

matbaa **haber**

AYLIK SEKTÖREL DERGİ



SAYI 195 / KASIM 2019

20 TL

- Yatırım, Eğitim ve Sektör Haberleri...
- MetPack sponsorluğunda KASAD toplantısı: Ödüller ve Serdar Kuzuloğlu ile bir ufuk turu

- 3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu
- Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı rekor kırdı 32 sektörel değerlendirme



KODAK SONORA

PROCESS FREE PLATES

Kimyasalsız Kalıpta

Dünyanın ve Türkiye'nin Tercihi

SONORA!
CAN PRINT THAT.



🌿 Banyo makinesine
ihtiyaç yoktur

🌿 Kimyasalsız özelliği ile
çevreye duyarlıdır

🌿 Ticari, ambalaj ve
etiket baskıları için

🌿 UV, H-UV, LED-UV
mürekkep dayanımı

🌿 Tiraj: Web Ofset 400.000'e kadar
Tabaka Ofset 200.000'e kadar
UV Baskı 75.000'e kadar

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ

DG Dereli
Graphic

www.dereligraphic.com



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



/İMEKS GRUP



/imeks-grup



/imeksgrup



Büyümeye giden yol



www.matset.com.tr



matsetofficial

HP Indigo Dijital Baskı Makineleri ile etiket ve ambalajda karlı bir yol izleyerek geleceğinizi güvence altına alın.

On yıllık tecrübesi ve yenilikçi yapısıyla sınıfının en iyi teknolojisine sahip olan HP, etiket ve esnek ambalaj sektörü için de çözümler üretmekte. İşinizin gereksinimlerini en geniş dijital çözümler sunan HP Indigo ürün gamı ile karşılayın. Orta ve uzun tirajlı, geniş ebatlı işlerde HP Indigo 20000 Dijital Baskı Makinesini, farklı ve özel işlerde HP Indigo 6900 Dijital Baskı Makinesini, kısa ve orta tirajlı işlerde yüksek performanslı en fazla talep gören işlerde başarılı sonuçlar alan, dar en dijital etiket baskı makinesi pazarındaki en yüksek hıza sahip, yeni HP Indigo 8000 Dijital Baskı Makinesini seçin.

HP Indigo, size başarısı kanıtlanmış, yeni olanaklar sağlayan ve müşterileriniz için çözümler üretmenize yardımcı olan geniş ürün portföyü ile hizmet vermekte. HP Indigo avantajlarını keşfedin ve güvenli bir şekilde işinizi büyütün.

Daha fazlası için: hp.com/go/labelsandpackaging



HP Indigo 6900 Dijital Baskı Makinesi



HP Indigo 20000 Dijital Baskı Makinesi



HP Indigo 8000 Dijital Baskı Makinesi

Bu sayımızda...

matbaahaber

SAYI 195 / KASIM 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

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 / 5 Kasım 2019

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



6 İmak Ofset yeni binasında



8 Erdal Etiket: Truepress Jet L350UV'nin ihracata katkısı güçlü olacak



12 En büyük fotoğraf sergisi FUJIFILM PrintLife on gün açık kaldı



16 TOYO Matbaa Mürekkepleri '50 Altın Yılı' geride bıraktı TOYO Ink Group CEO'su Kitawaga 50. Yıl kutlaması için Türkiye'ye geldi



20 Heidelberg Ankara Bölge Müdürü Yasin Meral: "Anlaşma yaptığımız müşterileri tedariksiz bırakmıyoruz"



24 hubergroup Türkiye ve Ankara'daki satış noktası Teknik Grup iş birliğinde Ankara'da "Zaman Yönetimi"



38 Skor fleksio klişelerini piyasaya süren Kros Matbaa Malzemeleri ithalatını arttırıyor



48 Meslek Lisesi Sektör Meselesi Projesi üçüncü yılına girdi

İLAN İNDEKSİ

AveA	A.K.
Aras Grup	9
Aras Matbaa Malz.	37
BTS Matbaa Malz.	35
Dereli Grafik	Ö.K.
Elektroser	17
Fespa İstanbul	AKi
Frimpeks	11

Fujifilm	13,15
Gama Matbaa Malz.	47
Heidelberg	19,23
İmeks Group	Ö.K.i.
İşcan Dış Ticaret	53
Korda	25
Kross Matbaa Malz.	39
Levent Kutu	41

Matset	1
Messe Frankfurt (Paperword)	55
MKS Kağıtçılık	43
Mozaik Tanıtım	42
RISO	7
Teknik Grup Matbaa Malz.	27
Teknova	29
Türev Matbaa Malz.	31
Yuchisoft Yazılım	5

50

Sezonun ilk KASAD toplantısının sponsoru Aras Grup şirketlerinden MetPack oldu

Ödüller ve Serdar Kuzuloğlu ile bir ufuk turu



6

SEKTÖR HABERLERİ

- 18 2020 yılının Açılış Rengi olarak Xerox, Şeffaf rengi seçti
- 28 Canon imagePRESS C165'i tanıttı
- 30 TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO'su Yakup Benli: "Atılmamış penaltıdan gol olmaz"
- 30 Canon'un Ankara'daki yeni iş ortağı: Batı Ofis Makinaları Bilişim
- 32 RISO Türkiye Satış Müdürü İbrahim Aydoğan: "Öncelikli hedefimiz sektörde başarı hikayeleri yaratmak"
- 32 RISO inkjet baskı çözümleri
- 36 Bu uygulamalarda görüntü başka, işlev başka ESET, milyonları etkileyen kötü amaçlı bir Android reklam yazılımı keşfetti
- 40 Aysan Matbaa Malzemeleri bayilik anlayışına yeni bir yorum getiriyor
- 44 Ankutsan'ın Ankara fabrikası dijital dönüşümle kapasitesini arttıracak
- 87 Genç Aredtiler, geri dönüştürülmüş dolapları köy okullarına ulaştırdılar
- 95 Esko'dan etiket ve ambalaj için bulut tabanlı Share & Approve yazılımı
- 101 Ambalaj profesyonelleri Ambalaj Yemeği'nde buluştular
- 109 Screen EQUIOS iş akışı ile eğitim

62

EĞİTİM

- 62 Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Meteksan Matbaacılık A.Ş. Stajyer İstihdamı Programı Çalışması Alper ÇİFÇİ / Meteksan Matbaacılık A.Ş. Baskı İş Birimi Direktörü



Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı rekor kırdı



63

- 64 Levent Kutu lüks ambalajı farklı bir boyuta taşıyor
- 66 Duran Doğan Basım ve Ambalaj üçüncü tesisini devreye alıyor
- 67 Frimpeks UV mürekkepler Satış Sorumlusu Fulya Karahasan: UV mürekkeplerde pazardan ciddi bir pay almaya başladık
- 68 A ve A Endüstriyel Teknoloji, dünyanın en hızlı çalışan Graphtec FC 9000 ploterlarının dünya lansmanını yaptı
- 70 Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'a grup şirketleri Aras Makina ve Met Kağıtçılık - MetPack ile katılan Aras Grup renkli ve sık standı ile verimli bir fuar geçirdi
- 72 Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin: "Bu yıl, makine satışında 100 üniteyi geçtik"

56

3. ULUSLARARASI BASIM TEKNOLOJİLERİ SEMPOZYUMU

- 56 3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu gerçekleştirildi
- 59 3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu
- 59 Gala yemeğinde hocalara vefa...
- 60 3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu
- 60 Gala yemeğinde Sponsorlara teşekkür plaketi
- 61 İlk Altın Hurufat ödülü BASEV'in

- 74 Matsset'in Yönetim Kurulu Üyesi Can Babataş: "Aldığımız tepkilerden mutluyuz"
- 76 HP Indigo Genel Müdürü Alon Bar-Shany Avrasya Ambalaj İstanbul fuarındaydı
- 78 Lombardi Pazarlama Müdürü Nicola Lombardi: "Matsset'le iş birliğimizle Türkiye'de flekso tarafında alternatifleri çoğalttık"
- 80 Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda temsilciliklerinin makinelerini sergileyen ve satışlara imza atan İmeks ilk defa tanıttığı makinelerle ilgi gördü
- 81 Azim Kutu Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Acar "Avrasya Ambalaj Fuarı beklentilerimizi karşılıyor"
- 82 Dereli Graphic Kodak Satış Müdürü Fehim Yurdal "Flekso tarafında dijital klişeler yükselişte"
- 83 Avrasya Ambalaj Fuarı'nda oluklu mukavva sektörüne yoğun ilgi
- 84 hubergroup UV mürekkep kurlenme seviyesini ölçen yeni bir cihazı tanıttı
- 86 Avrasya Ambalaj Fuarı'nda her geçen gün üretimi ve satışları artan su bazlı flekso mürekkeplerini öne çıkararak Teknova yeni ürün geliştirmeye devam ediyor
- 88 Infotek güçlü markalarıyla Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'a katıldı
- 89 Türev Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 fuarından memnun
- 90 Gama Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'da ihracata odaklandı
- 91 Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda her zamanki yerinde ziyaretçilerini ağırlayan TOYO yönünü Afrika'ya çevirdi
- 92 Mimaki ile ambalaj baskısında 'Dijital' olanaklara büyük ilgi
- 94 ISCANEX markalı otomatik kesim, sıvama ve sert kapak kutu yapma makineleri sergileyen İscan Makina fuardan memnun
- 96 Labelexpo Europe'un ardından Avrasya Ambalaj Fuarı'nda da makineleri ile yer alan Yaman Makina full servo kontrollü makine üretecek
- 97 Levent Öztekin (Sun-Ka Kağıt): "İhracattaki büyümemizi %50 seviyesine getirmek istiyoruz"
- 98 Pasifik Mümessilik ilk kez katıldığı Avrasya Ambalaj'dan memnun ayrıldı
- 99 Olmüsan IP, yeni markası MForce'u tanıttı
- 100 tesa fuarda TWINLOCK teknolojisini tanıttı
- 102 Odak Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'da yeni Eizo ve G7 Master Color Space teknolojik yeniliklerini tanıttı
- 104 Pimms Group Hanway dijital karton baskı makinesini tanıttı
- 105 Fuar katılımları ile bir yıl içinde ihracatını %50'ye çıkartan Krafttürk fuardan ve bağlantılarından memnun
- 106 Robatech standında verimlik kazandırıcı ve maliyet düşüren tutkallama çözümleri sergilendi
- 108 Yavuz Makine fuardan ve yeni makinesine gösterilen ilgiden memnun
- 110 Promat standındaki bin yaşını geçmiş zeytin ağacı ile farkındalık yarattı
- 111 FESPA Eurasia 2019 Avrasya'yı İstanbul'da buluşturacak
- 112 Genç ambalaj tasarımcıları ödülleri aldı

SONBAHAR KLASİKLERİ...

Basım sektörünün yıl içindeki en hareketli ve heyecanlı dönemi eylül, ekim, kasım ve kısmen aralık ayları. Yaz bitip 'işe dönülünce' okullar açılıp piyasalar hareketlenmeye başlayıp fuarlar kapılarını açınca; kapasiteler kullanılmaya, yatırım planları masaya serilip sonuçlandırılmaya başlanıyor. Her iki yılda bir yapılan Labelexpo'nun etkisiyle bu yıl bunu daha yoğun yaşadık. Ardından 23-26 Eylül'de kapılarını açan Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 - 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı bu etkiyi güçlendirdi. Avrasya Ambalaj bu yıl da büyümeye devam etti. Özellikle fuarın Printpack Bölümü artan katılımcı sayısı ve niteliği ile, stantların tasarımı ile göz doldurdu. Sektörün önemli firmalarının stantlarının da olması bütünlüğü tamamlayan bir unsurdu.

Ambalajın baskı ve sonlandırma tarafında dijital de bu fuarla birlikte etkisini daha fazla hissettirdi. Parçalı işlerin, özel projelerin ve kişiselleştirmenin ambalaj tarafında artan ağırlığı baskı ve sonlandırılmada dijital çözümlere ihtiyacı arttırıyor.

Geçmiş yıllarda her fuar sonrası yapılan değerlendirmelerde karşılaştığımız Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nın her yıl yapılmasının yarattığı sıkıntılara ilişkin eleştiri ve tartışmalara bu yıl hiç tanık olmadık.

Ülke ve dünya koşullarının olumlu olduğu değerlendirilmesinin yapılmasının pek de mümkün olmadığı bu koşullarda bu eleştirileri duymuyor oluşumuz, Türk basım sektörünün ve Türkiye'nin bir ambalaj üstü olma yolundaki etkinliği kuşkusuz. Özellikle 2018 krizi sonrasında, yıllardır krizlerle boğuşan sektör firmaları kendilerini iyice disipline edip, üretim ve kadro yapılarını iyileştirip, kalite çitasını yükselterek gözlerini yurt dışına çevirdiler. Küçük büyük birçok firma bu yola girdi ya da girmek için hazırlanıyor.

Ambalaj ve etikette sektör firmalarımızın uluslararası alanda kazandıkları başarılar, alınan ödüller ve uluslararası kuruluşların önümüzdeki kısa gelecekte artan hacimlerin önemli oranda Türkiye tarafından karşılanacağına ilişkin ön görüş ve değerlendirmeleri sektörün önünü iyice açıyor.

Bu değerlendirmeyi rahatça yapmamızı sağlayan en önemli veri, katılımcı firmalarla yaptığımız görüşmelerde onların söyledikleri. Avrasya Ambalaj Fuarı'nın yurt içi ve yurt dışı ziyaretçi profiline niteliği ve ziyaretçilerle yapılan verimli ve sonuç odaklı görüşmeler katılımcıların fuardan mutlu ayrılmasını sağlamış. durumda.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı'nın bazı ilkleri de vardı. sektörün büyük firmalarının katılımcılar arasında yer almış olması, Türkiye'deki ikinci HP Indigo 20000 yatırımı ve HP Indigo Genel Müdürü Alon Bar-Shany'nin fuara gelmesi bunlar arasında sayılabilir.

Shany'nin röportajımızda söylediği, Türk basım sektörüne ilişkin bir gözlemi var. Şöyle diyor "Türkiye'deki en büyük dezavantaj, müşterileri bir araya toplamak. Birbirlerini kendilerine rakip olarak görüyorlar. Biz bütün müşterilerimizin birbirleri ile yarış içinde değil de beraber büyüdüklerini görmek istiyoruz".

Sezonun son aylarının tüm işletmelerimiz için verimli ve kazançlı geçmesini diliyoruz.

Saygılarımızla,

A. Tamer ARDIÇ

DİJİTAL VE OFSET BASKI MERKEZLERİ İÇİN CRM YAZILIM ÇÖZÜMLERİ

%40

**Zaman ve Maliyet
Tasarrufu Sağlar**

YUCHISOFT
YAZILIM ÇÖZÜMLERİ
İLE TANIŞIN
RAKİPLERİNİZDEN
BİR ADIM ÖNE GEÇİN

Tek Bir Platform Üzerinden Tüm İş Akışınızı Kontrol Eden, Süreçlerinizi Düzenleyen,
Üretimlerinizi Kontrol Altında Tutan CRM Sistemlerimiz İle Tanışın!



İmak Ofset yeni binasında

Esenyurt'taki yeni binasına taşınmayı tamamlayan İmak Ofset'in yöneticileri ve personeli, 24 Ekim'de düzenlediği açılış töreniyle müşterileri ve sektörden dostlarıyla bir araya geldi.

(İstanbul) İmak Ofset Esenyurt'taki yeni binasına taşınmasının tamamlanmasının ardından müşterileri ve dostlarına bunu duyurmak için bir açılış töreni düzenledi. 24 Ekim Cumartesi günü düzenlenen törende kokteylin ardından firmanın kardeş ortaklarından İdris Karademir davetlilere hitaben bir konuşma yaptı. Daha sonra dua okundu ve yönetim ve üretim birimleri ve sosyal mekanlar gezildi.

Konuşmasında matbaanın kuruluşundan itibaren büyüme sürecini özetleyen İdris Karademir, "İmak Ofset olarak ciromuzun % 80'ini ihracattan sağlıyoruz" diyor ve şöyle devam ediyor. "Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere bugünlerde yoğun olarak Amerika piyasası ile iş yapmaktayız. İngiltere, Fransa, Belçika, Hollanda, Afrika ülkeleri dahil yaklaşık 24 ülkeye sürekli matbaa hizmeti vermekteyiz. Her zaman kaliteye önem vererek verilen sözlerin yerine getirilmesi için tüm ekibimizle gayret göstermekteyiz. Türk matbaacısının ismini Avrupa'da en iyi şekilde temsil etmek istiyoruz.

Hedefimiz Türk matbaacılığını dünyaya tanıtmak, Türkiye'deki

meslektaşlarımızla birlikte dünyanın kabul gördüğü ürünler üretmek, ülkemize ekonomik anlamda da katkıda bulunmaktır. İmak Ofset olarak, teknolojiye ayak uydurarak dünyadaki gelişmelere ayak uydurmaktayız. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da tedarikçilerimizle ve müşterilerimizle birlikte büyüyerek yolumuza devam edeceğiz."

İmak Ofset 1997 yılının Haziran ayında Şirinevler'de 20 metre karelik bir iş yerinde üç kardeş tarafından bir aile şirketi olarak kuruldu. 2005'de Yenibosna'da yaptırılan 2000 metre kare kapalı alana sahip binasına taşınan firma, 2010 yılında Güneşli Doğu Sanayi Sitesi'nde 400 metre kare bir iş yerinde baskı ve kutu atölyesi kurarak baskı ve kutu işlerini orada yapmaya başladı. 2012 yılında İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'nde 1250 metre kare bir iş yerine kurulan tesisle büyümesini sürdüren firma, 2018 başlarında Esenyurt Akçaburgaz Mahallesi'ndeki bugün bulunduğu 11500 metre kare kapalı alana sahip binayı kiraladı. Üretim birimleri ve ofis katlarının yapımının ardından tüm matbaa yeni binaya taşındı. ■

Baskı maliyeti hesabınız tutmuyor mu?

Benzersiz baskı teknolojimiz ile
sızdıran bütçenizde
kusursuz kontrol sağlayabilirsiniz.



Detaylı bilgi için;
0212 258 80 20
www.risoturkiye.com.tr



Türkiye'nin ilk üç Screen Truepress Jet L350UV dijital etiket baskı makinesinden biri, Eylül ayında Elektroser tarafından Erdal Etiket'in İzmir, Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasına kuruldu. Erdal Etiket ve Screen ekibi bir arada...



Erdal Etiket: Truepress Jet L350UV'nin ihracata katkısı güçlü olacak

İzmir, Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasına Elektroser tarafından iki ay önce Screen Truepress Jet L350UV dijital etiket baskı makinesi kurulan Erdal Etiket uzun vadede kişiselleştirmenin önemli olduğu global pazarda endüstriyel etikette lider olmayı hedefliyor.

Türkiye'nin ilk üç Screen Truepress Jet L350UV dijital etiket baskı makinesinden biri, Eylül ayında Elektroser tarafından Erdal Etiket'in İzmir, Kemalpaşa Organize Sanayi Bölgesi'ndeki fabrikasına kuruldu. Erdal Etiket'ten Volkan ve Kaan Özhevaci, yatırımla ilgili olarak sorularımızı yanıtladı.

Erdal Etiket'in uzun bir geçmişi olduğunu biliyoruz. Nasıl başladı ve bugüne geldi? Firmanın büyümesini tetikleyen ana unsurlarına vurgu yaparak özetler misiniz?

Temelleri 1965 yılında atılan Erdal Etiket, 50 yılı aşan yolculuğunda, değişimin hep bir adım önünde giderek Türkiye'nin alanında başarılı firmalarından biri haline gelmiştir. Erdal Etiket, tüm faaliyetlerinde uluslararası standartlara uyarak sürekli gelişim amacını gözetmektedir. Sektöründeki yenilikleri sürekli takip ederek müşterilerine çözüm ortağı olmayı kendine hedef olarak belirlemiştir. Erdal Etiket; serigrafi, dijital baskı, endüstriyel kesim, lazer markalama, montaj hizmetlerini nitelikli ve uzman kadrosuyla, kalite bilinciyle sunmaktadır. En son teknoloji kulla-

nılarak otomotiv, elektrik-elektronik, dayanıklı tüketim, gıda, yapı, iklimlendirme, havalandırma, hipermarket, tekstil, metalurji vb. farklı sektörlerle kaliteli hizmet vermektedir. Yenilikçi ve uzman kadromuzla ulusal ve uluslararası, müşteri ihtiyaçlarını farklı çözümler üreterek en hızlı ve ekonomik şekilde gerçekleştirmektedir.

Endüstriyel etiketler ve çözümler...

Hangi sektörlerde hizmet veriyorsunuz? En çok mesai harcadığınız ürünlerden başlayarak, neler üretiyorsunuz?

Endüstriyel etiketler yapan bir firmayız. Birinci hedefimiz otomotiv sektörü ve bunun yanı sıra elektrik-elektronik sektörü de var. Aynı zamanda Aselsan'ın onaylı tedarikçisi olmamız nedeni ile bugünlerde ağırlık verdiğimiz sektör ise savunma sanayi. Savunma sanayi, işimizde çok büyük bir yer almaya başladı.

Yağmura, çamura dış etkenlere karşı dayanıklı etiketler üretiyoruz. Sadece etiket olarak bakma-

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



yalım. Etiket grubundan çıktı artık. Kurulduğu zamanlar genelde etiket bazlı işler yapılırken şu an belli Ar-Ge ürünleri de hayatımıza girmeye başladı. Metal, alüminyum parçalar, kaydırmaz bant grupları, pleksi grupları, ambalaj rulo etiketler... Aslında işler çok çeşitlendi. Doğru pazarı bulmak çok önemli. Beyaz eşya sektöründe de faaliyet gösteriyoruz. Beyaz eşyaların üzerinde yer alan tuş takımlarına ait etiketleri de biz üretiyoruz. Ana hedef sektörümüz ki vizyonumuz da bu: otomotiv sanayi. Bu arada IATF 16949 belgemiz var. Bu şu anda Türkiye'de ve Avrupa'da sadece bizde olan bir belge. Bu, Alman otomotiv endüstrisine parça vermek için kullanılan, bunun için alınan bir belge. Bu belge bizim gelecek vizyonumuz. Savunma sanayisinde de son 2 senedir oldukça etkin durumdayız. Aselsan'ın onaylı tedarikçisiyiz ve 200'e yakın yan sanayisinde de hizmet veriyoruz.

Az adetli, çok çeşitli ve değişken etiketler için dijital yatırımı zorunlu...

Dijital etiket baskısında yüksek teknolojiye yatırım ihtiyacı nasıl ortaya çıktı?

Günümüzde kullandığımız her üründe etiket var. Ürünlerde içerik, barkod gibi zorunlu bilgilerin yer aldığı etiketin yanı sıra bir de tüketicide merak ve alım isteği uyandıracak, asıl albeniyi yaratan marka odaklı, özel tasarım etiketler ön plana çıkıyor. Burada da tasarım, etiket ebadı ve kullandığımız kağıt farklılığı gibi unsurlar etkileyici oluyor elbette... Diğer taraftan az adette, çok çeşitli veya değişkenleri olan renkli etiketleri basmak istediğiniz zaman zorlanıyorsunuz. Bu sebep ile dijital etiket yatırımlarımıza hız vermeye karar verdik.

Marka seçiminde kimyasala dayanıklılık ve solmazlık kriterleri belirleyici oldu

Marka ve makine seçiminde hangi kriterleri gözettiniz?

Yaptığımız baskı kalitesinin kimyasala dayanıklı olmasını kriter aldık. Otomotiv ve beyaz eşya sektörlerine hizmet verdiğimiz için uzun yıllar solmazlık özelliğine önem vermekteyiz.

Makine kurulduktan sonraki deneyiminizi kısaca özetler misiniz? Üretimine neler kattı? Screen'in performansı beklentilerinizle örtüştü mü?

Birkaç günümüzü eğitimle geçirdik. Numuneler yapıldı. Test amaçlı. Performans olarak kalitede iyileştirme ve hız bakımından da serilik kazandırması beklentilerimizi karşılamış oldu. Ayrıca Equios iş akış sistemi, yüksek miktardaki

verilerin en hızlı ve doğru bir biçimde işlenmesine imkan verdiğinden, müşterilerimizin ürettikleri ürünlerin dijital takibi için benzersiz bir noktaya geldik.

İhracat yapıyor musunuz? Screen Truepress L350UV yatırımınızın ihracata da katkısı olacak mı?

İhracat departmanımız yeni kuruldu. Özellikle Otomotiv ve beyaz eşya öncelikli pazarlarımız. Türkiye'de yüksek pazar payına sahibiz. Aynı hedef sektörlerimizin fuarlarını iyi irdeledik. Bu fuarlar sayesinde hedef müşterilerimize ulaşmak adına uzun vadeli planlar yaptık. Hedef pazarlarımızda müşterilerimiz değişken data ve baskı renk dayanıklılığına önem veriyor. Ürünlerde kişiselleştirme ön planda. Bu yüzden ürünlerimizin baskısını Screen Truepress L350UV ile üreteceğiz. İhracata katkısının güçlü olacağı düşüncesindeyiz.

Gelecek için orta ve uzun soluklu planlarınızı anlatır mısınız?

Avrupa ve Dünyadaki gelişmeleri okurken konjonktürel değil, uzun zamanlı ve yapısal baktığımızı ve buna göre stratejiler ürettiğimizi ifade etmek isteriz. Firmamızın orta ve uzun vadeli hedefleri şu şekilde sıralanabilir: İhracat oranımızı %50'nin üzerine çekmek ve uzun vadede yurt dışında müşteri portföyü geliştirmek. Dijital fabrika yatırımına ve dijital makine yatırımına ağırlık vermek. Daha yenilikçi ürünler ve ürün çeşitliliği için ürün geliştirme ve Ar-Ge çalışmalarının sürdürülmesi, global pazarda otomotiv, elektrik - elektronik ve savunma sanayi sektörlerine ve müşteri portföyüne hakim olmak. Yine global pazarda endüstriyel etiket konusunda lider bir marka olmak. Tabii ki tüm bu ticaret, hedefleri bir piramit olarak düşünecek olursak ve temel değerlerimizde önce 'insan' dediğimiz için en büyük ve sürekli hedefimiz; her geçen sene istihdamın artırılması. ■

Screen Truepress Jet L350UV dijital etiket baskı makinesine yatırım yapan Erdal Etiket Ar-Ge ürünleri; metal, alüminyum parçalar, kaydırmaz bant grupları, pleksi grupları, ambalaj rulo etiketler ile işlerini çeşitlendirmiş.

Beyaz eşya sektöründe de faaliyet gösteriyor, savunma sanayiinde de. Aselsan'ın onaylı tedarikçisi ve 200'e yakın yan sanayisinde hizmet veriyor.

Erdal Etiket'in hedefi otomotiv sanayi. Aldığı IATF 16949 belge Türkiye'de ve Avrupa'da tek.



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

Gloss
High Gloss
Extra High Gloss
Matt
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



En büyük fotoğraf sergisi FUJIFILM PrintLife on gün açık kaldı

Serginin açılışında konuşan Fujifilm Türkiye Başkanı Michio Kondo:
“Bu güzel ülkede olmaktan dolayı çok mutluyum”

Fujifilm Türkiye tarafından gerçekleştirilen “Türkiye’nin En Büyük Fotoğraf Sergisi” 4 Ekim’de Kanyon’da açıldı. Farklı tarihlerde Londra ve Paris’te de düzenlenecek bir dizi serginin ilk ayağı olan Printlife İstanbul’da yer alan 2 bin kare fotoğraf, 13 Ekim’e kadar ücretsiz olarak gezildi.

Printlife İstanbul sergisinde yer alan her bir fotoğraf için Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı’na yapılan bağış ile yüz çocuğun bir yıllık eğitim masrafı karşılanacak.

Fotoğraf baskı kültürünün gelecek kuşaklara aktarılması için çalışmalarını aralıksız sürdüren Fujifilm, Printlife sergisinin ilk ayağı olan İstanbul’u, fotoğraf kağıdına basılı 2 bin fotoğraf ile Kanyon’da açtı. Fujifilm Türkiye Başkanı Michio Kondo’nun ev sahipliğinde gerçekleşen açılış törenine Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı Genel Müdürü Sait Tosalı, Fadik Atasoy, Yavuz Seçkin, Aslı Kızmaz ve çok sayıda fotoğraf tutkunu katıldı.

Eğitime destek

Açılış töreninde konukları selamlayan Fujifilm Türkiye Başkanı Michio Kondo, kısa bir süre önce göreve geldiğini belirterek, “Bu güzel ülkede olmaktan dolayı çok mutluyum” diyor. Printlife İstanbul’da anlamlı bir iş birliğine imza atıldığını belirten Kondo, Türkiye’de eğitim desteğine ihtiyaç duyan çocuklara katkı sağlamak amacıyla, sergilenen her bir fotoğraf için Türkiye Eğitim



Jwei Kesici Serisi

İşleriniz artık daha seri

Mükemmel bir dijital sonlandırma için tasarlanmış
JWEI Kesici Serisi ile tanışın.

- 6 eksenli yüksek hızlı hareket kontrol sistemi
- Yüksek standartlarda seri üretim için tasarlanmış entegre yazılım
- Kiss-cut, testere kesim, işaretleme ve kırım için dijital ince ayar
- Yüksek vakum gücüne sahip akıllı bölgesel vakum
- Konveyör flatbed tasarımı ve opsiyonel otomatik malzeme yükleme sistemi



Fespa Eurasia 2019'da
Hall 9 C35'de yer alan ana bayımız
Performans Dijital standına davetlisiniz.



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



Fujifilm Dış Tic. A.Ş. Türkiye, Ortadoğu ve
Afrika tek yetkili distribütörüdür.



(Üstte-solda) Fujifilm Türkiye Başkanı Michio Kondo fotoğrafları inceliyor. (Üstte-sağda) Yavuz Seçkin ve Ünsal Akgün (Altta) serginin genel görünüşü)

Gönüllüleri Vakfı'na bağış yapıldığını belirterek, şöyle devam ediyor: "Fujifilm olarak, fotoğraf baskı kültürünün gelecek kuşaklara aktarılması için çalışmalarımızı tüm dünyada aralıksız sürdürüyoruz. Bunun için çok büyük bir önem taşıyan fotoğraf sergilerinin ilkinin 2006 yılında



Oyuncu Fadik Atasoy da açılıştaydı.



Japonya'da başlattık. O zamandan bu yana çok başarılı işlere imza attık. 'Her fotoğraf basılmaya değerdir' diyoruz. 'Her fotoğraf bir hikaye anlatır' mottosuyla çıktığımız bu yolda farkındalık yaratmayı ve insanları dijital fotoğraflarını karta bastırmaya teşvik etmeyi amaçlıyoruz."

"Türk halkının ilgisi bizleri mutlu etti"

Printlife'ın gördüğü ilgiden son derece memnun olduklarını belirten Kondo, ekliyor: "Türk halkının fotoğrafa olan bu ilgisi şimdi 'Türkiye'nin en büyük fotoğraf sergisi' olarak huzurlarınızda. Burada sergilenen iki bin kare fotoğraf çok kısa bir sürede toplandı. Her biri yaşamın içinden kareler, ağırlıklı olarak da manzara ve portre fotoğraflarından oluşuyor. Printlife'ın Türkiye'de gördüğü bu ilgi bize büyük bir şevk verdi ve yeni sergiler yapmak için bizi cesaretlendirdi."

Yüz çocuğun eğitimine katkı

Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı Genel Müdürü Sait Tosyalı da yaptığı açılış konuşmasında, "Heyecanlıyız. Geçmişte benzer etkinlikler yapılmıştı fotoğraf konusunda ama böylesine geniş kapsamlı etki yaratan bir proje hatırlamıyorum" diyor ve ekliyor: "Bugüne kadar üç milyon çocuğun hayatına dokunmuşuz ve seksen bin gönüllümüz olmuş. Fujifilm Türkiye'nin bu etkinliği yüz kadar çocuğumuzun bir yıllık eğitim giderini karşılayacak. Bizim için sadece maddi anlamda değil gönüllere katkı açısından da çok önemli bir proje oldu."

İki bin fotoğrafın 30 x 30 cm. ölçülerinde fotoğraf kâğıdına basılmasıyla oluşan sergi, 13 Ekim'e kadar İstanbul Kanyon Alışveriş Merkezi'nde ücretsiz olarak ziyaret açık kaldı. ■

Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80

PRESSMAX

Yüksek Baskı Kalitesi Düşük Maliyet



Baskıyı kolaylaştırıp, kazancı artıran kimyasal çözümlerimiz...

Fujifilm olarak sizlere baskıda fark yaratan, kalitesi ile maliyetinizi düşüren ve birbirleri ile uyumlu çözümler sunuyoruz. Dünya çapında 83 yıllık tecrübemizle bu çözümleri makinalarınızda uyguluyor, ayrıca ihtiyaç duyduğunuz her an yanınızda oluyoruz.

PRESSMAX baskı kimyasallarının üretiminde yaratacağı farkı keşfedin.



Mükemmel
baskı kalitesi



Üretim maliyetinin
azaltılması



Çevresel etkilerin
(ayak izinin) azaltılması



Verimliliğin
artırılması



Toplam çözüm
sağlayıcı

Hazne suları - Solventler - Püskürtme tozları - Silikonlar - Tutkallar - Yardımcı malzemeler

Bilgi için

www.fujifilm.eu/tr

Tel: 0 (212) 709 92 00

info@fujifilm.com.tr

FUJIFILM
Value from Innovation



TOYO Matbaa Mürekkepleri '50 Altın Yılı' geride bıraktı



TOYO Ink Group CEO'su Kitawaga
50. Yıl kutlaması için Türkiye'ye geldi

(İzmir) Ambalaj ve basım sektörlerine yenilikçi çözümleri ile hizmet sunan TOYO Matbaa Mürekkepleri, sektörde yarım asrı geride bıraktı. Türkiye'nin ilk yerli mürekkep üreticisi olarak 1968 yılında kurulan şirket, 2016 yılından bu yana TOYO Ink Group çatısı altında faaliyetlerine devam ediyor. TOYO Ink Group CEO'su Katsumi Kitawaga ve TOYO Ink SCHD Holding Direktörü Hiroyuki Hamada, TOYO Matbaa Mürekkepleri'nin 50. Kuruluş Yıldönümü kutlamasına katılarak Türkiye'deki çalışanlarını bu özel günde yalnız bırakmadılar.

TOYO Matbaa Mürekkepleri, 50. Kuruluş

Yıldönümünü İzmir Torbalı'daki La Mahzen Restaurant'ta düzenlenen gecede çalışanları ile birlikte kutladı. TOYO Ink Group CEO'su Katsumi Kitawaga ve TOYO Ink SCHD Holding Direktörü Hiroyuki Hamada, sektörde yarım asırlık deneyimi ile öncü bir rol üstlenen TOYO Matbaa Mürekkepleri'nin kuruluş yıldönümü kutlaması için Türkiye'ye geldiler. Kutlama öncesi şirketin Manisa Organize Sanayi Bölgesi'nde yer alan fabrikasını da ziyaret ederek yürütülen çalışmalar hakkında da bilgi aldılar.

TOYO Matbaa Mürekkepleri'nin "50 Altın Yıl" teması ile gerçekleştirilen 50. Yıl kutlamasında Hizmet Onurlandırma Töreni de yapıldı. Törende; şirkette 5, 10, 15, 20 ve 25 yıldır görev alan çalışanlara plaketlerini; TOYO Ink Group CEO'su Katsumi Kitawaga, TOYO Matbaa Mürekkepleri Yönetim Kurulu Başkanı Koji Wada ve TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO'su Yakup Benli takdim etti.

Kitawaga: "Kuruluşundan bugüne şirketin bir parçası olan ve büyümesine katkı sağlayan herkese teşekkür ediyorum."

TOYO Ink Group CEO'su Katsumi Kitawaga, TOYO Matbaa Mürekkepleri'nin 50. Yılı'nı kutladığı ve Türkiye'deki çalışanları ile bir araya gelmekten dolayı mutluluğunu dile getirerek; "TOYO Matbaa Mürekkepleri, 2016 yılında TOYO Ink Group ailesinin bir parçası olsa da 1968 yılından bugüne uzanan bir hikayeye sahip" diyor ve şöyle devam ediyor: Kuruluşundan ➔

SCREEN



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 kaldırebilirsiniz. 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 arttırabilir, hem de personel ve enerji tüketimi maliyetlerinizi minimize edebilirsiniz."



Elektroser

Küçükbakkalköy Mah. Derebey Sok. No:8 34750 Ataşehir / İSTANBUL
Tel: +90 216 521 63 33 Fax: +90 216 521 64 12
www.elektroser.com - www.screeneurope.com



bugüne şirketin bir parçası olan ve büyümesine katkı sağlayan herkese teşekkür ediyor ve TOYO Matbaa Mürekkepleri'nin 50. Yılı'nı kutluyorum. Bu kutlamada olmaktan ve Türkiye'deki çalışanlarımızla bir araya gelmekten dolayı çok mutluyum. Türkiye ile Japonya, tarihi dostluk ilişkilerini yıllar içinde daha da güçlendirerek devam ettiriyor. TOYO Matbaa Mürekkepleri fabrikamızın büyüme stratejisini koruyoruz. TOYO Ink Group'un Türkiye ve bölge ülkelerde büyük bir sıçrama yapması için elimizden gelenin en iyisini yapacağız."

Yakup Benli: "Üretim kapasitemizi artıracak ve ihracat hedeflerimizi katlayacak yeni fabrika yatırımı için çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor."

TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO'su Yakup Benli, '50 Altın Yıl' temasıyla düzenledikleri kutlamada, birlikte başarıya duygusu ile aynı hedef etrafında kenetlenen çalışanlara sahip olmanın büyümenin itici gücü olduğunu altını çizerek,

şunları söylüyor: "TOYO Matbaa Mürekkepleri olarak yarım asrı geride bırakmanın gururunu bu başarının bir parçası olan çalışanlarımızla kutlamaktan mutluyuz. İş ortaklarımız ve müşterilerimizle kurduğumuz güvene dayalı ilişkimiz ve iş süreçlerimizde mükemmelliği hedefleyen yaklaşımımızla şirketimizi nice 50 yıllara ulaştırmak için var gücümüzle mücadele ediyoruz. TOYO Ink Group'un global ağı ve gücünün desteği ile büyümede hız kazandığımız bir süreçteyiz. Üretim kapasitemizi artıracak ve ihracat hedeflerimizi katlayacak yeni fabrika yatırımı için çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor. Büyüme stratejilerimizi belirlerken sürdürülebilir büyümeye katkı sağlayan ürünlerimiz ve hizmetlerimiz yanında topluma fayda sağlayan projelere verdiğimiz desteklerle de markamızı güçlendiriyoruz."

TOYO Matbaa Mürekkepleri çalışanları, törende TOYO Ink Group CEO'su Katsumi Kitagawa'nın doğum gününü de kutlayarak Grup CEO'suna güzel bir sürpriz yaptılar. Sunshine Band Orkestrası'nın müzikleri eşliğinde eğlenceli anlara sahne olan kutlama, 50. Yıl pastasının kesilmesiyle son buldu. ■



2020 yılının Açılış Rengi olarak Xerox, Şeffaf rengi seçti

Xerox 2020 yılı açılış rengini açıkladı: Şeffaf. Xerox, seçtiği yılın rengi ile ileride ne olacağına dair doğru ve yerinde bir beklentiyle, engelsiz bir geleceğe yeni bir görünüm yaratmanın önemini gösteriyor.

Leonardo Da Vinci'den Elisabeth Louise Vigée Lu Brun'a kadar sanatçılar - derinlik ve dokunuş eklemek veya ışıktaki parlıtlılı olarak görünmelerini sağlamak için - gizli olarak adlandırılan, şeffaf katmanlar kullandılar.

Xerox, Renk Özelleştirme ve

Mühendislik Servisi'nden Beatriz Cutode "Şeffaf rengi geliştirebilir, renge parlaklık verebilir, bazen bir renge doygunluk katabilir" diyor.

iGen@ 5 Press, Iridesse® Production Press ve yeni PrimeLink® C9065/ C9070 gibi Xerox teknolojileri, yaratıcı tasarımcıların projelerinde metalik ve floresan renkler dahil olmak üzere diğer renkler gibi kolay şekilde şeffaf mürekkep kullanmalarını sağlıyor. Xerox, şeffafı bir renk olarak kabul ediyor ve bunu kanıtlayan bir mini-belgesel filmini takipçileriyle paylaşıyor.



Xerox logosu, 2020 yılının rengini simgeleyen bir bardak su üzerinde net görünüyor



Xerox'un taksilerdeki sarı renkte göze çarpmasını sağlamak için şeffaf kuru mürekkep kullanılmış



Ekipman

Etiket baskısında tüm standartlar
değişiyor.

Gallus Labelmaster

Gallus Labelmaster, işinize göre basic ve advanced olarak iki değişik konfigürasyon seçeneği ile size arzu ettiğiniz kalite ve düşük maliyeti, yeni nesil platformu ile sunuyor. Üstelik çok cazip yatırım maliyetleri ile.

→ www.heidelberg.com/tr



1.1 metre
üniteler
arası mesafe

440 mm
bobin
genişliği

200 metre/
dakika baskı
hızı

Kolay
kullanım ve
hızlı hazırlık

En iyi fiyat/
performans
oranı

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



Heidelberg Ankara
Bölge Müdürü aynı
zamanda Baskı
Öncesi Sistemler
Türkiye Ürün Müdürü
Yasin Meral

“Sarf malzeme için de teknik kadromuz var. Teknik sorunlar olduğunda müdahaleler yapıyoruz. Bu sorunlara birebir çözüm sunmamız, birebir müdahale etmemiz operatörlere ve yardımcılara bir nevi eğitim olmuş oluyor.”



Heidelberg Ankara Bölge Müdürü Yasin Meral

“Anlaşma yaptığımız müşterileri tedariksiz bırakmıyoruz”

Heidelberg Ankara Bölge Müdürü Yasin Meral, Heidelberg’in sağlam ve dayanıklı CtP çözümleri, güçlü mali yapısı ve sarf malzeme stoklarının yanı sıra üretimi ve maliyetleri kontrol altında tutan Production Manager yazılımıyla matbaacılara yüksek verimlilik ve kazanç artışı vad ediyor.

Dijitalleşme paralelinde yeni iş modellerini hayata geçiren Heidelberg, malzeme tedarikinde de farklı ve esnek çözümleri hayata geçiriyor. Abonelik modelinin esnek uygulamalarını hayata geçirmek için görüşmeler sürdürülüyor. Matbaa Haber’in sorularını yanıtlayan Heidelberg Ankara Bölge Müdürü aynı zamanda Baskı Öncesi Sistemler Türkiye Ürün Müdürü Yasin Meral, Abonelik sisteminde sabit maliyetlerle bu konuda çözüm sunduklarını belirtiyor. Meral, matbaacılara işlerinde esneklik, verimlilik ve kazanç sağlayacak yeni uygulamalarından bahsetti.

Kalıp anlaşması karşılığında CtP sistemi

Baskı öncesinden başlayalım; piyasada kalıp anlaşmaları dahilinde CtP sistemlerinin verilmesi söz konusu. Heidelberg bu konuda nasıl bir yol izliyor?

Türkiye’de konvansiyonel, vyolet ve termal olarak 100’ü aşkın CtP sistemimiz üretimde. Heidelberg CtP sistemlerini Avrupa’da üretiyor.

Avrupa’da özellikle termal CtP üretimi yapan tek firmayız. Rakiplerimizin çoğu CtP üreticisi değil. Avrupa’da üretimin dezavantajı yüksek işçilik maliyetlerinin olması ancak makinemizi kendimiz ürettiğimiz için kimsenin sunmadığı avantajlara da sahip. Örneğin 12 yıla kadar lazer garantisi veriyoruz. Bunu veren başka bir firma yok. Bizim Türkiye’de yüksek pozda 10 bin saati bulan ve 1,5 milyon üzerinde kalıp pozlayıp lazerlerini değiştirmeyen müşterilerimiz var. Bu noktada müşteriye büyük bir güven vermiş oluyoruz.

Heidelberg CtP sistemlerini kalıp anlaşması karşılığında verecek. Bu uygulamayı ilk başlatanlardanız. Şimdi bu uygulama ile projelerimiz üzerine daha da yoğunlaşacağız ve müşterilerimizden yalnızca belli vadeler içinde ödemelerini düzgün yapmalarını istiyoruz.

Anlaşma süresi kalıba ve makine konfigürasyonuna göre değişiyor

Heidelberg’in kalıp anlaşmalı sisteminde hedefimiz tüketimi büyük firmalar. Hiç peşinat-

sız müşteriden direkt kalıplar üzerine 2 -3 - 4 ve 5 yıl olarak sözleşmeler yapıp CtP'yi vereceğiz. Süreler kalıba ve makine konfigürasyonuna göre değişecek; hızlı ve ful makine için fiyat ve süreler değişecek. Müşterilerimize teklif vermeye başladık. Tepkiler güzel. İstanbul'da halihazırda iki projemiz imza aşamasında.

Heidelberg'in abonelik modeli ile beraber şekillenen bir model gibi, değil mi?

Çok doğru. Heidelberg yedi - sekiz yıl önce dünya çapındaki belli markaları satın aldı ve lak çeşitleri ile kimyasalları kendisi üretiyor, biz burada orijinal ürünlerimizi satıyoruz. Piyasa koşullarında yerli üretici ile rekabet şansımız olmuyor ama kalite ve standart anlamında tercih ediliyoruz. Büyük üreticilerle yaptığımız abonelik anlaşmalarına sarf malzemeleri de dahil oluyor. Abonelik modelimizi genişletmek ve Ankara için önümüzdeki yıl bir anlaşma yapmak istiyoruz.

"Kalıpta rekabet için alternatif Uzak Doğu ürünlerimiz ve esnekliğimiz var."

Kalıpta daha önceleri belli başlı markalar vardı. Şimdi üreticilerden alıp kendi markasını pazara sunan çok sayıda firma var. Böylelikle fiyatlar da çok geri geldi. Bu ortamda sizin fiyatlarınız da o noktalara gelecek mi?

Tabii ki fiyat anlamında da rakiplere yaklaşıcağız. Onun ötesinde müşteriler devamlılık, standart ve bir de stok anlamında, tedarik olarak destek arıyor. Bu da ekonomik güce bakıyor. Bizim Türkiye genelinde ciddi depolarımız var; üç adet İstanbul'da birer de Ankara ve İzmir'de depomuz bulunuyor. Müşterilerle anlaşma yaptığımızda müşteriyi tedariksiz bırakmıyoruz. Müşterilerimizin çalışma şekillerine bakıp geri dönüşler alıp verileri kendi aramızda değerlendirip belli stok maliyetlerini giriyoruz. Bizimle anlaşma yapan müşteriler için 3 aylık stok tutuyoruz.

Kalıp tarafında pazara ne kadar hakimsiniz?

Bölgemizde de her sene sıfır makina yatırımları oluyor ama çok fazla ileri gitmiyor. Hedefimiz sarf malzemelerinde büyümek. Bunu da Heidelberg'in ekonomik yapısını, gücünü kullanarak ve anlaşma yaptığı büyük firmalara kaliteli ürünleri sağlayarak yapmak istiyoruz. Bunu önümüzdeki yıllarda daha fazla ön plana çıkaracağız. Pazar anlamında Ankara - Anadolu Bölge olarak % 25 gibi bir pazar payımız var.

Heidelberg'in Türkiye için özel bir çalışması olacak mı?

Malzeme işinde malzemecilerin ana kalemi

kalıptır. Kalıp işi bu işin yüzde 75'ini oluşturuyor. Heidelberg'in Uzak Doğu ve Avrupa'daki belli başlı üreticiler ile anlaşması var. Alternatifimiz olduğu için tek bir ürün ile gitmiyoruz, çeşitliliğimiz, esnekliğimiz var. Biz bölge olarak piyasa şartları gereği konvansiyonel ve termal kalıpta Uzak Doğu ürünleri ile ilerliyoruz. Ürünlerimiz stabil, standart memnunuz.

Termal kalıpta çift katmanlı ürün ile daha az enerji ve daha uzun lazer ömrü...

Termal kalıptaki fiyat farkı nereden geliyor?

Biz termal kalıpta çift katmanlı kalıp haricinde kalıp almıyoruz. Piyasada genel olarak tek katmanlı kalıp satıyorlar. Öte yandan pozlama sırasında makinada kullanılan lazer gücü önemli. Tek katman bir kalıbı CtP'de örneğin 160 mili joule ile pozluyorsanız çift katmanlı bir kalıbı 80 -90 mili joule ile pozluyorsunuz. Enerji sarfiyatına ve lazer ömrüne etki ediyor. Biz müşterilerimize bu teknolojik farklılıkları anlatıyoruz.

Standart üretimi olan her basım işletmesine yönelik bir verimlilik tablosu çıkartıyor musunuz? ➔

Heidelberg Ankara deposunda güçlü bir stok tutuyor.





Heidelberg Ankara Bölge Müdürü aynı zamanda Baskı Öncesi Sistemler Türkiye Ürün Müdürü Yasın Meral

“Dünyada ofset baskı makinaları ortalama yüzde 29 kapasiteyle kullanılıyor. Heidelberg Production Manager gibi yazılımlardan yola çıkarak birinci hedefimiz verimliliği arttırmak.”

Tüm hedefimiz matbaalarda komple çözüm ortağı olmak. Heidelberg makinaları olan müşterilerimizde bu bizim için daha da kolaylaşıyor çünkü CtP, baskı öncesi, yazılımlar, kalibrasyon, renk yönetimi konularında müşterilerimize teknik anlamda hizmet veriyoruz. Sarf malzeme için de teknik kadromuz var. Teknik sorunlar olduğunda müdahaleler yapıyoruz. Bu sorunlara birebir çözüm sunmamız, birebir müdahale etmemiz operatörlere ve yardımcılara bir nevi eğitim olmuş oluyor.

Sizin bölgeniz Ankara ve doğusu. Bu iller arasında son yıllarda öne çıkanlar var mı?

Anadolu gelişmek istiyor, firmalar yenilikleri de merak ediyorlar. Bunların çoğu sosyal medyadan bizi takip eden müşterilerimiz. Soru soruyorlar, arıyorlar, bunlar da son derece memnunuz umarızki ileri ki zamanlarda yatırımlar bu bölgeler de de olacak umudundayız. Bölgeleri yakın takip ediyoruz.

Heidelberg müşterilerinin verimliliğini ölçüyor ve ciddi anlamda yükseltiyor

Baskı öncesinde Türkiye Ürün Müdürlüğü yapan biri olarak verimlilik konusunda matbaalara danışmanlık yapıyor musunuz?

Production Manager adı altında baskıyı kontrol eden, verimliliği arttıran, makinanın ne kadar verimli kullanıldığını ölçebilen ve müşteriye raporlayan yazılımlarımız var, Programı satın alıp uygulayan Türkiye de firmalarımız var, onlar yaptıkları yatırımların boş olmadığını, ciddi anlamda verimliliklerinin arttığını ve programın kolaylıklar sağladığını biliyorlar. Çok memnunuz.

Bizim gördüğümüz, yaşadığımız deneyimler, eğitimlerde aldığımız veriler ışığında ciddi anlamda değişen bir verimlilik artışı yaşanıyor. Makine kullanım kapasitesi en önemli etken.

Production Manager kullanan müşterilerimizi takip ediyoruz ve orada ciddi bir veri akışı oluyor. Hangi vardiyada ne kadar verimli çalışıldığı, vb. bunların hepsinin analizleri her ay sonunda müşterilere sunuluyor.

Bu noktada bir Alman abonesi ile Türk abonesi arasında fark var mı?

Dünyada ofset baskı makinaları ortalama yüzde 29 kapasiteyle kullanılıyor. Heidelberg

Production Manager gibi yazılımlardan yola çıkarak birinci hedefimiz verimliliği arttırmak. Müşterimizin yaptığı yatırımı en verimli şekilde kullanmasını sağlamak. Makinesini verimli kullanınca bu, kâr oranını arttırıcı bir etken oluyor. Bu Türkiye’de de Almanya’da da aynı şekilde yapılabilir.

Yalnızca Türkiye’deki bazı değişken parametreler orada yok. Nedir bunlar; kur farkı, malzemelerin değişkenliği, enflasyon, fiyatlama.

“Yatırım maliyetini bilen ve yatırım yapmak isteyen çok müşterimiz var.”

Bölge itibarıyla konuştuğumuzun ışığında drupa’ya kadar yatırımlar konusunda değerlendirmenizi alabilir miyiz?

Görüşme aşamasında 50x70 4 renk ve 70x100 4 renk CD 102 projelerimiz var. Bu seneki makine satışlarından ve devam eden görüşmelerden memnunuz. Bölgemizde çok iyi hareket oldu kalıp anlaşmaları ve servis anlaşmalarıyla malzeme anlaşmasını birleştirip adetli kullanıcılara hizmet verme planlarımızı hayata geçireceğiz.

İnsanlar teknolojiyi takip ediyorlar. Müşterilerimiz yatırım maliyetlerini biliyorlar, yatırım yapmak isteyen çok müşterimiz var. Türkiye’de ambalaj sektörü büyümesi devam etmekte. Bölgemizde ambalaj üretimine yönelmek isteyen müşterilerimiz var. Ayrıca ambalaj yapıp da bunu yeni teknoloji ile daha verimli ve daha hızlı hale getirerek daha fazla iş yapmak isteyen müşterilerimiz var. ■



Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80



Sarf Malzemeleri

Saphira Güçlü Tedarikçi ile Doğru Malzemeler.



İhtiyaçlarınıza en uygun sonuçlar için ülkemiz şartlarına özel olarak üretilmiş baskı öncesi, baskı ve baskı sonrası malzemelerimiz ile güçlü tedarikçiniz olarak hizmetinizdeyiz.
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



hubergroup Türkiye ve Ankara'daki satış noktası Teknik Grup iş birliğinde INK ACADEMY Türkiye bünyesinde düzenlenen ve yöneticileri hedefleyen eğitim Ankara Radisson Blu Hotel'de gerçekleştirildi

Ankara'da “Zaman Yönetimi”



hubergroup
Türkiye'den
Furkan Karagöz

(Ankara) **hubergroup**, INK ACADEMY Türkiye bünyesinde Ankara'daki satış noktası Teknik Grup'la birlikte yönetici ve liderleri hedefleyen 'Zaman Yönetimi' başlıklı bir eğitim gerçekleştirdi. Ankara Radisson Blu Hotel'de 19 Ekim Cumartesi günü yapılan ve tam gün süren eğitimi PDR International'dan Eğitim ve Performans Geliştirme Danışmanı Cenk Sağlam verdi.

Eğitimin içeriği; zamanı nasıl kullanıyoruz, öncelikler, hedef belirleme, karar tabanı, planlama, fil görevler ve zaman çalıcılar alt başlıkları ile oluşturulmuştu. Eğitimle, zamana ve hayata daha doğru bir bakışla ve doğru tekniklerle yaklaşarak, daha etkin sonuç üreten çalışma alışkanlıkları yaratmak, verimliliği artırmak, kişisel performansı

hubergroup Türkiye'den
Kemal Keskin ve Teknik
Grup'tan Hakkı Tokat



yükseltmek ve zaman yönetimi konusunda uygulanabilir becerileri kazandırmak amaçlanmıştır.

Eğitime kayıt yaptıran sektör temsilcilerinin yanı sıra, **hubergroup** Türkiye'den Furkan Karagöz, Ümit Falay, Kemal Keskin ve Teknik Grup firmasından Hakkı Tokat da katıldılar.

hubergroup Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü Furkan Karagöz açılış konuşmasında, bu eğitim programlarının 2008 yılından itibaren devam ettiğini ve tamamen sosyal sorumluluk amacı ile gerçekleştirildiğini, eğitim konularının ağırlıklı olarak teknik içerikte olduğunu ama bu eğitimde olduğu gibi zaman zaman kişisel gelişime dönük eğitimler de gerçekleştirdiklerini belirtiyor. Teknik Grup'tan Hakkı Tokat da şunları söylüyor: “Bu eğitimdeki amacımız, matbaa yönetim personeline zamanı nasıl kullanıp yöneteceğini konusunda bilgi aktarmak. INK ACADEMY eğitimleri Ankara'da her zaman iyi geçmiştir. Bu eğitime de çalıştığımız kurumsal firmaların ➔



Ölçü sizden kâğıt bizden!

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

 burgo

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

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

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

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

www.korda.com.tr

www.facebook.com/KORDAKAGIT

www.twitter.com/kordakagit

www.kordashop.com

KORDA[®]
SHOP





personellerini davet ettik. Eğitim konu itibarı ile matbaa usta ve kalfaları ile ilgili değil.” Eğitimlerin önümüzdeki yıl da devam edeceğini belirten Tokat şöyle devam ediyor. “Heat-set ve cold-set eğitimlerimiz söz konusu. Düz ofset tarafında da eğitimlerimiz olacak. Ankara’da son zamanlarda heat-set baskı makinesi sayısı arttı. Önümüzdeki sezona kadar 3, 4 heat-set makine daha geliyor.”

Yaz sezonunu hareketli geçirdiklerini belirten Tokat, ekliyor: “Şu an kitap sezonunun bitmesi dolayısıyla biraz durgunluk var. Makineler sezondan çıktığı için tamir bakım tarafı yoğun. Makine merdanelerini yeniliyoruz. Ankara bölgesinde Orhan Çakıl’ın bayisiyiz ve iyi de bir potansiyelimiz var. Yılda yaklaşık 2000 civarında merdane yeniliyoruz. İyi baskı yapan matbaalar bizi tercih ediyor. Özellikle su grubundaki merdanelerimiz mükemmel” diyor.



Kalitesizliğin bir maliyeti var

Eğitim öncesinde **hubergroup** Türkiye Teknik Destek Uzmanı Ümit Falay’la **hubergroup** INK ACADEMY eğitimlerini konuştuk.

hubergroup olarak eğitime önem veriyorsunuz. Bu eğitimdeki amaç nedir?

Biz 11 senedir Ink Academy eğitimlerini sürdürüyoruz. Amacımız sektörde bilgi paylaşımını artırmak. Matbaalarda çalışan personellerin bilmeleri gereken teknik konuları ortaya koyup bu işi daha verimli yapmalarını sağlamak. Bunun yanında insanların kendilerini geliştirebilmeleri için kişisel eğitimlere de önem veriyoruz. Eğitim sürekli devam eden bir olgu. **hubergroup** olarak eğitimin önemine inanıyoruz. Sürdürdüğümüz eğitim programları ile sektöre fayda sağlarken aynı zamanda kendimizi de sürekli geliştiriyoruz. Gelecek sene 12. yılına ulaşmış olacağımız Ink Academy eğitimleri için yine çok ilgi çekecek eğitimlerle karşınızda olacağız.

Bu eğitimin özelliği nedir?

Burada zaman yönetimi anlatılacak. Bu eğitimi PDR grupla birlikte gerçekleştiriyoruz. Biliyorsunuz çağımızın sorunlarından bir tanesi

de zamanı iyi kullanamamak. Zamanı biz daha iyi nasıl kullanırız. Hangi görevleri daha önce yerine getirmeliyiz. Nasıl planlı programlı oluruz. İşimizi nasıl başarıya taşırız. Bunları burada uygulamalı olarak yapacağız.

Katılanlar kimler, sadece Ankara’dan mı?

Biliyorsunuz Teknik Grup Ankara’daki satış noktamız. Teknik Grup üzerinden çalıştığımız firmalardan, flekso grubundan firma temsilcileri var. Burada Ankara dışından katılım yok. Ama gelecek ay Gaziantep’te bir eğitimimiz olacak, katılmak isteyenler başvurarak katılabilirler. Ink Academy eğitimlerimiz çok keyifli eğitimlerdir. Marmara Üniversitesi Matbaa Öğretmenliği mezunuyum. Meslekle ilgili benim verdiğim eğitimler de var. Mesela mürekkebin ve hazne suyunun nasıl kullanılacağına ilişkin eğitimler veriyoruz. Bu eğitimlere hâlâ ihtiyaç olduğuna inanıyorum. Bazen çok basit problemler büyük sorunlara neden olabiliyor. Mürekkepleri kullanırken, baskı aşamasında, baskıdan sonra nelere dikkat edilmesi gerekiyor vs. gibi bütün teknik detaylara eğitimlerde yer vermeye çalışıyoruz.

Malzeme tercihlerinde fiyat öne çıkabiliyor ve bu her zaman doğru sonuç vermiyor.

‘Kalitesizliğin maliyeti’ gibi bir kavram var. İnsanlar düşük maliyetli ürün kullandıkları zaman maliyeti düşürdüklerini düşünebiliyorlar. Aslında gerçek öyle değil. Düşük fiyatlı ürünün düşük özellikleri vardır. Mürekkepte pigmentasyonu örnek verebiliriz. Yüksek maliyetli mürekkeple 1100 tabaka basarken, düşük maliyetli mürekkeple belki 900 tabaka basabilir. Günün sonunda iki ürünün kullanım maliyeti aynı olabiliyor, bununla birlikte mürekkebin diğer özellikleri sıkıntı yaratabiliyor. Mesela uygun maliyetli mürekkebi daha yüksek densite değeri ile basmanız gerekiyor. Bu durumda da kuruma, merdanelerde yağlanma, baskı su dengesinde sıkıntıları, firede artış gibi sorunlarla karşılaşılıyorsunuz. Bir de işe göre ürün kullanmak gerekir. Mesela bize ‘en iyi mürekkep hangisi’ diye soruyorlar. Ne tür iş yapılacaksa ona uygun mürekkep ya da malzeme kullanmak gerekiyor. Baskı işinde toplam maliyete baktığımız zaman yüzde doksandokuz kağıt ve diğer işlemler iken, yüzde biri ancak mürekkep maliyetidir. Bu kadar düşük bir oran ama bütün işin bozulmasına da neden olabilecek bir etkiye sahip. Mesela mürekkepte ışık haslığı özelliği var. Siz güneşli bir alana ışık haslığı düşük olan bir mürekkeple basılmış işi bulundursanız veya böyle bir mürekkeple basılmış işe UV uygulama yaparsanız, kısa bir süre sonra renkler solar. Mesela refleks mavi mürekkeple bir iş bastınız ve üzerine UV lak attınız; eğer UV dayanımı düşük bir mürekkepse, daha iş matbaadan çıkmadan rengarenk hale gelebilir ve bütün işi çöpe atabilirsiniz. Matbaa çalışanları olarak böyle hatalar yapmamamız gerekir. ■

Matbaacılar daha fazla bilgi almak için kalite@hubergroup.com mail adresi aracılığıyla, **hubergroup** Türkiye Teknik destek uzmanlarından destek alabilirler.



TEKNİK GRUP

MATBAA MALZEMELERİ
SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

1518. Cadde Matsit İş Merkezi No:2/24
İvedik OSB Yenimahalle / Ankara
Tel: (0312) 394 51 05 - 394 51 06
Faks: (0312) 394 51 07



GÜVENİNİZLE
BÜYÜYORUZ!

GÜÇLÜ MARKALAR, TECRÜBE VE
TEKNİK DESTEK İLE YANINIZDAYIZ!



Canon imagePRESS C165'i tanıttı

Canon imagePRESS C165 ile prova ihtiyacı olan kreatif ajanslarda, ofis müşterilerinin ofis içi baskı ortamlarında, kopyalama merkezlerinde, özellikle eğitim, turizm ve sağlık sektörlerindeki baskı alanlarında bir ivme yakalamayı hedefliyor.



Geçtiğimiz haftalarda Canon Ankara'da Batı Ofis Makinaları Bilişim'i hem Canon ürünlerinin satışında hem de servis hususunda yetkilendirdi. Ayrıca, imagePRESS C165 modelini duyurdu.

(İstanbul) Canon Eurasia tarafından tanıtımı yapılan imagePRESS C165 sahip olduğu teknoloji sayesinde hem zamandan tasarruf sağlıyor hem de özellikle yaratıcı sektörde yer alan kurumların baskı ihtiyaçlarını karşılıyor. Canon Eurasia B2B Profesyonel Baskı Ürün ve İş Geliştirme Müdürü Melike Güher yeni ürünle ilgili sorularımızı yanıtladı.

Yeni imagePRESS C165 mevcut seride hangi gereksinimleri hedefliyor?

Bu ürünün, Canon'un üretim makineleri tarafında daha önce hiç olmadığımız bir müşteri segmentinde ve pazarında bir boşluğu dolduracağını öngörüyoruz. Ürünün öne çıkan özelliklerinin başında dakikada 65 sayfa A4 baskı alma, 120 imaj tarama hızı, 1300 mm uzunlukta banner basabilme, 2400 dpi ekran çözünürlüğü, full Uniflow desteğinin yer alması geliyor. Aynı zamanda zımba ve kitapçık şeklinde iki farklı sonlandırıcı ile birlikte kullanılabilir.

Ürün aynı zamanda ağırlığı 350 g/m²'ye kadar olan kağıda baskı yapabilme yeteneğine sahip. Bu özelliği sayesinde müşterinin baskı uygulama opsiyonlarını genişletirken, müşteriye kabartmalı, ağır, baskının zor olduğu kağıtlarda bile yüksek renk kalitesi sunabiliyoruz. Bu yeni ürün ile Canon olarak hedefimiz, prova ihtiyacı olan kreatif ajanslarda, ofis müşterilerinin ofis içi baskı

ortamlarında, kopyalama merkezlerinde, özellikle eğitim, turizm ve sağlık sektörlerindeki baskı alanlarında bir ivme yakalamak.

Makinada mevcut imagePRESS serisinde olmayan yenilik veya özellikler var mı?

imagePRESS C165 ile operatöre ihtiyaç duymadan günlük işler için gereken baskı uygulamalarına ek olarak daha yaratıcı uygulamalar kullanmak isteyen müşterilerimizin ihtiyaçlarına çözüm sunmayı amaçlıyoruz. Kabartmalı kâğıt kullanılan uygulamalarda sıkça karşılaşılan bir problem olan özellikle kabartmanın yoğun olduğu yerlerde istenilen renk yoğunluğunun elde edilememesi durumu söz konusudur. imagePRESS C165 ürünümüzde ise voltaj ayarı artırılarak istenilen yoğunluk elde edilebiliyor. Günümüzde çoğu makinada bu işlem deneme yanılma yöntemi ile yapılıyor; önce voltaj ayarlanıyor daha sonra çıktı alınıyor, renge bakılıyor ve tekrar ayar yapılıyor. Yeni ürünümüzde bu deneme yanılma sürecine gerek kalmadan tek bir test tablosu ile voltaj değeri ve elde edilecek renk yoğunluğu kullanıcıya veriliyor ve tek seferde doğru voltaj seçilebiliyor. Bu sürecin makine ekranı üzerinden seçilip işleme alınması da kullanıcı dostu bir özellik olarak karşımıza çıkıyor. Ayrıca operatör olmayan sıradan ofis kullanıcıları da bu fonksiyonu rahatlıkla kullanabiliyor. Bu özellik ile C165 modeli diğer imagePRESS serisinden farklılaşıyor.

Türkiye'de Canon'dan taleplerinde kayda değer bir değişim gözünüyor musunuz? Canon kurum içi baskı merkezleri dışında özellikle hangi segmentlere odaklanıyor? ➔



+90 (212) 485 37 00

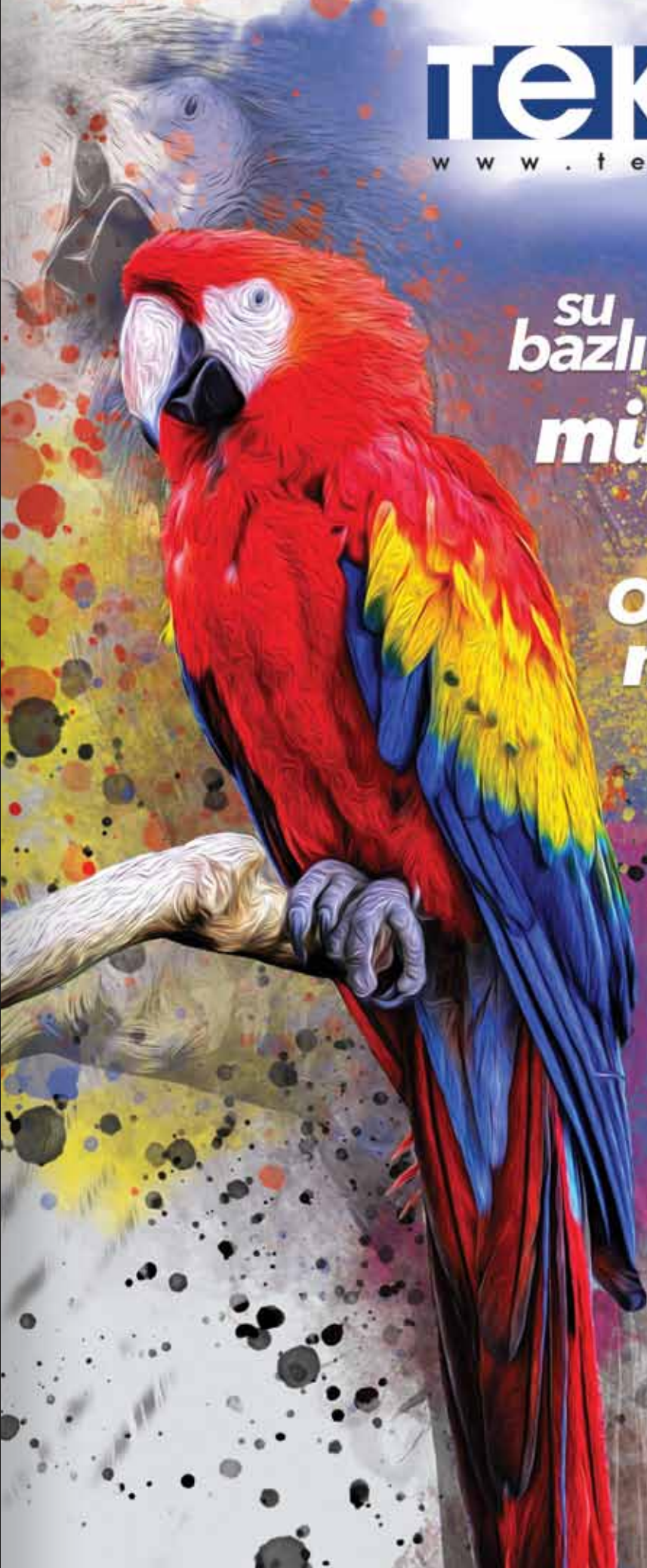


teknova

w w w . t e k n o v a . c o m . t r

*su
bazlı fleksobaskı
mürekkepleri*

*offset
mürekkepleri*





Firmaların artan rekabet ve pazar şartları karşısında şu anda en çok desteğe ihtiyaç duydukları konuların başında düşük sayfa başı maliyetleri ve gelişmiş renk kalitesi için RIP desteği geliyor. Buna ek olarak güvenlik ve bulut çözümleri de müşterilerin ihtiyaçları arasında yer alabiliyor. Özellikle ofset baskıdan dijital olan dönüşümün imesinden faydalanmak adına kurum içi baskı merkezleri dışında, matbaalar, kopyalama ve dijital baskı merkezleri, odaklandığımız segmentler arasında.

Canon Eurasia B2B Profesyonel Baskı Ürün ve İş Geliştirme Müdürü Melike Güher: “Batı Ofis Makinaları Bilişim’den Canon ürünlerinin yaygınlığını ve bilinirliğini arttırması”

Batı Ofis Makinaları ile iş ortaklığımızın kapsamı nedir ?

Batı Ofis Makinaları ile yaptığımız ortaklık Canon Eurasia bünyesinde bulunan B2B ve B2C dahil olmak üzere tüm ürünlerimizin satışını ve servisini kapsamaktadır. Yeni iş ortağımız Batı Ofis Makinalarından beklentimiz özellikle Ankara’da hem kamu hem de özel sektörde Canon ürünlerinin yaygınlığını ve bilinirliğini arttırmak. Aynı zamanda satış yetkinliğine sahip olduğu tüm ürünlerde müşteri odaklı bir servis yaklaşımıyla hizmet kalitemizi en üst seviyede devam ettirmesi olacaktır. ■

Canon’un Ankara’daki yeni iş ortağı: Batı Ofis Makinaları Bilişim

Batı Ofis Makinaları Bilişim, görüntüleme teknolojileri lideri Canon’un Ankara’daki iş ortakları arasına katıldı. Canon Eurasia’nın diğer iş ortakları ile birlikte Ankara’da hem satış hem de servis iş ortağı olarak faaliyet gösterecek.

(Ankara) JW Marriott Hotel Ankara’da gerçekleştirilen özel bir etkinlikte imzalanan anlaşmayla Batı Ofis Makinaları Bilişim, Canon’un diğer iş ortaklarıyla birlikte Ankara’da ofis baskısı, tarama, profesyonel baskı çözümleri, görüntüleme ve geniş format yazıcı ürünleri de dahil olmak üzere Canon ürünlerinin satışı ve servisi konusunda yetkilendirildi.

Tarama cihazlarından geniş format yazıcılara

Etkinlikte 200 davetliyle ürünleri buluşturan Canon, bulut teknolojilerine uyumlu fotokopi makinelerinden, tek bir tuşla belgelerin arşivlenmesini sağlayarak hız kazandıran, aranan belgelere uzaktan erişmeyi kolaylaştıran tarama cihazlarına kadar geniş yelpazedeki ürünlerini sergiledi. Aynı zamanda, etkinlikte mimarlık ve mühendislik ofislerine yönelik geniş format yazıcı çözümlerinin yanı sıra Canon, fotoğraf makinesi, video kamera ve projektörlerini de davetlilerle buluşturdu.

Sektörün önde gelen kuruluşlarından olan Batı Ofis Makinaları Bilişim, 13 yıldır teknoloji firmalarına farklı birçok konuda ürün, çözüm ve hizmet sunuyor. ■

TEDx Kaleiçi etkinliğinde konuşan TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO’su Yakup Benli: “Atılmamış penaltıdan gol olmaz”

Alanında uzman isimlerin fikirlerini ve deneyimlerini paylaştığı TEDx Kaleiçi Etkinliği’nin üçüncüsü Antalya Kültür Merkezi Aspendos Salonu’nda gerçekleştirildi.



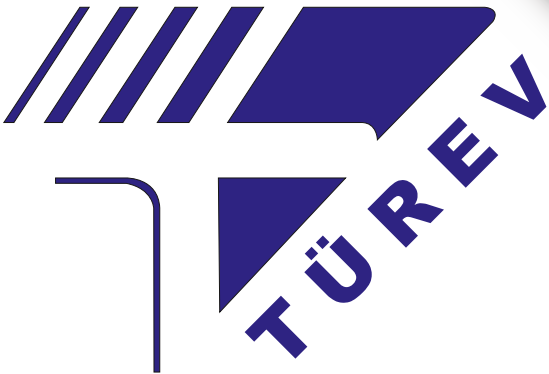
TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO’su Yakup Benli, bu yıl “Shape the Future - Geleceği Şekillendir” teması ile düzenlenen TEDx Kaleiçi Etkinliği’nin konuşmacıları arasında yer aldı. Benli, “Atılmamış Penaltıdan Gol Olmaz” konulu ilgi çeken konuşması ile Değişim Yönetimini anlattı.

(Antalya) “Paylaşmaya Değer” sloganı ve “Geleceği Şekillendir” teması ile gerçekleştirilen 3. TEDx Kaleiçi Etkinliği’nde, her biri alanında fark yaratan isimler geleceği şekillendiren fikirlerini paylaştılar. TOYO Matbaa Mürekkepleri CEO’su Yakup Benli ile birlikte Adnan Dalgakıran, Ezel Akay, Sezen Sungur Saral, Ezo Sunal, Ufuk Tarhan, Erkan Can- Ali Adnan Özgür ve Oytun Erbaş’ın yaptıkları sunumlar ilgiyle izlendi.

Yakup Benli, “Geleceği nasıl şekillendirirdin” sorusuna farklı bakış açılarıyla cevap aranan etkinlikte, “Atılmamış Penaltıdan Gol Olmaz” başlıklı bir konuşma yaptı. Benli, “Değişim Yönetimini” örneklerle anlattığı sunumunda kendi iş yaşamından paylaştığı hikayeler paylaştı. Benli, 28 yıllık iş yaşamında farklı iş yapma biçimleri ve kültürlerine sahip şirketlerde görev aldığını belirterek bu kültürel çeşitliliğin değişim yönetimi konusunda kendisine kazandırdığı farklı deneyimleri keyifli bir dille anlattı. ■

FlintGroup

Heatset-Coldset-Tabaka Ofset



www.turevmat.com

Istanbul 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. Güteryüz San. Sit. 1329. Cad. No:41-43 Yenimahalle / ANKARA
Telefon : 0312 384 55 08-09-10-13 Faks : 0312 384 55 14



RISO Türkiye Satış Müdürü İbrahim Aydoğan;

“Öncelikli hedefimiz sektörde başarı hikayeleri yaratmak”

RISO Türkiye Satış Müdürü İbrahim Aydoğan, yüksek hacimli dijital baskı pazarında büyümeyi hedeflediklerini belirtiyor. Firmanın lansmanı yapılan Valezus T2100 modeli bir dakikada 320

renkli A4 görüntü basabiliyor.

RISO Türkiye yeni çözümleriyle dijital baskı pazarındaki iddiasını pekiştiriyor. Firma özellikle renkli kitap, ders kitapları, sınav kitapçıkları, kullanım

RISO inkjet baskı çözümleri

RISO'nun yüksek hacimli dijital baskı pazarına sunulan en markası VALEZUS adını İngilizce Value (Değer), Easy (Kolay) ve Usability (Kullanılabilirlik) sözcüklerinden alıyor.



VALEZUS T2100 rulodan tabakaya dakikada maksimum 33 x 46,5 cm ebatlı 320 A4 sayfa yüksek hızlı çift taraflı tam renkli baskı yapıyor

Valezus T2100'ün hedef müşterileri şu uygulamaları yapanları kapsıyor:

- İşlemsel baskı (faturalar ve ekstreler)
- Doğrudan pazarlama uygulamaları
- Aylık 500 bin ~ 2 milyon sayfa baskı hacmi
- Finans ve sigorta gibi sektörlerde büyük kurum içi baskı merkezleri

RISO bu alanlarda ve uygulamalarda ekonomik ve hızlı renkli baskı yapmak isteyen müşterileri hedefliyor.

VALEZUS T2100 dakikada maksimum 33 x 46,5

cm ebatlı 320 A4 sayfa yüksek hızlı çift taraflı tam renkli baskı yapıyor. İşi durdurmadan kâğıt Yükleme/boşaltma ile sürekli baskı olanağı sağlayan makine yeni geliştirilen iki tepsili yüksek kapasiteli besleyici / istifleyici, her biri sürekli baskı sırasında her bir tepsiyi değiştirerek 4.000 sayfaya kadar besleme ve istifleme kapasitesine sahip Valezus T2100'de standart olarak geliyor. Fatura – ekstre baskıları için PS, PDF, AFP/IPDS formatları gibi geniş bir veri biçimi yelpazesine uyumlu. Makine 600 x 600 dpi çözünürlükte baskı yapıyor.

RISO VALEZUS T2100, TECNAU'dan rulodan tabakaya besleyici, dinamik perforasyon makinesi ve BOWE SYSTEC'den inline inserter gibi üçüncü parti çözümlerle sunuluyor.

RISO'nun kompakt siyah beyaz baskı çözümü ComColor black FW1230 dakikada 120 A4 sayfa baskı hızı sunuyor. A3 ve tabloid boyutlarında baskı yapabilen cihaz siyah beyaz baskıda yüksek verimlilik ve hız arayan müşterilere

kılavuzları ve kişiselleştirilmiş dokümanlar üretimi gibi yüksek kaliteden çok ekonomik üretim ve hızlı teslim talep edilen alanları hedefliyor. RISO Türkiye'nin yeni Ülke Satış Müdürü İbrahim Aydoğan konuyla ilgili sorularımızı yanıtladı.

RISO Türkiye nasıl başladı?

RISO 190 ülkede faaliyet gösteriyor. Hem lokal anlamda hem de küresel varlıkları ve hizmetleri var. RISO'nun 190 ülkede müşteri memnuniyeti çok yüksek. Türkiye'de de bunu devam ettirmeyi amaçlıyoruz. Geniş bayi ağı ile birlikte Türkiye'nin en ücra noktalarına ulaşip teknik sorun yaşatmadan, müşterilerimize yazılımla birleşik düşük maliyetli, yüksek hızlı çözümler kullanma rahatlığını yaşatmak istiyoruz.

RISO Türkiye 2016 yılında pazara girmiş genç, dinamik ve büyüyen bir yapı. Aslında tüm baskı sektörü üreticilerinin küçüldükleri, çalışan sayılarını azalttıkları bir dönemde Türkiye'ye yatırım yapmaya ve kadrosunu genişletmeye çalışan bir firma. İstanbul, Ankara ve İzmir bölgelerine satış temsilcileri alacağız ve pazarlama ekibine ve satışa destek olacak iş geliştirme bölümüne Kasım ayı itibarıyla yeni arkadaşlarımız katılacak. Dolayısıyla RISO Türkiye pazarına çok önem veriyor.

RISO, Türkiye Ulusal Satış ofisini açmadan önce Türkiye'de hizmetlerini distribütör üzerinden gerçekleştiriyordu. Markamız Türkiye'de kamunun, okulların ve matbaaların çok tercih

ettikleri kalıplı, 'teksir makinası' tabir ettiğimiz makinalarla sorunsuz hizmet kalitesiyle uzun yıllar kullanılan ve tanınan bir marka, bu memnuniyet markamıza bir güven oluşturdu. Makinalarımız ve müşterilerimiz arasında inanılmaz bir sevgi bağı var. Aynı şekilde bayilerimizle makinalarımız arasında bir sevgi bağı var. Çünkü sorunsuz, baskı kalitesinden ödün vermeden sürekli baskı yapan cihazlar. Problem olmayan yerde kendiliğinden bir sevgi bağı oluşur.

Artık müşteriler ve işler değişiyor. Örneğin tüm öğrenciler için aynı soru kitapçıkları basılmıyor. Öğretmenler soru kitapçıklarının güvenliğini sağlamak için aynı sınıfta sınava girecek 20 öğrenci için 20 farklı soru kitapçığı basturarak öğrencinin arkadaşının bilgisini kopyalamadan soruları yanıtlamasını istiyorlar. Bu da aslında dijitalin baskının gücünü ve değişken verinin avantajlarını kullanmayı gerektiriyor. RISO AR&GE departmanı bunun farkına vararak teksir makinalarından toner baskı sistemlerine değil doğrudan dijital mürekkep püskürtmeli baskı makinalarına teknoloji yatırımı yapmış bir firma. Kullandığı üstün ve benzersiz teknoloji sayesinde aynı grupta GD 9630 serisine ait 160 A4 renkli baskı hız rekoruna henüz erişilemedi.

Baskı sektöründeki temel amaç kârlılık. Hem matbaalar tarafında hem kopyalama merkezleri tarafında herkes kârsız iş yapmaktan yakınıyor. En düşük maliyetli ve en hızlı cihazları bulma ➔



hitap ediyor.

Bir başka kompakt çözüm, aynı ebatlarda baskı yapabilen ComColor FW5230, baskı işlemlerini basitleştirmek için ultra yüksek baskı hızını yüksek ilk baskı süresi

ile birleştirerek yoğun iş ortamlarını daha verimli hale getirmeye yardımcı oluyor. Son derece düşük güç tüketimi, kağıt sıkışmalarını önlemek için kağıdın kıvrılmasını engelliyor. Ayrıca çıktılar soğutma gerektirmediği için sayfalar baskıdan hemen sonra isteğe bağlı bitirme cihazlarından herhangi birine gönderilebiliyor; böylece üretim süreleri büyük ölçüde kısaltılıyor.

RISO ComColor GD7330'un yüksek hızlı mürekkep püskürtme teknolojisi FORCEJET,



A3/Ledger kısa kenar beslemeli kağıda siyah, cam göbeği, macenta, sarı ve gri renkte tek geçişli baskı için paralel yerleştirilmiş geniş, renkli, sıralı mürekkep püskürtmeli baskı kafasından oluşuyor. Hızlı baskı işlevi, hızlı ve istikrarlı kağıt beslemesi ile birlikte tek taraflı A4 uzun kenar besleme için dakikada 130 sayfalık yüksek bir baskı hızı sağlıyor.

Forcejet teknolojili bir diğer kompakt yazıcı RISO GD9630/9631, ComColor GD serisi için özel olarak geliştirilmiş olan çabuk kuruyan, yağ bazlı pigment mürekkep, eşsiz yüksek hızlı çift taraflı mürekkep püskürtmeli baskı sağlamak için basılan kağıdın arka yüzünün lekelenmesini ve kırışmasını önüyor. Mürekkep ayrıca ışık ve sudan bozunmaya karşı dayanıklı. A3 ebatlı makine dakikada 160 sayfaya kadar baskı hızı sunuyor.

RISO ayrıca son derece ekonomik maliyetlerle çıktı almak isteyenler için 600 x 600 dpi çözünürlükte dakikada 150 sayfa baskı yapabilen SF EII serisini sunuyor.





“Bizim öncelikli hedef kitlemiz eğitim sektörü. Soru kitapçıkları, cevap kâğıtları, kitaplar, kitapçıklar, kullanım kılavuzları her türlü dokümanlar. Kitapları çok iyi kalitede renkli ve siyah beyaz basabiliyoruz. Keza aynı şekilde beyaz eşya üreticileri siyah beyaz bastıkları kullanım kılavuzlarını artık renkli basabilecekler çünkü bu hizmeti sunacakları RISO baskı teknolojilerinin yatırım maliyetleri çok yüksek değil”

yönünde bir çabaları var. Müşterilerine işlerini hızlı bir şekilde teslim etmeleri gerekiyor, bu noktada Türkiye’ye çok uygun cihazlarımız var. Çok hızlı iş isteyen müşterilerimiz için yatırımları milyon doları, hatta sonlandırıcı eklendiğinde iki katına ulaşan rulodan ruloya baskı makinelerinin yerine tabakadan tabakaya baskı yapan ve yatırım maliyetleri ve baskı maliyetleri çok avantajlı İnkjet Teknoloji çözümlerimiz var. Ulaşılması zor baskı hızlarına ulaştık. Yeni lansmanını yaptığımız RISO Valezus T2100 modeli dakikada 320 adet A4 renkli görüntü basabiliyor. Yatırım maliyeti rakiplerinin çok altında olmasına rağmen hız olarak birçok rakip modelin üstünde.

Baskı kalitesi hangi kullanıcılara hitap ediyor?

Baskı kalitesinde hedeflediğimiz müşteriler şu anda grafik sanatlar müşterileri değil. Cihazlarımız çok yüksek çözünürlükte, çok iyi baskı kalitesi olan, reklam ajanslarının kullandıkları, broşür basan cihazlar değil. Bizim öncelikli hedef kitlemiz eğitim sektörü. Soru kitapçıkları, cevap kâğıtları, kitaplar, kitapçıklar, kullanım kılavuzları her türlü dokümanlar. Kitapları çok iyi kalitede renkli ve siyah beyaz basabiliyoruz. Keza aynı şekilde beyaz eşya üreticileri siyah beyaz bastıkları kullanım kılavuzlarını artık renkli basabilecekler çünkü bu hizmeti sunacakları RISO baskı teknolojilerinin yatırım maliyetleri çok yüksek değil ve rakiplerinin çok altında. Bu baskı maliyetleri ve yatırım maliyetleri ile Türkiye pazarında hedeflerimiz çok büyük ve Türkiye pazarına çok uygun çözüm sunabilmeyi hedefliyoruz. Bu alanda hem yurt dışında hem Türkiye’de başarı hikâyelerimiz var. Amacımız bu başarı hikâyelerini çoğaltıp, kopyalayıp başka potansiyel müşterilerimize aktarabilmek. Tahmin ediyorum yeni ekibimizle birlikte kısa süre içinde çok farklı yeni başarı hikâyeler, oluşturabileceğiz.

Kişiselleştirme yazılımları opsiyon olarak mı pakete dahil mi sunuluyor?

Amacımız okullarda, kamu sektöründe ve özel sektörde okula özel, kurumun, müşterinin işine özel çözümlerle hizmet sunmak. Uluslararası yazılımları müşterinin veya okulun ihtiyaçlarına uyarlamak sadece bizim sektörümüzde değil başka pazarlarda da kolay değil. Türkiye’de sektörel çözümler çok başarılı yerel yazılım firmaları var. Bu firmalar ile iş ortaklığımız halihazırda mevcut, bu firmalar ile birlikte eğitim sektörüne hizmet edecek her okula özel paketler sunacağız. Kullanıcılar sadece düşük maliyetli hızlı ve kaliteli baskı yapan bir dijital baskılama cihazı almayacaklar, potansiyel müşterilerimiz bizi bir çözümlerle karşılarında bulacaklar. Belki farkında bile olmadıkları ihtiyaçları için çözümleri kendilerine sunacağız. Başka okulda sunduğumuz çözümlerimizi ve sağladığımız faydaları anlatacağız.



Maliyet avantajına ilave olarak çok önemli katma değerlerimiz olacak, görülmeyen maliyetlerinin hesaplamalarına kendilerine sunacağız.

Çocuklarının sınav sonuçlarını, analizlerini ve gelişimlerini en iyi şekilde raporlayan okul, veliler için de en fazla tercih edilir okul oluyor.

Okullar dışındaki pazarlara yönelik hedeflerinizle ilgili neler söylemek istersiniz?

Kitap baskı pazarında da yüksek performanslı, düşük maliyetli çözümlerimiz çalışıyor.

Diğer bir hedef pazar, beyaz eşya fabrikalarında üretilen cihazların içerisine fabrikalarda eklenen kullanım kitapçıklarının basımı için hizmet veren firmalardır. Maalesef Avrupa’da renkli basılan kullanım kılavuzları Türkiye’de renkli baskı çok maliyetli olduğundan siyah beyaz basılıyor. Oysa kılavuzlarda bazı uyarılar var ki onların kullanıcının dikkatini çekmesi için renkli basılması gerekiyor. Ümit ediyorum o pazarda da hak ettiğimiz yeri bulacağız. Çünkü o sektörde de çok iyi baskı hizmeti sunan firmalar var ve onlarla ilişkilerimiz çok iyi düzeyde.

Ürün yelpazesinde neler var? RISO Türkiye pazarında matbaalara ve dijital baskı merkezlerine hangi baskı çözümlerini sunuyor?

Bizim bir farklılığımız da ürün yelpazemizde. Baskı hızları 120, 130 ve 160 A4 sayfa/dakika hızlarında inkjet baskı teknolojinin avantajlarını sunan çözümlerimiz var. Daha hacimli iş yapan ve o işlere çok düşük maliyetlerle çözüm sunabileceğimiz alanlar hedef kitlemiz, hızlı sorunsuz baskı teslimatı sunan mevcut modellerimize ilave olarak yeni lansmanını yaptığımız RISO Valezus T2100 modeli dakikada 320 adet A4 renkli görüntü basabiliyor. ➔

KASlarımız olmadan ne kadar yaşardık?



İskeletin üzerini sararak vücudumuza esas şeklini veren ve eklemlerle birlikte hareketi sağlayan yapılara kas denir.

Kaslarımız bedenimizin hareketlerini düzenleyen, madde transferi sağlayan, kan dolaşımı ve organ çalışmalarını organize eden bölümüdür.

Dünya Devlerinin Tercih
Yeni Nesil yapıştırma sistemleri ile;
en temiz yapıştırma, yüksek hız,
kesin dozaj, sağlam, basit,
optimize edilmiş yapı, en az aşınma
ve sorunsuz çalışma ile
zaman, verimlilik
ve kazancınızı artırır



KAS
the easy way to glue
yapıştırmanın en kolay yolu.

En Temiz Yapıştırıcı Uygulaması
En Yüksek Anahtarlama Hızı, Kesin Dozaj
Sağlam ve Basit Yapı, Optimize Edilmiş Yapı
En Az Aşınma, Sorunsuz Çalışma

Türkiye Distribütörü



Yüzyıl Mah. Massit Matbaacılar sitesi, 4. cadde no: 106 Bağcılar / İstanbul T +90 212. 438 66 17 > F +90 212. 438 66 27
info@btsmat.com - www.btsmat.com





drupa 2020'de RISO standını ziyaret edecek misafirlerimiz, Inkjet baskı sektöründe devrim sayılabilecek yepyeni sürprizlerle karşılaşacaklar.

Riso inkjet baskı sistemlerinde yatırım dahil ve yatırım hariç fiyatlandırma seçenekleri var

Kopya başı ücretlendirme sistemiyle mi çalışacağız?

Biz bunu kurmak ve yapılandırmak istiyoruz. Bu

konuda müşterilerimize sunacağımız çok büyük avantajlarımız var, toner baskı teknolojilerinde olduğu gibi standart bir fiyat olmayacak. Inkjet baskı sistemlerinde çeşitli kopya başı ücretlendirme sistemleri, fiyatlandırma teknikleri var. Yatırım dahil olabilir, yatırım hariç, sadece servis dahil kopya başı ücretlendirme sistemi olabilir. Yatırımı + servis sistemi + mürekkep olabilir. Bunların hepsi terzi işi gibi müşteriye özel sunulacak çözümler olacaktır. Makina yatırımına girmek istemeyen müşterilerimiz için de çok cazip seçenekler sunacağız.

Dijital baskıya geçmek isteyen geleneksel matbaalar için toner baskı teknolojisinin sunduğu baskı başı ücretlendirme maliyetleri, matbaa teknolojisi ile kıyaslandığında oldukça yüksek. Matbaaya bastığı dokümanın yoğunluğuna ve baskı hacmine göre göre fiyat verme şansımız var. Teksir kâğıdına baskı için ayrı bir fiyatımız, siyah beyaz baskı için çok daha avantajlı bir fiyatımız veya düşük yoğunluklu renkli baskı yapıyorsa yine avantajlı bir fiyatımız olacak. Matbaalar zaten RISO makinesinin ne kadar üretken ve üstün teknolojiye sahip olduğunu çok iyi biliyorlar. Matbaacılığın hamalı olan, biraz daha yoğun, hacimli işleri basabilecekleri teknolojiler her zaman RISO ile hizmetlerinde. ■

Bu uygulamalarda görüntü başka, işlev başka

ESET, milyonları etkileyen kötü amaçlı bir Android reklam yazılımı keşfetti

Oyundan radyoya, video oynatıcısından müzik indirme uygulamasına dek Google Play'de yer alan farklı görünüme sahip 42 uygulamanın aslında yasa dışı reklam yazılımları içerdiği ortaya çıktı. Siber güvenlik kuruluşu ESET tarafından tespit edilen uygulamaların en az 8 milyon kez indirildiği belirlendi.

Antivirüs ve internet güvenliği kuruluşu ESET'ten aşırı macılar, Google Play'de sekiz milyon kez indirilen bir uygulamada ESET tarafından "Android/AdDisplay.Ashas" olarak algılanan bir gizli reklam yazılımını tespit etti. Bu yazılımı inceleyen araştırmacılar, reklam yazılımlarıyla dolu başka uygulamalar olduğunu da belirledi.

ESET Güvenlik Uzmanı Lukas Stefanko, "Google Play'de bu reklam yazılımı girişimine ait 42 uygulama keşfettik, üstelik 21 tanesi hâlâ mağazadan indirilebiliyordu. Raporumuzu alan Google güvenlik ekibi söz konusu uygulamaları kaldırdı. Ancak uygulamalar hâlâ üçüncü taraf uygulama

mağazalarında mevcut" diyor.

İndirilen uygulama başlatıldıktan sonra, saldırganın C&C sunucusuyla iletişim kurmaya başlıyor ve çeşitli verileri siber saldırganına gönderiyor: Cihaz türü, işletim sistemi sürümü, dil, yüklü uygulama sayısı, boş depolama alanı, batarya durumu, geliştirici modunun etkin olup olmadığı, Facebook ve FB Messenger'ın yüklü olup olmadığı gibi bilgiler. Kullanıcıların kişisel bilgilerini toplayabiliyor, kalcılık elde etmek için etkilenen cihazdaki varlıklarını gizleyebiliyorlar. Lukas Stefanko'nun verdiği bilgiye göre reklam yazılımıyla sunulan reklamlar tam ekran etkinliği olarak görüntüleniyor. Kullanıcı, görüntülen

reklamın kaynağı olan uygulamayı öğrenmek isterse uygulama, Facebook veya Google kimliğine bürünüyor. ■



canlı. renkli. dinamik



FlintGroup

SHEETFED / HEATSET / COLDSET
BASKI MÜREKKEPLERİ

ARAS

Aras Matbaa Malzemeleri A.Ş.

Yüzyıl Mah. Matbaacılar ve Ambalajcılar Sitesi 3. Cad. No: 191 34204 Bağcılar-İstanbul / TÜRKİYE
Tel: (0212) 629 35 51 • Fax: 0212 629 71 89
<http://www.arasgrup.com.tr>



Kendi markası olan Skor ofset baskı kalıplarındaki başarısından sonra Skor flekso klişelerini piyasaya süren

Kros Matbaa Malzemeleri ithalatını arttırıyor



Harun Edemen - Lise sonrasında Kanada'da dil eğitimi aldıktan sonra Başkent üniversitesi Uluslararası Ticaret Bölümünü bitiren Harun Edemen 2 yıl önce Kros Matbaa Makina ve Malzemeleri'nde İthalat Sorumlusu olarak tam zamanlı göreve başladı. Bu süre zarfında Kros ürün portföyünün gelişmesinde önemli katkıları oldu.

Kros Matbaa Makina ve Malzemeleri'nin İthalat Sorumlusu Harun Edemen'in Matbaa Haber'e verdiği bilgiye göre Kros, kendi markası olan Skor ofset baskı kalıplarındaki başarısından sonra aynı marka altında flekso klişe ithalatına da başladı.

Testler tamamlandı

Skor markası altında satışa sunulan flekso klişeler Uzak Doğu firmalarına üretiliyor. Edemen "Uzak Doğu firmalarımız ile iki yıldır görüşme halindeydik. İlk testlerden başarılı sonuçlar alındıktan sonra 2019'un başından itibaren flekso klişe satışına başladık. Flekso alanında yerimizi

biliyor yavaş yavaş ilerliyoruz. Malzememizi değişik yerlerde test ettik çok iyi sonuçlar elde ettik. Bu yıl yeni başladığımız için fazla getirmedik ama 2020'de ithalatımız artacak" diyor.

Kros Matbaa Makina ve Malzemeleri aynı zamanda selofan da ithal ediyor. Firma son 3 yıldır bu alanda büyük bir başarı elde etmiş durumda.

Korza ve Başak Matbaacılık'a CtP satışları

Kros Dereli Graphic'in tüm ürünlerinin Ankara Bayiliğini yürütüyor. Bunun yanı sıra Frimpeks ürünlerinin ve Teknova kimyasal ve blanketlerinin satışını yapıyor.

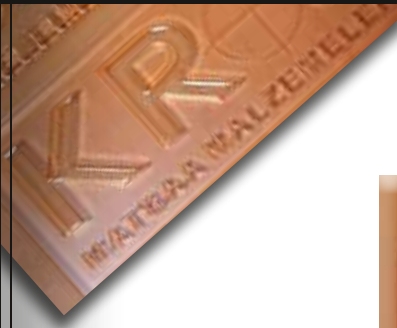
Harun Edemen, "CtP satışlarımız da devam ediyor. Korza'ya saatte 42 hızlı Kodak Transsetter CtP verdik. Başak Matbaacılık'a 4 kasetli, 67 hızlı olanı kuruldu. Bu hız web için 71'e çıkıyor.

Mürekkepte Epple olarak devam ediyoruz. Sattığımız markaları rekabet koşullarına, müşteri tercihlerine ve ihtiyaçlarına göre belirliyoruz" diyor. ■



Baba-oğul Edemen'ler





Flekso klişede yeni adresiniz

(5,50 - 2,84 - 1,70 - 1,14)

SKOR

(Skor klişeleri kendi markamızla Uzak Doğu'da üretilmektedir)



KROS
MATBAA MALZEMELERİ

İVOGSAN 1. Matbaacılar Sitesi 1515 Cadde No: 10,
Yenimahalle / Ankara

Tel.: (0 312) 395 56 00 - 384 67 40 • Tel./Fak: (0 312) 395 30 19
info@krossmm.com • www.krossmm.com





Aysan Matbaa Malzemeleri bayilik anlayışına yeni bir yorum getiriyor

TOYO Matbaa Mürekkepleri bayisi firma, matbaalara düzenli ziyaretler, ücretsiz kalibrasyon ve nokta kazancı hizmetleri ve talep halinde birebir teknik eğitimlerle müşterilerine katma değer sağlayarak matbaa malzemelerinde rekabeti farklı bir boyuta taşıyor.

(İstanbul) Aysan Matbaa Malzemeleri 1978 yılı sonunda Çağaloğlu'nda, merhum Zafer Babataş tarafından CBS Matbaa Mürekkepleri Bayii olarak kurulmuş bir aile şirketi. 1986 yılında Aysan Matbaa Makina ve Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti. adıyla kurumsal şirket olan Aysan, 1991 yılına kadar Çağaloğlu'nda muhtelif matbaa malzemeleri ithalatı ve mürekkep satışı ile varlığını sürdürmüştü. Firma 1991 yılından bu yana Topkapı'da 2. Matbaacılar Sitesi'ndeki kendi yerinde hizmet veriyor. Firmayı Kerem ve Kadir Babataş kardeşler yönetiyor. Merkezi 150 metre kare olan firmanın üst katta 350 metre kare deposu var. Firma yöneticileri stoklu çalışma zarureti yüzünden 250 metre kare yeni bir yer arayışındalar. Aysan Matbaa Malzemeleri on kişilik bir ekiple hizmet veriyor. Kadroda 35 yıldır çalışan personel de var.

Kerem Babataş, "Matbaa mürekkeplerinin yanı sıra kâğıt hariç matbaa kimyasalları ve bir makinenin çalışması için gereken her türlü sarf malzemesinin satışını yapıyoruz. Kalıp da satıyorduk ama fiyatlardaki son durum nedeniyle bıraktık." diyor.

Blankete Blueray markasının yeni serileri geliyor

Aysan Matbaa Malzemeleri daha önce çeşitli matbaa mürekkeplerinin de bayiliklerini yapmış. Aynı zamanda Çin'den, Almanya'dan, G. Kore'den, İtalya'dan çeşitli ithalatları var.

"Blankette Blueray kendi patentli markamız ve yaklaşık üç yıldır Türkiye'de satışını yapıyoruz" diyen Kerem Babataş, şöyle devam ediyor: "Şu anda iki seri getiriyoruz ve bu seriler gayet başarılı. İki seride de satışları belli bir noktaya getirdik. Halen tabaka ofset ve UV baskı için seriler getiriyoruz. Yakında kurutmalı ve kurutmasız (heatset ve coldset) veb ofset makineler için de iki yeni serimiz gelecek. Bunlar dışında transfer kazan kazan kâğıtları, püskürtme tozları, floresan renkler, altın ve gümüş ofset yaldızlar, konvansiyonel vernikler, Pantone mürekkepler, ayrıca aydınlatma spreyleri, anti dry spreyler gibi kimyasallar ithal ediyoruz. Şu anda aylık yaklaşık 48 - 50 ton civarında bir satışımız var.

Sadece 2. Matbaacılar Sitesi'nde hizmet vermiyoruz, Silivri'den Kurtköy'e kadar servis veren araçlarımız mevcut. Şehir dışına da ambarlarla vs. satış yapıyoruz."

Kerem ve Kadir Babataş, bayilik sisteminin değişmekte olduğunu belirtiyorlar. Kerem Babataş bu değişimi şöyle anlatıyor:

"Bayilik sistemi eskiden al - sat şeklindeydi, insanlar sattıkları ürünleri pek tanımıyorlardı. İşte bu nedir, trigromi renk... Şimdi bu bayilik sistemi değişiyor. Trigromi rengin hangi bileşenlerden oluştuğunu bilmeniz gerekiyor çünkü rekabet had safhada. Ne sattığınızı iyi bilmeniz gerekiyor. Hatta kendi bünyelerinde teknik uzmanları da olması gerekiyor. Biz firmadaki tüm çalışanlarımızla müşteriye cevap verecek o bilgiye sahibiz. Bu da bizi bayi olarak bir adım öne çıkarabiliyor. Çünkü insanlar üründen ziyade hizmete de bakıyorlar. Hizmette bir sıkıntı yaşamıyorsanız, hızlı teslimat yapabiliyorsanız, sattığınız ürünlerin bilgisine sahipseniz; örneğin sattığınız mürekkep selofana dayanıklı mı, ışık haslığı o işe uygun mu, hangi kâğıda hangi mürekkep uygundur, biliyorsanız; müşteri sizi tercih ediyor. Teknik sorunlarla karşılaşıldığında üretici firmanın teknik satış kadrosuyla daima yakın temasta olduğumuzdan aynı gün içerisinde çözüm bulabiliyoruz. Zaten doğru ürünü sunduğumuz zaman fazla sorun olmuyor.

Matbaacılar artık "Bu iş gider, müşteri bunu kabul eder" demiyorlar, üst düzey işler istiyorlar ve teknik bilgi de tedarikçiden beklenen bir vasıf oldu. Rekabet bunu bu hale getirdi."

Kadir Babataş, Aysan'ı diğer bayilerden ayırdığını vurguladığı farklı bir hizmeti ve kalitenin yarattığı katma değeri gündeme getiriyor:

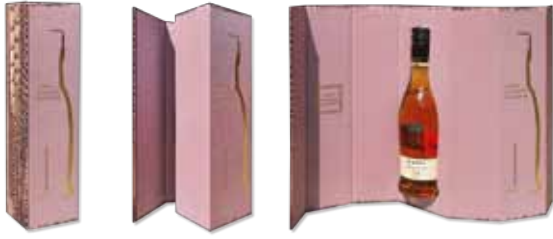
"Matbaalara ücretsiz kalibrasyon hizmeti sunuyoruz. CtP ve makine ayarları

MBOX

Yeni Nesil Kutu



MODERN



ÇAĞDAŞ

İNNOVATİF



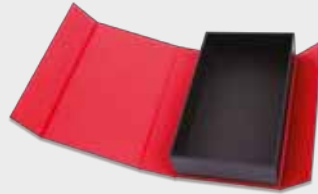
Çağdaş ve Modern

Mıknatıslı açma ve kapama kutuya değer katar, geleneksel kutu anlayışına göre daha çağdaş ve modern görüntü verir.



Kullanım Kolaylığı

Mıknatıslı oluşu açma ve kapama kolaylığı sağlar. Kapağın kutudan ayrı parça olmaması kutuya kullanım esnasında fonksiyonellik ve pratiklik verir.



Güvenli ve Sağlam

Kapak ve alt kutunun birbirinden ayrılmaması, içindeki ürünün daha güvenli saklanması sağlar.



Reklam Yapma Olanakları

Kapağın gövdeden ayrılmadan açılıp ve şık bir şekilde kapanması kapağın ön yüzünün reklam gücünü değerli kılar ve markanıza değer katar.



ücretli yapılır. Randevu olarak nokta kazancını ölçüyoruz ve ona göre kalibrasyon yapıyoruz. Bu katma değer yaratıyor çünkü her mürekkebin tram şişmesi her kâğıtta farklıdır. Kalıba göre de farklıdır. Her ikisini ayrı yapıyoruz. Bu ölçümlere göre nokta kazancını müşterilere veriyoruz. Bu da daha temiz baskı almalarını sağlıyor. TOYO'nun bize tahsis ettiği teknik ekipleri ile beraber her on beş günde bir her matbaaya gidip hazne suyu ölçümlerini, Teknotrans ölçümlerini yapıyoruz, merdane ısı değerlerini ölçüyoruz. Bu da bir katma değer sağlıyor. Yeri geliyor, müşterilerimiz teknik eğitim almak istiyorlar. Hangi konuda eğitim almak istiyorlarsa, o konuda Esenyurt şubemizde birebir düzenleme imkânımız var.

Sektörde tedarikçi olup bizi tanımayan yoktur ve yeniliklerden anında haberdar olduğumuzdan bunları matbaalara sunabiliyoruz ve onlara bir katma değer sunmuş oluyoruz; bu da matbaaların bizimle çalışmaya devam etmelerini sağlıyor.”

Kerem Babataş'ın ifadesiyle mürekkep Aysan Matbaa Malzemeleri'nin işinin %55'ini oluşturuyor. Bunun da %70'i tabaka ofset mürekkeplerinden oluşuyor. Blanketin de %15'e yakın payı var. Diğer kısmı sarf malzemeleri oluşturuyor. Yüzde 10 civarında web ofset mürekkep satışı var. Karton ambalaj matbaaları için de sürtünme direnci ve parlaklığı çok tutulan serileri olduğunu belirten Babataş, sözü blankete getiriyor: “Blanketin bizim için özel bir önemi var. Ne yapabiliriz, hangi noktalara getirebiliriz diye düşündüğümüz bir ürün. Üç yıl önce getirmeye



başladık ve ilk altı ayda zorlandık. Biliyorsunuz ustalar kendi düzenlerini bozmak istemezler. Ama ürün umudumuzu boşa çıkarmadı, çabaları-
mız ürünü belirli bir noktaya getirdi. İki yeni seri için aklımızda belli hedef matbaalar var. Onlara eksik bir ürün yelpazesıyla gidemiyorsunuz. Veb ofset blanketlerimiz gelince o matbaaların kapılarını çalacağız.”

Aysan Matbaa Malzemeleri özel renk gerektiğinde TOYO'nun Esenyurt'taki laboratuvarından aynı gün tedarik edebiliyor. ■

dijital ve baskı 30

ile hiçbir ayrıntıyı
kaçtırmazsınız!



35 YILLIK
TECRÜBEMİZ İLE HİZMETİNİZDEYİZ



Adestor

Creator



sappi | Magno™

NEVIA®



MKS

kağıtçılık ve dış tic. ltd. şti.

Turgut Reis Mah. Tekstil Kent Tic. Merkezi B-4 Blok No:57
Esenler / İstanbul / Türkiye

Tel: 0212 438 59 81 (pbx) Faks: 0212 438 59 83

www.mkskagit.com

info@mkskagit.com



Ankutsan Ankara Fabrika Üretim Müdürü Abdullah Akbaş - Kırıkkale Üniversitesi Makine Mühendisliği 2007 mezunu. Yedi yıl kadar bir ağır sanayi tesisinde, hidroelektrik baraj işletmesinde çalıştıktan sonra iki yıl araç üstü ekipman üreten bir firmada Üretim Müdürü olarak görev aldı. Daha sonra Ankutsan'a, inşaat sürecindeki Ankara fabrikaya Üretim Müdürü olarak geçti.

Ankutsan'ın Ankara fabrikası dijital dönüşümle kapasitesini arttıracak

Sincan sınırları içindeki Başkent Organize Sanayi Bölgesi'ndeki Ankutsan'ın Ankara fabrikasına daha girmeden, fabrikanın göz alıcı siyah – kırmızı tonlarıyla birlikte etrafında bekleyen on – on beş TIR dikkatimizi çekiyor. Fabrikadan sevkiyatın günlük elli – elli beş TIR'ı bulunduğunu öğreniyoruz.

Oluklu mukavva ambalaj sektörünün son yıllarda en hızlı büyüyen firması Ankutsan'ın Ankara'da yaklaşık iki yıl önce faaliyete geçirdiği modern fabrikasında Ankara Fabrika Üretim Müdürü Abdullah Akbaş sorularımızı yanıtladı.

Ankutsan'ın hızlı büyümesini nasıl yorumluyorsunuz?

Ankutsan 2002 yılında kurulup, 17 yılda beş fabrikaya ulaşmıştır, bu müthiş bir atılım ve bir o kadar da zorlu bir süreç. Bu süreci başarılı sürdürebilmemizin sırrı ise güçlü ve dinamik kadromuz ve teknolojik gelişmeleri yakından takip etmemiz. Kaliteden taviz vermeyerek üretime ve büyümeye devam eden bir şirketiz.

Bu büyümenin arkasındaki itici güç ve motivasyon nedir?

Yönetim Kurulu Başkanımız Rüstem Bey ve Mustafa Bey'lerin işlerine olan tutkusu ve inancı diye düşünüyorum. 2002 yılında sektöre ilk

adımlarını atıp, oluklu mukavva sektöründe hali hazırda bu işi yürüten firmalara rakip olma cesareti gösterdiler. Yaklaşık 20-30 yıllık tecrübe sahibi olan firmalarla aynı yarışın içine girdiler. Bugün gördüğümüz tablo ise inanılmaz. Sektöre ilk adım attıklarında tamamen yabancı olup, 17 yılda 5 fabrika sahibi olabilmek ancak işini çok sevmek ve özenle çalışmak ile mümkün olabilir diye düşünüyorum. Hacimli büyümenin yanı sıra profesyonel ekiplerimiz ile yeniliklere kısa sürede adapte olabildiğimiz dinamik bir yapıımız bulunmakta.

Ankara'da Fabrika'dan hangi bölgelere Levha temini sağlıyorsunuz?

Ankara'daki tesisimiz tüm bölgelere hizmet verebilmek amacıyla merkezi bir konumda bulunmaktadır. Ankara'dan ağırlıklı olarak teslimat yaptığımız bölgeler İç Anadolu, Marmara, Ege, Karadeniz ve Doğu Anadolu bölgeleridir.

“2020 yılında 350 bin tona yakın bir oluklu mukavva kapasitesine ulaşmış olacağız.”

Üretim kapasitesi olarak diğer fabrikalarınızla durumunuz nedir?

Ankara yüksek teknolojisi sayesinde kapasite olarak yıllık 96 bin ton ile başı çekiyor. Çerkezköy tesisimizin yıllık kapasitesi 84 bin ton. Mersin Tarsus organize sanayide bölgesindeki tesisimizde ise kapasitemiz 72 bin ton bandında. Antalya fabrikamızın kapasitesi şu an için 42 bin ton ancak 2020 yılında tamamlanacak yeni yatırım ile Antalya fabrikamızın kapasitesi yıllık 90 bin tona çıkmış olacak. 2020 yılında 4 fabrika toplamında 350 bin tona yakın bir oluklu mukavva kapasitesine ulaşmış olacağız. Oluklu mukavva tesislerimize ilave olarak Adana’da bulunan ve tüm kendi oluklu mukavva tesislerimizin kullanımına yönelik üretim yapan, yıllık 70 bin ton kapasiteli bir kâğıt fabrikamız bulunmaktadır.

Kaç personel çalışıyor?

Ankara fabrikamızda 60’ı mavi yaka olmak üzere toplam da 77 kişilik dinamik bir ekimiz var. Endüstri 4.0 uygulamaları ile iş süreçlerini gerçekleştirmek, takip edebilmek ve yönetebilmek için daha az çalışana ihtiyaç duyuyoruz. Bu sayede hata payı düşük, yüksek kalite ve hızda üretim yapabilmeye imkanı kazanıyoruz.

Geleceğe dönük bir yapı oluşturuyorsunuz diyebilir miyiz?

Doğru büyümenin gelişen teknolojiyi yakından takip etmekle mümkün olabileceğinin

farkındayız. Günü takip etmek yerine geleceğe dönük yatırımlarımızı her alanda genişletiyoruz. Teknolojik gelişmelerin yanı sıra müşteri ilişkilerimizi güçlendirerek geleceğe yatırım yapıyoruz.

Otomasyonla hataları en aza indirdiğinizi söyleyebiliyor musunuz?

Otomasyon ile hataları minimize etme fırsatı yakaladık. Minimum insan gücüne dayalı sistemi hayata geçirmeye ve geliştirmeye devam ediyoruz. SAP ile bu süreçlerin takibini daha kolay ve akıcı hale getirmek için çalışmalarımız devam etmekte.

Ankara’da en yüksek kapasiteye sahipsiniz, buradan müşterilerinize tedarikte bulunuyorsunuz. Lokasyonunuz ithalatta ve tedarikte lojistik anlamda dezavantaj olmuyor mu?

Ankara fabrikamızda kullandığımız hammadde lerimizin büyük çoğunluğunu yurt içinden tedarik ediyoruz, ithalat tarafında ise bir sıkıntı yaşamıyoruz.

Demiryolu bir seçenek mi?

Şu an Ankara’da aktif kullanılan bir yük istasyonu olmadığını biliyorum. Ancak Başkent Organize Sanayi Bölgesi’nin ve diğer bölgelerin bir istasyon oluşturma projesi var. Süreç ilerledikçe gerekli çalışmalar yapıлып, uygunluğu test edilecektir.

Üretim kalemlerinizden bahseder misiniz? ➔

Ankutsan B, C ve E dalga olarak tek dalga, EB ve BC olarak da çift dalga oluklu mukavva levhalarının üretimini yapıyor ve iş süreçleri endüstri 4.0 uygulamaları ile gerçekleşiyor.





B, C ve E dalga olarak tek dalga, EB ve BC olarak da çift dalga oluklu mukavva levhalarının üretimi yapıyoruz.

Ankutsan Ankara Fabrikası oluklu levhada müşterilerinden gelen minimum adet siparişlerine de çözüm sağlıyor

Kullanılan kâğıtlardan da bahseder misiniz?

Ankara fabrikamızda ağırlıklı olarak farklı gramaj yelpazesinde Testliner, Kraftliner ve Fluting cinslerindeki esmer kâğıtları kullanıyoruz. Bununla beraber müşterilerimizin taleplerine göre Beyaz Testliner kullanımımız da oluyor.

Siparişlerde kalite ve gramaj belirtiliyor mu?

Müşterilerimizin büyük çoğunluğu siparişlerinde kalite, gramaj, ebat ve adet bilgilerinin detaylarını verirler. Genellikle numune üzerinden çalışmalar yapıp, sipariş detaylarına bu yönde karar verilir.

Pazarda uluslararası ve yerli üreticiler var. Fabrikanız, teknolojiniz size ne avantaj sağlıyor? Asıl avantajlı olduğunuz nokta nedir?

Ankutsan olarak birçok ürün ailesinde hizmet verebilme potansiyelimiz yüksek. Bölgesel olarak doğru konumlandırılmış fabrikalarımız ve üretim seçeneklerimiz ile müşterilerimize en hızlı hizmeti sunabiliyoruz. Ankara Fabrikamızın en büyük avantajı ise sadece levha üretimi yaparak, müşterilerimizden gelen minimum sipariş adetlerine de çözüm sağlıyor olmamız. Bu da bizi

rakip firmalardan ayıran en büyük avantajdır.

Bunun dezavantajlarını nasıl aştınız?

Düşük sipariş adedi işletmeler için üretim, zaman ve nakit kaybı olarak ciddi bir dezavantaj oluşturduğu için çoğu zaman firmalar tarafından onaylanmazlar. Ancak Ankutsan olarak bu dezavantajı hem müşterilerimiz hem de Ankutsan adına pozitif yöne çevirebildik. Müşterilerimizin düşük adetli siparişlerini onaylayıp müşteri havuzumuzu genişletme fırsatı bulduk. Bu durum bize üretim esnasında esneklik sağladığı gibi siparişlerin zamanında sevk edilmesini kolaylaştırmıştır.

Stok tutuyor musunuz?

Sipariş üzerine üretim yaparak stok maliyetlerimizi minimize ediyoruz. Verilen sipariş adedinde kısıtlamaların olmaması, yüksek teknolojinin kullanılıyor olması ve doğru planlama ile fiyat avantajı, hızlı sevkiyat ve müşteri memnuniyeti gibi alanlarda kazanan taraf oluyoruz. Doğru akışa sahip sipariş grafiğimiz ile stok ve sipariş yönetimimiz daha da kolaylaşıyor.

Ebat sınırlamalarınız nedir?

Oluklu mukavva hattımızın minimum ölçü kısıtlamalarına göre 300 mm en ve 240 mm boya kadar üretim yapabiliyoruz. Bununla beraber makine performansımızı optimize etmek adına özel durumlar haricinde 650 mm levha boyunun altına düşmemeye özen gösteriyoruz.

Ürünün istiflenmesiyle ilgili önerileriniz nedir?

Sevkiyat tarafında fabrikamızın üretime başladığı 2016 Aralık ayından itibaren sürekli geliştirme ve iyileştirme çalışmalarımız devam ediyor. Bununla beraber oluklu mukavva levha ürün grubunda sevkiyat ve araç yüklemelerinde tek başına iyileştirmeler yeterli değil, müşterilerimizin ürünleri kullanmadan önce istifleme koşulları de oldukça önem taşıyor. Bu doğrultuda en kritik konulardan biri ortamın nemi; müşterilerimizin buna dikkat etmesi ve ideal nem koşullarını sağlamaları için ziyaretlerde bulunup destek olmaya çalışıyoruz.

Fabrikada hangi standardizasyon belgeleriniz var?

Ankara fabrikamızda hali hazırda ISO 9001, ISO 14001, ISO 18001 gereklilikleri yerine getiriliyor. Yakın zamanda FSC belgelendirme sürecinin de tamamlanmasını bekliyoruz. ■

Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80

CLEANILOX

ANİLOKS MERDANE TEMİZLİĞİNDE EKONOMİK ÇÖZÜM!



Neden Clean Anilox?

-  Etkin temizleme gücü
-  Üstün kalite
-  İnsan sağlığına dost
-  Mürekkep tasarrufu
-  Güvenilir çözüm
-  Kolay kullanım
-  Çevre dostu
-  Ekonomik

Birbirinden çeşitli ve etkin ürünlerle zaman alıcı ve pahalı yöntemleri ortadan kaldırıyoruz. Aniloks merdane temizliğinde etkin ve kolay çözümler için buradayız!

Anilox Merdane Temizliği çözümlerimizin yaratacağı farkı keşfedin!

0212 485 89 83



sales@cleananilox.com
www.cleananilox.com www.temizaniloks.com

 **Gama**





Meslek Lisesi Sektör Meselesi Projesi üçüncü yılına girdi

hubergroup Türkiye'nin sosyal sorumluluk projesi Meslek Lisesi Sektör Meselesi üçüncü yılına hareketli başladı. 2019/20 eğitim yılı BASEV toplantı salonunda 19 Ekim'de gerçekleştirilen tanışma ve bilgi paylaşımı toplantısının ardından, 24 Ekim'de Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı turu gerçekleştirildi.

(İstanbul) Basım Sanayi Eğitim Vakfı (BASEV) Eğitim Sponsoru **hubergroup** Türkiye, Okul - Sanayi İş Birliği kapsamında düzenlenen "Meslek Lisesi, Sektör Meselesi" sosyal sorumluluk projesinin 2019-2020 eğitim - öğretim yılı ilk buluşması 19 Ekim Cumartesi günü 100. Yıl Mahallesi Matbaacılar ve Ambalajcılar Sitesi'ndeki BASEV toplantı salonunda gerçekleştirildi.

Zeytinburnu İstanbul Ticaret Odası Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Küçükçekmece Dr. Oktay Duran Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, İbrahim Müteferrika Endüstri Meslek Lisesi, Silivri Endüstri Meslek Lisesi öğretmenleri nezaretinde 28 öğrenci, **hubergroup** Türkiye

Yönetim Danışmanı ve şirket ortağı Fatma Apaydın, **hubergroup** Türkiye'den proje yöneticileri BASEV'deki toplantıya katıldılar. Açılış konuşması ve tanışmanın ardından **hubergroup** Türkiye Teknik Destek Uzmanı Ali Can ofset baskı konusunda seminer verdi. Öğle yemeğinin ardından **hubergroup** Türkiye Üretim ve Satış Direktörü Günay Vatansver esnek ambalaj filmleri konularında ayrıntılı bir seminer gerçekleştirdi.

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı turu için 24 Ekim'de İzmir Buca Süleymanşah Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi öğrencileri de diğer liselerden gelen öğrencilerle birlikte servislerle





öğretmenleri nezaretinde TÜYAP'a geldiler. Burada öğrenci sayısı 33'e yükseldi.

Fatma Apaydın: "Uluslararası tecrübe ve bilgi birikimini ülkemize getirebiliyoruz."

BASEV toplantı salonundaki konuşmasında iki yüz elli altı yıllık uzun bir geçmişi olan **hubergroup** hakkında bilgi veren **hubergroup** Türkiye Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın, "**hubergroup** Türkiye yaklaşık yirmi yıldır ülkemizde faaliyet gösteriyor; şirketimiz ailemizle **hubergroup** Almanya'nın çoğunluğu oluşturduğu bir ortaklık" diyor ve şöyle devam ediyor: "Yüzde sekseni **hubergroup** Almanya'nın olduğu için uluslararası tecrübe ve bilgi birikimini ülkemize getirebiliyoruz. Bunda bizim de bir payımız olduğu için yerel değerlere, sektörümüze ve ülkemize de sahip çıkma duygusunu yaşıyoruz. Eğitim bizim için vazgeçilmez bir konu. Ink Academy eğitim programımızın geçen yıl 10'uncu yılını kutladık, on birinci yılındayız. Sektörde matbaalara ve ambalaj firmalarına teknik konular başta olmak üzere eğitimler veriyoruz. Bu eğitimleri verirken bize okullardan, öğretmenlerimizden ve öğrencilerden de talepler geliyordu. Bu sene üçüncüsünü başlattığımız, meslek liselerinden öğrencilerin katıldıkları bir proje başlatmak istedik. Henüz iki yıl dolmuşken beklediğimiz de üzerinde mevcudiyet ve sonuçlarla karşılaştık. Bundan dolayı çok mutluyuz."

hubergroup Türkiye eğitimcileri Ali Can ve Günay Vatansever, sırasıyla "Ofset Baskı" ve "Esnek Ambalaj Filmleri" konulu ayrıntılı seminerleri öncesinde, kendi mesleki geçmişlerini de paylaştılar ve öğrencilere cesaret aşıladılar.

TÜYAP'ta 14. salonda düzenlenen Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı'nı toplu ziyaret için düzenlenen organizasyona TÜYAP ve Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) destek verdi. TÜYAP'ta önce kendilerine ayrılan toplantı odasında BASEV yetkilileri, BASEV Eğitim Sponsoru **hubergroup** Türkiye, Avrasya Ambalaj Sanayicileri Derneği yetkilileri ve projeye katılan

öğretmenler ve öğrencileriyle bir araya geldiler. **hubergroup** Türkiye Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın burada da proje ile ilgili bilgileri yineledi ve öğretmenlere ve öğrencilere onların proje hakkındaki düşüncelerini almak üzere söz verdi. ASD İş Geliştirme Koordinatörü Nihal Yılmaz Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı, ASD ve yaklaşan ASD Kongresi hakkında bilgi verdi ve öğrencileri kongreye davet etti. Toplantıda her birine söz verilen öğrencilerin ortak düşünceleri, başarılı ve düzgün karakterli oldukları için projeye seçildikleri, öğretmenlerinin verdiği bilgiler ve proje sayesinde okudukları bölümü ve derslerini daha çok benimsedikleri ve başarılı olmayı bekledikleri yönündeydi. Öğretmenler de proje ile ilgili düşüncelerini paylaştılar ve öğrencilere tavsiyelerde bulundular.

Bir tanışma ve proje hakkındaki görüşlerin paylaşılması toplantısı olarak gerçekleşen bu buluşma ASD'nin öğle arasında sandviç ikramıyla devam etti. Daha sonra öğretmenleri refakatinde fuarı gezen öğrenciler, ASD Başkanı Zeki Sarıbekir ve diğer ASD yetkililerinin, **hubergroup** Türkiye Genel Müdürü Fatih Özgün ve Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın'ın da katılımıyla ASD standında, fuayede toplu fotoğraf çektiler. Toplu fotoğraf çekimi **hubergroup** Türkiye standında da tekrarlandı. ■

TÜYAP'ta 14. salonda düzenlenen Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı'nı toplu ziyaret için düzenlenen organizasyona TÜYAP ve Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) destek verdi.





Sezonun ilk KASAD toplantısının sponsoru Aras Grup şirketlerinden MetPack oldu

Ödüller ve Serdar Kuzuloğlu ile bir ufuk turu

Yeni sezonun ilk KASAD (Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği) toplantısı 9 Ekim Çarşamba günü her zaman olduğu gibi Swissotel, İstanbul'da gerçekleştirildi. Her geçen gün üye sayısı artan ve toplantılarını kalabalık bir grupla yapan KASAD'ın yeni dönem toplantıları daha geniş bir salona alınmıştı. Toplantıda ECMA – Pro Carton yarışması ödül töreni görüntüleri ve ödül alan Türk karton ambalaj firmalarının temsilcilerinin izlenim ve değerlendirmeleri de izleyicilerle paylaşıldı.

Sezonun bu ilk toplantısının sponsoru Aras Grup şirketlerinden MetPack oldu. Geçen dönemdeki toplantılara da sponsorluk yapan Aras Grup, bu toplantıda da ufuk açıcı bir sunuma kapı açarak, ağırlıklı olarak teknoloji haberleri ve sunumları yapan gazeteci Serdar Kuzuloğlu'nu davet etmişti. Kuzuloğlu'nun renkli ve esprili anlatımı kalabalık bir izleyici kitlesi tarafından ilgi ile izlendi. Sunumların ardından Swissotel Günaydın Restaurant'da yenilen toplu akşam yemeği ile etkinlik sonlandı.



“Arkadaşlarımız çok önemli ödülleri aldılar”

KASAD Genel Sekreteri Erol Gül’ün “Sizleri burada görmekten büyük mutluluk duyuyoruz” diyerek başlattığı toplantıda bir açılış konuşması yapan KASAD Başkanı Alican Duran, KASAD ailesinin günden güne büyüdüğünü belirterek şunları söylüyor. “Bu dönem daha geniş bir salona geçtik. Demek ki bazı şeylerin güzel gittiği bir derneğiz ve bunun da sektöre bir faydası dokunuyor. Bu toplantımızda Aras Grup şirketlerinden Met Pack’in sponsorluğunda teknoloji yurumcusu Serdar Kuzuloğlu’nu ağırlayacağız. Geçen yıl Prof Dr. Özgür Demirtaş’ın verdiği zihin açıcı vizyonu ondan da alacağımızı düşünüyoruz. Önümüzdeki süreç hepimiz için enteresan olacak gibi görünüyor. Bir süre önce European Carton Makers Association (ECMA) kongresindeydik. Arkadaşlarımız orada gerçekten çok önemli ödüller aldılar. Türk karton ambalaj sektörü için çok prestijli bir durum. Önümüzdeki 5 yılın Avrupa karton ambalaj büyümesinin % 46’sı Türkiye’den bekleniyor. Bu, hepimizi çok pozitif olarak etkileyecek bir durum ve hazırlıklı olmamız gerekiyor. Avrupa Karton Ambalaj Kongresi’nde çevreciliği, döngüsel ekonomiyi konuştuk. Rüzgar tamamen kağıt ve kartonun lehine esiyor. Bu herkes için büyük bir fırsat. Hepimiz bu gelişmeden payımızı almaya çalışmalıyız.”



Büyüme artışının % 46’lık kısmı Türkiye’den gelecek

Alican Duran’ın konuşmasının ardından KASAD Genel Sekreteri Erol Gül ECMA kongresi notlarını, ödül töreni görsel ve videolarını ve bazı verileri izleyicilerle paylaştı. ECMA kongresinde çok güzel sunumlar olduğunu ve KASAD’ın Avrupa Karton Ambalaj Üreticileri Birliği’nin aktif bir üyesi olduğunu belirten Erol Gül şöyle devam ediyor. “KASAD olarak her yıl farklı bir ülkede

Kuzuloğlu: “Sektörel olarak önümüzde altın bir çağ var”

Yaklaşık bir buçuk saat süren renkli bir sunum yapan Kuzuloğlu, teknolojinin kısa sürede geldiği noktaları ve hayatımızda yaptığı değişikliklere değinerek, 25 yıllık bir gazeteci olduğunu ve bu süre boyunca teknoloji ve trendleri takip ettiğini söylüyor. Bu sürenin insanlık tarihi boyunca hem birey olarak hem de endüstriyel olarak, teknolojinin hayatımıza en çok dokunduğu, en bereketli, en çeşitli, en farklı dönem olduğunu belirterek çeşitli örnekler veren Kuzuloğlu bugün geldiğimiz noktada çok farklı bir yerde olduğumuza vurgu yapıyor. Sektörel olarak önümüzde altın bir çağ olduğu değerlendirmesini yapan Kuzuloğlu nelerin değişip değişmedi, bunun olası yansımalarının neler olabileceği üzerine düşüncelerini paylaşarak, hayatın ve teknolojinin farklı alanlarından ilham veren örnekler sundu.





ECMA'da büyük ödülü alan Printpark'tan Ferit Dansık ve üç ödül alan Omaks, Omaks Ambalaj'dan Burhan Özdemir izlenimlerini paylaştılar.



yapılan kongrelere katılıyoruz ve bu kongrelerdeki sunumları web sitemize yüklüyoruz. Batı Avrupa Karton ambalaj pazar payında birinciliği Almanya % 23'le, ikinciliği Birleşik Krallık ve İtalya % 14'le, üçüncülüğü de % 12 ile Fransa ve Türkiye alıyor. 2012 – 2017 yılları arasında Avrupa karton ambalaj üretimi artışında Türkiye % 9,8'le açık ara önde. Geleceğe dönük olarak 2017-2022 yılları arasında da yine en büyük artışın % 7,7 ile Türkiye'de olacağı ön görülüyor. Diğer ülkelerde bu oran % 1 - 2 arasında. Hatta eksi olanlar var.

Satış değerleri tahminlerine bakıldığında da yine Türkiye açık ara önde: 2012-2022 yılları arasında artış oranının % 8,2 olması bekleniyor. En ilginç de önümüzdeki dönemdeki karton ambalaj üretim artışındaki ülke payları: 555 bin tonluk büyüme artışının % 46'lık kısmının Türkiye'den geleceği ön görülüyor. Yani sektörümüzün önü gerçekten açık. Türkiye'nin bu yükselişi başka etkinliklerde de gözleniyor. Üyelerimiz her yıl ECMA'nın Pro

Carton ile birlikte yaptığı, Pro Carton – ECMA karton mükemmeliyet yarışmasında çeşitli ödüller alıyorlar. Bu yıl yarışmaya Avrupa'nın 12 ülkesinden 44 karton ambalaj üreticisininin 122 ürünü katıldı. Toplam 12 dalda 30 ödül verildi. Üyelerimizden Omaks Ambalaj bir ürünü ile Platin Ambalaj, bir diğer ürünü ile de hem Altın Ambalaj Ödülü hem de Halk Oylaması Ödülünü kazandı. Ödüllerin ödülü olarak tanımlanan Yılın Karton Ambalaj Ödülünü ise, tüm Avrupalı büyük ambalaj devlerinin önünde üyemiz PrintPark Ambalaj aldı.” Ödül töreni ve kongrenin Malta'da tarihi bir alanda yapıldığını belirten Gül, törenle ve ödüllerle ilgili görsel ve videoları da izleyicilerle paylaştı.

“Bu ödülü alan ilk Türk firması ama kesinlikle son olmayacak”

Görsellerin izlenmesinin ardından izleyiciler arasında bulunan Omaks Ambalaj'dan Burhan ➔



KARTON - OLUKLU AMBALAJ ÇÖZÜMLERİNİN LİDER MARKASI

C150/165 AUTOMATIC DIE-CUTTING MACHINE with Stripping Unit
TAM OTOMATİK AYIKLAMALI, KESİM MAKİNASI



QMY1500P AUTOMATIC DIE-CUTTING & CREASING MACHINE
(with STRIPPING UNIT)
OTOMATİK AYIKLAMALI KESİM MAKİNASI



JHH-1050 AUTOMATIC FOLDER GLUER (4,6 Point, Crash Lock Bottom)
KUTU YAPIŞTIRMA MAKİNASI(4,6 Nokta, Dip Kilit)



MY-series SEMI-AUTOMATIC DIE-CUTTING & CREASING MACHINE
YARI OTOMATİK KARTON - OLUKLU KESİM MAKİNASI



QTM1300/1450/1650 TM
AUTOMATIC FLIP-FLOP-FLUTE LAMINATOR MACHINE
OTOMATİK OLUKLU LAMİNASYON, ÇEVİRME VE İSTİFLEME MAKİNASI



SD-2400A
SEMI-AUTOMATIC DOUBLE PIECES STITCHER
ÇİFT KAFA TEL DİKİŞ MAKİNASI



AUTOMATIC FILM LAMINATING MACHINE(Water Based & Thermal)
OTOMATİK SELEFON MAKİNASI (SU BAZLI & TERMAL)



JAB2300A TWO PIECE GLUING MACHINE
İKİ PARÇA YAPIŞTIRMA MAKİNASI



AVRASYA
AMBALAJ
FUARI İSTANBUL 2019
Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı
www.packagingfair.com

Salon: 9

Stand: 909B/910

23 - 26 Ekim 2019
Tüyap / İstanbul



Yeni KASAD üyelerine rozetleri takıldı

Özdemir ve PrintPark Ambalaj'dan Ferit Dansık izlenimlerini paylaşmaları için kürsüye davet edildi.

Son dört yıldır ECMA yarışmalarına katıldıklarını ve son iki yıldır da finale kaldıklarını belirten Omaks'tan Burhan Özdemir 2018 ve 2019'da ödüllerle döndüklerini belirtiyor ve ekliyor: "Türkiye'yi temsil etmek bizim için gurur verici. Matbaa sektöründe, baskı ve tasarım alanında Avrupa'yı yakaladığımız, hatta bazı tasarımlarda öne geçtiğimiz görülüyor. En büyük ödülü de yine bir meslektaşımız kazandı. Bu yarışmalara daha fazla firmamızın katılmasını diliyorum."

"Üç ödül alan kimse yok, sadece Omaks, en büyük ödülü alan kimse yok, sadece Printpark" diyen Erol Gül'ün ardından izlenimlerini aktarmak üzere kürsüye gelen PrintPark'tan Ferit Dansık da sunuları söylüyor. "Bizim için güzel bir deneyim oldu. Oniki yıl önce niye bir Türk firması bu ödülleri alamıyor diye yola çıkmıştık. O zaman en iyi kozmetik ödülünü aldık. Ödülü alınca olabileceğini görmüş ve en büyük ödülü hedefimize koymuştuk. 2016'da yine ödüller aldık. Gerçekten bu ödülleri almak zor iş. Özellikle Türklerin bu ödülleri alması zor. Biz bu ödülü bir Türk markası ile aldık. Bizim rekabet ettiğimiz ambalaj firmaları çok iyi gözükse de aslında müşterileri çok iyi. Uluslararası ve satın alma gücü çok iyi olan firmalar. Güzel ambalajınızı satabiliyorsunuz. Burada aramızda bu işleri yapabilecek kabiliyette çok firmamız var. Türk olarak bu başarıyı göstermek zor. Bizde üretim kabiliyeti var ama bunu destekleyecek, güzel karton ambalaja para ödeyecek büyük ölçekli müşteri sayısı az. O anlamda müşterimize de burada teşekkür etmek istiyorum. Bu tür platformlarda daha çok yer almamız lazım. İhracatı arttıran bir firmayız ama ihracat da bir çığ gibi. Benim rakibim de ihracatını arttırsa benim ihracatım da o kadar artıyor. Çünkü bir algıyı yıkıyoruz. Algıları yıkmak için bu tür yarışmalar ve ödüller çok önemli. Pro Carton Genel Müdürü'nün dediği gibi "Bu ödülü alan ilk Türk firması ama kesinlikle son olmayacak." Önümüzdeki süreçte Türkiye'den beklenen üretim artışı ile daha çok firmamızın yarışmalara katılması."

KASAD'ın web sitesindeki yeniliklerden de söz eden Erol Gül, "Her üyemize bir şifre gönderdik. Bununla web sitemizde paylaştığımız verilere ulaşabileceksiniz. Ayrıca üyelerimiz ellerindeki fazla ya da atıl malzeme ve makineleri web sitemize girerek değerlendirme fırsatı bulacaklar" diyor.

Serdar Kuzuloğlu'nun sunumundan önce Aras Grup şirketlerinden Aras Makina'nın Genel Müdürü Hamdi Kaymak, daha önceki etkinlikte olduğu gibi bir uzmanın değerlendirme ve deneyimlerinden faydalanmayı amaçladıklarını ve

Serdar Kuzuloğlu'nu davet ettiklerini belirterek Aras Grup'a ilişkin de kısa bir değerlendirmede bulundu:

MetPack'ın 25 bin metre kare alana sahip yeni fabrika binası bu ay tamamlanıyor

"Met Kağıtçılık için yatırım bilgilerini ve verileri farklı bir etkinlikte sizlerle paylaşacağız. Biliyorsunuz geçen yıl KASAD'daki etkinliğimize finans Profesörü Sayın Özgür Demirtaş Bey'i davet etmiştik. Ekonmide iniş çıkışların yoğun yaşandığı bir gündem vardı. Çok ilginç bir sunum yapmıştı Demirtaş Hocamız. Bu etkinlikte teknoloji ve trendler konusunda uzman Sayın Serdar Kuzuloğlu'nu misafir ediyoruz. Ambalaj sektörü yeni teknolojilerin pazara taşınmasında öncü bir sektör. Bu nedenle, 'Endüstri 4.0 ve Ötesi' başlığı altında, özellikle yeni teknolojiler ve trendler konusunda Serdar Bey'den de ilgi çeken bir sunum bekliyoruz.

Çok kısa olarak Aras Grup çatısı altında faaliyet gösteren firmalarımız için kısa hatırlatmalar yapmak istiyorum. Aras Grup 1974 yılından beri basım sektöründe faaliyet göstermekte. Çalışan sayımız 175.

Grup çatısı altında 4 firmamız faaliyet gösteriyor: Bunlar Aras Makina, Met Etiket, Met Kağıtçılık ve MetPack. Aras Makina, baskı ve baskı sonrasına yönelik alanında teknoloji lideri birçok makine üreticisinin Türkiye temsilciliğini yürütmekte. Bazı firmalar için Azerbaycan ve Gürcistan pazarlarında da hizmet veriyoruz. Met etiket, iç mekan dış mekan ve endüstriyel ürünler konusunda yine alanında lider firmaların temsilciliğini sürdürmekte. Met Kağıtçılık, Bristol, kuşe, birinci hamur kağıt ve özellikle laminasyon film tedarikine yönelik hizmet veriyor.

MetPack, Met Kağıtçılık ticari yapılanması altında faaliyet gösteren üretim firmamız. Tek taraflı ve çift taraflı polietilen kaplamalı kağıt üretimi gerçekleştiriyor. Bu ürünler daha çok karton bardak ve gıda ürünleri ambalajı üretenler tarafından talep edilmekte.

MetPack yıllık 48 bin ton üretim kapasitesine sahip ve birçok yurt dışı pazara da üretim gerçekleştiriyor. MetPack'e ilişkin en son haberimiz, 25 bin metre kare alana sahip yeni fabrika binamızın bu ay tamamlanacak olması. Kasım ayı içinde de faaliyete başlayacak. Met kağıtçılık ve MetPack'e ilişkin gelişmeleri ve yatırımları bir başka etkinlikte daha detaylı olarak sizlerle paylaşma imkanına sahip olacağız. Katılımınız için çok teşekkür ediyorum."

Hamdi Kaymak'ın ardından verilen ara sonrası Serdar Kuzuloğlu'nun sunumunu yaptı. ■

25.–28.1.2020

Frankfurt, Almanya

The
visionary
office.

paperworld

Tüm sektör ile birlikte
geleceğe yön verin

Sektörün buluşma noktası Paperworld, en yeni ürünleri sunmasının yanı sıra büyük bir ilham ve bilgi zenginliği de sunuyor. Tüm kırtasiye, ofis malzemeleri, ev ve ticari sektörlerinin uluslararası önde gelen fuarında yarının trendlerini ve ürün çeşitlerini yakından görme fırsatını kaçırmamak için biletinizi hemen alın!

↳ paperworld.messefrankfurt.com

The
stationery
trends.



3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu gerçekleştirildi

Dünyaca ünlü davetli konuşmacıların yer aldığı, çok değerli bildirilerin sunulduğu, Printistanbul adıyla düzenlenen sempozyumun gala gecesinde Marmara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu Basım Teknolojileri Bölümü tarafından konulan Altın Hurufat ödülünün ilki Basım Sanayi Eğitim Vakfı'na verildi.

Marmara Üniversitesi'nin Sultanahmet'teki rektörlük binası, 10 – 11 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilen 3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumuna ev sahipliği yaptı. Yurt içinden ve yurt dışından bilim insanları, basım sektöründen STK temsilcileri, sponsor firmalardan temsilciler ve öğrencilerin katılımıyla gerçekleşen sempozyumda dünya çapında üne sahip davetli konuşmacılar da vardı. Sempozyuma yurt dışından Almanya, İngiltere, Sırbistan, Rusya, Slovenya, Macaristan, Hırvatistan, Yunanistan'dan ve ülkemizden bilim insanları katıldı.



Sempozyum dolu bir salona hitaben yapılan açılış konuşmalarıyla başladı. Düzenleme Kurulu Başkanı Doç. Dr. Ahmet Akgül, "Basım teknolojileri alanında lisans ve lisans üstü düzeyde eğitim veren ilk ve tek kurum olma özelliğini taşıyan

yüksek okulumuzun Basım Teknolojileri Bölümü bilimsel çalışmalarında, öğrenci ve öğretim elemanı değişiminde, ortak proje ve benzeri ikili iş birliklerinde ABD, Almanya, İngiltere, Macaristan, Litvanya ve Sırbistan gibi ülkelerin seçkin üniversiteleri ile projeler ve anlaşmalar yapmaktadır" diyor ve şöyle devam ediyor. "Ülkemiz basım endüstrisi ise yılda birkaç milyar dolar ciro yapan, hatırı sayılır ihracat yapan, yüksek teknolojiyi dünya ile eş zamanlı kullanan ve rekabet gücü yüksek ve kalbi İstanbul'da atan bir endüstridir, sektördür. Gelecekteki arzumuz bu sempozyumu daha da güçlendirmek ve basım teknolojileri alanında Avrupa'da ve dünyada dört gözle beklenir hale getirmektir."

Basım Sanayi Eğitim Vakfı Başkanı Sadettin Kaşıkırık; "Marmara Üniversitesi ile müşterek çalışmalarımız devam ediyor ve devam edecek" diyor ve sözlerini





şöyle sürdürüyor: “Lisans eğitime desteğimiz sürüyor, burada Yönetim Kurulu Üyemiz Nazlı Babataş Özek mentorluk ile ilgili bir sunum yapacak. Bu konuda da destek vermek istiyoruz. Üniversitelerin sanayi ile iş birliklerini İstanbul Sanayi Odasına da taşıdık ve Milli Eğitim Bakanı ve İl Milli Eğitim Müdürü ile beraber İstanbul Sanayi Odası ile bir anlaşma yapıldı. Bu anlaşma çerçevesinde BASEV Mütevelli Heyeti ve sponsorlarımızın desteği ile her zaman Marmara Üniversitesi'ne elimizden gelen eğitim desteğine tabii ki sektörümüzün karşılayabildiği kadar aynı şekilde devam edeceğiz.”



Konuşmasına teşekkürle başlayan, Düzenleme ve Yürütme Kurulu'nun çabalarını özellikle vurgulayan Marmara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Mehmet Oktav, “Üçüncüsü yapılan bu Sempozyumun dünyaca tanınması

ve bu denli ilgi görmesinde bazı unsurlar çok önemlidir; yapılan bu katkılar kayda geçerek hep saygıyla anılacaktır” diyor ve şöyle devam ediyor: “Ülkemizde direkt basım ve ambalaj ile ilgili dört sempozyum yapılmaktadır. İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa'nın yaptığı Uluslararası Matbaa Teknolojileri Sempozyumu, BASEV Kongresi, üniversitemiz Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu tarafından yapılan Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu ve Ambalaj Sanayicileri Derneği tarafından ilki Kasım ayında yapılacak olan Ambalaj Sanayi Kongresi. Bir sanayi için bu kadar sempozyum düzenlenmesi

bu sanayinin büyüklüğü açısından önemli bir göstergedir. 2018 yılında ilk 500 sanayi kuruluşu içerisinde 61 ambalaj firması girmiştir. Bunların bir kısmı büyük basım işletmeleridir. Geçen yıl 23 milyar dolar hacmindeki ambalaj sektörü 4.6 milyar dolarlık ihracat yaptı. Bu kapasiteye basım sanayinin katkısı büyüktür.”

Türkiye’de matbaa eğitiminin orta öğrenim düzeyinde 1946, lisans düzeyinde 1976, lisans üstü düzeyde 1986 ve ön lisans düzeyinde 1999 yılında başlatıldığını belirten Oktav, halihazırda basım teknolojileri alanında 23 meslek lisesinde orta öğrenim, 20 yüksek okulda ön lisans, bir okulda lisans ve bir enstitüde lisans üstü düzeyde eğitim verildiğini belirterek, ekliyor: “Bu eğitim kurumları basım sektörünün ihtiyaç duyduğu her seviyedeki nitelikli insan gücünü sağlamaktadır.”

Sempozyumun yurt dışından uluslararası üne sahip davetli konuşmacıları (İsviçre Luzern Üniversitesi'nden Prof. Dr. Volker Jansen, DowDupont EMEA Direktörü Jan Scharfenberg, İngiltere, Swansea Üniversitesi'nden Prof. Dr. Tim Claypole ve Sırbistan, Novi Sad Üniversitesi'nden Assoc. Prof. Dr. Nemanja Kasikovic) ve bildiri sunan bilim insanları vardı. İki gün boyunca yapılan sekiz oturuma sırasıyla





(Üstte) Rektörlük binasının çatısında hocaların Sempozyum hatırası.

(Altta) Sempozyumun ikinci günü İngiltere, Swansea Üniversitesi'nden Prof. Dr. Tim Claypole tarafından gerçekleştirilen workshop büyük ilgi gördü.

Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Oğuz, Dr. Öğr. Üyesi Batuhan Kurt, Prof. Dr. Sinan Sönmez, Dr. Öğr. Üyesi Zafer Özomay, Prof. Dr. Türkün Şahinbaşkan, Doç. Dr. Arif Özcan, Araş. Gör. Dr. Doğan Tutak, Dr. Öğr. Üyesi Gülhan Acar Büyükpehlivan başkanlık etti.

Sonuç Bildirgesi, basım endüstrisinin önemini hiçbir zaman yitirmeyeceği vurgulandı



Sempozyum Sonuç Bildirgesi, Sempozyum Düzenleme Kurulu Başkanı Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Oğuz tarafından okundu:

“Sempozyumda bilim kurulu değerlendirmesi sonucunda 40 sözlü bildiri sunumu ve 4 poster katılımı olmuştur. ‘Esnek Filmler ve Akıllı Ambalajlar için Fleksografideki Gelişmeler’ adlı yarım günlük bir Workshop yapılmıştır.

Sempozyumda 200 metre kare alanda 14 sponsor firma stant açarak sektörle iletişim kurmuştur.

Sempozyum katılımcılarına, BASEV (Basım Sanayi Eğitim Vakfı) tarafından tercüme ettirilerek sempozyum tarihine yetiştirilmek üzere bastırılan, ‘Grafik Sanatları için Kimya’ kitabı hediye edilmiştir.

Sempozyum, Dünyada Basım Teknolojileri Eğitimi ve ilgili alanlarda eğitim veren üniversitelerin bilim insanlarını, öğrenci ve sanayicilerini bir araya getirerek bilgi ve tecrübe paylaşımı açısından çok önem kazanmıştır.

Üçüncü Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu (Printistanbul)'nda sunulan bildiriler ve yapılan değerlendirmeler ışığında aşağıda yer alan hususların sempozyum sonuç bildirgesi olarak açıklanması uygun görülmüştür:

- Basım Endüstrisinin geleceğine baktığımızda önemini hiçbir zaman yitirmeyeceğini ürün çeşitliliğinin arttığı; yenilikçi, çevreci, akıllı ürünlere olan talebin artacağı ve bu bağlamda sektörün büyük bir dönüşüm içinde olacağı, yapılan pek çok çalışmada vurgulanmıştır.
- Akıllı ambalajlar, basılı elektronikler, dijital tekstil, kişiselleştirilmiş ürünler, gıda ambalajlarında migrasyon ve benzeri konuların günümüzde çok büyük önem taşıdığı ve bu ürünlerin güvenilirliği kanıtlanmış standartlara uygun olarak üretilmesinin zorunluluğu birkaç çalışmada vurgulanmıştır.
- Basım sektörünün tüm paydaşları, eğitim kurumları ve STK'lar birlikte gerekli çalışmalarını yaparak; üretim, satış, pazarlama, insan kaynakları, ihracat ve iş güvenliği konularında sektörün yaşadığı sorunların çözümü için geniş kapsamlı ve kalıcı çözümler üzerinde planlamalar yapmalı; tedbirler almalıdır. Hazırlanan raporların Devlet Planlama Teşkilatı'na iletilmesi gerekir.
- Basım sektörünün Ekolojik Ayak İzinin belirlenmesi ve gereken önlemlerin alınması gerekir.
- Basım sektöründe atıkların toplanması, dönüştürülmesi veya bertaraf edilmesi hayati önem taşımaktadır.
- Elektronik yayıncılığın sektöre etkileri ve yaygınlaşması için yapılması gerekenlerin belirlenmesi gerekir.
- Basım işletmelerinin ihtiyaç duyduğu nitelikli işgücü için meslek liselerinde, üniversitelerde ön lisans, lisans ve lisansüstü düzeydeki eğitimlerin iyileştirilmesi için var olan Üniversite - Sanayi İş Birliği geliştirilmeli ve sürekliliği sağlanmalıdır. Ayrıca basım teknolojileri lisans ve ön lisans eğitimi alan öğrenciler için mentorluk sistemi hayata geçirilmelidir.
- Dünyada basım teknolojilerindeki gelişmeler bilim insanları tarafından sürekli izlenmeli ve sektör bilgilendirilmelidir.” ■

3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu

Gala yemeğinde hocalara vefa...



3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu'nun gala yemeği matbaa eğitimi veren hocaların üç neslini buluşturdu

Dr. Öğr. Üyesi Lütfi Özdemir, önce yıllarca bölümde ders veren ve iki ay önce emekli olan Yrd. Doç. Dr. Hayri Ünal'ı sahneye davet etti. Ünal'a onur plaketi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Müdürü, Prof. Dr. Mehmet Oktav takdim etti. Hayri Ünal, duygularını şöyle dile getiriyor: "1976'da İstanbul Teknik Öğretmen Okulu açıldı. Ben ilk öğrenci olarak girdim ve 39 yıl hizmet verdim. Arkamızda bir eğitim ordusu bıraktık. Hepsine emeğim geçtiğini düşünüyorum. Beni aratmayacaklarını düşünerek emekliliğe karar verdim. Hocalarıma, arkadaşlarıma ve öğrencilerime teşekkür ediyorum."

Uzun yıllar binlerce meslek adamı yetiştirerek emekli olmuş; İstanbul Meslek Lisesi meslek öğretmenleri Adnan Yüksel, Akın Özcoşkun, Erdoğan Çakır, Hayrettin Mert, Mehmet Çelik de galanın onur konukları arasındaydı. Burhanettin Aksoylar şehir dışında olduğundan, Recep Yaman rahatsızlığı nedeniyle geceye katılamamışlardı. Artık hayatta olmayan hocalar; İstanbul Matbaa Meslek Lisesi'nin çok değerli meslek öğretmenleri Ahmet Dereli, Demir Anadol, Coşkun Pınarcıkoğlu, Erdoğan Şahloğlu, Sedat Dibek, Bige Çetintürk, Dünder Aytan, Ayhan Ünal, İsmail Özbay da anıldı.

Hocalardan, 1959 – 2002 arasında görev yapan Adnan Yüksel'e plaketi öğrencisi Prof. Dr. Mehmet Oktav tarafından takdim edildi.

Akın Özcoşkun'a plaketi öğrencisi Dr. Öğr. Üyesi Şükrü Cem Özakhun tarafından takdim edildi.

Erdoğan Çakır'a plaketi öğrencisi Prof. Dr. Cem Aydemir tarafından takdim edildi.

Hayrettin Mert'e plaketini Prof. Dr. Efe N. Gençoğlu takdim etti.

Mehmet Çelik'in plaketi Prof. Dr. Türkün Şahinbaşkan eliyle takdim edildi.

Şimdiki adıyla Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Basım Teknolojileri Bölümü'nün 1976 yılındaki kuruluşunda, iki kurucu öğretim görevlisinden biri olan Matbaa Müh. Burhanettin Aksoylar şehir dışında olduğundan, plaketi öğrencisi Öğr. Görevlisi Engin Kurt'un elinden kızı Işıl Aksoylar Karakaş aldı.

Diğer kurucu öğretim görevlisi, Matbaa Müh. Recep Yaman yorgunluğu ve rahatsızlığı nedeniyle törene katılamadığından, onun adına Almanya'daki öğrencilik yıllarından arkadaş, merhum Matbaa Müh. Ahmet Dereli'nin oğlu Kerem Dereli'ye plaketini iki ay önce emekliye ayrılan Hayri Ünal Hoca takdim etti. ■



3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu

Gala yemeğinde Sponsorlara teşekkür plaketi

Gala yemeğinde konuşan Düzenleme Kurulu Başkanı Doç. Dr. Ahmet Akgül, Sempozyumun sponsorlarına ve yurt dışından katılan akademisyenlere teşekkür etti. Ardından sponsorlara plaketleri verildi.

- Doç. Dr. Ahmet Akgül Dupont Türkiye adına plaketi Nehar Keşan'a sundu.
- Frimpeks A.Ş. adına İlhan Üner'e plaketi Doç. Dr. Ahmet Akgül takdim etti.
- Korda Kağıt A.Ş. adına Murat Taylan'a plaketi Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Oğuz sundu.
- TOYO Matbaa Mürekkepleri adına Engin Kurt'a plaketi Öğr. Üyesi Dr. Mehmet Oğuz tarafından verildi.
- Sinangin Matbaacılık adına Ufuk Selvi'ye plaketi Doç. Dr. Ahmet Akgül sundu.
- Doç. Dr. Ahmet Akgül Odak Kimya A.Ş. adına Göksel Şen'e plaketi verdi.
- Dereli Graphic adına Kerem Dereli, plaketi Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Oğuz'un elinden aldı.
- UPM Kymmene Kağıt Ltd. Şti. adına plaketi Mert Ecer'e Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Oğuz sundu.
- **hubergroup** Türkiye adına plaketi Doç. Dr. Ahmet Akgül tarafından Fatih Özgün'e takdim edildi.
- Cem Serigrafi adına Erdiñç Türkmenođlu'na plaketi Dr. Öğr. Üyesi Mehmet Oğuz takdim etti.

Doç. Dr. Ahmet Akgül, katılmayan sponsorlara da teşekkür etti. ■

İlk Altın Hurufat ödülü BASEV'in

3. Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu Yürütme Kurulu organizasyonu ile basım dünyamıza bir de ödül kazandırıldı: Altın Hurufat Ödülü. Altın Hurufat, eğitime, sektöre, ülkemize ve geleceğimize katkı sağlayanlara vefa göstergesi olarak verilecek. İlk Altın Hurufat, Sektöre / Bilime / Eğitime Hizmet Ödülü BASEV'e verildi.

Marmara Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu'ndan Dr. Öğr. Üyesi Lütfi Özdemir ödülün tanıtımını yaparken: "Bu ödül BASEV'e destek olan herkesindir. Bu ödül BASEV mütevelli heyetindedir, kuruluşundan bugüne kadar ki tüm başkanlarıdır, BASEV geçmiş ve şimdiki yönetim kurullarıdır, BASEV komitelerindedir" diyor.

BASEV'in Altın Hurufat ödülü BASEV Yönetim Kurulu ve Mütevelli Heyet Başkanı Sadettin Kaşıkırık'a Sempozyum Düzenleme Kurulu Başkanı Doç. Dr. Ahmet Akgül tarafından takdim edildi. BASEV Başkanı Sadettin Kaşıkırık, ödülü aldıktan sonra duygularını şöyle getirdi:

"Gerçekten bu ödülü bugün rahmetli başkanla-



rımız, tüm BASEV'e gönül veren ve emek veren sizlerin sayesinde sektörüm adına alıyorum. Bu ödül üniversitenin bize ve bizim de üniversiteye olan karşılıklı gönül bağımızı daha güçlü kılmasına belki bir küçük vesile ama onlar her zaman bizim gönlümüzde." ■

BASEV'in Altın Hurufat ödülü BASEV Yönetim Kurulu ve Mütevelli Heyet Başkanı Sadettin Kaşıkırık'a Sempozyum Düzenleme Kurulu Başkanı Doç. Dr. Ahmet Akgül tarafından takdim edildi.



Marmara Üniversitesi Teknik Bilimler Meslek Yüksekokulu'ndan Dr. Öğr. Üyesi Lütfi Özdemir ödülün tanıtımını yaptı:

Altın Hurufat ödülü 60 didot punto büyüklüğünde, gerçek hurufat yüksekliğinde, orijinal hurufat gibi ters görüntülü hazırlanarak prinç üzerine 24 ayar saf altınla kaplanmış.

Ödülün sektörümüzün OSCAR'ları haline gelmesi her birimizin dileği.



Galada BASEV masasında Altın Hurufat Ödülü sevinci

Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi ile Meteksan Matbaacılık A.Ş. Stajyer İstihdamı Programı Çalışması

Alper ÇİFÇİ / Meteksan Matbaacılık A.Ş. Baskı İş Birimi Direktörü

Meteksan Matbaa Çalışanları ve Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Matbaa Teknolojisi Bölümü Öğretmenleri: (Soldan Sağa) Berna Zorer, Hakan Ceyhan, Mehmet Ekinci, Ufuk Bahçeci, Alper Çifçi, Aslı Koçyiğit, Ömer Akbulut, Berkay Telatar, Özgür Özkan, Hami Paşay



Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi, Matbaa Teknolojisi Bölümü öğretmenleri ile 19 Eylül 2019 tarihinde gerçekleştirmiş olduğumuz teknik şirket gezisi ile stajyer istihdam programı ve teknik seminer olanaklarını görüştük.

Mesleki ve teknik eğitimin amacı, sosyal ve ekonomik sektörler ile iş birliği içinde ulusal ve uluslararası mesleki yeterliliğe; meslek ahlakına ve mesleki değerlere sahip; yenilikçi, girişimci, üretken, ekonomiye değer katan bireyler yetiştirmektir. Mesleki ve teknik eğitim ile bireylerin ilgi ve yetenekleri doğrultusunda uygun öğrenme fırsatlarının sunulduğu, iş ve meslek ahlakını merkeze alan; yenilikçi, istihdama hazırlayan, sektörün ihtiyaçlarına göre geliştirilen ve paydaşlarla iş birliği içinde sürekli yenilenen bir mesleki eğitim sistemi oluşturulması amaçlanmaktadır (MEB, 2018). Milli Eğitim Bakanlığı 2023 hedeflerinde de mesleki ders içeriklerinin güncellendiği, öğretmenlerin iş başında eğitim olanaklarının arttırıldığı, okulların alt yapı ve donanımının hızla değişen ve gelişen teknolojiyle uyumlu hale getirildiği, sektörün mesleki ve teknik eğitim süreçlerinde daha fazla yer aldığı, sektör liderleri ile iş birliği imkânlarının arttırıldığı, ulusal ve uluslararası düzeyde sektörel iş birliği protokolleri ve iyi uygulama modeli olabilecek projelerin hayata geçirildiği bir yapının kurulması planlandığı görülmektedir (MEB, 2023). Meteksan Matbaacılık olarak mesleki eğitimin öneminin farkındayız ve matbaa sektörüne istihdam sağlayacak en güçlü kaynağın meslek liseleri ve meslek yüksek okulları olduğunu düşünmekteyiz. Bu eğitim kurumlarını seçmiş öğrencilerin hayata hazırlanırken, sektörde faaliyet gösteren öncü kurum, kuruluş ve şirketler ile yakın etkileşim içinde olması gerektiğine

inanmaktayız. Mesleğin gerektirdiği yeterlilikler yalnızca Türkiye ile sınırlı olmayıp tüm dünya için geçerlidir. Çünkü bu sektörde pazar tüm dünyayı kapsamaktadır. Ülkemizdeki meslek liselerinin, şirketlerle kurdukları etkileşim ve iyi planlanmış stajyer istihdam programları ile tüm dünyada kendini kanıtlamış ve başarılı meslek uzmanları yetiştirebileceğini düşünmekteyiz.

Bu düşünceler doğrultusunda temasa geçtiğimiz, Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Matbaa Teknolojisi Bölümü öğretmenleri; Ufuk Bahçeci, Hakan Ceyhan, Mehmet Ekinci ile birlikte şirketimiz Meteksan Matbaacılık Baskı İş Birimi tesislerine bir ziyaret organize ettik. Baskı teknolojilerimizi ve sektöre bakış açımızı teknik bir üretim tesisi gezisi eşliğinde tartıştık. Bu buluşmada, Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi Matbaa Teknolojisi Bölümü öğretmenleri ve yetkilileri ile görüşürken, amacımızın mesleki eğitime katkı sağlamak olduğunun altını çizdik. Bu amacı gerçekleştirmek için ilk adım olarak ilgili öğrencilerin katıldığı bir teknik seminer planlamayı ve sonrasında yine ilgili öğrencilerin katılım sağladığı bir teknik üretim tesisi gezisi düzenlemeyi kararlaştırdık. Bu teknik seminer ve tesis gezisinde ana konunun, “geleceğin matbaaları” ve “matbaadaki dijitalleşme” olması yönünde fikir birliği sağladık. Bu kapsamda, stajyer istihdamı ile ilgili olarak sürece ilk adımımızı attık.

Matbaa Teknolojisi Bölümü, Atatürk Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesinde, 2000 yılından itibaren eğitim vermektedir. Ofset baskı ve baskı öncesi alanında eğitim veren lise halihazırda; 5 öğretmen, 49 öğrenci (36 erkek - 13 kız) ile eğitime devam etmektedir. ■





Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı rekor kırdı

Fuar, 14 salonda 9 bini aşkın yabancı ziyaretçi dahil 64 binin üzerinde ziyaretçiye ev sahipliği yaptı.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı, 23 - 26 Ekim 2019 tarihleri arasında Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirildi.

Tüm endüstrilerin ambalaj ürün ve makine çözüm arayışları ve yatırımları için bölgesinin en çok tercih edilen ticari buluşma noktası olmaya devam eden Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı; 2019 yılında rekor kırarak; 48 ülkeden 1.231 firma ve firma temsilciliği ile 115'ten fazla ülkeden, 9 binden fazlası yurt dışından olmak üzere, 64 binin üzerinde ziyaretçiyi 4 gün boyunca tek çatı altında buluşturdu.

Bu yıl Salon 11B'nin ilavesiyle 14 salonda gerçekleştirilen fuarda ilk saatlerden itibaren ziyaretçi yoğunluğu hissedildi. Görüştüğümüz firma yetkilileri fuarın ilk saatlerinden itibaren iş bağlantıları için gelmiş yerli ve yabancı ziyaretçilerle faydalı görüşmeler yaptıklarını belirtiyorlar.

Fuarda ambalaj baskı öncesi, baskı ve baskı sonrası makinaları ve malzemeleri üreticilerinin ve temsilcilerinin yer aldıkları Printpack & Converting bölümü de Heidelberg gibi yeni katılımcılara ev sahipliği yaptı.

21-24 Ekim 2020'de buluşmak üzere...

REED TÜYAP Fuarçılık ve Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) iş birliğinde düzenlenen ve sektörün diğer dernekleri Ambalaj Makinecileri Derneği (AMD), Esnek Ambalaj Sanayicileri Derneği (FASD), Etiket Sanayicileri Derneği (ESD), Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği (KASAD), Metal Ambalaj Sanayicileri Derneği (MASD), Oluklu Mukavva Sanayicileri Derneği (OMÜD) ve Sert Plastik Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin (SEPA) desteğini alan 26. Avrasya Ambalaj İstanbul Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı; 21 – 24 Ekim 2020 tarihleri arasında 65.000 nitelikli ziyaretçiyi, konusunda uzman katılımcıları ile buluşturacak.

Ziyaretçilerinin tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri geniş kapsamı ile Avrasya Ambalaj İstanbul 2020 Fuarı; ambalaj ürünleri, makine ve ekipmanları, tamamlayıcı ambalaj ürünleri, ambalaj baskı teknolojileri, oluklu mukavva-kağıt-karton ambalaj üretimi ve konverting teknolojileri, ambalaj tasarım hizmetleri, içecek ve sıvı gıda teknolojileri, gıda işlem makine ve ekipmanları (çikolata, şekerleme, bisküvi, kuruyemiş ve pastacılık teknolojileri, süt ve süt ürünleri teknolojileri, soğutma ve lojistik teknolojileri, gıda güvenliği ve hijyen teknolojileri) ile anahtar teslim çözümleri tek çatı altında toplamaya devam edecek. ■





Levent Kutu lüks ambalajı farklı bir boyuta taşıyor

Levent Kutu Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'da göz alıcı ve çok esnek kullanılabilir, sağlam lüks kutularıyla ilgi topladı.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'un ambalaj baskı sektöründen de yeni katılımcıları vardı. Levent Grup bünyesinde lüks ambalaj birimi olarak iki yıldır yeni bir konsept geliştirmekte olan Levent Kutu, MBOX markasıyla fuarda yerini aldı.

Levent Kutu standında Levent Ofset Genel Müdürü Levent Çolakoğlu ve Levent Kutu'nun başında olan Begüm Çolakoğlu sorularımızı yanıtladı.

Kutu işine nasıl girdiğinizi anlatır mısınız?

L. Çolakoğlu: Levent Ofset 1954 yılında kuruldu. 1960 yılında İstanbul'a geldik. 1972 yılından itibaren de kutu işine girdik. Daha çok kutu ve karton ambalaj işleri yapıyorduk. Daha sonra kâğıt

ürünleri, duvar takvimleri imalatı başladı. Kâğıt ürünlerinin çok daha gelişmesi ve bu konudaki yüksek taleplerden dolayı yatırımlarımızı kâğıt ürünlerine yapmaya başladık ve 2000 yılından itibaren karton kutu imalatını bıraktık.

Zaman içerisinde kutu ambalajın dünyada da gelişmesi ve bizim aşına olduğumuz bir konu olmasından, mevcut ürün gamımız ve makine parkımızdan dolayı yeni bir üretime girmeye karar verdik. Bu da lüks ambalaj. Bu konuda ülkede imalat yapan bir hayli firma var. Onları saygıyla karşılıyoruz. Biz bu işe farklı bir şekilde girmek ve yenilik getirmek istedik. Levent Ofset'in bir vizyonu vardır, her zaman yenilik getirmek ve fark yaratmak isteyen bir firmadır. Bu anlamda Kolbus firmasıyla yaptığımız iş birliği neticesinde onların keskin köşeli kutu makinesine yatırım yaptık

ve kutu üretimiyle ilgili startı verdik. 2019 yılı itibarıyla biz de bu sektörde artık varız diyoruz.

Yaptığımız kutular yüksek kalitede ve son derece esnek kullanılabilir, çok farklı amaçlara hizmet edebilen, ürünleri çok doğru bir şekilde tüketiciyle buluşturabilen ambalajlar. Ürüne yüksek kalite algısını doğrudan yükleyebilecek anlayışta kutu imalatına geçtik. Zaten bizim ajanda ve takvim konusunda yıllara dayalı tecrübemizden dolayı neredeyse dünyadaki tüm malzeme üreticilerini, onların malzemelerini tanıyoruz. Matbaa malzemelerini çok iyi biliyoruz. Bunları kutu ile birleştirdiğimiz zaman çok farklı bir ürün gamı elde etmeye başladık ve çok hızlı bir şekilde gelişme kaydettik.

Avrasya Ambalaj 2019 için yorumunuz nedir?

L. Çolakoğlu: Bu fuara ilk defa katılıyoruz. Hem yurt içi hem de yurt dışı müşterileriyle tanışmak istedik. Fuarın ilk gününün yarısında olmamıza rağmen gördüğümüz ilgi gerçekten bizi de şaşırttı. Demek ki piyasada büyük bir eksiklik varmış. Yakın ülkelerden hatta Güney Amerika'dan müşteri grupları bu konuda taleplerini ve yakın ilgilerini belirtiyorlar. Bizden iş birliği yapmamızı istiyorlar. Daha ilk saatlerde böyle bir istek ve talep yoğunluğu ile karşılaşmak bizi çok mutlu etti. Fuar çok başarılı gidiyor. Ümit ediyoruz buradan çok iyi bir başarı hikâyesiyle döneriz.

Avrasya Ambalaj ülkemiz için önemli bir fuar. Hem Türkiye hem komşu ülkeler, Afrika ülkeleri, Güney Amerika, Avrupa ülkeleri ilgiyle izliyorlar ve ziyaret ediyorlar. Biz de bundan gurur duyuyoruz. Zaten ambalaj üreten firmalarla temaslarımız var ve ihracatta iyi gidiyorlar. Türkiye ambalajda öncülük yapma yolunda ilerliyor. Ülkemizin kalkınmasında ambalaj sektörünün itici güç olacağını rahatlıkla görebiliyoruz. İstanbul İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Üyesi olarak kâğıt ürünleri ve ambalaj konusunda hizmet veriyorum. Tahmin ediyorum ki Türk katılımcı firmalar bu fuarlardan büyük başarıyla döneceklerdir.

Önümüzdeki yıl yurt dışında katılacağımız fuarlar var mı?

L. Çolakoğlu: Özellikle Interpack (Düsseldorf) ve All4Pack (Paris) fuarları var. Bu fuarın sonuçlarını değerlendirip ön celikle Interpack'a katılmayı düşünüyoruz. Sonra onun sonuçlarına bakarak Paris'e katılmayı düşünüyoruz. Önemli olan doğru hizmeti vermek, kalıcı olmak; müşteri bulmanın sorun olacağını sanmıyorum. Dünyada ekonomik krizler olsa da bir zenginleşme var ve bu zenginleşme ve ürünlerin farklılaştırılması ihtiyacı ambalaj talebini artırıyor. Doğru ambalaj yapan, ambalaja değer katan firmalar yüksek fiyatlara da satsalar pazarda

müşteri bulabiliyorlar.

Levent Grup olarak bünyemizde hem Le Color markamızı hem takvim ve ajanda ürünlerimizi bulunduruyoruz. hem de kitap üretimi yapıyoruz. Levent Kutu yeni bir bölüm, yeni bir başlık. Bu konuyla kızım Begüm Çolakoğlu ilgileniyor.

Yeni Nesil Kutu olarak tanıtıyorsunuz, Kolbus teknolojisi ve geniş malzeme bilginizle fark yaratıyorsunuz. Kolbus ne fark yaratıyor?

Begüm Çolakoğlu: Üretimle ilgili bir farklılık var. Bir sıyırma tekniği devreye girince bize mukavva malzemesini çok daha farklı kullanma yeteneği verebiliyor. Yaratıcılığın da önünü açıyor.

Malzeme sıyırma ile katlama yapma sistemi sayesinde hem çok farklı, köşeli bir dış görünüş hem de kalite anlayışı getiriyor. Bunu değişik konseptlere uygulayabildiğimiz zaman alıştığımız kutu konseptinin tamamen dışında, kutu bile diyemeyeceğimiz ürünler ortaya çıkıyor. Biz bu ürünlere MBOX ürünleri diyoruz. Kolbus'tan aldığımız destek bize bu şekilde bir yol açtı. Hem gelenekselleşmiş ürüne göre kalite yükseldi hem de ürünü çok daha farklı yorumlayabilme, projelendirebilme, farklı tasarımlar ortaya çıkarabilme olanakları bulundu. Dolayısıyla bu teknoloji güzel uygulamalarla bizi heyecanlandırıyor. Altmış yıllık gelenekten gelen yeni ürünler yapmak, ilk olmak, yeni ürünler yapmak heyecanı bu teknolojiyle perçinlenmiş oldu. İlk defa katılmamıza rağmen bu fuarda da ürünlerimiz, bu koleksiyonlar büyük ilgi gördü.

İlk müşterileriniz hangi sektörlerden?

B. Çolakoğlu: Aslında iki yıldır bu konuda çalışıyoruz. Müşterilerimiz gıda, özellikle çikolata ve hediyelik ürünler üreticileri. Zaten kendi ofset ürünlerimizi de kutu içinde sunuyorduk. Oradan kalan kutu anlayışımız da devam ediyor ama ana müşteri gruplarımız şu anda gıda ve hediyelik.

Bu fuarda ihracatı da hedefliyorsunuz diyebilir miyiz?

B. Çolakoğlu: İhracatımız henüz yok ama ihracat için buradayız.

L. Çolakoğlu: Levent Grup olarak üretimimizin %65'ini ihraç ediyoruz ama kutuda yeniyiz ve ihracatı hedefliyoruz. Firmaların büyümelerini devam ettirebilmelerinin en önemli yolu ihracat yapabilmeleri, doğru, sağlam, kalıcı müşteriler bulabilmeleridir. İlk görüşmelerimiz yurt dışı pazarda da hızlı bir şekilde yer alabileceğimizi gösteriyor. Bu fuara katılmak çok doğru bir karar olarak görünüyor.

İstanbul Merter ve Çorlu fabrikanızda kaç kişilik ekiple devam ediyorsunuz?

B. Çolakoğlu: Yaklaşık 250 kişilik ekibimiz var. ■



12 yıl aradan sonra

Avrasya Ambalaj Fuarı'na geri dönen

Duran Doğan Basım ve Ambalaj üçüncü tesisini devreye alıyor

Duran Doğan 12 yıl sonra Avrasya Ambalaj fuarına geri döndü. Fuarın başarısının son yıllarda gittikçe artması, özellikle yabancı ziyaretçilerdeki artış ve yerli ziyaretçilerinin yüksek düzeyde olması firmayı fuara geri getiren nedenlerden. Duran Doğan standı fuar başladıktan itibaren hareketliliğini katlayarak sürdürdü.

Fuarda sorularımızı Duran Doğan Basım ve Ambalaj Sanayi A.Ş. Genel Müdürü Alican Duran cevapladı.

Fuarda ziyaretçiler ne tür şeyler arıyor?

Standarttan ziyade katma değer aranıyor. Ziyaretçiler yeni uygulama ve yeni fikirlerin arayışı içindeler. Dünyada yapılan grafik tasarımlarda da çok ciddi bir katma değer artışı görülüyor zaten.

Tirajlar çeşitlenmeyle birlikte ne kadar geriye geliyor?

Her sene biraz daha aşağıya gittiğini söylemek mümkün; çünkü, gerçekten çok fazla çeşit var ama bu çeşitlilik üreticiler için de ambalajcılar için de büyük zorluk ve ciddi bir maliyet oluşturuyor. Üreticilerin de aslında 15 çeşit yerine en beğendikleri 5-6 çeşide odaklanarak hem kendileri açısından hem ambalajcılar açısından boş giden değeri kazanmaları en akılcısı olur.

Kişiselleştirme tarafında olacak mısınız?

Bu dijital tarafında çok kuvvetli. Dijitalin ana esprisi kişiselleştirme üzerine kurulu. Çok yakından takip ediyoruz ama hâlâ bizim ofset teknolojisi ile dijitali tam olarak entegre edebilecek ortak noktayı bulmuş değiliz. Dijitalde çok büyük çözümler bulup ona göre iş yapan arkadaşlarımız var. Onlar bu konuda çok da başarılılar ama biz Duran Doğan olarak biraz daha hacimli işlerin firmasıyız.

Yeni bir ofset makine yatırımı yaptınız. Yeni yatırım planları var mı?

Hem de bayağı var. Bu kadar sallantılı bir sene içinde Duran Doğan yine boş durmuyor. Bir ofset makinesi daha alıyoruz. Yine Heidelberg XL 8 renk, çift lak üniteli, perfektörlü, su kontrollü. Yine Türkiye'de olmayan bir makineyi getiriyoruz. Bir önceki de Avrupa'daki ikinci makineydi. Ayrıca Şubat ayı itibarıyla Hadımköy civarında üçüncü tesisimizi açıyoruz.

Yeni tesis üretiminizin bir devamı mı olacak, farklı mı olacak?

Yeni tesiste bizim transfer metalize dediğimiz baskıları yapacağız. Metaliz baskı ama yüzde yüz karton üzerine yapılan bir baskı. Film yok ama efekti film ile aynı. Avrupa'da çok talep gören bir ürün. Bu yüzden de bunu da göz önünde bulundurarak 3. tesisi bunun üzerine yoğunlaştırdık. Bu tesiste %100 geri dönüşüm sağlıyoruz. Çıkan plastik filmi bile bir makinede mikro granül haline getirip plastik firmalarına satacağız. Tam bir döngüsel ekonomi örneği oluyor. Duran Doğan her zaman olduğu gibi öngörülü ve birkaç adım önde. Bunun karşılığını alacağız İnşallah.

Önümüzdeki süreçte büyüme hedefleriniz nedir?

Duran Doğan her sene ortalama yüzde 30-40 büyüyor. Önümüzdeki seneler için de farklı bir durum öngörmüyoruz. ■



Frimpeks Genel Müdür Yardımcısı İlhan Üner (Solda) ve Frimpeks UV mürekkepler Satış Sorumlusu Fulya Karahaslan

Frimpeks UV mürekkepler Satış Sorumlusu Fulya Karahaslan:

UV mürekkeplerde pazardan ciddi bir pay almaya başladık

Yerli malzeme ve boya üreticisi firmamız Frimpeks bir yıl ara verdiği Avrasya Ambalaj Fuarı'na tekrar döndü ve fuarın Printpack bölümünde 8. Salonda yer alan standında ziyaretçilerini ağırlayarak sektörün liderlerinden olduğunu bir kez daha gösterdi. Türkiye'nin haricinde Almanya, İngiltere, Amerika ve Rusya'da fabrikaları bulunan Frimpeks 60 ülkeye ihracat yapıyor. Frimpeks'in yerli ve yabancı müşterileri, bayileri ve dolaylı alıcıları ile firmanın standı fuar süresince yoğun bir trafiğe sahne oldu. Etiket ve folyo üretiminde sektör lideri olan firma fuarda UV flekso mürekkeplerini ve yeniliklerini öne çıkarttı.

Fuarda UV mürekkepler Satış Sorumlusu Fulya Karahaslan'ın değerlendirmelerini aldık.

Fuara katılma kararı vermiş olmalarının çok isabetli olduğunu belirten Fulya Karahaslan şöyle diyor. "Fuara katılarak yeni ürünlerimizi göstermek ve Frimpeks olarak müşterilerimizi ağırlamak istedik. Fuar katılımcısı birçok firma müşterimiz de olduğundan fuar bizim için büyük bir toplantı gibi de değerlendirilebilir.

UV mürekkeplerde pazardan ciddi bir pay almaya başladık. Frimpeks olarak müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarını karşılamak sektör bazlı olarak bizim için önemli. Yeni olarak; dispersiyon laklarımız ve SB mürekkeplerimiz var. Öncelikle karton, oluklu mukavva sektöründe başladık. Şu anda oluklu mukavva için birkaç partner firmayla denemelerimiz yapıyor. Sonrasında farklı kullanımları için de çalışmalarımız olacak yani; Ar-Ge çalışmalarımız her zamanki yoğunluğu ile sürüyor."

Fuarın ziyaretçi profili, organizasyonu ve ziyaretçi beklentileri nasıl, sorularımıza şöyle yanıt veriyor Fulya Karahaslan:

"Fuardan ve ziyaretçi profilinden oldukça memnunuz. Ziyaretçilerimizin yüzde 70'i bizi tanıyarak geliyor. Ürünlerimizi bayilerimizden alıp kullanıp, bizi tanımak istediklerini söyleyerek standımıza gelenler de var. Dünya devleri olan rakip firmalarımızla aynı kulvarlarda olduğumuz için bir Türk firması olarak bizimle gurur duyduklarını, bizi burada görmekten çok memnun olduklarını belirtenler oldu. Tüm bunların dışında partner olarak müşterilerimizin yanında olduğumuzu gösterdik.

"LED kürtleme teknolojisi için hazırlanıyoruz"

Özellikle Anadolu'daki müşterilerimiz ile iş ilişkisinin ötesinde bir dostluk ilişkimiz var. Bayilerimiz standımızı kendi stantları gibi kullanabildiği için, standımız arı kovanı gibi. Fabrikadan direkt alım yapmayan daha butik çalışan ama bizim ürünlerimizi kullanan müşterilerimizle de tanışma fırsatı bulduk, onları dinledik, bizden beklentilerini öğrendik. Bazı yeni ürün beklentileri ve geliştirmeler talep ettiler. Biz; Frimpeks satış ve Ar-Ge ekibi olarak baskı ve ambalaj teknolojisindeki son gelişmeleri izliyor ve araştırıyoruz. Bu sebeple; LED kürtleme teknolojisi için hazırlanıyoruz. Şu an için sadece flekso baskıya uygun olarak ürettik fakat özellikle ofset sektörü için gelişen makine teknolojisi bu yönde ilerlediğinden bizim de çalışmalarımız devam ediyor. Ayrıca; Low Migration flekso mürekkep ve laklarımızın çalışmaları tamamlandı; şu anda sertifika aşamasında; DRY ofset (cup mürekkepleri) için de LM sertifikalı ürünlerimiz için Ar-Ge çalışmaları hızla devam ediyor. Müşterilerimiz de UV mürekkeplerde ilk ve tek yerel üretici olmamızı destekliyorlar ve yeni talepleri ile ufukumuzu daha da genişletiyorlar. ■



Avrasya Ambalaj Fuarı Printpack bölümünde fuara katılan

A ve A Endüstriyel Teknoloji, dünyanın en hızlı çalışan Graphtec FC 9000 ploterlerinin dünya lansmanını yaptı

Graphtec Türkiye temsilcisi A ve A Endüstriyel Teknoloji Ürünleri Makine Sanayi A.Ş. Graphtec'in masa üstü kesim makineleri ve ploterleri ile Avrasya Ambalaj 2019'da yerini aldı. Hem etiket hem de kağıt karton kutu ambalajlarında kullanılan Japon Graphtec ploter'ların çalışma alanları 40 cm'den başlıyor 160 cm'ye kadar çıkıyor.

Avrasya Ambalaj Fuarı'nda Printpack bölümündeki 8. Salonda ziyaretçilerini karşılayan A ve A Endüstriyel Teknoloji Ürünleri yetkilileri fuarda beklediklerinin üzerinde bir ilgi ile karşılaştıklarını, Türkiye'nin yanı sıra yurt dışından gelen

ziyaretçilerin sayısında da artış gözlemlediklerini ifade ediyorlar.

Graphtec kesim cihazları hassas kesim kalitesini 20 yıla yakın bir süre devam ettirme özelliğine sahip. Malzemeyi en verimli kullanan kesim cihazları olarak da bilinen Graphtec ile aynı malzemeden daha fazla sayıda ürün (kopya) kesebilmek mümkün.

Dünyanın en hızlı ve hassas çalışan ploter'ı olan Graphtec FC 9000 serisinin dünya lansmanı fuarda yapıldı. Yeni seri FC 9000'ün, 75-160 cm genişliğinde farklı modelleri bulunuyor.



Maksimum kesme hızı saniyede 1485 mm kesim makinesi yüksek sayıda etiketler için otomatik poza tanıma sistemi ile donatılmış. Baskıdan alınan işi kros koyarak tertemiz bir şekilde kesiyor.

FC 9000, bir önceki serisi FC 8600'den farklı olarak yükseltilmiş kasa, yüksek hız, barkod yazma özelliği gibi güçlendirilmiş özelliklere sahip. Kullanımı kolay LCD ekranlı kontrol paneli 10 dili destekliyor.

Fuarda katılımcıların çok ilgi gösterdiği diğer cihaz ise tabaka etiketleri otomatik olarak kesebilen Graphtec F-Mark oldu. Bir elemana ihtiyaç olmadan malzemenin kalınlığına göre 150 adede kadar tabaka etiketler tek bir tuşa basılarak kendi kendine kesilebiliyor. Türkiye'de bu özellikte başka bir kesim cihazı bulunmuyor. Firmalara ciddi bir tasarruf imkanı sağlıyor.

Graphtec, rulo etiket sonlandırma makinesi ile dijital rulo etiketler için komple sonlandırma çözümlerini sunmaya başladı. Rulo etiketleri 20-33 cm arasında rulodan açan, dayanıklılık için etiketleri lamine (selofan) eden, dijital olarak plotter ile kesen, kesilmiş etiketleri soyan, etiketleri dilimleyip tekrar ruloya saran masa üstü

etiket sonlandırma sistemleri de fuarda ilgi ile karşılandı.

Sistemin kullanımı gayet kolay. Dijital renkli etiket yazıcıları ve baskı makineleri kullanan firmalar için ideal ve ekonomik bir çözüm sunuluyor.

Graphtec Rulo Etiket Sonlandırma Makineleri ile farklı malzemelerde ve farklı şekillerde, bıçak kalıpları ve ek maliyetler olmadan etiket siparişleri anında çok hızlı bir şekilde kesilebiliyor. Etiket Sonlandırma makineleri siparişleri fuarın ilk gününden itibaren alınmaya başlandı.

Graphtec FCX 2000 ve 4000 serisi Düz Masa Kesici Plotter'lar ile 1000 grama kadar malzemeler rahatlıkla kesilebiliyor. Türkiye'nin önde gelen çoğu baskı merkezleri ve kopyalama merkezlerinin yanı sıra farklı sektörlerden firmaların da beğeni ile kullandığı FCX 2000 ve 4000 serileri ile karton, mukavva, magnet, poli karbonat levha, deri, cep telefonu koruyucuları ve kalın, sert malzemeleri kolaylıkla ve hızlı bir şekilde kesebilmek mümkün.

A ve A Endüstriyel Teknoloji'nin, 25 yıldır satışını yaptığı Japon Graphtec Kesim Cihazlarını Türkiye genelinde 7 bini aşkın firma kullanıyor. ■



Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'a grup şirketleri
Aras Makina ve Met Kağıtçılık - MetPack ile katılan

Aras Grup renkli ve şık standı ile verimli bir fuar geçirdi

Fuarda Aras Makina tarafında baskı sonrası makineleri sergilenirken, Met Kağıtçılık-Metpack tarafında da polietilen kaplamalı kağıt ürünleri tanıtıldı.



Aras Grup Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 - 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na grup şirketleri Aras Makina ve Met Kağıtçılık-Metpack ile Printpack Bölümünde 8. Salonda katıldı. Son iki yıldır aynı yerde ve özel stant tasarımı ile fuara katılan Aras Grup yine standın ön tarafında Metpack'in ürettiği polietilen kağıtlarla yapılmış bardaklarla bir kahve dükkanı konsepti içinde ziyaretçilerine kahve servisi yaptı.

Standın diğer tarafında da Aras Makina'nın temsilciliğini yürüttüğü SBL ve Focusight firmalarının makineleri sergilendi.

Avrasya Ambalaj Fuarı'nda sergilenen SBL son yıllarda Türkiye'de en çok kurulumu yapılan otomatik kesim makinası. Türkiye'de 4. Kurulumu yapılan Focusight da yüksek hızlı bir kalite kontrol makinası.

Fuarda değerlendirmelerini aldığımız Aras Makina Genel Müdürü Hamdi Kaymak sorularımızı yanıtlarken şu açıklamayı yapıyor:

“Standımızda sergilediğimiz Focusight ECMA Pro Carton yarışmasından 3 ödülle dönen Omaks Matbaacılık tarafından fuar öncesinde satın alındı. SBL makinemiz için de bir ambalaj firmamızla burada anlaşma yaptık. İki ana konuda Aras Grup olarak buradayız: Aras Makina olarak bahsettiğim makineleri sergiliyoruz, Met Kağıtçılık olarak da ürettiğimiz polietilen kaplamalı karton ürünleri sunumunu yapıyoruz. Bu alanda özellikle yurt dışından ziyaretçilerimiz var.

SBL hem karton ambalaj üreticileri hem de IML üreticileri tarafından başarılı bulunuyor

Standımızda maksimum kesim ebadı 760 x1060 mm olan SBL makinamızı sergiledik. Standart makineden 40 santim yükseltilmiş bu makinamız hemen hemen tüm otomasyona sahip. Aparatla kesim ünitesi arasında geçen malzemeyi daha hassas kontrol edebileceğimiz vakumlu tablamızla biz bu makinede oluklu malzemede 4 mm'ye kadar, IML malzemede de 55 mikrona kadar kesim yapılabilir. Hem karton ambalaj hem de IML üreticileri tarafından çok başarılı bulunan bir makina. Makina üzerine ihtiyaca göre statik elektrik gidericisi konulabilir. Ayrıca makinarya ihtiyaç durumunda kullanılan harici bir yağ soğutma sistemi ekledik. Böylelikle makinede yoğun olarak sirkülasyonu olan yağ ısı kontrol altına alınıyor ve forse ayarındaki ısınmadan dolayı oluşan değişkenlikler ortadan kalkıyor. Hiç durmadan 24 saat çalışan makinalarda uzun çalışma süresi sebebiyle aşırı ısınma ve bu ısınmadan kaynaklanan metal



Aras Makine Genel Müdürü Hamdi Kaymak

genleşmesi meydana gelebiliyor. Bu durumda da makina forseyi kendi kendine arttırabiliyor. Bizim ilave olarak koyduğumuz yağ soğutma sistemi ile o ısınma kontrol altına alınmış oluyor.

SBL'nin aynı zamanda varak da yapabilen sistemleri var ama onu fuarı getirmediğimiz. Standımızdaki makinede yalnızca kesim ve ayıklama var. Bu makinede gerçek çalışma hızımız 8.000 tabaka/saat.

Focusight tüm baskı ve baskı sonrasını kontrol ediyor

Focusight kalite kontrol makinasını Türkiye'de alanındaki ilk kurulum olarak Halaman Matbaacılık'ta faaliyete geçirmiştik. Yine iki yıl önce yine bu fuarda sergilemiş ve fuar sonrasında da Tem Ofset'e kurmuştuk. Geçtiğimiz yaz da 3. makinamızı Duran Doğan Ambalaj'a kurduk. Fuarda sergilediğimiz 50 cm'lik bu makinamızı da fuar sonrası Omaks Matbaacılık'a kuracağız.

Focusight kalite kontrol makinasında karton ambalaja ait her türlü ürünün (kozmetik, ilaç, sigara vb. diğer tüm kutuların) tam kontrolü yapılıyor. Bu makina ile dakikada 250 metre hızla ürünün renk, tekst, varak, kesim ve lak vb. tüm üretim aşamalarının tam kontrolü sağlanıyor. Makinadan geçen, baskı ve baskı sonrasının yüzde yüz kontrolünün yapıldığı hatasız ürün, üreticiden müşterisine gerçek sayıda gerçek doğrulukta teslim ediliyor. Focusight kalite kontrol makinasına olan talebin yakın dönemde çok hızlı artacağını düşünüyoruz.

Üretimini gerçekleştirdiğimiz tek taraflı ve çift taraflı polietilen kaplamalı kağıt ürünlerimiz için yeni yatırımlarımız da var. Üçüncü ve 4. hatlarımız önümüzdeki yıl ilk yarısında devreye girecek. Yaklaşık 48 bin tonluk bir kapasiteye sahibiz ve ciddi ihracat oranlarına ulaştık. Yeni hatlar devreye girdikten sonra ihracat oranlarımız daha da yükselecek. ➔

Fuarda Aras Makina'nın sergilediği SBL otomatik kesim makinası İzmir firması Yolcu Matbaacılık'a satıldı.



Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin

“Bu yıl, makine satışında 100 üniteyi geçtik”

İstanbul'da düzenlenen Avrasya Ambalaj Fuarı'nda ilk kez yer alan Heidelberg, makine ve ekipmanlarının yanı sıra folyo, laminasyon malzemeleri, soğuk-sıcak yıldız ve hologramlar gibi yenilikçi sarf malzemeleri ile uygulama ve iş modellerini de tanıttı.

Heidelberg Türkiye olarak yaklaşık 20 yıldır Türkiye'de kendi şirketi ile faaliyet gösteren firma, bu yıl 25.'si düzenlenen Avrasya Ambalaj fuarına ilk kez katıldı. Standında geniş bir ekiple ziyaretçilerini karşılayan firmada fuar sohbetlerinin konusu malzeme ve servisin yanı

sıra yeni iş modelleriydi. Heidelberg'in ambalaja yönelik baskı öncesi, baskı ve baskı sonrası makineleri hakkında fikir alışverişini yapılırken, katma değer katan ürün temsilcilikleri; folyolar, laminasyon malzemeleri, soğuk yıldız, sıcak yıldız, hologramlar uygulama örnekleri ile



Heidelberg Ankara Bölge Müdürü
Yasin Meral

tanıtıldı ve büyük ilgi gördü.

Fuarda, Matbaa Haber'in sorularını Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin yanıtladı.

Heidelberg Türkiye olarak Avrasya Ambalaj'a ilk kez katılıyorsunuz. Bu katılımınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Fuar müşterilerle buluşma noktası. Burası bir nevi irtibat ofisimiz gibi oldu. Bizim matbaa ve ambalaj için flekso baskı, baskı öncesi, baskı ve baskı sonrası makinelerimiz herkesçe biliniyor. Ekipmanlarımızın detaylı tanıtımlarını ekrandan gösteriyoruz ama bizim aynı zamanda servisimiz, yedek parçamız, soğuk ve sıcak yaldızlarımız, hologram ürünlerimiz, lakımız, boyamız, kalıbımız ve bir iş modelimiz var. Temsilcisi olduğumuz firmalar var. Onların tanıtımını yapıyoruz.

Matbaanın yaptığı işe değer katan unsurlar; folyolar, laminasyon malzemeleri, soğuk yaldız, sıcak yaldız, hologramları, uygulamaları ile birlikte sergiledik. Farklı özel uygulamalar dikkat çekiyor. Müşterilerimizin projeleri varsa onları konuşuyoruz. Belli servis ve hizmetleri dile getiriyorlar ve beklentileri konuşuyoruz.

Geniş bir ekiple buradayız. Yıllardır Heidelberg'in lokal fuarlar için ayırdığı bir bütçesi yok. Biz Heidelberg Türkiye olarak burada olmamız gerektiğine karar verdik ve katıldık. Yabancı misafirlerimiz de standımızdan çok etkilendiler. Çoğunlukla Orta Doğu Bölgesinden müşteriler var. Yurt içi ve yurt dışı müşterilerimizle bir araya gelebildiğimiz çok güzel bir fuar oldu.

Temsilcilik konusunu biraz açar mısınız?

Heidelberg Türkiye olarak bizim temsilcisi olduğumuz markalar var: Bir yılı aşkın bir süredir yaldız ve folyo gibi özel ürünleri satan bir firmanın temsilciliğini yapıyoruz. Fuarın onları göstermek için iyi bir platform olduğunu düşünüyoruz.

Bu global politika değil, Türkiye'nin politikası. Biz müşteriye A'dan Z'ye matbaada kullandığı tüm malzemeleri vermek, yaptığı işe katma değer sağlamak ve müşterimizle uzun vadeli bir ilişki kurmak istiyoruz. Müşterimizle imzayı attığımızda bizim işimiz başlıyor. Hele hele abonelikte, imza atıyoruz ve en az 5 yıl müşterimizin üretim verimliliğinden dolayıyla başarısından sorumlu oluyoruz.

Biz makinelerimiz, malzemelerimiz, abonelik sistemimizle ve bu malzemeler ile birlikte bir bütün olarak matbaanın tamamen içinde olmak istiyoruz. Güçlü bir ekibimiz var. Sadece Servis organizasyonumuzla 30'dan fazla eğitilmiş birey çalışıyor. Heidelberg Türkiye'nin yaklaşık 20 yıllık varoluşu var. Onun bu gücünü piyasada



göstermek bu konuda insanlara hizmet vermek istiyoruz.

Son konuşmamızda 80 civarında ünite makine satışı ile hedeflerinizi tutturmuşsunuz. Şu anda durum nedir?

Bu yıl, şu ana kadar makine satışında Gallus Flekso baskı makineleri ile birlikte 100 üniteyi geçtik. Bizim mali yılımız 31 Mart 2020'dir. Şu an hedeflerin oldukça üzerindeyiz. Sağ olsunlar müşterilerimiz bize, servisimize ve ürünlerimize güveniyorlar. Ürünlerimizin arkasında duruyoruz ve müşterilerimize en uygun koşullarda yatırım yapmaları için yardımcı olmaya çalışıyoruz. Müşterimizi rekabetçi kılmak adına, kendimizi onların yerine koyup, iş yerlerini kendi iş yerimiz gibi benimsiyoruz. En iyi koşullarda en doğru malzemeye sahip olmaları için hepimiz çalışıp düşünüyoruz. Müşterilerle bir anlamda empati kurup; ben olsam bu makineyi bu fiyata alırmıyım, bu malzemeyi alırmıydım diye düşünüyoruz. Öyle olunca güven de kazanıyoruz.

Sentez Ambalaj abonelik sisteminde bir yılı dolduruyor. Orada durum nedir?

Abonelik sistemi, geleceğin modeli. Artık dünyada yeni trend abonelik, yani sahipliğin sonu (End of ownership). Abonelik modelinin Sentez Ambalaj özelinde, firmaya çok şey kattığını düşünüyorum. Yaptıkları işlerin performansından, çıktılarında da bu sonucu çok net görebiliyoruz. Her ay düzenli toplantı yapıyoruz. Sentez Ambalaj'ın ekibi ile çok uyumlu bir çalışma içindeyiz. Ekipleri öğrenmeye ve iş birliğine çok açık ve bu sonuçlara da yansıkça hepimiz çok mutlu olup sonuçlarla gurur duyuyoruz. Sağ olsun Süleyman Bey, her toplantıda zaten bunu dile getiriyor. Dün fuarda matbaadan teknik bölümdeki arkadaşlar bizi ziyaret ettiler ve bizim teknik ekibimizle kısa bir toplantı yaptılar. Şöyle ki iki makinenin yaptığı işi tek makinede fazlasıyla yapabilir durumdayız. Fazlasıyla performans üretiliyor. ■

Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin

“Biz makinelerimiz, malzemelerimiz, abonelik sistemimizle ve bu malzemeler ile birlikte bir bütün olarak matbaanın tamamen içinde olmak istiyoruz.”



Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda HP Indigo ve Lombardi baskı makineleri ile fuarın sinerjisine katkı yapan Matset'in Yönetim Kurulu Üyesi Can Babataş:

“Aldığımız tepkilerden mutluyuz”

Matset, Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Fuarı'na 3. Kez katılıyor. Fuarın Printpack bölümünde yer alan firma bu yıl daha geniş bir stantla ve teknolojik makinelerle ziyaretçilerini karşıladı. Matset standında HP Indigo'nun 6900 ve 20000 makineleri ve yeni temsilciliği Lombardi firmasının flekso baskı makinesi çalışır halde sergilendiler.

Fuarda Matset A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Can Babataş sorularımızı yanıtladı.

Bu sizin üçüncü Avrasya Ambalaj katılımınız. Bu yıl fuarın Printpack bölümündeki en teknolojik baskı makineleri sizin standınızda. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biz aldığımız tepkilerden dolayı çok mutluyuz. Fuara 3 makine ile katılmak biraz ürkütücü. Bunların getirilmesi, kurulumu büyük bir emek gerektiriyor. Matset olarak bizim teknik servisimiz ve yurt dışından gelen teknik elemanlar 4 gün boyunca büyük çabalarla makineleri getirip kurulumları yaptılar. Öncelikle onlara teşekkür ederiz. Çok başarılı bir iş çıkardılar.

HP tarafında 2 Indigo makine ile fuardayız. Bunlar Indigo 6900 ve 20000. Indigo 6900 etiket ağırlıklı, 20000 ise ambalaj ağırlıklı makineler. Bu iki makine de bu fuara hitap eden makineler. Indigo 20000'i burada sergilediğimiz için de çok mutluyuz. Türkiye'deki ikinci makinemiz. Bir ambalaj firmasına, Çevikbaş Matbaacılık'a kurulacak. Fuarda yurt içinden ve yurt dışından gelen ziyaretçilerle çok güzel görüşmelerimiz

oldu, makinelerimizle demolar yaptık.

Lombardi tarafında da standımızda demolar yapan bir flekso makine var. O da çok ilgi çekti. Orada da iyi bir teknik ekip var.

Bu fuarın uluslararası niteliği de var. Temsilciliklerinizin ülke sınırlarının dışında geçerli olduğu yerler var mı?

HP tarafında Türkiye ve Türki Cumhuriyetlerin hepsi için temsilciliğimiz var. Lombardi için sadece Türkiye'de.

Fuarın ziyaretçi profilini nasıl buldunuz, beklentilerinizi karşıladı mı?

Bizim makine yanında malzeme satışı da var. Her iki temsilciliğimiz için makine satış ekibi yanında malzeme satış ekiplerimiz de buradalar. Yurt dışına dönük olarak malzeme tarafı da hareketli. Makinelere de talep var. Yurt dışından gelen ziyaretçiler genellikle komşu ülkelerden ve Labelexpo'ya gitmeyen firma temsilcileri. Benim için Labelexpo ve Interpack önemli fuarlar. Drupa'dan bile önemli. Çünkü Labelexpo'ya da, Interpack'a da, Avrasya Ambalaj'a da daha ne istediğini bilen, bilinçli ziyaretçiler geliyor.

Drupa'ya göre ziyaretçi sayısı az ama daha bilinçli ve hedefe dönük ziyaretçi profili var.

Malzeme tarafında neler var?

Film işimiz devam ediyor. HP Indigo'nun bazı onaylı malzemeleri var. Kalıp satışı sürüyor. HP tarafında baskı altı malzemesi satışı da söz konusu. Agfa'nın Synapse kağıtları da portföyümüzde.

Ziyaretçiler daha çok neler soruyorlar. Özellikle dijital tarafta insanların tereddütleri neler?

Dijitali hiç bilmeyenler genelde ambalaj firmaları. Etiketçiler bir şekilde dijitalle tanışıklar ve kullanıyorlar. Ambalajcılar genellikle aylık ne kadar ton baskı yapılabileceğini gibi noktaları öğrenmek istiyorlar. Onların dili etikete göre farklı. Bir de baskı kalitesi onlar için çok önemli. Genelde gıdaya dönük çalıştıkları için baskı kalitesi çok öne çıkıyor. Baskı kalitesi sahte ürüne karşı da bir önlem.

Standımıza gelen ambalajcılara dünyanın global markalarının örneklerini gösteriyoruz. Nestle, Nutella, CocaCola gibi firmaların burada baskı örnekleri var. HP Indigo'nun Nestle sertifikası var. Nestle sertifikası dünyada en zor alınan sertifika. Bu sertifikanın olması sorulara da bir cevap oluyor. Ambalaj firmalarına bunu söyleyip örnekleri de gösterince onlar da ikna oluyorlar. Ama dijital sadece aylık üretim kapasitesi veya hız olarak bakmamak lazım. Bir esnek ambalaj firmasına bir iş geldiği zaman bunun hazırlanıp basılması bazen 1 ay sürebiliyor. Dijital tabii ki bir gravür makinesi kadar hızlı değil ama işi gravürden çok daha çabuk teslim ediyor. Baskı öncesi hazırlığı yok, firesi yok. Laminasyon yaptıktan sonra ürünü hemen teslim edebilirler. Ambalaj firmaları büyük resme baktıklarında, yani işin geldiğinden teslim edildiği zamana kadar geçen süreye baktıklarında avantajı göreceklerdir.

Lombardi temsilciliğini alalı çok kısa bir zaman oldu ve ilk makineyi sattınız. Bu kadar hızlı reaksiyon alacağınızı düşünmüştünüz?

İtalya'da fabrika ziyareti yaptıktan sonra hızlı bir satış sürecine gireceğimizi düşündük. Çünkü makineye güveniyoruz. Matset olarak da hep güvendiğimiz markalarla çalıştık. Bize distribütörlük veren firmalar da bizi öyle gördü. Makineye güveniyorduk ama bu kadar hızlı satış yapacağımızı ön görmemiştik. Lombardi çok kaliteli bir makine ve Türkiye'de pazar payını arttırmak için agresif bir fiyat politikası izliyor. Biz de elimizden geldiğince müşterilerimizin bundan faydalanmalarını sağlamaya çalışıyoruz. Lombardi bu konuda çok ciddi fırsatlar sunuyor. Müşterilerimiz de makineyi ve baskı sonuçlarını görünce kafalarında herhangi bir soru kalmıyor.



Türkiye'deki ikinci Indigo 20000'in Konya'ya gitmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Çok mutlu ve çok heyecanlıyız. Onlar da çok heyecanlı. Makine bir ambalaj firmasına gidiyor. Çok güzel işler çıkaracaklarını düşünüyorum. Çevikbaş ambalaj sektöründe çok bilinen, hem Türkiye'de hem de dünyada kendini ispatlamış bir firma. Ziyaretçiler gelip bize 'Çevikbaş'ın aldığı makine hangisi' diye soruyorlar. Çevikbaş bu yatırımı yaptıysa, demek ki dijital bir yere gelmiş diye düşünülüyor. Bu bizim için de ciddi bir referans. ■

HP Indigo Genel Müdürü Alon Bar-Shany ve Matset Yönetim Kurulu Üyesi Can Babataş.

Fuarda sergilenen HP Indigo 20000, Konya firması Çevikbaş Matbaacılık'a kurulacak.





HP Indigo Genel Müdürü Alon Bar-Shany Avrasya Ambalaj İstanbul fuarındaydı

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda Matset standında HP Indigo 6900 ve 20000 dijital ofset baskı makineleri çalışır halde sergilendi. Fuar dolayısı ile HP Indigo Genel Müdürü Alon Bar-Shany de İstanbul'a geldi ve Indigo müşterilerini stantlarında ziyaret etti.

Alon Bar-Shany Matset standında sorularımızı yanıtladı.

Burada sergilenen Indigo 20000 Türkiye'deki ikinci kurulum, aynı zamanda dünyada da 200. kurulum olacak. Bu çerçevede hem Indigo 20000 hem de genel olarak İndigo satışlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bunların hepsi farklı bir segment, hepsine farklı bakmak lazım. Hepsinin karakteristik farklı özellikleri var. Esnek ambalaj bir anlamda bizim için yeni sayılır. Indigo 20000'in 200. kurulumundan dolayı çok gururluyuz ama tabii ki bu bizim için yeterli değil. Bu fuarda sergilediğimiz ve ardından kurulumu yapılacak olan bu Indigo 20000'in bizim için bir dönüm noktası olduğunu düşünüyorum. Makineyi kullanacak olan firmaya biz de destek olup pazarda neler yapılabileceğini göstereceğiz. Türkiye'de ambalaj sektörü ihracat potansiyeli ile birlikte çok hızlı bir şekilde geliyor. Eminim ki bu yatırımla birlikte Türkiye'de ambalaj sektörü daha hızlı bir şekilde ilerleyecek.

İkinci 20000 Konya'ya kurulu. Bu sizin için de enteresan mı?

Tabii bu beni de şaşırttı. Ama bu çapta yüksek

kapasiteli üretimler büyük şehirlere çok yakın olmayabiliyor. Matset de gereken servisi ve hizmeti iyi bir şekilde vereceği için bir problem yok.

İndigo satışlarının Türkiye'deki performansını nasıl değerlendiriyorsunuz? Türkiye çok dinamik ama bir o kadar da değişken iş ve ekonomik koşulların olduğu bir ülke. Böyle baktığımız zaman ülkenin mevcut potansiyeli ve bunun işe yansımaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

İlk olarak söyleyeceğim, ben de Orta Doğu'da yaşıyorum. Bizler için hayat böyle. Bu koşullar için bir stratejinizin olması lazım. Indigo'nun burada tasarladığı makinenin de esnek ve her işe uygun olması gerekiyor. Indigo baskı makinelerinde para kazanmak için günde 24 saat, haftada 6 gün çalışmanıza gerek yok. Bir plan yapıp size, katma değer sağlayacak, firmanıza katkı yapacak ve maliyet açısından size avantaj sağlayacak bir iş kurarak ve bunun üzerine ilaveler yaparak ilerleyebilirsiniz. Müşterilerimizin uzun vadeli planlarının olmasını isteriz ve bu tür iniş çıkışlarda da bütün desteğimizi gösteririz.

İndigo 20000'in kurulacağı Konya'daki Çevikbaş firmasını taniyor muydunuz, Konya'ya gittiniz mi ya da gitmeyi düşünüyor musunuz?

Firmayı daha önce duymuştum, ilk fırsatta da Konya'ya gideceğim. Pazarda bilinen bir firma Çevikbaş. Bizim için de onlarla çalışmak çok onur verici. Bu yüzden de biz de mahcup olmamak için elimizden geleni yapmaktayız.

Türk ambalaj ve etiket firmaları son yıllarda önemli ödüller aldılar. Kalite çitası iyice yükseldi. Bu açıdan bakınca Türkiye'deki Indigo satışlarının önümüzdeki süreçte biraz daha ivmeleneyeceği değerlendirilmesini yapıyor musunuz?

Türkiye'de şu anda güçlü bir alt yapıyı

Çevikbaş Matbaacılık ve Ambalaj San. A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Çevikbaş Matset Yönetim Kurulu Başkanı Muzaffer Babataş ile HP Indigo 20000'in önünde



var. Matset'le birlikte çalışıyoruz. Bir demo merkezimiz var ve teknik servisimiz çok güçlü. Tabii ekonomik ve politik koşullara biz müdahale edemiyoruz. Bizim elimizde olan bir şey değil. Türkiye ambalaj ve etiket alanında çok ilerledi ve daha da ilerleyeceğini görüyoruz. Bizim için de çok değerli bir pazar. Esasında bu krizlerin, dalgalanmaların firmalarda ve insanlarda olumlu etkileri de oluyor. Mental olarak kendinizi daha esnek olmaya alıştıırıyorsunuz. Bu da krizlerden sıyrılmayı sağlıyor. Türkiye'nin en büyük avantajlarından bir tanesi Türk lirasının dolar ve euro karşısında kur avantajına sahip olması. Hala büyük bir ihracat pazarı var Türkiye için.

Krizlerin olumsuzlukları yanında firmaları disipline ettiği ve kaliteyi yükselterek ihracata yönelmelerini sağladığından da artık söz ediyoruz. Bu da yeni yatırımları tetikler mi?

Gördüğünüz gibi fuarda makinelerimiz var ve ben de buradayım. Matset ve HP burada. Ben her fuara gidemiyorum. Ama bugün buradayım. Fuarda müşterilerimizin ne kadar hızlı bir şekilde büyüdüğünü görüyorum. Bizim daha fazla gelişmemiz gerektiğinin farkındayım. Çünkü çok büyük bir pazar var burada. Matset de hem serviste hem de iş geliştirmede gereken yatırımları yapıyor. Bunu daha önce de kendi aramızda konuştuk. Türkiye'deki en büyük dezavantaj müşterileri bir araya toplamak. Genelde bir araya gelmek istemiyorlar, birbirlerini kendilerine rakip olarak görüyorlar. Biz bütün müşterilerimizin birbirleri ile yarış içinde değil de beraber büyüdüklerini görmek istiyoruz. Müşterilerimizin büyümeleri için iş ve bilgi paylaşımı yaptıkları, birbirlerine yardımcı oldukları bir pazar olması gerekiyor. Makinelerimizde belli bir kalite standardı var ve servis tarafımız iyi. Belki müşterilerimizle iş geliştirme konusunda yurt dışına İsrail'e gidebilir, onları bir araya getirip daha fazla bilgi paylaşımı yapıp, dünyada nelerin olduğunu daha fazla aktarabiliriz.

Labelexpo başarı ile sonlandı. Fuar sizin beklentilerinizle örtüştü mü?

Öncesinde dünyadaki ekonomik şartlardan dolayı esasında biraz endişeliydik. Ama fuar bittiğinde sonuçlar olumluydu ve beklentilerimizi karşıladı. Dünyanın her yerinden insanlar vardı. İnsanlar geldiklerinde kafalarında Indigo ile nasıl katma değerli iş yapabilirim, nasıl para kazanabilirim diye fikirleri vardı. 6000 serisi ve 20000 için çok başarılı bir fuardı.

Fuarı nasıl buldunuz?

Düşündüğümde daha büyük. Belli bir kalite standardı, global firmalar ve çok ihracat ürünü var. Benim için de çok gurur verici bir fuar. Gezerken stantlarda Indigo baskı makinelerimi-



HP Indigo müşterileri Alon Bar-Shany ile yemekte bir araya geldiler

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda HP Indigo Genel Müdürü Alon Bar-Shany da İstanbul'daydı. Fuarın ilk günü İstanbul'a gelen Alon Bar Shany HP Indigo'nun Türkiye Temsilcisi Matset'in onuruna verdiği akşam yemeğinde HP Indigo müşterileri ile bir araya geldi. TÜYAP Palas Otel'de yenilen yemek sırasında Matset A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Muzaffer Babataş ve Alon Bar Shany kısa birer konuşma yaptılar.

Muzaffer Babataş "Sizleri burada görmekten gerçekten çok mutlu olduk, hepinize teşekkür ediyor. fuara katılanlar için de fuarın hayırlı olmasını diliyorum" dedikten sonra Alon Bar Shany'ya mikrofonu verdi.

Teşekkür ederim diyerek söze başlayan Shany fuara ve Matset standında sergilenen HP Indigo 20000'e ilişkin şu değerlendirmeyi yapıyor.

"Türkiye tekrar geldiğimiz için mutluyuz. Öncelikle Matset'e endüstriye ve HP'ye verdikleri destekten dolayı teşekkür ediyorum. Çok değişken bir zamandan geçiyoruz. Bir ay öncesi ile bir ay sonrası farklı, ne olacağını hiçbirimiz bilmiyoruz. Bu belirsizliğin içerisinde bile hepimiz bir araya gelip bir şeyler yapmaya çalışıyoruz. Bundan birkaç hafta önce Labelexpo'da beraberdik. Orada büyük bir pozitif bir enerji gördük. Makro ekonomide mutlaka iniş çıkışlar, daralmalar oluyor. Bu daralma zamanlarında doğru yatırım yaparsanız sonrasında ekonomi mutlaka büyüyecek ve büyüyen ekonomi içinde doğru pozisyon almış olacaksınız. Bu şovda da olduğu gibi ambalaj pazarı büyüyor. Avrasya Ambalaj İstanbul'da Türkiye'deki ikinci Indigo 20000'i sergiliyoruz. Hoş bir tesadüf olarak Labelexpo'da da 200'üncü Indigo 20000'in satışı gerçekleşti. Indigo 20000'i yalnızca bir makine olarak düşünmeyin. Ambalaj sektöründe baskı öncesi, baskı ve baskı sonrası çözümlerin tamamını partnerlerimizle birlikte müşterilerimize sunuyoruz".

zin fotoğraflarını, basılmış etiket ve ambalajları görüyorum. Bu da bana Türkiye'ye daha fazla yatırım yapmak için güven ve motivasyon veriyor.

Önümüzde drupa var. Orada Indigo tarafında yeni neler olacak?

Söylersem gelmezsiniz. Şu an drupa için konuşmak için erken. Bizim için de sektör için de çok önemli bir fuar. Fuarlar bizim için yeni makineler yanında ne tür çözümler sunacağımızı göstereceğimiz yerler. En azından şu sözü verebilirim: drupa'da ziyaretçilerimiz bir gün değil bir kaç gün geçirebilecekleri bir stantla karşılaşacaklar ve birçok şey görebilecekler. Umuyorum ki birçok Türk müşterimiz de orada olacaklar. ■



Lombardi Pazarlama Müdürü Nicola Lombardi:

“Matset’le iş birliğimizle Türkiye’de flekso tarafında alternatifleri çoğalttık”

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı’nda Matset standında yeni temsilciliği Lombardi flekso baskı makinesi de çalışır halde sergilendi. Bir İtalyan aile şirketi olan Lombardi’nin Pazarlama Müdürü Nicola Lombardi de fuar boyunca İstanbul’da Matset ekibi ile birlikte ziyaretçileri karşıladı. Nicola Lombardi ile yeni Türkiye açılımlarını, temsilciliklerini ve fuarı konuştuk.

Türkiye pazarında yeni bir temsilci ile çalışıyorsunuz ve Avrasya Ambalaj Fuarı’nda bir makinanız sergileniyor. Bu yeni başlangıcı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye pazarı teknolojik gelişmelere açık bir pazar. Matset HP’nin de temsilcisi ve bu mantalite ile çalışıyor. Teknolojik gelişmelere açık bir firma. Bu nedenlerle bu iş birliğimizin Türkiye pazarında başarı getireceğini düşünüyorum. Matset’le iş birliğimizle Türkiye’de flekso tarafında alternatifleri çoğalttık ve tercih edilebilir makinelerle buradayız.

Matset’le iş birliğiniz birkaç hafta önce Labelexpo’da başladı ve ardından hemen bir makine satıldı. O makine de fuarda sergileniyor. Bu hızlı bir süreç. Böyle hızlı bir başlangıç bekliyor muydunuz?

Bu kadar hızlı bir başlangıç beklediğimi söyle-

yemem ama pazardan da umutluyduk. Matset’le aynı dili konuşuyoruz. Mantalitemiz aynı. Biz yenilikçi bir firmayız ve Matset de Türkiye’ye yenilikleri getirmeyi amaç edinmiş bir firma. Bu anlamda Lombardi ve Matset Türkiye pazarında bir fark yaratabilecek. Pazara bu hızlı giriş için çok mutluyuz. Tanıtım tarafında da çok olumlu işler yapıyoruz. Türkiye pazarından çok umutlu- yuz. Direkt makine satarak pazara girmiş olmak bizim için büyük avantaj.

Avrasya Ambalaj Fuarı’na ilk kez geliyorsunuz, fuarı nasıl buldunuz?

Fuar çok başarılı genel bir ambalaj fuarı. Farklı pazarlara hitap eden birçok firma var. Burada makine kurmuş olmamız bizim için önemli. Fuarda rakiplerimizin hiçbirinin kurulu makineleri yok. Onlar stantlarında sadece bilgi aktarıyorlar. Bizde ise bilgi yanında çalışan makinemizle demolar yapıyor ve pratiği de gösteriyoruz. Makine kurmak her zaman daha mantıklı çünkü müşterilere makineyi anlatmak yanında göstermek daha doğru bir strateji. Matset de bunun için büyük çaba sarfetti. Bunun için de mutluyum.

Lombardi makinelerinde baskı enleri nedir?

Şirket stratejisi olarak dar ve orta en makineler üzerine yoğunlaşmış durumdayız. Geniş en

makineler de yapmaya başladık. Labelexpo'da 110 cm genişliğindeki Invicta makinemizi tanıttık. Makinelerimizde bütün teknolojiler inline olarak çalışabiliyor. Birçok farklı modül müşteri ihtiyaçlarına göre eklenebiliyor: flekso, serigrafi, sıcak soğuk yaldız, embos (kabartma), kesim gibi. Sonlandırmada inkjet kafalarla değişken data için bir opsiyonumuz da var. Ürün yelpazemiz çok geniş. Bu doğrultuda küçük şirketlere de büyük şirketlere de hitap edebiliyor ve çözüm sunabiliyoruz. Dünya üzerinde güzel bir ağı kurmuş durumdayız.

“Düşük yatırım maliyetli makineleri almak aslında daha pahalı”

Müşteriler neden sizi tercih etsinler?

Gelişmeye açık bir şirketiz. Ar-Ge'miz sürekli çalışıyor ve geliştirmeler yapıyor. Fireyi, elektrik tüketimini azaltmak için hâlâ çalışmaya devam ediyoruz. Her iki yılda bir yapılan Labelexpo'ya her seferinde yeniliklerle katılan tek firmayız. Otuz yıllık bir aile şirketiyiz ve kardeşler olarak bir arada çalışıyoruz. Her zaman da müşterilerimizin yanlarındayız. Makine yatırımı kararında, kurulumda ve sonrasında bütün süreçte onlarla birlikteyiz ve makinelerimiz modüler yapıda.

Dünyada ve Avrupa'da pazar payımız nedir?

Avrupa'nın önde gelen flekso makine üreticilerinden biriyiz. İtalya'da %30 pazar payımız var. Bu yıl İtalya'da 50 makine, Hindistan'da 22 makine, Polonya'da 15 makine kuruldu. Otuz yılda 1300'den fazla makine kurulumu gerçekleştirdik. Bunların çoğu flekso makine üretmeye başlamadan önce ürettiğimiz sonlandırma makineleri. Müşterilerimiz o makinelerdeki kaliteyi görüp bildikleri için flekso işine girdikten sonra da bize güvendiler ve yatırımlarında bizi tercih ettiler. 1988 yılından beri insanlar Lombardi teknolojisine güveniyor. 2007 yılında ilk flekso makinemizi kurduk. Flekso makine üretimi ile birlikte makine çeşitliliğimiz arttı ve bir aile şirketinden dünya çapında bilinen önemli bir makine üreticisi haline geldik.

Fiyat performans olarak değerlendirdiğinizde Lombardi'yi nasıl konumlandırırız ve Türkiye'de nasıl bir satış grafiği yakalayacağımızı ön görüyorsunuz?

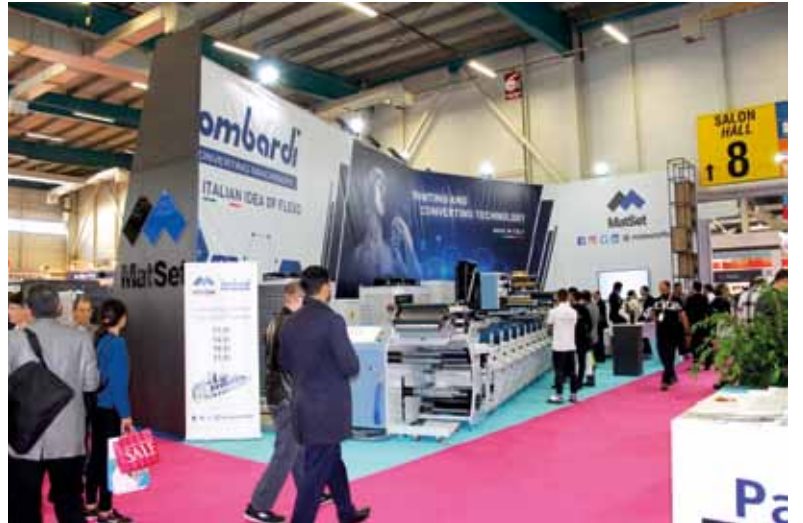
Biz müşterilerimize en iyi teknolojiyi sunmak için çalışıyoruz. Çin makinesi satmıyoruz. Yani o fiyat seviyesinde değiliz. Rakiplerimize göre bizim sunduğumuz teknoloji ve fiyat dengesi daha tercih edilebilir düzeyde. Mesela bir müşterimize 20 yıl önce makineye ihtiyaç olduğunda yine bizi tercih etti. Çünkü en iyi teknolojiyi en iyi fiyatı bizim sunacağımızı biliyor. Düşük yatırım maliyetli makineleri almak aslında daha pahalı. Türkiye'de durumun nasıl olacağını ilerdeki günlerde göreceğiz ama genel olarak rakiplerimize göre, aynı teknoloji ve seviyedeki makinelerde daha makul fiyatlar sunabiliyor. Bizim makinelerimizin bir avantajı da bütünü ile müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlanabiliyor olması.

“Modüler olmak bizim için kaliteden sonra ikinci gelen önceliğimiz”

Makinelerimiz modüler olduğu için sonradan da istenen herhangi bir modül ya da ünite eklenebilir. Modüler olmak bizim için kaliteden sonra ikinci gelen önceliğimiz. Müşterilerimiz ne zaman ihtiyaç duyar ve isterlerse istenen ilaveleri yapabiliriz.

Stantta sergilenen makinenin hızı ve konfigürasyonu nedir?

Bu makinemiz 220 metre/dakika hıza çıkabiliyor. 8 renkli, corona, veb cleaner, delam relam, turn bar, soğuk yaldız ve rotary kesim var. İstenirse semi rotary de yapılabilir. Ayrıca organizatör dediğimiz opsiyonel bir vinç sistemi de var. ■



Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80



Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda temsilciliklerinin makinelerini sergileyen ve satışlara imza atan

İmeks ilk defa tanıttığı makinelerle ilgi gördü

İmeks Grup Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda baskı makinesi sergileyen az sayıda firmamızdan biri oldu. Fuarın Printpack bölümünde yer alan İmeks, standında sergilediği Wenjie Rulo Ofset Etiket Baskı Makinesi'nde yaptığı demolarla ziyaretçilerin yoğun ilgisini çekti. Standında bir diğer temsilciliği olan Astro Nova'nın 2 farklı masa üstü rulo dijital etiket baskı makinesini de sergileyen firma satışlara da imza attı.

Fuara ilişkin değerlendirmelerini Satış ve Pazarlama Müdürü Orkun Kayal Matbaa Haber'le paylaştı. Fuarın İmeks açısından çok başarılı geçtiğini belirten Kayal şöyle devam ediyor.

“TÜYAP Avrasya Ambalaj Fuarı İmeks Grup

için oldukça başarılı geçti. Türkiye'nin her yerinden gelen birçok müşterimizi standımızda ağırlama imkânı bulduk. Türkiye'de ilk defa tanıttığımız Wanjie Rulo Ofset Etiket Baskı makinesini ziyaretçilerimize canlı olarak sergiledik. Sektörümüzün duayen firmalarından Şansal Etiket'e satılan makinemiz; 6 renk ofset, bir renk flekso lak, soğuk yıldız ve rotary kesim ünitelerinden oluşuyor. Ayrıca makinenin ofset üniteleri vargel soğutma sistemi ile çalışıyor. Her üniteden sonra UV kurutucu mevcut. Makine 35-350 milimetre genişliği ile muadillerinden baskı ebadı olarak daha büyük bir makine, 60 metre/dakika hıza ulaşabilen makinemizde aynı zamanda tonlama ile ilgili problemleri ortadan kaldıran bir sistem de mevcut.

Bu makinenin yanında standımızda ayrıca distribütörü olduğumuz AstroNova firmasından 2 farklı masaüstü dijital rulo etiket baskı makinesi de sergiledik. Bunlardan en çok ilgi gören ve fuarda 3 farklı firmaya satışı gerçekleşen QL-300 toner bazlı masaüstü dijital baskı makinemiz CMYK + beyaz, 5 renk baskı yapabilme özelliğine sahip olup, PE hariç her tür standart malzemeye baskı yapabilme imkânı bulunmaktadır.

Bu sayede; yiyecek, içecek, kozmetik, ilaç, otomotiv sanayi, elektronik vb. gibi birçok sektöre hitap edebilecek etiketler üretmek mümkün. Malzeme olarak metalize, transparent, kuşe, plastik, kraft gibi farklı çeşitte geniş yelpazede malzemelere baskı imkânı bulunmaktadır.” ■



Azim Kutu Yönetim kurulu Başkanı Mustafa Acar

“Avrasya Ambalaj Fuarı beklentilerimizi karşılıyor”



Azim Kutu & Ambalaj'ın Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Acar

“Ziyaretçilerin nitelikli olması bizim hedefimize ulaşmamızı sağladı.”

Tasmalı kutu üretimi yapan Azim Kutu her sektöre hitap ediyor. Gıda sektöründen firmalara çikolata, kuru yemiş, çay kutuları; kozmetik firmalarına parfüm kutuları ve tekstil firmalarına çorap ve gömlek kutuları üretiyor.

Avrasya Ambalaj fuarına üçüncü kez katılan Azim Kutu & Ambalaj'ın Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Acar fuar hakkındaki görüşünü şöyle özetliyor: “Kendi açımızdan ilk yıl da çok mutluyduk, geçen yıl da çok mutlu olduk ve bu yıl da çok mutluyuz. Fuar beklentilerimizi karşılıyor, her yıl gelen yabancı ziyaretçi sayısı artıyor ve hakikaten ilgili insanlar geliyor; kuru kalabalık yok. Gelenlerin profesyonelliğini talep ettikleri adetlerden ve fiili geri dönüşlerinden görebiliyoruz.”

Azim Kutu Avrupa ülkelerini hedefliyor. Fuarın ise Afrika, Orta Doğu ve Türkî Cumhuriyetler'den yüksek sayıda ziyaretçisi bulunuyordu. Mustafa Acar yurt dışı ziyaretçiler hakkındaki sorumuzu şöyle yanıtlıyor: “TÜYAP'ın yurt dışı tanıtımını geniş yelpazede yaptığını izliyoruz. Özellikle Türkî Cumhuriyetlerde, Orta Doğu'da, Avrupa ve Afrika bölgelerinde ciddi bir şekilde tanıtılıyor ve oradan da rağbet

görüyoruz. Her yıl yabancı ziyaretçilerin üstüne koyarak gitmesinden bunu anlıyoruz. Biz biraz daha spesifik ve kaliteli ürünler üretiyoruz. Afrika ve Orta Doğu ülkeleri biraz daha fiyata odaklı ürünler arzu ediyorlar. Bizim yönümüz Avrupa ve Amerika'ya dönük. Fuarı sayıları az da olsa İspanya, Almanya, İtalya ve İngiltere'den ciddi, nitelikli müşteriler geldi. Birkaç tanesi ile yakın temastayız. Ziyaretçilerin nitelikli olması bizim hedefimize ulaşmamızı sağladı. O açıdan da mutluyuz ve tüm emeği geçenlere teşekkür ediyoruz.” ■



Dereli Graphic fuar boyunca geniş bir ekiple ziyaretçilerini karşıladı.



Dereli Graphic Kodak Satış Müdürü Fehim Yurdal “Flekso tarafında dijital klişeler yükselişte”

Her zaman olduğu gibi Avrasya Ambalaj Fuarı'na Printpack bölümü 9. salonda katılan Dereli Graphic'in standında ofsetten çok flekso, makineden çok malzeme konuşuldu. Avrasya Ambalaj Fuarı büyüme sürecinde bölümlenmeye gidip Printpack bölümü ile de ziyaretçilerini ağırlamaya başladığından beri 9. Salonda konumlanan Dereli Graphic bu yılda aynı yerde ve aynı stant tasarımı ile ziyaretçilerini ağırladı. Fuarda Dereli Graphic Baskı Öncesi Satış Müdürü Fehim Yurdal sorularımızı yanıtladı.

Avrasya Ambalaj bu yıl nasıl geçiyor?

Fuara çok sayıda ambalaj firması katılıyor ve Anadolu'dan da çok sayıda ziyaretçi var. Daha çok flekso ağırlıklı bir fuar ama biz hem katılımcılar hem de ziyaretçilerle fleksonun yanı sıra ofset tarafından gelen müşterilerle de konuşma imkânı bulduk.

Fuarlar eskiden bizde satış yeri olarak düşünülürdü ama artık eskisi gibi yoğun makine satışları yapılmıyor. Sektörde olup biteni konuştuğumuz bir ortam oldu fuarlar. Bu yıl geçen yıla göre daha canlı gördüm. Döviz kurlarının dalgalanmasının getirdiği moral bozukluğundan sonra biraz daha heyecan var. Projeler konuşuluyor. Labelexpo'da başlayan görüşmeler burada sürdürülüyor.

En çok neler konuşuldu?

Ağırlıklı olarak malzeme konuşuluyor. Makinesi olanlar malzeme tarafında yeni ürünleri öğrenmek istiyorlar. Bu anlamda ofset tarafındaki konuşmalarda Kodak kimyasalsız kalıpları biraz daha öne çıktı. Flekso alanında da gene yeni teknolojiler konuşuldu. Kodak Flexcel NX ve Esko Crystal teknolojileri bunların başında geldi. Miraclon solvent yerine suda açılan yeni bir klişe geliştiriyor. Bu teknoloji Amerika ve Avrupa'da test aşamasında, birkaç yıl içinde satışa sunulmasını bekliyoruz.

Flekso baskı makinesi satışı için birkaç firmayla görüşmemiz oldu, ancak anlaşma yaptığımız bir makine üreticisi henüz yok. Sattığımız makinelerin müşterinin tam ihtiyaç duyduğu makine olmasını istiyoruz ki göğsümüzü gere gere satabilelim.

Flekso tarafında firmalarımızın başarıları ile beraber çita yükseldi. Bu durumun daha teknolojik yatırımlar gibi sonuçları olacaktır, siz bu konudaki izlenimleriniz neler?

Özellikle yeni teknolojiler; flekso klişelerde düz tepeli tram teknolojisi gündemde. Kodak'ın NX teknolojisi, Esko'nun Crystal ve LED teknoloji-

siyle, Flint'in yeni klişeleri geliştirmesi ile birlikte fleksoda ofset kalitesi yakalandı. Şimdi flekso tarafı gravürden pay kapıyor. Tabii ki çok yüksek tirajlı işler gravüre gidiyor ama onun dışındaki işleri ofset ve flekso paylaşıyor.

Fleksoda sizi en çok meşgul eden ürünler neler, sektör ne tarafa doğru gidiyor?

Flint ürünlerinin Nyloflex tarafında değişik seriler çıkıyor ve bunlar daha yükselişte. Flint'in letterpress klişesi Nyloprint'te miktarlar gün geçtikçe düşüyor çünkü etiketçiler de fleksoya geçiş yapıyorlar. Diğer yandan, genel olarak, dijital klişelerde yükseliş, analog klişelerde ise düşüş var. Özellikle oluklularda kullanılan analog 5.50 klişe düşüşte, çünkü birçok firma artık dijitale geçiyor, film fiyatları çok yükseldi ve bulunması zorlaştı.

Yeni makinelerle birlikte klişe kalınlıkları da azaldı. 5.50 klişeler yerine 3.94 kullanımı başladı.

Analog dijital payı olarak baktığımızda ne görürüz?

Analogun payı yüzde 25-30 seviyelerine düştü. Birçok firma bilgisayardan kalıba sistemlerini (CtP) aldı ya da doğrudan repro atölyeleri ile çalışıyorlar.

CtP satışlarında durum nedir?

Ofset tarafında bir doygunluk var. Geçen yıllarda biz yılda 20-30 makine satarken bu 10'lu rakamlara düştü. Eskiyen makinelerin



değişimi de söz konusu ama bunların adedi daha az. Flekso tarafında ise repro atölyeleri yüksek teknolojlili ürünlere yatırım yapıyorlar ve her türlü ürünü satıyorlar. Bu firmalar pazarın yüzde 60-70'ine hitap ediyorlar. Dolayısıyla bu pazardaki satışlarımız daha az. Yılda 3-5 makine ile sınırlı.

Kalıptaki rekabet ileride CtP sistemlerinin paket dahilinde verilmesini tetikler mi?

Dereli Graphic olarak bizim böyle bir sunumumuz yok ama çok yüksek alım yapan firmalar için söz konusu olacaktır. Yılda 10 bin metre kare kalıp kullanan bir firmaya kalıp anlaşmalı bir CtP sistemi vermenin ne bizim için ne de satın alan firma için ekonomik anlamı olmayacaktır ama yılda 60 -70 veya 100 bin metre kare alım yapan firmalarla anlamlı sonuçlara ulaşılabilir. ■

Avrasya Ambalaj Fuarı'nda oluklu mukavva sektörüne yoğun ilgi

Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) ve REED TÜYAP Fuarçılık iş birliğiyle bu yıl 25'incisi düzenlenen Avrasya Ambalaj Fuarı'na Oluklu Mukavva Sanayicileri Derneği (OMÜD) ve derneğin üyesi olan 8 oluklu mukavva üreticisi; Ankutsan, Dunapack, Kahramanmaraş Kağıt, Kaplamin, Modern Ambalaj, Olmuksan IP, Partex, Yeşil Ambalaj katıldı.

OMÜD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Nuri Görenoğlu, fuarla ilgili değerlendirmesinde uluslararası fuar olma niteliği taşıyan Avrasya Ambalaj Fuarı'nın 25. yılında da destekçileri arasında olmaktan büyük mutluluk duyduğunu belirterek şunları söylüyor: "Her yıl düzenleme başarısının yanı sıra sektörde yaşanan gelişmeleri, en son teknolojiler ile donatılan ambalaj çeşitlerini, sektörler için ambalaj çözümlerini, geri dönüştürülebilir ambalaj malzemelerini ve tüm sektörlerin ihtiyaçlarını karşılayan ambalaj türlerini bir arada sunmasıyla fuar sektörümüz için ayrıca önem taşıyor. Biz de OMÜD olarak fuar boyunca dernek ve sektörü tanıtımımızın yanı sıra oluklu mukavvanın hijyenik yapısı, tek kullanımlık olması, çevre dostu ve geri dönüştürülebilir özelliği, hafif ve kolay depolanması gibi üstün özelliklerine vurgu yaptık."

Fuarın İstanbul olmasının yabancı yatırımcıların ve katılımcıların oranını olumlu yönde etkilediğini vurgulayan Görenoğlu ekliyor: "Avrasya Ambalaj Fuarı'nda her geçen yıl yabancı yatırımcı ve katılımcı ilgisi artıyor. Bu sene 42 ülkeden 1.100 katılımcının olduğunu biliyoruz ve bu rakamlar bizleri ülkemiz ve ekonomimiz adına mutlu ediyor." ■



hubergroup UV mürekkep kurlenme seviyesini ölçen yeni bir cihazı tanıttı

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 - 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda hareketli bir dört gün geçiren firma, fuardan memnun

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde 23 - 26 Ekim tarihlerinde gerçekleştirilen 25. Uluslararası Avrasya Ambalaj Endüstrisi Fuarı, Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'da **hubergroup** Türkiye standında **hubergroup** tarafından halen Ar-Ge süreci devam eden özel bir cihazın lansmanı yapıldı. Lansman için Avrasya Ambalaj Fuarı'nın seçilmesi, fuarın bölgede ve dünyada artan önemine de dikkat çekiyor. Bu cihaz UV baskıda basılan işin kurlenme seviyesinin anında ölçülmesini ve gerekli ayarlamaların yapılmasını sağlıyor. **hubergroup** Türkiye standında Yönetim Danışmanı ve firma ortağı Fatma Apaydın sorularımızı yanıtladı.

Avrasya Ambalaj Fuarı öncesinde mürekkep konusunda hangi konulara odaklandınız?

Fuardan bağımsız olarak son beş yıldır **hubergroup** olarak ambalaja odaklanmış bulunuyoruz. Basım sektöründe ticari baskı olarak adlandırdığımız gazete, dergi, broşür baskıları ya azalıyor ya da stabil gidiyor. Ambalaj tarafı ise Türkiye'de de dünyada da büyüyor. Sağlık koşulları, hijyen koşulları ve pazarlama ihtiyacından dolayı ambalaja olan talep arttığından, bu konuda çalışmalarımız yoğun olarak devam ediyor.

hubergroup'un düşük migrasyon mürekkepler gibi yenilikçi ürünleri olduğunu biliyoruz, başka yenilikleriniz de var mı?

Esnek ambalaj, karton ambalaj ve metal ambalaj; her üç sektörde de **hubergroup** olarak varız ve çalışmalarımızı bu alanlarda daha da yoğunlaştırıyoruz.

Burada ilk defa lansmanını yaptığımız yeni bir cihazımız var. Enteresan bir cihaz. **hubergroup** bir makine üreticisi değil ama ilk defa bir makine geliştirdi. **hubergroup** hem mürekkep konusunda hem de mürekkebin kaliteye etkisini daha da öne çıkaracak yenilikler üzerinde çalışıyor. Bu cihazın satışına 2020 yılında başlanacak. Özellikle UV baskı için hızlı kuruma, parlaklık ve kalite ön planda ve bu cihaz bu konuda yol gösterecek enteresan bir çözüm. Almanya'dan dört uzman geldi ve standımızda ziyaretçilere bu yenilikçi cihaz hakkında bilgi veriyorlar. Avrasya Ambalaj Türkiye ve bölge için önemli bir fuar olduğundan **hubergroup** tarafından lansman için seçildi.

Önümüzdeki günlerde hubergroup Türkiye'nin pazardaki faaliyetleri ne yönde olacak?



hubergroup Türkiye Genel Müdürü Fatih Özgün, UV kurlenme seviyesini tespit eden NewV Cure cihazını tanıtan **hubergroup** Almanya uzmanları Dr. Carina Sötebier, Andrea Knezevic ve **hubergroup** Türkiye Teknik Destek Uzmanı Ümit Falay ile



2019'u hedeflerimizi gerçekleştirerek kapatacağız. Son iki aya giriyoruz. İlk on ayda hedeflerimizin önündeyiz. 2020 hedeflerimiz de büyüme yönünde. Ambalaj tarafına daha hızlı bir büyüme hedefi koyuyoruz. Bölgeye yönelik çalışmalarımız devam ediyor. Dolaylı olarak komşu ülkelere ambalaj üreticileri kanalıyla ihracatımız var. Her türlü ekonomik ve politik zorluğa rağmen sektör dinamizmini koruyor ve biz de **hubergroup** olarak iyimser hedefler peşindeyiz. Olumlu bakıyoruz ve ambalaj ağırlıklı olarak çalışmalarımız devam edecek.

Fuarla ilgili yorumunuz nedir?

Fuardan memnunuz. İlk katıldığımızda bir mürekkep üreticisi vardı. İlk katılan firmalardan biriyiz. Sonradan diğer firmalar da geldi. Bu iyi bir şey. Fuar hareketli ve her geçen gün daha da hareketli oluyor. Bölge ülkelerinden çok ziyaretçi var. Fuarda katılımcı müşterilerimiz de var. Yeni salonlar eklenmiş. Fuar büyüdükçe hepimiz için





hubergroup Türkiye Genel Müdürü Fatih Özgün ve Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın

daha olumlu sonuçlar oluyor. NewV Cure cihazımız, UV baskılarda UV basılan işin ölçülmesinde kullanılan bir cihaz. Kendi mürekkeplerimizle basılmış bir işin ne derece kürlendiğini ölçüyor. Baskıdan çıkan kâğıdı bir bardaktaki özel sıvı içine koyuyoruz. Sonra o bardağı makineye koyarak ölçümü gerçekleştiriyoruz. Bilgisayara veri girdiğimiz zaman o bize kürlenme derecesini söylüyor.

Bu bize ne gibi bir avantaj sağlıyor?

Şu an ki teknoloji ile bunu tam anlamıyla

hubergroup Türkiye ekibi toplu halde

ölçemiyoruz UV baskıda kürlenme gerçekten gerçekleşmiş mi? Yoksa biraz daha ışığı arttırmamız gerekir mi? Yoksa azaltmamız gerekir mi? Bu bize yardımcı oluyor. Çoğu zaman usta yeterli kürlenme konusunda emin olamıyor ve daha fazla UV ışığa maruz bırakarak enerji kaybına neden olabiliyor. Aynı maliyetle daha fazla üretim yapabilecekken daha az üretim yapmış oluyor. Ayrıca gıda ambalajında kürlenme çok daha önemli. Yeterince kürlenmeyen mürekkep migrasyona neden oluyor. Bunu da tespit ettiğimiz için gıdaya kontaminasyonun önüne geçiyoruz. Halen gıda ve UV mürekkepler konusunda ölçümler yapabiliyoruz. Cihaz üzerinde Ar-Ge çalışmalarımız devam ediyor.

Piyasaya arzı ne zaman olacak?

Piyasaya arz sistemini ve zamanını bilmiyoruz. Henüz açıklanmadı. Normalde lamba ömrü ölçülürken bu çok yeni bir sistem ve doğrudan işin üzerinden kürlenme derecesini ölçüyor.

Kullanılan sıvı çözücü bir sıvı mı?

Kalibrasyonu saf solüsyon ile yapıyor. Daha sonra özel çözücü sıvı içine konuyor ve beş dakika içinde çözünme derecesi kürlenme seviyesini gösteriyor.

En yeni mürekkeplerinizden bahsedermisiniz?

Şu anda en yenisi LED UV mürekkeplerimiz var. Ticari matbaalar için geliştirilmiş Eco Perfect Dry tabaka ofset mürekkeplerimiz var. Gıda mürekkeplerinde Avrupa ve FDA onaylı mürekkeplerimiz var. ■





Avrasya Ambalaj Fuarı'nda her geçen gün üretimi ve satışları artan su bazlı flekso mürekkeplerini öne çıkaran

Teknova yeni ürün geliştirmeye devam ediyor

Yerli malzeme ve boya üreticilerimizden Teknova Matbaacılık Kimya San. ve Tic. A.Ş. de Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nın Printpack bölümünde ziyaretçilerini karşılayan firmalarımızdan. Teknova geçmiş yıllarda olduğu gibi yine 8. Salonda konumlandığı standında yerli ve yabancı ziyaretçilerini ağırladı. İhracat faaliyetlerine ağırlık veren firma yurt dışında da fuarlara katılarak baskı kimyasallarını ve yeni girdiği su bazlı flekso mürekkeplerini tanıtarak pazar payını artırıyor.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda firma ortaklarından Suat Sonakın'la konuştuk.

Fuar sizin açınızdan nasıl geçiyor, neleri öne çıkardınız?

Son iki yıla göre yabancı ziyaretçi sayısının biraz daha az olduğunu görüyoruz. Yine de standımıza yurt dışından gelen misafirlerimizle verimli görüşmeler yaptık. Yerli müşterilerimizin ilgisi gayet iyi. Özellikle yeni bir ürün var mı diye gelip soruyorlar. Bu fuar çok başarılı bir fuar. İnşallah bu fuar gibi fuarları hep yaparız.

“Flekso tarafında ikinci dispensingi de üretim holümüze kurduk”

Teknova olarak uzun zamandır baskı kimyasalları üretimini sürdürüyoruz. Bir süredir de ambalaja dönük su bazlı flekso mürekkepleri üretmeye başlamıştık. Şu anda firma üretim

tarafında fiilen ikiye bölünmüş durumda. Ambalaj tarafı bizim için nispeten yeni bir alan olmasına rağmen üretimde ve ciroda ofset tarafını yakalamış durumda.

Flekso tarafında ikinci dispensingi de üretim holümüze kurduk. Daha önce satın almış ama kurmamıştık. Son üç aydır talep artınca ihtiyacımız oldu ve devreye aldık. Flekso tarafı gayet iyi gidiyor.

Flekso tarafında yurt içi yurt dışı satış dengesi nasıl?

Enteresan bir şekilde orada da bir eşitlik var. Tabii şu anda üretimimiz Türkiye de tüketilen toplam ürün rakamlarına oranla çok yüksek tonajlarda değil ama her geçen gün artan taleple birlikte üretim ve satış rakamlarımız da artıyor.

Flekso mürekkepleri de devreye girince mevcut fabrika alanınız yeterli oldu mu, yeni bir yer planlanıyor mu?

Yeni yer hep aklımızda ama şu anda bütün limitlerimizi zorluyoruz. Bu ortamda çok hızlı hareket etmek kolay değil. Flekso mürekkepleri üretmeye başlarken çok ciddi makine yatırımı yaptık. 2018'den başlayarak 2019'un Haziran ayına kadar yatırımlar hiç gaz kesmedi. Dolayısı ile yeni yer konusunda biraz daha zamana ihtiyacımız var. Bu arada Matbaacılar Sitesi'ndeki satış ofisini de aynı dönemde devreye aldık.

Flekso tarafında mevcut üretim kapasiteniz nedir?

Yeni hatla beraber aylık bir vardiyada 150 tonu zorlarız. İkinci,



ihtiyaç olursa üç vardiyada bunu katlayabiliriz. Bizi zorlayacak olan alan kullanımı olacaktır. Üretim alanının yanında ham madde deposu, sevkiyat öncesi ürün depolama, ambalaj alanları vs.

Kimyasal tarafında yeni ürün var mı?

Aslında her gün yeni bir ürün çıkıyor. Kimyasalın flekso tarafına da katkısı oluyor. Mesela en son aniloks cleaner geliştirip ürettik. Yurt dışından gelen su merdanesi, blanket temizleyicileri gibi bazı ürünler vardı. Zannediyorum son zamanlarda bunların ülkeye girişinde sıkıntılar oluyor ya da getirilmiyor. Onları geliştirdik: NOVA ROLLUP, NOVA ROLLER CLEANER. En son NOVA REJUVENATÖR,



(Blanket temizleme ürünü) ürettik. Ben buna sihirli bir ürün diyorum. Hem temizleme solventi, hem suyla karışabiliyor. Hem kalıbı hem blanketi silebiliyorsunuz. Hem konvansiyonel hem UV mürekkebi, hem merdaneyi temizleyebiliyorsunuz. Parlayıcı değil, güvenli. Her derde deva gibi bir ürün. Bu günlerde bu ürünümüz çok talep ediliyor. Su merdaneleri temizliği için iki üç ürün geliştirdik. NOVA ROLL-UP dediğimiz ürün de yeni. Bizim bunları tanıtımımız belki biraz eksik kalıyor. Aramıza yeni katılan genç jenerasyonu biraz zorluyoruz. Dinamizmleri ile bu eksikimizi gidermelerini bekliyorum. Bu ürünlerimizin tanıtımını saha uygulamaları ile yapıyoruz. ■

Genç Aredliler, geri dönüştürülmüş dolapları köy okullarına ulaştırdılar



Açık hava Reklamcılar Derneği (ARED) çalışma komitelerinden biri olan Genç Aredliler, İl Millî Eğitim Müdürlükleri ile iş birliği yaparak geri dönüştürülmüş dolapları köy okullarına ulaştırdıkları projenin ilk teslimatını tamamladı.

Genç Aredliler başlattıkları sosyal sorumluluk projesi çerçevesinde,



üyelerimizden Heyday Reklam'ın yürüttüğü bir projede kurumsal kimlik değişiminden geri dönüşüm sağlanarak kullanılmayacak dolaplar kullanıma hazırlandı.

Bu dolapları, Heyday Reklam'ın ana sponsorluğu ve Deniz Dış Ticaret, SDS ve Taç Grup'un sponsorlukları ile ihtiyaç sahibi köy okullarına ulaştırma

çalışmalarına başladı. İlk olarak Muş'taki köy okullarına gönderilmesi amacıyla yola çıkan geri dönüştürülmüş ahşap dolap yüklü TIR ARED Muş heyeti tarafından ihtiyaç sahibi okullara dağıtımı için Muş İl Millî Eğitim Müdürlüğü'ne bağlı malzeme deposuna taşındı.

Muş İl Temsilcisi İnan Sur "ARED olarak amaçladığımız iki projemiz var. Geri dönüşüm kapsamında israfı önlemek ve köy okullarına yardım yapmaktır. Bu kapsamda Genç Aredliler bir kurumsal kimlik yenilenmesi sonucu boşa kalan dolapları revize ederek geri dönüşüme kazandırdı" diyor.

Genç Aredlilerin geri dönüştürülmüş dolap yüklü ikinci TIR da Erzurum'a doğru yola çıktı.



Simon Fasnacht (Fasnacht Bölge Satış Müdürü),
Burcu Saygılı (Infotek Teknik Satış Koordinatörü),
Bırol Erol (Daetwyler Swisstec Bölge Teknik Müdürü),
Damla Gümüşkaya (Infotek Asistan)

Infotek güçlü markalarıyla Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'a katıldı

Daetwyler SwissTec AG, Apex, Fasnacht, Enulec, Grafiche Tamburini, Graymills, Hannecard, Microfinish, Tecscan, Corona Supplies, BicarBlast gibi esnek ambalajın farklı ihtiyaçlarına çözümler sunan firma fuarda yeni Fasnacht çözümlerini öne çıkardı.

Infotek Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda Daetwyler SwissTec sıyrma bıçakları, Apex aniloks merdaneleri, Fasnacht otomatik viskozite kontrol sistemi, Enulec Electrostatic Printing Assist sistemleri, Tamburini klişe sleeve'leri, Hannecard presör sleeve merdaneleri ve laminasyon sleeve'leri, BicarBlast aniloks temizleme ürünleri, Corona Supplies korona test kalemleri gibi güçlü bir ürün portföyü ile yer aldı. Infotek Pazarlama A.Ş. Teknik Satış Koordinatörü Burcu Saygılı, fuarla ilgili sorularımızı yanıtladı.

Fuarda hangi markaları öne çıkardınız?

Öncelikle Daetwyler SwissTec sıyrıcı bıçak markamızın ürünlerinin stoktan satışını yapıyoruz.

Apex, seramik aniloks merdane markamız. Hollanda menşeli, dünyanın en iyi markalarından biri. Oluklu sektörüne de hizmet veriyoruz. Sekiz metreye kadar anilokları üretebiliyoruz. Ayrıca corrugated makineleri için tutkal setleri ve "doctor roll" diye geçen merdaneleri yapıyoruz. Paslanmaz çelik ve seramik merdaneler yapıyoruz.

İsviçre menşeli Fasnacht otomatik viskozite kontrol sistemi, rotogravür, flekso ve laminasyon makinelerinde kullanılan bir sistem. Fasnacht makineye bağlanıyor, içinden mürekkep geçiyor. Önce mürekkebin viskozitesini ölçüyor. Eğer viskozitesi yükseldiyse içine su veya solvent katıyor.

Enulec Electrostatic Printing Assist sistemleri en iyi mürekkep transferi koşullarını oluşturmak ve nokta kaybını önleyerek, baskı kalitesini geliştirmek için dünyanın önde gelen rotogravür matbaalarında, esnek ambalaj ve sigara paketi üreticile-

rinde kullanılıyor. Türkiye'de birçok firmada Enulec markası biliniyor ve kullanılıyor.

İtalyan klişe sleeve'leri üreticisi Tamburini ile iki yıldır çalışıyoruz. Hannecard Belçika menşeli bir markamız. Rotogravür baskı makinelerinde kullanılan presör sleeve ve merdanelerini ve laminasyon sleeve'lerini üretiyor.

Korona test kalemleri üreticisi Corona Supplies firmasının da temsilcisiyiz. Korona test kalemlerini satıyoruz.

Aniloks yıkama ürünlerini, lazerle temizlik yapan makineleri olan BicarBlast markasını temsil ediyoruz. BicarBlast Apex firmasıyla birlikte çalışıyor. Aniloks temizleyicisi likitler satıyoruz. Sodyum bikarbonat ile temizlik yapan makinamız da var. Bunlar dışında bakım ve kontrol ürünleri, aniloks temizlik fırçası, aniloks hacmini ölçen bantların da satışını yapıyoruz.

Infotek Pazarlama kaç yıllık bir firma?

Otuz beş yıllık bir firmayız. Başlangıçta Schiavi flekso baskı makinelerini satıyordu. Bobst Schiavi'yi satın aldıktan sonra baskı makinesi işinden çıktık. Patronlarımızın üçü de makine mühendisidir. Teknik bilgileri çok yüksektir. Satış, servis ve ofiste görevli arkadaşlar dahil on kişiyiz. Ofisimiz 4. Levent'te.

Avrasya Ambalaj'a kaçınıcı kez katılıyorsunuz? Performansını nasıl buluyorsunuz?

İkinci kez katılıyoruz. On yıl kadar önce de katılmıştık. K Fuarı ile aynı tarihte yapılması bir hata olabilir. O fuara katılan müşterilerimiz bu fuarda yoklar. Fuarın ilk günü. K Fuarı bugün bitiyor. Onlar gelince fuar daha kalabalık olacaktır. ■

Türev Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 fuarından memnun

Mehmet Sayılkan: “Firmamızın hedefi işine özveri gösteren, kullanacağı ürünü tanıyan, yeniliğe açık, çözüm ortaklığı yapabileceğimiz, kullandığı ürüne sahip çıkacak doğru müşteri profiliyle ürünümüzü buluşturacaktır.”

Türev Matbaa Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti. Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı’ndan memnun ayrıldı. Fuarda başta mürekkep ve kalıp çözümleri olmak üzere matbaa malzemelerini ve kimyasallarını tanıtan firmanın fuar süresince geçerli kampanyası da başarıya ulaştı. Sorularımızı Mehmet Sayılkan yanıtladı.

Avrasya Ambalaj 2019’da hangi ürünlerinizi öne çıkardınız? Hedeflediğiniz müşteri profilinden bahseder misiniz?

Bu yıl ki Avrasya Ambalaj Fuarı’nda geçen senede olduğu gibi mümessilliğini yaptığımız FLINT GROUP matbaa mürekkepleri, DEEPOINT CtP/CTeP kalıplarını ATHENA GRAPHIC ART renk ayırım filmlerini ve KRONE baskı kimyasallarını ön plana çıkardık.

Öncelikle müşteri bir şirketin itici gücüdür. Hedeflediğimiz profile bakıp müşterilerimizin ihtiyaçlarını kolaylıkla belirleyebiliyoruz. Müşterilerin talep ve istekleri doğrultusunda kampanyalar hazırlıyoruz bu da bize müşteriye daha iyi anlayarak hareket etmemizi ve uzun süreli iş birlikleri yapmamızı sağlıyor.

Firmamızın hedefi işine özveri gösteren, kullanacağı ürünü tanıyan, yeniliğe açık, çözüm ortaklığı yapabileceğimiz, kullandığı



Mehmet Sayılkan:
“Yurt içi ve yurt dışı pazarlardaki müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda ürünlerimizi sürekli çeşitlendiriyoruz.”

ürüne sahip çıkacak doğru müşteri profiliyle ürünümüzü buluşturacaktır.

Fuarın ziyaretçi profili beklentilerinizi karşıladı mı? Fuarı önceki yıllarla kıyasladığınızda organizasyon ve ziyaretçi kalitesinde farklılık ve gelişme gözlediniz mi?

Fuar her geçen yıl daha fazla ilgi görüyor. Biraz önce bahsettiğim markalarımızın tanıtımı anlamında da çok iyi bir fırsat yakalamış oluyoruz. Sadece fuara özel tüm PANTONE ürünlerde %50 indirim yaptık ve yaklaşık olarak 86 ton sipariş aldık, bu durumda memnuniyetimizin bir göstergesi oluyor.

Fuarın iyi geçtiğini ve verimli olduğunu, önümüzdeki yıl bunun ciromuza da olumlu bir şekilde yansıtacağını söyleyebilirim.

Şirketin organizasyonunda ve ürün yelpazesinde değişiklik - yenilik var mı?

Hem yurdun genelinde hem de dış pazarda müşterilerimiz var. Bize işimizi müşterilerimiz öğretiyor. Onlardan gelen talep doğrultusunda sürekli ürünlerimizi çeşitlendiriyoruz.

Yıl sonu için kısa vadeli hedeflerinizde neler var?

Ekip olarak gerçekten çok sıkı çalışıyoruz. 2019 yılının ilk üç çeyreğini gayet iyi geçirdik, şu ana kadar hedeflerimizi tutturduk ve bundan sonrası için de kısa vadeli hedeflerimizde aynı başarıyı sürdürmek istiyoruz. ■





Gama Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'da ihracata odaklandı

Gama Matbaa Malzemeleri yurt dışındaki müşterilerine matbaa kimyasallarının ana elementlerini sağlayarak, kendi ülkelerinde ve kendi markalarıyla üretim yapma fırsatı sunuyor.

Gama Matbaa Malzemeleri Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na katıldı. Gama'nın ürün portföyünde kendi üretimi hazne suları, yıkama sıvıları, su hazırlama ve hazne suyu sistemlerine ait ürünler, kalıp kimyasalları, blanket ve merdane bakım ürünleri, aniloks temizleme ürünleri ve diğer baskı ve genel amaçlı malzemeler bulunuyor. Gama standında Irmak Yardım ve Burak Tolu sorularımızı yanıtladı.

Avrasya Ambalaj'da hangi ürünlerinizi öne çıkardınız?

Irmak Yardım: Gama olarak matbaa kimyasalları üretiyoruz ve bu ürünlerimizi öne çıkardık. Ayrıca kendi oluşturduğumuz konseptimiz var. Önemli ham maddeleri (key materials) bizden alarak yurt dışında müşterilerimiz kendileri üretim yapabilir-

ler. Geçen sene bu fuarda aniloks merdane temizleme ürünlerimizi öne çıkarmıştık. Bu fuarda ona da devam ediyoruz. Fuarda öne çıkardığımız asıl nokta, yurt dışı odaklı, ihracata dayalı, kilit hammaddeleri bizden temin ederek, müşterinin kendi yerinde kendi konsepti ve isterse kendi markasıyla üretim ve satış yapması.

Onlara hangi maddeleri vereceksiniz?

Irmak Yardım: Bazı kilit malzemeleri biz vereceğiz. Key material dememizin nedeni bu. Diğer ham maddeleri kendi ülkelerinde daha ekonomik bularak üretim yapabilecekler. Nakliye maliyeti açısından büyük avantaj sağlayacak. Bazı ham maddeler örneğin petrol bazlı ürünler kendi ülkelerinde daha ucuz olabilir. Ayrıca; kendi markalarıyla satış yapmanın avantajlarından yararlanabilirler.

Bu konsepti üretimini yaptığınızı tüm kimyasallar için mi tasarladınız, belirli ürünler mi?

I. Yardım: Birçok ürünümüz için uygulanabilir.

Fuarda nasıl tepkiler aldınız?

Burak Tolu: Fuarda ihracata odaklandık. Yurt içinde zaten iyi tanınan 20 yıllık bir firmayız. İhracatımız var. Farklı ülkelerle tanışmak, ekonomiye daha fazla yarar sağlamak ve matbaa sektöründeki yerimizi daha da sağlamlaştırmak için çalışıyoruz.

Ambalaj sektörü yüksek bir ivme kazandı ve onlara yönelik aniloks merdane temizleme kimyasalları gibi ürünlerimizi tanıtmak için de buradayız.

Ziyaretçiler arasında yeni konseptimizi çok olumlu bulanlar oldu. Fuardan sonra görüşmelerimiz devam edecek.

Irmak Yardım: İran'da zaten bu konsepti uyguluyoruz. Bizden bazı ana maddeleri alıp orada kendi üretimini yapan müşterimiz var. Aynı şekilde Gan'a'ya küçük bir tesis kuruldu. Orada üretim yapmak ve dağıtmak daha kârlı oluyor. Biri Nijerya'da, diğeri Ukrayna'da iki firma ile de görüşmelerimiz devam ediyor.

Ürün maliyetlerindeki en önemli giderler, nakliye ve ambalaj olduğu için bu konseptin daha kârlı olduğu oldukça aşikar.

Bu avantajı somut bir örnekle anlatabilir misiniz? Key material'ın bitmiş bir üründeki oranı nedir?

Irmak Yardım: Yirmi litre malzeme ile 1000 litre bitmiş ürün elde ettiğimiz ürün de var, 5 litre ile 1000 litre üretildiğimiz ürün de. Oran üründen ürüne göre farklılık gösteriyor. Ama asıl hacmi diğer ham maddeler oluşturuyor. Kısaca bizden bir bidon malzeme temin ederek 1 ton malzeme üretilir.

Aniloks temizleyicilerden bahsedebilir misiniz?

Müşterilerin günlük rutin kullanabilecekleri veya aylık periyodik temizlik yapabilecekleri aniloks merdane temizleme kimyasallarımız var. Bu fuarda da aniloks temizlik ürünleri soran müşteriler çok oldu. Kimyasal kullanımı Lazer temizlik gibi uzun süren veya pahalı bir yöntem değil. Kimyasallar kesinlikle onun yerini tutamazlar ama lazer temizleme işlemine olan ihtiyacı azaltırlar. Üç ayda bir lazer temizlik yaptırmak yerine bizim kimyasallarımızı kullanarak yılda bir yaptırabilirler. Lazer temizleme gibi daha maliyetli ve zahmetli yöntemlere gereksinimin süresini uzatabilirler. ■



Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda her zamanki yerinde ziyaretçilerini ağırlayan

TOYO yönünü Afrika'ya çevirdi

Japonya merkezli TOYO Ink Group, 24 ülkede faaliyet gösteriyor ve dünyanın en büyük üreticileri arasında yer alıyor. Ağırlıklı olarak Asya ülkelerinden oluşan pazarını Türkiye'de gerçekleştirdiği yatırımlar ile genişletti. TOYO Matbaa Mürekkepleri, TOYO Ink Group'un Avrupa, Rusya, Türk Cumhuriyetler, Afrika ve Orta Doğu'dan oluşan geniş bir coğrafyadaki üretim ve satış operasyonlarını başarıyla yönetiyor ve bölgedeki etkinliğini ve ihracatını arttırmaya kararlı gözüküyor. Firma Ekim ayında Poznan, Polonya Taropak Fuarı'na, Berlin, Almanya IFRA Fuarı'na ve Cenevre, İsviçre FEFCO 2019 Teknik Semineri'nde oluklu mukavva çözümlerini tanıttıktan sonra İstanbul Avrasya Ambalaj Fuarı'nda da yerini aldı. Fuara geçmiş yıllarda olduğu gibi Printpack Bölümü 9. Salonda katılan TOYO Matbaa Mürekkepleri'nin Satış Direktörü Mücahit Bozkurt sorularımızı yanıtlıyarak izlenimlerini bizimle paylaştı.

Fuarları bir etkileşim platformu olarak gördüklerini belirten Mücahit Bozkurt "Fuarları yeni müşterilerle tanışma ve çalıştığımız müşterilerle buluşma yeri olarak görüyoruz. Hem onlar için hem de bizim için iyi bir platform. Özellikle yurt dışı müşterilerimizin gelmesinden çok mutlu

oluyoruz" diyor ve şöyle devam ediyor.

"Hem iç piyasada büyüme sağlıyoruz hem de 45 ülkeye ihracat yapıyoruz. Ortadoğu'da ağırlıklı olarak varlığımızı kanıtladık. Şimdi yönümüzü Afrika'ya ve Doğu Avrupa Bölgesi'ne çevirdik. Ülkeler geliştikçe ambalaj ihtiyacı artıyor. Nüfusun yoğun olduğu bu ülkeler bizim için çok büyük bir avantaj teşkil ediyor. Avrupa'nın büyük bir pazar olduğunu ve her şeyin oturmuş durumda olduğunu söyleyebiliriz. Bu sebeple büyüme diğer bölgelere göre daha yavaş gerçekleşiyor. Arkadaşlarımız hedef pazarlarımıza ulaşmak için cesaretle, güvenlik sorunu olan yerlere dahi çekinmeden gidiyorlar. Biz TOYO Ink olarak katıldığımız fuarlarla ve gerçekleştirdiğimiz teknik ziyaretlerle hem kendi ülkemizi tanıtıyoruz hem de pazardan payımızı alıyoruz. Pazarlama Departmanımız TOYO Ink'in tanıtımı için yalnızca fuarları araştırıyor, farklı seminer ve konferanslara yönelik araştırmalar gerçekleştiriyor ve bizler de bu platformlara katılarak sunumlar yapıyoruz. Örneğin, bu sene Likit Mürekkepler ve ambalaj sektörünün yakından takip ettiği iki önemli etkinliğe katıldık. Yaz aylarında gerçekleşen Flexible Packaging Europe Yaz Konferansı'na sponsor olduk. Aynı zamanda Ekim ayı içerisinde gerçekleşen FEFCO 2019 Teknik Semineri'nde özel oturumlarda gerçekleştirdiğimiz su bazlı mürekkep çözümlerine yönelik sunumumuz ile yerimizi aldık. Avrasya Ambalaj Fuarı'nda standımızda ağırlıklı olarak oluklu mukavvaya yönelik ürünler, esnek ambalajlara yönelik mürekkepler ve metal ambalaj sistemlerine yönelik ürün portföyümüzü sergiledik. Romanya, Makedonya, Uganda, Kazakistan, Özbekistan, Fas, Tunus, Tanzanya, Yunanistan, Irak gibi farklı ülkelere gelen ziyaretçilerimiz oldu."

"Satışlarımızın %25'ini ihracatımız oluşturuyor" diyen Mücahit Bozkurt "Her yıl hedeflerimizi tutturuyor, üstüne de çıkıyoruz. İhracatta dinamikler çok hızlı değişiyor, Onun da çalışmalarını yapıyoruz" diye ekliyor. ■



Ambalaj sektörünün farklılaşan, kişiselleştirilmiş ve esnek ürünler için dijital baskı çözümlerine yöneldiğini dile getiren Arjen Evertse "Fuar boyunca ambalaj ile bağlantılı farklı sektörlerle bilgi akışı sağlandı. Gelişmiş Mimaki Teknolojisi ile pazara yakınlığımızın sağladığı avantajları onlara direkt olarak anlatma fırsatı yakaladık. Bu hem bizlerin müşteri taleplerini anlamamız hem de müşterilerimizin yeni teknolojileri keşfetmesi için eşsiz bir deneyimdi" diyor.



Mimaki ile ambalaj baskısında 'Dijital' olanaklara büyük ilgi

Mimaki Eurasia katıldığı Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 fuarında, onlarca farklı sert ve esnek yüzeyin yanı sıra direkt ürün üzerine baskı yapabilen dijital baskı çözümleri ve kesim plotterları ile ambalaj endüstrisine çözümlerini sundu.

Dijital inkjet baskı teknolojileri ve kesim plotterlarının lider üreticisi Mimaki Eurasia, 23-26 Ekim tarihleri arasında katıldığı 25. Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda bu sektörün taleplerine odaklanan çözümlerini sergiledi. 48 ülkeden 1.231 firmanın katıldığı ve 64 binden fazla ziyaretçinin geldiği fuar ambalaj endüstrisinin buluşma noktasına dönüştü. 8. Salondaki 833 numaralı Mimaki standı 'Mikro Fabrika' konsepti ile, dijital baskı olanaklarının ambalaj ve paketleme alanına getirdiği avantajları merak eden profesyonelleri fuar boyunca kendisine çekmeyi başardı.

Mimaki Eurasia standında yer alan UV baskı



makinelere ve kesim plotterları, ambalaj endüstrisine az adetli siparişlerin veya numune baskıların kişiselleştirilebilir, farklı tasarım ve alternatiflerinin en az maliyetli ve zaman kaybı yaşanmadan nasıl üretilebileceğini gösterdi.

Mimaki'den kapsamlı dijital baskı çözümleri ve kesim plotter'ları

Mikro Fabrika konsepti ile üretimin başından sonuna kadar gerekli bütün dijital baskı ve kesim çözümlerinin sergilendiği Mimaki Eurasia standında, ambalaj sektörü için ideal çözümlere yer verildi. Fuar boyunca çalışarak performanslarını kanıtlayan makineler ve Mimaki Çekirdek Teknolojilerine sahip çözümler şöyle sıralandı;



- Mimaki JFX200-2513 EX UV LED Baskı Makinesi: 2 boyutun ötesine geçen, 3D efektler üreten bu makine 2500 x 1300 mm baskı alanı ile 50 mm yüksekliğe kadar ürünlere yüksek kalitede baskı yapabiliyor. Karton, cam, ahşap, metal veya diğer ambalaj malzemelerini işleyebilen JFX200-2513 EX ile, hızlı ve kolay bir şekilde katmanlı baskı tasarımı ve baskı işlemi gerçekleştirilebiliyor. Ayrıca, hem CMYK baskıda hem de Beyaz + CMYK baskıda hız değişmeden saatte 35 m² baskı gücü sunuyor.
- Mimaki CF22-1225 kesim plotteri: Ambalaj sektöründe kullanılan karton, oluklu mukavva, şeffaf film ve benzeri malzemelerin kesim ve kırım işlemi için ideal bir çözüm. 2500 x 1220 mm kesim alanına sahip, çok fonksiyonlu geniş format flatbed kesim makinesi CF22-1225 ile malzemeler işlenebiliyor.
- Mimaki UJF-6042Mkll UV LED flatbed baskı makinesi: Daha fazla hız sunan bu masaüstü UV LED baskı makinesi ambalaj sektöründe talep edilen az adetli, kişiselleştirilmiş ürünlerin ve numunelerin üzerine yüksek kaliteli ve en düşük maliyetle direkt baskıyı mümkün kılıyor. A2 boyutuna ve 153 mm yüksekliğine kadar yüzeylere direkt baskı yapan UJF-6042Mkll 1200 dpi baskı çözünürlüğü ile baskı kalitesini üst seviyelerde tutuyor.
- Mimaki UCJV300-75 UV LED Bas/Kes Makinesi: Basım ve kesim işlemi tek bir rulodan ruloya makinede birleştiren UCJV300-75, farklı uygulamalar ve az adetli ambalaj etiketlerinin üretimi için ideal. Beyaz boya ve lak özelliğine sahip olan UCJV300-75 ile şeffaf ve renkli yüzeyler üzerinde beyaz boyanın baskı kalitesi sayesinde, etkili baskı sonuçları elde edilebiliyor. 75 cm baskı genişliğine sahip olan makine, 4 katmanlı (layer) baskı gücüyle eşsiz sonuçlar sağlıyor. Güçlü donanımı sayesinde bu bas/kes makinesi afiş, kendiliğinden yapışkanlı PVC, şeffaf film, kağıt, arkadan aydınlatmalı malzemeler, tekstil tabela yelpazesinin tümü için kullanıcı taleplerine yanıt veriyor.
- Mimaki CFL-605RT kesim plotteri: Orta veya küçük ölçekli işletmelerin ambalaj üretimleri için tasarlanan bu flatbed kesim makinesi 610 x 510 mm kesim alanına sahip. 10mm kalınlığa kadar birçok malzemenin kesim ve kırım işlemi gerçekleştiren CFL-605RT, Mimaki'nin küçük formatlı UV LED flatbed baskı makineleriyle eşleştirilerek talepleri karşılayabiliyor.

Ambalaj sektörünün baskı talebi 'dijitalleşmeyi' gösteriyor

Ambalaj sektörünün hem ürün çeşitliği hem de pazar anlamında büyümesini sürdürdüğünü

dile getiren Mimaki Eurasia Genel Müdürü Arjen Evertse, sektörün geniş bir ürün gamına ihtiyaç duyduğunun altını çiziyor. Günümüzde bütün ürünlerin bir ambalaj ile müşterilerine ulaştığını hatırlatan Evertse, ürün çeşitliliği kadar ambalaj çeşitliliğinin oluştuğu, bunun da yeni ihtiyaçlara yol açtığını söylüyor. Evertse; "Ambalaj bir ürünü dış etmenlerden korumanın yanı sıra, onun kimliğini, özelliğini de müşteriye sunmak için önemlidir. Bu nedenle ambalaj baskısı müşteri talepleri ile bağlantılı olarak değişiyor. Dijital baskı yüksek baskı kalitesi ve düşük hacimli işlerde diğer baskı yöntemlerine göre daha ucuz ve hızlı üretim gücüyle pazarda gücünü artırıyor" diyor.

Avrasya Ambalaj Fuarı'nın kendileri için oldukça başarılı geçtiğini, fuarda özellikle karton ambalaj, cam ambalaj, plastik ambalaj vb. segmentlerden profesyonellerle bir araya geldiklerini belirten Evertse, ekliyor. "Daha önceden bilmedikleri dijital çözümleri öğrenen ziyaretçilerin hem sayısı hem de yapılan görüşmelerin kalitesi bizleri oldukça memnun etti. Üretim süreçleri için dijital baskı çözümü arayan ziyaretçiler Mimaki ile aradıkları çözümleri buldular."

Fuar boyunca flatbed ve rulodan ruloya baskının yanı sıra gerçek ürünler üzerine de baskı gerçekleştirdiklerine değinen, ziyaretçilerin numuneleri yakından inceleyerek kendilerinden bilgi aldığını aktaran Evertse, 3D baskı teknolojiyle gerçekleştiren numune çalışmalarının da sunulduğunu kaydediyor ve "Mimaki 3DUJ-553 3D baskı makinesi 10 milyon renk kapasitesi ile canlı renklere ve gerçekçi numuneler (prototipler) üretebiliyor. Hatta eşsiz şeffaf baskı özelliği ile göz alıcı parlak efektler üretebiliyor" diyor. ■





Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda ISCANEX markalı otomatik kesim, sıvama ve sert kapak kutu yapma makinaları sergileyen

İşcan Makina fuardan memnun

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarlarının sürekli katılımcıları arasında yer alan İşcan Makina fuarın Printpack bölümünde 2 farklı yerde ziyaretçilerini karşıladı. Firmanın kendi üretimi olan ve TOPKAPI markası ile pazara sunduğu yardımcı matbaa makineleri 7 ve 8. Salonlar arasındaki girişte, Çin'de ürettiği baskı sonrası makineler ise 9. Salondaki geniş standında ISCANEX markası ile sergilendi. Fuarda İşcan Makine'nin sahibi Turan İşcan sorularımızı yanıtladı.

Fuarda neler sergilediniz ve nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biz ambalaj fuarlarını seviyoruz. Özellikle bu Printpack bölümünün oluşturulması ve devam etmesi için fuar idaresine baskı yapan firmaların başındaydık. Nitekim bu bölüm hak ettiği noktaya doğru gidiyor. Bu yıl salonlar çok güzel iç açıcı stantlarla dolu. Bazı büyük firmalarımız da artık fuara katılımcı olarak gelmişler. Dijital baskı tarafında sektörün en büyüğü gerektiği şekilde burada yerini almış. Bu fuara önem verip, fuarın Printpack Bölümü'ne makine getirip sergileyen tüm arkadaşları tebrik ediyorum.

Bize gelirse, Bu fuarda bir ana standımız var. Bir de girişlerin birinde info standımız var. Yani iki ana bölümdeyiz. Ana standımızda sergilediğimiz makinalar genellikle kesim ve oluklu sıvama makinaları. Bunların haricinde konfeksiyon makinaları dediğimiz makinalarımız var. Bunlar, bardak makinası, hamburger poşeti makinası, bunlar için kağıt hazırlayan bobinden ebada şekilli kesim makinası, otomatik sert kapak makinası ve sert kapak kutu makinaları. Sert kapak

kutular neredeyse oluklu ile yarışır hale geldi. Birçok ürün sert kapak kutulara konuluyor. Biz bu işte de öncülük yaptık.

Standımızdaki Juxing otomatik sıvama makinemizi sattık. Bu markamız Türkiye'de tutuldu. Makinalarımızı Çin'de ürettiriyoruz ve aynı isimle dünya pazarlarına sunuluyor. Makinemiz hızı ile öne çıkıyor. Çin'de ilk defa hızlı bir makine ürettik. Diğer sıvama makineleri 4-5 bin hızla çalışırken bizim makinemiz saatte 11-12 bin hıza çıkabiliyor. Burada sergilediğimiz makinemiz geniş ebat çalışan firmalar tarafından tercih edilen 120 x 160 cm. Genelde Türkiye'de sattıklarımız 100 x 140 cm ebadında. Bunun dışında standımızda Juxing ve Iscanex markalı otomatik kesim makinalarımız var. Iscanex makinalarımızı da Çin'de ürettiriyoruz. Bu markamızı da hem Türkiye hem de dünya pazarlarına sunuyoruz. Bundan sonra da makinalarımız genel olarak Iscanex markalı olarak pazara çıkacak. Yurt dışında da bizim birçok ülkede bağlantılarımız var ve bunun çok faydasını görüyoruz. Balkan ülkeleri, Kuzey Afrika ülkeleri ve Türki Cumhuriyetlere ciddi satışlarımız var. Buradan Almanya'ya bile makine gönderiyoruz. İtalya'da makinelerimiz çalışıyor. Dolayısıyla biz sadece iç pazarda değil globalde bir oyuncuyuz.

Fuarın ziyaretçi profili nasıl?

İlk iki gün ciddi anlamda yabancı ziyaretçi ağırladık. Fuar idaresi Türkiye'deki çalkantılara rağmen yurt dışına dönük başarılı bir çalışma yapmış. Yabancılar da zaten ambalaj fuarının güzelliğini biliyor, takvimlerine kaydediyor ve



bilinçli olarak geliyorlar. Reed TÜYAP'ın da Avrupa'nın her yıl yapılan en büyük fuarı demesi yerinde ve haklı. Her yıl yapılmasına rağmen sürekli büyüyor ve yoğun geçiyor. Artık firmalar özellikle Printpack Bölümünde yer bulmakta zorlanıyor. Bazı arkadaşlar yer bulma konusunda benden de ricacı oldular. Gönül isterdi ki matbaa fuarları da olsun ama Türkiye ambalaja kaydığına göre artık bu fuarın Printpack Bölümü var ve biz de buna destek veriyoruz.

Topkapı markası ile yaptığımız kendi üretimimiz yardımcı makineler de var, onlara ilgi nasıl?

Topkapı markası ile yaptığımız makinelerimiz de burada. Diğer standımızda bir kısmını sergiliyoruz. O makineler daha çok matbaaya hitap eden makineler. Fuara getirdiklerimiz ambalaja da hitap edenler. O kanalda üretim devam ediyor. İmalatçı yanımızı sürdüreceğiz. Bizim işimiz bu, makinacıyız. Ülke koşullarından dolayı bu yıl pek parlak geçmedi. Ancak



son çeyrekte bir kıpırdanma var. Umarım bu devam eder.

Fuar organizasyonunu nasıl buluyorsunuz?

Fuar idaresi satış ve pazarlama konusunda gerçekten başarılı. Ancak organizasyon konusunda aynı şeyi söyleyemem. Fuara gelen ziyaretçilere link sistemini getirmişler. Gelenlerin daha rahat fuara girebilecekleri bir sistem yapmaları gerekirdi. Bütün yükü katılımcıların üzerine yüklemişler. Biz burada müşterilerimiz ile konuşurken, fuara gelen ve bizi tanıyan, bilen arkadaşlara link atmak durumunda kalıyoruz. Bu link sistemi de iyi programlanamamış ve iyi çalışmıyor. Yani bu sistemde problemler var.

Bir problem de stantların yapımında ve makine kurulumlarında vurdum duymaz bir tutum sergileniyor olması. Birçok belge isteniyor ama içeriye alakasız bir sürü insan da giriyor ve bir güvenlik sorunu oluşturuyor. Bunların sorgulanması lazım. ■

Esko'dan etiket ve ambalaj için bulut tabanlı

Share & Approve yazılımı

Share & Approve, Esko bulut mimarisinde çalışıyor ve Automation Engine kullanıcılarının, ambalaj ve etiket işlerini 2D ve son derece gerçekçi 3D olarak yükleme, paylaşma, açıklama ve onaylamalarını sağlıyor.

Esko Share & Approve yazılım çözümü, kullanıcıların ambalajlarını 2B ve 3B olarak gerçekçi bir şekilde görselleştirmelerini ve tek, merkezi bir çevrim içi araçta geri bildirim ile dosyaya notlar eklemelerini sağlıyor. Bu yeni yazılım, onaylama yinlemelerinin miktarını azaltıyor ve daha verimli çalışmayı sağlıyor, işin onaylanması için gereken süreyi kısaltıyor.

Esko Ürün Müdürü Karsten Daemen, şu yorumu yapıyor: "Birkaç hafta yerine maksimum 8-9 gün içinde onay döngülerinin biteceğini görmek bizi çok mutlu etti. Ayrıca, yazılım kullanımıyla birlikte 8-9'dan 3-4'e düşen iş revizyonlarının sayısını da gözlemledik. Bugün ambalaj yönetiminin hızı ve karmaşıklığı ile Share & Approve, pazardaki hızlarını artırmak isteyen müşterilerimiz için somut bir fark yaratacak."

Esko Pazarlama Direktörü Jan De Roeck; "Bulut tabanlı bir hizmet olarak tasarlanan Share &



Approve'da web dağıtımı yok, bakım yapacak ve güncel tutulacak sunucular yok, veri güvenliği ve yedekleme senaryoları sağlamaya gerek yok ve hizmetin çalışma süresi garanti ediliyor" diyor.

Share & Approve ölçümler, derin zımlar ve ayırmaların yanı sıra barkod ve braille okuması için bir dizi benzersiz ambalaj inceleme aracı içeriyor ve onaylama oranlarını geleneksel onay işlemlerinden 3 kat daha hızlı yapılmasını sağlıyor. ■

Share & Approve, sadece dört tıklamayla yükleme ve kurulum sağlayan süper kolay bir kullanıcı arayüzüne sahip.



Labelexpo Europe'un ardından Avrasya Ambalaj Fuarı'nda da makineleri ile yer alan

Yaman Makina full servo kontrollü makine üretecek

Yaman Baskı Makinaları son yıllarda olduğu gibi Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na Printpack bölümündeki 9. Salon'da katıldı. Labelexpo Europe 2019 Fuarı'na da katılıp makine sergileyen yerli makine üreticimiz Yaman Makinenin standı fuar boyunca yoğun ziyaretçi akınına uğradı. Standta kendi üretimi olan 6 renkli (YFlex FX 330) ve 2 renkli (YFlex FXB) flekso baskı makineleri ile bir etiket kesim (YT 330 Manuel Turret Rewinder), bir etiket sarım (YFLEX TT 330 otomatik turret rewinder) makinasını ve bir de kalite kontrol makinasını (Smart 330) çalışır halde sergileyen Yaman Makina'nın standında satışlar da gerçekleşti.

Fuarda sergilenen iki renkli YFlex flekso baskı makinası ile otomatik etiket sarım makinası inline olarak Labelexpo Europe 2019 Fuarı'nda da sergilenmiş ve epeyce talep görmüştü. Aynı başarı Avrasya Ambalaj Fuarı'nda da yaşandı. Üçü yurt dışı olmak üzere 4 makine satışı netleşti. Görüşlerini aldığımız Yaman Ali Fırat Matbaa Haber'e şunları söylüyor:

“Müşterilerimiz Labelexpo'da bizi görünce çok gururlandırdılar. Bizi orada görenler bu fuarı da ziyaret edeceklerini söylediler. Ben de onlara davetiye yolladım. İç piyasadan tanımadığımız müşteriler de gelmeye başladı. Yerli ziyaretçi de çok fazla. Anadolu'dan bir hayli gelen oldu ama biz daha çok

yurtdışı müşterilerle görüşmeler yaptık. Fuarda da en çok Orta Doğu'dan gelen oldu. Ayrıca Azerbaycan, Özbekistan, Ürdün, Cezayir tarafından da gelenler var. Bizim özellikle Orta Doğu ve Türkî Cumhuriyetlerden beklentimiz var. Fuarda 3'ü yurt dışına olmak üzere 4 makinamızın satışı netleşti. Diğer görüşmelerimiz sürüyor. Şu anda beklentimin üzerinde gidiyor. İnşallah böyle devam eder.”

Yaman Ali Fırat ziyaretçi beklentileri konusundaki sorumuzu ise şöyle yanıtlıyor. “Ziyaretçiler flekso baskı makinesi arayışı içindeler. Etiket sektörü ile ilgili, ıslak mendil ile ilgili talepleri var, Ellerindeki mevcut makineleri beğenmeyip yeni yatırım yapmak isteyenler de var. En çok da daha hızlı ve kaliteli baskı yapma arayışı içerisindedir.”

Fuarda sergilenen YFlex FX 330, 6 renkli flekso baskı makinası motorlu registerlı bir makine. Speed modulation gearbox özelliğine sahip olan makine 360 derece register yapabiliyor. Makinanın en büyük özelliklerinden birisi otomatik tansiyon kontrollü olması. Arka baskı (yapışkan yüzeye baskı), kamera kontrol, soğuk yıldız gibi opsiyonlar eklenebiliyor.

Full servo kontrollü makina yapmak için TÜBİTAK'a proje sunduklarını ve TÜBİTAK'ın da projeye olumlu baktığını söyleyen Yaman Ali Fırat Kasım ayı ortalarında onay çıkmasını beklediklerini belirtiyor. ■



Levent Öztekin (Sun-Ka Kağıt):

“İhracattaki büyümemizi %50 seviyesine getirmek istiyoruz”



Son yıllarda ihracata odaklanan Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık San. ve Tic. Ltd. Şti. kardeş şirketi Larton Ambalaj San. ve Tic. A.Ş. ile birlikte bu yıl da Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na katıldı. Fuarla ilgili sorularımızı Sun-Ka Kağıt Genel Müdür Yardımcısı Levent Öztekin'e yönelttik.

Bu fuarın iç pazarda ve ihracatta büyümenizdeki rolü nedir?

Biz Sun-Ka ve Larton olarak Avrasya Ambalaj fuarına 2012 yılından beri katılım sağlıyoruz. Bu sene 25'incisi gerçekleşen Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı, Ambalaj Sanayicileri Derneği ile Reed Tüyap iş birliğinde 23 Ekim - 26 Ekim 2019 tarihleri arasında TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde sektörünün tüm paydaşlarını ve bizi bir araya getirdi.

Ambalaj fuarı ziyaretçi odak ülkeleri olarak belirlenen Cezayir ve Rusya Federasyonu'nun yanı sıra; Almanya, Azerbaycan, Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Birleşik Krallık, Bulgaristan, Fas, Filistin, Gana, Gürcistan, Hırvatistan, Irak, İran, İsrail, İspanya, İtalya, Katar, Kenya, Kosova, Kuveyt, Lübnan, Makedonya, Mısır, Nijerya, Özbekistan, Sırbistan, Suudi Arabistan, Tunus, Ürdün ve Yunanistan başta olmak üzere 115 ülkeden 9 bini yabancı 60 bin ziyaretçi gelmesini bekliyoruz. On dört salonda gerçekleşen fuarda 42 ülkeden kendi müşterilerimizi standımızda ağırlamayı arzu ediyoruz. Ziyaretçi sayımızın artması ile de özellikle ihracattaki büyümemizi %50 seviyesine getirmek istiyoruz.

Bu yıl fuara ilişkin farklı bir gözleminiz var mı? Beklentilerinizi karşıladı mı?

Fuarda bu sene daha çok Cezayir ve Rusya

Sun-Ka Sungurlu Kağıtçılık San. ve Tic. Ltd. Şti. kardeş şirketi Larton Ambalaj San. ve Tic. A.Ş. ile birlikte Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'ndaydı.

Federasyonu'ndan ziyaretçilerin fazlalığını gözlemek mümkündür. Hem Larton Ambalaj hem de Sun-Ka Kağıt olarak fuarın beklentilerimizi karşıladığı görüşümdedir.

Son bir yıl için üretim ve satış performansınızı nasıl değerlendirirsiniz?

Söz konusu olan kâğıt sektöründeki beklentiler olduğunda temel piyasa gerçeklerini her zaman göz önünde bulundurmanız gerektiğini bir kez daha hatırlatmak isterim.

Fiyat her zaman arz ve talep dengesi ile belirlenir. Maksimum arzın ne olduğunu aşağı yukarı biliyoruz ayrıca bunun son yıllarda yapılan makine yatırımları ile ciddi oranda arttığının farkındayız.

2019 yılı içerisinde makro beklentilere baktığımızda 2018 yılından daha düşük bir üretim ve büyüme oranı ile birlikte özellikle iç pazarda talebin ciddi oranda daraldığını; yükselen döviz kuru ve indirilmeye çalışılan faiz oranları ile yüksek enflasyon arasında debelenerek geçirilmekte olan 2019'un kayıp bir yıl olduğunu söylemek mümkün görünüyor.

Kâğıt ve oluklu mukavva fabrikalarının ellerinde bulunan yüksek ham madde stoklarının yıl sonu gelmeden eritilmesi baskısı bu yıl da bizi ve bizim gibi tüm kâğıt sektöründeki sanayici dostlarımızı etkilemektedir.

İhracatta ve iç pazarda hedefleriniz nedir? drupa dışında hangi fuarlara katılacaksınız?

İhracatta bu sene %40 seviyelerindeydik; 2020 hedefimiz %50 seviyesine çıkarak hem iç piyasayı hem de dış piyasayı dengelemek.

2020 yılında 4 fuara katılacağız; biri yurt içinde, diğer üçü yurt dışında olacak. ■





Pasifik standında sergilenen
Imavision kalite kontrol makinası
Yılın Karton Ambalajı ödüllü
Printpark tarafından satın alındı.



Pasifik Mümessillik ilk kez katıldığı Avrasya Ambalaj'dan memnun ayrıldı

Bünyesinde Manroland Sheetfed, Müller Martini gibi dünya markalarının mümessillikleri olan Pasifik İç ve Dış Ticaret ve Mümessillik A.Ş., Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na ilk kez katıldı. Firma fuarda ambalaj sektörü için yeni temsilciliklerini öne çıkardı. Pasifik standında sorularımızı Satış Müdürü Ersin Şahin yanıtladı.

Fuarda hangi ürünlerinizi öne çıkardınız?

Ambalajda yeni temsilciliklerimiz var. Manroland Sheetfed zaten devam ediyor. Onun yanında Brausse kesim makinalarını ve yıldız makinalarını öne çıkardık. Zaten bu makinalardan satıyorduk. Bir senedir kontratımız vardı. Ayrıca yeni bir kalite kontrol makinası getirdik. Imavision hem inline hem harici çalışabiliyor. Direkt yapıştırma makinalarına bağlanan sistemi de var. Fuarda sergilediğimiz sistem kesilmiş olan kutu üzerindeki lak, yıldız, selofan, renk, yazı gibi unsurları dakikada 300 metre hızla okuyan, bant sistemiyle ya da havalı bant sistemiyle çalışan bir sistem. Minimum 9 x 9 cm, maksimum 55 x 40 cm kesilmiş ürünleri kontrol ediyor. Fuarda göstermiş olduğumuz makinada üç kamera mevcut. İki lak, yıldız, selofan, renk ayarsızlıklarını ve pilyaj hatalarını kontrol ediyor. Alttaki üçüncü kamera ise özellikle ilaç kutularındaki Braille alfabesi, barkod, QR kod sistemleri okuyabiliyor.

Makinanın iki çıkışı var. Bir tarafı hatalı olanları istifiyor, diğer tarafı da düzgün olan kutuları, tabakaları istifiyor. Makinada 8k kameralar kullanılıyor. Bu kameralar çok hassas. Şöyle bir avantajı var: Hata oranı olarak referans aralığımızı siz belirleyebiliyorsunuz.

Fuardaki makinamızı ECMA'dan Yılın Karton Ambalajı

ödülünü alan Printpark satın aldı. Bu da bizim için ayrı bir gurur kaynağı, iyi bir referans oldu.

Imavision Çin'de 1991 yılında kurulmuş, yaklaşık 720 kişinin çalıştığı bir fabrikası olan büyük bir firma. Sadece bu makineyi üretiyor. Bu kadronun yüzde otuzu servis departmanı. Yüzde otuzu da satış ve servis destekten oluşuyor. Dünyada 5000 adet makinesi kurulmuş bulunuyor. Bunların % 60-70 kadarı sigara ambalajı üreten firmalarda kurulmuş makineler. Kalanı ise kozmetik ve ilaç kutuları üreticilerinde çalışıyor. Imavision şu anda özellikle gıda ambalajında en çok rağbet gören makine.

Fuardan beklentileriniz doğrultusunda ziyaretçi profili ve ilgisini nasıl buldunuz?

Bu fuara ilk defa katılmış olmamıza rağmen memnun kaldık. Türkiye'den firmaların yanı sıra yurt dışından, Orta Doğu'dan, Rusya ve Bulgaristan'dan da çok sayıda müşteri geldi.

Manroland Sheetfed, Imavision ve Brausse'de Türkiye'nin yanı sıra Türk Cumhuriyetlerine de satış yetkimiz var.

Manroland nasıl gidiyor?

Şu anda Manroland Sheetfed'de Roland 200, Roland 500, Roland 700 ve Roland 900 ve Evolution serisi üretimi devam ediyor. Biraz daha butik yani sipariş üzerine üretime dönen Manroland Sheetfed çok daha konfigürasyonlu makinalar üretiyor. drupa'da yeni makinalarını gösterecektir. Kolbus'un üretimi de Müller Martini bünyesinde aynen devam ediyor.

İkinci elde de eğitim ve kurulumlarını kendimiz gerçekleştiriyoruz. ■



Olmuksan IP, yeni markası MForce'u tanıttı



Olmuksan IP Genel Müdürü Ergun Hepvar, "Ülkemiz için katma değer yaratan yatırımlara odaklanıyoruz"

Olmuksan IP, Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'da çevre dostu ve yüksek baskı kabiliyetine sahip MForce'u duyurdu.

Oluklu mukavva sektörünün lider firmalarından yarım asırlık Olmuksan International Paper (Olmuksan IP), Türkiye'deki 5 fabrikası ve 900 kadar çalışanıyla yerel pazarda ve ihracat bölgelerinde yüksek kalitede ve müşteriye özel ürünler sunuyor.

Bu sene Türkiye'ye yaptıkları yatırımların 120 milyon TL'yi aştığını ifade eden Olmuksan IP Genel Müdürü Ergun Hepvar, "Bu yatırımın büyük bir miktarını ayırdığımız yeni markamız MForce ile yüksek baskı kabiliyetlerimizin yanı sıra tüketiciye direkt dokunan ürün gamı ve hizmetlerimizle de öne çıkarak yeni bir alanda da rekabetçi olabileceğiz" diyor. 120 milyonluk yatırımın 90 milyon TL'si Marmara Bölgesi'ne ayrıldı. Diğer bölgelerimizde de modernizasyon faaliyetleri sürüyor.

5 üretim merkezi, 900 civarındaki çalışanı ve 1 milyar TL'yi aşan cirosuyla Türk ekonomisi ve istihdamına katkı sağlayan Olmuksan IP, yeni markası MForce'un lansmanını gerçekleştirdi.

Müşterilerine sundukları sürdürülebilir, çevreye duyarlı ve inovatif çözümlerle oluklu mukavva pazar büyümesinde aktif rol oynadıklarını belirten Olmuksan IP Genel Müdürü Ergun Hepvar, şöyle diyor: "Olmuksan IP olarak oluklu

mukavva ambalaj sektöründe yarım asrı aşkın süredir başarılarla taçlandırdığımız yolculuğumuzda her zaman en iyisi için çalışıyoruz. Müşterilerimizin taleplerine yönelik olarak en yenilikçi ve sürdürülebilir ürünleri sunmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda sektörü büyütecek, müşterilerimize ve dolayısıyla ülke ekonomimize yüksek katma değer yaratan yatırımlara odaklandık. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz yatırımlarımızdan biri de yüksek baskı kabiliyetlerimize ek olarak ürün gamı ve hizmetlerimizi de daha ileriye taşıyacak MForce markamız. Bugüne kadar ağırlıklı olarak toptan kanala tedarik sağladığımız oluklu mukavvadın imal edilen ürünlerimizle pazarda yer alırken, artık direkt tüketiciye dokunan ürünlerle yeni bir alanda da rekabetçi olabileceğiz. MForce markamız bünyesinde hızlı hizmet ve kuruma özel yaklaşım sunacağız. Ayrıca MForce markamız altında sadece kutu değil, çözüm üreten yaklaşımımızla; geniş renk yelpazesi, parlak efekt, alternatif kâğıt ve lak kullanımı, yüksek baskı kalitesi, mükemmel netlik ve grafiker artwork hizmetimizle katma değeri yüksek, müşteri odaklı ve premium servis kalitesi sunan sürdürülebilir bir yaklaşım sergileyeceğiz."

"MForce'la saygı duyulan ve güçlü ürünler üreteceğiz"

Bursa fabrikalarına yaptıkları bu yatırımlar ve MForce markasıyla Olmuksan IP'nin artık daha da renkli hale geldiğinin altını çizen Hepvar, MForce ismini seçmelerinin nedenini ise şöyle anlattı: "Olmuksan IP'nin yeni markasını düşündüğümüzde alametifarikamız olan 'M' harfini kullanarak Olmuksan IP'yi vurgulamak istedik. Bu noktada "force" kelimesini 2 anlamda kullandık; birincisi bu markayla kazanacağımız ivmeyi ifade ediyor. İkincisi ise özellikle yeni yatırımımızla kazandığımız tüketiciye direkt dokunan yüksek kaliteli, albenisi yüksek ürün hedefimize işaret ediyor. Özetle; farkımız, saygı duyulan ve güçlü anlamına gelen "forslu" ürünler üretmek." ■



Uzun bir aradan sonra tekrar Avrasya Ambalaj Fuarı'nda yerini alan

tesa fuarda TWINLOCK teknolojisini tanıttı



tesa uzun bir aradan sonra bu yıl tekrar Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda yerini aldı. Sektörün yapışkanlı bantları ile tanıdığı firma fuarda yeni bünyesine katılan TWINLOCK ürününü öne çıkardı. Flekso baskıda klişe montaj uygulamasına yenilik getiren bu teknoloji, Sleeve'ler üzerine yapılan özel bir kaplama ile kullanılabilir. tesa standında sorularımızı Aclan Deniz Yiğit yanıtladı.

Ambalaj Fuarı her yıl tekrarlanıyor ama her yıl da büyüyor. Fuarda neleri öne çıkardınız?

Şahsım olarak tesa bant bünyesinde 8. yılımı dolduruyorum. Bu sürecimdeki tesa tarafındaki gelişmeleri ve yatırımları gözlemlediğimde Baskı & Ambalaj bölümü tesa'nın globalde oldukça önemli ve ciddi yatırım yaptığı bir alan. Baskı & ambalaj bölümü olarak globalde bir çok fuara katılıyoruz ancak uzun bir aradan sonra ilk defa Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na katıldık. tesa ambalaj sektöründe klişe ve bobin ekleme bantları ile oldukça iyi bir bilinirliğe sahiptir. 2018 yılında TWINLOCK firmasını bünyemize kattık. Fuarda da geniş ürün portföyümüzün yanı sıra, kendinden yapışkanlı TWINLOCK sleeve teknolojisini tanıtmaya özen gösterdik. Bu teknolojiye klişe montaj uygulamasında yeni bir çözüm getiriyoruz. Kendinden yapışkanlı sleeve'leri baskı öncesi aktivatörle temizleyerek yapışkanını aktif hale getirip klişenizi direkt üzerine yapıştırabiliyorsunuz.

Bu sleeve kaç kez kullanılabilir?

Uzun yıllar boyunca herhangi bir sorun olmadan kullanılabiliyorsunuz. Biz tesa olarak 10 yıl boyunca kullanılabileceğini belirtiyoruz. Burada dikkat edilmesi gereken nokta kesici aletlerin bu malzemede kullanılmaması. Kesici olmayan özel aparatları var, onlar kullanılarak uygulamayı kolaylaştırıyoruz. Temizlik için kendi aktivatörünün kullanılması gerekiyor. Bu aktivatörler üzerindeki toz, kir, mürekkep temizleniyor ve ürün tekrar tekrar kullanılabilir hale geliyor.

Bu ürünü fayda maliyet olarak nasıl tanımlarsınız?

Sürekli benzer işler, yüksek yada düşük hacimlerde tekrar tekrar basılıyorsa TWINLOCK sizin için çok uygun bir ürün. Birim maliyetinizi oldukça düşürüyor. Müşterilerimizin iş tekrarlarına, döngülerine bakıyor ve hesaplama yapıyoruz. Bunun üzerinden firmanın bu yatırımı ne kadar sürede amorti edebileceğini belirtiyoruz. Müşterinin mevcut sleeve'lerini kaplayabiliyor ya da sıfır kaplanmış sleeve verebiliyoruz.

Sleeve kaplamaları nerede yapılıyor?

TWINLOCK fabrikamız Hollanda'da. Her türlü sleeve üzerine bu kaplamayı gerçekleştirebiliyoruz.

tesa olarak suda eriyebilen bantlardan kağıt üretimine, oluklu mukavvadaki bobin ekleme ya da oluklu mukavva baskısına, düşük yüzey enerjisine sahip malzemelerin yüksek hızda eklenmesine kadar, müşterilerimizin prosesindeki verimliliği artırıcı birçok ürün sunuyoruz. tesa sadece klişe montaj ya da bobin ekleme bantından ibaret değil. Birçok yardımcı ekipmanlarla da çalışanların proseslerini hızlı ve iyi bir şekilde yapmalarına yardımcı oluyoruz.

Türkiye'deki organizasyonunuz nasıl?

Türkiye'de Baskı ambalaj sektörünün haricinde rüzgar enerjisi, güneş enerjisi, mobilya, beyaz eşya, otomotiv, hırdavat gibi bir

çok farklı alanlarda da varız. tesa olarak 100'ü aşkın ülkede faaliyet gösteriyoruz. Yaklaşık 7000 çeşit farklı yapışkanlı ürünümüz var. Bir çok farklı sektörde uzmanlığımız söz konusu.

Uzun bir aradan sonra Avrasya Ambalaj'a tekrar katıldınız. Sizin açınızdan ne değişti, bu katılımı tetikleyen neler?

Avrasya Ambalaj Fuarı'nı 8 yıldır yakından takip ediyorum. Fuarın içeriği her geçen yıl büyüyor, geliyor. Baskı ve ambalaj sektörü Türkiye için çok değerli bir alan. Artan üretimimiz ve ihracatımız var. tesa olarak bizim Doğu Avrupa biriminde Polonya ve Türkiye bu alanda öncü ülkeler. Avrasya Ambalaj Fuarı'nda bu yeni ürünümüz TWINLOCK'u hem mevcut müşterilerimize hem de potansiyel müşterilerimize daha yakından tanıtmak istedik. Ağırlıklı amacımız yeni ürünlerimizi sergilemek. tesa olarak global bir firma olduğumuz için komşu ülkelerle de ticaretimiz var. Hem yabancı ziyaretçilerimiz ile yakın ilişki kurabilmek hem de onların teknik destek ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacı ile fuarda yer aldık.

tesa Türkiye'nin etkinlik alanı ülke dışına da taşıyor mu?

Türkiye'nin yanı sıra Türki Cumhuriyet pazarları da tesa Türkiye'nin sorumluluğu altındadır. Yılın belirli dönemlerinde bu ülkelere ziyaretler yapıp oradaki müşterilerimize de eğitimler gerçekleştiriyoruz. Teknik ve ticari olarak destek veriyoruz.

Fuarı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Belirttiğim gibi ekibimiz bu fuara uzun yıllar sonra ilk kez katılıyor. Dolayısı ile geçmiş yıllarla ilgili bir karşılaştırma yapabilmem zor ancak gözlemediğim yurt dışından çok fazla ziyaretçinin geldiği. Yurtiçinden de yoğun bir ziyaretçi kitlesini ağırladığımız için ümit ederim önümüzdeki dönemde fuarda tanıştığımız kontaklarla daha da çok iş geliştirebiliriz. ■



Ambalaj profesyonelleri Ambalaj Yemeği'nde buluştular

Her yıl düzenlenen "Ambalaj Yemeği" 15. kez gerçekleştirildi. Avrasya Ambalaj 2019 esnasında, 25 Ekim Cuma günü düzenlenen yemekle ilgili olarak, bu organizasyona öncülük eden Nihat Bostancı şöyle diyor: "Bizler bu kültürü sektörümüzde şirket çalışanlarımızı sürekli olarak bir araya getiren Duran ailesi sayesinde kazandık. Bu yemeğimizde bizleri kırmayarak bize katılan Sayın Okan Duran'a sonsuz saygı ve şükranlarımızı sunarız. Yine Türkiye'nin çeşitli yerlerinden gelen meslektaşlarımız ile özlem dolu bir yılın ardından bir araya gelerek hasret giderdik. Meslektaşlarımız gecenin geç saatlerine kadar devam eden coşku dolu bir buluşmadan sonra seneye tekrar birlikte olma sözü verdiler.



Ayrıca Nisan ayında bu kültürü İstanbul dışına da taşımak için Adana, Bursa, İzmir'den sonra Gaziantep'te bir araya geldik. Antep'te Barem Ambalaj'ın yeni fabrikasını gezdikten sonra, şehir ve Halfeti turu ile etkinliğimizi tamamladık. İzmir ve Karaman fabrikaları ile sektörümüzün lider bir firma konumunda olan Barem Ambalaj'ı sektör çalışanlarının görmesine imkan sağlayan sayın Recep Taşyanar'a teşekkürlerimizi iletiyoruz.

Bu oluşumun devamı için Okan Duran'ın önerisi farklı projeleri de hayata geçirmek için çalışacağız. Katılımlarıyla organizasyonun devamına katkıda bulunan tüm arkadaşlarıma teşekkür ederim." ■



Odak Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'da yeni Eizo ve G7 Master Color Space teknolojik yeniliklerini tanıttı

Odak Kimya ve Odak Bilgi Teknolojileri standı her zamanki gibi en yoğun stantlar arasındaydı.



Odak standında özellikle prova ve renk yönetiminde kolaylık getiren ve zaman kazandıran yeni çözümler tanıtıldı. Fuarda Odak Bilgi Teknolojileri Renk ve Standardizasyon Uzmanı Göksel Şen ile görüştük.

Odak'ta yeni ne var?

Dünyada teknolojiler çok hızlı bir şekilde gelişiyor. Bizim mümessili olduğumuz Xrite ve Eizo gibi firmalar da çözümlerinin yeni sürümleriyle sektöre hizmet vermemizi sağlıyorlar. Teknoloji konusunda bize destek oluyorlar.

Yeni ürünlere gelince, bu konuda ciddi değişiklikler var. Renk yönetimi deyince Odak ilk akla gelen firmalardan ve aynı zamanda laboratuvar test cihazlarımız var. Karton ambalajda, esnek ambalajda, gravür, flekso baskı ve tabaka ofsette hizmet verdiğimiz müşterilerimize ihracat yapmalarını kolaylaştıracak veya müşterilerinin istemiş oldukları bazı sertifikasyonları almalarına yardımcı olacak desteklerimiz söz konusu.

En son, daha önce Amerikan sertifikasyonu olarak görülen G7 dünyaya yayılmış durumda. Biz de M Grup (Kayseri) firmasında ilk uygulamamızı gerçekleştirdik. İstanbul'da iki müşterimizde halen çalışmalarımız devam ediyor.

G7 Amerikan sertifikasyon sistemi olarak çıktı ama şu anda dünyaya yayılmış durumda ve tüm baskı sistemlerini yani rotogravür, flekso, ofset, dijital baskı sistemlerini kapsayan tek sertifikasyon sistemi. Halihazırda sertifikalı matbaa ve ambalaj firması sayısı dünyada binin üzerinde olup Türkiye'de G7 Sertifikasyon hizmeti veren tek kurumuz. Matbaaların ihracatlarında gerekli olan bu Sertifikalara sahip olmalarında eğitim ve danışmanlık hizmetlerini sunmaktayız.

Eizo'da yeni ne var?

Eizo ekranlarının ekran provası (soft proof) konusunda hem yeni modellerini hem de yeni yazılımlarını çıkardı. Yapılan kalibrasyon değerleri Eizo kullanıcıları arasında (Fotografçı, Ajans, Matbaa) paylaşılırak aynı görünümü elde edilmesi sağlanıyor. Daha önce monitörü hangi bilgisayara



bağlarsanız ekran provası için kullanılıyordu. Şimdi Eizo'yu kapatınca ilk yapmış olduğunuz kalibrasyon monitör üzerinde kayıtlı olarak duruyor; başka bir bilgisayara bağlarsanız bile onu çağırabiliyorsunuz ve aynı kalibrasyon değerleri ile görüntü verebiliyor. Bunlar sadece Eizo'da olan özellikler. Epson yazıcıdan alınan baskılı prova (hard proof) ile EIZO ekranınız doğru ışık kaynağı altında birebir eşleştiriliyor.

Fuarı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu fuara 21 yıldır katılıyoruz ve bu fuarın büyümesinden gerçekten çok memnunuz. Her yıl büyüyor. Daha önceki yıllarda katılmaktan vazgeçen firmaların bu yıl yine katıldıklarını öğrendim. Bu fuarın büyümesi, uluslararası nitelik taşıması ve ziyaretçilerin gelmesi açısından da önemli. Fuarcılık sektörü bazı sektörlerde küçülüyor. Ama ambalaj sektöründe büyüyor olması bize mutluluk veriyor. Kendi ürünlerimizi sergileyebilmemize, gösterebilmemize ve demo yapabilmemize imkân veriyor. Yirmi bir yıldır fuara katılıyoruz ve daha çok insanla daha kısa sürede bir araya gelebilme, yenilikler konusunda bilgi verme fırsatı buluyoruz. Bu da bizi mutlu ediyor. En azından iletişimin kuvvetlenmesini sağlıyor.

Organizasyonda bir değişiklik var mı?

Odak tarafında iki yenilik daha gündemde. Bu yıl Hanatek ölçüm cihazları ve laboratuvar test cihazlarıyla Baldwin flekso rotatif baskı türlerinde otomatik renk yönetimi yapan, baskı devam ederken renk kontrolünün sürdürülmesini sağlayan otomatik sistemlerin uygulamalarını yapacağız.

Makineye monte edilen sistemler mi?

Evet, bunlar direkt makineye monte ediliyor ve baskı durdurulmadan otomatik olarak Proses ve Pantone renklerin stabil olarak üretilmesini sağlayan sistemler.

Kaç kişilik bir kadroyla hizmet veriyorsunuz?

Endüstri tarafında Odak Kimya ve renk yönetimi tarafında Odak Bilgi Teknolojileri olarak İstanbul'un Anadolu ve Avrupa yakasında, iki ofisle hizmet vermeye devam ediyoruz. Toplam 36 kişilik bir kadromuz var şu anda ama ihtiyaçlar doğrultusunda kadromuz da genişliyor.

İhracatla ilgili olarak kalite arayışı yaygın mı? Size nasıl talepler geliyor ihracatçı basım işletmelerinden?

Birçok müşterimiz yurt dışı fuarlara da katılmaya başladılar. O fuarlarda dünyanın her yerinden ve Avrupa'dan müşterilerle tanışıp onlara hizmet sunmak ihtiyaçları doğdu. Uluslararası firmaların talep ettikleri eksik ekipmanları varsa onları tamamlamaları gerekiyor. Eksik bilgi daha da önemli. Ekipmanı verimli kullanma ve istedikleri noktaya getirmeyi günlük hayatlarında bir alışkanlık haline getirmelerini sağlayacak noktayı bilgi olarak özümseyip, eski alışkanlıklarını unutmalarını sağlayacak şekilde bir eğitim sistemimiz söz konusu. Bu eğitimlerden sonra ihracat yapabilecekler. Kabul edilebilir işler üretebilmelerine yardımcı oluyoruz.

Türkiye'de ihracat çok hızlı bir şekilde büyüyor. İstiyorum ki her baskı firması ihracat yapabilsin. Bu şekilde Türkiye'nin bölgenin baskı merkezi olmasına yardımcı olabiliriz. ■

diijital ve 3D baskı

ile hiçbir ayrıntıyı kaçırmazsınız!

Derginiz her ay masanızda

Abonelik için

www.dijitalbaskive3D.com





Pimms Group Hanway dijital karton baskı makinesini tanıttı

Avrasya Ambalaj Fuarı'na katılan firma, oluklu mukavva ambalaj baskısında dijital baskının avantajlarını öne çıkardı.

Pimms Group Avrasya Ambalaj Fuarı'nda oluklu mukavva baskısı için Hanway dijital inkjet baskı sistemini tanıttı. Hanway, kutu üreticilerinin kalıp, klişe, depolama ve iş gücü maliyetlerinden tasarruf yapmalarını ve istenilen adetlerde baskı imkânıyla müşteri taleplerini karşılamalarını sağlıyor.

Dünyada hızla artan ambalaj ve paketleme sanayinin hızlı taleplerine katkıda bulunmak için tasarlanan Hanway baskı makine modelleri arasında; Hanway 2500B saatte 600 m²'ye kadar 2,5 m enindeki kartonlara 4 renkli baskı yapma özelliğine sahiptir. Ayrıca önüne eklenen vernik ve kurutma ünitesi ile hızlı üretim sağlıyor. Aynı anda birkaç değişik imajı basma özelliği sayesinde büyük hız kazandırıyor. Firmaların binlerce adet ürünü basıp, stoklamasını ortadan kaldırıyor.

Büyük ve hızlı üretim için Hanway Glory 1604

Ayrıca büyük ve hızlı üretime ihtiyacı olan firmalar için de Hanway Glory 1604 modeli 1.56 m eninde, dakikada 150 m'ye kadar baskı hızı su-

nuyor. Şu anda dünyada 15 adet üretim faaliyeti gösteren bu model Malezya, Japonya, Tayland ve Çin olmak üzere kullanılmaya başlanmıştır.

Oluklu mukavvaya temassız doğrudan baskı, karton basınç direncindeki kayıpları önüyor; sızıntı yapan oluklar veya beyaz lekeler görülüyor.

Tam otomatik baskı altı malzeme taşıma sistemi, öncü besleme ve güçlü vakum emişi, yüksek hassasiyetle kaliteli baskıya yardımcı oluyor.

Hanway su bazlı boya, üstün sürtünme direnci ve yüzey dayanıklılığı veriyor. Üreticinin kendi geliştirdiği baskı kontrol sistemi ve veri iletim teknolojisi, istikrarlı bir çalışma ve kolay bakıma imkân tanıyor. Herhangi bir bükülme meydana geldiğinde otomatik algılama ve acil durdurma ile pürüzsüz ve güvenli baskı imkânı sağlıyor.

Dijital baskının barkodlar ve QR kodları gibi katma değerli değişken veri basma avantajı ürün için izlenebilirlik sağlıyor.

Makine üzerinde herhangi bir kalıp değişimi yapmadan, makine baskı yaparken bile bilgisayardan yüklenen değişik imajları basma imkanı sağlar.

Hanway makineleri, siparişler ve çabuk teslimat istendiğinde ihtiyaca cevap vermektedir.

Pimms Group standında görüştüğümüz Selçuk Aygüler ziyaretçi ilgisini şöyle yorumluyor:

“Geçen seneye göre bu sene komşu ülkelerden talep daha fazla oldu. Fuar sonrası ziyaretçilerle görüşmeler devam etmektedir. Yatırımcılar döviz hareketleri yüzünden kendilerini güvende hissetmiyorlar. Tam karar verecekleri anda bir şey oluyor, dolar artıyor. Leasing ile borçlanmak istemiyorlar. Projesi olan firmalar var, yatırım araştırıyorlar.

Makinemiz küçük üreticiler için de uygun. Oluklu mukavvada dünya dijitale gidiyor. Yaygınlaşacak. Hızlı ve kaliteli üretimi hedefleyen tüm firmalar ileride dijital yatırımı mutlaka yapacak.” ■



Fuar katılımları ile bir yıl içinde ihracatını %50'ye çıkartan

Krafftürk fuardan ve bağlantılarından memnun



Sektörün yeni firmalarından burju sapsız kraft çanta üreticisi Krafftürk kuruluşundan kısa bir süre sonra fuar katılımları ile iç ve dış piyasada adını duyuran ve üretiminin %50'sini ihraç eden bir firma oldu. Yurt içi ve yurt dışı satış organizasyonunu kuran ve satış müdürleri istihdam eden firma geçtiğimiz yıl Avrasya Ambalaj Fuarı'na ilk kez katılmıştı. Krafftürk bu yıl 7. Salondaki standında misafirlerini ağırladı. Kaliteleri ile bu noktaya geldiklerini vurgulayan Krafftürk'ün sahibi Erol Çimen sorularımızı yanıtladı.

Sizin için bu yıl fuar nasıldı?

Bu yıl da geçen yılki katılımımız gibi yoğun bir fuar geçirdik. Standımızda yerli ve yabancı ziyaretçilerimizi ağırlayıp görüşmeler yaptık. Standımıza ilgi yoğundu. Beklentilerimizi karşıladı.

Son bir yıl sizin açınızdan nasıl geçti?

Geçen yıl katıldığımız fuarla birlikte ihracat yapmaya başladık. Yurt dışı satışlarımız kısa sürede kapasitemizin %50'sini doldurur hale geldi. Bir yıl içinde bu noktaya geldik. Bu oranı %70-80'lere çıkarmayı hedefliyoruz. Şu anda tam kapasite çalışıyoruz. Ağırlığımız yurt dışına dönük. İç piyasada adetler az. 10 – 20 binlik adetler bizim üretim kapasitemizi düşürüyor. Günlük 125 bin çanta üretim kapasitemiz var. Düşük tirajlara girmek, sürekli makinede ayarla uğraşmak bunu yarı yarıya düşürebiliyor. Bu yüzden ihracata dönük yüksek tirajlarda çalışmak daha verimli ve rantabl. İhracatlarımızı konteyner bazında yapıyoruz. Bir konteynere 250-300 bin çanta sığabiliyor.

Kağıt gramajları nedir, tedarikle sorun var mı? Üretiminde otomasyon nasıl?

Kullandığımız kraft kağıtlar 80 – 110 gr aralığında. Tedarikte bir sorun yaşamıyoruz. Kağıtlarımızı genelde yurt dışından alıyoruz. Kendimiz ithalat yapıyoruz. Stoklu çalışıyoruz.

Üretimimiz bütünü ile otomatik. Baskının ardından, sapsızları takılmış bitmiş çanta alıyoruz. El işçiliği sıfır diyebilirim. Sadece paketlemede el işçiliğimiz var. Üretim bütünü ile otomatik ve yüksek hızlı olduğu için mümkün olduğunca selüloz oranı yüksek kağıtlar kullanıyoruz. Yüzde yüz geri dönüşümlü kağıtların mukavemeti daha az olduğu için üretim sırasında kopmalar olabiliyor ve bu da üretimi aksatıyor. Çanta kullanımında mukavemet gerekiyor.

Ziyaretçileriniz nerelerden geldiler, nerelere ihracat yapıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak Avrupa, Orta Doğu ülkeleri ve Türk Cumhuriyetlerden gelenler var. Amerika'dan da müşterilerimiz var. İhracatımızda Almanya, Hollanda, Belçika, İngiltere, Irak, İsrail, Kuveyt ve Gürcistan öne çıkıyor. İç piyasada kurumsal müşterilerimiz var. Onların yüksek tirajlı işlerini yapıyoruz.

Başarınızı neye bağlıyorsunuz, çanta ebatları nedir?

Bizim yatırımımız sıfır ve yüksek meblağlı bir yatırım. Kaliteye çok önem verdik. Fuarda yaptığımız farklı çanta çeşitlerini sergiledik. Bunun artıları oldu. Hem kalitede hem de fiyatta avantajlı olabilmek gerekli. Makinemiz 6 renk. Çantalarımızı cm olarak, 19'dan 46 ene kadar, körükte 8'den 22'ye kadar, boyda 22'den 47'ye kadar ebatlarda üretebiliyoruz. Sapsız, kese kağıdı tipinde de üretim yapabiliyoruz. Sapsız da talep var. ■



Robatech standında verimlik kazandıran ve maliyet düşüren tutkallama çözümleri sergilendi

Standında yeni ve mevcut tutkal uygulama çözümlerini sergileyen firma, yoğun bir fuar deneyimi yaşadı.

Robatech Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na son beş senesi 12. Salonda olmak üzere on dokuz senedir aralıksız katılıyor. İsviçre merkezli bir firma olan Robatech Türkiye'de 29 kişilik bir ekiple hizmet veriyor. Genel merkezi Kocaeli'nde bulunan firmanın Adana, İzmir ve İstanbul Avrupa Yakası'nda bulunan görevli personelleri sayesinde bu bölgelerde tüm müşterilerine satış ve pazarlamanın yanı sıra hızlı ve kaliteli teknik servis hizmeti verebiliyor.

Robatech Satış Müdürü A. U. Hakan Tanrıöven sorularımızı yanıtladı.

Fuarda neler sunuyorsunuz?

Ambalaj sektörü bizim faaliyet gösterdiğimiz endüstriler içinde en büyük paya sahip olan sektörümüzdür. Bunun yanı sıra Robatech olarak mobilya, matbaa, inşaat, otomotiv, tekstil, hijyenik ürünler ve yatak üretimi endüstrilerinde de birçok müşterimize hizmet vermekteyiz.

Ambalaj sektöründe başta karton, kâğıt, PP, PE ve türev ürünlerin birbirine yapıştırılması ayrıca bu tip ürünlerin laminasyonu (birleştirmesi) başta olmak üzere birçok üretim prosesinde sıcak veya soğuk tutkal uygulaması yapılmaktadır. Bu uygulamalar esnasında ihtiyaç olan tüm makine ve ekipmanları temin ederek satış ve satış sonrası

servis hizmetlerini veren bir firmayız.

Dolayısıyla biz o ekipmanların tedarikini ve servisini sağlıyoruz. Bu konuda ihtiyaçları belirleyerek çözümler sunuyoruz.

Tutkal işinde de var mısınız?

Tutkal satışı yapmıyoruz fakat Türkiye'de çalıştığımız birçok tutkal üreticisi iş ortağımız yerli ve yabancı firmalar var. Onlar müşteriye tutkal öneriyorlar; biz de bu tutkalların nasıl uygulayacağı noktasında onlara çözümler sunmaktayız. Böylece müşteri doğru tutkal ile doğru uygulama noktasında tüm hizmeti hızlı ve kaliteli olarak edinebiliyor.

Çözüm kavramını biraz açar mısınız?

Diyelim ki küçük plastik bardak suları pazarlıyorsunuz ve bu bardakları bir karton kutuya yerleştirmeniz gerekiyor. Önce tabaka halindeki kartonun kutu şekline getirilmesi ve bunlar yapılırken karton kutunun istenilen şekilde formlanması ve yapıştırılması gerekiyor. Kutu yapımı esnasında üretici kartonu şekillendirirken kutu üzerinde belirli noktalara çok hızlı bir şekilde sıcak tutkal uygulaması yapmak istiyor, sürekli belli bir hızda üretim yapan bir hatta tüm bu şekillendirme, yapıştırma işlemleri belli bir proseste ve hızda

olmalı bu işlemler yapılırken üretim hattından gelen plastik su bardakları otomatik olarak hazırlanan karton kutu içine yerleştirilip karton kutunun ağzı yine sıcak tutkal ile kapatılmalı yani tüm bu işlemlerin birbirini takip eden otomatik bir proseste gerçekleştirilmesi gerekiyor. Bu noktada müşterilerimiz bizimle temas kurarak bu proses içindeki tüm tutkal operasyonlarının sağlıklı bir şekilde yapılması için tutkal uygulama makine ve ekipmanları talep ediyor.

Biz de müşterilerimiz ile hat üzerinde hangi kısımlarda tutkal uygulama çözümlerine a ihtiyaç var, onları belirleyerek makine ve ekipman satışı gerçekleştiriyoruz.

Satış sonrası tüm müşterilerimizi talep ettikleri takdirde Robatech Türkiye ekibi olarak 7/24 teknik servis hizmeti veriyoruz.

Bu fuarda hangi makinelerinizi sergilediniz?

Geçen sene bir ekonomik kriz yaşandı ve tüm endüstrilerdeki firmalar kontrollü gitmeye, maliyet düşürmeye çalışıyorlar. Onların maliyetlerini düşürecek iki çözümümüz var. Biri palet üzerine dizilen karton kutuların tutkallanarak birbirine yapıştırılmasını sağlayan bir çözüm. Hem kutuların forklifte ile taşınırken palet üzerinden düşmemesini hem de paletle sarılan shrink malzemesinin metre kare olarak daha az kullanılmasını sağlıyor.

Aynı çözümü su fabrikalarındaki 6'lı, 12'li su bloklarının üzerine de uyguluyoruz çünkü her su fabrikasında sular paletlere dizilirken su ambalajları birbirini ezmesin diye araya karton seperatörler yerleştirilir. Son yıllarda döviz kuru artınca kâğıt fiyatları ile birlikte karton seperatörlerin fiyatları çok yükseldi. Bir seperatör min. 1.5 TL.

Su fabrikalarının bir palette en az yedi – sekiz seperatör kullanmaları gerekiyor. Dolayısıyla bir paletin seperatör maliyeti 11-12 lirayı buluyor. Bu seperatörlerin yerine araya tutkal uygulaması yapıyoruz ve firma seperatör maliyetinden kurtuluyor, ciddi bir maliyet avantajı elde ediyor.

Aynı zamanda standımızda UR marka Cobot (Kollobratif Robot) ile sıcak tutkal uygulaması demo çalışması yapmaktayız. Kollobratif Robotlar insan dostu, endüstri 4.0 uyumlu cobotlardır; üst segment endüstriyel robotların işlerine benzer birçok farklı iş yapabilirler, çok hassas uygulamalar yapabilen endüstriyel ekipmanlardır.

UR cobotlar Robatech makinelerimiz ile entegre olarak birçok tutkal uygulamasında çözüme dayalı olarak kullanılabilir.

Bu iki yeni ürünümüzün yanı sıra satışını yaptığımız SX modeli sıcak aplikasyon kafaları ve geliştirilmiş elektrikli “Speed Star” kafaların sunumunu yapıyoruz. Robatech her sene yeni uygulamalar ve mevcut uygulamalarda verimlilik adına birçok inovasyona imza atıyor bu konuda

yeni birçok ürünümüzü 2020 yılında Almanya'nın Düsseldorf şehrinde gerçekleşecek olan Interpack 2020 fuarındaki standımıza davet ediyoruz.

Fuarı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Fuardan önce bu fuarın iyi geçeceği konusunda beklentilerimiz vardı. Çünkü biraz önce bahsettiğim konular için bizi arayıp fuarda görüşmek üzere randevu alan firma yetkilileri vardı. Onlar geldiler ve görüştük. Bir hareketlenme var, özellikle etrafımızdaki politik ve jeopolitik sıkıntılarının bir şekilde baskılanması bir umut ışığı verdi.

Bence 2018 krizi Türkiye'den birçok şey götürdü ama bazı şeyler de kattı. Üretici firmaların çoğu “İç pazar iyi ama burada sıkışabiliyoruz, dünyaya açılmamız gerekiyor” demeye başladılar ve hracat departmanı kurup bununla ilgili destek aldılar. Beş - altı ustası olan küçük makine imalatçısı firmalar görüyorum; İngilizce bilen bir eleman alıyorlar, o eleman yurt dışı ile yazışmalar yapıyor. Bu firmalar kesinlikle yurt dışına açılmaya karar vermişler. Robatech olarak 80 ülkede operasyonları olan uluslararası bir firmayız, dünyaya yayılmışız; grup olarak bunun çok ciddi kazanımlarını yaşıyoruz. Krizin üretici Türk firmalarına getirdiği en büyük kazanım bence bu.

Birçok makineci arkadaşın yurt dışına ciddi satışları var. Çin, İtalya veya Almanya yerine firmalar artık Türkiye'den makine almak istiyor özellikle Türk firmalarının kaliteli üretim ve sonrasında kaliteli teknik destek vermesinden kaynaklı yönlerini Türkiye'ye çeviriyorlar. Makine üretim sektörü desteklenmesi gereken bir sektör

Türk milleti olarak bizler her alanda “Heyecanlıyız, çözüm odaklıyız, kuralcı değiliz, ürettiğimiz ürünün, makinenin arkasında duruyor satış sonrası kaliteli hizmet verebiliyoruz.” Bu özellikler de ekonomik olarak bizden çok önde olan yukarıda saydığım ülkeler arasında bu alanda bizi her geçen zaman daha cazip hale getiriyor.

Umuyorum ki ülkemiz gelecek yıllarda makine üretimi ve satışı alanında çok daha ileride olacak buna tüm kalbimle inanıyor ve temenni ediyorum. ■





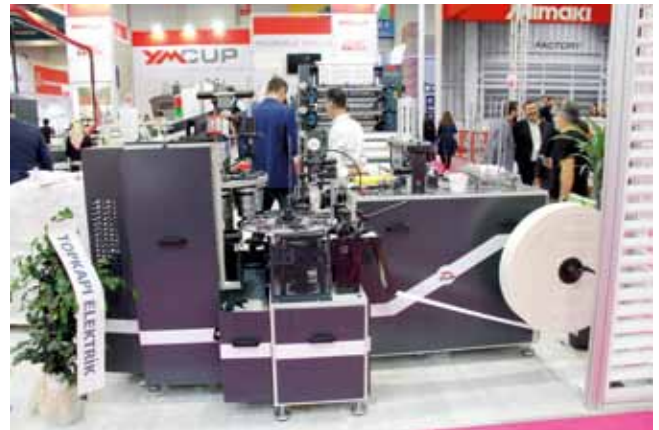
Yerli karton bardak makinaları üreticisi

Yavuz Makine fuardan ve yeni makinesine gösterilen ilgiden memnun

Yavuz Makine Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na Printpack Bölümü 8. Salonda katılan firmalardan. YMCUP markası ile ürettiği karton bardak yapma makineleri ile fuara katılan firma fuar boyunca çalışan makineleri ile yaptığı demolarda çok sayıda ziyaretçiyi standına topladı. Yavuz Makinenin standındaki makinalarda Aras Grup şirketlerinden Met Kağıtçılık Metpack firmasının ürettiği kartonlar, flekso baskı için de yine bir yerli firmamız olan Teknova'nın ürettiği su bazlı flekso mürekkepleri kullanıldı. Fuara ve firmalarına ilişkin sorularımızı firma sahibi Ali Yavuz yanıtladı.

Ne zamanda beri ve ne tür makinalar üretiyor ve fuarlara katılıyorsunuz?

2012'den beri makine üretiyoruz. Daha önce fason yedek parça üzerine çalışıyorduk. Makine üretimimiz karton bardak makinaları ile başladı. Türkiye'de bu makina üretilmiyor, ithal ediliyordu. Biz bunun önüne geçmek için böyle bir atılım yaptık ve başardık. Bir yıl Ar-Ge çalışmasından sonra 2013'de ilk makinamızı yaptık. Standımızda karton bardak imalatçılarının kullanabilecekleri baskı ve kesim yapan makinemiz ile bardak için kesilmiş kartonları bardak haline getiren makinelerimiz var. İthal makinelerden daha iyi makineler üretmek için yola çıkmıştık, bunu da



başardık. Baskı ve kesim makinemiz, 1 metre eninde ve 4 renkli. Baskının ardından kesilmiş bardak kartonları makinenin çıkışından alınıyor. Kesimde punç dediğimiz kendi üretimimiz kalıp bıçakları kullanıyoruz. Dakikada 320 vuruş yapıyor. Ölçülere göre adetler değişiyor. Örneğin 7 Onz'da 5 göz var. Bir dakikada 1600 adet kadar bardak yan kağıdı çıkmış oluyor.

Fuarlara ilk makinamızı ürettiğimiz günden beri katılıyorum ve fuarların çok faydasını gördüm. Sadece yurt içi fuarlara değil, her yıl en az iki yurt dışı fuara da katılıyoruz.

Bugüne kadar kaç makine sattınız?

Karton bardak makinalarımız 225 adet oldu. Baskı ve kesim makinalarımız ise 25 adet. Burada demoları yapılan makine ise bu fuarda ilk kez tanıtılıyor. Bu makine yeni tasarımıımız. İçinde 10 ya da 20 karton bardak yapan makine var. Otomatik Paketleme Makinası diye adlandırıyoruz. Burada çalışan 10 makinelik modeli. Bardaklar el değmeden otomatik olarak paketleniyor.

Döner baks dediğimiz yurt dışına hitap eden bir makine daha ürettik. Bunun içine döner vs konuluyor. Aynı zamanda salata kapları da yapabiliyoruz. Bu makinada 16 - 26 Onz arası kaplar üretilebiliyor. Bardak tarafında 2,5 Onz'dan 12 Onz'a kadar sıcak ve soğuk için yapabiliyoruz.

İsteyen müşterilerimize baskısı ve kesimi yapılmış

kağıt da temin ediyoruz. Aras Grup şirketlerinden Metpack'ın kağıtlarını kullanıyoruz ve memnunuz, tavsiye de ediyoruz. Kağıt iyi olunca makine de iyi çalışıyor. Bizden makine alan müşterilerimiz isterlerse kesilmiş bardak kağıdı ihtiyaçlarını karşılıyoruz.

Üretimde hangi sertifikalarınız var?

Yerli malı belgesi, CE belgesi, ISO belgemiz var.

Yeni makinene nasıl tepki aldınız, ithal makinelere göre fiyat avantajınız var mı?

Bu fuarda ziyaretçilerimiz çok yoğun. Güzel tepkiler alıyoruz. Yerli üretim yapıyor olmamız dolayısı ile de talepler artıyor. İthal makinelerin önüne geçmeye çalışıyoruz.

Makinanın kalitesine göre fiyatlar değişkenlik sağlıyor. Bizim en büyük avantajımız yerli üretim olmamız ve satış sonrası verdiğimiz hizmet.

Makinelerimizin arkasındayız. Servis ağıımız her geçen gün büyüyor. Yavuz makine olarak bu tür makinelere odaklıyız. Bunların ardından karton tabak makineleri de üreteceğiz.

Bu yıl fuarı nasıl buldunuz, yurt dışı satışınız var mı?

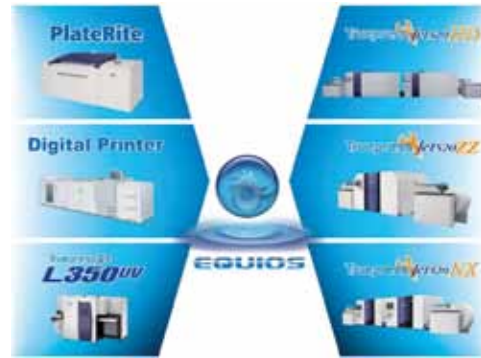
Fuarda her sene çitanın biraz daha yükseldiğini görüyorum. Biz fuarda el sıkışarak makine satmayı hedeflemiyoruz. Bu uzun bir süreç. Yurt dışında Almanya dahil 15 ülkede makinalarımız çalışıyor. Buradan gerektiğinde servis desteği veriyoruz. ■

Screen EQUIOS iş akışı ile eğitim

Screen Europe, iki Avrupa grafik sanatlar okulunda öğretim süreçlerini düzenlemek için Screen EQUIOS iş akış sisteminin benimsendiğini duyurdu.

École Estienne, kitap yapımı mesleği hakkında bilgi veren ve post-A-level dereceli öğrencilere kitap üretmek için gereken tüm temel becerileri öğreten bir yüksek okul. Üniversite, Screen EQUIOS'un 5. Sürümünü tercih etmiş. École Estienne'de öğretmen olan Jean-Baptiste Raveleau, şu yorumu yapıyor: "Okul zaten EQUIOS'un eski bir versiyonuyla donatılmıştı. Ayrıca, bu süre zarfında neredeyse hiç bakım veya sorun yaşamadan, Screen CtP teknolojisini on yıldan fazla bir süredir kullanıyoruz. Otomasyon seviyesi ve iş akışı sisteminin basitleştirilmiş arayüzü, öğrencilerin öğrenme ortamında üretkenliklerini en üst düzeye çıkarmalarını sağlıyor."

SSPTP Middle School, EQUIOS'u okulun öğrenim tesislerine entegre etmek için benzer nedenler gösteriyor. 280 öğrencisi olan okul, grafik tasarımın yanı sıra baskı teknolojisinin öğretilmesinde uzmanlaşmış. SSPTP Genel Müdür Yardımcısı Petr Šanc, "Öğrencilerimize teknolojiyle ilk elden etkileşimde bulunabilecekleri en iyi fırsatı sunmak için çok çeşitli Çek matbaaları ile iş birliği yapıyoruz. Bu yeni iş akışı sistemi, öğrencilere çok çeşitli araçların her birinin piyasadaki yararları ve sakıncalarını görme imkanı veriyor" diyor.



EQUIOS, talep üzerine dijital baskı (Print on Demand - POD) ve bilgisayardan kalıba (Computer to Plate - CTP) üretimi için tam destek sağlayan çok yönlü, ölçeklenebilir bir iş akışı yönetim sistemi. Sistem, aynı kullanıcı arabiriminden farklı çıktı aygıtlarında doğru yükleme ve tutarlı renk yönetimi dahil olmak üzere iş yönetimini otomatik hale getiriyor. Ayrıca, bağlı baskı makinelerinde yüksek hızlı değişken veri baskısını destekleyen ölçeklenebilir bir yük dengeleyen RIP çözümü sunuyor. ■



Promat standındaki bin yaşını geçmiş zeytin ağacı ile farkındalık yarattı

Tabiat bilimci ve eğitmen Serdar Kılıç'ın stantta sergilenen bin yaşını aşkın zeytin ağacı yanında gezilerinden anekdotlar ve deneyimleri, gözlemleriyle renklendirdiği konuşmasıyla tabiat ve ağaç ile nasıl uyumlu yaşanabileceğinin ip uçlarını sundu.

Promat 30 yıldır sektörün öncü kuruluşlarından biri. Birçok ilke imza attı, atmaya devam ediyor.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 25. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı, katılımcı ve ziyaretçi rekorları kırarken, sıra dışı bir etkinliğe de sahne oldu. Promat Basım Yayın San. ve Tic. A.Ş. ziyaretçileri standındaki bin yaşını geçmiş bir zeytin ağacı altında buluşmaya ve ambalaj çözümlerini konuşmaya davet etti. Promat standında tabiat bilimci ve eğitmen Serdar Kılıç, orman ve ağaçla ilk çağlardan günümüze insanın ilişkisini konu alan, nadir ağaç dallarından çubuklarla ateş yakma gösterisiyle ve anekdotlarla renklendirdiği bir konuşma yaptı.

Hem davetli konuşmacı hem de kökleri, yaşlı gövdesi ve dallarıyla standı dolduran zeytin ağacı bu etkinliği dikkat çekici bir tanıtım gösterisi olmanın ötesine taşıyordu. Zeytin ağacı, davet yazısında belirtildiği gibi kesilmek üzere iken Promat yetkilileri tarafından kurtarılmış ve kökleriyle birlikte koruma altına alınmıştı. Bu etkinlik aynı zamanda ağaç ve orman ile ilişkimizi sürdürülebilir bir boyutta tutmamız için farkındalık yaratmayı amaçlıyordu.

Serdar Kılıç'ın uzun konuşmasının ana temasını aktardığı bir gözlemi çok iyi anlatıyor: "Tanzanya'nın en üst bölgesinde, avcı – toplayıcı olarak hayatlarını sürdüren bir topluluk yaşıyor. Yakın zamanda devletin özel izniyle bölgelerine girebilmiştik. Nasıl tabiatla ilişkide olduklarını gözlemleyebilmiştik. Hayatları şimdiki zamanımızla çok tezat teşkil ediyor. Hâlâ bellerinde birer

bıçak, ok ve yay ile hayatlarını sürdürüyorlar. Bunu çok geniş bir alanda sürekli gezerek yapıyorlar. Onlar için en önemli şey yiyecek bulma ve barınma. Aslında bizim hayatımızın temeli de bu değil mi? Nerede yiyecek buluyorsak, nerede barınabiliyorsak, orada yaşayabiliyoruz. Biz biraz daha bunu modernize ettik. Onlar ilkel halde bizden daha mutlu olarak hayatlarını sürdürebiliyorlar. Ama bir ağaç sayesinde... Her ağaç türünü ateş yakmak için kullanamazsınız. Eline odunu alan ateş yakamaz. Dört gün boyunca ateş yakabilecekleri bir ağacı bulmak için yol katediyorlar. Tolga (Ürkmezgil) ile birlikte davetlerini kabul etseydik on gün boyunca onlarla ormanda ava çıkacaklık ve avladıklarımızla ve ormanda bulduğumuz yiyeceklerle yaşayacak, geride kalanlara da yiyecek getirecektik. O derece kendilerine güveniyorlar. İlk insanlardan bu yana hayatlarını bu şekilde sürdürebiliyorlar."

Tolga Ürkmezgil: "Tabiata verdiğimiz önem ve değer ile gelecek nesilleri ve işimizi koruyabiliriz"

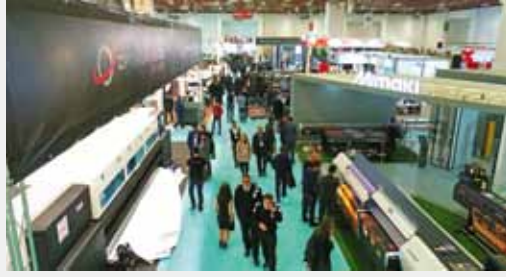
Fuarda görüşlerini aldığımız Promat Basım A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Tolga Ürkmezgil, fuarda tanıtımını yaptıkları ambalaj çözümleri ve Avrasya Ambalaj İstanbul 2019'un performansı hakkında görüşlerini şöyle açıklıyor:

Genel olarak vermek istediğimiz fikir, tüm insanlık yaşam için gayret içinde. Ve bu gayret içinde hepimiz ne yazık ki maddesel verilere çok takılmış durumdayız. İşlerimizin başarılı olması için gerekenleri yaparken dünya için, çocuklarımız için ne yapıyoruz, ne yapabiliriz; bakmamız gerekiyor. Tabiata verdiğimiz önem ve değer ile gelecek nesilleri ve işimizi koruyabiliriz. Aksi takdirde dünyanın var olmadığı, sağlıklı nefes alıp, çocuklarımızla sağlıklı ilişkiler kurmadığımız takdirde pek tahmin edilemeyen bir sonla karşılaşabiliriz ve bu son hiçbir varlığın hoşuna gitmeyecektir.

Matbaacılık alanındayız ve ham maddemiz kâğıt ve tabii ki ağaç önemli faktör. Genel bilginin aksine doğal ormanlar uzun süredir kâğıt üretiminde kullanılmıyor. Birçok büyük üretici kâğıt ham maddesi için özel üretilmiş ağaç türlerini özel olarak yetiştirerek tabiata zarar vermeden üretim yapıyor. Yani mesleğimiz doğru yapıldığı takdirde tabiata zararlı değil. Biz bunu anlatmak istedik ve kurum olarak tabiata verdiğimiz önemin bir göstergesi olarak da uzun zaman önce başladığımız projemizin tanıtımını yaptık. Amacımız dünyada ve ülkemizde bilinçsiz ağaç kesimini önlemektir. Bu proje kapsamında kesilmek üzere olan, kurtardığımız hayli yaşlı zeytin ağacımızı baş konuğumuz olarak misafir ettik. Hemen sonrasında doğru yöntemlerle ve kesinlikle zarar görmeden ana toprağına kavuştuk.

“Tabiatımız ve ağaç kişisel olarak ve kurumsal olarak birinci önceliğimiz. Olmadan var olamayacağımızı biliyor ve bir kez daha dikkat çekmek istiyoruz”

Promat 30 yıldır sektörün öncü kuruluşlarından biri. Birçok ilke imza attı, atmaya devam ediyor. Kuruluşumuzun henüz ilk yılında Türkiye’ye ilk kez 4 renkli sıfır makina kazandırmış bir matbaa. Aynı zamanda tamamen matbaacılık için dizayn ilk binayı 1995 yılında hayata geçirdi. İlkler bununla da bitmedi. Kazakistan Almaty şehrine tam entegre, ülkenin en büyük matbaasını çalışanlarıyla birlikte 2006’da ihraç etmiştir. Bu bildiğim kadarıyla halen yapılmamış bir matbaa işletme ihracatıdır. Yine tamamen kendi projelerimiz ve eklenen iş kolumuz için dizayn edip inşa ettirdiğimiz 25 bin metre karelik Promat matbaa üssünde dönemin en büyük fuarlarından birinde en yüksek tutarlı alımı yaparak Türkiye’ye aynı anda iki adet sıfır web ofset ve tüm ciltleme hattını getirdik. Yıllar geçti, tabii sektörün ve ülkenin ihtiyacı olan ambalaj alanında yatırımımızı gerçekleştirdik. Bizim için çok değerli ve gelecek öngördüğümüz ambalaj alanında yatırımlarımızı sürdüreceğiz. Amacımız bu alanda da sektörün öncü kurumlarından olmak.” ■



FESPA Eurasia 2019 Avrasya’yı İstanbul’da buluşturacak

5-8 Aralık tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi’nde gerçekleşecek olan FESPA Eurasia 2019, en verimli fuar olma hedefini sürdürüyor.

FESPA Eurasia için geri sayım başladı. Sektörün heyecanla beklediği FESPA Eurasia 2019, 5-8 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi’nde baskı ve endüstriyel reklam dünyasını 7. kez bir araya getirecek. FESPA Eurasia için ücretsiz online kayıtlar başladı.

FESPA Eurasia 2019’da Mimaki Eurasia, Lidya Grup, SDS, Mat Kağıt, Promakim, Optimum Digital Planet, Folpa, Karya Tekstil, Effe Makine, İstanbul Reklam, Brother, Dupont, ROK Makina, OKI, Zenit LED, Poliset gibi sektör liderleri en yeni ürün ve hizmetleriyle ziyaretçilerini ağırlayacak.

FESPA Eurasia Fuar Müdürü Betül Binici şunları söylüyor: “Fuarımız, geniş format baskı uzmanları, serigraf baskı uzmanları, endüstriyel reklamcılar, açık hava reklamcılar, reklam ajansları, araç kaplama uzmanları, marka temsilcileri, pazarlama uzmanları, grafikerler, iç mimarlar, desinatörler, hazır giyim üreticileri gibi birçok profesyonele hitap eden; sadece yurt içi değil yurt dışı ziyaretçilerin de takip ettiği popüler bir fuar. Baskı ve endüstriyel reklam alanındaki lider uluslararası platform olarak, Avrasya bölgesindeki baskı uzmanlarıyla Türkiye’deki firmaları buluşturacağız ve fuarda ihracata yönelik çalışmalar yapacağız. Avrasya Bölgesi’nden 2000’den fazla uluslararası ziyaretçi bekliyoruz. Yani Avrasya’yı İstanbul’da toplayacağız.”

FESPA Eurasia 2019 kapsamında katılımcı ve ziyaretçiler için özel etkinlikler düzenlenecek. Araç kaplama yarışması, Print Make Wear (PMW) canlı tekstil atölyesi ve ihracat seminerleri gibi ücretsiz eğitici ve bilgilendirici içerikler sunulacak. Sektör takipçileri online kayıt için ücretsiz promosyon kodunu FESPA Eurasia sosyal medya hesaplarından ve FESPA Eurasia dergi ilanlarından bulabilecek. ■



Genç ambalaj tasarımcıları ödülleri aldı

Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı katkısıyla, Reed TÜYAP iş birliğinde düzenlenen ve toplam 152 projenin yarıştığı 15'inci Ambalaj Tasarımı Ulusal Öğrenci Yarışması 2019'un kazananları belli oldu.

15'inci Ambalaj Tasarımı Ulusal Öğrenci Yarışmasının sonuçları, Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı açılış kokteylinde yapılan törende açıklandı.

Seçici Kurul'un yarışmaya başvuran 152 proje üzerinden yaptığı değerlendirme sonucunda toplam 18 proje ödül kazandı. Yarışmayı Yaşar Üniversitesi Grafik Tasarımı öğrencisi Uğur Altun 'Macuni Mesir Ambalaj Tasarımı' projesi ile kazandı ve 5 bin TL ödül ile ödüllendirildi. Ayrıca ilk üçe giren öğrenciler 12 ay boyunca karşılıksız ASD & TÜYAP Öğrenim Bursu almaya da hak kazandı. Kazanan projeler fuar boyunca Avrasya Ambalaj Fuarı alanında sergilendi.

Yarışmada başarılı olan öğrencilerin uluslararası yarışmalarda Türkiye'yi temsil etme fırsatı bulunduğunu belirten ASD Başkanı Zeki Sarıbekir, "Bir ambalajın tasarımı ürünün kendisi kadar önemli" diyor ve şöyle devam ediyor: "Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl da öğrencilerimizin uluslararası yarışmalardan başarıyla döneceğine inanıyorum. Yarışmamız sadece öğrenciler için değil sektörümüz ve ülkemiz adına da büyük önem taşıyor. Bize uluslararası arenada rekabet gücü sağlayacak ürünlerimizin sayısını gençlerimiz sayesinde artıracacağız. Yarışmada dereceye giren tüm öğrencilerimizi tebrik ediyorum." ■

15. Ambalaj Tasarımı Ulusal Öğrenci Yarışması 2019 Derece Listesi

ÖDÜL	PROJE ADI	KAZANAN	ÜNİVERSİTE
1	Macuni Mesir Amb. Tas.	Uğur Altun	Yaşar Üni. Grafik Tasarımı
2.	Soapy	Pelinsu Şirin	Gazi Üni. Endüstri Ürünleri Tas.
3.	Soucup	Hande Nur Yılmaz	İst. Medipol Üni. Endüstri Ürün. Tas.
Mansiyon	Lokum-i	Ezgi Deringöl Eda Bilgiç Mustafa D. Bilgiç	Gazi Üni. Endüstri Ürünleri Tas.
	Ahtapot Sıvı Sabun	Burak Karabay	Ank. H. Bayram Veli Ün. Gör. İlet. Tas.
	Yayran	Zeynep Esmer	Marmara Üni. Endüstri Ürünleri Tasarımı
Sertifika	Sürdürülebilirlik	Şükriye Beyza Kurt	Marmara Üni. Endüstri Ürünleri Tas.
	Sefer Kutu	Meşküre Sena Kayacan	İzmir Ekonomi Üni. End. Tasarım
	Heinz Ketçap May. Amb.	Mücahit Hilmi Yaman Fethullah Er A. Yasen	F. S. Mehmet Vakıf Üni. Grafik Tasarım
	Nivea Milim Krem	Rüveyda R. Zenciroğlu	Ank. Hacı Bayram Veli Üni. Gör. İlet. Tas.
	Oil Traps	Mustafa Sağdıç	M. Sinan Güzel San. Üni. End. Ürün. Tas.
	Moko Spa ve Terapi Seti	Elif Sarıgüzmen	Yaşar Üniv. Grafik Tasarımı
	Pil Box Doğ. Çöz. İç. Amb.	Denizhan Arda	ODTÜ Endüstri Ürünleri Tasarımı
	Heinz Acı Sos Amb. Tas.	Emine Akdoğan	Ank.Hacı Bayram Veli Üni. Gör. İlet. Tas.
	No. 26 Bira Ambalaj Tas.	Merve Erik	Anadolu Üni. Grafik Bölümü
	Grab&Go	Fatma Melis Çalkıvık	Özyeğin Üniversitesi Endüstri Tasarımı
	Pause.	Öykü Ceylan	Marmara Üni. Endüstri Ürünleri Tasarımı
	Milkser	Berna Avcı	Bahçeşehir Üni. Endüstri Ürünleri Tas.

FESPA
EURASIA
2019
İstanbul
5-8 Aralık 2019

FESPA EURASIA ile POTANSİYELİNİ KEŞFET

7. ULUSLARARASI GENİŞ FORMAT BASKI VE ENDÜSTRİYEL REKLAM FUARI



5-8 ARALIK 2019 İFM / İSTANBUL FUAR MERKEZİ

EUR912 KODUNU KULLANARAK ZİYARETÇİ KAYDINIZI YAPIN:

www.fespaeurasia.com

Ana Sponsor:

Mimaki

Destekleyen:

KOSGEB

Fuar Yeri:

ifm

Fuar Ortağı:

ARED
ACIŞHAYA
REKLAMCIHAYI
BİRLİKTE
DÜŞÜNÜYÜZ
THE ASSOCIATION
OF TURKEY

FESPA
profit for purpose

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

GRAPHTEC

www.GraphtecTurkiye.com



Düzmasa Kesici Plotterleri

FCX2000 & FCX4000

Sektörlerin Kazançlı Yeni Kesicisi

Graphtec FCX Serisi kesici plotterleri karton, mukavva, magnet, çift-duvarlı polikarbonat levha, foam pcv, deri, suni deri gibi kalın ve sert malzemeleri kesebilen ister numune ister orta ve az miktarlı seri üretimlerde en hızlı ve en karlı çözüm ortağıdır. Graphtec'in hassas kesimi ve özel yazılımıyla zaman kaybetmeden, firesiz ve karlı işler üretir.



*Resimdeki FCX2000-60VC

En yüksek performansa ve birçok özelliikleği sahip gelişmiş modeldir

FCX2000 Serisi

Kuvveti
1 kg

Kesim Hızı
400
mm/s



750 mm'ye kadar yüksek performans ve kesim hızları sunan masaüstü modelidir

FCX4000 Serisi

Kuvveti
600
gram

Speed
750
mm/s



610, 1200, 1800mm genişlikteki masa boyutları, vakum emişi veya uygulamaya bağlı olarak elektrostatik malzeme tutma modelleriyle seçilebilir

50ES modelinin kesim alanı, 48x66cm = 2 sayfa 33x48cm A3+ boyutunu ve 60ES modeli ise 66x98cm = 4 sayfa 33x48cm lık A3+ boyutunu destekler.

FCX2000-60VC

FCX2000-120VC

FCX2000-180VC

FCX4000-50ES

FCX4000-60ES

FCX2000-120ES

www.GraphtecTurkiye.com

A ve A Endüstriyel Teknoloji Ürünleri Makine San. Tic. A.Ş.

Tel: 0542 590 70 90