama ekibimiz beş müşteri danışmanından oluşuyor. (Müşteri temsilcisi yerine bu titri daha uygun buluyoruz). Arkadaşlarımızın hepsi de konularında tecrübeli-

ler ve çözüm odaklı çalışıyorlar.

#### Kriz sizi nasıl etkiledi, hem Bursa'daki bütün sektörlerin etkisi ve bunun size yansımaları nasıl oldu? O günden bugüne süreç nasıl gelişiyor, ne kadar ışık görüyorsunuz?

H. Vuruşkaner: Biz uzun süredir eğitime ve bilgiye önem veren bir firmayız. Farklı konularda alanlarında uzman kişilerden danışmanlıklar alıyoruz. Etrafımızda olup bitenleri yakından takip ettiğimiz için de hızlı hareket edip bazı doğru kararları alabildik. Kriz bizi verimliliğe yöneltti.

#### Bunu söyleyince peşinden yatırım da gelecektir, var mı projeler?

H. Vuruşkaner: Bundan sonraki en büyük yatırımımız iki tesisi tek bir çatı altında birleştirmek olur diye düşünüyorum. Onun haricinde baskı sonrası için ufak yatırımlarımız olacaktır.

#### Fuarları takip ediyor musunuz?

H. Vuruşkaner: Uzun süredir DRUPA'yı kaçırmıyoruz. Hatta Komori baskı makinamızı 2016 DRUPA'da aldık. Bu sene ambalaj fuarlarına ağırlık vermeyi planlıyoruz. Diğer taraftan önümüzdeki sene katılımcı olarak yer alabileceğimiz birkaç fuarla ilgili şimdiden çalışmalarımıza başladık.

#### Bursa'da işler genel olarak nasıl gidiyor?

H. Vuruşkaner: Bursa otomotivin Türkiye'deki kalbi. Bu senenin ilk 3 ayında geçtiğimiz senenin aynı dönemine göre %40'un üzerinde küçülme olan bir sektörden bahsediyoruz. Bunun piyasaya olan olumsuz yansımaları görmek hiç de zor değil. Diğer taraftan ihracat yapan firmaların iyi durumları ve Bursa için çıkış yolunun bu olduğunu düşünüyorum. Daha güçlü markalar, daha kaliteli ürünler ve daha uluslararası bir vizyon gerekiyor. Biz de tam bu nedenle matbamızın kurumsal kimliğini ve web sitesini yeniliyoruz. Sitemiz artık İngilizce Türkçe olacak. Her ne kadar Polonya gibi gelişmekte olan Avrupa Birliği'ne üye ülkeler lojistik anlamında bize göre daha şanslı olsalar da, kendimizi onlarla yarışacak seviyeye getirmek zorundayız. ■

# İKİ MAKİNE MINİ FABRİKA



Mimaki UJF-MkII Serisi, beyaz ve lak boya seçenekleriyle, karton, metal ve ahşap ambalaj işlerinizde **adet gerektirmeden**, ayrıca Kebap ünitesiyle silindirik yüzeylere kusursuz 360° dijital baskı imkanı sunar.

Kırım özelliğine sahip olan kesim makinesi CFL-605RT ile ürünlerinizi bütün bir sunum haline getirerek numune ve az adetli işlerinizde tasarruf sağlar.

**Mimaki**  
www.mimaki.com.tr





Cansal Matbaa Etiket ve Ambalaj San. Tic. Ltd. Şti., ikinci kuşaktan Onursal Mestan yönetiminde ihracatçı firmalara ve dış pazarlardaki müşterilerine yönelik çalışıyor. Onursal Mestan ile görüştüğümüz Cansal'ın bulunduğu idari bina restorasyonu yapılmış 70-80 yıllık bir yapı. Mestan "Burada ağır bir iş yapmıyoruz. Gelecekle ilgili birkaç düşünce var. Bir müze düşüncem de var ama 5-6 senesi de daha var" diyor.



## Cansal Matbaa Etiket Ambalaj, temkinli büyümekten yana

Ağırlıklı olarak ev tekstili, giyim ve yedek parça sektörlerinden müşterileriyle sözleşmeli çalışan firmanın genç yöneticisi Onursal Mestan için, matbaacılığın saygınlığını korumak, rekabetten önce geliyor.

Otuz yıl önce Mesut Mestan tarafından kurulan, Bursa'nın önde gelen matbaalarından Cansal Matbaa Etiket ve Ambalaj San. Tic. Ltd. Şti., ikinci kuşaktan Onursal Mestan yönetiminde ihracatçı firmalara ve dış pazarlardaki müşterilerine yönelik çalışıyor. İnönü Caddesi'ndeki tarih kokan özgün mimariye sahip merkez binasında sorularımızı yanıtlayan Onursal Mestan, agresif bir büyümeden yana değil; sektörü gözleyerek yolunu belirlemek istiyor.

### Bize biraz geçmişten söz edin, başlangıçtan bugüne nasıl gelindi?

Babam ustalıktan gelme bir matbaacı. Benim doğduğum yıl, 1989 yılında şirketi kuruyor. Önce ortaklı olarak başlayıp daha sonra tek başına devam ediyor. İlk önce etiket ve kumaş etiketi işine giriyor. Babam yıkama talimatlarını ilk basan etiketçidir. Kendisi de usta olduğundan makinelerde sorun olduğunda makinenin başında duruyor. Sonra yavaş yavaş sektörün onu götürdüğü tarafa, etiketten çıkarak tabaka baskıya geçiyor. Etiketle flekso etiketlerle başlıyor. Yirmi senedir buradayız. Ben ikinci kuşakım. Matbaacı değilim, tüccarım. Ama öğrenmeye aç bir insan olduğumdan 9 yaşından beri matbaaya gelirim. Yedi sene yurt dışındaydım. Amerika'da ekonomi eğitimi aldım. Matbaayı bir üst seviyeye taşımak için önemli bir şey. Anadilim gibi İngilizce konuşuyorum, okulum iyi bir okul olduğu için oradaki bağlantılarım devam ediyor. Sözleşme usulü matbaacılık yapıyoruz. Birkaç firmanın tedarikçiliğini yapıyoruz. Fantezi işler yapmıyoruz

ama değişik işler yapmaya çalışıyoruz.

Üretici firmaların özellikle bizim taleplerimizle ürettikleri özel malzemeler var. Avrupa çevreciliğe çok önem verdiğinden Türkiye'den aldığı ürünlere dikkat ediyor. Bizimle çalışan firmalar FSC belgesi talep ettiği için 10 yıldır FSC belgemiz var.

On beş yıldır dolaylı olarak ihracatımız var. Altı – yedi yıldır direkt ihracatımız var. İç piyasanın bize uygun olmadığını gördüğüm için ihracata yöneldim. Matbaacılıkla ilgili insanların algıları iyi değil. Matbaacıym diye gezen önceki jenerasyonlardaki yanlış insanlar matbaacılığı kötü tanıtmış. Büyüklüklerimden öğrendiğim bu mesleğin daha önce çok önde geldiği. Cumhuriyet Balolarına en önde matbaacıların çağırıldığı, matbaacıların çok önemli olduğu günlerden bugüne gelindi.

### Daha çok ne tür işler yapıyorsunuz?

Biz daha çok katlama kartonu yapıyoruz. Ağırlıklı çalıştığımız firmalar yedek parça ve ev tekstili firmaları. Doğrudan ihracat yaptığımız firmalar da giyim ve ev tekstili ağırlıklı. İç piyasaya çalıştığımız da çok oldu. 2005-2006 krizinde şirketimiz farklı bir karar aldı. Hem yatırım yapıp, herkesin beklemediği anda ivme kazandı... Teknoloji bizim için önemli. Bizim rakibimiz her zaman kendimiz oldu.

Bizde personel kavramı yoktur. Hepsi ya stajlarından itibaren bizimledir ya da buranın aile yapısını almıştır. Önce aile olmak gerekiyor. İnsanlar bu kapıdan koş koşu girmeli, suratsız bir şekilde girmemeli. Zaten Türkiye'nin en büyük sıkıntısı bu.

# FlintGroup

Heatset-Coldset-Tabaka Ofset



[www.turevmat.com](http://www.turevmat.com)

**İstanbul Merkez Ofis**  
100. Yıl Mah. Massit Matbaacılar Sitesi 4.Cadde No:49 Bağcılar / İSTANBUL  
Telefon : 0212 629 04 04 Faks : 0212 628 99 00 E-Posta : info@turevmat.com

**Ankara Ofis**  
İvedik Organize San. Böl. Gülyüz San. Sit. 1329. Cad. No:41-43 Yenimahalle / ANKARA  
Telefon : 0312 384 55 08-09-10-13 Faks : 0312 384 55 14





## Makine parkınızda neler var?

Komori S40 70x100 5+1 ve ayrıca Komori 50 x 70 4+1 dispersiyon lak üniteli ofset baskı makinesi var. Bizdeki S40 farklı bir makine. Fogra belgemiz yok ama partneriz. Standartlarımız aynı. Bu makine ilk bize kuruldu. Tamamen ustayı devreden çıkarıyor. Amerika'dan bizzat Pantone'nin uzmanı gelip 1 ay bizimle birlikte bu makineyi kurdu. CtP de kendi bünyemizde. Violet tarzı da kullanabiliyoruz termal de. İşlerin baskı adetline ya da kalıp maliyetine göre hareket edebiliyoruz. Violetin şöyle bir avantajı var: Baskı adetlerimiz çok yüksek olduğunda Violet kalıplar bize o konuda yardımcı oluyor. Fiyatları pahalı ama kalite bakımından uygun oluyor. Ekranlarımız Eizo'dan. Şahsi ekranım bile Eizo. İçeride de ona entegre okuma sistemimiz var. Ekranla %93 oranında renk kalitesini tutturuyoruz. Onaylı tedarikçisi olduğumuz hiçbir firmanın provasını çalışmıyoruz. Direkt iş basılıyor, nereye gidecekse söylüyorlar iş oraya gidiyor.

## Ekibiniz kaç kişiden oluşuyor?

Şu an 25 kişiyiz. Pazarlamayı bizzat kendimiz yapıyoruz, satın almayı da kendim yapıyorum. Bu kısımların ben çok önemli olduğuna inanıyorum. Mizaç olarak babam da öyledir. Pazarlama konusunda babamla birlikte yardımlaşarak çalışıyoruz. Satın almayı ben yapıyorum, babam kontrollerini sağlıyor. Babam biraz daha kontrol edici ve buradaki en iyi usta, bizim göremediğimiz şeyleri çok rahat görebiliyor. Tecrübesi var, onu kullanıyoruz. Yavaş yavaş son bir iki senedir daha rahat sadece beni kontrol ederek, sadece benden bilgi alıyor.

## Lokasyonunuz nasıl, her şey burada mı?

Bizim lokasyonumuz burası. Baskı birimimiz yan binada. Binayı aldıktan sonra yabancı tabirle 'Print House' haline getirdik. Kesim, baskı ve paketleme olarak bir tesis kurduk. Baskı sonrasında güvendiğimiz partnerlerimiz var, onlarla çalışıyoruz. Yıllardır onlar bizi, biz onları biliriz. Yaldız, cilt gibi ekstra işlere çok girmesek de girince onları iş ortaklarımızla çözüyoruz. Yerimiz kapalı ve açık alanla 2400 metre kareyi buluyor. Çoğunluğu depo kapsıyor, kâğıt tutmam gerekiyor.

## Dijital projeniz var mı?

Bundan 2 sene önce aile dostlarım beni de bu konuda öncü gördüklerinden Matset ile İsrail'e, HP'nin üretim tesisine gittim. Çok güzel ve faydalı bir geziydi. Indigo tarafında üretim tesislerini gezdik. Çok misafirperver davrandılar. Bekleyip göreceğiz.

## Ne kadar terminle çalışıyorsunuz?

Çok kısa, 5-7 gün. Avrupa'ya teslimat 15 güne geliyor. Terminle ilgili de sıkıntı yok. Gerekliğinde çift vardiyaya dönüyoruz.

## Hedefimiz ne? Bundan sonrası için ne düşünüyorsunuz?

Bundan sonraki süreci sektörün yönlendirmesiyle alakalı yöneteceğiz. Benim bir şeyler başarmam gerekiyor. Bu işi severek yapıyorum. Güzel bir işim varken Amerika'dan döndüm, bu işe girdim. Milliyetçi bir adamım, orada öğrendiğim şeyleri ülkeme katmak için geri döndüm. Başarılı biri olduğuma inanıyorum. Sporda başarılarım var, klüp başkanlıklarım var. Uzun yıllar su topu oynadım. Sosyal yardımlaşma derneklerinde başkanlıklar yaptım. Sosyal biri olduğuma inanıyorum. Spora devam ediyorum.

## Bursa'da matbaacılar arasında iş birliği ve ilişkiler konusunda durum nedir?

Bursa, büyümekte olan bir şehir. Bizim sektör pek büyümüyor, çünkü insanlar birlik olmaksızın birbirini çekerek devam etmeyi seçiyorlar.

Makine parkı olarak neden büyüyor? Makineciler makinelerini kolay veriyor. İstanbul daha kötü bu konuda. Yarış daha fazla orada. Firma çok ama matbaa da çok, rekabet çok. Bursa'da biraz daha tatlı rekabet.

Birileri çıkıyor 5-6 ay sonra patlıyor, sonra birisi tekrar çıkıyor. Bursa'da makine sayısı 50 ise makine sayısı aynı kalıyor sahnedeki isimler değişiyor. Gittikçe işletme sayısı düşüyor, eskisi kadar yükselme yok. Personel sıkıntısı var. Personel sıkıntısı olunca makineleşemeyen ve otomasyona geçemeyen firmalar işlerini yürütemiyorlar.

Ben yatırımların büyümesinden yanayım. Herkes matbaacı olmasın. Gerçekten matbaacılık yapabilecek bütçesi yoksa matbaa açmasın, patron olmasın. Usta olsun, üretim müdürü olsun. Ben çok gururlu bir şirket olduğumuzu düşünüyorum. Bizim üretim müdürümüz bizden yetişerek matbaa açtı. Çok da destek olduk, hâlâ arkasındayız. 50x70 Ryobi makinesi var bıçağı var, güzelce sistemini kurdu. Çalışıyor. Bu bizim için çok büyük bir gurur kaynağı oldu.

## FSC dışında çevre konusunda dikkat ettiğiniz noktalar var mı?

Orman projelerimiz var. Ağaç diktiriyoruz. Dernekler aracılığıyla olsun kendimiz olsun ağaçlar diktiriyoruz. FSC'nin mantığı da budur. Yıllık işlediğimiz kâğıt kontrol ediliyor o işlenen kâğıt kadar ağaç dikiliyor. FSC bir dernektir bir firma değildir. Sizden önce denetleme geçiriyordum. Bizi çok severler, yıllardır beraber çalışıyoruz. Olabildiğince çevreci olmaya çalışıyorum. Hurdamızı hurdacıya satmıyoruz, direkt balyalı halde kâğıt üreticisine yolluyoruz. Üretimde de ne kadar az mürşiflik yapabilirsek o kadar yapıyoruz. Örneğini de şöyle verebilirim; firemiz diğer firmalara göre 1/4 oranında. Elektriğimizi olabildiğince profesyonel kullanmaya çalışıyoruz. Elimizden gelen her şeyi yapmaya çalışıyoruz. ■

## Ölçü sizden kâğıt bizden!

Artık fire yok, fazla yok!  
İstedığınız ebatta ve miktarda  
Burgo marka kuşe kâğıdı  
bobinden kesip  
teslim ediyoruz.



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

**KORDA**<sup>®</sup>  
SHOP



www.korda.com.tr

www.facebook.com/KORDAKAGIT

www.twitter.com/kordakagit

www.kordashop.com



hubergroup Türkiye Satış Uzmanı Hülya Yüceer ve Teknisyeni Fahri Dere hubergroup Türkiye Bursa Satış Noktası Basım Teknik kurucusu Mustafa Cerit ile bir röportaj gerçekleştirdi.



## Basım Teknik zarf üretimiyle ürün yelpazesini çeşitlendirdi

Bursa'nın matbaa malzemelerinde önde gelen firmalarından Basım Teknik, 12 kişilik kadrosuyla matbaalara, ambalajcılara, serigraf ve tekstil baskı firmalarına hizmet veriyor. Bir CtP atölyesi olan firma, özellikle davetiyeler için zarf üretimine de başladı.

hubergroup Türkiye Satış Uzmanı Hülya Yüceer ve Teknisyeni Fahri Dere hubergroup Türkiye Bursa Satış Noktası Basım Teknik kurucusu Mustafa Cerit ile bir röportaj gerçekleştirdi.

**hubergroup ile 2002 Yılından bu yana Bursa ve çevresinde satış noktası olarak faaliyet gösteriyorsunuz, bize geçmişten bugüne tecrübelerinizden bahsedebilir misiniz?**

1992 Yılında Basım Teknik olarak Matbaa sektörüne giriş yaptık, ilk başlarda matbaa ve gazetelere film ve yardımcı kimyasallar ile hizmet veriyor idik, uzun yıllar bu böyle devam etti.

2002 yılında hubergroup ile bir kriz dönemi sonrası tanıştık, ilk başlarda biz de Basım Teknik olarak baskıya çok fazla odaklanamadık ama sonrasında hubergroup ile olan iş birliğimiz ufukumuzu açtı ve hali hazırda tüm matbaalara hizmet vermekteyiz.



Başlangıçta hubergroup satış ve teknik ekibi ile bölgedeki tüm matbaaları ziyaret ettik, müşterinin baskı ortamına, makine parkına ve kullanıcının mürekkepten beklentilerine göre uygun seriler belirleyerek çalışmaya başladık.

İlk yıllarda ekonomik koşullarda zorlansak da ilerleyen yıllarda pazar payımızı arttırdık, tabi burada hubergroup'dan büyük destek gördük, ama en önemli ürünün kaliteli olması.

hubergroup'un sattığı ürünün arkasında durması ve teknik desteği bizim işimizi kolaylaştırdı, bu destek ile beraber Bursa ve bölgedeki matbaa pazarının lideri olduk.

Gerçeği konuşmak gerekirse başlangıçta biz de bu seviyelere gelebileceğimizi düşünmedik. hubergroup ile beraber Bursa ve bölgesinde yaklaşık 17 yıldır partnerlik yapıyoruz ve hubergroup bizim en önemli iş ortağımız.



**Bursa Sanayi ve Ticaret Odasında 49. (Matbaa Komite Temsilciliği) ve Meclis üyeliği görevini yapıyorsunuz, Bursa Matbaacılığında ve sektöre yönelik planlarınız nelerdir?**

Matbaacılık gelişen ve kendini yenileyen bir sektör, teknolojiye ayak uydurmanız gerekiyor, ama son dönemde organize matbaaların çoğalması ile pazarda bir daralma oldu. Birçok iş şehir dışına gidiyor, bu da matbaaları zor duruma sokuyor. Benim bir projem var, Bursa'da matbaa, etiket ve ambalaj üreticileri ile görüşmeler yapıyoruz, yurt dışındaki sektörel fuarlara katılarak yeni pazarlara açılmayı hedefliyoruz ve bu fuarlarda katma değer yaratacak ürünler ile yani pazarlar hedefliyoruz. Matbaaların hayatına devam etmesi ve sürdürülebilir olması için ihracat yapmamız gerekiyor.

**Bursa dışında hangi iller ile çalışıyorsunuz ve hangi ürün grupları ile hizmet veriyorsunuz?**

Bursa dışında çevredeki ilave ilçeler ile çalışıyoruz. Sakarya, Kocaeli, Eskişehir ile uzun yıllar çalıştık ve çalışmaya da devam ediyoruz. Bu bölgelere haftanın belirli günlerinde servis hizmeti vererek müşterilerimizin çözüm ortağı oluyoruz.

Ayrıca gün içerisinde Bursa'nın tamamına servis hizmeti veriyoruz. Müşterilerimize mürekkep, yardımcı kimyasallar, sarf malzemeler, baskı filmleri ayrıca CtP dediğimiz ofset baskı kalıplarının çekimlerini yaparak hizmet veriyoruz.

**Bursa'da kaç CtP var?**

CtP hizmeti veren dört firma var. Kendi bünyesinde CtP'si olan matbaalar da var. Bizde Cron marka CtP var, makinede 8-10 bin kalıp pozlayabiliyoruz. Tek vardiya çalışıyoruz; 50x70 ve küçük kalıp üretiyoruz, 70 x 100 daha az. Büyük ebat makinesi olanların genelde kendi CtP sistemleri var. Kalıp üretimimizin % 30'u 70 x 100, geri kalanı 50 x 70 ve daha küçük kalıplar.

2018'in başlarında zarf üretimi başlattık. Butik zarf üretimi ile kişiye özel zarf üretmek hizmet veriyoruz, zarf işi yeni girdiğimiz bir sektör, burada nihai kullanıcı ve matbaalar hedef kitlemiz. Özellikle davetiyecilerin işleri için kendimize bir kapı daha açmak istedik. Davetiye sektörünün de değiştiğini gözlemliyorum. Büyük davetiyecilerin internet üzerinden davetiye satanlara yavaş yavaş yenildiğini görmeye başladım. Pazar çok büyük ve etraftaki ülkelere de hizmet verildiğinden dışarıya yönelerek iş yapıyorlar. İnternet üzerinden davetiye satan firmalar çok yol alacak. Bunun için en önemli ihtiyaç da zarf ve zarfta çeşitliliği bulmak. Bunun için çeşitli, renkli zarflar ürettik. Bunları geliştirerek yola devam ediyoruz.

**Talep nasıl?**

Talep biraz sizin kendinizi göstermenizle alakalı. Biz biraz kapalı kaldık. Ama satış da yaptık. Geçen yıl Bursa'daki arkadaşlara sattık. Duyuldukça çok

yeni talepler geliyor. Küçük butik bir işletmeyiz ama çok yetenekliyiz. Çok çeşidi çabuk bir şekilde yapabiliyoruz. Yüksek tirajlarda değil ama değişik ve küçük ölçekli, kimsenin yapamadığı, görmediği, yapmak istemediği işlerde çok yetenekliyiz.

Mürekkep konusunda da aynı hassasiyetle çalışıyoruz, standardın bir adım ötesine giderek matbaaların katma değerli iş yapabilmesi, kendi müşterilerine alternatifler yaratabilmesi için seçenekler sunuyoruz (örneğin soft efektli ya da kum efektli laklar, konvansiyonel ve UV gizli mürekkepler, kokulu vernikler gibi.)

Ayrıca geçmişte çok güçlü olduğumuz kağıt alım satımına girmeyi hedefliyoruz.

**Yıllar içerisinde belli dönemlerde ülke olarak krizler yaşadık ve yaşamaya devam ediyoruz. Son yaşadığımız krizin Bursa piyasasına olan etkisinden bahsedebilir misiniz? Buradan çıkan fırsatlar, tehditler ve sizin karşılaştığınız zorluklar nelerdir?**

Basım Teknik 27 yıllık bir firma. Bu süre zarfında bir ülke olarak çok kriz yaşadık, ama bu son yaşadığımız kriz Bursa piyasasını derinden etkiledi. Bursa tekstil ve otomotiv şehri, tekstil sektöründe ihracat yapan firmalar bu durumu avantaja çevirmiş olsa da iç piyasaya çalışanlar için aynı söylenemez. Otomotiv sektörü bu krizden derinden etkilendi, dolayısı ile ilk etkilenen sektörlerden birisi matbaalar oldu.

Temennim, kurların bir yerde sabitlenmesi, ani iniş çıkışlar bizleri zor durumda bırakıyor. Matbaalar tüm alımlarını döviz üzerinden yapıyor ve sabit olmayan kurlar bizleri zor durumda bırakıyor ➔



Basım Teknik özel kağıt ve kartonlar da dahil geniş bir çeşitlilikte zarf üretiyor.



dolayısı ile bu durumdan ilk bizler etkileniyoruz.

Basım Teknik olarak bir şekilde mücadele etmeye çalışıyoruz, krizin baş gösterdiği dönemde hiçbir müşterimize kapıları kapatmadık hizmet vermeye devam ettik. Ürün aldığımız tedarikçilerimiz ile kısa vadeler ile ödemeler yaptık, biz de kendi müşterilerimize durumu izah ederek destekler istedik ve süreci birlikte atlattık. Ama dövizdeki belirsizlik devam ederse önümüzdeki süreçte daha da zorlanacağız diye düşünüyorum.

Yaklaşık 1 yıl sonra Drupa Matbaa Fuarı var, bu fuar sektöre yön verecek diye düşünüyorum. Dijital sektöründeki gelişmeler ile dijital makinelerin hayatımıza daha çok gireceğini ve matbaaların kendilerini yenilemeleri gerektiğini düşünüyorum

### Osmangazi Köprüsü sonrası İstanbul-Bursa arası mesafe 2 saatlere kadar düştü. Bu durumda rekabetiniz nasıl etkilendi?

Rekabet durumu her koşulda ve her zaman olmuştur, olacaktır. Önemli olan anlık işler yapmak değil sürdürülebilir sağlam temelli işler yapmak olmalıdır. Bursa sanayinin ortasında ve çok büyük şehir. Yıllardır Bursa'da kurmuş olduğumuz yakın ilişkiler ve Bursa işletmelerinin yine Bursalı tedarikçileri desteklemesi ile yol almaya devam ediyoruz. Bu noktada ben tüm matbaacı dostlarıma bizi desteklemeye devam ettikleri için teşekkür etmek isterim. Biz her koşulda buradayız ve onların tüm taleplerini karşılamak için tüm gücümüz ile her zaman varız. Bunu biliyor olmaları ve ticaretimizi geliştirerek karşılık vermiş olmaları bizi son derece motive ediyor.

### Bursa'da ambalaj sektörü gelişmekte, siz bu durumu nasıl değerlendiriyorsunuz ve bu gelişime ne kadar ayak uydurabiliyorsunuz?

Ambalaj tüm dünyada yükselen bir trend ve Bursa piyasası da bu gelişime ayak uydurabilmek için birkaç yıl öncesinde başlayarak makine yatırımlarına başladı. Ucu çok açık bir alan ve öyle sanyorum ki ambalaj alanında henüz tam olarak istediğimiz noktada değiliz, almamız gereken yolumuz ve yapılması gereken yatırımlarımız var. Biz tedarikçileri olarak bu piyasayı çok yakından seyrederiz, makine parkları, özellikle makinaya uygun mürekkep tedariki konularında hubergroup Türkiye'deki arkadaşlarımızdan destek alıyoruz. Neticede onlar tüm Türkiye'ye hizmet verdikleri için şüphesiz ki bu alandaki tecrübeleri bizim için yol gösterici olacaktır.

Bu faaliyet alanındaki kilit konunun ihracat olduğunu düşünüyorum. Ambalaj alanında daha sağlam yol alabilmek için ihracat konusuna eğilmemiz gerekmektedir. İhracatı sağlam yapabilmek içinde branşlaşmak ve büyümek gerekiyor. Bu gelişimi takip etmeyenlerin piyasanın gerisinde kalma ihtimali yüksek olabilir, neticede müşterilerin karşısında farklı materyaller



ile çıkanlar kazanıyor.

### Her zaman yenilikçiliği savunan ve yeni trendleri takip eden bir tavrınız var. Basım Teknik Bursa'da neler yapıyor ve neler yapmak istiyor?

Benim her zaman savunduğum konu "yenilenmeyen yok olacaktır." İçinde bulunduğumuz dönem kendini yenileyenlerin, teknolojiye ayak uyduranların, trendleri takip edenlerin, uluslararası pazarlara yönelenlerin kazanacağı bir dönem olacaktır. Çok hızlı bir şekilde dijitalleşmeye gidiyoruz, özellikle 2020 yılı sektörlerin kendilerini baştan aşağı yenileyeceği bir yıl olacaktır. Biz de kendimizi geliştirebilmek ve rekabet edebilmek adına piyasaya farklı ürün modelleri sunmak içinde çalışıyoruz. Örneğin şimdi zarf işine de başladık. Avrupa pazarına araçlar ile zarf ihracatı yapıyoruz. Üretimin yanı sıra Ar-Ge çalışmaları da yaparak kendimizi geliştirmeye çalışıyoruz, bu alanda alınacak çok yolumuz var. Piyasada olmayan ürünleri üretmek sunumlar yapıyoruz.

### Bursa Matbaacılarının Ink Academy'ye bakışı hakkında bize bilgi verebilir misiniz?

Öncelikle INK Academy'nin 11. yılını tebrik ederim. Bu süre zarfında başta Fatma Apaydın olmak üzere emeği geçen tüm hubergroup çalışanlarına teşekkür ederiz. Biz her zaman eğitimi savunduk ve ancak eğitimle her geçen gün kendini yenileyen teknolojiye ayak uydurabileceğimizi söyledik. Bu kapsamda eğitim için hubergroup'tan arkadaşlarımız günler öncesinde bölgemize gelip tek tek matbaa ziyaretleri yaparak eğitim hakkında ön bilgiler verdi ve davetlerimizi gerçekleştirdik. En son 12 Mayıs 2018 tarihinde yaklaşık 40 kişinin katıldığı Uygulamalı Renk Yönetimi Ofset-Flekso Eğitimi yapıldı. Yoğun katılımı ile interaktif geçen bir eğitim olmuştur, eğitim sonrasında müşterilerimizden çok güzel yorumlar aldık. Bursa'nın eğitimi önemsendiğini ve gerekli ilgiliyi gösterdiğini düşünüyorum. Bunun içinde tüm Bursa matbaalarına teşekkür ederiz. Ink Academy'yi 2020 yılında Bursa'da ağırlamaktan mutluluk duyacağımızı da ayrıca belirtmek isterim. ■

## UV Ofset Mürekkepler



### Mürekkepten de öte...

- Hızlı kürlenme.
- Yüksek pigmentasyon.
- Emici olmayan yüzeylerde iyi tutunma.
- Yüksek hızlı makinelerde çok iyi performans.
- NBR ve EPDM merdanelere uyumlu formülasyon.

huber group





## Dörtrenk, kitapbaski.com ile girdiği internet pazarından umutlu

Yıllardan beri dijital baskı pazarında belirli bir yer edinen ve halen ilk işi olan film çıkış bölümünü de sürdüren Dörtrenk Ajans Bilişim Matbaacılık ve Reklamcılık Ltd. Şti.; internetten baskıya da yatırım yaptı ve kitapbaski.com ile çevrim içi sipariş almaya başladı.



Sorularımızı Şirket Müdürü Ekrem Erdoğan yanıtladı. touchpoint packaging kilit projeleri tanımlıyor, yeni ileri ortaklar duyuruyor ve İtalyan tasarım okulu NABA ile iş birliğini resmileştiriyor.

### Firmanın tarihçesinden başlayabilir miyiz?

Dörtrenk 1997 yılında kurulmuş bir firma. Kuruluş amacı Furkan Ofset'e film çıkış ve tarama konusunda destek vermektir. İlerleyen zamanda diğer matbaalara da hizmet vermeye başlandı. Film talebinin azalması, CtP ve dijital yönelme sonrasında biz de en büyük payı dijital aktardık. Ana kalemimiz dijital baskı, film çıkış ve promosyon hizmeti de veriyoruz.

### Dijitalde hangi makinelerle çalışıyorsunuz, talep nasıl?

Dijitalde Xerox Versant 3100, Xerox DocuColor 8080 ve Kodak Nexpress makinelerimiz var. Nexpress 4 yıldır devrede. Nexpress'i ikinci el diğer makineleri sıfır aldık.

Günden güne talep artarak devam ediyor. Bizde



müşterilerimize kaliteli ve zamanında teslimat yaparak farkımızı ortaya koymaya çalışıyoruz.

### Müşteri portföyünüzde kimler var? Nexpress ile farklı baskılar yapıyor musunuz?

Müşteriler arasında son kullanıcılar da var, matbaalar, ajanslar ve kurumlar da var. Kısaca herkese hitap ettiğimizi söyleyebiliriz.

Nexpress'in diğer makinelerden farkı ofset baskıya daha yakın olması. Bütün makinelerimiz kalite olarak birbirine yakınlar. Ağırlıklı olarak en son aldığımız Versant 3100 makinemizde baskı yapıyoruz. Amacımız; kalite ve hızlı hizmetimizin yanında uygun fiyatlara tedarik edip bu avantajı müşterilerimize yansıtmak.

Makine beş üniteden oluşuyor. Beşinci üniteye lak özelliğini de koyup hizmet verilebiliyor.

Nexpress de maksimum 36 x 52 cm ebatlarında baskı yapılıyor. Versant 3100 de ise genel olarak 33 x 48.8 cm ama 33 x 66 cm uzun baskı da yapılabilir.

### Geleceğe nasıl bakıyorsunuz?

Dijital anlamında gelişmeyi arzu ediyoruz. İnternet sitemiz var; *kitapbaski.com* adresi bize ait. Oraya yeni yatırımlar yaptık. İnternette çok büyük beklentilerimiz var. Artık internet çağı, siparişler daha çok oradan geliyor. Hediye amaçlı bir kitap da bastırabiliyor. Yüksek tirajlı işlerde kendi firmamız olan Furkan Ofset ile iş birliği yapıyoruz. Az adetli işlerde biz devreye giriyoruz, böyle bir paylaşım içerisindeyiz.

Dijital çağ, biz bu konuda çok hassasız. Önümüzdeki süreçte çok daha fazla buna ağırlık vereceğiz. Adet anlamında herhangi bir standart yok. 1 adet katalog da yapabiliyoruz 100 adet de. Bu müşteriye hem fiyat anlamında hem de zaman anlamında gayet cazip geliyor. ■



## 35. YILLIK TECRÜBEMİZLE HİZMETİNİZDEYİZ



Adestor

Creator



sappi Magno™

NEVIA™



# MKS

kağıtçılık ve dış tic. ltd. şti.

MKS KAĞITÇILIK DIŞ TİC. LTD. ŞTİ.

OFİS: TURGUT REİS MAHALLESİ TEKSTİLKENT TİCARET MERKEZİ

B 4 BLOK NO: 57 ATISALANI - ESENLER / İSTANBUL

Tel: +90 212 438 59 81 (pbx) - Faks: +90 212 438 59 83

DEPO: İKİTELLİ ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ SÜLEYMAN DEMİREL BULVARI

HESKOP İŞ MODERN SAN. SİT. NO: -2D BAŞAKŞEHİR/ İSTANBUL

Tel: +90 212 803 04 60

E-mail: [info@mkskagit.com](mailto:info@mkskagit.com)





Yusuf Dünder (Reklamland)

# “Kârlılık, verimlilik ve kontrolsüz artan ham madde fiyatları çözümlenmesi gereken üç konu”



Reklam ajansı ve matbaa olarak 24 yıldır hizmet veren Reklamland, konsept ve tasarımı da fiyatlandırarak rakiplerinden ayrılıyor.

Reklamland, Nilüfer ilçesindeki 600 metre kare tesisinde 11 kişilik kadrosuyla hizmet veriyor. Reklamland için çalışan atölyeleri dikkate alınca bu sayı daha da katlanıyor. Firma bir koordinasyon merkezi gibi çalışıyor. “Doğru ürünü, doğru üreticiyi, doğru tasarımı birleştiren Reklamland’ın yaptığı işin kalite algısı değişmiyor. Biz süreçleri takip ediyoruz” diyen firma sahibi Yusuf Dünder Matbaa Haber’in sorularını yanıtladı.

**Bize biraz firmadan söz edebilir misiniz? Ne zamandan beri faaliyettesiniz sizin için önemli kilometre taşları nelerdi?**

Biz şirketimizi 9 Mayıs 1995 yılında kurduk. 24. yılımızdayız. Kurulduğumuzdan bu yana hem reklam ajansı hem de baskı teknolojileri konusunda müşterilerimize belli bir periyotta ve profesyonelce hizmet ediyoruz. Müşterimizin beklentileri, piyasa koşulları neyse ona göre adapte olup hem üretim hem tasarım hem de baskı sonrası konusunda yardımcı olmaya gayret ediyoruz.

**Makine parkınızda neler var?**

Makine parkımızda baskı yok, dışarıdan destek alıyoruz. Mücelliti İstanbul ve Ankara’daki paydaşlarımızla çözüyoruz. Bursa’da bu konuda yeterli altyapı maalesef yok. Makine parkı olsa insan kaynağı yetersiz kalıyor. İstanbul’a yakınlık bizim hizmet almamızı da kolaylaştırıyor.

Ben Ticaret ve Sanayi Odası’nda ilgili birimin meclis üyesiyken ve komite başkanırken de aynı şeyleri söylüyordum. Hatta bu konuda endüstri meslek liseleriyle gerekli iş birliğini de yapıyoruz ama yetişecek insan kaynağı bulamıyoruz. Bulduğumuz insan kaynağı bizi tatmin etmiyor. Biz pazarlama odaklı bir şirketiz beklentilerimizi karşılayan elemanı bulamayınca o yatırımın varlığı da sorgulanıyor. Kırılma noktası bu bence.

**Hangi sektörlere hizmet ediyorsunuz?**

Bizim şirketimizin en büyük özelliği istikrarlı bir şirket olması. Neredeyse kurulduğumuz günden bu yana aynı müşteri portföyüne sahibiz. Süreli yayında, insertte özellikle tasarım konusunda hizmet veriyoruz. Birçok markayı oluşturduk. Onların hem markalaşma çalışmalarını hem kurumsal kimliğini biz oluşturduk. Bu hizmetimiz hâlâ devam ediyor. İyi bir tasarım ekibimiz var. Bir kurumsal kültürümüz, hafızamız var. Ayrıca biz KALDER tarafından ulusal kalite hareketine dahil edilen ilk reklam şirketiyiz. Müşterilerimizin bize uygun her beklentisine adapte olmaya çalışıyoruz. Açık hava konusunda partnerlerimiz var, onlarla çalışıyoruz. Basılı işlerde tüm süreçleri kendimiz takip ediyoruz. Tasarım zaten varlık sebebiz. Bu süreçleri koruyarak sürdürmeye devam ediyoruz.

**Baskı şirketleri özelinde tasarım için fiyat koymayan firmalar ortaya çıktı. Siz tasarımı ücretlendirirken sıkıntı yaşadınız mı?**

Aslında çok önemli bir tespit. Bizi farklı kılan da şu, biz her ne kadar baskı operasyonlarını kendimiz planlasak da grafik tasarım ücretini almadığımız hiçbir işi yapmıyoruz. Oysa meslektaşlarımızın grafik tasarımı bir maliyet gibi görmedikleri, bunu değerlendirmedikleri bir fiyatlama haksız rekabete yol açıyor. Biz bu durumlarda pahalı da kalıyoruz. İyi bir tasarım iyi bir konsept oluşturulduğunda iyi bir baskının temel şartları hazırlanıyor. Biz o yüzden grafik tasarım ücreti, konsept ücreti almadığımız bir işi yapmıyoruz. Grafik tasarımı ve konsept ücretini ayrı baskıyı ayrı fiyatlandırıyoruz. Müşterimiz tasarımı başkasiyla yapar bize al bunu üret der, basarız. Ama sen bunu basıyorsun, tasarımı da senden olsun, derse yapmayız. O zaman iyi bir iş çıkarmanın önüne kendimiz geçmiş oluruz. Bu ayrımı yapıyoruz. Bu yüzden piyasa tarafından da cezalandırılıyor, “pahalısın” diyorlar. Ama her iki iş de ayrı. Ben iki üniversite bitirdim. Hem işletme hem de Bahçeşehir Üniversitesi’nde başka bir bölüm okudum. Bunların ikisinin maliyetlerini ayrı ayrı hesaplamak en doğrusu ki her iki birim de kendi içinde gelişebilsin.

**Müşteri devamlılığı konusunda neler söylersiniz?**

Az önce onu söyledim, Reklamland’i bir kelimeyle ifade edin deseniz, biz buna istikrar deriz. Çünkü kurulduğumuz gündeki

müşterilerimiz hâlâ portföyümüzde. Müşterilerimizi tutmak için ciddi diyetler ödüyoruz. Onlar gelişirken biz geliyorsak bizimle çalışıyorlar. Ama biz onlara ayak uyduramıyorsak o zaman onlara kötülük yapmak istemiyoruz.

**Ajans matbaayı bir arada yürütmek aslında sektör içerisinde birtakım handikaplar taşır. Siz herhangi bir sorun yaşıyor musunuz?**

Ben burada yaklaşık beş sene Reklamcılar Derneği başkanlığı da yaptım. Biz tam da bu bahsettiğimiz noktada ayrılıyorz zaten. Her ikisine de ayrı maliyet çıkardığımız için bizim partnerimiz ne matbaacılar oluyor ne reklamcılar oluyor. Reklamcı arkadaşlarımızın fiyatlandığı her kriter bizde de var. Baskıda da değerini alabildiğimiz fiyatlandırma var. Daha bu sabah bir işin onayı geldi. Tasarım başka bir ajanstan.

**Renk yönetimi konusunda bir çalışmanız var mı?**

Bize CtP hizmeti veren işletmeler var. Daha önce 70x100 makinemiz varken kendi CtP cihazımız vardı. Ama artan maliyetler bu hizmeti dışardan almayı daha mantıklı hale getirdi. Ayda 4 5 bin kalıp kullanıyorsanız o kadar kalıp üreten paralel bir yatırımınızın olması lazım. Bünyemizde olması gerçekçi değildi. Doküman hazır olunca gönderiyoruz, üretim başlamış oluyor. Aynı anda 3-4 büyük işi planlayabiliyoruz.

**Tedarik konusunda Bursa’da bir sorun yaşıyor mu?**

Geçtiğimiz dört beş ay içinde kâğıt konusunda sıkıntımız oldu. Kâğıtta istediğimiz ebadı, gramajı bulamadık. Fiyat dalgalanması çok oldu. Cuma günü 100 bin tabaka kâğıdı İstanbul’dan bulduk aldık. Biz rekabetçi fiyatlarla üretim yapan bir firmayız. Partnerlerimiz de öyle. Tedarikte zorlandığımız konu istediğimiz fiyatta istediğimiz ebatla ve istediğimiz kalite ve gramajda istediğimiz zaman kâğıt bulmak. Bu çözüldüğünde problem yaşamadık.

**Önünüze nasıl bakıyorsunuz. Kriz sizi nasıl etkiledi?**

Önümüzde ülke açısından büyüyen bir pazar olduğunu düşünüyorum ve kendimizi buna adapte olmuş halde tutmaya çalışıyoruz. İstanbul’a yakınlık bizim için zaman zaman handikap oluyor. Ama iyi hizmet veren firmaların, müşterilerin beklentilerini karşılayan firmaların onlarla çalışmaya devam edeceklerini düşünüyoruz.

Sektörün bence en büyük problemi kârsızlık. Burada kontrol edemediği gidenler var. Geçen sene bir analiz yaptık. 31 Aralık 2017’de birinci hamur kâğıdın ton fiyatı 3 bin 870 liraydı 2018’de 6 bin 40 liradan aldık. Yüzde 72’lik bir maliyet farkı var. Bunu telafi edebilecek bir fiyat artışımız yok. Piyasa böyle bir fiyat zammını kabul etmiyor. Siz o artışla hizmet vermezseniz başka biri yapacak. Verimli çalışma ve kârlılık sektörün üzerinde durması gereken problemleri olmalı. Bunlar düşünülürse sürdürülebilir bir iş. Ambalaj sektörü geliyor, her ne kadar dijital medya güçlense de masaüstü yayıncılık hâlâ güncelliğini koruyor. Kârlılık ve verimlilik çözümlenmesi gereken iki konu.

**Dijital gündeminizde mi?**

Evet, ama orada da doğru partneri bulmakta tereddüt ediyoruz. Dijital merdiven altına müsait bir iş. Bir işle ilgili 4-5 bin dolar fiyat belirleyince müşteri bunu ‘home office’ çalışan biriyle 400-500 dolara çözebilirim diyor. Yaptığımız işlerin güvenilirliği sorgulanıyor. ■



Nihat İlhan (Bursa Matbaacılar ve Kırtasiyeciler Odası Başkanı)

## “Matbaacılığı bitirdiler”

Bursa Matbaacılar ve Kırtasiyeciler Odası Başkanı Nihat İlhan, Bursa dosyamız kapsamında sorularımızı yanıtladı.

**Bursa’da matbaacılığın durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Piyasadan dolayı işler çok kötü. Bizim sektörde belki beş senedir durum kötü. Eskiden az da olsa işletmeler dönüyordu ama 3-5 senedir işler tamamen bozuldu. Geçenlerde zamardan dolayı oda başkanları olarak Ankara’da Matbaacılar Federasyonu’nda toplandık, fiyatların artışı hakkında; A4 kâğıdı 12-13 lirayken niye 40 liraya çıktı, onları görüştük.

**O toplantıdan bir sonuç çıktı mı?**

Kâğıt fiyatlarının neden arttığını anlattık. Kâğıt fabrikaları kapatılınca, ithal kâğıdın fiyatının artması normal. Kapatılan kâğıt firmalarından birine talip olduk. Bizimle birlikte gazete sahipleri, İstanbul’daki kâğıtçılar da vardı; fabrikalardan birinin aynı koşullarda bize verilmesini istedik. Eğer zarar edersek tarlasıyla beraber alın dedik. Fabrikaları alan da çalıştırmıyor. Geri alın, bize verin; çalıştırılm. Cevap bile gelmedi.

**Bursa’da kaç üyeniz var?**

Kırtasiyeciler de bizim bünyemizde, toplam 650 üyemiz var. Büyük firmalar Ticaret Odası’na üye. Üyelerimizin yarısı matbaacı diyebiliriz. Küçük matbaaların çoğu kapanıyor. Bizim isyanımız bu yüzden. Bizim matbaa da duruyor. Makinelerin kimini sattım, kimini arkadaşlara verdim. Fiilen artık matbaacılık yapmıyorum. İş gelirse fason olarak yapıyorum. Matbaacılığı bitirdiler. Eskiden iş olmasa da resmi dairelerden gelen işler bize yetiyordu. Piyasadan gelen işler de ekstra oluyordu. Şimdi kamu işlerinin tamamı Ankara’dan yapılıyor, biz havamızı alıyoruz. TESK senede 2 milyon cilt faturayı bir yerde bastırıyor, geliyor dağıtıyor. Türkiye’de 800 anlaşmalı matbaa var, bu 2 milyon cilt fatura bunların ekmeği. TESK bizi temsil etmiyor; topladığımız aiddattan pay alma peşinde.

**Aidat toplayabiliyor musunuz?**

O konuda hiçbir sıkıntımız yok. ■





# Ink Academy Nisan'da Ankara'daydı

hubergroup Türkiye'nin Ink Academy eğitimlerine 27 Nisan'da Ankara ve 4 Mayıs'ta Antalya'da yapılan iki eğitimin ardından Ramazan ve yaz tatili dolayısıyla ara veriliyor. Eğitimler Eylül ortasında tekrar başlayacak.



(Ankara) hubergroup Türkiye Satış Noktası Teknik Grup iş birliği ile düzenlenen ve hubergroup Türkiye Teknik Destek Uzmanı Ümit Falay tarafından 27 Nisan'da Radisson Blue otelinde verilen "Web Ofset Baskı Sistemleri" eğitimi öncesinde, hubergroup Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü Furkan Karagöz sorularımızı yanıtladı.

## Yılın ilk yarısında eğitimler nasıl gidiyor?

Ink Academy uzun yıllardır sürdürdüğümüz bir program ve bu yıl da tüm hızıyla devam ediyor. Türkiye'nin her tarafına ulaşmaya çalışıyoruz. Çok iyi piyasa bilgimiz var. Bunun yanında eğitimler de bizim için önemli bilgiler sağlıyor. Türkiye'nin ekonomik koşullarının piyasalara yansımalarını eğitimlerle bir anlamda test etmiş oluyoruz. Ankara çok önemseydiğimiz bir pazar. Bu yıl da sezona girmek üzereyiz; sezon için hazırlıklarımızı yaptık ve bekliyoruz. Bu eğitim de sezona hazırlık anlamındaki çalışmalarımızın önemli bir sacayağı. Web sistemlerini anlattığımız, teorik bilginin pratikle buluştuğu bir eğitim. Ankaralı web ofset matbaacılar da burada bizimle birlikteler.

## Web ofset eğitiminin içeriğinde neler var?

Web ofset baskıda kullanılan mürekkepler, baskı altı malzemeleri, makine sistemleri, hazne suları, baskıda karşılaşılan problemler ve çözüm önerilerinin yanı sıra geleceğe yönelik trendlerden de bahsediyoruz. Web ofset baskısı yapılan bir matbaada bilinmesi gereken pek çok konuya burada değiniyoruz. Bu eğitimler üretimdeki verimliliğe hemen yansıyor. Teknik personel bu bilgileri üretim süreçlerinde uyguluyorlar ve direkt kendi yaşamlarını kolaylaştırıyorlar. Bu eğitimlere ayrıca firma sahipleri ve yöneticileri de katılıyorlar ve bu eğitimler sonunda birtakım

**hubergroup Türkiye ve Teknik Grup işbirliği -**  
(Soldan sağa) hubergroup Türkiye Teknik Destek Uzmanı **Ümit Falay**, Teknik Grup Yöneticisi **Hakkı Tokat**, hubergroup Satış ve Pazarlama Müdürü **Furkan Karagöz** ve Teknik Grup Teknisyeni **Kadir Ünsal**

**hubergroup 1765 yılından beri faaliyette olan bir şirket ve hubergroup Türkiye olarak da biz Ink Academy eğitimlerini 2008'den beri sürdürüyoruz.**



**Teknik Grup Yöneticisi Hakkı Tokat Furkan Karagöz ile**

Hakkı Tokat, "Bu eğitime 12 firmadan katılım var. Ankara'da 21 - 22 civarında web ofset matbaa var; malzeme konusunda onlara en kapsamlı hizmet sunan firma biziz. Mürekkep, hazne suyu, silikon vb. farklı ürün çeşitlerimizde web ofset matbaaların büyük çoğunluğu ile çalışıyoruz. Bu yıl heatset ve coldset sistemleriyle ilgili Ankara'daki ikinci eğitimimiz. 19 Ekim'de de 'Zaman Yönetimi' konulu bir eğitimimiz olacak" diyor.

teknik yatırım kararları alıyorlar, o yatırımlarla da firmalarına rekabette avantaj sağlayabiliyorlar.

## Kaç kişi katılıyor?

Kırk kişi civarında katılım bekliyoruz. Eğitim öncesinde iki gün boyunca buradaki satış noktamız Teknik Grup Matbaa Malzemeleri ile hubergroup Türkiye ekibi olarak matbaaları ziyaret ettik matbaacılarla hem bu eğitimin tanıtımını yaptık hem de birebir görüşme imkânı bulduk. Firmalar bu eğitimlerden memnun kalarak ayrılıyorlar.

## Firmaların bu eğitimlere katılmaları konusunda en güçlü öneriniz nedir?

Türkiye'deki tüm matbaalar için en önemli konulardan biri, katma değerli üretim yapabilmek. Dolayısıyla burada eğitimlerimizde farklı işler nasıl yapılır, web ofset nasıl daha verimli hale getirilir, baskıya girerken minimum fire nasıl verilir gibi onlara fayda sağlayacak konuları anlatıyoruz. Bu eğitimlerin en önemli noktası, teknik bilgilerle katma değerli üretimi, verimliliği ve en az fireyle çalışmayı aktarabilmeleri. ■

# KONGSBERG C DİJİTAL KESİMDE YENİ BİR BOYUT

50 YEARS KONGSBERG

AÇIK HAVA REKLAM SEKTÖRLERİ,  
AMBALAJ VE TABELA ÜRETİMİ İÇİN  
DİJİTAL SONLANDIRMA ÇÖZÜMLERİ



YATAY  
BİLGİSAYAR

www.esko.com/tr

Bilgi için: 0212 355 89 84

ESKO





# Mimaki JFX200-2513 EX UV Baskı Makinesi 2 boyutun ötesine geçiyor

Mimaki 2 ve 3 boyutlu baskıyı buluşturan yeni bir modeli pazara sunmaya hazırlanıyor. Mayıs ayında pazara sunulacak olan yeni geniş format flatbed UV inkjet baskı makinesi JFX200-2513 EX, yüksek verimlilik, katma değerli üretim ve yaratıcı uygulamalar için kapı açıyor.



Dijital inkjet baskı ve kesme çözümlerinin lider markası Mimaki, ürün portföyünü yenilikçi bir model ile genişletiyor. Baskı ve boya teknolojisiyle 2 boyutlu baskının ötesine geçip, baskılarda derinlik hissi vererek 2.5D etkisi yaratan yeni geniş format flatbed UV inkjet baskı makinesi JFX200-2513 EX, katma değeri yüksek baskıyı farklı bir boyuta taşıyor. Mimaki'nin yüksek üretkenliği mümkün kılan bu yeni modelinin Mayıs 2019 itibarıyla pazara sunulacağını duyuruldu.

Mimaki, UV LED baskı alanındaki ürün portföyünü genişletmeyi sürdürüyor. Türkiye pazarında halen rekabetçi fiyatı ve teknik özellikleriyle başarılı bir satış grafiği sergileyen JFX200-2513'ün yanına JFX200-2513 EX ekleniyor. JFX200 serisini genişleten yeni model; beyaz pano, saydam/renkli pano, ahşap, karton ve metal de dahil olmak üzere, 2.500 mm x 1.300 mm boyutuna kadar çok çeşitli malzemeye direkt baskı yapabiliyor. Yeni model özellikle panel tabelalarda, iç dekorasyon ve mobilya düzenlemelerinde, ayrıca yapı malzemeleri gibi çok çeşitli uygulama alanlarında kullanılabilir. Mayıs ayında FESPA Global Expo 2019'da uluslararası pazara tanıtılacak olan JFX200-2513 EX'in Türkiye satışları ise Haziran ayında başlayacak.

## UV baskıda 2 boyutun ötesine geçiş; 2.5D deneyimi

Mimaki'nin geliştirdiği Surface Imaging (Yüzey Baskısı) teknolojisi içindeki Gofre Baskı (Emboss Print) tekniği ile birden fazla UV boya katmanını oluşturularak 2.5D olarak anılan 3 boyutlu bir efekt elde edilir. Genel olarak UV baskı makinelerinde iki katman (geçiş) seviyesi mevcuttur, ancak Mimaki'nin orijinal RIP yazılımı RasterLink6Plus'ın yeni işlevi Mimaki 2.5D Doku Oluşturucu (Mimaki 2.5D Texture Maker) sayesinde, kolay bir şekilde çok katmanlı geçiş (gradation) verileri oluşturulabiliyor. Her data katmanını farklı işlendiğinden baskı yüzeyinde farklı kalınlıklarda, gerçekçi bir derinlik elde edilir.

Mimari ve iç dekorasyonda yaratıcılığı kısırlayan ve sizde dokunma isteği uyandıracak tuğla ve ahşap dokusuna sahip 2.5D baskılar JFX200-2513 EX ile kolayla gerçekleştiriliyor.

Yağlı boya tablolarındaki gibi boya kalıntılarının oluşturduğu farklı yüzey seviyeleri de bire bir elde edilebiliyor. Renk uygulamasının yanı sıra oluşturulan farklı kalınlıklardaki bu düzgün doku sayesinde, baskılı ürün daha fazla katma değerli hale gelir.

## Arttırılmış baskı hızı, güvenlik ve kullanılabilirlik

Giriş seviyesi modeli olan JFX200-2513 EX, temel olarak yüksek katma değerli baskı ve yüksek üretkenliğiyle tanımlanıyor. Bu UV baskı modeli yeni baskı kafası teknolojisiyle, geleneksel modellere kıyasla, saydam/renkli panolar için kullanılan beyaz ve renkli eş zamanlı baskı hızını %200 arttırıyor. Ayrıca, yeni eklenen Draft Modu saatte 35m<sup>2</sup> maksimum baskı hızı ile, yüksek verimliliğe katkı sağlıyor.

Yeni model baskı işinde sabitliği ve güvenilirliği de arttırıyor. Mimaki Nozül Kontrol ve Nozül Kurtarma Sistemi (NCU & NRS) eksik nozülleri otomatik olarak algılar ve kurtarma işlemini gerçekleştirir. Bu da kullanıcıların servis beklemeden, baskı işine devam etmesi anlamına geliyor.

Harici durdurma arabirimleriyle bağlantılar, kullanıcıların fabrikadan fabrikaya değişiklik gösteren farklı güvenlik standartlarını karşılamasına olanak veriyor. Böylece, standart acil durdurma düğmesi dışında, müşteriler de baskı makinesinin ortama uygun güvenlik önlemleriyle çalışmasını sağlayabilir.

JFX200-2513 EX'in bir diğer avantajı ise arttırılmış kullanılabilirliği. Medyayı yatak yüzeyinde tutarak düzgün bir baskı sağlayan vakum düğmesini kontrol için, baskı makinesinin çalışma panelindeki Açma/Kapama düğmesinin yanı sıra, standart olarak sunulan ayak pedalı da kullanılabilir. Ayak pedalı, kullanıcının büyük boyutlu panolara baskı sırasında, ellerini kullanamayacağından iş verimliliğini arttırıyor.

Operatörün çalışmasını kolaylaştıran bir başka nokta ise standart USB bağlantısının yanı sıra Ethernet bağlantı desteği. Bu, tek bir PC'yi birden fazla baskı makinesine bağlayarak kontrol etmek için en uygun yöntem. Kurulumu kolay olan bu bağlantı için mevcut ofis ağına bir kablo eklemek yeterli. ■

# FRIMPEKS Ürün Yelpazesi

## 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

## Selefon Tutkalları

### Manuel Selefon Tutkalları

F220 Manuel Selefon Tutkalı

### Otomatik Selefon Tutkalları

F301/B Otomatik Selefon Tutkalı

F310/P Otomatik Selefon Tutkalı

## Karton-Kutu Ambalaj Tutkalları

PSA Adhesive F 4322

PSA Adhesive F 7551

## Sıvama-Laminasyon-Mücellit Tutkalları

PSA F340 Laminasyon-Taslama Tutkalı

PVA F4010 Plastik Tutkalı

PVA F4011 Plastik Tutkalı

## Tabakalık Etiketler



UV  
Mürekkepler

UV ve SB  
Laklar



Ahi Evran Cad. Polaris Plaza  
No:21 Kat:12 Maslak  
34485 Istanbul/Turkey

T +90 212 867 1000  
F +90 212 875 1277

frimpeks.com  
uv@frimpeks.com





## Marmara Üniversitesi Basım Teknolojileri Bölümü'nde Korda A.Ş. ekibine kâğıt eğitimi verildi

Korda ekibi kâğıdın üretiminden depolanmasına, baskı teknikleriyle ve mürekkeple etkileşiminden son kullanımına kadar pek çok konuya değinilen seminerden memnun ayrıldı.

Marmara Üniversitesi Basım Teknolojileri Bölümü'nde 6 Nisan'da Korda Kağıt Pazarlama ve Tic. A.Ş. personeline kâğıt eğitimi verildi.

Genel Müdür Suzi Matat ve Satış Direktörü Murat Taylan'ın da katıldıkları eğitim semineri Basım Teknolojileri Bölüm Başkanı Doç. Dr. Ahmet Akgül'ün açış konuşmasıyla başladı. Seminerde Doç. Dr. Ahmet Akgül, Doç. Dr. Sinan Sönmez, Dr. Öğr. Üyesi Batuhan Kurt, Dr. Öğr. Üyesi Lütfi Özdemir, Arş. Gör. Dr. Zafer Özomay kâğıdın üretimi, temel ve fiziksel özellikleri, bu özellikleri belirlemede kullanılan testlerle kâğıt ve kartonla ilgili genellikle ofset baskıda karşılaşılan problemlerle ilgili eğitim verdiler.



Eğitim, Korda personeline müşterilerine doğru kâğıtları önermelerinde, baskıda karşılaşılan ya da karşılaşılabilecek sorunların kâğıtla ilgili olup olmadığını anlamalarında yardımcı olacak.

Eğitimin açış konuşmasını yapan Basım Teknolojileri Bölüm Başkanı Doç. Dr. Ahmet Akgül; "Burada üniversite sanayi iş birliği çerçevesinde çok önemli projelere imza attık. Buradaki alt yapının %80'i üniversite - sanayi iş birliği ile sağlandı. Bu



eğitim de bunlardan biri. Umut ediyorum bu bir başlangıç olur ve devamı da gelir" diyor.

Dr. Öğr. Üyesi Batuhan Kurt dünyada ve Türkiye kâğıt üretiminin tarihçesi, kâğıdın ve kartonun tanımı, kullanım alanlarına

göre kâğıt - karton çeşitleri, kâğıt hamuru kaynakları, çeşitleri ve üretimi, selüloz lifi elde edilen ormanlar ve selüloz üretimi, kâğıdın ve kartonun yapısı, kâğıt makinesinde kâğıt üretimi konularında bilgi verdi.

Doç. Dr. Öğr. Üyesi Sinan Sönmez, kâğıt üretiminin kimyası, kâğıt yapısında ve yüzeyinde istenilen özelliklerin elde edilmesini, mürekkebin yüzeyde tutulmasını sağlayacak, kâğıdın direncini arttıracak dolgu, yüzey kaplama (kuşe) maddeleri, pigment ve bağlayıcılar, bariyer özellikleri, yüzey tutkallaması, kâğıdın basılabilirliği ve çalışılabilirliği hakkında bilgi verdi. Kâğıt ve kartonun emicilik ve dayanıklılık özellikleri, yüzey düzgünlüğü, kâğıdın solvent ve su bazlı mürekkeplerle etkileşimi tüm bunların baskı kalitesine ve kâğıt maliyetine etkileri, kalenderleme, 'brightness', 'whiteness', 'smoothness' ve 'roughness' özellikleri ve bunların test yöntemleri, Sönmez'in üzerinde durduğu diğer konular arasındaydı.



Doç. Dr. Ahmet Akgül kâğıdın gramajı, kalınlığı, yoğunluğu, hacmi, bükülme (stiffness), patlama ve yırtılmaya karşı mukavemet, gloss (parlaklık) özellikleri ile bunların ölçüm cihazları ve teknikleri, kâğıdın pH değeriyle mürekkep pH uyumu ve pH ölçümü gibi kâğıdın teknik özellikleri ve bunların anlamları üzerinde durdu.



Kâğıdın su yönü hakkında bilgi veren Dr. Öğr. Üyesi Lütfi Özdemir; kâğıdın su yönünün belirlenmesi, su yönünün baskı ve baskı sonrasında ve nihai ürünün kullanımındaki etkilerinden bahsetti ve su yönü dikkate

alınmadan yapılan uygulamaların olumsuz sonuçlarından örnekler verdi.

Kâğıdın depolanması ve işlenmesine ilişkin ip uçları da veren Özdemir; kâğıdın şartlandırılmasında "ilk gelen ilk çıkar" prensibinin uygulanmasını öneriyor.

Kâğıdın neminin ölçülmesi kâğıdın ve ortamın neminin ilişkisi üzerinde de duran Özdemir, özellikle ambalajda depo ve baskı atölyesi ikliminin aynı olmasının önemini vurguluyor.

Arş. Gör. Dr. Zafer Özomay, baskı sistemlerini anlattı.

Tipo baskı, flekso baskı ve kullanılan mürekkepler ve baskı altı malzemeler, tıfdruck baskı, elektrofotografik dijital baskı sistemleri, serigrafik baskı sistemi, ofset baskı sistemleri ve mürekkep su dengesi, baskıda renk sırası ve trapping etkisi üzerinde duran Özomay, muhtelif baskı hatalarına ve nedenleriyle çözüm önerilerine değindi.

Eğitime katılan Korda ekibi daha sonra Basım Teknolojileri Bölümü laboratuvarlarını gezerek kullanılan makineler, bilgisayarlar ve test ekipmanını incelediler ve hocalardan bilgi aldılar.

Korda A.Ş. eğitimi, bahçede ikram edilen öğle yemeği ile sona erdi. ■



Eğitime katılan Korda ekibi daha sonra Basım Teknolojileri Bölümü laboratuvarlarını gezerek kullanılan makineler, bilgisayarlar ve test ekipmanını incelediler ve hocalardan bilgi aldılar.





# Bobst en son ambalaj ve etiket yeniliklerini duyurdu

İtalya'nın Floransa kentinde 1-4 Nisan tarihlerinde gerçekleştirilen Bobst Etiket ve Ambalaj İnovasyon Günleri etkinliğinde 12 REVO ortağıyla birlikte Bobst, etiket ve ambalajın geleceğini şekillendirecek yenilikler açıkladı.

Emrah KORUGAN / Imeks Grup Satış Müdürü



“Etkinlik esnasında, BOBST; flekso ve Mouvent Digital baskı makinelerinde, farklı baskı altı malzemeleri ve farklı baskı teknolojileri ile aynı Delta E değerinin nasıl elde edileceğini ve doğru renk tutarlılığının nasıl korunabileceğini göstererek büyük ilgi gördü.”



BOBST, Mouvent UV inkjet etiket baskı makinesini ve 12 REVO ortağıyla birlikte, etiket ve ambalaj üretiminin geleceğini yeniden tanımlamaya yardımcı olacak önemli yenilikler açıkladı. Ülkemizden de küçük ve büyük ölçekli birçok etiket ve ambalaj üretim firmasının katılımı gerçekleştiği, geçtiğimiz haftalarda (1-4 Nisan) Floransa'da gerçekleşen BOBST Etiket ve Ambalaj İnovasyon Günleri etkinliğine katılan çeşitli ülkelerin etiket ve ambalaj üreticileri, bu yenilikçi çözümleri ilk kez görme şansını yakaladılar. Etkinlik kısaca üç ana endüstri ihtiyacına hitap ediyordu: 1. Üretim süresinin kısaltılması, iyileştirilmesi (Hızlı teslimat), 2. Renk tutarlılığının sürdürülebilir hale getirilmesi 3. Gıda ambalajı güvenliğinin anlık olarak izlenmesi.

BOBST, organizasyon esnasında gösteri merkezine kurduğu flekso baskı makinelerinde baskı sürecini değiştirecek olan iki yeni çözümü sergiledi.

Yeni Talep Üzerine Mürekkep (IoD) sistemi, mürekkep tepsilerini ve hazneli doktor bıçaklarını ortadan kaldırıyor. Çalışması için sadece baskı ünitesinde 30 gram mürekkep yeterli oluyor. Tam yıkama ve mürekkep değişimini yalnızca birkaç gram mürekkep ve atık sıvı ile birkaç dakika içinde gerçekleştiriyor. Bu, etiket ve ambalaj pazarında yeni bir kriter oluşturarak üreticiler özelinde maliyetlerin ve çevresel yüklerin azaltılmasını sağlıyor. Mürekkep ile operatör



temasını tamamen keserken, üniteden temizlenirken de otomatik yıkama sistemi ile doğrudan atık giderine bağlanabiliyor.

Yeni DigiColor sistemi, iş değişikliğindeki Delta E değerlerinin kontrolünü 'baskı esnasında' gerçekleştiriyor. Yedi renkten oluşan genişletilmiş Renk Gamı (EcG) mürekkeplerinin her biri, doğru Delta E değeri eşleşmesi için sırayla karıştırılan koyu pigmentli ve açık pigmentli iki mürekkebe ayrılıyor. DigiColor'un Kapalı-Döngü renk kontrol sistemi, dünya çapında herhangi bir operatörle, herhangi bir hızda, herhangi bir baskı altı malzemesi üzerinde 'dijital' renk eşleştirme ve renk tutarlılığını sağlayabiliyor. Etiket ve ambalaj üreticileri ile marka sahipleri artık özellikle kurumsal kimliklerini korumak için bu yeni 'dijital' teknolojiye güvenebilecekler. DigiColor sayesinde aynı zamanda etiket ve ambalaj üreticilerimiz büyük zaman tasarrufu ve sürekliliği olan kaliteli baskılar yapabilmeyen

avantajlarından faydalanabilecekler.

BOBST ayrıca, her ambalajın tam olarak izlenebilmesini sağlayan bir çözümün dünya prömiyerini de bu organizasyon ile Etiket ve Ambalaj dünyasına ilk kez tanıttı. ESKO, AVT, Pantone ve X-Rite iş birliği ile bu yeni çözüm, orijinal dosyadan (iş örneğinden) basılan işe kadar sürekli iş doğrulama ve son basılan işten oluşturulan dijital verilerin nihai depolanmasına kadar 'dijital' izlenebilirliği üreticilerin kullanımına sunuyor. Bu sistem BOBST Digital Flexo teknolojisi ile WebCenter, ColorCert, SpectraLab ve PantoneLive çözümlerinin bir araya gelmesi ile oluşturulmuş bir sistem. Bu sistem, tam olarak dijitalleştirilmiş ve birbirine bağlı bir iş akışı sağlayarak; etiketlerin ve esnek ambalajların zamanında, doğru kalite kontrol ve uygun maliyetler ile üretiminin yapabildiğini sağlıyor.

Baskı izleme projesi BOBST Firenze'de REVO Akademisi adı verilen 12 REVO Üyesi ve çözüm ortağı tarafından anahtar teslimi sunulmak üzere, Genişletilmiş Renk Gamı (Expanded Color Gamut - EcG) çözümlerini birlikte test etmek ve eğitimini vermek üzere dünya çapındaki etiket ve ambalaj üreticilerinin taleplerine açık.

Aynı zamanda Bobst Group'un dijital baskı uzmanlık merkezi, yakın zamanda açıklanan Mouvent LB702-UV dijital baskı makinesini de tanıttı. Makinenin birden fazla iş ve çeşitli baskı altı malzemelerine 6 renk ve 1200 dpi çözünürlükle 100 m / dakika hızda canlı baskı gösterileri yapıldı. Mouvent LB702-UV dijital etiket baskı makinesi kaliteli baskı, hız ve rekabetçi yatırım maliyeti gibi bileşenleri bir arada sunarken sektörde dijital etiket ve ambalaj üretimi alanında yeni bir kriter oluşturuyor.

Etkinlik esnasında, BOBST; flekso ve Mouvent Digital baskı makinelerinde, farklı baskı altı malzemeleri ve farklı baskı teknolojileri ile aynı Delta E değerinin nasıl elde edileceğini ve doğru renk tutarlılığının nasıl korunabileceğini göstererek büyük ilgi gördü. Markaların talepleri, etiket ve ambalaj üreticileri tarafından her zaman sadece tek bir teknoloji ve baskı tekniği ile karşılanmadığı için bu çok önemli ve ilgi çekici bir tanıtım oldu.

Son olarak, BOBST gıda ambalaj güvenliğini artırmak için marka sahiplerine ve ambalaj üreticilerine yeni fırsatlar sundu. BOBST; Flint, GEW ve UVFoodSafe Alliance markaları ile iş birliği içinde UV kurutma enerjisinin ve migrasyonun dijital olarak nasıl kontrol edildiğini de sunumları esnasında paylaştı. Bu kontrol sistemi, basılan her bir esnek ambalaj metresinin benzersiz bir güvenlik sistemi ile izlenebilirliğini sağlarken, yeni gıda güvenlik sertifikasyon sistemi ile UV baskılı gıda ambalaj üretimi için yepyeni bir çözüm oldu. ■

# TOYO Ink, PPPEXPO Etiyopya Fuarı'yla Afrika pazarına giriş yaptı

TOYO Matbaa Mürekkepleri yenilikçi ürünleri ile Afrika'ya renk katacak



İhracat pazarlarını çeşitlendirmek amacıyla 2019 yılında çalışmalarına hız veren TOYO Matbaa Mürekkepleri, 21 - 23 Mart tarihlerinde Etiyopya'nın Başkenti Addis Ababa'da düzenlenen PPPEXPO Etiyopya Fuarı'na katıldı. Doğu Afrika'nın en büyük plastik, baskı ve ambalaj buluşması olan fuarda tek mürekkep üreticisi olarak dikkat çeken TOYO Matbaa Mürekkepleri; baskı ve ambalaj sektörüne yönelik yenilikçi çözümlerini tanıttı.

PPPEXPO Etiyopya, Doğu Afrika'nın en büyük plastik, baskı ve ambalaj buluşması olarak kabul ediliyor. Firmalar bu yıl da hammaddeden baskı teknolojilerine kadar geniş bir skalada yeni ürün ve çözümlerini fuarda sergiledi. Afrika pazarında hedef büyüten TOYO Matbaa Mürekkepleri de fuarın tek mürekkep üreticisi olarak baskı ve ambalaj sektörüne yönelik geniş ürün yelpazesi ile PPPEXPO Etiyopya Fuarı'nda boy gösterdi. TOYO Ink imzalı laminasyon tutkalı, ofset ve likit mürekkepleri Afrika'nın dört bir yanından katılan ziyaretçilerin büyük ilgisi ile karşılaştı.

TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO'su Yakup Benli, ihracatta yakaladıkları büyüme ivmesini 2019 yılında da sürdürmek istediklerini ve yakından izledikleri pazarlar arasında Afrika'nın da olduğunu belirterek, "Etiyopya, 100 milyon üzerindeki nüfusu ve son üç yıldaki yıllık yüzde 10 büyüme rakamı ile önemli bir ticaret noktası. Afrika yeni fırsatlarla dolu çok büyük bir pazar ve yenilikçi ürünlerimizle bu bölgede şansımızın yüksek olduğunu biliyoruz. PPPEXPO Etiyopya Fuarı da bunu gösterdi. Ekibimizin çok sayıda ikili görüşme ve iş bağlantısı yaptığı verimli bir fuar oldu. Genç ve dinamik ihracat ekibimiz, yenilikçi ve kaliteli ürünlerimizle Afrika'ya ihracatımızı üst noktalara taşıyacağımızı inanıyorum" diyor. ■







DURST, dijital baskının geleceğinin belirleneceği yeni karargâhının açılışını yaptı

# DURST Artık 27.334 m<sup>2</sup>'de

Hazırlayan - Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.



DURST'un Endüstriyel bir şehir olan Brixen/Bressanone'deki yeni merkezi tam anlamıyla bir mihenk taşı haline geldi. Şirket için, yeni bina, yüksek nitelikli bir makine mühendisliği işinden, yüksek derecede entegre bir operasyonel çözüm sağlayıcısına geçişte bir dönüm noktasını temsil ediyor. İnovasyon mantığı tarafından yönlendirilen Durst, gelecekte pikselden baskıya/çıkıya eksiksiz çözümler sunacak.

Durst, 80 yıldan daha eski bir şirket geçmişine ve Durst, şimdi üçüncü nesil mülkiyette olan Oberrauch ailesi ile yakından ilişkili. Yönetim Kurulu kısa süre önce Christof Oberrauch ve Harald Oberrauch arasında nesiller arası bir değişim gördü. Aynı zamanda, Christoph Gamper CEO olarak atandı ve pürüzsüz ama sürekli bir yeniden yapılanma süreci başlattı. Şirketin entegre bir operasyonel çözüm sağlayıcısına

geçişte, Christoph Gamper'e, verilen ortaklık sayesinde uzun yıllardır var olan şirket operasyonu ile daha güçlü bağ kurulması sağlandı. Bu, yeni bir yönetim yapısı ve yeni bir iş felsefesi ile sonuçlandı: teknolojiler ve pazarlara duyulan tutku, itici güç olarak yenilikçilik ve her alanda aktif işbirliği ve katılım.

Şirketin yeni merkezi bu dönüşümün güçlü bir simgesi ve bu yüksek uzmanlık gerektiren DURST'un var olan yüksek teknolojiye sahip işletmesinin küresel varlığa sahip olmasının mükemmelliğini temsil ediyor.

Burada konu görüntünün ne olduğu değil ruhtur, fikir dış dünyaya aktarılması, inovasyon için korumalı bir alan yaratılması, kendilerini bir vizyona adan çok özel insanları bir araya getirilmesidir; yeni bir şey yaratmak, ilham vermek ve her zaman bir sonraki soruyu sormaktır. Estetik, yeni Durst Kampüsü için 'Aziz Patron' seçimi ile gösterildiği gibi tüm bunlarda merkezi bir rol oynar: 1842'de bilgisayar programlamayı ilk keşfeden ve "kodlama şiiirdir" veya matematiğin şiiirle bütünleşmesi olarak bilinen Ada Lovelace'dır.

Durst'un yeni merkezinin pikseli cephesi, aynı zamanda şirketin iş alanlarının da bir göstergesidir. Çünkü Durst, dijital olarak yüksek performanslı baskı sistemlerinde dünya lideri olup, imaj verisi işlemeden son ürün baskısına kadar, tüm çözümleri tek kaynaktan teminine olanak sağlamaktadır.

Entegre konsept, yeni idari bloğu mevcut üretim tesisleriyle birleştirerek toplantılar ve iletişim için alan yaratacak şekilde binanın mimarisine dahil edilmiştir.



Gelecekte, Durst, uluslararası müşterilerini (giderek artan bir şekilde) fuarlara katılmak yerine yeni "Müşteri Deneyimi Merkezi" ni ziyaret etmeye davet etmeyi planlamaktadır. Bu ortamda doğa yaşamının teknoloji ile bütünleştiğini ve sadece makineler değil aynı zamanda bu teknolojinin arkasındaki insanlara odaklanılması amaçlanmaktadır.

## 50 Yıllık bir proje

Mimar Othmar Barth, 1963'te bu kuleye sahip bir şirket binası tasarladı, ancak hiçbir zaman gerçekleştirilmedi. Bolzano mimarlık firması Monovolume'ten mimar Patrik Pedò ve Juri Pobitzer, orijinal fikri takip etti ve altı katlı bir kuleye sahip, düz, yüzen bir 'kanat' tasarladı.

## Mimari ve işlevsellik

Olağanüstü mimarının maliyetleri normal, işlevsel bir bina için olanlardan daha yüksektir, ancak yeniliklerle birlikte makyajının ayrılmaz bir parçası olan Durst da bu mesajı dış dünyaya iletmek istiyor.

## Piksel desen cephe

Bu geleceğin tasarımını sahip yeni bina, 850 adet çok renkli ve aydınlık pencereler pixel benzeri patern düzenlenmiş olup, pudra toz kaplamalı metal cephesi görenleri etkilemektedir.

## Yükseltilmiş yatay bahçe

Mevcut üretim tesisleri ile yeni bina arasında bağlantı sağlayan erişilebilir yükseltilmiş bir bahçe

oluşturulmuştur. Bu bahçe çalışanlara zaman geçirilecek açık bir alan sağlamaktadır.

## Çalışma atmosferi

Üretken bir çalışma ortamı oluşturmak ve çalışanlara refah duygusu vermek için toplam 142 işyeri en yeni vizyona göre yeniden tasarlandı.

## Müşteri deneyim merkezi

Durst'un yeni merkezi artık uluslararası müşterilerin ziyaretine de açılmıştır. Her yıl Durst, dünya çapında 20'ye kadar fuara katılmakta olup, bu da büyük bir finansal harcama gerektirmektedir. Bununla birlikte, birkaç büyük etkinlik dışında, bu fuarlar giderek artan bir şekilde ilgiyi kaybetmektedir. Bu yüzden Durst şimdi müşterilerini doğrudan Bressanone'ye getirmeyi planlamaktadır. ■



# SATILIK

Çok iyi durumda, az kullanılmış

Canon IPF 8000S Geniş format inkjet baskı makinesi



Tel: 0532 262 71 96





# Imeks Grup, Quicklabel QL-300 ile dijital baskıda yeni bir sayfa daha açıyor

Imeks Grup, portföylerine yüksek çözünürlüklü renkli dijital etiket üretimi eklemek isteyen marka sahipleri, matbaalar ve daha küçük etiket üreticilerine farklı seçeneklerde çözümler sunmaya devam ediyor.



Imeks Grup, ASTRONOVA bünyesinde yer alan Trojan Label Inkjet dijital baskı sistemlerinden sonra yine aynı firmanın diğer markası olan QuickLabel'ın toner bazlı dijital baskı makinelerinin Türkiye pazarındaki satışını da üstlendi.

Imeks Grup Satış Pazarlama Müdürü Orkun Kayal, Imeks Grup olarak öncesinde olduğu gibi Türkiye pazarındaki etiket ve ambalaj baskı firmalarına konvansiyonel rulodan ruloya baskı (rulo ofset, letterpress, flekso baskı, vs.) seçeneklerine ek olarak son teknoloji Trojan Inkjet Dijital ve QuickLabel Toner Bazlı Dijital Baskı ile sonlandırmaya yönelik çözümler için yeni fırsatlar sunduklarını belirtiyor.

Quicklabel ve Trojan Label, eşsiz kompakt dizaynı, uzun ömürlü üretim için sağlam konstrüksiyonu, tutarlı kalite ile ilk etiketten son etikete kadar dü-

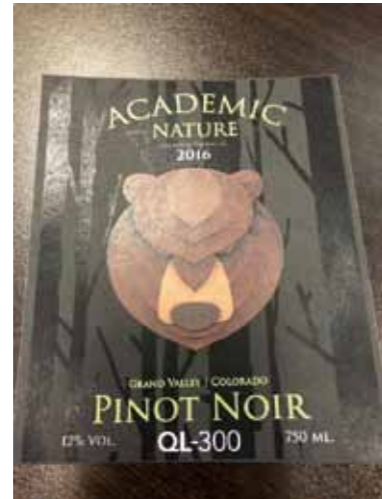
şük maliyet ve en az fire ile rulo etiket baskısında uygun fiyatla üretim yapabilmeye imkân sağlıyor.

## Quicklabel QL-300

QL-300 Toner Bazlı Masaüstü Renkli Etiket Baskı Makinesi, marka sahiplerinin canlı, benzersiz ve etkili bir markalaşma elde etmesini sağlayan, dünyanın ilk 5 renkli CMYK + Beyaz toner bazlı masaüstü etiket yazıcısı. Maksimum dayanıklılığa sahip etiketler üreten QL-300, hem suya hem de UV'ye dayanıklı etiketler sunuyor. Tek geçişte CMYK + Beyaz basabilme özelliğine sahip olan QL-300, etiket tasarımında yeni, yaratıcı olanaklar için kapılar açarak basılabilir malzeme çeşitliliğini şeffaf, renkli, metalik ve daha fazlasını içerecek şekilde genişletiyor. Hem kısa hem de uzun vadede etiket baskısı için 6 ips (152 mm/s) baskı hızı ile, şeffaf, renkli, siyah, metalik gümüş, metalik altın kağıt ve sentetikler dahil olmak üzere çeşitli baskı malzemelerine çok yönlü baskı avantajı sağlıyor. Sezgisel LCD kontrol paneli, web tabanlı yönetim ve CQL Pro tasarım ve baskı yönetimi yazılımı sayesinde olağanüstü kullanım kolaylığına imkân veriyor. Dahili otomatik kesici ve isteğe bağlı etiket sarıcı etiket israfını ortadan kaldırıyor ve baskı işi esnekliği sağlıyor.

## Teknik Özellikler

- Mürekkep Türü: Toner, (4 veya 5) ayrı CMYK veya W kartuş
- Baskı Çözünürlüğü: 1200 x 1200 dpi
- Baskı Hızı: 6 ips (152 mm/sn), 4 ips (102 mm/sn) veya 2.3 ips (58 mm/sn)
- Baskı Alanı \*: Genişlik: 0,83”(21,2 mm) - 4,95” (125,8 mm); Uzunluk: 0,33”(8,5 mm) - 51,8” (1317 mm) \*Yazdırma moduna bağlı
- Medya Algılama: Aralık, Yansıtıcı (siyah işaretli), Sürekli
- Bağlanabilirlik: Yüksek Hızlı USB 2.0; Gigabit Ethernet; Yerleşik web sunucusu
- Yazılım: Microsoft Windows® 10, 8, 7; Windows Server® 2016, 2012, 2008, 64/32-bit PCL Sürücüsü
- CQL Pro yazılımı (dahil) veya NiceLabel® yazılımı (isteğe bağlı)
- Malzeme Kalınlığı: 0 mil (0,076 mm) - 9,8 mil (0,25 mm)
- Rulo Boyutu: 8” OD (203 mm), 3” ID (76 mm) çekirdek ■



Afrika'da bir ilk...

# “Pyrotec PackMedia” Durst Tau 330 RSC yatırımı yaptı...

Tercüme - Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.

Pyrotec, ülke genelindeki büyük iş merkezlerinde şubeleri olan ulusal bir satış ağına sahiptir ve paket üstü bilgilendirme ve tanıtım cihazları, kodlama ve etiketleme ekipmanları ve ofisler ile evler için kendinden yapışkanlı ürünler de dâhil olmak üzere geniş bir ürün/hizmet yelpazesi sunmaktadır. Cape Town'daki Pyrotec Grubu'nun bir parçasıdır.

Üç yıl süren çok detaylı inceleme neticesinde; 8 renkli dijital etiket baskı makinesi, firmanın geri dönüş zamanlarını en aza indirmeye ve daha kısa çalışma iş trajları sunmanın yanı sıra dijital olarak basılmış kendinden yapışkanlı etiketler dünyasına girişindeki üretim hedeflerini desteklemek için seçildi.

## “Kendinden yapışkanlı dijital etiket pazarına, paranın satın alabileceği en iyi teknolojiye giriyoruz”

Pyrotec PackMedia'nın genel müdürü Timothy Beattie değerlendirmesini: "Bir dizi seçeneği araştırdık ve sonunda gereksinimlerimizi karşılayacak en iyi çözümü belirledik. Durst'un en ileri teknolojiyi sunan üretici olduğunu belirledik. Durst ve rakibi diğer dijital etiket baskı makineleri arasında baskı çözünürlüğü (1200 x 1200dpi), baskı hızı (78 m/dak) ve baskı kafası tasarımını (sürekli mürekkep dolaşımı) gibi özellikler bizim karşılaştırmalı karar verme sürecimizde çok etkili oldu" şeklinde ifade etti.

Mr. Beattie devamla; "Ayrıca, Durst, UV InkJet baskı makinesinde Pantone renk gamının yüzde 95 ila 98'ini elde edilmesine olanak sağlayan 8 renk bulunmakta ve aynı baskı altı malzeme takip eden işler için kullanıldığında, ayar süresi ve malzeme fiyesi sıfıra yakındır".

"Kendinden yapışkanlı dijital etiket pazarına, paranın satın alabileceği en iyi teknolojiye giriyoruz. Bu girişim için, en son teknolojiye sahip ekipmanlara yatırım yapıyor olmak yanında, sağlam müşteri hizmetleri konusundaki itibarımızı arttırmayı ve bu itibarı korumak için çok çalışmaya devam etmeyi hedefliyoruz."

Mr. Beattie, "UV inkjet'in dijital etiket baskısı konusunda en hızlı büyüyen teknoloji olduğunu belirtti. Ayrıca klik ücreti olmaması ve iş



tekrarlarında tiraj limiti olmaması gerçeğini çok beğendik" dedi.

## Durst Tau RSC'nin pazar lideri yetenekleri, esnekliği ve üretkenliğinin tüm talepleri karşılıyor

Pyrotec, Durst Tau 330 RSC yüksek hızlı etiket baskı makinesinin; verimliliklerini artıracığına, yeni iş fırsatları açacağına ve ürünlerini ve vermekte oldukları hizmetleri daha da geliştireceğine inanıyor. "En son dijital teknolojiyi kullanmak, desteklenmeyen filmler de dâhil olmak üzere çeşitli malzemelere baskı alabildiğimiz için tamamen yeni pazarlara girmemizi sağlayacak" dedi.

"Bu satın alma aynı zamanda Pyrotec'in müşteri odaklılık vizyonuyla da iyi bir ilişki kuruyor. Müşterilerimize yakın durmamıza yardımcı olacak, güzel, tutarlı baskı kalitesi ile mümkün olan en iyi hizmeti ve geri dönüş zamanlarını sunacağız."

Durst'ta etiket ve ambalaj sistemleri bölüm müdürü olan Helmuth Munter şunları söyledi: "Bugünün pazarını bu kadar ayrıntılı bir şekilde inceledikten sonra ve geleceğe odaklanarak Pyrotec, büyümesini sürdürmek için Durst teknolojisini seçtiğinden memnunuz. Durst Tau RSC'nin pazar lideri yetenekleri, esnekliği ve üretkenliğinin tüm Pyrotec taleplerini karşıladığı açıktır." ■

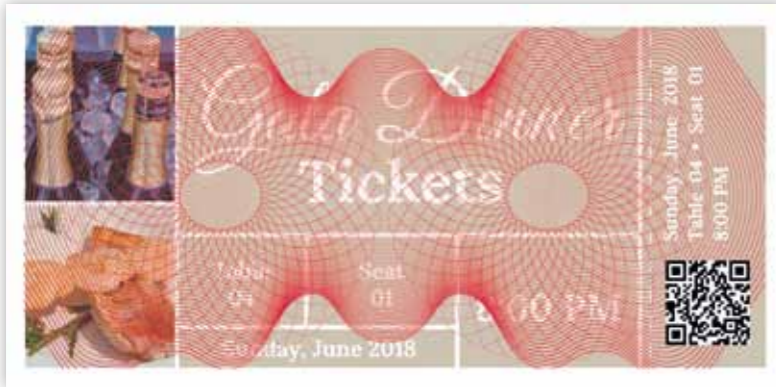
Daha kısa çalışma saatleri sunan 8 renkli dijital etiket baskı makinesi



# Heidelberg dijital baskı sistemlerindeki yenilikler

Heidelberg, hem konvansiyonel hem de dijital baskıda çok kapsamlı çözümler sunuyor. Bunun getirdiği avantajlar sayesinde dijital dünyada birçok ekipman çözümü bulunmaktadır.

**Hakan HONDU** / Heidelberg Türkiye Pazarlama Yöneticisi



Versafire EV serisi dijital baskı makinelerinde Yeni 'görünmez kırmızı' özel tonerle, şimdi toplamda beş özel renk sunuluyor.

Beyaz, şeffaf toner, neon sarısı ve neon pembe, 'görünmez kırmızı' ile ilave çeşitlendirme seçenekleri sunulmaktadır. Tonerin gün ışığında, biraz parlak bir etkisi vardır ve UV ışığı altında, kırmızı daha kuvvetli şekilde parlamaktadır. 'Görünmez kırmızı'nın kullanımı, kopyalamaya karşı koruma sağlar ve güvenlikle ilgili uygulamalar için özellikle uygundur. Bu beş özel renk,



özel ışıktaki parlayan posterler, davetiyeler, giriş biletleri, bileklikler, parlak reklam broşürleri ve basılı ürünler üzerindeki güvenlik unsurları gibi çok çeşitli yaratıcı uygulamaları kolaylaştırır.

Versafire EV, önce beyazı ve CMYK proses renklerini üst üste gerçekleştirir, renkli alt tabakalara baskı yaparken ve yeni sıra dışı efektler elde ederken güçlü ışıklı görüntüler oluşturur. Önceden çeşitli işlemlerin gerekli olduğu durumlar, şimdi tek bir geçişte yapılabilir.

## Beşinci renk ünitesi çeşitliliği ve avantajı ile Heidelberg Versafire EV

Saatte 2,850/A3 sayfalık baskı hızı, yüksek kalite standartları ve geniş fonksiyonları ile Versafire EV, kendi performans sınıfında yeni standartlar belirlemektedir. Dijital baskı sistemi, beş renk baskı yapabilmesi ile alanında benzersizdir. Sistem, tek geçişte dört ana rengin yanı sıra seçilen beşinci renk işlemini uygulayabilmektedir.

5. renk uygulamaları arasında kolaylıkla



geçiş yapılabilen ve bu özellikler ile yüzey sonlandırma teknikleri uygulanarak esneklik sağlanmaktadır.

## Tek geçişte 700mm kadar ön arka baskı

Kullanıcılar, özel kağıtlardan, kuşe malzemelere, renkli kağıtlar, zarflar ve sentetik filmlere kadar geniş malzeme yelpazesine baskı gerçekleştirebilmektedir. Dahası Versafire EV'nin geniş kağıt ebatlarına göre dizayn edilmesinden dolayı ön/arka olarak 700 mm'ye kadar (33 x 70 cm) ve tek yüze 1,260 mm'ye kadar olan (33 x 126 cm) olan kağıtlara baskı gerçekleştirilip 3 katlamalı broşürler veya uzun posterler tek geçiş baskı işleminde üretilebilmektedir.

## Hatasız üretim

Sistem içerisindeki kasetlere çok çeşitli malzemeler aynı anda yüklenebilmekte ve bu hazırlık sürelerini kısaltmaktadır. Çeşitli yüksek kapasiteli kasetler opsiyonel olarak vakum / emici bant besleme ile donatılabilmekte ve bu özellik sayesinde operatör sürekli olarak makine başında olmasına gerek olmadan kağıt beslemesi Versafire EV'den takip edilebilmektedir. Bu sistem, tek geçişlerdeki uzun tirajlı işlerde hatasız üretim sağlamaktadır. Yeni ve geliştirilmiş bir operatör grafik arayüzü ile her türlü baskı işinde ve tekrar işlerde



kullanım kolaylığı sağlamaktadır.

Versafire EV'de ön/arka baskı dahil 360 g/m<sup>2</sup> malzemelere baskı yapılabilir. Yeni otomatik dahili kalibrasyonu ve dahili register, yüksek derecede stabilite, hassasiyet ve gelişmiş kalite sağlar. Makine içerisinde çalışan renk ölçümü ve otomatik kalibrasyon, baskı işleminden önce gerçekleştirilir ve tüm çalışma boyunca sabit renk stabilitesi sağlar. 4.800 x 2.400 dpi'lik yeni çözünürlük sayesinde en iyi görüntü kalitesi elde edilir.

Versafire EV ile kullanıcılar, özel kağıtlardan, kuşe malzemelere, renkli kağıtlar, zarflar ve sentetik filmlere kadar geniş malzeme yelpazesine baskı gerçekleştirebilmektedir.

## BNK Grup'un yeni Genel Müdürü Serra Yılmaz oldu



HP ve Xerox başta olmak üzere temsilcisi olduğu markalarıyla Türkiye'nin her yerinde her türlü işletmenin başta baskı sistemleri olmak üzere farklı alanlardaki teknolojik çözüm ortağı olan BNK Grup sektörün deneyimli ismi Serra Yılmaz'ı şirketin Genel Müdürü olarak atadı.

Teknoloji sektöründe 18 yıllık birikim ve farklı şirketlerde de yöneticilik deneyimine sahip olan

Serra Yılmaz, İstanbul Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği bölümü mezunu ve Işık Üniversitesi'nde Yönetim Bilişim Sistemleri üzerine yüksek lisansı var. Yılmaz; daha önce aralarında Xerox ve Samsung Electronics Türkiye'nin de bulunduğu birçok yerli ve yabancı şirketin satış ve pazarlama faaliyetlerini yönetti. Bir önceki işi ise Warner Bros., Fox ve Universal medya kuruluşlarıyla birlikte farklı eğlence markalarının Türkiye'deki tek lisans hakları temsilcisi olan Lisans A.Ş.'nin Genel Müdür Yardımcılığıydı.

## Siegwerk Türkiye ve Orta Doğu Genel Müdürü Mustafa Güler'e yeni görev



Siegwerk Türkiye ve Orta Doğu'dan sorumlu Genel Müdürü Mustafa Güler, 1 Mart 2019 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere mevcut görevlerine ek olarak EMEA Bölgesi Ofset Ambalaj Mürekkepleri Başkan Yardımcılığı görevini de üstlendi.

1993 Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan Mustafa Güler Siegwerk'den önce Türk Henkel'de Hindistan, Orta Doğu ve Afrika bölgesi Strateji ve İş Geliştirme Direktörüydü.

Güler 2014 yılından bu yana Siegwerk'in Türkiye, İran, Orta Doğu ve Kafkaslar'dan sorumlu Genel Müdürü. Şimdi buna ek olarak Siegwerk'in EMEA bölgesindeki Ofset Ambalaj Mürekkepleri iş biriminden ve stratejisinden sorumlu olacak olan Güler, aynı zamanda İspanya'da bulunan üretim merkezinin sorumluluğunu da üstlenmiş bulunuyor.

Mustafa Güler, İngilizce, Rusça ve Özbekçe biliyor.



# Dijital baskı sistemlerinde yenilikler ve gelişmeler

Cem YILMAZ / Matset Etiket ve Ambalaj Satış Temsilcisi - cem.yilmaz@matset.com.tr

## HP Indigo Mosaic uygulaması raflarda görünürlüğü artırıyor

Dijital baskı sistemlerinde teknolojik anlamda gelişmeler hız kesmeden devam etmektedir. Her geçen gün teknolojinin kendini yenilediği dünyamızda bizlerin de bu yeniliklere duyarlı olmamız gerekmektedir. HP Indigo yatırımı yapmış olan işletmeler mevcut teknolojilerini güncellemelerle yenileyebilmektedirler.

HP Indigo Mosaic uygulaması bu duruma örnek gösterilebilir. Son dönemde yaygın bir şekilde kullanılan bu uygulama etiket ve ambalajların temel şablonlarını baz alarak tasarımları otomatik olarak düzenler ve çoğaltır. Mosaic uygulaması sayesinde her biri birbirinden farklı ve kendine has tasarımları üretebilir ve tek seferde baskıya girebilirsiniz. Raflarda görünürlüğü arttırmak için kullanılan Mosaic uygulaması birçok uluslararası şirket tarafından uygulamaya geçirilmiş ve başarılı sonuçlar elde edilmiştir.



Raflarda canlılığı ve farklılığı ile hemen dikkat çeken Türk Motifli Nutella kavanozları Mosaic uygulaması ile her biri türünün tek örneği olacak şekilde birbirinden ayrılmaktadır.

Türkiye'de son olarak Nutella kavanozları Mosaic uygulaması kullanılarak dizayn edilmiştir. Raflarda canlılığı ve farklılığı ile hemen dikkat çeken Türk Motifli Nutella kavanozları Mosaic uygulaması ile her biri türünün tek örneği olacak şekilde birbirinden ayrılmaktadır. Mosaic uygulamasının en önemli özelliklerinden biri olan eşsiz olma durumu müşteriler için ilgi çekicidir ve satışları arttırdığı bilinmektedir. Daha önce dünya üzerinde birçok uluslararası şirketin satışlarını arttırmak için kullandığı Mosaic tekniği Türkiye'de de başarıya ulaştı diyebiliriz. Daha önce Coca Cola şirketi 8 milyon nüfuslu İsrail'de Mosaic uygulamasını kullanarak Diyet Kola için her biri birbirinden farklı 2 milyon şişe üretti ve reklamlarla



kampanyayı destekledi. Her birinden bir adet olması ve Mosaic uygulamasının düzenlediği renkli dizaynlarıyla dikkatleri üzerine çeken ürünler 3 gün gibi bir sürede tükendi. Sekiz milyonluk ülkede 2 milyon adet ürünü sadece 3 günde satma başarısının ardından şirket reklamları durdurmak zorunda kaldı ve proje alanını genişleterek Amerika ve Kanada'da aynı projeyi hayata geçirdi. Global şirketlerin pazarlama stratejilerinin içerisinde yer almayı başaran Mosaic uygulamasını birçok şirket farklı versiyonlar ile hayata geçirmiştir. Mosaic uygulaması öncesinde HP Indigo dijital baskı makinesi yatırımı yapan firmalar bu uygulamayı güncelleme ile elde ederek rahatlıkla kullandılar ve teknolojinin sunduğu yeniliklerden geri kalmadılar.

## Collage uygulaması

HP Indigo son dönemde de Collage uygulamasını hayata geçirdi ve bazı Avrupa ülkelerinde uygulanarak piyasaya sunuldu. Mosaic uygulamasında belirli bir grafik üzerinden milyonlarca dizayn üretilirken Collage uygulamasında belirli bir grafikte ufak değişiklikler yapılarak tasarım daha ilgi çekici hale getirilmektedir.

Collage uygulaması, belirlenmiş bir grafik üzerindeki imgelerin yerini değiştirme, renklerini değiştirme vb. düzenlemeleri yaparak temelde aynı grafiği ilginçleştirerek müşterilere sunma ve raflarda dikkat çekme oranını artırma amacıyla kullanılmaktadır ve başarılı örneklerle sahiptir.



Coca Cola Diyet Kola için İsrail'de her biri birbirinden farklı 2 milyon şişe üretti. Mosaic uygulamasının düzenlediği renkli dizaynlarıyla dikkatleri üzerine çeken ürünler 3 gün gibi bir sürede tükendi.



Collage uygulamasında belirli bir grafikte ufak değişiklikler yapılarak tasarım daha ilgi çekici hale getirilmektedir.

## Özel mürekkepler

Başlı başına bir keşif olan HP Indigo ElectroInk teknolojisi de gün geçtikçe kendini geliştirmektedir. Örneğin son dönemde çıkan gümüş mürekkep, floresan renkler, gizli mürekkepler ve light cyan/magenta mürekkepler gibi yenilikler ile üretimi desteklemektedir. Teknolojinin gelişmesi ile birlikte sahte ambalajlar eskiye nazaran orjinalleriyle daha çok benzerlik göstermektedir. Ancak gizli mürekkepler, değişken karekod - barkodlar, gözle seçilemeyecek küçüklükte mikro yazılar gibi taklidi mümkün olmayan uygulamalar ile firmalar güvenlik sorunlarını çözebilmektedir.

## Karekodlar

En yoğun kullanılan güvenlik önlemlerinden biri akıllı telefonlar ile sorgulanabilen karekodlardır. Bununla birlikte gizli mürekkepler de üreticilere kolay bir çözüm sunmaktadır. Mor ışık altında parlayan gizli mürekkepler sayesinde ürünlerin sahtelerinden ayırt edilmeleri kolaylaşmıştır. Ayrıca floresan renklerle ürün güvenliği sağlanabildiği gibi özel alanlarda reklam için de kullanılan dikkat çekebilecek bir mürekkep türüdür.

## Laminasyon

Bir diğer yenilik ise HP Indigo Pack Ready Laminasyon opsiyonudur. Pack Ready Laminasyon opsiyonu ile dış etkenlere karşı ekstra dayanıklı etiket/ambalaj üretimine olanak sağlanır. Lojistik operasyonlar esnasında ve raflarda dış etkenlere maruz kalan etiketlerin/ambalajların dayanıklılığını artırarak hasar almalarını önler ve ilk gün olduğu kadar canlılığını da korumaktadır.

Dijital baskı sistemlerinde olması gereken özelliklerden biri geliştirilebilir olmasıdır. Bu özellikler ile hem yeni teknolojiden geri kalmamak hem de yeniliklere kolay bir şekilde sahip olabilmek mümkün hale geliyor. Sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurabilmek günümüzün en büyük önceliklerinden ve fark yaratan etkenlerindenidir. ■

20. YIL  
**LÖSEV**  
Lösemili Çocuklar Vakfı

## Ramazan Bağışlarınızla Fitre ve Zekatlarınızla ÖNCE ÇOCUKLAR İYİLEŞSİN

Ramazan ayında yoksul bir aileyi doyurmak, hasta bir çocuğu iyileştirmek, gözü yaşlı bir anneyi güldürmek ibadetlerin en güzelidir.



BANKA  
bağış ekranlarından  
**LÖSEV**

ALO LÖSEV  
ANKARA  
0 312 447 06 60

İNTERNET  
online bağış  
losev.org.tr



# Aristo Alman teknolojisi ile endüstriyel üretim iş akışında verimlilik, hassasiyet, güvenilirlik

Yasemin SÖNMEZ / Prodigital - P Reklam Ürünleri Satış ve Uygulama Ltd. Şti. Endüstriyel Makine Grup Sorumlusu



## Aristomat dijital kesim makine serileri

- ARİSTOMAT LFC – geniş format kesici > 5,000 mm genişlik, max. 7160 mm (boy),
- ARİSTOMAT GL – min 2040 mm (en), max. 7160 mm (boy),
- ARİSTOMAT SL & TL – min. 1300 mm, max.1900 mm genişlik, max. 2500 mm uzunluk

14-17 Mayıs 2019 tarihlerinde düzenlenecek olan FESPA Münih fuarında Aristo LFC5252C serisinin ve yeni geliştirdikleri lazer kesim kafasının da lansmanı gerçekleştirilecektir.

Aristo, 160 yıllık bir firma olarak, Almanya'da geniş formatta dijital kesim yapan, bilgisayar kontrollü flatbed / konveyörlü önemli makine üreticilerindedir.

Prodigital firması uzun yıllardır Türkiye ve çevre ülkelerde distribütörlüğünü sürdürmekte ve satış, teknik servis ve yedek parça temini sağlamaktadır.

## Endüstriyel dijital kesim makinesi ile üstün verimlilik ve üretimde yüksek kâr

Üretim aşamasında oluşan hatalara, kalite sorunlarına ve kalifiye personel sıkıntılarına endüstriyel dijital kesim makinesi ile kesin çözüm sunuyoruz.

Aristo kesim masaları ambalaj, karton, oluklu mukavva, yapışkanlı malzemeler, baskılı vinil, endüstriyel tekstil, ofset baskı alüminyumları, metalize folyolar, conta, sızdırmazlık ürünleri, endüstriyel numunelendirme, maketlendirme, deri sektörlerinde kullanılabilir. Etiket kesim, karton stant, maket, oyuncak, ayakkabı, terlik endüstrisi, kutu yapımı, conta kesim, derz açma, açılı kesim, punch (delme), noktalı kesim, ezme/kırma gibi çok fonksiyonlu bıçaklarla

endüstriyel işler yapılabilir.

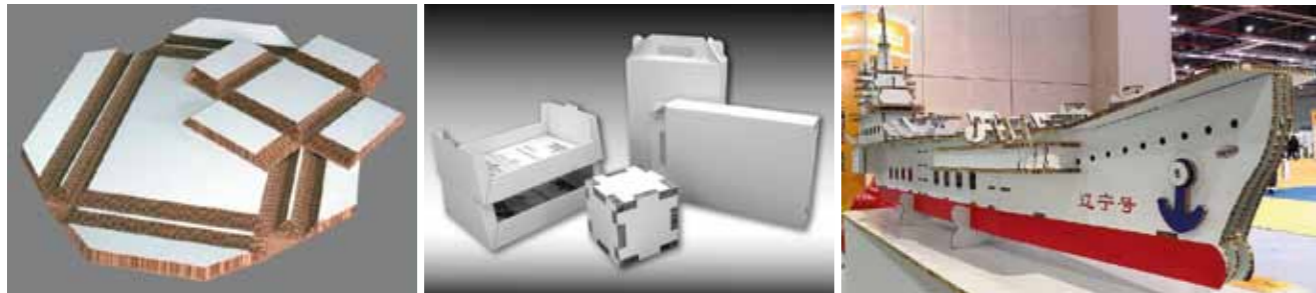
Dünyanın en gelişmiş Multihead VA7z eksenli 7 uçlu kesici kafası Aristo firmasının teknolojisidir. Kesme, frezeleme, ezme/kırma (pilyaj), osilasyonlu kesim, tam/ yarım kesim, markalama, 30, 45, 60 derece açılı kesim ve çizim gibi tüm işler Aristo'da yapılabilir.

Otomatik kamera (Automatic EYE) ile otomatik ölçümleme, baskılı malzemeleri işleme ve Mobil Barkod Okuyucu Sistemler ile otomatik veri aktarımı sisteme kolaylıkla takviye edilebilir.

Aristo, oluklu mukavva, reboard, Kappa, kağıt, karton display, stant, maket, numune yapımı ve sert ambalaj kesim - işleme için yeni olanaklar sunuyor.

Makina 45°, 30°, 60° açılı bıçaklı kesim, Z, Y, X eksenlerinde malzeme üzerinde simülasyonlu eğimli maketlendirme kesimi, 18 mm kesim derinliğine kadar yapabilir.

Opsiyonel olarak, Alternatifli Modlu çalışma alanı ile ARİSTOMAT'ın kesim / çalışma alanları ayrı ayrı çalışabilen iki çalışma alanına bölünüyor. ➔



Aristo dijital kesim makinesi ile yapılmış iş örnekleri

# İ.Ü. Cerrahpaşa ambalaj sanayii için mühendisler yetiştirecek

Türkiye Ambalaj Endüstrisi 2018 verilerine göre dünyada on altıncı Avrupa'da ise altıncı sırada yer alıyor. İhracat rakamlarını sürekli artırarak büyüyen ambalaj sanayii hem miktar hem de değer olarak artırdığı ihracat rakamları ile ülkenin cari açığına da katkı yapıyor. Sektörün büyümesini gören İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa 2019 – 2020 Akademik Yılı'nda Ambalaj Teknolojileri Tezli Yüksek Lisans Programı açtığını duyurdu.

İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Rektörlüğü Lisanüstü Eğitim Enstitüsünde Ambalaj Teknolojileri Tezli Yüksek Lisans Programı Anabilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Erdoğan Köse, programa ilişkin şu bilgileri veriyor, "Sektörün büyümesine paralel oluşan eğitimli beyin gücü ihtiyacına yönelik olarak yine sektör ile istişareler sonucunda karar verdiğimiz bu programda endüstri, elektrik, elektronik, bilgisayar, makine, kimya, fizik, mekatronik mühendisleri öğrenci olacaklar. Mühendisler dışında dört yıllık lisans programları olan basım teknolojileri ve grafik tasarım mezunları da programa müracaat edebilecekler. Üniversitemizin diğer yüksek lisans müracaat şartlarının aynı Ambalaj Teknolojileri Yüksek Lisans Programı'nda da geçerli. ALES ve yabancı dil sınavlarına girerek geçerli not alabilenler arasında öğrenci alımı yapılacak. Öğrenci alımı müracaat edenler arasında en yüksek puandan başlayarak sıralama ile gerçekleştirilecek. Kontenjanımız sektörden gelen talebe uygun olarak on öğrenci olarak belirlendi. Kimya, fizik, mekanik, mekatronik, elektrik, elektronik ve bilgisayar mühendislikleri gibi farklı disiplinlerde eğitim almış öğrencilere etiket ve ambalaj sektörünün ortak kullandığı teknolojilere yönelik verilecek eğitimlerle sonuçlandırılacak. Dört dönemlik bir eğitim programı olacak. İlk iki dönemi enstitümüzde ders süreci içinde geçecek. Diğer iki dönemde ise öğrenciler hem sanayide eğitim alacak hem de ambalaj alanı ile ilgili tezlerini hazırlayarak eğitimlerini tamamlamış olacaklar.

Sektörden gelen talepler doğrultusunda bu programda eğitim öğretim görmeye hak kazanmış öğrencilerimize asgari ücret tutarında sektörün bir burs desteği olacak. Burs verilmesini Etiket Sanayicileri Derneği ile Ambalaj Sanayicileri Derneği ortak bir platform üzerinden organize edecek. Burs veren şirketler burs verdikleri öğrencileri sanayi eğitimi esnasında

➔ İlave bir emniyet tekniği, malzemenin bir bölgede yüklenmesini ve boşaltılmasını ve aynı zamanda diğer bölgede üretim sürecinin yapılmasını sağlıyor. Her iki bölge de vakumun açılıp kapatılması ve üretimin serbest bırakılması için düğmeler ile donatılmıştır. Gerekirse Alternatifli Modlu çalışma alanı fonksiyonu devre dışı bırakılabilir.

Sert metal veya yumuşak metalleri yüksek devirli kesici 'spindle routing' kesim kafası ile hassas işleme; reflektif plaka, levha, alüminyum, sert plaka kesimlerinde yüksek hassasiyet, Aristo'nun özellikleri arasında.

Sektörünün ilklerini gerçekleştirerek trafik sektörüne yönelik



Prof. Dr. Erdoğan Köse

istihdam edecekler. Böylelikle hem eğitim alan adayın sektörü hem de sektörün aday tanıma süreci tamamlanmış olacak ve şirketler bu öğrencileri eğitimin tamamlanmasının hemen ardından kendi tesislerinde de istihdam edebilecekler. Özetle bu programa dahil olan öğrencilerimiz iş garantisi de kazanmış olacaklar. Böylelikle hızla büyüyen etiket ve ambalaj sektörleri yapmış oldukları yüksek meblağlı yatırımları üretimde maksimum fayda ile kullanma ve her iki sektörün de ihracatını artırmak için gerekli iş gücüne kavuşacaklar. Bununla birlikte öğrencilikten başlayıp staj ve istihdamla devam eden bu öğrenci - sektör birlikteliği şirketler ile öğrenciler arasında bir sadakat programı oluşturacak ve umarım böylelikle daha yüksek maaş teklif ederek iş ve beyin gücü transferinin de önüne geçilmiş olacak."

## "Bir sonraki aşama doktora ve lisans olacak"

Yüksek lisans eğitimin akabinde hızlı biçimde gelişen teknolojinin doğuracağı daha fazla bilgiye ulaşma isteği bu eğitimin doktora aşamasını beraberinde getirecek. Bunun hemen takip eden süreçte ise sadece ambalaj teknolojilerine odaklanmış bir mühendislik lisans eğitimi planlandı. O zaman da sağlam alt yapı oluşmuş yukarıdan aşağıya gelen bir sistematik hiyerarşi içinde bu programı tamamlamış olacağız." ■

olarak üretmiş oldukları ultrasonik kesim kafası ile Aristo sert reflektif folyolarında kesim ve mühürleme işlemi yapabilmektedir.

Özel tasarlanmış Driven Wheel kesim kafası ve bıçakları ile tekstil, teknik tekstil kumaşları, kompozit, deri vs. gibi malzemelerin kesme ve uygulama işlemlerinde en uygun çözüm, Aristo'dur.

Multihead VA5 kesim kafası ile yumuşak conta malzemeleri, elastik contalar, metal türevi contaların kesiminde yüksek hassasiyet, verimlilik, kârlılık sağlıyor. ■



# Prodigital, dijital kesim ve UV baskı makineleri ile her sektöre çözüm sunuyor

Yasemin SÖNMEZ / Prodigital - P Reklam Ürünleri Satış ve Uygulama Ltd. Şti. Endüstriyel Makine Grup Sorumlusu

Prodigital -P Reklam Ürünleri, 25 yılı aşkın tecrübesiyle sign, tekstil ve endüstriyel sektörüne yönelik dijital baskı makineleri ve kesim sistemleri ile sarf malzemelerinin satış ve teknik servis hizmetlerini vermektedir.

Dijital baskı ve kesim teknolojisinde dünya markası firmalarının Türkiye ve çevre ülkelerde distribütörlüklerini yapmaktadır.

Prodigital; Mutoh (Sign & Tekstil), Dilli (Geniş Format Baskı Makinaları), Aristo (Dijital Kesim Makinaları), Gongzheng Group (Geniş Format Dış Mekan Baskı Makinaları), K ala (Laminasyon Makinaları), Megaplot (Strafor Kesim Makinaları) firmalarının Türkiye resmi distribütörüdür.

Aristo, Almanya'da geniş formatta kesim yapan, bilgisayar kontrollü flatbed makine üreticilerindedir.

## Dijital UV baskı makineleri

Prodigital, dünyaca ünlü Koreli UV baskı makinesi üreticisi Dilli firmasının uzun yıllardır distribütörlüğünü sürdürmektedir.



### Dilli Neo Earth Serisi:

Dilli firmasının UV sistemleri ile yeni tanışacak firmalar için üretmiş olduğu en ekonomik modeldir.

Neo Earth, 160 cm eninde combo / hibrit LED UV serisi olup, rulo + tabaka malzemelere LED UV baskı imkânı sunuyor. CMYK + Beyaz / CMYK+Lc +Lm olanağı ve Ricoh Gen5 baskı

kafası kullanılıyor. Makina 20 mm malzeme yüksekliğine sahip. Solvent baskı sistemlerinden UV sistemine geçiş yapmak isteyen ya da UV sistemini ilk defa deneyecek firmalar için kaliteli baskı ve düşük baskı maliyeti ile talep gören makineler arasında yer alacaktır.

### Dilli Neosun serisi



Dilli Neosun serisi NS HB2504D-W2X Kyocera UV baskı kafasına sahip son teknoloji üretilmiş hibrit makinedir. Tabaka ve Rulodan ruloya baskı yapmaktadır. Altı kafa (2558 nozzle), maksimum baskı hızı 139m<sup>2</sup>/saat olan bir makinedir.

Rulo malzemelere (Folyo, suni deri, PP, duvar kâğıdı, teknik tekstil vs.) ve endüstriyel alanda sert yüzeyli cam, seramik, metal, ahşap, MDF, karton, oluklu mukavva, akrilik, doğal taş, EPS -yalıtım malzemeleri vs. gibi malzemelere de baskı yapabiliyor.

### Dilli Neotitan Serisi

Neotitan RTR5006D/RTR5004D/ RTR5004D-W2: 5 metre eninde, Rulodan ruloya baskı yapabilen endüstriyel UV baskı makinesi 250m<sup>2</sup>/s baskı hızına sahip makine KM 1024i baskı kafaları kullanılmaktadır.

Neotitan 3204D -RTR : 320 cm eninde, rulodan ruloya baskı yapabilen endüstriyel UV baskı makinesi. 150 m<sup>2</sup>/s baskı hızına sahip makine KM1024i baskı kafaları kullanılıyor.

Neotitan HYBRİD Serisi; 160 cm, 250 cm, 320 cm eninde ve istenilen uzunlukta hem tabaka ve hem de rulodan ruloya baskı yapabilen UV baskı makineleridir. Konica Minolta baskı kafası kullanılıyor.

Tüm Dilli UV baskı makinelerinde daha net, keskin ve kaliteli renk geçişleri sağlayan TVD (True Variable Dot) adlı özel bir baskı teknolojisi kullanılıyor.

## Mutoh eko-solvent, masaüstü ve hibrit LED UV makineler



MUTOH (Japonya): Dünyanın en büyük Japon teknoloji firmalarındandır. Prodigital, Mutoh'un Türkiye, Orta Asya ve Kafkas bölgelerinin distribütörlüğünü yürütüyor.

### Valuejet serisi

Valuejet serisi eko-solvent baskı makineleri: VJ 628 (60 cm), VJ132Y (137 cm), VJ1624 (162 cm), VJ 1638 (165 cm), VJ2638 (262 cm) modelleri vardır.

Valuejet UV-Hybrid Serisi; VJ626UF (594 mm x483 mm )masaüstü UV, VJ426UF (329 mmx483 mm masaüstü UV), VJ1626UH ( 162 cm hybrid UV), VJ1638UH (162 cm hybrid UV, çift kafa)

Mutoh marka kesim plotter cihazları: Poza Okuma Sistemi ve optik göz okuyuculu tam otomatik kesim makineleri olup 60 cm – 130 cm ve 180 cm kesim enine sahip plotter cihazlarıdır.

Mutoh VJ 426UF & VJ 626UF masaüstü LED UV baskı makinesi: 329 mm x 483 mm ve 594 mm x 483 mm baskı alanına sahip 2 farklı seri bulunuyor. Her türlü malzemeye baskı yapabilme özelliğine sahiptir. Beyaz + Laklı 3D / Kabartma özelliği sayesinde kişiye özel tasarımsal baskılar yapılabiliyor.

Karton kutu, ahşap kutu, doğal taş, metal, ahşap, kâğıt, PVC, suni deri, seramik, cam, MDF, alüminyum, cilt bezi, ajanda, akrilik, kristal kam, kalem, teknik tekstil, yaka kartları, anahtarlar, çakmak vb. gibi malzemelere fotoğraf kalitesinde baskılar yapabiliyor.

## Gongzheng dijital baskı makineleri

Gongzheng Uzak Doğu'nun dünya çapında üretim yapan ve dijital baskı sektöründe 21 yıldır makine üreten uluslararası bir firmasıdır. Geniş formatta (200 cm - 320 cm - 500 cm) güçlü ve hızlı makineleri mevcuttur. Özellikle Fujifilm Dimatix Starfire 1024 baskı kafalarıyla üretilen yeni teknoloji makineleri son yıllarda çok ilgi çekmektedir. Kafanın en önemli özelliği parçalanıp temizlenebilen ve parçası değiştirilebilen endüstriyel kafa olmasıdır. Fujifilm, Dimatix starfire baskı kafalarına 4 yıla kadar kullanım ömür garantisi vermektedir.

Gongzheng GZM+3204SG, Gongzheng GZC3202 SG, Gongzheng GZF5004 solvent – eko solvent baskı makinesi modelleri vardır.

THUNDERJET C1601: 160 cm eninde EpsonDX5 baskı kafalı, Grayscale Teknolojisine sahip, dökme boya sistemli baskı makinesi. Fotoğraf kalitesinde baskı yapabilmektedir.

THUNDERJET AD 1802S /3202S: 180 cm & 20 cm eninde 2 x EpsonDX5 baskı kafalı, Grayscale Teknolojisine sahip, dökme boya sistemli baskı makinesi. otomatik Kafa Temizleme ve geliştirilmiş Malzeme Yürütme sistemi mevcut.



## Gongzheng GZW6090 TX masaüstü dijital UV baskı makinesi

Baskı alanı: 600 mm x 910 mm, baskı kafası: Epson TX800 Piezoelektrik İnkjet Teknolojisi, C/M/Y/K + Beyaz + Vernik, maksimum 16 cm malzeme yüksekliğine sahip, çok amaçlı yer kaplamayan dijital UV-LED baskı teknolojisi.

Makina fotoğraf kâğıdı, karton kutu, ahşap kutu, dijital kanvas, folyo, etiket baskıları, reflektif folyo, promosyon ürünleri, ajanda, cilt bezi, suni deri, teknik tekstil kumasları, telefon kapakları, yaka kartları, hediyelik eşya, yönlendirme tabloları, plaketter, akrilik, cam, MDF, alüminyum, metal malzemeler, PVC, taş vb. üzerine dijital UV baskı & kabartma baskı yapabileme özelliğine sahiptir. ■

Prodigital, Türkiye'de güçlü, kaliteli teknik servis ve satış kadrosuyla ilgili sektörlere hizmet veriyor.







## INELME Verimlilik Çözümleri-3

# “I-ACS” otomatik temizleme çözümleri

Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.

## I-ACS nedir?

ACS (Automatic Claning System) sistemi, ayarlanabilir bir akış vasıtasıyla doktor-blade haznesine mürekkep besler ve haznede her zaman baskı için gerekli mürekkebin doğru bir oranda bulunmasını temin eder. İş bittiğinde, sistem tüm mürekkep besleme devresinin ve baskı ile ilgili tüm aparatların aynı anda temizlenmesini sağlar.

## I-ACS nasıl çalışır?

Pompalama işleminde, sistem standart mürekkep ana tankından veya tesisatından mürekkebi alıp, doktor-blade hazne-sine beslemek için bir pnömomatik pompa kullanır. İkinci bir pompa (modele bağlı olarak), doktor-blade haznesinden mürekkebi ana tanka veya tesisata geri göndermekte kullanılır. Bu iki pompanın çalışma frekansları/oranları sonuç olarak besleme ve geri dönüş akış kontrolü için ayrı, ayrı ayarlanabilmekte olup, bu sayede haznede aşırı basınç oluşarak mürekkebin taşmasının önüne geçilir.

Sistem, ihtiyaca göre farklı temizleme işlemlerini, benzer renk tonlarındaki mürekkep geçişlerinde hızlı temizlemeyi veya siyah renkten beyaza geçerken herhangi bir kirlenme olmadan derinlemesine temizlik yapmanıza olanak tanır.

Her ahvalde, genel temizleme işlemi, mürekkebin gelecekteki baskı uygulamalarında pratik bir şekilde tekrar kullanılması (bakınız teknik özelliklere) için mürekkep devresinin ve doktor-blade haznesinin boşaltılmasıyla başlar. Hemen arkasından harici bir pompa vasıtasıyla, solvent devresine veya su devresine (mürekkep tipine bağlı olarak) bir önceki son temizleme işleminde kullanılmış solvent veya su haznede ve tesisatta kalması muhtemel mürekkep artıklarının temizlenmesi için uygulanır. Devridaim eden bu solvent veya su bir başka pompa vasıtasıyla daha sonra tekrar kullanılmak üzere tekrar kullanılmış tankına alınır. Sonrası işlemde ise mürekkep tesisatının ve doktor-blade haznesinin tamamen temizlenmesi için aynı işlemi bu defa temiz solvent veya su ile gerçekleştirir.

Bu işlemle temiz ve kullanılmış solvent veya

suyun birlikte kullanımıyla mükemmel temizleme işleminin temizlemede kullanılacak solvent veya su sarfiyatını minimum seviyede tutmak mümkün olur.

## I-ACS model farklılıkları

I-ACS çözümlerini iki modeli bulunuyor.

### Basit Sistem

Tek pompalı sistem olup, bu modelde mürekkep doktor-blade haznesinden kendi akışı ile boşalır,

### Kompleks Sistem

İki pompalı sistem olup, doktor-blade haznesinde oluşturulan basınç sayesinde mürekkep tamamen boşalır, temizleme süresi kısaldır ve solvent veya su sarfiyatı en aza iner.

## I-ACS avantajları

- ACS sistemi, mürekkep beslemesi ve baskı aparatlarının tüm işlemlerini minimum alanda merkezi olarak yönetir (kule düzenlemesindeki tasarımı sayesinde). Tüm baskı aparatlarının aynı anda temizlenmesini sağlar.
- Önceki temizlemelerden toplanan kirlı solvent/suyun tekrar kullanımı sayesinde, her işlemdeki temiz solvent/temiz su tüketimi asgariye indirilir.
- Yazdırma işi bittiğinde, sistem içinde bulunan mürekkebin büyük çoğunluğu mürekkep tankına geri döndürülür ve gelecekteki işlerde kullanılabilir.
- Baskı grubuna göre modüler tasarımı arıza onarımının yapılmasını durdurur.

düer grup tamamen değiştirilerek sistemin arızalı kalma süresini en aza indirmeye olanak sağlar.

- Bu sistem diğer mürekkep kontrol çözümleri ile tam olarak uyumlu olup, konsantrasyon kontrol, ısı kontrolü ve benzeri diğer uygulamalar ilave edilebilmektedir.
- Üretiminde kullanılan malzemeler, 50.000.000 Devir kullanım ömrüne sahip pompaların membranlarında olduğu gibi, bileşenlerin yüksek güvenilirliğine ve uzun ömrüne yansıyan pazarda kanıtlanmış kalite ve lider markalardır.

## I-ACS teknik özellikleri

### Zaman ve tüketim

Mürekkebin boşaltılması ve yıkanması (standart normal işlem) tümüyle ortalama 8 dakikada (hepsi aynı anda temizlendiğinden beri renk

sayısından bağımsız olarak) yapılır.

Devrenin yıkanması için ortalama renk birimi başına 5 litre solvent/su tüketimi (standart normal işlem).

Laboratuar testlerinde 8 renkli sistem ve merkezi tamburlu sistem ile siyahtan beyaza mürekkep değişimi için zamanlar ve tüketimler esas alınmıştır. Bu rakamlar donanıma, mürekkep türlerine, ekipmandan sisteme olan mesafeye, çevre koşullarına v.s. bağlı olarak değişebilir.

### Güvenlik

Exia korumasıyla sistem, potansiyel olarak patlayıcı ortamlarda çalışacak şekilde ATEX yönetmelikleri uyarınca onaylanmıştır. Kullanılan pompalar ATEX paslanmaz çeliktir.

Cihazın tasarımı, kullanıcının toplam ergonomisi ve iş kazalarını en aza indirmek için özel olarak tasarlanmıştır.

## INELME yıkama sistemlerinin karşılaştırılması

MODEL	KOMPLEKS SİSTEM	BASİT SİSTEM
Marka	INELME	INELME
Üretildiği Ülke	İspanya	İspanya
Kasa Tasarımı	5-Renk Kule	5-Renk Kule
Kasa Malzemesi	Paslanmaz çelik	Paslanmaz çelik
Renk Başına Pompa Sayısı	2	1
Mürekkep boşaltma tipi	Emici pompa	Kendiliğinde
Mürekkep pompası tipi	SMC Elektronik	SAMOA1/2" (Seçenek SMC)
Pompa gövde malzemesi	Paslanmaz çelik	Poliasetal
Akış kontrol girişi	Elektronik örnekleme	Elektronik örnekleme
Çalışma şekli	Otomatik	Otomatik
Yıkama süreçleri	Mürekkep boşaltma-Yıkama ve Durulama (otomatik)	Mürekkep boşaltma-Yıkama ve Durulama
Yıkama modları	Ayarlanabilir	Ayarlanabilir-Kullanılmış solvent/su atılır.
Boşaltma ve Yıkama Aşamaları	Boşaltma yaklaşık > 1 Dakika * Normal yıkama > 8 Dakika * İlave yıkama > 12 Dakika *	Boşaltma yaklaşık > 3 Dakika * Normal yıkama > 15 Dakika *
Renk başına solvent harcama	Normal mod > 5 litre * Ekstra mod > 10 litre *	Normal mod > 12 litre *
Kullanılan tanklar	• 300 litrelik kirlı solvent tankı. Paslanmaz çelik, seviye sensörü ve iki pompa • 300 litrelik temiz solvent tankı. Paslanmaz çelik, seviye sensörü ve iki pompa • I-ACS/TD versiyonu (1 ünite). Tanklar daha küçük ve tek pompalı	• 60 litrelik paslanmaz çelik ve her kule için tek pompalı ara tank
Hava devresi basıncı	6 kg/cm <sup>2</sup>	6 kg/cm <sup>2</sup>
Voltaaj	220 VAC 60 Hz.	220 VAC 60 Hz.
Mürekkep filtresi	İsteğe bağlı	İsteğe bağlı
Kontrol yazılım	ICI INELME	ICI INELME
Kontrol arayüz	19" dokunmatik ekranlı PC	19" dokunmatik ekranlı PC

MODEL(\*) Laboratuar testlerinde 8 renkli sistem ve merkezi tamburlu sistem ile siyahtan beyaza mürekkep değişimi için zamanlar ve tüketimler esas alınmıştır. Bu rakamlar donanıma, mürekkep türlerine, ekipmandan sisteme olan mesafeye, çevre koşullarına v.s. bağlı olarak değişebilir,



Mimaki Deneyim Atölyesi açılışını Mimaki Eurasia yöneticileri, Prof. Dr. Erdoğan Köse ve öğretim görevlileri birlikte yaptılar.



## İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa - Mimaki iş birliği

Mimaki Eurasia, İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Teknik Bilimler MYO bünyesinde iki baskı makinesi hibe ederek bir Deneyim Atölyesi kurdu.

(İstanbul) Mimaki Eurasia ve İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Teknik Bilimler MYO arasındaki iş birliği, Basım Yayın Teknolojileri ve Grafik Tasarımı öğrencilerinin geleceğin baskı teknolojisi olan inkjet baskı teknolojisini yakından tanımaları ve deneyimlemelerine imkân tanyacak. Bu iş birliği ayrıca Seramik Cam ve Çinicilik, Ayakkabı Tasarım ve Üretim ve Deri Teknolojisi öğrencilerinin de ufuklarını geliştirmelerine yardımcı olacak.

İş birliği kapsamında Üniversite'nin Büyükçekmece Kampüsü içinde bir Deneyim Atölyesi kuruldu. Atölyede biri baskes, diğeri UV olmak üzere iki dijital baskı makinesi bulunuyor. Her iki makine ile çok sayıda farklı baskı işinin inkjet teknolojisi kullanılarak üretilmesi mümkün. Mimaki Deneyim Atölyesi'nin açılış için Üniversitenin Büyükçekmece Kampüsünde bulunan konferans salonunda Mimaki Deneyim Sempozyumu adıyla bir seri eğitim gerçekleştirildi. Eğitimde Mimaki Teknik Destek Yöneticisi Onur Çalhanoglu'nun inkjet baskı konulu sunumunun yanı sıra Mimaki Avrupa 3 boyutlu baskı uygulama uzmanı Jordi Drieman 3 boyutlu baskının çalışma sistemini anlattı. Ayrıca Mimaki Eurasia iş ortağı Teknoprnt yöneticisi Doğa İpek, Renk Yönetimi, Matbaa & Teknik dergisi direktörü M. Âkif Tatlısu ise Baskının Değişen Yüzü konulu sunumları yaptılar.

Sempozyum sonunda Mimaki Eurasia Pazarlama İletişimi Müdürü Rana Seyyar ise okul öğrencilerinin kariyer planlamalarına ilişkin şirket bünyesinde staj ve iş imkânları elde etmelerine

yönelik 'kariyerini kazan' projesini tanıttı. Bu proje ile şirket, okul öğrencileri içinden stajyerler ve staj sonrası dijital baskı uygulama uzmanları istihdam edecek.



**“Öğrencilerimiz kendi tasarımlarını bu atölyede gerçeğe dönüştürerek doğru tasarım yapıp yapamadıklarını deneyimleyecekler”**

Sempozyum açılışında konuşan Mimaki Eurasia Genel Müdürü Arjen Evertse, bu teknolojinin herkesin hayatına gün içinde defalarca - biz farkında olmadığımız halde - dokunduğunu belirterek, öğrencilerin hayatın her alanına uzanan bu teknolojiyi tecrübe etmelerinin teknolojiyi doğru kullanmalarının tek yolu olduğunu ifade ediyor.

Evertse, öğrencilere şöyle hitap ediyor:

“Etkinlik için buraya gelen öğrencilerimizin hepsine ve bu etkinliğin gerçekleşmesi için yakinen çalışan Erdoğan Hoca'ya teşekkür ederim. Belki bu sabah buraya gelirken şöyle düşündünüz; “Bu Mimaki kim?” Bu ismi ilk kez duymuş bile olabilirsiniz. Ancak biz Mimaki olarak siz farkınızda olmadan bugüne kadar birçok kez sizin hayatınıza dokuduk. Nasıl dersiniz; eğer baskılı bir kıyafet alıyorsanız onun Mimaki ile basılmış olması ihtimali çok yüksek. Eğer bir AVM'den bir baskılı telefon kılıfı aldıysanız bunun Mimaki ile basılmış olma ihtimali %80. Evde kullandığınız beyaz eşyalar üzerindeki program tabloları büyük ihtimalle Mimaki ile basıldı. Yani dijital baskı ile. Biz de Erdoğan Hoca ile bu konuyu tartışırken dedik ki madem dijital baskı hayatımızda bu kadar büyük bir yer kaplıyor ve endüstri dijital baskıyı bu kadar yaygın biçimde kullanıyor; o zaman bizim de bu teknolojiyi öğrencilerin dokunabileceği bir şekilde sunmamız gerekiyor. Bu sebeple iki makine yerleştirerek bu kampüs içinde bir deneyim atölyesi açmak istedik. Gerçek anlamda bir deneyimleme atölyesi olacak. Öğrencilerimiz kendi tasarımlarını bu atölyede gerçeğe dönüştürerek doğru tasarım yapıp yapamadıklarını deneyimleyecekler. Yaptığımız tasarım büyük ihtimalle makineden mükemmel bir şekilde çıkmayacak. Çünkü makine başka bir dile konuşuyor. Bu deneyimlemelerle baskıda en mükemmel sonuca ulaşacak fikir ve tasarımlar üretmeyi ancak böylelikle öğrenebilirsiniz.”



Açılış konuşmasında İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa Teknik Bilimler MYO Müdürü Prof. Dr. Erdoğan Köse; Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Üniversiteleri yeni eğitim öğretim yılı açılış konuşmasında altında çizdiği “2019 üniversitelerimiz için dijital dönüşüm yılı olacaktır” ifadesine atıfta bulunarak bu hedefe ulaşabilmek için bu projenin şekillendirildiğini şöyle anlatıyor:

“Yedi bini aşkın öğrencimizle birlikte Avcılar Kampüsünden bu kampüse taşındığımız günden bugüne gelinceye kadar yaşadığımız yerleşim, ulaşım ve adaptasyon sıkıntılarında

sabreden bizimle birlikte çalışarak bugünkü kampüsümüzün huzurlu ve konforlu ortamına ulaşmasına destek veren tüm kampüs personeline, akademisyenlerimize ve öğrencilerimize teşekkür ederim. Mimaki Eurasia ile tanışmamıza ve iş birliğimize ve gelecekteki ortak çalışmalarımıza vesile olan sektörümüzün basın temsilcisi Matbaa & Teknik dergisi direktörü M. Âkif Tatlısu'ya da teşekkür ederim. Arjen Bey ile bu kampüsteki ilk toplantımızda Sayın Cumhurbaşkanımızın



Üniversitelerde 2019 yılına atfettiği dijital dönüşümü bu kampüse yansıtmamızda nasıl beraber çalışabileceğimizi konuştuk. Dijital dönüşümü getirecek teknolojik gelişimi dokunmadan, yaşamadan sadece sınıflarda ders anlatarak ve dinleyerek başaramayacağımızı hepimiz biliyoruz. Arjen Bey, iki dijital baskı makinesini okulumuza hibe edebileceklerini yalnız tek şartlarının bu makinelerin sürekli çalışır durumda tutulmaları olduğunu anlattı bize. Makineleri öğrenciler deneyimledikçe bu projenin işe yarayacağını söyledi. Sonuçta bugün Mimaki Deneyim Atölyesi'nin açılışını yapmak üzere buradayız. Kendilerine ayrıca teşekkür ederim. Bugün sadece bir açılış yapmayacağız. Bizim Basım Yayın Teknolojileri ve Grafik Tasarım bölüm öğrencilerimizle birlikte ilgili diğer bölüm öğrencileri ve misafir ettiğimiz meslek liseleri öğrencilerimize yönelik olarak dijital dönüşüm ve değişimi hangi teknolojilerle ve nasıl başarabileceğimizi anlatan bir deneyim sempozyumu yapacağız. Sevgili öğrenciler, eğer kendinizi beş yıl sonrasında hazırlıyorsanız dijital olan ilginizi artırmanızı tavsiye ederim. Geleceğin baskı teknolojisi budur.”

Mimaki Eurasia, sempozyum boyunca öğrencilere aktarılan bilgilerin gözlemlenebilmesi için fuaye alanında farklı özelliklerde beş inkjet baskı makinesini çalışır durumda sergiledi. Ambalaj, etiket, dış ve iç mekan baskılarının yanı sıra üç boyutlu baskı makinesi üzerinde baskının nasıl yapılabildiğini gösteren bu uygulamalı eğitime öğrenciler büyük ilgi gösterdi. ■

Dr. Öğr. Üyesi Orhan Sevindik, Arjen Evertse, Prof. Dr. Erdoğan Köse, Rana Seyyar, M. Âkif Tatlısu





- Meslek Lisesi Sektör Meselesi Projesi İzmir’de
- hubergroup sosyal sorumluluk projesi ‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi’ kapsamında İstanbul’un ardından İzmir’de de çalışmalarını sürdürecektir.
- İzmirli matbaacı işadamları matbaa öğrencileri ile buluştu.

## hubergroup İzmirli öğrencilere yeni bir ufuk açıyor

(İzmir) Baskı mürekkeplerinin lider tedarikçisi hubergroup Türkiye, geçtiğimiz yıl başlattığı ‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi’ sosyal sorumluluk projesini genişleterek sürdürüyor. Bu yıl ikinci kez tekrarlanan proje kapsamında İstanbul’daki üç Mesleki Teknik Anadolu Lisesi’nin matbaa bölümü öğrencilerine İzmir Buca MTAL Lisesi Matbaa ve Grafik Tasarım Bölümü öğrencileri de eklendi. Proje Müdürü İnci Yardım’ın koordinasyonu ile gerçekleşen etkinlikler zincirinin ikincisinde İzmir proje sorumluları Kemal Keskin ve İpek Çavdar’ın organizasyonu ile öğrenciler sektörün önde gelen iş adamları ile buluştu.

20 Mart Çarşamba günü okulun konferans salonunda gerçekleşen paneller başlanan ‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi İzmir’ Projesi öğrencilerin teknik gezileri ile sürecek. Panel Okul Müdürü Dursun Kaya Öztürk’ün açılış konuşması ile başladı. Öztürk, panelin öğrencilerin gelecek planlarına büyük katkı sağlayacağına inandığını belirterek, ekliyor: “Öğrencilerimizin mesleğe değer katan ve bu meslekte devamlı kalmalarına yardımcı olacak bu önemli toplantıya iştirak eden okulumuzun eski mezunu olan iş adamlarımıza ve bu programı

düzenleyen tüm hubergroup ekibine başta Sayın Fatma Apaydın olmak üzere teşekkür borçluyuz. Öğrencilerimiz de bugün bu fırsatı en iyi biçimde değerlendireceklerdir.”

hubergroup Türkiye Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın da öğrencilere seslendi. Apaydın, piyasanın yetiştirmiş eleman ihtiyacına dikkat çekerek öğrencilerin kendilerini en iyi biçimde yetiştirmelerinin gelecekle için şart olduğunu, hubergroup’un ise bu proje ile kendilerini desteklemeye ve yanlarında bulunmaya devam edeceğini vurguluyor. Öğrencilerin şimdiden kariyer planlaması yapmaları ve eğitimi aldıkları bu meslekte kalmaları gerektiğini söyleyen Apaydın, özellikle kız öğrencilerin bu meslekte daha başarılı olduğunu ve sektördeki kadın popülasyonunun sektörün seviyesini de yükselttiğini sözlerine ekliyor.

M. Akif Tatlısu’nun “Matbaa Öğrencilerinin Kariyer Planlaması” başlıklı sunumu ile moderatörlüğünü yaptığı panele İzmir’in lider basım şirketlerinin yöneticileri olan iş adamları katıldılar. Hepsisi Buca MTAL Matbaa Bölümü mezunu olan Gülermat Matbaa Genel Koordinatörü Ömer Güler, İzmir Form Matbaa sahibi Salih Şener, İkon

Ambalaj Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Eryılmaz, Özcan Matbaacılık Sahibi Semih Karalı ve Çağatay Yolku, liseden mezun oluştuktan bugüne uzanan başarı hikâyelerini anlattılar. Her bir panelistin farklı bir hikâyesi vardı ve her bir hikâye paneli dinleyen öğrencilerin farklı hikâyeleri ve hayalleri ile örtüşüyordu. Panelistlerin başarı hikâyeleri öğrenciler için bir ilham kaynağı oldu ve panelin sonunda söz alan öğrencilerin geleceğe dair heyecanları sorularından ve coşkularından anlaşılıyordu.

‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi’ sosyal sorumluluk projesi hakkında konuşan Apaydın, 2018’de onuncu yılını kutladıkları İnk Academy ile sağladıkları başarılı sonuçların “daha neler yapılabiliriz” diye düşünme konusunda kendilerini yüreklendirdiğini ve bu fikirle geçtiğimiz sene “Meslek Lisesi, Sektör Meselesi” projesini başlattıklarını belirterek; “Bu düşünceler 2017 Eylül ayında hubergroup Türkiye Sosyal Sorumluluk Proje Gurubu kurmamızı sağladı” diyor ve şöyle devam ediyor. “Hepimiz önceliğin eğitim ve gençler olması gerektiği konusunda kolaylıkla hemfikir olduk. Çünkü ülkemizin ilerlemesi ve hak ettiği yere gelmesi ancak gençlerin eğitimi ile mümkün. Geçtiğimiz eğitim öğretim yılında ilk mezunlarımızı verdik. Bu projemize İzmir Buca MTAL’i de katmak istemiştik. Geçen sene bazı sebeplerle ertelemek zorunda kaldığımız İzmir ayağı için bu sene İzmir Fabrikamızdaki sorumlu arkadaşlarımızın çabaları ile yola çıktık. Mürekkep ve baskı altı malzeme eğitimi ile başlayan bu eğitimleri bu panel ile tamamladık ve artık sahaya inmeye hazır öğrencilerimize yüksek teknolojiyi yerinde göstermek için teknik gezilerle yolumuza devam edeceğiz.” ■



Matbaa öğrencileri Bilnet Matbaacılık ve Ofset Yapımevi’ni ziyaret ettiler

## Teknoloji ve iş akışını aynı günde izlediler

- hubergroup Türkiye’nin ‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi’ sosyal sorumluluk projesi devam ediyor.
- Üç Mesleki Teknik Anadolu Lisesi Matbaa Bölümünden 21 öğrenci öğretmenleri ile teknik geziye katıldılar.
- Bilnet Matbaacılık ve Ofset Yapımevi, matbaalarını öğrencilere açtılar.



(İstanbul) Baskı mürekkeplerinin lider tedarikçisi hubergroup Türkiye, geçtiğimiz yıl başlattığı ‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi’ sosyal sorumluluk projesinin ikinci yılında teknik gezilerini sürdürüyor. Beylikdüzü Borsa İstanbul, Dr. Oktay Duran ve İTO Zeytinburnu Mesleki Teknik Anadolu Liseleri matbaa bölümlerinden 21 öğrencinin katıldığı proje kapsamında öğrenciler ve öğretmenleri, sadece İstanbul’un değil Türkiye’nin iki büyük matbaasını gezdiler.

Bu iki matbaanın aynı gün içinde gezilmesinin altında yatan fikir ise matbaaların farklı yönleriydi. Bilnet, ileri teknoloji içeren çok geniş makine parkıyla ilgi çekici bir fabrika olarak ilgi uyandırırken, Ofset Yapımevi, özellikle yüksek kaliteli kitap üretimi, müşteri ilişkileri yönetimi ve Türk basım endüstrisinin uluslararası ilişkilerinin gözlemlendiği bir matbaa olarak öğrencilerin ufkunu açtı.

Hemen her baskı tekniğinin kullanıldığı endüstriyel matbaalarımızdan biri olan Bilnet Matbaacılık tesislerinde baskı öncesi, baskı ve baskı sonrası bölümlerini gezen öğrencilere flekso, ofset, gravür ve web baskı teknolojilerinin hazırlık ve sonlandırılmaları dahil olmak üzere baskı makineleri üzerinde bilgiler verildi. Firmamızın İstanbul Dudullu’da bulunan iki binasını da gezen öğrencilere etiket, ambalaj ve yayın baskı örnekleri üzerinden teknik bilgiler aktarıldı. ‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi’ Proje Yöneticisi İnci Yardım, “Bilnet’in etkileyici bir makine portföyüne sahip olduğunun altını çizerek öğrencilerimizin kısa bir zaman içinde bu kadar farklı teknolojileri üstelik çalışır vaziyette görmeleri önemli bir kazanç oldu. Mesleğin büyüklüğü ve teknoloji bandının genişliği öğrencilerimizin matbaa sektörüne olan inancını, sağlamlaştırmıştır” diyor.

Bilnet Matbaacılık 2007’de Bilfen Şirketler Gurubunun bir parçası olarak kuruldu. 2008 yılının sonunda Dudullu İMES Sanayi Sitesi’ndeki yeni binasına taşınan Bilnet, yaptığı yatırımlarla dönemin endüstriye büyük katkı sağlayan bir matbaası haline geldi. Bilnet, bu dönemde tabaka ofset, web ofset, ambalaj ve etiket baskı makineleri konusunda ciddi yatırımlara imza atarak Türkiye’nin bu alanlarda en büyük kapasiteli matbaası haline geldi. Yapılan yatırımlarla birlikte, Türkiye’de entegre ve her işi kendi bünyesinde çözen ender matbaalardan biri olan Bilnet, şu an İngiltere, Almanya, Fransa, Rusya, İtalya gibi ülkeler de dahil olmak üzere 20’nin üzerinde ülkeye ihracat yapıyor.

### Bilnet Matbaacılık turu öğrenciler için teknoloji şenliğine dönüştü

Bilnet turu, etiket baskı bölümü ile başladı. Bu bölümde öğrencilere flekso baskı makineleri ile esnek malzemeler üzerine baskının nasıl yapıldığı gösterildi. Son dönemin en hızlı gelişen ve yaygınlaşan baskı tekniği olarak matbaa eğitiminin önemli parçası olması gereken flekso baskı tekniği için çalışacak mavi yakalı ihtiyacı da hızla artıyor. Bu sebeple matbaa öğrencilerinin flekso konusunda bilgilendirilmeleri ve bu alana yönlendirilmeleri oldukça önemli. Baskının hemen ardından baskı öncesi bölümüne geçen öğrencilere ftopolimer kalıpların farklı tekniklerle nasıl hazırlandığı konusunda da detaylı bilgi verildi.

Bilnet’te ikinci durak ofset matbaasıydı. Web ofsetler büyük yapıları ile öğrencilerin ilgisini uyandırmaya devam ediyor. ■ Bilnet, kurutmalı web makineleri ile Türkiye’de piyasaya su-





nulan dergilerin önemli bir kısmının da matbaası. Tabaka ofset matbaasında ise çok sayıda B1 ofset makinesi üzerinde baskı teknolojisi konusunda bilgi verilmesinin ardından mücellithane bölümünde tam bir hat izleyen öğrenciler, baskının nihai ürüne dönüşünü izlediler.

Son durak ise Bilnet'in ikinci binasında henüz yatırımları da süren ambalaj üretimi oldu. Karton ambalaj baskısı için B1+ ofsetlerini yeni binaya kaydıran Bilnet, bu alanda ofsetin yanı sıra flekso ve gravür baskı tekniklerini de kullanıyor. Bobinden bobine karton baskısı da öğrenciler için ilk kez karşılaştıkları bir üretim hattı oldu. Kutu sonlandırma için kullanılan şekilli kesim, katlama yapıştırma hatları ile tamamlanan bu büyük tur öğrenciler için bir teknoloji şenliğine dönüştü. Öğle yemeği ikramı ile Bilnet'e veda eden öğrenciler ve öğretmenlerinin bir sonraki durağı Kağıthane'deki şık ofisi ve matbaası ile Ofset Yapımevi olacaktı.

### Ofset Yapımevi turu

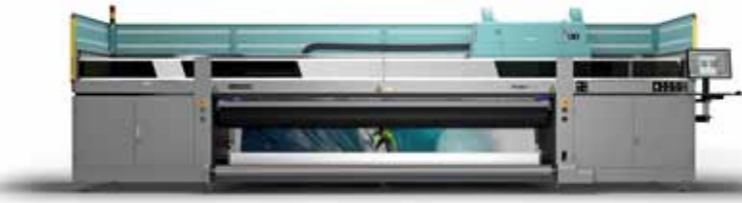
Ofset Yapımevi, bir ofset matbaası ancak bu matbaada üretilen ürünler daha çok ön plana çıkıyor. Sanat kitapları, çizgi romanlar, faaliyet raporları gibi ürünlerden el ilanları, POP malzemeleri, tanıtım katalogları, doğrudan postalama broşürlerine kadar geniş bir yelpazeden oluşan basılı malzemelerinin baskı öncesi hazırlık, ofset baskı ve baskı sonrası hizmetlerini veren Ofset Yapımevi, basılı malzemeleri içeren tüm projelerin, gerek tasarım, gerekse üretim aşamasında her türlü danışmanlık hizmeti sunuyor. Bu sebeple matbaanın geniş ve etkileyici bir müşteri ilişkileri bölümü bulunuyor. Bununla birlikte basılan ürünlerin tasarımı ön plana çıkan yüksek kaliteli baskılardan oluşması matbaanın baskı öncesi hazırlık aşamasını da daha önemli hale getiriyor. Öğrencilere tur öncesi bir kitabın nasıl özel bir ürün haline getirilebileceği harika bir iki örnek üzerinden anlatıldı.

Öğrencilerin nasıl olup da deniz aşırı ülkelere ihracat imkânları oluşturulabildiğine ve pazarlama iletişiminin nasıl sağlandığına yönelik soruları vardı. Bilgilendirme toplantısının ardından baskı öncesi ile başlayan turda renk ayırımı, görsel seçimi, renk tutarlılığı, prova vb. detaylar anlatıldı. Örnek üzerinde ekran, prova ve gerçek baskı sonuçları arasında ne gibi majör farklar olabileceği ve buna nasıl müdahale edilebileceği bilgisi verildi. Bu bölümde anlatılardan sonra artık öğrenciler biliyor ki özel ürünler öncelikle özel bir baskı öncesi operasyonu istiyor. Baskı ve baskı sonrası alanlarını gezen öğrenciler özellikle sert kapaklı ciltlerin nasıl yapılabildiğine dair fikir sahibi oldular.

1982 yılında baskı öncesi hizmeti veren bir firma olarak İstanbul'da kurulan Ofset Yapımevi, 1990 yılında kurduğu ofset baskı departmanı ile üretime başladı. Geniş makine parkını son olarak H-UV yatırımı ile güncelleyen matbaada bugün, 106 kişi çalışıyor.

'Meslek Lisesi Sektör Meselesi' sosyal sorumluluk projesi hakkında konuşan hubergroup Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın, 2018'de onuncu yılını kutladıkları Ink Academy ile sağladıkları başarılı sonuçların "daha neler yapabiliriz" diye düşünme konusunda kendilerini yüreklendirdiğini ve bu fikirle geçtiğimiz sene "Meslek Lisesi, Sektör Meselesi" projesini başlattıklarını söylüyor. Öğrencilerin istekli ve mutlu geri dönüşlerinin projenin devamı için gayretlerini desteklediğini anlatan Apaydın, "Bu sosyal sorumluluk projesi kapsamında tamamen gönüllük esaslı ile çalışan şirket çalışanlarına ve öğrencilerle birlikte bu projenin devamı için gayret gösteren matbaa öğretmenlerine teşekkür ediyorum" diye ekliyor.

hubergroup'un Meslek Lisesi Sektör Meselesi projesinin ikinci yılı 26 Nisan'da gerçekleştirilecek Checkpoint Checknet Etiket ve İntermat Ambalaj ve Matbaacılık gezilerinin ardından Mayıs'ta yapılacak mezuniyet töreni ile sonlanacak. ■



## Fujifilm FESPA 2019'da Acuity Ultra'yı sergiliyor

Avrupa genelinde artan sayıda kurulum, bu makinenin 2018'de FESPA lansmanındaki vaadini yerine getiriyor.

FESPA Global Print Expo 2019 (Münih - Almanya; 14 - 17 Mayıs) fuarında, Fujifilm'in Hol A5, G15'teki standında yüksek kaliteli iç ve dış mekân uygulamalarında önerilen Acuity Ultra süper geniş format baskı platformu sergilenecek. Fujifilm Acuity ürün yelpazesinin bu son üyesi, şu anda piyasada bulunan hiçbir rakibine benzemiyor. Acuity Ultra, daha yüksek hızlarda neredeyse fotografik kalite seviyeleri, daha düşük kullanım maliyeti ve Fujifilm'in ifadesiyle mevcut diğer tüm makinelerle göre daha iyi yatırım getirisi sunan yüksek verimli, UV süper geniş format bir baskı makinesi.

Makine, Berlin'deki 2018 FESPA fuarında ilk tanıtıldığında büyük ilgi yaratmıştı ve şimdi Avrupa genelinde bir dizi yüksek profilli kurulumla bu yıl Münih'teki Fujifilm standına gelen ziyaretçiler bu platformun dikkat çekici yetenekleri hakkında daha fazla şey duyabilecekler.

Acuity Ultra, sekiz renk kanallı 5 metre ve 3,2 metre modellerde sunuluyor. Ekipman, GREENGUARD ve AgBB onaylı yeni, yüksek kaliteli, düşük film ağırlıklı Uvijet GS mürekkep kullanıyor. Bu mürekkep, en yüksek kaliteyi sunmak için özel olarak tasarlanmış ve iç mekân grafik çalışmaları için tamamen emisyon uyumlu.

İnanılmaz bir kaliteyi sağlayan 3.5 pl boyutunda bir damla özelliğine sahip olan Acuity Ultra, özellikle mümkün olan en yüksek kaliteye odaklanan markalara dönük yüksek kaliteli iç mekân pazarı için ideal. Konvansiyonel UV teknolojisi ile çalışan makine LED rakiplerinden çok daha yüksek hızlarda çalışıyor, ancak vakum tablası verimli bir şekilde su soğutmalı olduğundan, baskı plakasında aşırı ısı oluşturmuyor, bu da büzülen ve ısıya duyarlı substratların kullanımına imkân veriyor. Lineer motorlar ayrıca, çalışma sonunda titreşimsiz, kenardan kenara düzgün baskı sağlıyor. Makine saatte 236 m<sup>2</sup>'ye varan bir verim ile aynı anda üç rulo üzerine baskı yapabiliyor ve ayrıca beş metre genişliğe kadar süper geniş formatlı grafikler basabiliyor.

Acuity Ultra'nın önemli özellikleri:

- Saatte 236 m<sup>2</sup>'ye kadar hız
- Uvijet GS mürekkepler - iç mekân uygulamaları için tüm emisyon limitleriyle uyumlu
- Standart olarak altı renk (CMYK artı açık renkler), beyaz opsiyon
- 3.5 pikolitre griskala baskı kafaları
- 0.1 - 2.0 mm medya kalınlıkları
- 3.2 & 5 metre seçenekleri
- Doğrusal tahrik sistemi
- Soğutulmuş vakum tablası
- Güçlü ve sezgisel kullanıcı grafik arayüzü ■

## Mimaki geleceğin dijital dünyasını FESPA 2019'da gösterecek



Mimaki, 14-17 Mayıs tarihleri arasında Almanya'nın Münih kentinde düzenlenecek olan FESPA Global Expo 2019'a 'Baskının Geleceğini Hayal Edin' temasıyla katılıyor. Fütüristik bir stant konsepti ile ziyaretçilerine yaratıcı, yenilikçi ve kar sağlayıcı fırsatları keşfetmek için ilham vermeye hazırlanan Mimaki, fuarda ilk kez gösterilecek çözümlere sahip. LED aydınlatmalı yollar ve aynalarla zenginleştirilen B6-A30 numaralı Mimaki standında, firmanın dört ana iş alanı yer bulacak; tabela/reklam grafikleri, endüstriyel ürünler, tekstil ve 3D baskı.

UV LED baskı ürün gamını genişleten yeni JFX200-2513 EX, FESPA Global Expo 2019'un öne çıkacak ürünleri arasında bulunuyor. 2.5D etkili baskıları mümkün kılan bu yeni model, yüksek verimliliği, baskı stabilitesi, uygulama zenginliği, geliştirilmiş kullanılabilirliği ile FESPA ziyaretçilerinin ilgi odağı olacak. Mimaki standının bir başka gözdesi yeni FDM 3D baskı makinesi ise, özelleştirilmiş JIG üretimine odaklanan küçük nesne baskı pazarını hedefliyor.

Artan rekabet ve üretim maliyetleri nedeniyle iş akışı çözümlerine talep ve ilgi sürekli artıyor. Mimaki bu segmentte müşterileri için daha önce IoT çözümünü tanıtmıştı. Önümüzdeki FESPA fuarında ise IoT'nin bir sonraki aşaması kabul edilen yeni yazılım Job Controller IP gösterilecek. En güncel Rasterlink Rip ile Gravograph ve Trotec lazer sistemlerine bağlantı tam olarak destekleniyor.

Mimaki'nin sunacağı bir diğer yazılım çözümü ise, perakende pazarı için geliştirilen yeni Simple POP olacak. ■



## Agfa FESPA 2019'da amiral gemisi Jeti Tauro H3300 ile demo yapacak

Olağanüstü görüntü kalitesini etkileyici verimlilik ve üstün otomasyon ile birleştiren ödüllü Jeti Tauro H3300 LED inkjet baskı makinesi, Agfa'nın FESPA standının (14-17 Mayıs Münih) merkezinde yer alacak. Standdaki diğer canlı gösterilerde, Anapurna H3200i LED baskı makinesi ve tabela & teşhir için Agfa'nın Asanti iş akışı çözümünün en son sürümü rol alacak.

Geçen yıl piyasaya sunulduğundan beri, hibrit Jeti Tauro H3300 LED, kullanıcıların üstün görüntü kalitesini ve üstün verimliliğini övdükleri küresel bir satış başarısı gösterdi. Agfa'nın amiral gemisi, geçtiğimiz sonbaharda Amerikan Özel Grafik Görüntüleme Birliği (American Specialty Graphic Imaging Association - SGIA) tarafından 'Rulodan ruloya UV (80 inç üzeri)' kategorisinde Yılın Ürünü ödülüne layık görüldü. Bunun da ötesinde, Jeti Tauro H3300 LED, en ilerici inkjet baskı işlemi için prestijli Kanada Baskı Ödülleri'nde Altın ödül kazandı.

### Aşırı üretkenlik, aşırı kalite

Jeti Tauro H3300 LED, Agfa'nın dijital baskı çözümleri yelpazesinin teması olan 'Aşırı üretkenlik, aşırı kalite' barındırıyor. İstisnai hızlarda basılan canlı, pürüzsüz ve ayrıntılı görüntüler bu hibrit iş gücünü karakterize ediyor. Ayrıca, dört otomasyon seviyesine sahip, böylece kullanıcılar makineyi kendi özel ihtiyaçlarına göre ayarlayabiliyorlar. Manuel yükleme ve boşaltma, yarı otomasyon ve tam otomasyon

modlarının yanı sıra, Jeti Tauro H3300 LED, büyük baskı merkezlerinin yüksek kaliteli rulo ve karton uygulamalarını tek bir yüksek kaliteli ve verimli UV inkjet baskı makinesi ile birleştirmelerini sağlayan ana rulodan ruloya konfigürasyon sunuyor. Tüm baskı modlarında olağanüstü 635 x 1200 dpi çözünürlük sunan makine, 453 m<sup>2</sup> / saat hızı kadar 3.3 m (130 inç) genişlikte baskılar üretiyor. Kesintisiz, gözetimsiz işlemler için tekli veya ikili ana ruloları destekleyen tek UV inkjet sistemi.

Agfa standı ayrıca UV Hibrit (100 bin – 500 bin \$) kategorisinde bir diğer SGIA Yılın Ürünü ödülü makinesi Anapurna H3200i LED'i de sergileyecek. Bu 3,2 m hibrit baskı makinesi, çeşitli kaplanmamış sert medya ve rulo medya uygulamaları için ideal. Altı renkli makinede ayrıca spot renkleri basmak veya arkadan aydınlatmalı uygulamalara dönük saydam malzemeye baskı yapmak için beyaz mürekkep bulunuyor. FESPA'da, Anapurna H3200i LED çift rulo modunda çalıştırılacak.

### En iyi sahip olma maliyeti

Agfa'nın ödüllü makineleri yalnızca baskı kalitesi ve üretkenlikte üstün değil. Ayrıca, sektördeki en düşük mürekkep tüketim seviyeleri sayesinde en iyi sahip olma maliyetini sunuyorlar. Ek olarak, LED kür lambaları etkileyici bir ekolojik ve ekonomik faydalar listesi sunuyor.

Gerçek makinelerin yanında, Agfa standında baskı işlerinin nasıl sadece tasarımcıların yaratıcılığıyla sınırlı olduğunu gösteren çarpıcı ve ilham verici gerçek yaşam uygulamaları olacak.

### Renk tutarlılığı

FESPA 2019'da Agfa, akıllı otomatik üretim üssü ve tabela & teşhir şirketleri için iş akışı aracı olan Asanti'nin en son sürümünü de sergileyecek. Asanti, iş akışı süreçlerini kolaylaştırıyor ve baskı üreticilerine üstün baskı kalitesi ve renk tutarlılığı sunuyor.

Asanti 4.0'da yeni olan, doğru renklerde elde etmek için cihazdan bağımsız bir teknik özellikler seti ve tüm baskı işlemlerinde görsel benzerlik, G7 yöntemi desteği. G7 yöntemi, ISO baskı standartlarını ve ek ölçümleri uygulamak için izlemesi kolay yönergeleri ana hatlarıyla belirtiyor. Asanti'nin yeni G7 desteği, yazılımın tümleşik renk yönetimi sihirbazının bir parçası.

Ziyaretçiler ayrıca Asanti StoreFront web-to-print yazılımı ve PrintSphere veri alışverişi çözümünün demolarına da katılabilecekler.

Almanya'nın Münih kentinde düzenlenen FESPA 2019'da, 14-17 Mayıs tarihlerinde Messe Münih B4 Booth L10'da (doğu girişinde) Agfa standı ziyaret edilebilir. ■

## Roland DG, FESPA 2019'da yepyeni ve heyecan verici çözümlerini sergiliyor

35 yıldan fazla üretim uzmanlığına sahip dijital baskı teknolojilerinin lider tedarikçisi Roland DG Corporation, FESPA Global Print Expo 2019'da yepyeni ve heyecan verici çözümlerini sergiliyor. Ödüllü yeni TrueVIS VG2 Serisi bas/kes cihazları ve VersaUV LEF2-200 UV-LED yazıcı Roland DG standında (Hall A5 Stant H10) canlı gösterilerle sergilenecek. Ek olarak stant, dijital baskı öncüsü Roland'ın tabela, tekstil ve dekor, endüstriyel ve perakende de dahil olmak üzere geniş bir pazar yelpazesinde kilit bir oyuncu olarak sektör lideri rolünü yansıtan, en kapsamlı ve yenilikçi teknoloji portföyüne sahip olacak.

### Roland'ın son teknolojik yeniliği stantta yer alacak

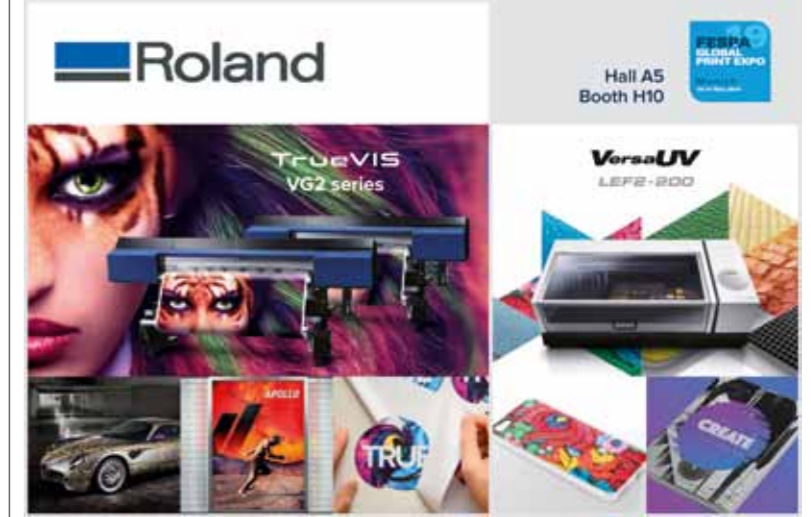
Yeni TrueVIS VG2 Serisi. Bu bas/kes cihazları ikilisi, VG2-640 (1625 mm) ve VG2-540 (1371 mm), markanın dijital masaüstü teknolojisinin etkileyici mirasını temel alıyor ve geniş format baskıda yeni endüstri standartlarını belirlemek için 40'tan fazla heyecan verici yenilik ile yeni nesil inkjetini temsil ediyor.

TrueVIS VG2 halihazırda ödüllü bir seri ve yeni TR2 mürekkebi, son derece geniş bir renk gamı sunuyor. Yeni turuncu mürekkebi ve üstün renk eşleştirme özellikleri, aynı gün içerisinde biten yüksek kaliteli işler için altı saatte çıktı alma özelliği ve VersaWorks 6 RIP yazılımı tarafından desteklenen gelişmiş bir iş akışı da dahil olmak üzere birçok kullanıcı avantajı sunuyor.

Stant içi TrueVIS VG2 Keşif Bölgesi, ziyaretçilere TrueVIS VG2'nin işletmelerinde en iyi olmalarına nasıl yardımcı olabileceğini göstererek onları bilgilendirecek ve ilham verecek.

### Yeni VersaUV LEF2-200 ile kazançlı kişiselleştirme olanakları

FESPA ziyaretçilerinin kişiselleştirmenin kazançlı dünyasını keşfetmeleri için Roland



standında son çıkan VersaUV LEF2-200 de yer alacak. VersaUV LEF flatbed yazıcı ailesine eklenen bu son ürün, 100 mm kalınlığa kadar sert ve esnek malzeme üzerine simüle kabartma gibi birinci sınıf yüzeyler de dahil olmak üzere, serilerin bilinen üstün grafikler ve gerçekçi dokular basma yeteneğine sahip.

Ziyaretçiler, VersaUV LEF2-200'ün şaşırtıcı çok yönlülüğünü ve PVC ve plastik, kanvas, ahşap, deri ve kumaş gibi materyaller üzerine otantik yüzeyler basma kabiliyetini gösteren interaktif gösterilerle, ürünler için 'Bu Gerçek mi yoksa Baskı mı?' ikilemine düşecekler.

Roland DG EMEA Pazarlama Müdürü Gillian Montanaro, "FESPA'ya pazarın ve müşterilerimizin ihtiyaçları tarafından şekillenen ve geliştirilen son teknoloji yeniliklerimizden bazılarını getirdiğimiz için gerçekten heyecanlıyız. Çözümlerimiz, rekabet gücü yüksek pazarlarda baskı profesyonellerine kazanma avantajı sunar ve onların sınırsız fırsatlardan yararlanmalarını sağlar. FESPA'da 'Sizin için önemli olan şeyler, bizim yaptıklarımıza ilham verir.' tamamız, müşterilerimizin güvenebileceği en iyi teknolojiyi sunarak gerçekten müşteri odaklı ürün geliştirmeye olan bağlılığımızı ve yaklaşımımızı yansıtıyor" diyor. ■

dijital <sup>VE</sup> baskı 3D

www.dijitalbaskive3d.com

SEKTÖREL İLETİŞİM AĞI

Abonelik için lütfen mail atınız info@dijitalbaskive3d.com

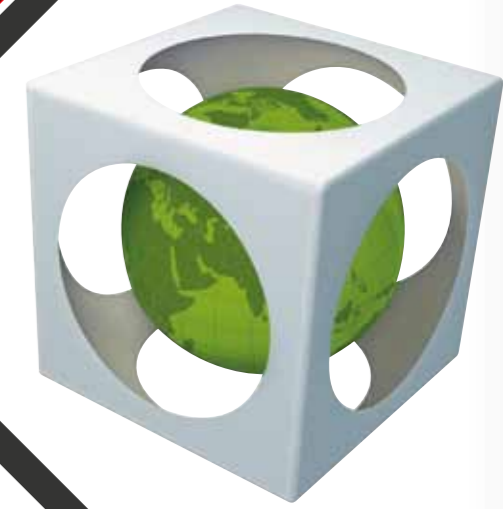


AVRASYA  
**AMBALAJ**® İSTANBUL  
2019

25<sup>yi</sup> Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı

**23-26 Ekim 2019**

[www.packagingfair.com](http://www.packagingfair.com)



Ambalaj Baskı Teknolojileri,  
Oluklu Mukavva - Kağıt -  
Karton Ambalaj Üretim Teknolojileri  
Özel Bölümü

**PRINT&SIGN**  
9 - 12 OCTOBER  
ROMEXPO - BUCHAREST  
Southeast European Exhibition for PRINT&SIGN Industries  
New Era Print Solutions

Organizers:



In partnership with:



Main partners:



TÜYAP FUAR VE KONGRE MERKEZİ  
Büyükdere, İstanbul / Türkiye

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.



# GRAPHTEC Plotter Kesimde Profesyonel Japon Teknolojisi

Değişik Sektör ve Kesim İşlerinde Firesiz Kesim Ebatları ile Verimli Malzeme Kullanımı,  
Daha Fazla Adetsel Üretim, Hızlı ve Hassas Kros Okuma, Kaliteli, Performanslı,  
Uyumlu ve Kolay Kullanım.

[www.GraphtecTurkiye.com](http://www.GraphtecTurkiye.com)



## Yenilikleri ile iş verimliliğini artırın!

**Cutting Master 4** CorelDraw ve Illustrator'dan Direk Kesim Yapan Dahili Yazılımı (Win ve Mac)  
**Graphtec Pro Studio** Tam Donanımlı ve Bağımsız Grafik Dizayn ve Kesim Yazılımı (Win)  
**Graphtec Studio** Tam Donanımlı ve Bağımsız Grafik Dizayn ve Kesim Yazılımı (Mac)