

# matbaa **haber**

AYLIK SEKTÖREL DERGİ

SAYI 197 / OCAK 2020 20 TL



- Karton ambalaj sektörü en yüksek katma değerli ihracatı Katar'a yaptı
- KASAD yılın son toplantısında Heidelberg Türkiye'yi konuk etti

- Etiket Bayramı ve sunumlar
- FESPA Eurasia 2019'da ziyaretçi rekoru
- DOSYA: 2020 değerlendirmeler, beklentiler ve hedefler 1 / Tedarikçiler

Matbaa,  
yayın ve ambalajda  
Türkiye'nin  
tedarikçisi!

**sekamsan**  
**kağıt & karton**

sekamsan@sekamsan.com.tr  
www.sekamsan.com.tr



## Sekamsan, Gücünüze Güç Katar!



|                                         |                  |                       |                                   |                  |              |                                |                                             |
|-----------------------------------------|------------------|-----------------------|-----------------------------------|------------------|--------------|--------------------------------|---------------------------------------------|
| <b>SOPORSET</b><br>PREMIUM GRAFİK ÜYETİ | <b>Kartonsan</b> | <b>HI-KOTE</b>        | <b>Condat</b>                     | <b>MOPAK</b>     | <b>FSC</b>   | <b>ALKİM</b><br>Kağıt          | <b>IGGESUND</b><br>HYGIENISCHES GÜTEZEICHEN |
| <b>Eska</b><br>Graphic Board            | <b>adestor</b>   | <b>NINGBO</b><br>FOLD | <b>IVORY</b><br>SARMA<br>GORICANE | <b>volga</b>     | <b>NEVIA</b> | <b>Eurocalco</b>               | <b>MM</b><br>KARTON                         |
| <b>KAPSTONE</b><br>KRAFT                | <b>Chamex</b>    | <b>APRIL</b>          | <b>HOLMEN</b><br>PULPER           | <b>INVERCOTE</b> | <b>mondi</b> | <b>COPY&amp;LASER</b><br>PAPER | <b>NAVIGATOR</b><br>Other Paper Solutions   |

**INCADA**  
**EXEL**

### İstanbul Bölge Satış & Lojistik Merkezi

Maltepe Mah. Davutpaşa Cad.  
Cebe Ali Bey Sk. No:16/M  
Zeytinburnu / İSTANBUL  
T. 0212 543 22 00 Pbx  
F. 0212 660 31 32 Pbx

### İstanbul Topkapı Kağıt Market

Maltepe Mah. Litros Yolu Sk.  
2. Matbaacılar Sit. No:2/4  
1BF13 Zeytinburnu / İST.  
T. 0212 582 10 00 Pbx  
F. 0212 416 50 00 Pbx

### Bursa Fabrika Bölge Satış & Lojistik Merkezi

Ankara Yolu 13. Km.  
No:65  
Kestel / BURSA  
T. 0224 372 72 00 Pbx  
F. 0224 372 72 08 Pbx

### Bursa Kağıt Market

Uluyol Sezen Sk.  
No:15  
Osmangazi / BURSA  
T. 0224 250 41 50 Pbx  
F. 0224 254 57 95 Pbx

### Konya Bölge Satış & Lojistik Merkezi

Fevzi Çakmak Mh.  
Yayın Cad. No:62/64  
Matsin Karatay / KONYA  
T. 0332 342 73 50 Pbx  
F. 0332 342 73 53 Pbx

### Ankara Bölge Dağıtım & Satış Merkezi

İvedikköy 1323 Cad.  
No: 8/3  
Yenimahalle / ANKARA  
T. 0312 435 33 00  
F. 0312 435 23 00



+90 (212) 485 37 00



**TEKNOVA**  
www.teknova.com.tr

**su bazlı flekso baskı mürekkepleri**

**offset mürekkepleri**

# Büyümeye giden yol



[www.matset.com.tr](http://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](http://hp.com/go/labelsandpackaging)



HP Indigo 6900 Dijital Baskı Makinesi



HP Indigo 20000 Dijital Baskı Makinesi



HP Indigo 8000 Dijital Baskı Makinesi



# Bu sayımızda...



SAYI 197 / OCAK 2020

[www.matbaahaber.com](http://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](mailto: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 / 3 Ocak 2020

© 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 İLAN VERENLERE AITTİR.

## 6 EKONOMİ

Karton ambalaj sektörü 4,24 dolarlık kilogram başı fiyatıyla en yüksek katma değerli ihracatı Katar'a yaptı

## 8

- 8 KASAD yılın son toplantısında Heidelberg Türkiye'yi konuk etti
- 10 Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin
- 10 "Abonelik sistemiyle müşterilerin verimliliğini bir üst seviyeye taşıyoruz"
- 14 Ali Poyrazoğlu: "Her günümüzü yeniden kurgulamalıyız"



## 16

### SEKTÖR HABERLERİ

- 16 Etiket Bayramı'nda sektörün güncel konuları ele alındı
- 24 hubergroup Türkiye, Meslek Lisesi Sektör Meselesi
- 28 "Tecrübenin Ucuzu Olmaz"
- 30 Tarsus Turkey, kadrosunu tecrübeli bir isimle güçlendirdi
- 32 Türk-Alman ticari ilişkilerinde arzu edilen görüntü
- 34 ASD Ambalaj Kongresi dünyayı İstanbul'da buluşturdu

## 38

### İMZALI YAZILAR



- 38 Hizmet ve Hedefleri ile Büyüyen Kros Matbaa Malzemeleri  
Türker Altıntaş / Kros Matbaa Malzemeleri Ltd. Şti.



- 40 InkJet Baskı - Evrim mi? Devrim mi?  
Derleyen: Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş. / Özgün Metin: Mike FAIRLY (Labels&Labeling)



- 44 LABEL MAKERS firması, DURST dijital baskı kalitesiyle "DIABLESSE"  
etiketle iki ödül birden kazandı  
Derleme: Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.

- 46 Highcon dijital lazer kesim, kalıplı kesim makinalarının tahtını sallıyor  
Derleyen: Mehmet Nihat KIRAY / Highcon Türkiye tek temsilcisi

### İLAN İNDEKSİ

|                            |       |                         |    |                     |        |
|----------------------------|-------|-------------------------|----|---------------------|--------|
| Aras Grup.....             | 19,21 | hubergroup.....         | 25 | MKS Kağıtçılık..... | 27     |
| Dereli Grafik.....         | 23    | Kıray Ambalaj.....      | 35 | Mozaik Reklam.....  | A.K.   |
| Ekros Matbaa Mak. Mlz..... | 43    | Koenig&Bauer Duran..... | 45 | RISO.....           | 7      |
| Elektroser.....            | 33    | Kros Matbaa Mlz.....    | 39 | Sekamsan.....       | Ö.K.   |
| Frimpeks.....              | 31    | Kyocera.....            | 41 | Teknova.....        | Ö.K.İ. |
| Fujifilm.....              | 29    | Lino Sistem.....        | 5  | Türev.....          | 37     |
| Heidelberg.....            | 13,15 | Matset.....             | 1  |                     |        |

## DOSYA

2020 DEĞERLENDİRMELER, BEKLENTİLER VE HEDEFLER 1 / TEDARİKÇİLER



- 47 hubergroup 2019 yılını değerlendiriyor  
Furkan KARAGÖZ / hubergroup Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü



- 48 2020 yılının sektörümüzde 'İnovasyon' yılı olmasını diliyoruz  
Öncü GÜYER / Elektroser Büro Makineleri A.Ş. Genel Müdürü



- 49 2020 yılına daha pozitif beklentilerle geçiş yapıyoruz  
Hamdi KAYMAK / Aras Grup Genel Müdürü



- 50 2020'de teknolojik gelişimi doğru yorumlayan kazanacak  
Rıza Başoğlu / Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı

## 76

### DÜNYADAN HABERLER

- 77 En geniş dijital baskı makinesi, HP PageWide T1190 Japonya'da
- 78 Belçika'da Cortina kullanıcı çalıştayı
- 79 Asya Pasifik'te orta tirajlar için ilk  
Landa S10 baskı makinesi kurulumu tamamlandı
- 80 Agfa'nın UV LED inkjet mürekkeplerine  
GREENGUARD Gold sertifikası

## 52

### FUAR HABERLERİ



- 52 FESPA Eurasia 2019'da ziyaretçi rekoru
- 54 Fujifilm rekabetçi çözümlerle FESPA Eurasia 2019'a katıldı
- 56 Mimaki Eurasia, FESPA Eurasia 2019'da gövde gösterisi yaptı
- 58 Yeni Graphtec modelleriyle  
A ve A, kesimde çıktıyı yükseltiyor
- 60 Met Etiket Genel Müdürü Mustafa Kibar  
"En kaliteli baskı kumaşlarını biz getiriyoruz"
- 62 "Üretmek ve ürettiğimizi satmak durumundayız"
- 64 E-İhracat Seminerinden notlar
- 66 Birol Fedai onuruna düzenlenen  
5. ARED Ödülleri'nin kazananları belli oldu



- 61 Sreen Print Uzbek 2020 | Garmentech Uzbek 2020 |  
Fabric Show Uzbek 2020



- 68 Paperworld fuarı için geri sayım başladı
- 70 İlaç ambalajında sağlığımız için yüksek teknoloji  
Melanie STREICH
- 73 7-13 Mayıs 2020 tarihleri arasında gerçekleşecek  
Interpack 2020 tamamen doldu
- 74 Ricoh drupa 2020'de en geniş baskı çözümleri  
yelpazesıyla ilham verecek
- 75 22. Uluslararası SIGN İstanbul Fuarı 17-20 Eylül 2020'de
- 76 Toray ve Codimag sektörün geleceği için iş birliği yapıyor

### DÜZELTME VE ÖZÜR

Üçüncü Uluslararası Basım Teknolojileri Sempozyumu ile ilgili haberimizde (Kasım, 2019 sayısı sayfa 57 / son paragraf) Prof. Dr. Volker Jansen'ın bağlı olduğu üniversitenin adı yanlış yazılmıştır. Doğrusu aşağıdaki gibidir:

Stuttgart Medya Üniversitesi'nden Baskı ve Medya Teknolojileri Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Volker Jansen.

Düzeltilir, kendisinden ve okurlarımızdan özür dileriz.

(İnternet sitemiz ve e-dergimizde gerekli düzeltmeler yapılmıştır.)

## FİLO KİRALAMADA ESNEK ÇÖZÜMLER.



Baradık Sok. 90/1  
K. Esat - Ankara / Türkiye  
TEL. : (90.312) 437 0 242 / 437 0 CGA  
FAX. : (90.312) 447 28 34  
GSM : 0 542 241 61 69

branch of **first**  
CAR RENTAL



## DÖNGÜLERİ SEVEN DÜNYALILAR...

Bu günlerde internette dolaşan bir karikatürde iki uzaylı Dünya'ya bakarak konuşuyorlar. Biri "bunlar neyi kutluyorlar böyle?" diye soruyor. Diğeri, "gezegenlerinin güneşlerinin etrafında bir tur dönmesini, sana söylemişim pek zeki değiller" diye yanıtlıyor... Evet işin aslı bu ama insan doğası bazı simgelere, ritüellere, zamanı ve hayatı anlamlandırmayı kolaylaştıracak döngülere ihtiyaç duyuyor. Yaşadığımız gezegen mevsimlerle hayatın sürekliliğini sağlarken üzerindeki canlıları da bu evrelere bağımlı kılıyor. İnsan bu bağımlılık zincirlerini kıran tek 'Dünyalı' Ama işte bir yere kadar... Bütün bunları bilsek de yeni bir yıla girmiş olmanın üzerimizdeki olumlu etkisi yadsınamaz ve buna da ihtiyacımız var.

KASAD (Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği) toplantıları bir süredir daha renkli. Aralık ayının toplantısının sponsoru olan Heidelberg Türkiye Abonelik Modeli ve Heidelberg'in geniş ürün gamı konularında sektör profesyonellerini bilgilendirirken; toplantının ikinci bölümünde, oyuncu, hoca, köşe yazarı, çevirmen ve şirketlere yönetim koçluğu yapan Ali Poyrazoğlu da hayata ilişkin derslerle farklı bir kanaldan bilgilendirme ve aydınlanma sağladı..

Yılın son etkinliklerinden biri Etiket Sanayicileri Derneği'nin 21. kuruluş yıldönümünde gerçekleştirdiği 16. Etiket Bayramı etkinliği oldu. Sektöre ve genel ekonomik duruma ilişkin tartışmaların ve sunumların yapıldığı etkinlik bir gün sürdü. ESD'nin kurucularından olan ve 18 yıldır dernek müdürlüğü görevini üstlenen Orhan Tuncay da bu etkinlikte yıl sonunda görevi bırakacağını duyurdu. Tuncay'a bundan sonraki yaşamında sağlık ve mutluluk diliyoruz. Her iki etkinliğin geniş haberleri ilerleyen sayfalarımızda. Sunumlardan birinde söylenen "tüketiciler en iyi ürünü değil, ona en iyi sunulanı satın alırlar" sözü günümüzün satış stratejisinin ne olması gerektiğini de açıklıyor.

hubergroup Türkiye'nin Meslek Lisesi Sektör Meselesi başlığı ile bir süredir sürdürdüğü eğitime destek programı devam ediyor. Sektöre nitelikli iş gücü sağlamayı amaçlayan projenin İzmir ayağında meslek lisesi öğrencileri Matbaa Öğrencileri İçin Kariyer Planlaması panelinde sektör mensuplarının başarı hikayelerini dinlediler.

ASD (Ambalaj Sanayicileri Derneği) Ambalaj Kongresi birçok ülkeden iş insanını İstanbul'da biraraya getirdi. İki gün süren kongreye 13 ülkeden 45 konuşmacı ve 1000 kişi katıldı.

Her yıl Ocak sayımızda yer verdiğimiz gibi bu sayımızda da yeni yıl değerlendirmeleri, beklentilen ve hedefler konularında tedarikçilerimizden gelen değerlendirmelerini sayfalarımıza taşıdık. Bir ufuk turu yapmanıza yardımcı olacak olan bu metinler Dosya bölümümüzde.

Yurt içindeki son sektörel fuar olan Fespa Eurasia 2019 dört gün boyunca çeşitli etkinliklere sahne olup ziyaretçi rekoru kırarken katılımcılarını da memnun etti. Fuar alanında 2 gün süren e-ticaret seminerlerinde yapılan sunumlar birçok bilinmeze ışık tutarak izleyicileri için farklı bir kapı açtı. Fuar kapsamında 5. ARED Ödülleri de sahiplerini buldu. Haber ve röportajlarımız fuar sayfalarımızda.

Döngüleri seven ve heyecan duyan dünyalılar olarak hepimize mutlu, sağlıklı ve kazançlı bir yıl diliyoruz.

Saygılarımızla,

  
A. Tamer ARDIÇ

durst

# Durst Tau RSCi

## Etiket ve Ambalaj Endüstrisinde Baskının Geleceği



• Orta ve Yüksek Tiraj Baskı

• 100 mt/dk'ya kadar hız

• 33 cm, 42cm veya 51 cm Baskı Eni

### Dijital Endüstriyel Üretim:

- Flexo baskı hızı ve düşük baskı maliyeti
- Ofset netliği ve yumuşak geçişli tonlar
- Serigrafi opaklığında renk ve kabartma baskı yüzeyi



Tau 330 RSC CMYKOVG için: 95% pantone karşılığı



**Lino** | SİSTEM

TEKSTİL KENT TİCARET MERKEZİ

Oruç Reis Mh. Tekstil Kent Cad. Blok: 10-AC, (Ara Blok-39), No: 215 Esenler-İSTANBUL/TURKEY

Phone : +90 212 438 1036 Fax : +90 212 438 1066 www.linosistem.com - info@linosistem.com





# Karton ambalaj sektörü 4,24 dolarlık kilogram başı fiyatıyla en yüksek katma değerli ihracatı Katar'a yaptı



## Avrupa'nın 5. büyük karton üreticisi Türkiye'nin 11 aylık ihracatı 2 milyar dolar

Türkiye karton ambalaj sektörü, 194 ülkeye 2019'un ilk 11 ayında 2 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirerek geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16'lık bir artış sağladı. İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği, Karton Ambalaj'dan sorumlu Başkan Yardımcısı Alican Duran, en önemli pazarları İngiltere, Almanya, Irak ve Fransa olarak açıklıyor. Karton ambalajda kilogram başı birim fiyatın ise ortalama 2,32 dolar olduğunu dile getiren Duran, çevreye duyarlı, sürdürülebilirlik temelli politikaların yaygınlaşması ile plastik kullanımının önümüzdeki yıllarda daha da azalarak yerini büyük ölçüde kartona bırakacağını düşündüklerini kaydediyor.

Alican Duran, Türk ambalaj sektörünün 194 ülkeye ihracat gerçekleştirerek Avrupa'nın 5. büyük karton ambalaj üreticisi konumunda olduğunu ve Avrupa pazarının yüzde 11'ini elinde bulundurduğunu ifade ediyor.

## "Hedefimiz; ihracat rakamlarını yukarı çekmek"

Duran, şöyle devam ediyor: "2019 yılının ilk 11 ayında sektörümüzün ihracatı 2 milyar doları geçerek son 6 yılın en yüksek ihracat değerine ulaştı. Yılı 2,2 milyar dolarlık bir ihracatla bitirmeyi hedefliyoruz. Birleşik Krallık, Almanya, Irak, Fransa, İsrail, Yunanistan, Birleşik Devletler en çok ihracat yaptığımız pazarların başında geliyor. Katar'a ihracatta uyguladığımız kilogram başı birim fiyatımız 4,24, ABD'de ise 4,05 dolar. Amacımız ihracat gerçekleştirdiğimiz

bütün ülkelerde 4 dolar hedefini yakalamak. Sürdürülebilir çevre politikaları uygulamaları yaygınlaşıyor, bu durum plastik kullanımını azaltıyor. Önümüzdeki yıllarda bunun artarak sürmesini bekliyoruz ve bu taraftaki gelişmelerin karton ambalaj ihracatına pozitif etkisinin daha da çok olması için çalışıyoruz."

## Dondurulmuş gıdaların bozulduğunu akıllı karton ambalajlar haber verecek

Maliyeti daha az olduğu için tercih edilen plastik ambalaj kullanımının çevreye verdiği zararın görülmesini ve kullanımından vazgeçilmesini önemsediklerini aktaran Duran, karton ambalaj sektörünün teknoloji ve inovasyona yaptığı yatırımlarla artık çok daha fazla tercih edilir bir noktaya geldiğini vurgulayan Duran, ekliyor: "Tüm sektörlerde olduğu gibi akıllı ve teknolojik yatırımlarla kendisini geliştiren ve dijital çağa uygun insan kaynaklarına yatırım yapan firmalar, verimliliklerini ve rekabet güçlerini artıracaklar ve yurt içi satışları yanında, ihracatlarını da arttırarak sektörün itici gücü olacaklar. Dijital çağda, kağıt-karton ambalajlar da akıllı ambalajlar haline gelecek, özellikle gıda ambalajlarında önemli görevler yüklenecekler. Örneğin; gelecekte en fazla gelişmenin olacağı soğutulmuş ve dondurulmuş gıdalarda soğuk zincirin bozulduğunu tüketiciye bildirebilecek, raf ömrü ile ilgili uyarı yapabilecek yeni çözümler sunulacak." ■



En büyük sıvılaştırılmış doğal gaz ihracatçısı olan Katar'ın yüz ölçümü Kütahya kadar. İki milyon nüfusa sahip ama bu nüfusun üçte ikisinden fazlasını dışarıdan gelen işçi nüfusu oluşturuyor. 116 bin 79 dolarlık kişi başına düşen gelirle (2019) Katar, zengin ülkeler sıralamasında ilk sırada yer alıyor. Dili Arapça, başkenti Doha. Yönetimi mutlak monarşi.

# 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





# KASAD yılın son toplantısında Heidelberg Türkiye'yi konuk etti



Yılın son toplantısında Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği (KASAD) Heidelberg Türkiye'yi konuk etti. KASAD Yönetim Kurulu Başkanı Alican Duran ve Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin'in açış konuşmalarının ardından yeni üyelere rozet takıldı. Daha sonra program Heidelberg Türkiye adına yine Selkut Engin'in konuşmasıyla devam etti. Toplantının ikinci bölümünde ise Heidelberg Türkiye'nin davetlisi olarak Ali Poyrazoğlu sahne aldı.

## Alican Duran: "Zor şartlarda karton ambalajda %7.1 büyüdük"

KASAD Yönetim Kurulu Başkanı Alican Duran; "Geleneksel KASAD toplantıları sivil toplum örgütleri içinde gerçekten çok kıskanılan faaliyet-

ler olmaya başladı" diyor ve şöyle devam ediyor. "Çeşitli mecralarda devamlı sorular geliyor. Nasıl başardığımızı soruyorlar. Bu hepimizin bir kazancı. Sektörün bu kadar sağlıklı olması, bunda hepimizin kendimize bir fayda görmesi, sektörün marka itibarı açısından önemli ve güzel bir şey.

İnşallah bunu sürdürmeye devam edebiliriz."

Alican Duran geride kalan 2019'u şöyle değerlendiyor.

"Aslında 2018 iyi bir yıldı. Kendi içinde birçok zorlukları olsa da hepimiz 2018'i iyi geçirdik. 2019 iyi başlasa da sonlara doğru yavaşladı. Tüm önemli firmalarda stoklar artmaya başladı. Bunun temel nedeni hem talepler düşmeye başladı hem de Batı Avrupa'da da ciddi sıkıntı var. Almanya, İngiltere gibi ülkelerde, stabil bile diyemem, eksi 2,3 gibi daralma söz konusu. Bu ihracatla ayakta kalmaya çalışan sektörümüzü de biraz zorluyor. Buna rağmen sektörün rakamlarına bakınca, yine çok üzülecek bir durum yok çünkü 2019'da karton ambalajda %7.1 gibi bir büyüme var. Bu çok şaşırtıcı. Bu kadar zor şartlar altında bile sektörümüz çok dinamik. Bu bizim açımızdan geleceğe doğru olumlu bir sinyal veriyor çünkü birazcık şartlar düzeldiğinde ileri doğru yürümek mümkün değil. Avrupa'da bizim kadar büyüyen bir ülke yok. Biraz yaklaşan Polonya var. Bundan sonra Avrupa'daki büyümenin büyük bölümü Türkiye ve Polonya'dan gelecek. Ama AB'nin tüm desteğine, hibelerine rağmen, biz hâlâ Polonya'dan fazla büyüyörüz. Bu azımsanacak bir şey değil.

2020'nin özellikle ilk bölümünün kolay olacağını zannetmiyorum. Hem yurt içindeki farklı dengeler hem Avrupa'daki görüntüler şu an için hoş değil ama 2019'da da benzer durumlar varken yüzde 7 büyümeyi başardıysak, 2020'de de daha aşağı bir rakam, bir küçülme beklemiyorum. İnşallah 2020 hepimize daha güzel günler, başarı ve mutluluklar getirir."

## Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin, "Heidelberg gerçek bir çözüm ortağı"

Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin, "Hepimiz kendimiz için değerli olanı arıyoruz"



Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin

diyor ve şöyle devam ediyor. "Siz de kendiniz ve firmanız için değerli olanı arıyorsunuz. Firmanızın ve işinizin geleceğine değer veriyorsunuz. "Daha iyisini nasıl yapabilirim? Beş yıl sonra nerede olacağız" gibi planlar içerisindeyiz. Bunun için buradasınız ve bunun için bu toplantıları organize ediyorsunuz.

Uzun yıllardır çalışanı olduğum Heidelberg Türkiye'de Genel Müdür olarak bir buçuk yılı tamamladım. Bu kısa sürede aranızda olan birçok firma ile projeler sonuçlandırdık ve hâlâ sonuçlandırmaya devam ediyoruz.

Bu projelerde şu soruların cevabını bulmaya öncelik verdik:

- Sizi gelecekteki tüm senaryolar için nasıl güçlü ve hazır hale getirebiliriz?
- Sizi nasıl global pazarlarda güçlü ve rekabetçi kılabiliriz?
- Sürdürülebilir, kârlı bir firma olmanız için nasıl bir dönüşüm yapmalıyız?
- Dijitalleşen dünyada size bu dönüşümü yapmanız için nasıl destek olabiliriz?
- En düşük maliyet ve firelere nasıl ulaşabiliriz?
- Hazırlık sürelerini azaltıp, kapasite ve verimliliği nasıl ve kadar arttırabiliriz?
- Kısaca, sizi işinizde nasıl farklılaştırabiliriz?

Çünkü biliyoruz ki pazarlama fark esasına dayanır.

Bu bir yolculuk ve bu yolculuğa gelin beraber çıkalım.

Heidelberg uzun zamandır sadece bir makine üreticisi değil, tüm bu sorulara sizinle birlikte çözüm arayan gerçek bir çözüm ortağı ve çözüm sağlayıcınız. Baştan sona ekipman, sarf malzeme, en iyi servis ve teknik kadro, işinize özel üretilmiş eksiksiz yazılımlar, yenilikçi ürünler ve tabii ki güven ile biz bunu gerçekleştiretiyoruz."

Açış konuşmalarının ardından yeni KASAD üyelerine rozetleri takıldı. Kısaca kendilerini tanıtan yeni üyeler KASAD ailesine katılmaktan memnun olduklarını dile getirdiler.



Camiş Ambalaj'dan Fabrika Müdürü Mutlu Yüksel'e rozetini KASAD Yönetim Kurulu Başkanı Alican Duran taktı.



Ankara firması On Ofset'ten Fikret Çimen'e rozetini KASAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Süleyman Öncel taktı.



Kombassan Kâğıt Konya'dan Matbaa ve Defter Bölümü İşletme Müdürü Burhan Budak'a rozetini KASAD Yönetim Kurulu Saymanı Burhan Özdemir taktı.



Saica Group Ülke Müdürü Akın Burak Önder'e rozetini KASAD Yönetim Kurulu Sekreteri Ferit Dansık taktı.



Başarı Kutu'dan Bora Guldal'a KASAD Yönetim Kurulu Üyesi Ali Topal, aynı firmanın diğer ortağı Efan Ger'e ise rozetini KASAD Yönetim Kurulu Üyesi Özcan Kilimci taktı.





Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin

## “Abonelik sistemiyle müşterilerin verimliliğini bir üst seviyeye taşıyoruz”



### Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin KASAD üyelerine en son Heidelberg çözümlerini anlattı

KASAD toplantısında açılış konuşmaları ve yeni üyelere rozetlerinin takılmasının ardından tekrar söz alan Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin, Heidelberg'in son altı yılda ambalaj sektörüne on bini aşkın baskı ünitesi satışı gerçekleştirdiğini belirterek, “Heidelberg şu anda dünyada pazar lideri” diyor ve şöyle devam ediyor. “Abonelik ile ilgili yeni bir iş modeli ortaya koydu. Ambalaj ile ilgili A'dan Z'ye entegre ürün portföyü sunuyor. Endüstriyel dijital ambalaj üretimi konusunda Primefire makinası var. Dünyada 170 ülkede 250 lokasyonda hizmet veriyor. Akıllı ön hazırlık ve Intellistart 2 adlı inisiyatifli operatörden alan bir sistemle otonom baskıda lider. Dünya çapında 2500 servis teknisyeni olan bir şirket. Dünyada ofset baskıda %49 pazar payına sahip. Asya Pasifik'te, Amerika'da, Merkez Avrupa'da, Çin'de, sarf malzeme depoları, yedek parça depoları, lojistik ve tedarik merkezleri hizmet veriyor.

Heidelberg Wiesloch'daki Ambalaj Demo Merkezi, dünyanın baskı sektöründeki en büyük demo merkezi. Ticari Baskı Demo Merkezi de yine 1 milyon metre kare üzerindeki Wiesloch fabrikasında. Geçtiğimiz yıl Wiesloch'da Ar-Ge Merkezi yatırımı yapıldı. Heidelberg bu projeye 70 milyon avro yatırdı. Bu merkez sadece baskı sektörü için değil, otomotiv gibi sektörlerde yeni iş alanları açmak için bir teknoloji park işlevi görüyor. Heidelberg kendi elektronik kartlarını kendisi

üretiyor. Çeliğini de kendisi döküyor. Makinelerindeki tüm bileşenleri kendi üretiyor. “

### Heidelberg Türkiye

Heidelberg Türkiye 2001 Kasım ayında kuruldu. Genel merkezi Güneşli, İstanbul'da. Ankara ve İzmir'de bölge müdürlükleri ve toplam 65 çalışanı var. Bunların 35'i servis teknisyeni. Türkiye çapında beş sarf malzeme ve yedek parça deposu bulunuyor. “Merkez ofisimizde showroom'umuzda dilediğiniz zaman dijital baskı makinelerimizle ilgili demo yapabiliyoruz” diyen Selkut Engin, Heidelberg Türkiye hakkında şunları söylüyor:

“İstanbul Akçaburgaz mevkiinde sarf malzeme depomuz, Kâğıthane'de, Güneşli'de yedek parça ve sarf malzeme depomuz bulunuyor. Ankara ve İzmir'de bölge ofislerimizin yanı sıra yedek parça ve sarf malzeme depolarımız da var. Ankara ve İzmir'de teknik servis ekiplerimiz de var. Çok güçlü teknik servis ekibimizle Türkiye'nin her yerine hizmet veriyoruz. 2001 Kasım'ından bu yana teknik ekibe çok ciddi para yatırıyoruz. Emek veriyoruz.

Teknik Servis departmanının sadece eğitimi için yıllık bütçemiz yıllık 150 bin avro. Heidelberg Türkiye'nin en güçlü yanı büyük bir servis ağının olması. Yedi gün 24 saat hizmet veren bir çağrı masamız var.

Yedek parça tedarikini sağlayan bir lojistik merkezimiz ve bu birimi yöneten bir lojistik müdürümüz var.

Baskı öncesinde, CtP, yazılımlar, renk yönetimi konularında hizmet veriyoruz. Baskı makinelerinde elektrik-elektronik hizmet veriyoruz. Aynı zamanda Gallus marka etiket makinelerinde hizmet veriyoruz. Baskı sonrasında hem ambalajda hem ticaride varız. Planlama departmanımız matbaa kurumları konusunda destek veriyor. Taşınma, kurulum, matbaa projelendirme ve servis hizmetleri veriyoruz. Teknik ekibimiz tecrübeli, çalışanlarımızın şirkette çalışma süreleri uzun. On beş yılın üzerinde çalışıyorlar. Bazıları 20 yılı da geçiyor, çünkü Heidelberg'in Türkiye'deki satıcısından gelen arkadaşlar.”

### Heidelberg entegre ürün portföyü

Heidelberg baskı altı malzemeler hariç, baskıyla ilgili tüm ürünleri tek bir kaynaktan sağlıyor. Saphira adlı sarf malzeme markası var. Baskı öncesinde Suprasetter CtP, Primefire dijital karton ambalaj baskı makinesi ve giriş seviyesi Versafire dijital baskı makinesi var, ofset baskı makineleri, etiket baskı makineleri, baskı sonrası makineleri var. Heidelberg sadece baskı sektöründe değil, dünyadaki en büyük yazılım üreticilerinden biri. Entegrasyon ve iş akışı konusunda Prinect Production Manager sistemini sunuyor.

Suprasetter CtP makineleri tümüyle kendi tesislerinde, kendi

lazer teknolojisi ve kendi elektronik kartlarıyla üretiliyor. Ürünlerini kullanan müşterilere 12 yıla kadar lazer kafa garantisi veriyor.

İş akışı için Prinect iş akış (workflow) sistemini sunuyor.

Ofset baskıda XL75, CX75, CD102 (dünyada 50 bin üniteden fazla satıldı), CX102, XL106 (performans makinesi), XL145, XL162 büyük ebat baskı makinelerini sunuyor.

Baskı sonrasında şekilli kesim makineleri ve sıcak yaldız makineleri var. Kutu katlama yapıştırma makineleri Alman mühendisleri gözetiminde Avrupa'nın göbeğinde, Slovakya'da üretiliyor. Diana, eski Jagenberg'in devamıdır. Braille uygulaması, mükemmel bir makine üretiyor. Diana Eye kalite kontrol makinesi şu anda Türkiye'de üç adet var. Bobin karton kutu üretimi için inline karton makinesi sunuyor.

### 1970'ten bu yana ofset baskıya Heidelberg'in katkısı

Heidelberg yaptığı Ar-Ge yatırımlarıyla sektörü hep ileriye taşıyan bir firma.

- Baskı hızı, 1970'te ilk Speedmaster SM'den bu yana ön – arka baskıda 10 binden 18 bine yükselmiş (%260 artış).
- Hazırlık süreleri 60 dakikadan 5 dakikanın altına inmiş.
- Dahili renk ölçümü (Süreç optimizasyonu), biliyorsunuz Prinect Inspress kontrol spektrofotometrik inline renk ölçüm sistemi var. Bugün baskı kontrolleri el ile ayarlanmadan Push to Stop sistemiyle gerçekleştiriliyor. Verimlilik her yeni nesilde %20-30 artıyor.

Heidelberg MK Masterwork firmasıyla iş ortağı. Heidelberg Diematrix'deki Ar-Ge'sini bu makineye aktardı. Makineler Çin'de üretilse de Ar-Ge Heidelberg ve MK firmasına ait. Çin dışındaki tüm satış ve servisini de Heidelberg gerçekleştiriyor. MK Çin ve Asya Pasifik bölgesinde pazar lideri. MK Diana katlama yapıştırma ve kalite kontrol makineleri Slovakya'da üretiliyor. Kesim makinelerinde standart Easymatrix 106 C, Easymatrix 106 CS, profesyonel Promatrix, 106 CS, 106 CSB, 145 CSB (C:kesim,S: ayıklama, B: ayırma) modelleri ve yüksek performanslı Powermatrix 106 CSB modelleri bulunuyor. Yıldız makinelerinde ise Easymatrix 106 FC, Promatrix 106 FC ve Duopress 2100 FCS ve 2100 FCSB modelleri var. Duopress dünyada yaldız basan ve kesen, ayıklayan ve ayıran tek makine.

Diana Eye 42 ve Diana Eye 55 hat dışı, Diana Inspector ise hat içi çalışan kalite kontrol makineleri.

Katlama yapıştırmada giriş seviyesinde Diana Go, standart seride Diana Easy 65, 85 ve 115, profesyonel seride Diana Smart 55, 80 ve 115; yüksek performanslı seride Diana-X 115-2 sunuluyor. Diana Smart ve Diana-X Braille uygulaması da yapabilen makineler.

Heidelberg'in Speedmaster XL75 ve CX75, Speedmaster CD/ CX102, Speedmaster XL106, Speedmaster XL145/162 ofset baskı makineleri bulunuyor.

### Dünyanın en verimli matbaasının dönüşüm hikayesi

Prinect Production başlığında Selkut Engin İngiltere'de

normal bir matbaanın dünyanın en verimli matbaasına dönüşmesinin hikayesini şöyle anlatıyor:

“Anthony Thirlby ESP Color adlı bir ticari matbaada işe başlıyor ve işi devraldığında ESP 8.2 milyon avro ciroolu, 55 personeli ile kişi başı 149 bin avro ciro yapabilen bir matbaa. Emek yoğun üretim ve maliyetlendirme adımları var (üretim öncesinde 13 adım). Çalışma alanı belli değil ve pazarın dinamiği iyi anlaşılmamış. X4 B1 baskı makinesi, X4 SM 102 10P baskı makinesi, X2 5 renk 102 ve 2 renk 102 baskı makineleri var. Duruma göre davranıyor, yılın ilk üç ayında kapasite dolmuş oluyordu. Tümüyle eskimiş yöntemlerle, birbirinden alakasız raporlar vardı. Sorumluluklarını bilmeyen 4 adet müdür ve 5 adet direktör vardı. Baskı sonrasında her zaman kapasite sorunu yaşıyorlardı. Eski düşünceye dayalı maliyetlendirme modeli vardı ve ortalama tiraj 4000, yılda 10 bin sipariş alınıyordu.

Thirlby, Heidelberg ile bir proje oluşturuyor. “Marjı geri kazanabilir miyiz, kısa ve uzun tirajların her ikisini üretebilir miyiz, en uygun teknoloji ofset mi, dijital mi, şirketi nasıl dönüştürebiliriz” vb. sorular üzerinde çalışıyor. Ve önce personel iletişimine, çalışma alışkanlıklarına odaklanıyor, süreçlerde netlik sağlıyor. İşletim sistemi, tutarlılık, değişim ve dönüşüm üzerine çalışıyor. Şirket için bir strateji belirliyor. Satış kanalları belirtiyor ve iş akışı üzerinde çalışıyor. Heidelberg'in Prinect Production Manager iş akış modülü Anthony Thirlby ile birlikte geliştiriliyor.

İşin sonucunda nasıl bir akıllı matbaa kurabilirim diye yola çıkıyor. 2008'den 2015'e kadar dört makineyi çıkarıp, ➔







iki adet yüksek performanslı XL 106 4+lak ve XL 106 5 + lak makine alıyor. Her iki makinede aynı anda kalıpları değiştiren Autoplate ve Image Control sistemi var. Thirlby, üretim öncesi hazırlığın işin %55'ini oluşturduğunu fark edince yazılımın ne kadar önemli olduğunu ortaya koyuyor. Günlük operasyon kriterleri belirliyor. Renk profili doğru mu, blanket yıkama süreleri optimize ediliyor mu, baskı hazırlık süresi 2 dakika kısaltılabilir mi, baskı maksimum hızda mı çalışıyor, atık seviyesi %0.4'te mi?

Sonuçta 2015'te şirket 22,4 milyon avro ciro lu, 76 çalışanı olan, ortalama çalışan yaşı 36, tamamen sistem ve teknoloji tabanlı, sistem esaslı bütünleşik üretim ve renk sistemi oluşturan, fiyatlandırma prensibi baskı sonrası yoğunluğuna göre belirlenen, baskı öncesinde 3 yıl, baskıda 4.5 yıl ve baskı sonrasında 4 yıllık amortisman hedeflenen, ortalama tirajın 3950 ve yıllık sipariş adedinin 27500 olduğu, iki XL baskı makinesinde yıllık 165 milyon baskıya ulaşılacak bir matbaaya dönüşüyor. Ortalama ekipman verimliliği %90'a yakın. Prinect Production Manager'in bir matbaaya katkısı bu.

Prinect Production Manager sistemi Abonelik modeliyle çalışan bir sistem. İçinde birçok modül var. Bu modüllerle Anthony Thirlby 13 temas noktasını 4'e indirerek, üretim öncesi %55'lik zaman dilimini minimize ederek performansı arttırmış.

Heidelberg Türkiye son iki yıldan beri satışlarda pazar lideri. Sıfır makinede 50x70 ve 70x100'de yanılmıyorsa %100 pazar payına sahibiz. Bu yıl 100 üniteden fazla sıfır ofset baskı makinesi satışı gerçekleştirdik."

### Abonelik sistemi ve farklı servis paketleri

Heidelberg'in 100 üniteyi aşkın sıfır makine satışları, kurulumlar ve gelecek makineler konusunda bilgi veren Genel Müdür Selküt Engin, abonelik ve diğer sözleşmeli hizmet seçeneklerini şöyle açıklıyor:

Abonelik modelimiz ekipman, yazılım, danışmanlık, sarf malzeme, eğitim, servis, performans ve kaliteden oluşan entegre bir paket. Bu pakette Heidelberg ciddi bir know-how ortaya koyuyor ve emek veriyor. Amaç bizim üretime odaklanmamız ve müşterimizin satışa odaklanması. Müşterimizi verimlilik konusunda bulunduğu yerden bir üst kademeye taşımak hedefimiz var.

Abonelik dışında farklı servis paketlerimiz var. Aylık Ödeme modelinde sarf malzeme ve servis için Lifecycle Smart ve yazılım, sarf malzeme, servis için Lifecycle Plus seçenekleri sunuluyor.

Abonelik sisteminde Subscription Smart (Danışmanlık - eğitim, Prinect, sarf malzeme, servis) ve Subscription Plus (Ekipman, danışmanlık - eğitim, Prinect, sarf malzeme, servis) seçenekleri var.

### Yeni iş alanları

Heidelberg Duran Doğan Ambalaj'a Vinfoil inline soğuk yıldız ünitesi kurulacak. Heidelberg bu konuda Vinfoil ile bir anlaşma imzaladı.

K-Laser folyo, soğuk yıldız, laminasyon, transfer filmi ve hologram malzemelerinin satışını gerçekleştiriyor. Ayrıca Bundle anlaşmaları ile mürekkep pompa sistemleri tedarik ediyor. Mürekkep anlaşmasıyla mürekkep pompa sistemiyle kuruyoruz. Fire2Clik adı verilen Heidelberg finansman modeli ile ve kalıp anlaşmasıyla Suprasetter CtP kuruyoruz ve aynı finansman modeliyle Versafire dijital baskı makinesi de kuruyoruz.

Heidelberg drupa'da ürün yeniliklerini, yeni iş modellerini, yazılımlarını Hol 1'de sergileyecek.

Ayrıca Heidelberg fabrikasında, Print Media Center 18, 19, 20, 22 ve 23 Haziran günlerinde ziyaretçilere açık olacak. ■



KASAD yönetimi yılın son toplantısında konuk ettiği Heidelberg Türkiye ekibi ve Ali Poyrazoğlu ile birlikte.



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



**Heidelberg Grafik Ticaret Servis Ltd. Şti.**  
Tel. (212) 410 37 00 • Faks (212) 410 37 99  
[www.tr.heidelberg.com](http://www.tr.heidelberg.com) • [info.tr@heidelberg.com](mailto:info.tr@heidelberg.com)





## Ali Poyrazoğlu: “Her gününüzü yeniden kurgulamalısınız”

Tiyatrodan, sinemadan oyuncu olarak tanıdığımız, üniversite hocaları, on iki yıl köşe yazarlığı yapmış gazeteci, 35 kitap çevirmiş çevirmen Ali Poyrazoğlu, bütün bunları yaparken 15 seneye yakın bir süredir şirketlere eğitim veriyor. Türkiye'nin önde gelen holding şirketleri dahil pek çok şirkete eğitim veren Poyrazoğlu, KASAD üyelerine Medici Effect yöntemini anlattı. Yeniden hayal etmek, rüzgârı koklamak, aşk markası olmak, yeniden tanımlama, yeniden anlamlandırma (reinvention, redefinition), üzerinde durduğu kavramlar arasındaydı.

### Hayallerinizi yeniden kurgulayın

ABD’de seminerine katıldığı bir hocasından, Peter Drucker’den ticaretle ilgili bir alıntı aktaran Ali Poyrazoğlu, şöyle diyor: “Ticaretle tek bir gerçek vardır. Size ‘hayır’ denmişse, siz ‘evet’ dedirtmediğiniz içindir. Evet dedirtebilmek için inovasyonla, yani yaratıcı bir fikirle, yeniden doğma ile, işindeki değişiklikleri takip etmekle, teknolojik devrimin getirdiği bu hızla çalışanlarını da kendini de yeniden formatlayan gerekir. Yine Peter Drucker diyor ki İnovasyon dediğimiz iş bir borudan ibarettir. Borunun bir ucundan eski matbaacılık, eski iş yapma biçimi, eski finans yönetimi, eski insan kaynakları yönetimi, eski pazarlama, eski müşteri ilişkileri, eskiyle ilgili ne varsa, eski ne varsa tıklılır. Bu bir dönüşüm borusudur. Borunun diğer ucundan yeni matbaacılık, yeni finans yönetimi, yeni insan kaynakları yönetimi, yeni, yeni ne varsa çıkar. Ama bu çıktığı anda bitmez, sürekli devam etmelidir. Her gün değişim devam eder. Ama işin özü, borunun ucundan çıkanlarda değildir, borunun içine tıklılanlardır. Değişmesini istediğiniz her şey, borunun içine tıklılırken iyi okunmalıdır. Gerçekten değişim istiyorsanız - unutmayın, büyümeyeniz küçülürsünüz – küçülmemek için risk alarak büyümeyi denemeniz gerekiyor. Bu yeni devrim, Heidelberg’in size sunduğu yeni şey, bir büyüme yöntemi. Nelerin çalışmadığını, nelerin işine yaramadığını, nelerin üstüne yük olduğunu, nelerin maliyetini artırdığını iyi okumuşsan, onları dönüştürerek diğer uçtan yeni bakış, yeni dokunuşla çıkarabilirsin. Her güne yeni bir heyecanla, yeni bir ruhla başlamalısınız. Hayallerinizi yeniden kurgulamalısınız” diyor.

### Başarı için farklı disiplinler bir arada

Değişim nasıl başarılabilecek? İnsan kendini nasıl yeniden tanımlayacak. Bu soruya Poyrazoğlu’nun yanıtı, “Medici Effect” yöntemi. Yine örnekleyerek bunu şöyle anlatıyor: “Medici Effect yöntemi, iki üç disiplinli insanlara projelerini gerçekleştirmeleri için inanılmaz paralar veriyor. Dosyanı verip müracaat ediyorsun, 1 milyon, 2 milyon dolar gibi bütçelerle araştırma yapabiliyorsun.

Avustralya’da bu araştırmalardan birinde bulundum. Üç disiplinli bir doktorla tanıştım. Çok farklı yöntemlerle check-up yapıyordu. On farklı damardan girip kanını alıyor, makineler, doktorlar, asistanlar, bilgisayarlar var. Alınan kana kimyasallar katıp okuyorlar, sonra sana kimyasal verip okuyorlar, hastalıklarını, yakın zamanda yakalanacağın hastalıkları, böbrek hastalığından pankreas kanserine kadar, sana söylüyorlar. Yüzde yüz netlikte okuyorlar. Bende yüzde yüz elli tutturdu.

Bu tıp doktoru kadın aynı zamanda film yönetmeni, görme biçimleri üzerine kitaplar yazıyor. Medici Effect’e başvurdu, ‘araştırma yapmak istiyorum, çalışanların mutluluğunu etkileyen unsurlar konusunda araştırma yapmak istiyorum’ dedi ve kabul edildi. İki yüz kişilik çalışma grubu kurdu, 170. Bendim. Grubun çalışma konusu deriydi. Deri sevişme esnasında ortaya çıkardığı elektrik akımıyla vücutta kimyasal değişim yaratıyor. Orgazm anında beyin fosfor salgılıyor ve kıvılcım çıkıyor. Bu tıbbın iddiasıydı. Kadın bunun fotoğrafını çekeceğini söyledi, altı ay uğraştı ve fotoğrafı çekti, Nobel Tıp Ödülü aldı.” ■

### 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](http://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](http://www.tr.heidelberg.com) • [info.tr@heidelberg.com](mailto:info.tr@heidelberg.com)





# Etiket Bayramı'nda sektörün güncel konuları ele alındı



Etiket mi ambalaj mı, meslek eğitimi, sürdürülebilirlik, ekonomi, gençlerin sektöre ve ESD'ye kazandırılması, baskı teknolojileri ve hibrit baskı, sürdürülebilirlik ve döngüsel ekonomi, müşteri gözüyle etiket ve ambalaj, bir gün süreli etkinliğin öne çıkan konularıydı.

Etiket Sanayicileri Derneği'nin 21. kuruluş yılında, İstanbul, Bağcılar'daki Holiday Inn Airport otelinde, 6 Aralık'ta düzenlenen 16. Etiket Bayramı'nın moderatörlüğünü Fin Etiket Direktörü Z. Murat Sipahioğlu ve Akbarkod Genel Koordinatörü Canan Eser yaptı.

Etiket Bayramı'nda üç üniversite ve dört meslek lisesinden öğretim üyeleri, öğretmenler ve öğrenciler de vardı. Açış konuşmasında Etiket Sanayicileri Derneği Başkanı Aydın Okay, "Bugüne kadar yapılan toplantılarda hep 'etiket' dedik. Ama artık sadece 'etiket' diyemeyeceğiz. Olaylar, gelişmeler bunu gösteriyor. 'Etiket ve ambalaj' diyeceğiz" diyor. Avrupa'da etiketin ambalaj olup olmadığına dair farklı iki tercih arasındaki en önemli farkın vergilerden ve atık düzenlemesinden geleceğini hatırlatan Okay, kendi tercihini, "Tüm dünya sıfır atık, döngüsel ekonomi, sıfır ayak izi, beşikten beşiğe kavramlarını konuşuyor. Ürünlerin tekrar ekonomiye kazandırılmasının önemini Ambalaj Kongresi'nde dinledik. Dolayısıyla bana en kısa zamanda etiketi ambalaj olarak kabul etmek zorundayız gibi geliyor" şeklinde ifade ediyor.

Avrupa'da 2018'de ortalama etiket tüketiminin kişi başı 10 metre kare olduğuna değinen ESD

Başkanı, 32. Sıradaki Türkiye'nin 4-5 metre kare kişi başı tüketimi olduğunu belirterek, şöyle devam ediyor:

"Bu fotoğrafı iki türlü yorumlayabiliriz:

"Ortalamayı yakalamak için iki buçuk kat kişi başı tüketim yapmak gerekir, boş ver" diyebiliriz. Bu kötümser görüş. Ben ikinci görüşten yanayım.

"Türkiye olarak bunu yakalarız. Türkiye ekonomisi bunu yapacak güçtedir, kayıt dışı ortadan kalkacaktır." Bu arada Türkiye'de malzeme üreticisi birtakım firmalar da henüz bilgilerini FINAT'a vermiyorlar. Bunları da dikkate aldığımız zaman, Türkiye'in bu ortalamayı geçmemesi için hiçbir sebep yok."

Çocukları meslek lisesine giren velilerin artık bu işin sonunda baskı teknolojileri mühendisliği olduğunu görececeklerini, bunun sözünü İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Rektörü bizzat kendisinin ESD'ye verdiğini belirten Aydın Okay, İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa'da yüksek lisans programına alınan Bekir Biçer'i tanıttı. İstanbul Üniversitesi Kimya Mühendisliği 2019 mezunu Biçer, yüksek lisansın ardından doktora yapmayı da düşündüğünü kaydetti.

Aydın Okay, derneklerden uzak duran genç nesli sektöre kazandırmak için yeni bir programı Ocak ayı sonunda duyuracaklarını sözlerine ekliyor.

## FINAT'ın çalışmaları

FINAT Yönetim Kurulu Üyesi, Pazarlama Komitesi Başkanı Jakop Landberg'in konuşması FINAT, etiket pazarında eğilimlerle Avrupa pazarından rakamlar, sürdürülebilirlik ve genç yeteneklerin sektöre kazandırılmasıyla ilgiliydi. FINAT'ın odaklandığı stratejiler arasında iş yerlerinin güçlendirilmesi, teknoloji farkındalığı, sürdürülebilirlik, gençlerin kazanılması da bulunuyor. Çalışmaları arasında FINAT test yöntemlerini içeren FINAT Technical Handbook, geleceğin sektör liderlerini yetiştirmeye dönük Young Professionals Network, 18-28 yaş arası genç profesyoneller ve öğrenciler için #Labelicious yarışması, UV Foodsafe Group konsorsiyumunun yönetilmesi, Liner Recycling tanıtım programı, Barcelona'da 4-6 Mart tarihlerinde FINAT Technical Seminar 2020 ve 5-6 Haziran'da Roma'da FINAT European Label Forum 2020 etkinlikleri, altı aylık FINAT Radar pazar değerlendirmesi raporu bulunuyor.

## Mustafa Tacir: "Türkiye ortalamasının iki katı katma değer üretiyoruz"



ASD Yönetim Kurulu ve İSO Yönetim Kurulu Üyesi, TOBB Ambalaj Meclisi Başkanı Mustafa Tacir TOBB Ambalaj Meclisi olarak 40'a yakın üye ile ekip olarak çalıştıklarını belirterek, "Ambalaj 2019 itibarıyla 25 milyar dolarlık bir pazar oluşturuyor ve 400 milyar dolarlık bir ekonomiye hitap ediyor. Tüketicilerin %90'a yakın kısmı etiketsiz ambalaj istemiyor. Demek ki etiket ve ambalaj birlikte uygulanması gerekir" diyor. Kişi başı yıllık ambalaj tüketiminde etiketten farklı rakamlar veren Tacir, 360 dolar ile 120 dolar olan dünya ortalamasının iki katından fazla kişi başı tüketimimiz olduğuna dikkati çekiyor. "Gelişmiş ülkelerde de bu 500 - 550 dolar civarında, onun da yarısından fazlasını tüketiyoruz demektir. Bundan etiketin daha fazla yol alacağı sonucunu çıkarabiliriz" diyen Tacir, şöyle devam ediyor:



"2018'de 9 milyon ton üretimle 22 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğüne ulaşmış durumdayız. Bu da 2.44 dolar/kg'lık bir ambalaj birim fiyatı ile Türkiye ortalamasının iki katı kadar bir katma değer üretiyoruz demektir. Geçen sene itibarıyla 1.3 milyar dolarlık bir dış ticaret fazlası vermiş bulunuyoruz. Geçen yıl 4.6 milyar dolarlık ihracat yaptık. 2019'un ilk altı ayında 1 milyar dolara yakın bir dış ticaret fazlası vermiş durumdayız. Sektörün rekabet gücü son derece yüksek. En büyük sorunlardan biri sektörün ihtiyacı olan ham maddelerin birçoğunun ithalata bağımlı olması. Bu konuda çeşitli bakanlıklarla temasımızda belli yatırımların planlandığı ve yatırım izinlerinin verildiği, yakında inşaata başlanacağı şeklinde bilgiler alıyoruz ve bakanlıklarca lisans sahibi firmalara ve bir an önce tesislerin üretime geçirilmesi yönünde baskı uygulamamız isteniyor. Esnek ambalajda üretimin %42'si ihraç ediliyor, bu ihracatın %70'i Batı Avrupa'ya yapılıyor. Kalite ve hizmet anlamında güçlü bir sektöre sahip olduğumuzun göstergesi."

Sektörün gündemindeki çevre ve enerji konularına değinen Tacir, iş gücü ihtiyacı ile ilgili olarak, 25 Ocak 2019'da Milli Eğitim Bakanlığı ile bir protokol imzaladıklarını ve İstanbul bölgesindeki 39 meslek lisesinin hamiliğinin İstanbul Sanayi Odası (İSO), 45 meslek lisesinin hamiliğinin İstanbul Ticaret Odası (İTO) tarafından üstlendiğini belirtiyor.

## Prof. Dr. Erol İnce: "Sektörün hangi alanda ihtiyacı varsa o alanda insan yetiştirme sözünü veriyorum"

İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Erol İnce güz döneminde başlattıkları ve ilk öğrencisi Bekir Biçer olan Ambalaj Teknolojileri Tezli Yüksek Lisans Programı hakkında bilgi vererek, şöyle devam ediyor.

"2010'dan bu yana Teknopark'ımızın Teknoloji Geliştirme Bölgesi olarak iki katı kapasiteye ulaşması, beraberinde Teknoloji Transfer Merkezi,

FINAT Yönetim Kurulu Üyesi, Pazarlama Komitesi Başkanı Jakop Landberg ve Etiket Sanayicileri Derneği Başkanı Aydın Okay.

İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Erol İnce







Teknoloji Transfer Ofisi ve en son Protect adlı birimi kurduk.

Sektördeki en önemli sorunun sürdürülebilirlik sorunu olduğunu belirledik. Bunun en önemli bileşeni insan kaynağı faktörü. Bir ürünün girişinden çıkışına tüm süreci yönetebilecek sistem mühendisi niteliğinde insanlara ihtiyaç var.

2019'da sarı yakadan bahsedilir oldu. Değişik alanlarda insan kaynağına ihtiyaç ortaya çıktı. Lise sonrasında bunu bir tık yukarıya taşıyacak meslek yüksek okullarının bu ihtiyacı karşılamasına fırsat vermek lazım. Biz ambalaj teknolojileri olarak başladık ama ESD, ASD ve PAGEV ile görüşmeler yapıyoruz. Sektörün hangi alanlarda ihtiyacı varsa o alanda insan yetiştirme sözünü Aydın Bey'e veriyorum."

TÜBİTAK eğitim destekleri hakkında bilgi veren İnce, KOSGEB ile de 20 yıllık bir protokol imzalamak üzere çalıştıklarını ekliyor.

### Mehmet Sönmez bu yıl için iyimser



Ekonomist ve Bankacı Mehmet Sönmez son ekonomik gelişmeleri değerlendirdi ve 2020 için öngörülerini dile getirdi. Sönmez, uluslararası bir bankanın genel müdürlüğünde risk yönetimi, mevzuat ve denetim kurullarına bakıyor. Aynı zamanda kendi girişimleri (iki start-up) var. Üç sanayi kuruluşuna danışmanlık hizmeti veren

Sönmez, değişik açılardan ekonominin içerisinde roller üstleniyor.

Mehmet Sönmez, büyüme, ticaret savaşları, döviz kurları ve tasarrufların yönü, tahvil faizleri, Credit Default Swap (CDS – Kredi Temerrüt Sigorta Primi), krediler, dış ticaret, cari açık, dış borç stoku, enflasyon, tüketici güveni, Merkez Bankası rezervleri üzerine verileri değerlendirerek, bugünkünden daha kötü siyasi, sosyal ve hukuki koşulların olmaması ve seçim yapılmaması koşullarına bağlı iyimser bir tablo çiziyor.

"Tüm dünyada tasarruf sahipleri ticaret savaşlarını da dikkate alarak paralarını borsalara yatırıyor" diyen Sönmez, şöyle devam ediyor:

"2013 yılında Brezilya, Hindistan, Endonezya, Meksika, G. Afrika gibi ülkelerin kurlarını dolara karşı endeksler ve 100 kabul edersek, bugüne kadar %148 değer kaybetmiş. Rusya ve Çin'i de ekleyince değer kaybı %120. Biz %300 değer kaybetmişiz. Ayrışma 2016'dan sonra başlamış. Son üç yılda kopmuşuz.

Bu dört parametre de yerinde olsaydı, bizim kurumumuz da 5.75 yerine 4.75 olacaktı. Bu sene istikrarlı gitti ama geçen yıl kur 7 liralara kadar çıkmıştı.

Bir diğer gösterge tahvil faizleridir. Şubat ayında %20 idi. Şu anda %12'lerde. Seneye faizlerin %12'lerde olacağını piyasa fiyatlamış durumda.

Karne notu CDS primi eğer 100 baz puanda ise gözünüz kapalı yatırım yapılabilir demektir. Yunanistan bundan dört sene önce 600'lere geldi. Bu dört parametreden dördü de yerinde değil demektir. Yunanistan biraz aşağıya indi. Türkiye 2004 – 2008 yıllarında 120 – 130 civarında olduğundan her sene 20 – 30 milyar dolar yatırım yapıyordu. Mayıs ayında bizim CDS notumuz 595'e çıktı. 6 Aralık itibarıyla 310 – 320 civarındaydı (Sonraki haftalarda daha da aşağıya geldi – MH). ➔



**Ödül töreni** - Öğleden sonraki program öncesinde FINAT etiket yarışmasında ödül alan etiket firmalarımıza ESD tarafından da ödülleri verildi. Ödüller Aydın Okay ve Jakop Landberg tarafından takdim edildi. Ödül ve beratlar FINAT'ta grup birinciliği, kategori birincilikleri ve çok sayıda 'highly commended' ödülü olan Çiftsan Etiket'e ve highly commended ödülleri nedeniyle DGS Etiket'e verildi.



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



### Horizon StitchLiner MARK III

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

**HORIZON** baskı sonrası sistemleri,  
ARASGRUP güvencesi ile Türkiye'de





FINAT Yönetim Kurulu Üyesi, Pazarlama Komitesi Başkanı Jakob Landberg, Uluslararası etiket camiasının duayen isimlerinden Bernhard Grob ve Etiket Sanayicileri Derneği Başkanı Aydın Okay.

Altı ay öncesine göre iyi seviyedeyiz, direkt sanayiye ve ekonomiye yatırım açısından istenilen seviyede değiliz. CDS'in aşağıya gelebilmesi için siyasi, sosyal, hukuki ve ekonomik koşulların istenilen noktada olması gerekir.

2020 büyümede daha iyi olacak. Özel sektörde bir kıpırdanma var. İhracatta çok büyük artış beklemiyoruz ama iyi durumdayız. Bu sene turizmin ana itici güç olacağını düşünüyoruz. Kamu harcamaları arttı ve bu da bize vergi olarak geri dönüyor. Tüketim harcamalarının da biraz daha artacağını öngörüyoruz. Büyüme %5 olursa cari açık patlayabilir. Döviz sıkıntısı olabilir. İdeali %2.5-3 seviyesidir. Enflasyon %10'un altına düşmez. Enerji maliyetleri önemli. %12'nin üstüne çıkmaz. Mevduat %12, kredi faizi %14 civarında olur. CDS'i 150'ye çekebilir miyiz, özellikle hukuk reformu ile bunun adımlarını atabiliriz. İşsizliği önlemek için malat sanayisinin desteklenmesi gerekli."

Dövizde büyük talep olmayacağından, yıl sonu dolar kurunun 6.5 lirayı geçmeyeceğini öngören Sönmez ekliyor: "Trump seçilmezse kimin geleceğine bakılarak her şey değişebilir. Dış siyasetimizde bugünkünden daha kötü bir gelişme ve erken



**Ve bir veda** - ESD kurucularından olan, uzun yıllar dernek müdürü olarak görev yapan ve yıl sonu itibarıyla görevini bırakacağını açıklayan Orhan Tuncay, "Sektör içinde 30 yıl, ESD'de 18 yıl oldu. Sektörden ayrılmamın iki nedeni var. Birincisi altı ay kadar Bodrum'da olacağım, ikincisi de yazarlığım var. Edebiyat ve felsefe konusunda buna ağırlık vermek istiyorum" diyor. ASD Genel Sekreteri Aslıhan Arıkan, Jakob Landberg ve Aydın Okay Orhan Tuncay'a kuruluşları adına hediyelerini ve önceki ESD Başkanı Naim Yavuz da beratını takdim etti.

seçim olmaması halinde bu tahminlerim geçerli."

### Bernhard Grob: "Şirketlerin kâr edebilmek için gelecek stratejisine ihtiyaçları var"

Uluslararası etiket camiasının duayen isimlerinden Bernhard Grob da Etiket Bayramı konuk konuşmacıları arasındaydı. Grob, Türkiye'nin etikette büyümede lider ülke olmasına da değinerek, "İstanbul'un çok başarılı bir şehir olduğunu görüyorum" diyor. Otuz yıldır etiket işinde olduğunu açıklayan Grob, yakın zamanda yolculuklarından izlenimler ve kişisel deneyimleri içeren, sektörden 60 öykü barındıracak bir kitap yazacağını kaydediyor.

Bernhard Grob, KOBİ'lerin ve aile şirketlerinin başarılı olabilmeleri için gelecek stratejisine ihtiyaçları olduğunu ve ancak yeni teknolojilerle ve uygulamalarla kâr edebileceklerini söylüyor. "Gelecek pozitif görünüyor. Kendi faaliyetlerimiz dışındaki fırsatları görmeliyiz. Niş alanlara yönelebiliriz" diyen Grob, baskı dışındaki unsurların, yazılımların, yeteneklerin ve sürekli öğrenmenin önemini vurguluyor.

### İmer Özer: "Tüketiciler en iyi ürünü değil ona en iyi sunulanı alıyorlar"



Özel Markalı Ürünler Sanayicileri ve Tedarikçileri Derneği Başkanı İmer Özer 'müşteri gözüyle etiket ve ambalaj' konulu bir konuşma yaptı.

Türkiye'de satış ve pazarlamanın birbirinden çok ayrıldığını, ikisinin çok ayrı dinamikler olduğunu ve bunun ayrımının Türkiye'de çok iyi yapılmadığını belirten Özer, Türkiye'de en çok hesap / fiyat konusunda farklılaşmaya çalıştığımızı vurguluyor. 'Black Friday' çılgınlığını örnek veren Özer, karşılığında elde edilen tek şeyin indirim olduğunu anlatıyor.

Önce satış ve pazarlamayı birbirinden ayırmak gerektiğini vurgulayan Özer, etkileyici pazarlama örnekleri sundu. Özer, "Satın almacılar bir ürünü onlara satmanızdan nefret ederler. Ama kendileri satın almaya bayılırlar. O halde onların satın alma duygularını körükleyecek, fark edilecek bir



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





Etiket Bayramı kapsamında düzenlenen Sektörel Baskı Teknolojileri Paneli ESD Başkanı Aydın Okay moderatörlüğünde gerçekleşti. Panelde konuşmacı olarak Nilpeter adına Jakop Landberg, HP Türkiye Temsilcisi Matset A.Ş.'den Önder Babataş, Durst Türkiye Temsilcisi Lino Sistem'den Nadir Kargı ve Omet adına Roberto Speri katıldı.



şeyler ortaya koymamız lazım” diyor ve ürünü, ambalajı, müşteri algısını değiştirecek farklılaştırmaya vurgu yaparak ekliyor:

“Tüketiciler en iyi ürünü üretmenin onu satmak için yeterli olacağını sanıyor ama tüketiciler en iyi ürünü değil, onlara en iyi sunulanı alıyorlar.” Özer, Kışıl'ın 10 Kasım öncesinde hazırladığı 15 saniyelik videonun sosyal medyada milyonlarca paylaşılmasının ardından satışları %30 artırmasını örnek gösteriyor.

### Sektörel Baskı Teknolojileri Paneli

Etiket Bayramı'nın öğleden sonraki bölümünde bir Sektörel Baskı Teknolojileri Paneli de düzenlendi. ESD Başkanı Aydın Okay moderatörlüğündeki, panele konuşmacı olarak Nilpeter adına Jakop Landberg, HP Türkiye Temsilcisi Matset A.Ş.'den Önder Babataş, Durst Türkiye Temsilcisi Lino Sistem'den Nadir Kargı ve Omet adına Roberto Speri katıldı. Panelde baskı teknolojilerindeki son gelişmeler ele alındı ve dijital baskıda inkjet mi, toner mi, neden hibrit konuları tartışıldı.

Jakop Landberg ve Roberto Speri baskı kalitesi iyi olsa da üretim maliyetleri nedeniyle letterpress makinelerin yerine artık flekso, dijital ve hibrit makinelerin tercih edilmekte olduğunu belirtiyorlar.

Jakop Landberg Labelexpo'da hibrit ve esnek ambalaja da hitap eden daha geniş en makinelerin öne çıktığına vurgu yapıyor. Şirketin farklı dijital tedarikçilerle iş birliği halinde geliştirdiği hibrit çözümlerden biri Panorama, Labelexpo'da sergilendi.

Önder Babataş, HP'nin 6000 serisinin etiketçinin her ihtiyacını karşılayabilir noktaya geldiği için Labelexpo'da sonlandırmayı öne çıkardığını, ambalaj tarafında da bir hat oluşturduğunu, orada da esnek ambalajda kürlenme sürecini sıfıra indiren yenilikler sergilediğini belirtiyor Nadir Kargı, Durst firmasının çok yüksek teknolojiye sahip etiket baskı çözümleri üreten bir firma haline geldiğini, 2019 Labelexpo fuarında ürünlerini konsolide ettiğini ve RSC platformu üzerine sistemini kurduğunu, hızı, baskı eni ve kalitesiyle RSCi baskı makinesinin hibrit baskı için en iyi çözüm haline geldiğini belirtiyor.

Panelde HP adına Matset'ten Önder Babataş ve Durst adına Lino Sistem'den Nadir Kargı sırasıyla elektrofotografi ve inkjet teknolojisiyle çalışan sistemlerinin üstünlüklerini tartıştılar.

### Çevreye etkisi, ürün tasarımında ele alınmalı



Son olarak, Esnek Ambalaj Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Hasan Salih Acar, etiket ve ambalajda döngüsel ekonomi konusunda bir konuşma yaptı. Genel sürdürülebilirlik kavramları üzerinde duran ve özellikle esnek ambalajın sürdürülebilirlik sorunlarına değinen Acar, şöyle diyor:

“Ürünü ve ambalajını tasarlarken, bunların çevreye etkisinin önlenbilmesini de tasarımda dikkate almak gerekli. Sera gazları etkisi, toprakta, suda, yer altı sularında bu malzemelerin etkileri düşünülmeli. Kâğıdın ve plastiğin ürüne göre yeri ayırdır. Bunları birbirinin yerine önerirken üretim süreçlerinin çevreye etkisini de göz önüne almak gerekir. Alternatif malzemelerin üretilebilirlikleri, ekonomik olarak üretilebilir olup olmadıkları değerlendirilmeli.” ■



# Ofset Baskı İçin CtP Çözümleri

TrendsetterQ800 SCU



TrendsetterQ1600 / Q2400 / Q3600



### TEKNİK ÖZELLİKLER

- En büyük kalıp ebadı: 838x1118 mm
- Hız: 62 kalıp/saat (70x100 cm)
- Kaset: 120 kalıp kapasiteli
- Pozlandırma teknolojisi: Kodak SquareSpot
- Dinamik Autofocus
- Otomatik ısı kontrol sistemi
- Otomatik kalıp delgisi
- Daha çevreci: %40 enerji tasarrufu
- Daha az yer ihtiyacı

### TEKNİK ÖZELLİKLER

- En büyük kalıp ebadı: 1600x2083 mm
- Hız: 22 kalıp/saat (100x140 cm)
- Pozlandırma teknolojisi: Kodak SquareSpot
- Dinamik Autofocus
- Otomatik ısı kontrol sistemi
- Daha çevreci: %40 enerji tasarrufu
- Daha az yer ihtiyacı

### Kodak'tan Ofset ve Ambalaj İçin Tamamlayıcı Yazılım Çözümleri



İş Akış Yazılımı



Baskı Öncesi Portal Çözümü



Kutu Montaj Yazılımı



Renk Yönetim Yazılımı



Forma Montaj Yazılımı

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

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ

**Dereli Graphic**

Ve Serviste **DERELİ GRAPHIC** güvencesi

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







# hubergroup Türkiye, Meslek Lisesi Sektör Meselesi

- “Geleceğinizi Belirginleştiren Bir Proje”
- hubergroup Türkiye’nin ‘Meslek Lisesi Sektör Meselesi’ sosyal sorumluluk projesinin İzmir etabı devam ediyor.
- hubergroup Türkiye, sosyal sorumluluk projesi kapsamında İzmir, Buca Süleyman Şah MTA Lisesi matbaa alanı öğrencileri, ‘Matbaa Öğrencileri İçin Kariyer Planlaması’ panelinde aynı okul mezunu sektör mensuplarının başarı hikâyelerini dinlediler.



hubergroup Türkiye  
Yönetim Danışmanı  
Fatma Apaydın

Baskı mürekkeplerinin lider tedarikçisi hubergroup Türkiye’nin Meslek Lisesi Sektör Meselesi projesi geçtiğimiz yıl İzmir ilini de kapsamış ve bu ilimizde bulunan Buca Süleyman Şah MTAL matbaa alanı öğrencileri de projenin bir parçası olmuşlardı. Bu kez hubergroup Türkiye ve Proje Yöneticileri öğrencilerin yanındaydılar ve ‘Matbaa Öğrencileri İçin Kariyer Planlaması’ paneli aynı okul mezunu panelistlerin katılımı ile gerçekleştirildi.

20 Aralık günü gerçekleşen etkinlik Okul Müdürü Harun YILMAZ ve hubergroup Türkiye Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın’ın açılış konuşmaları ile başladı. Geçtiğimiz yıl projeye katılan öğrencilerin slayt gösterisini takiben okul



yöneticileri projeyi sürdüren tüm hubergroup çalışanlarına teşekkür plaketteğini sundular.

hubergroup Türkiye Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın, konuşmasında tüm bu projeyi öğrencilerin meslek hayallerini görülebilir kılan renkli bir kaleme benzetiyor: “Hepinizin kolunda birer bilezik var; mesleğiniz. Ancak bu bilezik şu anda beyaz bir kâğıt üzerine beyaz kalemle yazılmış bir yazı gibi. Göremiyorsunuz, size bir şey ifade etmiyor. Bu proje dâhilinde eğitimleri aldıkça, panellerimizi dinledikçe, teknik gezileri yaptıkça bu yazının renkleri ortaya çıkmaya başlıyor ve size bir anlam ifade etmeye başlıyor. Bunu üç yıldır yaşadığımız için sonucundan eminiz. Bu sonucu ortaya koyan ve söyleyenler de sizlersiniz. Önceki yıllarda projemize katılan ve mezun olan öğrencilerimizin de söylediği gibi bu proje sizlere, hayatınızın renklerini getiriyor.”

Konuşmaların ardından panele geçildi. hubergroup Satış ve Pazarlama Müdürü Furkan Karagöz’ün moderatörlüğünü yaptığı panelde her biri Buca Endüstri Meslek Lisesi Matbaa Bölümü mezunu dört matbaa sektörü mensubu yer aldı. Bugün Marmara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksek Okulu Basım Teknolojileri Bölüm Başkanı olan Doç. Dr. Ahmet Akgül, Şimşek Ambalaj Matbaa Planlama ve Kontrol Şefi Hayriye Tutum Danışman, Bakioğlu Holding



## 2020 Eğitim Programı

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Eğitim Programını  
Buradan İnceleyebilirsiniz



Mürekkepten de öte...

hubergroup Türkiye | www.hubergroup.com.tr





Prova Baskı ve Renk Yönetimi Takım Lideri Onur Şaşmaz ve ReproPrint firma sahibi Cengiz Taşçı.

#### “Üretmek zorundayız”

Buca Endüstri Meslek Lisesi Matbaa Bölümünün ilk mezunu olduğunu ve okul numarasının 1 olduğunu anlatan Cengiz Taşçı, öğrencilere hayata gelmiş olmanın getirdiği kaçınılmaz sonucu hatırlattı: “Yaşamak ve yaşamak için üretmek.”

“Okul sonrası adımlarınız çok daha hızlı olacak ve mesleği matbaada öğrenenlere göre daha hızlı ilerleyeceksiniz. Yaşamayı seçtiğimize göre mutlak olarak üretmeliyiz. Okulunuzu bitirdiğinizde bir meslek sahibi oluyorsunuz. Sonuçta üretmek için gerekli altyapıyı kazanmış olarak buradan ayrılacaksınız. Unutmayın, doğru bilgiye ulaşıp çaba sarf ettiğinizde siz de mesleğinizde en iyi konuma ulaşabilirsiniz.”

Onur Şaşmaz'ın da öğrencilere tavsiyeleri aynı doğrultuydu: “Okul mezunu olmak sizin daha hızlı gelişmenizi sağlayacak. Mesleğinize sarılırsanız öğrenme arzunuz olursa her zaman sizi teknik anlamda ileri taşıyacak imkânları bulacaksınız.”

#### “Yüreklenelim ve mesleğimize sahip çıkalım”

Hayriye Tutum Danışman'ın konuşması ise öğrencileri mesleğe sarılmaları yönünde cesaretlendiriyor:

“Piyasada okul mezunu çalışanlara ihtiyacımız var. Maalesef bizim mezunlarımızı çok fazla piyasada göremiyoruz. Hem yükseköğrenim hem de işletme kısmında eksikiz. Önümüzde imkân varken bunun kararını şimdi vermemiz gerekiyor. Yüreklenelim ve mesleğimize sahip çıkalım,

matbaacı olalım ve hepimiz çok çalışalım. Yeniliklere ayak uydurmanız lazım. İşinizi en iyi şekilde öğrenmeye çalışın. Bilgi bilgidir. Hiçbir şeyi atlamayın. İyi çalışın, dürüst çalışın.”

#### “Mezunları yükseköğrenime davet ediyoruz”

Doç. Dr. Ahmet Akgül ise öğrencileri matbaacılık üzerine yükseköğrenimlerini ön lisans ve lisans düzeyinde sürdürmeye davet ediyor. Bölüm öğrencilerinin içinde lisede matbaa okumuş öğrenci sayısının azlığından yakınan AKGÜL, şunları söylüyor: “Okulumuzda daha çok matbaa alanı mezunu öğrenciler görmeyi arzu ediyoruz. Az bir gayretle okulumuzu kazanabileceğinizden eminim. Lütfen bu gayreti gösterin ve eğitiminizi yüksekokul ve lisans düzeyinde de devam ettirmeyi hedefleyin. Özel sektörde karşılaşabileceğiniz problemler var. Bunlarla ben de karşılaştım ama bunları çözebilirsiniz. Önemli olan gayret içinde olmanızdır. Gönüllülük ve işi sevmek şartı ile başarı kaçınılmazdır.”

hubergroup Türkiye Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın, Meslek Lisesi Sektör Meselesi Sosyal Sorumluluk Projesi'ne dair görüşlerini paylaşırken şunları söylüyor: “Bu projeye üç yıl önce İstanbul'da başladık. Matbaa Bölümü'nde okuyan bu pırıl pırıl gençlerin sektörde çok az sayıda yer aldıklarını görüyoruz. Projemiz bu probleme karşı geliştirilen bir çözüm olarak ortaya çıktı. Bugün büyüyerek devam eden bir proje haline geldi. Geçtiğimiz sene İzmir'i de projemize dâhil ettik. 2020 bahar aylarında Ankara ve Konya'daki matbaa öğrencilerine de ulaşacağız ve projemizi daha da genişleteceğiz. Bu büyümenin temel sebebi ise bu projeden faydalandıklarını söyleyen öğrencilerimizdir. Anlamlı olduğunu ve işe yaradığını gördükçe bizler daha fazla motive oluyoruz.” ■

# MKS

kağıtçılık ve dış tic. ltd. şti.

# 36

*Yıllık Tecrübemizle Hizmetinizdeyiz.*



Adestor

Creator



sappi Magno™

NEVIA®



Daha fazla bilgi için



**Merkez:** 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

**Depo:** İkitelli O.S.B. Süleyman Demirel Bulvarı  
Heskoop İş Modern San. Sit. No.: -2/D  
Başakşehir / İstanbul / Türkiye

**Tel:** 0212 803 04 60 **Faks:** 0212 803 04 60

www.mkskagit.com  
info@mkskagit.com





## “Tecrübenin Ucuzu Olmaz”

hubergroup Türkiye'nin, Meslek Lisesi Sektör Meselesi' sosyal sorumluluk projesi Marmara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler MYO gezisi ile devam etti. hubergroup Türkiye, sosyal sorumluluk projesine dahil olan okulların öğrencileri 'Matbaa Öğrencileri İçin Kariyer Planlaması' panelinde başarı hikâyelerini dinlediler.

Baskı mürekkeplerinin lider tedarikçisi hubergroup Türkiye'nin Meslek Lisesi Sektör Meselesi projesi bileşenleri olan Dr. Oktay Duran, İTO Zeytinburnu, Ataşehir İbrahim Müteferrika ve Silivri Meslekî Teknik Anadolu Liseleri matbaa bölümleri öğrencileri 28 Kasım'da Marmara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler MY Okulu laboratuvarlarını gezdiler.

Sabah saatlerinde öğretmenlerinin nezaretinde Göztepe kampüsünde toplanan öğrenciler okulun öğretim görevlileri rehberliğinde ofset, dijital baskı, flekso baskı öncesi, masa üstü yayıncılık, baskı öncesi ile fiziksel ve kimyasal testler laboratuvarlarını gezerek buralarda bulunan ekipman ve yapılan çalışmaları yakından izlediler. Öğle yemeğini takiben de öğrenciler 'Matbaa Öğrencileri İçin Kariyer Planlaması' panelini izlediler.

**'Bölümümüzde daha çok matbaa bölümü mezunu görmek istiyoruz'**



Panel öncesinde konuşan Basım Teknolojileri Bölüm Başkanı Ahmet Akgül, öğrencilere matbaa sektörünün iş imkânlarını özetledi. Mezunların işe bulma problemi yaşamadıklarını söyleyen Akgül, şöyle devam ediyor: “Türkiye'nin dört yıllık tek Basım Teknolojileri Bölümüyüz. Birçok global şirket ile iş birliğimiz var. Gelişmiş teknolojileri deneyimleyebildiğimiz ve eğitimde kullandığımız laboratuvarlarımız %80 oranında Üniversite Sanayi iş birliği çalışmalarımız dahilinde bu global şirketler tarafından kurulmaktadır. Erasmus programı ve BASEV iş



# XMF İLE BİR ADIM ÖNDE OLUN



**XMF Workflow**  
Yüksek otomasyonlu tam otomatik  
baskı üretimi iş akış programı

## XMF İŞ AKIŞI

Hızlı ve Problemsiz

*Baskı üretimine ilişkin standardı belirler.*

*Baskı üretimini basitleştiren ve geliştiren baskı yönetimi araçlarıdır.*

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



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



**FUJIFILM**  
Value from Innovation





birliğinde gerçekleşen İngilizce kurslarımız sayesinde öğrencilerimizin yurtdışına açılma-larına destek oluyoruz. Bölümümüzde daha çok meslek liselerinin matbaa bölümü mezunu görmek istiyoruz.

### Kariyer Planlaması Paneli

Paneli hubergroup Tedarik Zinciri Müdürü Erhan Mehan yönetti. Panelistler Keyifli Fikirler Grafik Tasarım Ofisi Ajans Başkanı Zeynep Taşkıran, Koroza Ambalaj Baskı Öncesi Prosesler Müdürü Suat Topuzca ve Koroza Ambalaj İşletme Müdürü Taner Şener, İstanbul Matbaa Meslek Lisesi'ndeki öğrencilik günlerinden bugüne uzanan başarı hikâyelerini anlattılar. Okulda edinilen bilgilerin staj döneminde edinilen iş tecrübesi ile pekiştirildiğinde değerinin arttığı konusunda hem fikir olan panelistler, tecrübe kazanmanın ve kariyer basamaklarını çıkmanın ancak çok çalışmakla olabileceğini anlattılar.

### "Tecrübenin ucuzu olmaz"

Panelistler, özetle öğrencilikleri boyunca ve mezuniyetin ardından mesleklerinde ilerlemek için mesai kavramını göz ardı ederek sadece daha fazla tecrübe edinmek için çalıştıklarını, sorumluluk aldıklarını, hata yapmaktan korkmayıp, sormaktan çekinmeyerek ve verilen görevleri reddetmeyerek çalıştıklarını belirttiler. Panelistlerden Taşkıran, "Bana verilen görevler, yaptığım her iş mesleğimle ilgili olmasa da benim için bir kazanç oldu" diyor. "Herkes

staj yerinden eve kaçarken ben hafta sonları evden işe kaçıyordum" diyen Şener ise daha çok öğrenmenin ve yükselmenin yolunun daha çok çalışmaktan ve sorumluluk almaktan geçtiğini kaydediyor. Topuzca'nın yorumu ise panelin özeti gibi: "Tecrübenin ucuzu olmaz."

hubergroup Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın, projenin ortaya çıkardığı enerjinin tüm gönüllüleri ile birlikte şirketin katkılarının boşa gitmediğini ispatladığını belirterek, projenin büyüme eğilimine de dikkat çekiyor. Apaydın, "Bu proje bizi her adımda daha fazla heyecanlandırıyor. Öğrenciler ve öğretmenlerden aldığımız geri bildirimler başarılarımızı ortaya koyuyor ve sorumluluklarımızı da artırıyor" diyor.



hubergroup Türkiye 'Meslek Lisesi Sektör Meselesi' projesi Aralık ayında İzmir'de ve İstanbul'da gerçekleşen programlarla devam etti. ■

## Tarsus Turkey, kadrosunu tecrübeli bir isimle güçlendirdi

Altı farklı sektörde toplam 8 farklı B2B fuar organizasyonu gerçekleştiren Tarsus Turkey'de Ulaş KILIÇ, Fuar Direktörü olarak atandı. Kılıç, yeni görevinde Uluslararası Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı SIGN İstanbul'dan sorumlu olacak.

1978 doğumlu Ulaş Kılıç, Sabancı Anadolu Lisesi'ni bitirdikten sonra Trakya Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Mezuniyetinin ardından University of Malta'da Hizmet Satışı Yönetimi üzerine master yapan Kılıç, eş zamanlı olarak da IELS Scholl'da İngilizce ve İş İngilizcesi eğitim programlarını tamamladı. Profesyonel kariyerine ise 2004 yılında Deloitte'in Audit Departmanı'nda Denetmen olarak başladı. Ardından Emaar Properties'te Satış Müdürlüğü görevini yürüten Kılıç, son olarak fuarcılık sektöründe global bir firmada Fuar Direktörü olarak yaklaşık



Fuar Direktörü Ulaş KILIÇ, Uluslararası Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı SIGN İstanbul'dan sorumlu olacak.

8 yıl çalıştı. Bu süre zarfında 1,5 yıl süren Harvard Business School mentor programı ile Management Essentials eğitimleri kapsamında 5 ayrı sertifika alarak mezuniyet hakkı da elde eden Kılıç, kariyerine Tarsus Turkey Fuar Direktörü olarak devam ediyor. ■

# FRİMPEKS

## Ürün Yelpazesi

### UV Mürekkepler

Flexo  
Letterpress  
Ofset  
Low Migration Flexo  
Cup Mürekkepleri

### UV Laklar

Flexo  
Ofset  
Serigraf  
Low Migration Flexo  
Özel Ürünler

### Su Bazlı Mürekkepler

### 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 Cup Mürekkepleri

### Su Bazlı Mürekkepler



Ahi Evran Cad. Polaris Plaza  
No:21 Kat:12 Maslak  
34485 İstanbul/Türkiye

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

frimpeks.com  
uv@frimpeks.com





# Türk-Alman ticari ilişkilerinde arzu edilen görüntü

Kodlama ve markalama uzmanı Leibinger, yeni ofisi ve iş sonuçlarındaki başarılarından dolayı Türkiye'deki iş ortağı Teknosin'i kutladı.



Güçlü bir takım: Alman CII uzmanı Leibinger Türk şirketi Teknosin'i ziyaret ederken (Fotoğraf: TEKNOSİN Kodlama Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.)

Teknosin, neredeyse 20 yıldır tüm Türkiye'de Alman Leibinger firmasının endüstriyel CII yazıcılarının temsilciliğini büyük bir başarıyla yapıyor. 2019 yılında Teknosin İstanbul'da Perpa Ticaret Merkezinde yeni ofisine taşınarak dahili işleyişini ve müşteri hizmetlerini çok daha üst bir seviyeye taşıdı. Bu başarıyı kutlamak için Leibinger Genel Müdürü Christina Leibinger ve ekibi İstanbul'a geldi.

Geleneksel Alman şirketi olan Leibinger gibi manevi değerlere sahip bir aile şirketi için Teknosin ile olan iş birliği örnek gösterilecek seviyede. Christina Leibinger; "Leibinger yazıcılarının Türkiye'deki satış rakamları her yıl önemli oranda artmakta ve Teknosin'in müşteri hizmetleri mükemmel bir seviyede" diyor ve

Kadın gücü: Genel Müdür Christina Leibinger, Teknosin Müdürü İdil Yağlı'ya takdir amaçlı plaket veriyor (Fotoğraf: TEKNOSİN Kodlama Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.)



şöyle devam ediyor: "Bizim için etkileyici olan bir diğer nokta da şirketlerimiz arasındaki, daha iyisi düşünemeyecek, insani temellerdir. Güven, dürüstlük, özveri, profesyonellik, hayal gücü ve dostluk gibi kelimeleri Teknosin'i tanımlamak için kullanabilirim."

Teknosin'in yeni ofis alanı, İstanbul'un dünyaca ünlü 14 kat yüksekliğindeki 660 bin m² alan üzerine kurulu olan Perpa Ticaret Merkezi'nde bulunuyor. Bu merkezde 92 futbol sahasına yetecek alan var. Teknosin'in daha önce yine Perpa Ticaret Merkezi'nde birbirinden ayrı olan ofisleri yeni yapılanmada birleştirildi ve genişletildi. Şimdi tüm ofis alanları, depolar ve servis alanı birbirine bağlanmış durumda; bu da 50 çalışanın iş süreçlerini ve iş birliğini inanılmaz bir şekilde geliştirmiş.

Teknosin, ayrıca tüm Avrupa'daki en başarılı Leibinger distribütörü olmayı art arda 5. kez başardı. Christina Leibinger, Satış Müdürü Alexander Deuchert ve Satış Yöneticisi Tim Richards, ziyaretlerinde, bu başarı için Teknosin ekibini tebrik etti ve özel bir teşekkür sertifikası takdim ettiler.

Babası Zeki Bülent Yağlı ile birlikte aile şirketini ikinci jenerasyon olarak yürüten İdil Yağlı geleceğe pozitif bakıyor. Türkiye pazarındaki şirketler kendi ürünlerini markalarken Leibinger inkjet yazıcılarının yüksek kalitesi ve güvenilirliğini takdir ediyorlar. Bu sayede Teknosin'in müşterileri arasında birçok bilinen gıda ve içecek üreticisi ve uluslararası endüstriyel firmalar yer alıyor. ■

## SCREEN



## Truepress Jet520 NX

### Yayıncılıkta ve değişken veri basımında devrim!

"Sattığınız kadar basın dönemi başladı"



DEĞİŞİM İÇİN  
DEĞİŞİN!

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

## Elektroser

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





# ASD Ambalaj Kongresi dünyayı İstanbul'da buluşturdu

Ambalaj tedarikinde Avrupa ve Avrasya'nın merkezi olan Türkiye, sektörün dünya genelindeki önemli isimlerini ve tüm paydaşlarını İstanbul'da Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından düzenlenen ASD 2019 Uluslararası Ambalaj Sanayi Kongresi'nde buluşturdu. İki gün süren kongreye 13 ülkeden 45 konuşmacı ve 1000 kişi katıldı. ASD Başkanı Zeki Sarıbekir, kongredeki açılış konuşmasında ambalaj sektöründe sürdü-



rülebilir gelişme, döngüsel ekonomiye katkı ve sıfır atık yaklaşımının devamı için ambalajın geri dönüşümünün önemine vurgu yapıyor. Kapanış panelinde de konuşan ASD Başkanı, sektörün sürdürülebilirlik hedefiyle geliştiğini ve yeni neslin ambalaj sektörü için yarattığı fırsatların değerlendirilmesi gerektiğini belirtiyor.

Ambalaj sektörünün dünya genelindeki önemli isimlerini buluşturan "Sürdürülebilir Ambalaj ve Döngüsel Ekonomi" temalı ASD Ambalaj Kongresi 2019 Uluslararası Ambalaj Sanayi Kongresi, 21-22 Kasım tarihlerinde Swisshotel The Bosphorus İstanbul'da gerçekleşti. Kongrede iki gün boyunca yapılan 15 oturumda ABD, Almanya, Avustralya, Belçika, Birleşik Krallık, Brezilya, Finlandiya, Fransa, Hollanda, İspanya, İsviçre, Japonya ve Türkiye olmak üzere 13 ülkeden 45 konuşmacı yer alırken, kongreye 1000 kişi katıldı.

"Sürdürülebilir Ambalaj ve Döngüsel Ekonomi, Karbon Ayakizi, Geri Kazanım Teknolojileri" başlıklı 3 oturumda döngüsel ekonomi odaklı, sürdürülebilir esnek ambalaj, sert plastik ambalaj, metal ambalaj, oluklu mukavva, kağıt/karton ambalaj, cam ambalaj ve mürekkep gibi yardımcı malzemelerin geri dönüşümü için yapılan çalışmalar 10 farklı sunumda katılımcılarla paylaşıldı. ASD Ambalaj Kongresi 2019'da ayrıca Pazarlama ve Tüketici Eğilimleri,



## Dijital laser kesim makinası



- Kalıp olmaksızın çok düzgün kutu ambalaj kesim - ayıklama
- Tekrar iş ayar süresi bir dakika, yeni iş kesim ayarı 4 dakika
- En yüksek hız 5000 tabaka/saat
- Laser hızı: 3,5 metre/dakika

### KONVANSİYONEL KALIPLI KESİM YERİNE LASER İLE HARİKA KESİM



**SALON 9-C50**

drupa fuarı  
Salon 9-Stant C50'de  
(16-26 Haziran 2020)  
makine çalışır  
vaziyette izlenebilir.



Karton, E ve B dalga oluklu mukavva ve E ve B ofset lamine ambalaj kesim  
Çok temiz kesim kalitesi, çok küçük çaplı 4-5 mm dairesel kesimler

Kalıp imali ile  
uğraşmayın  
siparişi aldığınızda  
dahi derhal  
kutu kesimine  
başlayabilirsiniz

Highcon Türkiye Temsilcisi:

Tel.: 0216 441 02 43 • Mobil Tel.: 0532 271 65 45 - 0533 722 57 90  
kiray@kiray.com.tr







Endüstri 4.0 ve Dijitalleşme, Ambalajda Kalite ve Yeni Mevzuat, Ambalaj Tasarımı, Aktif ve Akıllı Ambalajlar, Küresel Ambalaj Sanayi İstatistikleri, Özel Oturum Dijitalleşen Dünya ve Türkiye Cam Ambalaj Endüstrisi, Ambalaj ve Raf Ömrü, Ambalaj Baskı Teknolojileri, Gıda Ambalajlarında Yeni Çalışmalar başlıklı oturumlar da yer aldı. Oldukça kapsamlı planlanan kongrede, katılımcıların verimli sonuçlarla ayrılması hedeflendi.

### Ambalaj 'Sürdürülebilir Toplum'un yapı taşlarından birisi

"Sürdürülebilir Ambalaj ve Döngüsel Ekonomi" temalı ASD Ambalaj Kongresi 2019 Uluslararası Ambalaj Sanayi Kongresi'nin kapanış panelinde



iki gün süren kongrenin genel değerlendirmesini yapan Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) Başkanı Zeki Sarıbekir, ambalajın sosyal, ekonomik, çevresel ve kültürel boyutları nedeniyle "Sürdürülebilir Toplum" kavramının yapı taşlarından birisi olduğuna işaret ediyor. Kurumsal tüm firmaların Sürdürülebilir Kalkınma Hedeflerini (Sustainable Development Goals - SDG) uluslararası kapsamda belirlemesinin önemli olduğunu ve gelecekte bu kavramın daha çok öne çıkacağını belirten Zeki Sarıbekir, sürdürülebilirlik çerçevesinde dünyanın ana konusunun bu olacağını ifade ediyor. Ambalajsız bir dünyanın düşünülmemeyeceğini anlatan Zeki Sarıbekir, sektörün sürdürülebilirlik hedefiyle geliştiğini; yeni neslin ambalaj sektörü için bir fırsat olduğunu ve gelecekte en fazla önem kazanan sektörler arasında ambalaj ve lojistiğin yer alacağını altını çiziyor.

### Yeni nesil fırsattır

Kongre açılış oturumuna Birleşik Krallık'tan davet edilen Kuşaklar Arası Liderlik ve İş Yeri İletişim Uzmanı Henry Rose Lee dikkat çeken ve çarpıcı konuşmasında, kuşaklar arası farklılıkların geçmişten günümüze süre geldiğini, şu anda şirketlerin yönetiminde yer alan 'Baby Boomers' (1946-1964 arası doğanlar), 'Generation X' (1965-1980 arası doğanlar) ve 'Generation Y' (1981-1996 arası doğanlar) kuşaklarının, firma sürdürülebilirliğini ancak yeni nesle uyumlu devam ettirebileceklerini vurguluyor ve bunun ambalaj sektörü için bir fırsat olduğunu belirtiyor.

### 'Greenwashing' uyarısı

Kongreye katılan Dünya Ambalaj Örgütü (World Packaging Organisation - WPO) Başkanı Prof. Pierre Pienaar da kapanış panelinde firmalara 'yanıltıcı çevreci vaatler ve mesajlar' olarak tanımlanan 'Greenwashing' tuzağına düşmemeleri konusunda uyarıda bulunuyor. Sürdürülebilirliğe vurgu yapan bir iletişim çalışmasının şirketlerin itibar yönetimi için olumlu katkılar sunacağını belirten Pienaar, ancak bunun doğru ve sağlam kanıtlarla yapılması gerektiğine dikkat çekti. Markaların kendileri ve ürünleri ile ilgili mesajların samimi ve şeffaf olması gerektiğini anlatan Pienaar, çevreci görünmek adına topluma yanlış mesajların aktarılması gerektiğini vurguluyor. ■

Matbaa Haber sektörteki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

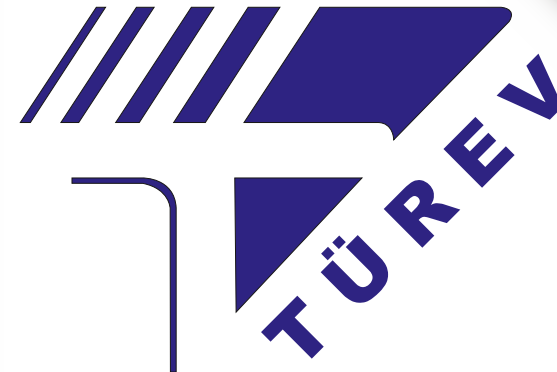
## Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80

# FlintGroup

Heatset-Coldset-Tabaka Ofset



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

**İstanbul Merkez Ofis**

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

**Ankara Ofis**

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





# Hizmet ve Hedefleri ile Büyüyen Kros Matbaa Malzemeleri

Türker Altıntaş / Kros Matbaa Malzemeleri Ltd. Şti.



Öncelikle dediğimiz gibi sloganımız “hizmet ve hedefleri ile büyüyen Kros için” tüm hızımızla çalışmaya devam ediyoruz. Belirli hedeflerimiz var; çok şükür sırası ile Allah’ın izni ile yerine getiriyoruz.

## Nedir hedeflerimiz?

Küçülen dünyada yeni kaliteli ürünler keşfetmek ve getirip satışlarını yapmak (Gönül ister ki ülkemizde yerli üretimi olsaydı da bu ürünlerin ülkemizden temin edebilseydik ama maalesef yok) ve bu ithal ettiğimiz ürünleri en doğru şekilde, en ucuz biçimde, en uygun fiyattan müşterilerimizle buluşturmak.

Şu an bunu yapıyoruz ve bunları her geçen gün daha da büyütürük, ürün yelpazemizi çoğaltarak hedeflerimize ilerliyoruz. Tabii ki hedeflerimiz daha fazla ürün ile buluşup müşterilerimize daha iyi ve daha uygun fiyatlar ile hizmet vererek onları memnun etmek. Müşteri memnuniyeti bizim için hedeflerimizden birisidir. Biz gece de olsa her an 24 saat telefonlarımız açık bir şekilde hizmet vermekteyiz. Hiçbir müşterimizi kesinlikle zorda bırakmama gayretindeyiz.

Şu an %90 ürünleri ithal etmek durumundayız. Artık al sat devri, dediğimiz gibi dünya küçüldü, rekabet çok çok artı, kârlar düştü. Bu yüzden doğru malı doğru yerden doğru, uygun fiyata getirmek durumundayız. 2019 yılı 2018 yılına göre hem ciro hep alacak hesap bakiyesini düşürerek devam ediyor. Çok şükür sağlam adımlarla büyüyerek devam ediyoruz. Allah’ın izni ile 2020 de 2019’a göre daha da iyi olacak. Hedeflerimiz o

doğrultuda ilerliyor.

## 2021 hedeflerimiz arasında İstanbul’da şube açmak var

2019 yılında 3 adet termalde dünya ve Türkiye markası olan Kodak termal CtP satışı yaptık ve bunu 1 ay gibi kısa bir sürede hallettik. Bununla beraber 850 bin metre termal kalıp anlaşması yaptık. 2020’de yeni anlaşmalar için yeni girişimlerimiz devam ediyor. 2021 hedeflerimizde de İstanbul’da şube açmak olacak. Bu arada eksiklerimizden olan sıcak (hotmelt) tutkal vardı, onu getirdik. Numunelerimizi matbaalara dağıttık. Denemelerimizde güzel sonuçlar aldık. İthal ettiğimiz ürünler: CtP, CTcP kalıplar parlak, mat, sedef, termal selofanlar, flekso klişelerimiz (analog ve dijital), Frimpeks tutkal ve laklarımızdır. Diğer tüm matbaa ürünlerimizin satışları tüm hızıyla devam etmektedir. Şu an boya araştırmalarımız devam ediyor ve yakın zamanda boya işini de halletmiş olacağız.

2020 için dört ülkeye ziyaret planlarımız olacak. Eksik ürünlerimiz var, onları da tamamlamak için bu seyahatlerimiz olacak. 2020 drupa fuarı ziyaretimiz de olacak ve orda yeni ürünleri, teknolojinin nerelere gittiğini ve gideceğini tespitlerini yapacağız.

Her şey, ‘Hizmet ve Hedefleri ile Büyüyen Kros Matbaa Malzemeleri’ için. ■

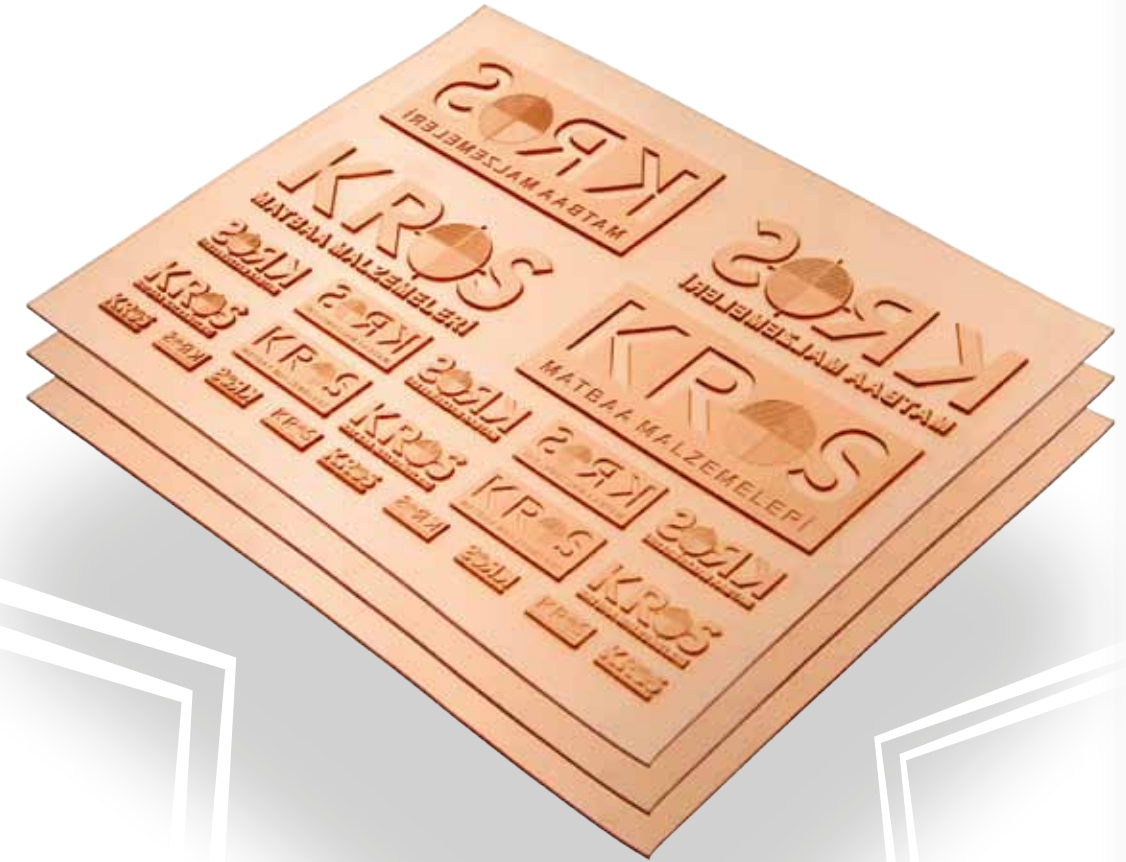


SKOR klişeleri kendi markamızla Uzak Doğu’da üretilmektedir.

# SKOR

## Flekso Klişe

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



İVOGSAN 1. Matbaacılar Sitesi 1515 Cadde No:10 Yenimahalle / Ankara  
Tel.: (0 312) 395 56 00 - 384 67 40 • Tel./Faks: (0 312) 395 30 19  
info@krosmm.com • www.krosmm.com



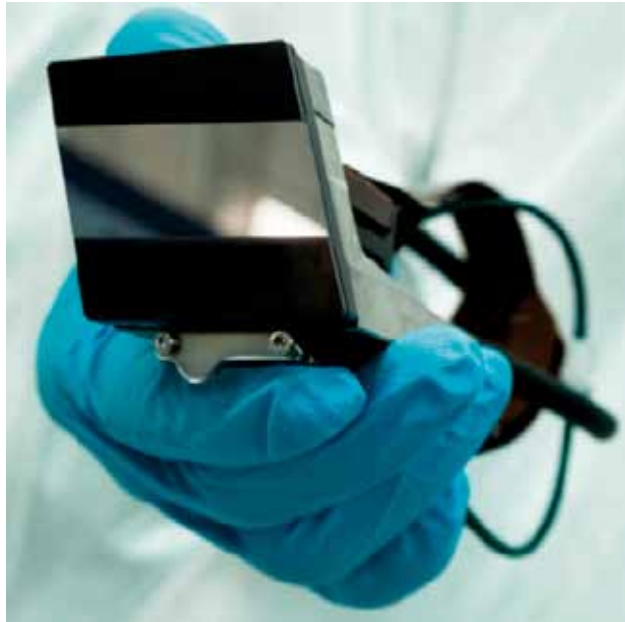


# InkJet Baskı - Evrim mi? Devrim mi?

Dijital InkJet baskıyı, etiket ve ambalaj baskı sektörleri üzerinde son zamanlarda etkisi olan yeni ve etkileyici bir teknoloji olarak görmek kolaydır. Uygulamada, InkJet baskı, 1970'lerin başlarına kadar adres etiketleri üretmek için kullanılıyordu. 1970'lerin sonunda, 1980'lerde ve 1990'ların başında, yeni InkJet baskı kafaları geliştiren teknolojik firmalar ve dijital InkJet baskı sistemi üreticileri hızla yayılmaya başladı.

**Derleyen: Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.**

**Özgün Metin: Mike FAIRLY (Labels&Labeling)**



Bu girişimlerin birçoğu, İngiltere'deki Cambridge Consultants firmasından ayrılan kişiler tarafından, Xaar, Domino, Epson, Danaher (Videojet, Elmjet, Willet), Linxs ve Xennia dâhil olmak üzere Cambridge bölgesinde bir dizi InkJet firması kuruldu. Bu kuruluşlar etiket ve ambalaj baskısı sektörleri için InkJet evrimin (yoksa devrim mi demeliyiz?) ön saflarında yer alan firmalardı.

Bu ilk InkJet şirketlerinden birisi olan Elmjet, ikili dizinin (binary array) geliştirilmesi üzerine çalıştı, sadece bir tane yerine yüzlerce nozul kullanılarak oldukça hızlı damlacıklar perdesi oluşturulmasını gerçekleştirdi.

Daha sonra, Xaar tarafından geliştirilen ve görsele göre gerektiğinde mürekkebi sıkıştırarak damlacık atan "Drop On Demand" InkJet teknolojisi geldi. Kuşkusuz, 1980'lerde bu öncü InkJet şirketlerinin bir kısmı, "son kullanım tarihi", "barkodlar", "değişken yazılar", "yaka etiketleri" ve uygulama hattında anlık bilgileri basmaya yönelik projelerde dijital InkJet baskısı

kullanımına yönelik çeşitli pazar araştırma projeleri (bazıları Labels&Labeling'in danışmanlık desteği ile) yürütüyordu. Bütün bunlar en az 30 yıl önceydi.

## 2000'lerde

2000'lerde diğer önemli InkJet gelişmeleri yaşıyordu. 2002 yılında düzenlenen LabelExpo fuarı, Chromas Argio tarafından geliştirilen tek renkli InkJet sistemin tanıtımına tanıklık etti. Fuar sırasında "Digital Label Alliance" tarafından geliştirilen, 600 DPI'da UV inkjet içeren etiketler basılmıştır. Fuarda Mark Andy ayrıca, Xaar inkjet yazıcı kafa kullanan "Dot Factory Spice" (Tek Geçişli InkJet Renkli Baskı Sistemi) 6 renkli InkJet ve flekso baskının bir kombinasyonu olan DT 2200'ü de sergiledi. Hem Argio hem de Spice çözümleri birçok etiketçide "beta" testlerine tabi tutuldu. Bu sayede hibrit baskı sistemlerinin etiket üretimi için ilginç bir potansiyele sahip olduğu görülmüyordu.

EFI Jetrion, Atlantic Zeiser, Nilpeter/Caslon, Impika Çözümleri, SolarJet, Stork Prints, Konica Minolta, Mimaki Engineering ve Xennia gibi yeni nesil yüksek performanslı InkJet baskı makineleri ve kombinasyon makineleri hepsi 2009 yılının sonuna kadar olan bu dönemde etiket pazarına girdi. O yıl aynı zamanda günümüzün InkJet pazar liderlerinden ikisi olan DURTS ve Domino'nun UV inket etiket baskı pazarına girdiklerini görüyoruz. 2012 itibarıyla, 600-720 DPI çözünürlüğünde üçüncü nesil InkJet baskı makineleri yaygın olarak kullanılmaya başlandı.

## Günümüzde

Günümüzde InkJet etiket ve ambalaj baskı teknolojisi, diğer baskı teknolojilerinden daha hızlı büyüyor. Flekso baskı sistemlerinin çalışma hızlarına yaklaşarak hibrit baskı sistemlerinin geliştirilmesini kolaylaştırıyor. InkJet mürekkepleri bu süreçte önemli ölçüde ilerleme gösterdi;

# Yüksek hızlı baskıda devrim

Yeni çok hızlı üretim yazıcımız TASKalfa Pro 15000c geleneksel baskıya maliyet etkin bir alternatif sunarken üretkenliğinizi artırarak işinizin geleceğini güvence altına almak için tasarlandı.

## Üretkenlik Odaklı

- + Olağanüstü iş bitirme süresi
- + Basit ve kompleks iş akışları desteği

## Verimli

- + Kolay entegre edilebilir çözümler
- + Sektöründe en iyi enerji verimliliği

## Hızlı, yüksek kaliteli baskı

- + Ağır kağıt gramajında hız düşüşü yok
- + Değişmez, istikrarlı baskı kalitesi

KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. - Tel: (216) 339 00 20

KYOCERA Document Solutions Inc.



Tecrübemiz geleceğinize ışık tutar

[kyoceradocumentsolutions.com.tr](http://kyoceradocumentsolutions.com.tr)





InkJet etiket baskısı için form genişlikleri 400 mm'ye kadar bulunabilmekle beraber son aylarda DURST tarafından geliştirilen RSCi sistemi ile 100 m/dak. hızda 510 mm ene kadar baskı yapılabilmektedir.

renk kontrolü ve renk yönetimi geliştirilmiştir, çözünürlük giderek artıyor; form ve baskı genişlikleri gittikçe artıyor; daha sofistike MIS ile entegrasyon, kalite kontrol ve baskı sonrası gereklilikleri gerçekleşiyor ve nihayetinde en son geliştirilen InkJet baskı makinelerinin kalitesi ve performansı henüz fleksoya eşit değilse bile çok yakın bir seyir izliyor.

### Kurulu 1800 InkJet etiket baskı sisteminin yüzde 90'ından fazlası UV kurutma kullanıyor

InkJet dünyasındaki değişimi anlamak için en son istatistiklere bakmak faydalı olacaktır. InkJet etiket baskı sistemlerinin ortaya çıkmasından bu yana yaklaşık 1.800 makine kuruldu. Buna birkaç yüz hibrit fleksa/InkJet baskı makinesi de dâhildir. Yine de 3.000 ya da daha fazla kurulumu olan toner bazlı etiket baskı sistemi sayısı olan 3.000'den önemli ölçüde düşük bir sayı - ancak tonerli sistemlerden çok daha hızlı büyüyor. Şu anda kurulu olan InkJet baskı makinelerinin yüzde 90'ından fazlası UV kurutma kullanıyor. Su bazlı mürekkep kullanan sistemler geriye kalanı oluşturuyor ancak önümüzdeki dönemde su bazlı InkJet sistemleri daha çok esnek ambalaj çözümlerinde görmeye hazır olmalıyız.

### Atılan damlacıklar 2-4-6 piko litreye kadar düşmüştür

Endüstri şu anda 1.200 DPI'a kadar InkJet çözünürlüğe sahip sistemleri kullanıyor. Tipik bir baskı kafası yapısı, sürücü elektroniği, mürekkep besleme devreleri ve InkJet nozullara mürekkep sağlamaktan sorumlu bazen bir ve genellikle

yüzlerce mürekkep haznesini ihtiva etmektedir. Bunlar nozul plakasındaki deliklerdir. Her bir mürekkep giriş kanalı tipik olarak 20-50 mikrondur. Karşılaştırma için örnek vermek gerekirse insan saçı 80 mikron civarındadır. Atılan damlacıklar ise; 2-4-6 piko litre gibi çok küçük miktarlara kadar düşmüştür (DURST RSC Teknolojisi).

### InkJet soğuk yaldız, metalik mürekkepler ve spot lak

Baskı hızları açısından, genellikle 52 veya 80 m/dak. veya daha fazlasında çalışan InkJet etiket baskı makinelerini bulabiliriz. InkJet etiket baskısı için form genişlikleri 400 mm'ye kadar bulunabilmekle beraber son aylarda DURST tarafından geliştirilen RSCi sistemi ile 100 m/dak. hızda 510 mm ene kadar baskı yapılabilmektedir. Üst segment InkJet baskı makinelerinin çoğu şu anda standart seçenek olarak CMYK+OGV+Beyaz renkleri kullanabilmektedir.

Aslında, dijital InkJet beyaz, pürüzsüz yüzeye sahip baskı altı malzemelerde ilginç dokular oluşturmak için kullanılabilirken, dayanıklı etiket uygulamaları için UL onaylı InkJet mürekkepler de kullanılabilir hale geldi. InkJet soğuk yaldız ve InkJet sistemlerde kullanılabilecek metalik mürekkeplerin yanı sıra spot lak, mat ve farklı parlaklık seviyeleri de mümkün hale gelmiştir.

### Standart fleksa baskı altı malzemelerini kullanma olanağı ve değişken veri

Ayrıca, baskı altı lakı ve lak gereksinimi olmadan standart fleksa baskı altı malzemelerini kullanma ve değişken veri baskısını yüksek hızda işleme olanağı da sunmaktadır. Temassız bir baskı işlemi olması nedeniyle dokulu baskı altı malzemelerinin dokusu korunarak baskı yapılması sağlanmaktadır.

Son yıllarda, dijital baskıya düşük maliyetli giriş sağlamak için InkJet ünitelerini mevcut fleksa baskı makinelerine monte etme ve InkJet ile geleneksel teknolojiyi hibrit baskı hatlarında birleştirme işlemlerini görmek ilginç oldu. InkJet teknolojisi hemen hemen 50 yıllık zaman süresinde yenilikçi bir değişim süreci geçirdi, ancak bu bir devrim midir? Sorunun cevabını sizlere bırakmak gerekiyor sanırım. ■

46.  
Yıl

Since 1974  
**EKROS**  
MATBAA MALZEMELERİ



**KALİTE  
GÜVEN  
İSTİKRAR**

**SunChemical**  
a member of the DIC group  
Color & Comfort

**Frimpeks**

**teknovo**

**Sawa**

**PRINT  
GRAF**

**POLİTEK**  
PLASTİK TUTMAL

**ANIL KAĞIT**  
MAT. YAT. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

**oyal**  
1936

**f Ekros Matbaa**

**ig ekrosmatbaa**

Whatsap Hattı



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

Fevzi Çakmak Mahallesi, Hacı Bayram Cd. No:11, 42050 Karatay/Konya

Tel: 0332 342 02 10 E-Mail: ekros@ekros.com.tr





# LABEL MAKERS firması, DURST dijital baskı kalitesiyle 'DIABLESSE' etiketle iki ödül birden kazandı

Derleme: Nadir KARGI / Lino SİSTEM A.Ş.



ROM markası Diablosse'in karmaşık baskı örneği, İngiltere'de konuşlu etiket üreticisi "The Label Makers" tarafından yapılan süslemeler ve baskılar ile tam anlamıyla yeniden yaratıldı.

Çalışmanın sonucu son olarak gerçekleştirilen İngiltere Ambalaj Ödüllerinde "Yılın Etiket" ödülünü ve 2019 Dijital Baskı Ödüllerinde "Etiketler ve Ambalajdaki Özel Efektler" kategorilerinde ödülleri toplamak oldu.

## Karayıpler kültüründen gelen cazibe: 'Diablosse'

Bu rom bağımsız Manchester içki üretim firmaları "Farman & Son" tarafından üretildi ve iki farklı seriden oluşmaktadır: "Diablosse Caribbean Rum" ve "Diablosse Clementine Spiced Rum". Tasarım Leeds merkezli yaratıcı bir reklam ajansı tarafından yapıldı, Made by Analogue ajansı, tarafından tasarlanan etiket, güzel ve baştan çıkarıcı görünen Karayıpler kültüründen gelen bir cazibe olan 'Diablosse'nin hikayesini anlatıyor; ama güzelliğin altında, hiçbir şüphe duymadan kendilerini tamamen ona bırakan âşıkalarının kalbini ve ruhunu ele geçiren karanlık ve şeytani bir kadın yatıyor.

Mitolojiye uygun olarak, etiketin hedefi tüketiciyi cezbederek, satın alıp, bir yudum

içmek dışında başka bir seçeneğin olmadığı merak uyandıran bir dünyaya çekmek ve baştan çıkarmaktı. Karakter zengin ve göz alıcı bir yaklaşımla canlandırıldı ve romun içindeki tadı derinliğine hissettirmek için lüks altın varaktan olabildiğince yararlanılarak bu sonuç elde edildi.

## DURST Dijital Baskı Sistemi RSC'de 8 renk olarak basıldı

Ayrıntılara büyük özen gösterilerek basılan etiket, görselin detaylardaki karmaşıklıklarını yakalayarak ve kabartmalı mat altın varaklarında yardımıyla ve dikkat çekici detayların ortaya konmasıyla gerçekleştirilmiştir. "The Label Makers" bu işte Fasson Matt Wine FSC baskı altı malzemesini kullandı, etiket DURST Dijital Baskı Sistemi RSC'de 8 renk olarak basıldı ve daha sonra kabartmalı kalıp kullanılarak sıcak yaldız uygulaması yapılan etiket sonrasında ince işlemeli embossing uygulaması ile tamamlandı.

"The Label Makers etiketi tasarımdan gerçek etikete dönüştürme sürecinde harika bir iş çıkardılar ve başlangıçtaki vizyonumdan hareketle, yapılabileceğin en iyisinin yapılması ümidimi tam olarak yerine getirdiler."

Projenin, beklenen folyo blokajı ve örtücülüğü gibi birtakım baskı sonrası uygulamalardaki zorluklarının üstesinden gelinmesi gerektiği bilinciyle, doğru olarak gerçekleştirilmesi önemli bir süreç ve dikkat gerektirdi. "Bitmiş etiketi gördüğümde aklım başımdan gitti ve bundan sonra kesinlikle "The Label Makers" ile çalışmaya devam etmeye karar verdim" diyor, kurucu Cleao Farman.

The Label Makers'ın genel müdürü David Webster şunları ekliyor: "Etiketin amacı, markanın hikâyesini anlatmak ve tüketicilerle samimi bir etkileşim oluşturmaktır. Bu, görselin ince detaylarının özenle reprodukte edilmesi ve entrika ve gizemin özünü yakalamak için mat altın yaldızın liberal kullanımıyla başarılmıştır. Etiketin günümüze ulaştırılmış olmasından çok memnunuz." ■

KOENIG & BAUER

## Hayallerinizi katlıyoruz



Hayalinizdeki ambalaj için, üretim ihtiyaçlarınızı tam olarak karşılamak amacıyla özel olarak tasarlanan en geniş katlama yapıştırma makinası çeşitliliğini sunuyoruz.

**Koenig & Bauer Duran  
Karton Ambalaj Teknolojileri San. A.Ş.**  
Akcaburgaz Mah. 3122.Sk No:6 Esenyurt  
34522 İstanbul / Turkey  
info@duranmachinery.com

[duranmachinery.com](http://duranmachinery.com)

we're on it.





# Highcon dijital lazer kesim, kalıplı kesim makinalarının tahtını sallıyor

Derleyen: Mehmet Nihat KIRAY / Highcon Türkiye tek temsilcisi



**Kesme ve düşürme kalıp maliyeti yok**

**Kesme kalıp vs için depo raf alanı maliyeti yok**

**Ayar süresi 1-4 dakika**

**%90'a yakın komple ayıklama**

**Son derece kaliteli temiz kesim**

**Sanayi de kullanılan CO2 (karbondioksit) lazer teknolojisi**

Highcon dijital lazer kesim, analog konvansiyonel kalıplı kesim makinalarının tahtını sallıyor

## Analog-Highcon performans karşılaştırması:

Avrupa da kurulumu yapılan Highcon dijital lazer kesim makinesi ile 70 x 100 cm analog konvansiyonel kalıplı kesim makinesinin yan yana aynı iş için ayar ve üretim performansı karşılaştırıldı.

## Sonuç:

Doğru karşılaştırma için aslında bir işin bitim zamanı başlangıç alınmalı idi. Ancak bu yapılmadı. Highcon makine diğer analog makinaya kalıpların takılmasını bekledi. Bu konvansiyonel makinaya avans verilmesi olarak kabul edildi

Kesilecek iş çok küçük ebatlı parfüm kutusuydu, 70 x 100 formata 45 kutu sığdırıldı.

Highcon ayar süresi 4 dakika. Bu 4 dakikadan sonra Highcon kesim işlemine başladı. Analog makinada ayar süresi 3 saat sürdü.

Sonuçta 1.5 saat içinde Highcon 90 bin kutu kes-ti, konvansiyonel makine daha kesim ayarının yarısında idi. Henüz hiçbir kutu kesmemiştir.

Bir yıl süreli Higcon kesim makinesi analog konvansiyonel makine ayar ve üretim süresi karşılaştırması ve kesim sırasında gerekli kesme kalıp eleman ve makine ayar süresi maliyeti hesaplandığında konvansiyonel makine yerine Highcon makine kullanıldığında 1.100.000 avro gerçek bir kazanç sağlandığı tespit edilmiştir.

Bu demektir ki Highcon dijital lazer kesim makinesi iki yıl içinde amorti edilmiştir.

Dünya genelinde 70 adet Highcon dijital lazer kesim makinesi Avrupa, Amerika ve Çin'de satılmıştır ve üretim yapmaktadır.

Birkaç teknik bilgi vermek gerekirse;

- Lazer kesim hızı, 3.5 metre /saniye.
- Yeni iş ayar süresi sadece 5 dakika, tekrar iş ayar süresi 1 dakika dahi değildir.
- Herhangi bir iş üretim programı arasına girebilir ve makine dört dakikada üretime hazırdır.
- Birkaç önemli müşteri
- Highcon kullanıcısı bir kaç önemli müşteri şöyle; Hera Printing Corp., American Gretings Corporation, lxBxH, Verpackungen, Wihabo, Autajon, Pringraf, Heuchemer, Studio Impres.
- Bu firmalardan geri dönüş bilgileri alındığında gerçekten diğer makine ile karşılaştırdıklarında bu açıkladığım maliyetleri geri kazandıklarını ifade etmişlerdir.

Highcon dijital lazer kesim makinesi 2020 Haziran ayında Almanya'da Düsseldorf drupa fuarında 9. Salon, C50 standında üretim yaparken izlenebilir. ■

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

# hubergroup 2019 yılını değerlendiriyor

Furkan KARAGÖZ / hubergroup Türkiye Satış ve Pazarlama Müdürü

2019 yılı geçtiğimiz yıla göre ekonomide ve iş dünyasında dönüşüm ve toparlanmanın başladığı bir yıl oldu. Sektörümüzdeki firmalar ise bu yıl daha temkinli, daha kendi içinde iyileştirmelere odaklanan ve ihracat pazarlarını genişletme ve çeşitlendirme konularında çalışmalar yaptılar. Geçen yıl gerçekleşen döviz artışı oyunun kurallarını değiştirdi. Tüm sektörün iş ve geleceğe bakışı bir anda farklı bir noktaya doğru değişti. Tüm bu süreci doğru şekilde yöneten firmalar krizi fırsata çevirebilme konusunda gelişimler sağladılar. Bu süreci yeterli çaba ile yönetemeyen firmalarımız için ise işler biraz daha zorlaşacaktır. Verimlilik her alanda olduğu gibi sektörümüzde de çok daha fazla önem kazanacak.

Bu süreçte hubergroup olarak 2020 yılına daha güçlü ve gelecek adına ümitli şekilde giriyoruz. 2019 yılında bizler de daha verimli şekilde çalışarak, süreçlerimizi iyileştirip başarılı şekilde faaliyetlerimizi sürdürüp hedeflerimizi gerçekleştirmiş bulunmaktayız. Sektörle olan iş birliğimiz ve tüm faaliyetlerimiz tam hızıyla devam ediyor. 2020 yılında da tüm bu faaliyetlerimiz artarak devam edecek.

## Ink Academy ve sertifika programlarımız ile sosyal sorumluluk projemiz

2008 yılından beri sürdürdüğümüz programımızı bu yıl da büyük bir heyecanla gerçekleştirdik. Eğitimlerimiz bugüne kadar 5963 kişiye ulaştı. Şu ana kadar toplam 275 eğitimi yüksek memnuniyet oranlarıyla gerçekleştirmiş bulunmaktayız.

Aydın Üniversitesi ile yaptığımız iş birliği ile 2018 yılında başlattığımız Matbaa Yöneticiliği Sertifika Programımızı, 2019 yılında da Esnek Ambalaj Yöneticiliği Sertifika Programımız ile devam ettirerek esnek ambalaj sektöründeki firmalarımıza gerekli desteği vererek büyük bir başarı elde ettik.

2017 yılının sonunda başlattığımız Meslek Lisesi Sektör Meselesi projemiz 2019 yılında da tüm hızıyla devam etmiştir. Bir sosyal sorumluluk projesi olarak ele aldığımız projemizde bu yıl hem İstanbul'daki okul sayımızı arttırdık hem de İzmir'de yeni bir Meslek Lisesini projemize katarak ciddi biçimde genişlettik. Projemizin sektör tarafından sahiplenilmesi ve dalga dalga büyüyor olması bizleri gururlandırıyor. 2020 yılında tüm hızıyla projemizi devam ettireceğiz.

## Yeni gelişmeler ve hedeflerimiz

hubergroup Türkiye olarak bu yıl sektörümüze ticari matbaacılık ve ambalaj sektörüne hitap eden ve kurumu ile oldukça başarılı bir performans gösteren Eco-Perfect Dry serisini geliştirdik. Bu seri ile birlikte ofset baskı yapan üreticiler için oldukça önemli bir konuda gelişme sağlamış olduk.

2019 yılının Ekim ayında Avrasya Ambalaj Fuarı'na tam kadro olarak katılım gösterdik. Uluslararası birçok ziyaretçi olan fuarda standımız yine oldukça fazla ilgi görmüş durumda.



Bu fuarda New V Cure dediğimiz UV kürleme cihazımızı sergiledik. Bu cihaz UV kürlemenin tam anlamıyla gerçekleşip gerçekleşmediğini ölçen yeni bir teknoloji. Bu cihazımızı 2020 yılında piyasaya sunacağız. Yine 2020 yılında Avrasya Ambalaj Fuarı'na katılım göstereceğiz.

Sektördeki tüm firmalarımızın ihracat yapabilmeleri ve yurtdışındaki rakiplerinden farklılaşabilmeleri adına özellikle global markaların oldukça önemseydiği çevreci ve sürdürülebilir politikalarımıza ve bu konuda uluslararası geçerliliği olan sertifikaya (C2C:cradletocradle) sahip bir üreticiyiz. Bu sertifikamızı ve sürdürülebilirlik yolculuğumuzu sektörümüzün çok değerli mesleki örgütü olan KASAD aktivitesinde anlattık. Ve yine Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin organize ettiği Uluslararası Ambalaj Kongresi'nde Sürdürülebilirlik ve Gıda Ambalajı konulu sunumlarımızı gerçekleştirdik. 2020 yılında Sürdürülebilirlik konusunda marka sahipleri ve markalara yön veren ajanslarla çok daha fazla iş birliği gerçekleştireceğiz.

Karton ambalaj sektöründe kullanılmak üzere 2018 yılında denemelerini gerçekleştirdiğimiz Alpha Smart serimizi sektörün hizmetine sunmuş bulunmaktayız. Bu seri ile birlikte karton ambalaj sektöründe hızlı kuruyan, ekonomik, baskı sonrası işlemlere dayanımı olan ve yüksek hacimli işler için uygun ürün ihtiyacını rahatlıkla karşılayabiliyoruz.

Gıda ambalajında kullanılan IML (in-mould-label) etiket olarak tabir ettiğimiz baskı kategorisine uygun olan yeni serimizi de 2019 yılının sonlarına doğru piyasaya sunduk. 2020 yılında da IML üreticilerine bu konuda hizmetimize devam edeceğiz. MGA Corona Label serimiz hızlı kuruma ve baskı sonrası süreçlere uygunluk gibi özellikleri ile sektördeki önemli bir boşluğu dolduruyor.

## 2020 yılından beklentilerimiz

Sektörümüzde üretimin ve özellikle ihracat yapabilmenin ülkemiz ekonomisi için oldukça faydalı olduğunun da farkındayız. İşte tam da bu noktada hubergroup olarak bize düşen görevin, sadece iç piyasa ürünleri ile değil ihracat yapan müşterilerimizin ürünleri ile de bir adım önde olmasını sağlayarak, ürünlerin marka algısını yüksek tutulmasının desteklenmesi kanısındayız. hubergroup olarak sürdürülebilir fikirler, kavramlar ve ürünler bizim için son derece önemlidir ve bizler hubergroup baskı mürekkebi uzmanı olarak sorumluluklarımızın bilincindeyiz.

2020 yılının ülkemiz ve sektörümüz için iyi bir yıl olmasını temenni ediyoruz ve hubergroup Türkiye ailesi olarak sektörümüzün yeni yılını kutluyoruz ve başarılarla dolu bir yıl olmasını diliyoruz. ■



# 2020 yılının sektörümüzde ‘İnovasyon’ yılı olmasını diliyoruz

Öncü GÜYER / Elektroser Büro Makineleri A. Ş. Genel Müdürü

“Eski tip ve teknoloji ile üretim ve iş yapma alışkanlıklarını bırakamayan firmaların üzülerken yeni ekonomiye dayanamayacaklarını düşünüyorum.”



Elektroser ailesi olarak Türkiye’de yerleşik ve basım işine gönül vermiş tüm matbaaların, esnek ambalaj ve etiket üreticilerinin, dijital iç ve dış mekân baskı yapan tüm reklam firmalarının ve fotokopi, yazıcı ve yazılım hizmetleri bütününde ofis otomasyonu hizmeti verdiğimiz tüm değerli müşterilerimizin yeni yılını kutlarız.

Dünya ekonomisinin yeni denge arayışlarında geçirdiği zorlu 2018 ve 2019 yıllarından sonra 2020 yılının herkese bol kazançlar getirmesini dilerim.

**Eski iş yapma alışkanlıklarını terk edemeyen firmalar, gün geçtikçe ve hızlanarak kan kaybediyorlar**

Dijitalleşmenin daha da güçlenerek damga vuracağı 2020 yılında, eski tip ve teknoloji ile üretim ve iş yapma alışkanlıklarını bırakamayan firmaların zorlanacaklarını, bunlardan birçoğunun üzülerken yeni ekonomiye dayanamayacaklarını düşünüyorum. Tüm ekonomik veriler, inşaat, perakende, sanayi, otomotiv ve bankacılık gibi sektörlerde faaliyet gösteren fakat inovasyona önem vermeyen firmaların çok zorlandıklarını, eski kâr ve ciro hedeflerine ulaşamadıklarını gösteriyor. Kısaca eski iş yapma alışkanlıklarını terk edemeyen firmalar,

hangi sektörde olursa olsun gün geçtikçe ve hızlanarak kan kaybediyorlar.

Elektroser olarak 2020 yılının sektörümüzde ‘İnovasyon’ yılı olmasını tüm kalbimizle diliyoruz. Tek bir kelimenin ne kadar çok anlam ifade ettiğini inovasyon kelimesinin kendisinde görebiliriz. İnovasyon herkesin çok hoşuna giden bir kelime olsa da onun gerekliliklerini kendi işlerine uygulamak ya da diğer bir deyişle bunu ete ve kemiğe büründürmek birçok firma için çok zor oluyor. İnovasyon yolunda hızlı adımlar atan firma sayısı da aslında hiç de azımsanamayacak kadar fazla görünüyor. Doğal seçim kanunları doğrultusunda bu firmalar öncü olma rolünü üstleniyor ve hızlıca sürüden ayrılıyorlar.

**2020 yılı doğal olarak drupa senesi olacak**

Biz de bu inovasyona tam destek olabilmek için dijital baskı ve yazılım çözümlerimizle, inovasyon yoluna çıkan ya da çıkmayı hedefleyen tüm firmalara destek olmayı arzuluyoruz. 2020 yılı doğal olarak drupa senesi olacak.

Yatırımlarını bugüne kadar ertelemiş, farklı çıkış yolları arayan tüm firmalar için belki de bu drupa son durak olacak gibi duruyor. Silkelenenin, üretim, satış ve stok maliyetlerinin gerçekten gözden geçirilmesi kaçınılmaz duruyor. Bunun üzerine yeni iş modellerine geçen, satış ve pazarlama ağını güçlendiren, internet kanalında yer alan ve veri üzerine odaklanan firmalar sürüden ayrılarak hak ettikleri başarı noktasına ulaşabileceklerdir.

**Elektroser olarak bu yolculukta birçok firmaya destek olmak esas amacımızdır**

Elektroser olarak bu yolculukta birçok firmaya destek olmak esas amacımızdır. Düşük kur ve faiz ortamının devam edeceği, istikrarlı ve güvenilir bir yatırım ortamı sunacak bir 2020, bu dijital dönüşümün artarak devam edeceği bir yıl olacaktır.

2020 yılının sektörümüzdeki tüm firmalara başarı ve inovasyon getirmesini ve herkese aileleri ile birlikte mutlu ve sağlıklı bir yıl geçirmesini gönülden dilerim. ■

# 2020 yılına daha pozitif beklentilerle geçiş yapıyoruz

Hamdi KAYMAK / Aras Grup Genel Müdürü

**Genel yatırımların yavaşladığı dönemlerde dahi yatırım istikrarını koruyan bir markamız var: HORIZON**

2019 yılına özellikle 2018 Ağustos ayında başlayan hızlı kur değişimleri ve sonrasında neredeyse duran yatırımlar sebebiyle çok temkinli bir başlangıç yapmıştık. Fakat özellikle finansal alandaki zorluklara rağmen yılın toplamında beklentilerimizin biraz daha üzerinde bir yatırım hareketliliği içinde yılı tamamladığımızı memnuniyetle ifade etmek isterim. Aras Makina olarak özellikle HORIZON baskı sonrası sistemleri ve SBL otomatik kesim makineleri kurulumlarına önceki dönemlerde olduğu gibi herhangi bir yavaşlama olmadan devam ettik. Bizim genel yatırımların yavaşladığı dönemlerde dahi yatırım istikrarını koruyan bir markamız var: HORIZON. Baskı sonrasına yönelik hem dijital hem de konvansiyonel matbaacılıkta ağırlıklı olarak kapak takma makineleri, şekilli kesim makineleri, harman makineleri, kırım-katlama makinelerinde Horizon yatırımları bu dönemde devamlılığını korudu. Yine otomatik kesim ve sıcak yaldız sistemlerinde pazar liderimiz SBL, 2019 yılı içinde yine en çok tercih edilme özelliğini korumaya devam etti.

**Yılın son çeyreğinde aynı anda 3 adet KOMORI web ofset baskı makinesi yatırımı için sipariş verildi**

2019 yılı içinde bizi en çok memnun eden, KOMORI kurutmalı web baskı makineleri yatırımdan bahsetmek isterim. Biliyorsunuz son 2 yıl içinde 4 adet Komori web ofset baskı makinesi kurulumu gerçekleştirmiştik. Yılın son çeyreğinde aynı anda 3 adet KOMORI web ofset baskı makinesi yatırımı için sipariş verildi. Dünyadaki web ofset baskı pazarında en yüksek paya sahip olan KOMORI System 38S web ofset baskı makineleri, bu tercih üstünlüğünü Türkiye baskı pazarında da sürdürüyor. Baskı kalitesindeki yüksek kalite ve verimlilik beklentisi, bu alanda faaliyet gösteren baskı firmalarının KOMORI teknolojisine yönelişini arttırmakta. Bu yatırım talebi ilgisi bizi önümüzdeki dönem yatırımları için de heyecanlandırmakta. Görebildiğimiz kadarıyla özellikle bu son yeni teknolojik yatırımlar özellikle okul kitabı baskı sektöründeki yatırım taleplerini tetikleyecek gibi görünmekte. Özellikle kitap yayıncıları önümüzdeki dönemde kurutmalı web baskı makinelerine yöneliş daha da arttırıcı bir talep artışında bulunacaklar diye düşünüyoruz. Üç adet web baskı makinesinin aynı zamanlı siparişi sadece Türkiye için değil dünya ölçeğinde de çok önemli bir haber. Bu sebeple 2020 yılına daha pozitif beklentilerle geçiş yapıyoruz.

Biliyorsunuz 2018 yılından 2019’a geçiş ve yılın ilk yarısında en önemli sorunumuz finans sistemindeki sorunlardı. Hem



finansla ulaşmak hem de uygun maliyetli finansla ulaşmak temel problemlerimizin başındaydı. 2019 ikinci yarısı ile birlikte finansman alanında göreceli bir iyileşmeden bahsedebiliriz. Özellikle faiz oranlarında yılın son çeyreğinde kayda değer pozitif gelişmeler gerçekleşti. Bu sebeple de 2020 yılına yönelik yeni yatırımlarda göreceli bir yükseliş beklentisinden bahsetmek mümkün.

Türkiye yüksek teknolojiye sahip, üst klasman grubunda üretim yapma becerisine sahip ve matbaacılık alanında dünya pazarı ile rekabet edecek durumda. Ambalaj sektöründe aynı zamanda yüksek oranlı ihracat yapılabilme kapasitesine sahibiz. Bu rekabetçi konumu korumak ve pazar payını arttırmak için yüksek teknoloji yatırımların devamlılığı gerekiyor. Dolayısıyla emek yoğun alanlarda, teknoloji/otomasyon yoğun alanlara geçiş için yatırımların devamlılığı önemli. Örneğin bizim uzun yıllardır temsilciliğini yürütmekte olduğumuz KOMORI firması birçok teknolojinin ilk geliştirici ve uygulayıcılarından. 1990’ların başında geliştirdiği “otomatik kalıp değiştirme ve inline lak” sistemlerine ihtiyaç var mı sorusu soruluyordu. Bugün yapılan yatırımların tamamında otomatik kalıp değiştirme ve inline lak sistemleri neredeyse standart olarak tercih edilmektedir. Mümkün olduğunca birçok üretim aşamasının tek geçişte yapılabilmesi, minimum fire, minimum enerji sarfıyatı ile maksimum kalite ve verimliliği sağlayabileceğimiz yatırım tercihleri artık vaz geçilmezimiz olmak zorunda.

2020 yılı aynı zamanda drupa fuarı yılı. Drupa fuarları her zaman birçok yeni teknoloji lansmanının da yapıldığı platform olma özelliğini azalsa da devam ettirmekte. Ertelenen bazı projelerin hem finansman alanındaki iyileşmeler hem de drupa fuarının da motivasyonu ile 2020 yılı içinde gerçekleşebileceği öngörüsünü taşıyoruz. Bu sebeple yeni yılda sektör yatırımlarında yavaş da olsa yatırım talebinin artacağı beklentisi içindeyiz. Umarız bu pozitif beklenti doğrultusunda hem genel ekonomi hem de sektörümüz için iyi bir yıl geçiririz. ■



# 2020'de teknolojik gelişimi doğru yorumlayan kazanacak

Teknolojik gelişimi doğru yorumlayanlar, inovatif düşünce ve uygulama cesareti olanlar kazanacak.

*Rıza Başoğlu / Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı*

## Başarılı yöneticilerin bugünler için planları olurken, yarınlar için de stratejilerinin olması gerekiyor.

Dünya genelinde hem bireyler hem şirketler, yeniliğe kolay kolay adapte olamayabiliyorlar. Çünkü alışlagelmiş olan bir yapı mevcut. Öğrenilmiş bilgileri ve deneyimleri unutabilme becerisi ise aslında tam da günümüz dünyasında yeniliğin önünü açabilecek olan sihirli davranışlardan birisidir. Yöneticilere departmanlarını, tıpkı departmanın patronu gibi yönetmelerini tavsiye ederim. Başarılı yöneticilerin bugünler için planları olurken, yarınlar için de stratejilerinin olması gereklidir. Genç nesillere ise en büyük tavsiyem, realist düşünmekten ve idealist olmaktan hiçbir zaman vazgeçmesinler. Her zaman, doğru bildiklerini, her yerde ifade etsinler. Gelecek, gençlerle şekillenecektir. Teknolojik gelişimi doğru yorumlayanlar, inovatif düşünce ve uygulama cesareti olanlar kazanacaktır.

## Mevcut değerleriyle, genç kadroları harmanlayanlar geleceğe yön verecek

Şirketlerde tecrübeli kadroların yanında genç nesillere de fırsat yaratmak önemli.

Şirketler, mevcut değerleri ile genç kadroları harmanladıklarında geleceğe yön vereceklerdir. İşletmelerde, alanında tecrübeye sahip deneyimli insan kaynağı zaten mevcuttur. Bunların yanına, yeni mezun olan, farklı ideal ve hedefleri bulunan yeni jenerasyon bireyleri kazandırmak aslında geleceğe yatırım yapmak anlamına da gelecektir. Şirketten şirkete dolaşan tecrübeli insan kaynağı, işletmelerin sadece kısa vadede sorunlarına çözüm olabilir. Ancak, işletme körlüğü veya iş körlüğü yaşamayan idealist genç ve dinamik kadrolar, tecrübeli kadroların mihmandarlığında olurlarsa, firmayı uzun vadede hedeflerine taşıyacaklardır. Tabi burada önemli olan bir diğer konu da ciddi anlamda tecrübeye sahip olmayan genç nesillere de iş alanlarının açılması gereklidir. Zira genellikle verilen iş ilanlarında, “tecrübeli personel” arayışı mevcuttur. Acil tecrübeli personel ihtiyacı aslında bir sonuçtur. Bunun gereksinim duyulması büyük oranda daha



önce oluşan yönetim hatalarının veya amaca uygun organizasyon kurulamamasının bir sonucu olarak da ortaya çıkmaktadır. İşler sıkıştığında insan kaynağı almak yerine; tecrübeli personelin işlerin normal akışı sırasında muhtemel değişimleri öngörerek tecrübe ile genç nesilleri yetiştirmeye başlaması, işletmelerin çok daha menfaatine olacaktır.

## Krizler, değişen hızlı ayak uydurma ve çözüm üretme becerilerini artırıyor

2017 yılının sonunda başlayan ve 2018 ve 2019 yıllarında kendini hissettiren ekonomik daralmayı, her sektör, hemen hemen eşit oranlarda hissetti. 2019 yılının son çeyreği itibarıyla bakıldığında hem Türkiye hem de sektörlerimiz bir toparlanma eğilimi içindedir. Çünkü, yaklaşık on yılda bir, bir kriz yaşama geleneğine sahip olduk. Her bir krizin bizlerden götördüklerinin yanında, bizlere kazandırdığı birçok şey de bulunuyor. Krizler, değişen koşullara hızlı ayak uydurmamızı ve çözüm üretme becerilerimizin gelişimine katkı sağlıyor. Az önce de ifade ettiğim gibi Türkiye'nin ekonomik anlamda küçülmesiyle birlikte, içinde bulunduğumuz endüstriyel reklam sektörü de küçülmüştür. Daralan alanlardan çıkmak ve büyümek içinse, nitelikli kadrolara ihtiyaç vardır. Realist olmak önemlidir, ancak

onun kadar önemli bir diğer konu da idealist olmaktır. Bu coğrafyada sürdürülebilir başarılar için iki yaklaşımı harmanlayan bir yapıya ihtiyaç vardır. Firmaları başarıdan uzaklaştıran birçok neden vardır. Rasyonel kullanılmayan sermaye, nitelikten ve verimlilikten uzak organizasyonlar, maliyet analizlerinin doğru yapılmaması, aktif varlıklara göre doğru belirlenmeyen büyüme hedefleri gibi etkenler firmaları finansal olarak darboğaz içine sürükleyebilmektedir. Dolayısıyla firmalar, krizleri daha ağır hissetmişlerdir. Her platformda belirttiğim gibi Türkiye dinamik ve büyümek mecburiyetinde olan bir konumdur. Bunu yapacak olan da ülkemizden yetişecek nitelikli kadrolar olmalıdır. Çünkü işletmelerin, maliyet olgusunu göz ardı ederek, kârlılıklarındaki başa baş noktayı düşürme eğilimlerine bağlı satış artırma beklentileri, ciddi finansal problemlerin yanı sıra hizmet kalitesinin bozulmasına ve dolayısıyla mağdur müşteriler oluşmasına sebep olmaktadır. Oysa, bunun yerine inovatif çalışmalara ağırlık vermek gerekir ki, bu çalışmaları yapabilmek içinde nitelikli kadrolar gereklidir.

## 2020'nin ikinci çeyreğinden sonra ekonomide toparlanma devam edecek

Son yıllardaki daralma ile birlikte, iş dünyası iş yapmayı özledi. Yaşadığımız her krizde görüyoruz ki, krizler yakınmalar ile geçmiyor. Bu nedenle, üretim ve tüketim sarmalının içinde olmalıyız. Çünkü, hepimiz biliyoruz ki, “Üretmezseniz, tüketemezsiniz. Tüketmezseniz, üretmez ve büyüyemezsiniz”. Bu bir döngüdür. Kısaca, şartlar ne olursa olsun, işletmeler üretmek ve gelişmek durumundadır. 2020 yılının ikinci çeyreğinden itibaren, ekonomide toparlanma devam edecektir. 2020'den, oldukça umutluyuz. Aynı zamanda, teknolojinin nereye gittiğini yorumlayabilmek gerekir. Sonrasında, gelişen teknolojilerin, içinde bulunduğunuz pazara etkisi analiz edilmelidir. Sonuçta hedef, en uygun ürün ile en uygun pazarı bir araya getirebilmektir. Her bir firma yatırım analizlerini de iyi yapmalıdır. Teknoloji geleceğinizi şekillendirecek bir araçtır. Bu nedenle, uzun süreli ve kalite normlarını kaybetmeyerek, iş

hacmini geliştirmeye dönük yatırımlar yapılması gereklidir. Ve asla, işletmenizin gelecek hedefleri açısından katkı sağlayamayacak ve fonksiyonları gelişmeyen, teknolojisi eski ve servis organizasyonu yetersiz ekipmanlara yatırım yapılmamalıdır. Bu tip ekipmanların, başlangıçta satın alma maliyetleri düşük olsa da kullanma maliyetleri ve kalitesi düşük üretimler nedeniyle, yatırımcıya maliyeti çok daha yüksek olacaktır.

## Ekipman ve boya sektörleri birlikte çalışmalıdır

Dijital baskıdaki değişimle birlikte, boya teknolojisindeki gelişmeler kullanım alanlarını belirliyor. Dijital baskı makineleri teknolojisinde önemli yenilikler devam ediyor. Her bir ürünün, mürekkep seçeneği de farklı oluyor. Bu anlamda iki konunun, bir arada ilerlemesine ihtiyaç vardır. Ekipman ve mürekkep- boya üreticilerinin birlikte hareket etmesiyle birlikte, ortaya çıkacak ürünler ile niş pazarlara giriş sağlanmaktadır. Bu gelişmeler sayesinde, folyo, cam, ahşap, duvar kâğıdı, seramik gibi pazarlara ulaşılmaya başlanmıştır. Bugün dijital baskı, iş yerlerinin yanı sıra, yaşamımıza ve evlerimizin içine kadar girmiştir. Özetle dijital baskının, reklam, tekstil, dekorasyon, turizm, seramik, mobilya, cam, promosyon gibi her yerde olduğunu söyleyebiliriz. Bu sektörlerin hepsi bugün doğrudan dijital baskının bir müşterisidir. Bu anlamda, içinde bulunduğumuz değerın kıymetini bilmeliyiz. ■



**dijital ve baskı 3D**  
www.dijitalbaskive3d.com

## SEKTÖREL İLETİŞİM AĞI

Abonelik için lütfen mail atınız  
info@dijitalbaskive3d.com





FESPA Eurasia 2019'un açılış konuşması, ARED Başkanı Ahmet Özdemirel ve FESPA Başkanı Christian Duyckaerts tarafından yapıldı.



ARED Başkanı Ahmet Özdemirel, İstanbul Ticaret Odası 30 No'lu Bilgi, İletişim ve Medya Meslek Komitesi'nin başlattığı Endüstriyel Reklam Ürünleri Sektörü Araştırma Raporu'na ARED'in sektörel bilgi ve birikimiyle destek verdiğini ve bu sayede sektörün artık rakamlarla tanımlanabildiğini vurguluyor.

FESPA Başkanı Christian Duyckaerts, Avrasya bölgesinden gelen bütün ziyaretçi ve fuar katılımcıları ile fuarın ana sponsoru olan Mimaki'ye teşekkür ediyor ve "Baskı sektörünü geliştirmek için FESPA olarak bizler Avrasya bölgesindeki baskı ve endüstriyel reklam uzmanlarını desteklemeye devam edeceğiz" diyor.



# FESPA Eurasia 2019'da ziyaretçi rekoru

FESPA Eurasia 2019, İstanbul Fuar Merkezi (İFM)'nde 5-8 Aralık'ta "FESPA Eurasia ile Potansiyelini Keşfet" sloganıyla gerçekleştirildi. Sektör için oldukça verimli bir fuar ortamının oluşmasına olanak tanıyan fuar 10.477 ziyaretçi çekti.

FESPA'nın ve sektörün Türkiye'deki tek temsilcisi ARED'in ortaklığıyla gerçekleştirilen FESPA Eurasia fuarının yedincisi, 5-8 Aralık 2019'da uluslararası unvanıyla İFM'de düzenlendi.

Fuar boyunca ziyaretçiler; geniş format dijital baskı, serigrafi baskı, ticari baskı, tekstil baskı, konfeksiyon süsleme ve endüstriyel reklama dair en son ürün ve trendleri inceleme fırsatını buldular.

On dokuz yıllık birikimi bulunan ARED'in ilk

günden bu yana kurduğu güçlü sektörel bağlar ve eğitim kurumlarına verdiği destekle geliştirdiği ilişkiler sayesinde ARED - Club FESPA standı sektör temsilcileri için bir araya gelme şansını edindikleri bir uğrak noktası haline geldi. Fuarı ziyaret eden, geleceğin sektör temsilcisi olacak öğrencilerin sektörü birebir gözlemleme ve yeni, çeşitli uygulamaları inceleme imkanına ulaştığı FESPA Eurasia 2019'da ARED - Club FESPA standı, iş birliğindeki okulların da uğradığı, çeşitli oda ve derneklerin tanışma imkanı bulduğu

hareketli bir alan oldu.

Yıl boyunca ARED faaliyetlerine destek ve katkı sağlayan kişi ve firmalara teşekkür belgeleri ve plakette takdim edildi.

FESPA Eurasia Fuarı için gelenekselleşen Katılımcı Partisi, Choppers Point'te düzenlendi ve FESPA - ARED ekipleri fuar katılımcılarını ağırladılar. Açılış konuşmasını FESPA Eurasia Satış Müdürü Betül Binici ve FESPA Fuarlar Grup Satış Müdürü Michael Ryan yaptı.

FESPA Fuarlar Grup Satış Müdürü Michael Ryan: "FESPA Eurasia'nın başarısı her yıl katlanarak devam ediyor. Desteğiniz için çok teşekkür ederiz, FESPA için inanılmaz bir yıl oldu, fuarımızı sizin katkılarınızla gerçekleştiriyoruz, hepimize destekleriniz için çok teşekkür ediyoruz." dedi.



## FESPA Eurasia 2019'un Öne Çıkanları: Nitelikli Uluslararası Ziyaretçi ve Hareketli Etkinlik Alanları

FESPA Eurasia 2019, fuara hareket katan yeni etkinliklerle dolu bir fuardı.

### E-İhracat seminerleri

FESPA Eurasia 2019 fuarı kapsamında ARED ve Worldef iş birliği ile E-İhracat Seminerleri düzenlendi. Seminerlerin ilk gününde sırasıyla, ARED Yönetim Kurulu Üyesi ve İhracat Komitesi Başkanı Mustafa Göktürk ile Worldef Kurucu Başkanı Ömer Nart'ın açılış konuşmalarıyla başlayan programın ilk gününde T-Soft CEO'su Ömer Arıkan E-İhracat'ta E-Ticaret Altyapısı, Pro Translate Kurucu Ortağı Kerem Kalkancı Lokalizasyon, Worldef Danışmanlık Direktörü Hakan Enes Ermiş Global Pazarlar, Miujoy Kurucusu Elif Serim E-İhracat'ta Başarı Hikayeleri, Ant Decor Kurucusu Burak Aykut E-İhracat'ta Başarı Hikayeleri ve İnter Patent Genel Müdürü Tolga Duman Marka&Patent Tescili konulu sunumlarını gerçekleştirdiler.

E-İhracat Seminerleri'nin ikinci gününde yine ARED Yönetim Kurulu Üyesi ve İhracat Komitesi Başkanı Mustafa Göktürk ile Worldef Kurucu Başkanı Ömer Nart'ın açılış konuşma-



larının ardından Digital Partners CEO'su Tunç Günbey E-İhracat'ta Dijital Pazarlama, Cdek Kargo Şirketi Satış Direktörü Çetin Balekoğlu E-İhracat'ta Lojistik, Digital Media World Kurucu Ortağı Merve Arık E-İhracat'ta Hedef Kitle Analizi, Keynes Danışmanlık Kurucusu Ahmet Emre Bükcü E-İhracat'ta Devlet Teşvikleri ve E-com Group Kurucusu Batuhan Çirimi Amazon'da Satışın Sırrı konulu sunumlarını gerçekleştirdiler.

### Endüstriyel Reklam Atölyesi

Endüstriyel Reklam Atölyesi'nde fuar boyunca her gün İlyas Kılavuz (Unifol) tarafından "Araç Kaplama", Şaban Beyler (İstanbul Reklam) tarafından "CNC Router ve Lazer Uygulamaları", Tabela Ustası Hasan Gürşan tarafından "Tabela Yapımı", Asım Doğan (Ateş Neon) tarafından "Neon Uygulama" uygulamaları yapıldı.

### Print Make Wear İstanbul

Print Make Wear alanı, baskı ve endüstriyel reklam fuarı FESPA Eurasia'da ikinci defa yer aldı. Ünlü İtalyan baskı uzmanı Angelo Barzaghi serigraf baskı sunumlarıyla T-shirt baskı teknikleri konusunda bilgi verdi ve ziyaretçilere kendi T-shirtlerini basma deneyimi yaşattı.

### World Wrap Masters Eurasia: Araç kaplama ve daha fazlası

FESPA'nın küresel kaplama etkinliği World Wrap Masters'da yarışmacılar, araç ve farklı objeleri vinillerle kaplayarak 3 turdan oluşan yarışmanın sonunda uzmanlardan oluşan jüri tarafından değerlendirildiler. Yarışmanın kazananı 24-27 Mart 2020'de Madrid, İspanya'da gerçekleşecek olan ve gerçekleşen Wrap Masters yarışmalarının diğer birincileri (Afrika, Brezilya, Asya ve Meksika birincileri) ile birlikte World Wrap Master 2020'de yarışmaya hak kazandı. ■

ARED Yönetim Kurulu, FESPA Yönetim Kurulu'na hediyesini takdim etti. Ardından FESPA Yönetim Kurulu Başkanı Christian Duyckaerts, Başkan Yardımcısı Christophe Aussenac ve Yönetim Kurulu Üyeleri Anders Nilsson, Enrico Steijn, György Kovács, Lascelle Barrow, Olav Skilbred, Thomas Struckmeier, Daniel Sunderland, CEO Neil Felton ve ARED Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla fuar alanındaki standlar gezildi.

Dünyada ilk kez uygulanan kaplama çalışmalarıyla öne çıkan GMG Garage ise dünyada yine bir ilk olan aracını görücüye çıkardı. Yapımı 3 ay süren 1 milyon Swarovski taştan oluşan kaplamaya sahip otomobil fuarda büyük ilgi topladı.





# Fujifilm rekabetçi çözümlerle FESPA Eurasia 2019'a katıldı

Ana bayii Performans Dijital standında fuara katılan Fujifilm Türkiye, fuarda Mejet, Vybrant ve Jingwei markalarını öne çıkardı.



Fujifilm Türkiye 5 – 8 Aralık 2019 tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilen FESPA Eurasia 2019 fuarına katıldı. Fuarda Türkiye ana bayii Performans Dijital standında sergilenen Fujifilm çözümleri giriş-orta seviye reklam ve endüstriyel baskı yapan işletmelerinin ihtiyaçlarını hedefliyordu. Fujifilm Türkiye & MEA Satış ve İş Geliştirme Müdürü Kerem Ege fuarda sorularımızı yanıtladı.

## FESPA Eurasia'da hangi ürünleri sergilediniz?

FESPA Eurasia 2019'a ana bayimiz Performans Dijital'in standında katıldık. Fujifilm Vybrant UF10 UV 130 x 250 cm flatbed, MEJET ürün gamı altında 180 UV rulodan ruloya baskı makinesi, 60 x 90 cm küçük flatbed baskı makinesi, 160 cm eko-solvent ürün grubu ve JWEI tablalı kesici ürünümüzü sergiledik. Kendi mevcut müşteri portföyümüze ve fuar ziyaretçilerine yeni ürünlerimizi tanıttık. Daha önce alt yapısını oluşturup sonuçlandıramadığımız satış görüşmelerimiz için fuarda el sıkışmış olduk. Kısacası beklediğimiz kadar olmasa da keyifli bir fuar oldu diyebiliriz.

Sorumlu olduğumuz gelişmekte olan Türkiye, Orta Asya, Orta Doğu ve Afrika pazarları için daha rekabetçi ürünlerle ürün portföyümüzü zenginleştirmek istedik. İki yıllık Ar-Ge, 1 yıllık gerçek müşteri denemeleri sonrası FUJIFILM'in kendi mürekkeplerine uygun yüksek kalitede baskı yapabilen, sağlam, daya-

nıklı ve az servis ihtiyacı gerektiren ekipmanlar geliştirdik. Bu ürün grubunu MEJET markası altında tüm bölgelerde satışa sunduk.

## Kafalar Fujifilm'den mi?

Çoğu modeller de fiyat/performans sonucundan en çok memnun kaldığımız endüstriyel Toshiba kafalar kullandık. Kullanılan baskı kafası Toshiba'nın uzun ömürlü, dayanıklı, kendi mürekkeplerimize çok uygun bir teknolojisi var. Belirlenen ortam şartları ve bakım performansını sağlarsanız mürekkekimizle uzun yıllar sorun çıkarmadan çalışabiliyor. Ortam şartlarının kötü olduğu, kötü bakım yapılan, kötü malzeme kullanılan, operatörün eğitimsiz olduğu ve riskli hareketler yaptığı işletmelerde çok kısa sürelerde bile kafa değiştirilebilir. Kafalar için kurulum sonrası bir yıl elektronik garantisi veriyoruz. FUJIFILM Mürekkepleri ile kullanıldığı sürece zaten sorun olmuyor. Müşterinin talebi ile UV makineler için GEN5, Kyocera, Konica kafa alternatifleri sunabiliyoruz. Kendi markamız olan Dimatix kafalı ürünlerimizde kısa sürede pazarda yerini alacaktır.

## Fuarda JWEI kesim makinesinin ilk satışı gerçekleşti

### Kesim makinesinin menşei nedir?

JWEI Çin'in en büyük iki dijital tabla sonlandırma üreticisinden biri. Sahada

satışa başlamadan önce bir buçuk yıllık bir araştırma sürecimiz oldu. Görüşmeler yaptık ve dünyadaki kurulumlarını takip ettik. Sonunda el sıkıştık ve bölgemiz için distribütör olarak faaliyetlerimize başladık. Hali hazırda Birleşim Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan ve Lübnan'da zaten 20'nin üzerinde kurulumumuz var. Türkiye'de Sign İstanbul akabinde FESPA Eurasia'da ürünü sergiliyoruz. Fuarda ilk satışımızı gerçekleştirdik, fuar sonrası kurulumu gerçekleştirecek.

Kesicinin üzerindeki önemli bütün kilit teknolojileri Avrupa ya da Japon menşeli. Örneğin router kafalar bir Japon üreticiden, bıçak ve sair hassas parçaları Almanya'dan, 4 mm kalınlıktaki halı İtalyan, yazılımlar yabancı ülkeden. Dolayısıyla kesicinin tüm değerli parçaları dışarıda üretiliyor. Çin'de sadece montaj yapılıyor.

## "JWEI ürün grubunda yüzde elliye varan bir yatırım maliyeti avantajımız var"

### Fiyat avantajınız nedir?

JWEI ürün grubunda dünya genelinde bilinen markalarla nerdeyse yüzde elliye varan bir yatırım maliyeti avantajımız var. Tabii fiyat – performans değerlendirmesi yapmak daha doğru olacaktır.

Kurulum yaptığımız müşterilerimizle görüştüğümüzde, son derece sorunsuz bir makine olduğu, sadece bıçak vb. sarf malzemeleri değiştirilerek istikrarlı bir şekilde çok uzun yıllar çalıştığını tespit ettik. Bu konu bizim için çok önemli. Çünkü temsil edilen ürünlerin arkasında Fujifilm markası var.

MEJET markası olsun, diğer partner firmalar olsun, belki fiyatımız piyasa fiyatlarından azda olsa bir miktar yukarıda olabiliyor ama günün sonunda çok kaliteli ürünler ile sorunsuz ve daha uygun sahip olma maliyetleri ile müşteri-lerimizi memnun ediyoruz.

Müşteriyi üzmeyen, servis noktasında da bizi yormayan ürün ve tedarikçi firmalarla çalışmayı tercih ediyoruz. Türkiye'de bizim satmadığımız ama kurulmuş yedi-sekiz adet JWEI makine var. Sahipleriyle görüştük sarf malzeme ve ufak tefek yedek parça konusunda talepleri başladı, destek vereceğiz.

### Türkiye'de temsilcisi var mıydı?

İki, üç farklı firma ile çalışmışlar daha önce, devamlılığı olmamış. O yüzden FUJIFILM ile çalışmayı tercih ettiler. Hem reklamcılık hem tekstil hem de ambalaj grubu var. 2020'de Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na katılmayı planlıyoruz. Katılırsak bu ürün grubunu da

orada sergileyeceğiz. İstanbul'daki demo merkezimizde her zaman bir makine müşteri demoları için hizmet vermeye hazır, ilgilenen herkesi bekleriz.

Türkiye'deki İnkjet ürün satış organizasyon yapımızı da değiştiriyoruz. Reklamcılık grubu giriş ve orta seviye çözümler 2020 yılında Marmara bölgesi haricinde artık bayi kanalı ile satılacak. Fujifilm Türkiye ofisi orta ve üst Segment tüm makine gruplarının satış ve pazarlama faaliyetlerine daha fazla odaklanacak. Ekonomik politik şartlar ne kadar değişken ve zaman zaman kötü de olsa 2019 yılı hedefimizi doğru koyduğumuzu ve gerçekleştireceğimizi öngörüyoruz. 2020 yılı içinde yeni ürün gruplarından çok ümitliyiz şu ana kadar gerçekleşen satış ve sipariş sonuçlarından çok memnunuz.

### Size bağlı kaç ülke var? Birinde işler kötü giderse diğeri dengeleyebiliyor mu?

On dokuz ülke oldu. Maalesef bölge ülkeleri en ufak olumsuz politik ve ekonomik gelişmelerden etkilenebiliyor. Ama biz Türk insanı bu koşullarda doğduk, dolayısı ile yeni, zorlu koşullara çok çabuk adapte olup kısa sürelerde çözüm üretebiliyor ve hedefe doğru emin adımlar ile ilerliyoruz.

Artık ne almak istediğini bilen, belirli bir tecrübeye erişmiş bir müşteri kitlesi var

### Ziyaretçiler neler soruyorlar?

Maalesef senelerdir aynı müşteri portföyüne hizmet veriyoruz, yeni müşteri sayısı çok az. Son iki fuarda şunu söyleyebiliriz: Artık ne almak istediğini bilen, belirli bir tecrübeye erişmiş bir müşteri kitlesi var. Ziyaretçiler artık satış sonrası detaylarını, servis yeteneğinizi, parça fiyatlarınızı ve satış aşamasında verilen sözlerin yerine getirilip getirilmeyeceğini, stokta sürekli mürekkep tutup tutmadığınıza kadar detay sorular soruyorlar. Bizim gibi büyük, güvenilir, kalite odaklı firmalarında önemi yavaş yavaş daha iyi anlaşıyor gibi.

### Ziyaretçi sayısının nasıl buluyorsunuz?

Beklediğimden düşük buldum. Havaların soğuk olması, aynı yılda 3 ay ara ile yapılan ikinci fuar ve sene sonu olması nedeniyle belki de normal. Bizim sektörümüz için aynı sene 3 ay ara ile iki fuarın artık hem ziyaretçi hem katılımıyı zorladığı çok net bir şekilde ortaya çıkıyor. Fuarların verimleri gün geçtikçe düşüyor. Belki burada sektörün derneği ARED'in taraf tutmaktan ziyade uzlaştırıcı bir yol izleyerek, "Arkadaşlar gelin, iki fuar fazla oluyor, senede yada iki senede bir fuarı birlikte yapalım. Herkes için daha verimli olsun, sektör kazansın demesi gerekiyor." Aksi takdirde önümüzdeki senelerde fuarlara katılacak firma bulmakta zorlanacaklar, iki fuar sistemi çok sürdürülebilir gözüküyor. ■





**Tekstil baskısında (D)evrim ve sonsuz tasarım gücü - Mimaki TS55-1800 süblimasyon transfer baskı makinesi,** Tessa Kooops'un tasarımlarını bastı. Ünlü tasarımcı Kooops Mimaki Eurasia standına gelerek, tasarımları hakkında bilgi verdi.

Arjen Evertse baskının aynı zamanda tasarım ile birlikte ele alınması gerektiğini hatırlatarak "Tessa Kooops ile yürüttüğümüz işbirliği çok başarılı sonuçlar sağladı. Dijital baskı çözümlerimiz sınırsız tasarım olanaklarının yanı sıra numune üretimi ve daha az telef oluşumu gibi faydaları ile sektöre katma değer sağlıyor" diyor.



## Mimaki Eurasia, FESPA Eurasia 2019'da gövde gösterisi yaptı

Dijital baskı profesyonelleri her türlü uygulama için aradıkları çözümleri Mimaki Eurasia standında buldu. Mimaki Eurasia, bugüne kadarki en büyük stant alanı ile sektöre buluştu.

Inkjet baskı teknolojileri ve kesim plotterları uzmanı Mimaki Eurasia, ana sponsoru olduğu FESPA Eurasia 2019 fuarında pazar lideri konumunu gözler önüne serdi. 5-8 Aralık 2019 tarihleri arasında IFM'de düzenlenen fuarda, Mimaki Eurasia 655 metrekairelik sergi alanı ile bugüne kadarki en büyük fuar katılımına imza attı. Baskı sektörü profesyonelleri ve karar alıcıları, adeta bir trend alanına dönüşen Mimaki Eurasia standında hangi uygulama ve segment için olursa olsun aradıkları çözümlere ulaştı. Fuar ziyaretçileri burada baskı teknolojilerindeki son gelişmeleri ve uygulama örneklerinin yanı sıra

tasarım konusunda yeni trendleri görme fırsatı yakaladı.

Salon 10'da 4 adacık konseptiyle hazırlanan Mimaki Eurasia standında, tekstil ve giyim, tabela ve reklam ile endüstriyel ürün grupları için ayrı alanlar oluşturuldu. Mimaki Eurasia Genel Müdürü Arjen Evertse fuardaki görüşmelerin yoğun ve oldukça başarılı geçtiğini, ciddi seviyelerde satış rakamlarına ulaştıklarını açıkladı. Evertse; "Bütün segmentlerden dengeli seviyede ziyaretçi sayısı elde ettik. Hem fuarda netleşen ve imzalanan anlaşmalar hem de yapılan ön görüşmeler, 2020 yılına güçlü bir giriş yapacağımızı gösteriyor" dedi.

Arjen Evertse, Mimaki Eurasia'nın temel pazarlama stratejisinin 'kullanıcılar ile aradaki mesafeyi kaldırmak' olduğunu dile getirdi. 2019 yılında Teknoloji Tanıtım Turları ve sektörel fuar katılımları gerçekleştirdiklerini hatırlatan Evertse, başarılı sonuçlar aldıklarını belirtti. Evertse; "Dijital baskı endüstrisindeki lider konumumuzu gösterecek şekilde, FESPA Eurasia fuarına şimdiye kadarki en büyük stant alanı ile katıldık. Sektör paydaşlarımıza hem gelişmiş çözümlerimizi sunduk, hem de onlarla ilişkilerimizi daha güçlü hale getirdik" şeklinde konuştu.



### Dış mekâna iç mekân baskı kalitesi

Fuar ziyaretçilerinin ilgisini çeken bir başka çözüm SWJ-320EA solvent baskı makinesi oldu. Baskı genişliği ve yüksek baskı kalitesi ile bu çözüm, hem dış mekan hem de iç mekan baskı uygulamaları için kullanıcılarına yeni pazarlara yol açıyor. Arjen Evertse şunları söyledi; "320cm baskı genişliği ile SWJ-320EA, endüstriyel reklamcılar ve tabelacılar için ideal bir çözümdür. Rakipleri ile aynı fiyat skalasında ancak iç mekan baskı kalitesi ile onların çok ötesinde bir makinedir. Açıkça, baskı kalitesi açısından Mimaki'nin pazarda iç mekan diye adlandırılan giriş segmentindeki baskı makineleri ile eşdeğerdedir. Bu nedenle 'dış mekan ebadında iç mekan kalitesi' sloganı tam olarak SWJ-320EA'yı anlatıyor."

### Mimaki Plus serisi genişledi



Mimaki'nin son nesil teknolojilerle donattığı Plus Serisi genişlemeye devam ediyor. Bu seriye eklenen CJV300-160 Plus bas/kes makinesi FESPA Eurasia 2019 fuarında sergilendi. Maksimum 1610mm bas/kes genişliğine sahip olan CJV300-160 Plus etiketten postere, dış mekan tabelalarından arkadan aydınlatmalı tabelalara ve moda/giyim alanlarına kadar birçok alana hitap ediyor. Bu bas/kes baskı makinesi lansmana özel daha uygun fiyat ve kafalar dahil 3 yıl garantiyle satılmaya başlandı.

### Mimaki baskıda otomasyonu gerçeğe dönüştürdü

Mimaki Eurasia ayrıca Türkiye'de ilk kez bir

fuarda robot uygulaması ile dijital baskıda otomasyonu gerçeğe dönüştüren ilk firma oldu. ABB Türkiye ve Mimaki Eurasia işbirliği ile robotik bir kol, Mimaki JFX200-2513 EX UV LED flatbed baskı makinesi ile entegre bir şekilde çalıştırıldı. Arjen Evertse şu bilgiyi veriyor; "Endüstri 4.0 bağlamında, daha akıllı çözümlerle yüksek otomasyonun ilk örneğini burada gerçekleştirdik. JFX200-2513 EX UV baskı makinemiz sahip olduğu arayüz sayesinde robot ile komutlar aracılığıyla konuşuyor. Baskı malzemelerinin tablaya bırakılması ve alınması, robotun tablaya yaklaşma ve uzaklaşma sürecinde baskı kafası taşıyıcısının ileri veya geri hareket ettirilmesi sağlanıyor. Bu, hiçbir hata riskine yer vermeden gerçekleştiriliyor. Burada otomasyonu mümkün kılan ise Mimaki'nin geliştirdiği arayüzdür."

Otomasyonun tüm pazarlarda ve üretim süreçlerinde hızla yaygınlaştığına dikkati çeken Evertse, dijital baskı sektörünün bu süreçten elde edeceği faydaların altını çizdi. Evertse; "Örnek olarak 3 vardiyalı çalışan bir işletmeyi ele alalım. İş yoğunluğu ve operatörlerin yorgunluğu dikkatsizliklere ve hatalara yol açabiliyor. Bu ise üretim ve zaman kaybı demektir. Robot iş ne kadar yoğun olursa olsun yorulmaz ve verilen komutun dışına çıkarak hata yapmaz. Robot ile işleriniz güvenle ilerler, sonraki işlerinizi de güvenle planlayabilirsiniz" diyor. ■



**dijital ve baskı 3D**  
www.dijitalbaskive3d.com

**SEKTÖREL İLETİŞİM AĞI**

Abonelik için lütfen mail atınız  
info@dijitalbaskive3d.com





**Atilla Keşkekler:**  
“Yeni lanse edilen  
FC9000 ve CE7000  
serilerinde özellikle  
dijital baskıcılar için  
müthiş kolaylıklar  
geliyor. Performans  
yani gün sonu iş  
adedi olarak bir  
önceki serilerine  
göre % 25 – 30’a  
yakın  
artış var.”



## Yeni Graphtec modelleriyle A ve A, kesimde çıtayı yükseltiyor

Kesici plotter alanında adet ve çeşitlilik olarak dünya lideri olan Graphtec markasının Türkiye Temsilcisi A ve A Endüstriyel Teknoloji Ürünleri Makina San. Tic. A.Ş., 5 – 8 Aralık tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezi’nde gerçekleştirilen FESPA Eurasia 2019’da sonlandırma çözümlerini sergiledi. Firma fuarda, ayrıca yerli üretimi olan, sürekli geliştirdiği fiber metal kesim lazerini de sergiledi.

Firma sahibi Atilla Keşkekler fuarda sorularını yanıtladı.

### Yeni yerli üretim fiber metal kesim lazerden 4 ayda 4 satış

**Fiber metal kesim lazeri hakkında bilgi verirsiniz?**

Fiber metal kesim lazerini İstanbul’da kendi markamızla ortak olarak üretiyoruz. Yenilikleri takip ediyoruz. Lazer teknolojisinde faydalı bir yenilik varsa çok kısa bir süre içinde bunu uyguluyoruz. Özellikle fiber lazer metal kesim makinelerinde önümüzdeki 5-10 sene içerisinde bir gelişim görmekteyiz. Yeni bir teknoloji ve çok



çabuk işliyor. On mm demir, karbon, çelikten başlıyor; 40 - 50 mm demire kadar çok temiz kesebiliyoruz.

Bir kW lazer gücüyle 8 – 10 mm demiri çok rahat kesebiliyorsunuz. Üretimimizde, 1 kW – 2 kW – 4 kW – 6 kW ve 8 kW olmak kaydıyla farklı güçlerde makine seçeneklerimiz var. Makine büyüdükçe konfigürasyonlar değişiyor, güvenlik ön plana çıkıyor veya tabakayı otomatik değiştiren sistemler devreye giriyor.

Dört aydan beri satışıyoruz. Aylık 1 kW konfigürasyonlu 3-4 makine, 2 kW konfigürasyonlu 1-2 makine satışı var. Daha çok endüstriyel kullanıcılar, metal işleyen küçük üreticiler alıyorlar. Reklam tarafında henüz kurulum yapmadık. Kutu harf üreticilerinin tercih etmeleri lazım.

İşimizi giderek büyütüyoruz. Tüm makineleri sergileyeceğimiz büyük bir showroom yapmak ve bu alanı üretimden ayırmak istiyoruz. Showroom uygulama ve eğitim merkezi de olacak. Halen Graphtec’in küçük bir showroom’u var, müşteri hangi makinede daha iyi kesildiğini görmek istiyor. İki teknisyen bu konuda hizmet veriyor.



### “Graphtec makina, bakılmazsa 15 bakılırsa 20-25 sene kullanılıyor”

Graphtec, 1952 yılından beri sektörde olan bir Japon markası ve kalitesiyle biliniyor. Gururla söylemek istiyorum. Bir makine 15 – 25 sene kullanılabiliyor. Müşterilere şunu söylüyorum: Makineye bakılmazsa 15 sene, biraz bakılır ve temiz kullanılırsa 20 – 25 sene rahat kullanılıyor.

Dün ilginç bir olay oldu. Yanlış başlamış ve diğer markalardan ağzı yanmış bir müşteri, bazıları gereksiz sorularıyla bizi çok zorluyordu. O sırada tanımadığımız, yaşını başını almış başka bir ziyaretçi geldi. Araya girip, “Eğer siz cennete gidecekseniz, bizim yüzümüzden gideceksiniz” dedi. Biz şok olduk ve sorduk: “Neden?” “Yıllar önce ilk makineyi aldık, sonra ikincisini aldık. İşimizi hatasız görüyor, bereketli, hiçbir sorun yaşamadık, iyi hizmet de aldık; Graphtec için dua ediyoruz” dedi ve gitti. Sorularıyla bizi bunaltan müşteri “Parayla mı tuttunuz?” diye sordu. Parayla tutsak bu kadar içten konuşmazdı. Tabii bu övgüleri Graphtec için, onun kalitesi ve sağlamlığı yüzünden alıyoruz.

### Graphtec’in iki yeni modeli FC9000 ve CE7000

Graphtec’te iki yeni model sunuldu. Yeni lanse edilen FC9000 ve yakında gelecek CE7000 serilerinde özellikle dijital baskıcılar için müthiş kolaylıklar geliyor. Performans olarak bir önceki serilerine göre % 25 – 30’a yakın artış var. Hız artıyor, kolaylıklar geliyor, tüm bunlar performansı artırıyor. Tüm makineler ağı bağlı çalışıyor, Makineye ağ kablosu takmanız gerekmiyor. Dijital baskıcılar için ikinci en önemli özellik şu: Barkodu okuyor, gidip bilgisayardan o dosyayı buluyor, krosoları alıyor, pozisyonlama yapıyor, işi kesiyor ve bu böyle silsile olarak devam ediyor. Özellikle rulo baskılarda dijitalciler yoğun zamanlarında hızlı çalışırken, bir rulo üzerinde birden fazla iş bastıklarında hatalar yapıyorlar. CE7000 ve FC9000’e basılmış birçok iş bulunan ruloyu yükleyin, makineler kendileri ileri – geri, sağ – sol, otomatik olarak işin yönünü buluyor, bilgisayarda açık olan yazılımından kesim verisini alıyor ve bunları hata yapmadan, mükemmel hassaslıkta kesebiliyor.

Graphtec, ayrıca FC9000 serisinde rulo sarma ünitesi geliştirdi. Yoğun ortamlarda, dar alanlarda 1 top ruloyu kesmeniz, başında adam bulundurmanızı, çok uğraşmanızı gerektiriyordu. Normalde rulo sarma üniteleri makine kadar yer kaplar, Japonlar Graphtec FC9000’de yüksek teknoloji kullanarak, çok akıllıca, rulo sarma bobinleri içine servo motorlar yerleştirerek hemen makinenin altına rulo toplama, sarma ünitesi

koydular. Akşam makineye basılmış ruloyu takıyorsunuz sabah veya öğle çok hassas kesilmiş, bir diğer rulo sarılmış olarak buluyorsunuz. Bunu bir metre enindeki bir alanda da yapabiliyorsunuz. Bu özellikle dijital baskıcılar için çok büyük bir kazanç olacak. Avrupa’da ve Amerika’da bu ürün yok satıyor. Graphtec yine tasarım olarak ve verimlilik olarak en iyisini yapmış.

### Grahptec CE7000’de durum nedir?

Yeni yıldan hemen önce stoklarda olacak. Bu son özellik hariç, diğer tüm özellikler var. CE serisi Graphtec’te standart modeldir ama Türkiye’de kaliteli seri sınıfa geçiyor. FC serisi (FC9000) ise çok performanslı, çok üstün bir modeldir.

### Bu fuarın konusu değil ama etiket makinenize talep nasıl?

Eskiden ürün az, talep edilen, basılan etiket sayısı çoktu. Şimdi çeşitlilik arttı, kişiselleştirme arttı. Gittiğim berber bile bir şube daha açınca kendi markasıyla şampuan yaptırmış. Bu tür çözümler için kalıp, klişe gerektirmeyen dijital baskı sistemleri gerekiyor. Biz de bunun sonlandırma laminasyon ve kesim kısmındayız. Graphtec bu çözümünü yurt dışında çok iyi satıyor. Türkiye’de ekonomik sıkıntı var ama Graphtec F-Mark otomatik beslemeli tabaka etiket kesim makinesi gayet güzel talep alıyor, Artık zaman çok önemli. Maliyetler çok arttı. F-Mark modelinde tabakaları çok daha geniş kullanabiliyorsunuz, içine çok daha fazla etiket sığdırabiliyorsunuz ve başında beklemiyorsunuz. Kesim süresi ve tarama süresi, pozisyonlama süresi rakiplere göre 15 kat daha hızlı. Otuz saniyeye karşı iki saniye gibi...

### Masa üstü cihazlara talep nasıl?

Ofset tarafında ve kutu yapanlarda yavaş gidiyor ama etiketçilerde normale yakın talep var. Membran switch yani tuş takımı, özel etiketler, endüstride kullanılan etiketlerde birebir ve çok başarılı. Birden fazla kafa var. Kırımını, çizimini, kazımasını aynı makinede yapabiliyorsunuz ve iş tek makinede bitiyor. Orta ve büyük etiket firmalarında tercih ediliyor çünkü bunun için büyük makineler almalarına gerek yok.







Met Etiket Genel Müdürü Mustafa Kibar

## “En kaliteli baskı kumaşlarını biz getiriyoruz”

Fuarı'na ilk kez katılan Aras Grup şirketlerinden Met Etiket sık stant tasarımı ile öne çıkan katılımcılardan. Firma temsilciliğini yaptığı DUOTEX markalı baskı kumaşları (lightbox tekstil kumaşları) ile oluşturulan standında renklerin canlılığı ve doygunluğu ile muhteşem bir görsellik oluşturmuş. Fuarda Met Etiket'ten Mustafa Kibar'ın değerlendirmelerini aldık.

### “Bu senenin trendi baskı kumaşları”

#### Standınızda neleri öne çıkartıyorsunuz?

Bu senenin trendi baskı kumaşları. Bize göre Türkiye'ye en kaliteli baskı kumaşlarını biz getiriyoruz. Fiyatlarımız da makul bir düzeyde. Eş değer olan ürünler Avro bazında satılırken biz dolar olarak satıyoruz. Uzakdoğu'da üretilen bu ürünümüzün Türkiye temsilciliğini Met Etiket olarak biz yürütüyoruz. DUOTEX markalı bu kaliteli kumaşı yaklaşık 1,5 yıldır Türkiye pazarına sunuyoruz. Bu süre içinde ürünümüzü kaliteli iş yapan firmalara vermeye gayret gösterdik. Çünkü sektörde hala yaptığı işin ne olduğunu bilmeyen insanlar ve firmalar var. Amacımız ürünümüzün doğru yere, doğru adrese gitmesi. Talep gayet iyi, 3,2 ve 5 metre genişlikte sunuyoruz ki bu genişlikte kumaş dünyada da az bulunan bir ölçüdür. Standımızda ve fuardaki birçok stanttaki baskılı kumaşlar bizim kumaşımız. İyi bir yoldayız.

**FESPA Eurasia fuarına ilk kez katılan Met Etiket'ten Mustafa Kibar: “DUOTEX marka kaliteli kumaşı yaklaşık 1,5 yıldır Türkiye pazarına sunuyoruz.”**

Bizim bir çizgimizi ve kalite anlayışımız var. Bu çizginin altındaki ürünleri bulundurmuyoruz. Belli bir kaliteye hitap etmek istiyoruz. Herkes kendi bütçesine ve müşteri ilişkilerine göre ürün getiriyor. Biz kalite çitasını biraz yüksekte tutmak, bu doğrultuda ürün getirmeye çalışıyoruz. Türkiye'deki rekabetin fiyatla değil kalite ile olması gerektiğini anlatmaya çalışıyoruz. Bu konuda kaybımız da olsa inatla direneceğiz.

### Expada eko solvent makinelerle sorunsuz baskılar...

**Standınızda baskı kumaşları dışında makineler de yer alıyor...**

Makine getiriyoruz ve bunların renk konbinyasyonunu kendimiz yapıyoruz. Makinede çok iddialı değiliz. Az sayıda makine ile yürümeye çalışıyoruz. Çünkü makine alanlar malzemeyi de aldığı zaman, malzeme ve makinenin karışımında ödemeler yapıyorlar ve tahsilat dengeleri bozuluyor. Bu yüzden mümkün olduğunca makineyi geri planda tutarak işimizi sürdürmeye çalışıyoruz. Makinelerimiz EXPADA markasını taşıyor. İki yıldır bu marka ile pazardayız ve şu ana kadar sattığımız makinelerin hiçbirinden şikayet almadık. Bu bizim için önemli ve doğru bir seçim yaptığımızı gösterir. Makinelerimiz 3,2 ve 1.8 metre genişliğinde eko solvent makineler. Renk ayarlarının yazılımlarını da biz yaptığımız için sorunsuz baskılar alınabiliyor.

**Fuarı genel anlamda değerlendirecek olursanız neler söylemek istersiniz?**

Fespa'ya ilk katılımımız, beklentimize yaklaştık, geçen yıla göre daha aktif ve ılıdıyan bir fuar oldu. Fuarın amacı yenilikleri ve teknolojiyi takip etmektir. Bu iş kolu adına iki fuar fazladır. İki fuar firmasının ortak bir noktada buluşması gerektiğini düşünüyorum.

Diğer ülkelerde her yıl büyüyen açık hava reklamcılığı bizim ülkemizde her geçen gün küçülmemekte, bu gelecek adına kaygı verici. Tüm dünyada rekabet kalite ile yapılırken bizde maalesef fiyatla rekabet ağırlık kazanıyor. Bu günü kurtarmak için yaratılan ortam iş kolumuzun geleceğini karartıyor. ■



# Sreen Print Uzbek 2020 | Garmentech Uzbek 2020 | Fabric Show Uzbek 2020

2. Uluslararası Tekstil Baskı – Serigraf Baskı – Dijital Baskı – Süblimasyon Baskı – Tekstil Boyaları & Kimyasalları, İplikleri & Kumaşları, Konfeksiyon & Tekstil Makineleri Fuarı, 27 – 29 Mayıs 2020, Kurgazma Savdo Markazi Exhibition Center, Taşkent, Özbekistan.



Özbekistan, önümüzdeki Mayıs ayında ülkenin ikinci tekstil baskı, serigraf baskı, dijital baskı, süblimasyon baskı, tekstil boyaları ve kimyasalları, iplikleri ve kumaşları, konfeksiyon ve tekstil makineleri fuarına ev sahipliği yapacak.

### Neden Özbekistan?

Özbek ekonomisi piyasa ekonomisine kademeli bir geçiş halinde. Yatırımlarda bir artış ve tüketimdeki artış, reel GSYİH büyümesini 2017'de %4.5'ten 2018'te yüzde 5.1'e ve 2019'un ilk çeyreğinde yıllık bazda yüzde 5.3'e yükseltti. Büyümenin, piyasa reformları tarafından desteklenerek 2021'te yüzde 6'ya yükselmesi bekleniyor.

On iki aylık enflasyon, Aralık ayına kadar 2018 başındaki %20'den %14.3'e düşmeden önce 2018 için yıllık ortalama yüzde 17.5 oranında gerçekleşti. Tüketici fiyat enflasyonu Nisan 2019'a göre yıllık bazda %13,7'ye yükseldi.

Özbek Tekstil Sanayi Derneği Başkanı İlhom Haydarov, Özbekistan'ın 2019 yılında tekstil ihracat hacmini 2 milyar dolara çıkarmayı planladığını söylüyor. “Özbekistan, bir ham madde ihracatçısından, katma değerli tekstil ürünlerinin gerçek bir tedarikçisine dönüştü” diyen ve sanayinin artık tamamen ihracata odaklandığını belirten Bakan, geçen yıl Özbekistan'ın 1,6 milyar ABD doları değerinde tekstil ürünleri ihraç ettiğini de sözlerine ekliyor. Özbek Hükümeti, Haydarov'a göre, ülkede üretilen tüm pamuk ipliğini 2025 yılına kadar yeniden işlemeyi ve tekstil ürünlerinin ihracatını 7 milyar dolara çıkarmayı planlıyor.

### Pazar potansiyeli nedir?

Özbek sektör uzmanlarına göre, Özbekistan baskı pazarı, serigraf, dijital, tekstil, süblimasyon, ambalaj vb. gibi baskıda daha yeni teknolojileri ve teknikleri benimsemeye olumlu yaklaşıyor. Basım sektörü teknolojiyi takip ederek her türlü baskı hizmetini üstlenecek kapasiteler ve yetenekler geliştirmeye yönelik bilgiyi güncel tutuyor.

Bu nedenle, Özbekistan basım sektörü ve hazır giyim baskı / tekstil sektörünün ihtiyaçları göz önüne alındığında, Screen Print Uzbekistan 2020 ile eş zamanlı fuarlar Garmentech Uzbek 2020 ve Fabric Show Uzbek 2020, Hindistan'dan Mumbai'den Vibgyor Exposition tarafından düzenlenecek. Özbekistan ve komşu ülkelerdeki baskı hizmeti sağlayıcıları ve baskı alıcıları, tekstil, dijital, süblimasyon baskı ve grafik / reklam baskıları, konfeksiyon ve konfeksiyon makineleri alanında ürün ve hizmetleri keşfetmek için büyük bir fırsata sahip olacaklar. Ve aynı zamanda katılımcılar, gelişmekte olan yeni bir pazardaki potansiyelleri keşfetme fırsatına sahip olacaklar.

### Katılımcı profili

Satış bağlantılarını ve piyasa iletişimlerini genişletmek için fuara katılan sektör oyuncuları üretici ve tedarikçiler aşağıdaki ürün kategorilerini sunacaklar: Baskı ve tekstil, süblimasyon ve dijital, tekstil boyaları ve kimyasalları, iplik ve kumaşlar, tekstil makine ve aksesuarları, konfeksiyon makine ve aksesuarları.

www.screenprintuzbek.com, www.garmentechuzbek.com ■



# “Üretmek ve ürettiğimizi satmak durumundayız”

Sektörün ihracat yapmasının önemine vurgu yapan ARED Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Özdemirel, FESPA Eurasia 2019’a katılımcı ve ziyaretçi ilgisinin artmış olmasını, ekonomideki gelişmelerin yanı sıra FESPA’nın yurt dışında, ARED’in yurt içinde yaptığı çalışmaların sonucu olduğunu belirtiyor.



FESPA Eurasia 2019 bu yıl katılımcı ve ziyaretçi tarafında büyüyen gerçekleştirdi. Fuarın iki ortadan biri olan Açık hava Reklamcılar Derneği (ARED) yıl içinde bunun için yoğun çalışmalar gerçekleştirdi. Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Özdemirel, fuarda sorularımızı yanıtladı.

## “FESPA kazancını sektörün büyümesine yönelik harcıyor”

**FESPA yine iki salonda, bu sene biraz daha şık stantlarla gerçekleşiyor. Nasıl bir süreç yaşandı, bu nasıl gerçekleşti, fuarın hazırlık sürecini ve buradaki realiteyi de göz önüne alarak, anlatabilir misiniz?**

FESPA fuarı ARED ile birlikte hareket ediyor ve elde etmiş olduğu tüm kazancı tekrar sektörün büyümesine yönelik harcıyor. Oysa sektör bunu pek bilmiyor. Biz ARED Yönetim Kurulu Üyeleri olarak, katılımcılarımıza ve tüm sektör paydaşlarımıza bunu anlatmayı bir misyon edindik. Ziyaretlerimizde, neden FESPA EURASIA fuarında olmaları gerektiğini firmalara anlatmaya çalıştık.

Bugün iki salonda yüzde yüz doluluk oranına ulaşmış ve önümüzdeki yıl üçüncü holün de açılmasıyla ilgili talepler alıyorsak, bu bir yıllık yoğun çalışmanın geriye dönüşüdür diye düşün-

yorum. Bu arada tüm katkı koyan yönetim kurulu üyelerimize ve fuar komitemize teşekkürlerimi iletiyorum.

**Bu yıl FESPA’da bazı yeni katılımcılar da var; bunlar da bu ikna süreçlerinizin etkisiyle katıldılar diyebilir miyiz?**

Fuarda sektörün çok büyük oyuncularını, makine üreticileri ve ithalatçıları var. Firmalar mutlaka ziyaretçiyle en iyi buluşacakları ortamı tercih ediyorlar. Bunu yaparken, iki fuar yerine kendisi için getirisi ve geri dönüşü olacak fuarı belirliyorlar. Belirlerken, kuşkusuz sektöre yönelik ARED’in FESPA’nın katkılarıyla sürdürdüğü hizmetleri dikkate alıyor. ARED sektörün büyütülmesine yönelik olarak, Türkiye genelinde yoğun eğitim çalışmaları yapıyor. Bunun yanı sıra sektöre kaliteli, eğitilmiş, nitelikli personel kazandırılmasıyla ilgili olarak, endüstri meslek liselerinde endüstriyel reklamcılık bölümlerinin destekleniyor. Önümüzdeki dönemde farklı endüstri meslek liselerinden de gelecek olan talepler değerlendirilecek. Endüstri meslek liselerinde endüstriyel reklamcılık bölümünün tüm Türkiye’ye yaygınlaştırılmasına yönelik, Milli Eğitim Bakanlığı’na ilettiğimiz görüşme talebi neticesinde önümüzdeki ay içerisinde Sayın Milli Eğitim Bakanı Ziya SELÇUK’u ziyaret edeceğiz. Bunun yanı sıra Ankara Ticaret Odası ile birlikte yapmış olduğumuz toplantıya, ATO Başkanı Sayın Gürsel BARAN’ın da katılıp bu süreci desteklediğini ve takipçisi olacağını belirtmesi ileriye dönük ciddi bir adım da atılmasını sağlamış oldu.

**Türkiye’de büyük – küçük ayırt etmeden illerde eğitim çalışmalarınız devam ediyor. Şu anda ARED olarak kaç ilde örgütlüsünüz? Bu çabalarınız nereye varacak?**

Önceliğimiz reklamcının olduğu her yere ulaşmak. Ticaretin, ticari yaşamın devam ettiği her ilde olduğumuza göre, oralarda da il temsilcilerimiz olsun gibi bir düşüncemiz var. Şu konuda seçici davranmaya özen gösteriyoruz: Düzenli, sektöre katkı verebilecek, mesleki deneyimi ve bilgi birimi olan meslekten arkadaşlarımızın bu işe talip olmalarını arzuluyoruz.

Türkiye genelinde 27 ildeyiz, 300’e yakın üyemiz

var. Kıbrıs’ta temsilciliğimiz bulunmakta. Üye çalışmalarının artması tabii ki ARED’in çalışmalarının daha yaygın bir şekilde anlatılmasını sağlayacaktır. Onun için önemsiyoruz.

**Nitelikli yeni üye kaydında kıstasınız nedir?**

Üye olacak kişinin başvurusu sonrası halen üyemiz olan iki kişi tarafından olur verilmesi ve yönetim kurulumuz tarafından onaylanması gerekiyor. Sektörümüzün göz bebeği olan ARED’in korunması ile ilgili hassasiyetimiz var. Üyelerimizin ARED’de gerekirse sorumluluk alacak ve sorumluluklarını yerine getirecek, meslekte sevilen, saygı duyulan, bilgi birikimden yararlanılması düşünülen kişilerden oluşmasına özen gösteriyoruz.

## “FESPA gelirlerini baskı sektörü ve endüstriyel reklam sektörüne aktarıyor”

**Türkiye’de iki sektör fuarı var. Her iki fuarın birbirine yakın tarihlerde yapılmasıyla ilgili birtakım sıkıntılar dile getiriliyor. ARED’in bu konuya çözüm getirmesi gerektiği yönünde birtakım beklentiler de var. Siz ne düşünüyorsunuz?**

İki fuarın birbirine yakın takvimi ve katılımcıların iki fuardan birini tercih etme noktasında zorluk yaşadıklarının farkındayız. Fakat konuşmamın başında da belirttiğim gibi FESPA dünyanın pek çok ülkesinde fuar düzenliyor. ARED olarak FESPA üyesiyiz ve FESPA bizim federasyonumuz. FESPA dünya genelindeki tüm fuarlarından elde ettiği gelirlerle, dünyanın farklı pek çok ülkesindeki üye dernekleri, projelerinin doğruluğu ve inandırıcılığı çerçevesinde destekleyerek finanse ediyor. Yani FESPA gelirlerini baskı sektörü ve endüstriyel reklam sektörüne aktarıyor. Herhangi bir maddi çıkar ve maddi bir beklenti içerisinde olmaksızın. Bu ısrarla altını çizmeye çalıştığım yanı. Türkiye’de de bizim ısrarlı eğilimimiz ve yaklaşımımız muhakkak ki FESPA’nın tüm katılımcılar tarafından sektörün geliştirilmesine ve büyütülmesine katkısı algılanarak, düşünülerek sahip çıkılması. FESPA üyesiyiz ve bu fuarın büyümesi için elimizden geleni yapacağız. Çünkü kazananı sektör olacak.

**Anadolu’dan insanların fuara getirilmesi için il örgütleriniz vasıtasıyla fuar takvimi içerisinde birtakım organizasyonlar yaptınız. Kaç ilde bu etkinlikleri düzenlediniz?**

Hareket noktamız muhakkak ki il temsilcilerimizle birlikte hareket etmek. İl temsilcilerimizin bu konuyla ilgili bilgilendirilmelerinin yanı sıra sene içerisinde yapmış olduğumuz il toplantılarında da FESPA fuarı ile ilgili fuar koordinatörümüz Betül Hanım’la gerekli bilgileri veriyoruz. Bu ziyaretlerin FESPA – ARED

iş birliğinin anlatılıyor olması gibi bir yanı da var. Bunlar bizim yıl içindeki çalışmalarımızı oluşturuyor. Fuar yaklaştıkça mailler atılıyor, il temsilciliklerimize gönderilen afişler görülebilir noktalara asılıyor, bu konuyla ilgili il temsilciliklerimize gerçekten çok teşekkür ediyorum.

**Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz? Hem sektörün iç dinamikleri hem de ihracatla ilgili olarak?**

Muhakkak ki asıl olan üretmek. Daralan ekonomiyi rahatlatabilecek olan da üretmek. Tabii üretirken inovatif olmak ve farkındalık yaratacak birtakım ürünlere, mamullere yönelmek de gerekiyor. Şunu çok önemsedik: Sene başı itibarıyla ihracatla ilgili bir komisyon kurduk. Bu komisyonun başına etkin bir Yönetim Kurulu Üyesi arkadaşımızı, Mustafa Bey’i görevli olarak belirledik. Yurt dışında ihracat yapıyor olan meslektaşlarımızı tespit ettik. Onların görüş ve önerileriyle ilgili ne yapılabilir noktasında bilgi alışverişinde bulunuyoruz. Burada çok farklı düşünceler de gelişti. Yurt dışından satın almalılar Türkiye’ye davet edilerek, ağırlanmaları ve ne üretiyor olduğumuzla ilgili bilgilendirilmeleri için fabrikaların, üretim tesislerinin ziyaret edilmesiyle, sıradan değil, ciddi yatırımlarımızın olduğunu onlara anlatmayı hedefledik. Bunun yanı sıra reklam mecraları ve reklam işleri kamu idaresi tarafından yönetilen Azerbaycan ile iş yapılabileceğini fark ettik. Onlarla karşılıklı ortak noktada çalışıyoruz.



**İhracat söz konusu olduğunda çevre ülkelerde düzenlenen fuarlara ortak katılım gibi projeler de düşünüyor musunuz?**

Üretim noktası TÜRKİYE olup ürettiklerini yurtdışında satmayı düşünen meslektaşlarımıza FESPA’nın farklı ülkelerde düzenliyor olduğu fuarlara katılımlarını kolaylaştırıyoruz. FESPA bu konuda bir otorite ve 50 yılı aşkın tecrübesi var. Bu tecrübeden yararlanmamız gerekiyor. FESPA başkanı ve yönetim kurulu üyelerinin fuarın açılışına geldiklerinde çok keyif aldıklarını ve her konuda yanımızda olduklarını belirtmeleri, bu çabalarımızın boşuna olmadığını gösterdi. ■

**“FESPA dünya genelindeki tüm fuarlarından elde ettiği gelirlerle, dünyanın pek çok ülkesindeki üye dernekleri, projelerinin doğruluğu ve inandırıcılığı çerçevesinde destekleyerek finanse ediyor.”**

**Yani FESPA gelirlerini baskı sektörü ve endüstriyel reklam sektörüne aktarıyor. Herhangi bir maddi çıkar ve maddi bir beklenti içerisinde olmaksızın.”**





# E-İhracat Seminerlerinden notlar

## E- ihracata giriş / Ömer NART (WORLDEF Kurucu Başkanı)

İnternet üzerinden, gümrüklerde beyanname bedeli ödmeden 15 bin avroya ve 300 kg'a kadar olan gönderilerin yurt dışına, yurt içine gönderir gibi, gönderildiği satışlara e-ihracat diyoruz.

E-ticareti / ihracatı yapmanın bir çok yolu, detayı var. Ya kendi e-ticaret sitenizi kurup onun üzerinden ya da yurt dışındaki mevcut marka siteler üzerindeki kurulu platformlar üzerinden e-ihracat yapılabilir. Dünyada bizdeki n11 gibi e-ticaret siteleri var. Örneğin, Rusya'da, WildBerries.ru; Fransa'da Vente-Privée. Kendinizi en iyi nerede görüyorsanız oradan başlayarak e ticaret yapabilirsiniz.

Bugün Türkiye'de e-ticaret yapan bir şirketin sepet ortalaması 120-130 TL bandında. Günlük 500 paket çıkışı yaptığı zaman rakam senede 18-19 milyon TL gibi bir ciroya tekabül ediyor ve bunu yapabilen binlerce şirket var.

## E- ihracatta E-Ticaret Alt Yapısı / Ömer ARIKAN (T-soft, CEO)

İhracat yapmak için neye ihtiyacımız var? Öncelikle satabilecek bir ürünümüzün olması lazım. Bir iletişim söz konusu olduğu için dil bilen personele ihtiyacımız olacak. Bir kişiyle bu operasyon başlatılabilir. Sonrasında bir mecraya ihtiyacımız var. E-ihracat yazılımında olmazsa olmazlar var.



## Lokalizasyon /Kerem KALKANCI ( Pro Translate Kurucu Ortağı)

Lokalizasyon, ürün açıklamalarını, içeriklerinizi ve hatta görsellerinizi, hedef kitlenin kültürel öğelerini göz önünde

bulundurarak hedef dile ve pazara yerelleştirmektir. Yerel para birimi, yerel ölçüler, kültürel öğeler göz önünde bulundurulmalıdır. Ürün bilgilerini detaylandırmazsanız Google arama sonuçlarında görünmeyebilirsiniz. Çeviri yönetim sistemleri, firmalara istikrarlı sonuç sunarken, zamandan ve maliyetten tasarruf etme imkanı sunar. Global girişimciler, yabancı dili bir engel gibi görmek yerine onu bir pazarlama aracı ve fırsat olarak değerlendirir.

## Global Pazar Yerlerinde Satışlar / Hakan Enes ERMIŞ (Worldef Danışmanlık Direktörü)

Pazaryeri bizim çok uzak olduğumuz bir konu değil. Alıcı ve satıcının elektronik ortamda bir araya gelmesiyle; ürünlerin listelendiği ve satışının yapıldığı sanal alışveriş platformu. Burada elektronik ve sanal kelimelerini çıkardığımızda bildiğimiz pazar yerinden hiçbir farkı yok. Global pazar yerlerinde şu anda bir Türk firması bulunmuyor. Biz genel pazar yerleri ile devam ediyoruz ama bizim firmalarımız Türkiye için çok büyük fırsatlar vadeden Global pazarlarda yok.



## E-ihracat başarı hikayeleri / Elif SERİM (Miujoy Kurucusu)

Kendi internet sitemizin yanı sıra yurt içi ve yurt dışı pazar yerlerinden satış yapıyoruz. Yurt dışına ürün gönderirken kendi ürün maliyetiniz kadar lojistik maliyetine katlanmak durumundasınız. Karşınıza çıkan her iade durumu lojistik maliyeti katlıyor.



E ticarete şu üç unsur çok önemli: Ürün yollayacağınız ülkenin gümrük sistemi, çalıştığınız lojistik firması ve ödemeyi nasıl alabildiğiniz. Her bölgenin kendine ait özellikleri var bu özellikleri bilerek bu işi yapmanızı tavsiye ediyorum.



## E-ihracat başarı hikayeleri / Burak AYKUT (Ant Decor)

Antalya'da 2016 Aralık ayında e-ticarete başladık ve bir ay sonra 10 bin dolarlık bir ciro elde ettik. Elimizde resepsiyon ürünleri, dekoratif ürünler ve otel ekipmanları vardı. Güney

Kore'den Avrupa'ya kadar sipariş geldi. Worldef ile karşılaştık, ilk konferansında epey çözüm buldum. 2018'e girerken aşağı yukarı bir milyon ciromuz oldu. Rusya'nın e-ticaret devi pazaryeri Ozon.ru ile tanıştık. Şimdi bir Rus partnerimiz de var. Bizim gibi Antalya'daki başka firmaları da Avrupa'daki pazarlarla buluşturduk. B2B'de Ali Baba'da varız, AliExpress'i deniyoruz. Japonya'da Avustralya'da satış yapılabiliyoruz. 24 saat siparişler geliyor. Bugün Amerika'da iki depomuz, bir firmamız var. Hollanda ve Almanya'da depolarımız var. İadeleri oraya gönderiyoruz. Hatta ürünleri doğrudan depolara yollayıp sevkiyatları oradan yapıyoruz.

## Marka Patent- Tescili / Tolga DUMAN (Inter Patent Genel Müdürü)

Marka; tasarım, patent, fikri haklar, alan adları ile bütünsel bir algı yönetimi. Daha kârlı ürünler elde etmenin tek yolu markalaşmak. Markalaşmazsanız sizinle aynı malı üreten binlerce firma ile rekabet edip indirimler yapmak zorunda kalırsınız. Türkiye'de marka tescili yaptırdıysanız yalnızca Türk hukuku tarafından tanınırsınız. Farklı coğrafyada faaliyet gösteriyorsanız orada da marka tesciline ihtiyacınız var. Tescilli bir marka sahibi kendi coğrafyasına, birebir aynı ürünün bir başka marka tarafından girişini gümrük yazışmaları ile engelleyebilir. Örneğin Çin'e diyorsunuz ki benim markam sende tescilli, bu ülkeye bu segmentte bir ürün girmesin. Bunu katıyetle yerine getirmek zorunda.



## E-İhracat'ta Lojistik / Çetin BALEKOĞLU (Cdek Kargo Şirketi Satış Direktörü)

CDEK 200'den fazla ülkeye ve bölgeye kara, deniz ve hava nakliyesi yapan bir firma.

E- ihracatçı yeni pazar yerleri ister. Biz wordef ile CIS ülkelerindeki çok önemli pazar yerlerini Türkiye'ye getirdik. Türkiye'den de tedarikçileri ve üreticileri buluşturduk ve getirdiğimiz pazar yerlerindeki fırsatları anlattık. Konuklarımız bu pazar yerleri ile antlaşmalar imzaladılar, günün sonunda iyi bir ticaret olmuş oldu.

## E-İhracat'ta Hedef Kitle Analizi / Merve ARIK (Digital Media World Kurucu Ortağı)

Hedef kitleyi doğru analiz etmek her zaman bir adım önde olmanızı sağlar. Mali kaynakların daha efektif şekilde kullanılması bu çalışmalara bağlıdır.

Gmail adresiniz varsa, ayarlar bölümünden reklam ve pazarlama ayarlarına bakarak kendinizin hangi hedef kitleye girdiğinizi kontrol edebilirsiniz.

Google Analytics interest dataları bize kimin hangi segmentte firmalardan alışveriş yaptığının bilgisini veriyor.

## E-İhracat'ta Devlet Teşvikleri / Ahmet Emre BÜKCÜ (Keynes Danışmanlık Kurucusu)

Devlet sizin yatırım, istihdam, Ar-Ge ve ihracat faaliyetlerinizi destekler. İhracat ve e-ihracat destekleri hemen hemen aynı destekler olmakla birlikte 2016 yılında alınan bir kararla Facebook Google ve Instagram reklamlarının destek kapsamına sokmuş olması listeyi ayrıştırıyor.

KEP adresiniz, e- imzanız ihracatçı birliği üyeliğiniz var ise devlet desteklerinden faydalanabilirsiniz.

Ihracat için en belirgin destekler yurt dışında pazar araştırma gezisi desteği, pazara giriş belgeleri desteği, yurtdışı birim desteği. Burada 3 kalemi destekliyor uçak bileti otel ve araç kiralama.

## Amazon'da Satışın Sırrı / Batuhan ÇİRMİ (E-com Group Kurucusu)

Beş yıldır Amazon.com'da satış ve danışmanlık hizmeti veriyorum. Amazon halihazırda 17 ülkede market hizmeti veren bir firma. Türkiye'ye girişini 2018 Eylül ayında yaptı. 2020'de daha agresif olmasını bekliyorum.

Neden Amazon? E-ticaret için dünyada 375 milyar dolar gibi bir pazardan söz ediyoruz. Amazon markası bu payın yüzde 10'una sahip.

Amazon'da hesabınızı açtınız, satışınızı yapmaya başladınız. Arbitraj yapabiliyorsunuz. Şimdi sene sonundayız 2020 yılında firmalar deposunun boş olmasını istiyor, biz o ürünleri depodan alıp Amazon'da listeleyebiliyoruz. Önceden arbitraj planlamasını iyi yapan firmaların, Kara Cuma / Şahane Cuma esnasında yaptıkları satış ve kâr 9 aya bedel oluyor. ■



## E-İhracatta Dijital Pazarlama / Tunç GÜNBEY (Digital Partners Kurucusu)

Dijital bir pazarlama faaliyeti gerçekleştirirken kullanıcı deneyimleri, arama motorunda ilk sıralarda çıkma, sosyal medya, tasarım, yazılım, strateji, planlama, performans ve data verisi hep beraber yönetilmeli ki başarılı olsun. Bunlar gözünüzü korkutmasın, biz ekibimizle tüm bu bilgileri yurt dışında başarılı olmanız için kullanıyoruz. İlk etapta fırsat nerede, hangi ülkelerde böyle bir trend var ona bakacağız. Ödeme sistemi paranın gelmesi önemli, müşteri hizmetlerini götürmeliyiz. Yerelleşme, ürünümüzü biz o ülkede hangi dille anlatacağız, yerel dille mi, İngilizce ile mi onu belirleyeceğiz. Daha sonra reklam stratejileri belirleyeceğiz ve ölçeceğiz.

Performans takibini yapıp özelleştirilmiş analizler ortaya koyacağız. Otomasyon olmazsa olmaz. Biz bu kadar çok firma ile her seferinde birebir ilgilenmeyeceğiz ama başarı hikayelerini sürekli onlara tanıtıyor olacağız. Başarı hikayelerimizi ürün bazında kendi içinde özelleştirerek sanal zeka ile sosyal medyada tanıtacağız. Tüm bunlarda Google verilerinden yararlanıyoruz. Pazar araştırmasında Google dünyadaki en büyük veriye sahip firma ve biz dünyada Google'ın 5 büyük ajansından biriyiz.





Birol Fedai onuruna düzenlenen

# 5. ARED Ödülleri'nin kazananları belli oldu



FESPA Eurasia 2019 Fuarı'nın üçüncü günü akşamına (7 Aralık) kadar kullanılan oylar sonucunda bu yıl ARED'in V. ve VI. Dönem Başkanı Birol Fedai onuruna düzenlenen 5. ARED Ödülleri'nin kazananları belirlendi.

Yarışma 5. yılında, "En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü" ve "DenizBank Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü" olmak üzere iki kategoride gerçekleştirildi. En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü kategorisine 14 firmadan toplam 24 uygulama ile başvuru yapılırken Denizbank sponsorluğunda gerçekleştirilen Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü kategorisine ise 18 öğrenci toplam 26 tasarım ile başvuruda bulundu.

Her iki kategori için de alınan başvurular arasından finale kalan üç proje, jüri üyeleri Ahmet Özdemirel (Duygu Reklam, Eskişehir), Birol Fedai (Sistem Printing Company, İzmir), Sertaç Ersayın (Endüstriyel Tasarımcılar Meslek Kuruluşu, Ankara), Günseli Özen (Rota Yayınları, İstanbul), Emre Kuzlu (I-AM İstanbul, İstanbul), Bora Hızal (Ankara Reklamcılar Derneği, Ankara) ve Toloy Tanrıdağlı'nın (Unilever, İstanbul) puanlamaları sonucunda; "En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü" kategorisinin finale kalan üç başvurusu; Kumsmall, Çekok Gıda ve THY için yapılmış projeler olarak belirlendi. "DenizBank Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü" kategorisinin finalistleri ise Denizbank için tasarladığı ATM kabini ile Mehmet Akif Kulaksız, Denizbank için tasarladığı fuar standı ile Fatih Orhan ve Denizbank için tasarladığı ATM kabini ile Mehmet Akif Kulaksız oldu.

## Jüri Plaketleri ve Birol Fedai Mansiyon Ödülleri

Her iki kategoride belirlenmiş üçer finalistin projeleri, fuar alanında bulunan oylama alanında sergilendi ve fuar katılım-

cıları ile ziyaretçileri üç gün boyunca beğendikleri projeleri oyladı. Yarışmanın kazananı 8 Aralık'ta ARED-Club FESPA standında gerçekleştirilen törende açıklandı. ARED Yönetim Kurulu Üyesi Alper Tenşi'nin sunumuyla başlayan törende ARED Başkanı Ahmet Özdemirel kısa bir açılış konuşması gerçekleştirdi.

Törene katılamayan Birol Fedai'nin biyografisinin okunmasının ardından oylamaya katılanlar arasından yapılan çekiliş sonucunda bluetooth hoparlör kazanan dört kişi; Bersa Tekstil'den Emrah Okaytürkan, Deha Reklam'dan Alparslan Demir, Hedef Montaj'dan İbrahim Büber ve İstanbul İnönü Mesleki Teknik Anadolu Lisesi'nden Yusuf Bilal Küçük oldu.

Tüm jüri üyelerine değerli katkı ve desteklerinden dolayı teşekkür edilerek törene katılım sağlayabilen ARED Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Özdemirel'e, Rota Yayınları Yönetim Kurulu Başkanı ve Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen'e ve Türkiye Unilever Yönetim Kurulu Üyesi Toloy Tanrıdağlı'ya plaketleri, ARED Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şahin Acar tarafından takdim edildi. Gelecek Vadeden Tasarımcı kategorisine sponsor olarak destek veren Denizbank'ın teşekkür plaketi ARED Saymanı Levent Olcayto tarafından ARED Yönetim Kurulu Üyesi Mustafa Göktürk'e takdim edildi.

Jüri oylaması sonucunda En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü kategorisi Birol Fedai Mansiyon Ödülü'nün kazananı İzmir Büyükşehir Belediyesi oturma bankları projesiyle İzmir'den İzmir Açık Hava Reklam San. ve Tic. Ltd. Şti. olarak belirlendi. Denizbank Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü kategorisi Birol Fedai Mansiyon Ödülü'nün kazananı ise Denizbank için tasarladığı totem ile Yeni Yüzyıl Üniversitesi'nden Fatih Orhan oldu. Birer adet 2TB depolama alanına sahip taşınabilir

disk kazanan Birol Fedai Mansiyon Ödülü sahiplerinden İzmir Açık Hava Reklam San. ve Tic. Ltd. Şti.'nin ödülü, Pazarlama Müdürü Yaman Vural'a ve Yeni Yüzyıl Üniversitesi'nden Fatih Orhan'a, ARED Genel Sekreteri İbrahim Demirseren tarafından takdim edildi.

## Birinci, İkinci ve Üçüncü, FESPA Eurasia 2019'daki oylama sonucunda belirlendi

Rota Yayınları Yönetim Kurulu Başkanı ve Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Günseli Özen tarafından takdim edilen Denizbank Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü kategorisinin ödülleri birinciliği GVTO-05 rumuzlu çalışması ile Yeditepe Üniversitesi'nden Mehmet Akif Kulaksız'ın Denizbank ATM kabini tasarımı, ikinciliği GVTO-13 rumuzlu çalışması ile Yeni Yüzyıl Üniversitesi'nden Fatih Orhan'ın Denizbank fuar standı tasarımı ve üçüncülüğü ise GVTO-04 rumuzlu çalışması ile yine Yeditepe Üniversitesi'nden Mehmet Akif Kulaksız'ın ATM kabini tasarımı elde etti.

Birol Fedai onuruna düzenlenen 5. ARED Ödülleri'nin Denizbank Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü kategorisinin birincisi olan Mehmet Akif Kulaksız, bir adet dizüstü bilgisayarın sahibi oldu.

İkincilik ödülünün kazananı Fatih Orhan bir adet grafik çizim tableti kazandı.

Üçüncülük ödülünün kazananı Mehmet Akif Kulaksız, bir adet aksiyon kamerası kazandı.

ARED Başkanı ve projenin mimarı Ahmet Özdemirel tarafından takdim edilen En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü kategorisinin ödülleri birinciliği EIERO-10 rumuzlu çalışması ile İstanbul'dan Heyday Reklam'ın THY projesi, ikinciliği EIERO-08 rumuzlu çalışması ile İstanbul'dan Bfarm Reklam'ın Çekok Gıda projesi ve üçüncülüğü ise EIERO-02 rumuzlu çalışması ile Kayseri'den Deha Reklam'ın KUMSMALL projesi elde etti.

Birol Fedai onuruna düzenlenen 5. ARED Ödülleri'nin En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü kategorisinin birincisi olan Heyday Reklam, 24-27 Mart 2020 tarihlerinde İspanya Madrid'de gerçekleşecek FESPA Global Print Expo 2020 Fuarı'na 1 gece konaklamalı çift kişilik ziyaret ödülü kazandı. Ödülü, Heyday Reklam adına Zenit Led'ten Rıza Demir teslim aldı.

İkincilik ödülünün kazananı Bfarm Reklam, 2.500 TL. (İkibinbeşyüz Türk Lirası) değerinde mağaza hediye çeki kazandı. Ödülü, Bfarm Reklam'dan Bahar Çetin teslim aldı.

Üçüncülük ödülünün kazananı Deha Reklam, 1.500 TL (Binbeşyüz Türk Lirası) değerinde mağaza hediye çeki kazandı. Ödülü, Deha Reklam'dan Emre Demir teslim aldı.

## Birol Fedai onuruna düzenlenen 5. ARED Ödülleri'nin kazananlar ne diyorlar?

Denizbank Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü kategorisinde birincilik ve üçüncülük ödülünü kazanan Mehmet Akif Kulaksız: "Yarışmayı öğretmenimden öğrendim ve katılım kararı vermemde dijital ortamlardan değil de bölüm öğretmenim tarafından teşvik edilmem etkili oldu. Yarışmaya iki proje birden gönderdim ve bir tanesinin ilk üçte olmasını dilerken

ikisinin de finalist olarak seçilmesi beni çok heyecanlandırdı. Gelen bilgilendirme mailini defalarca okudum. Bu durum aslında yarışmanın objektifliğini ve adaletini de ortaya koyuyor. Ürün tasarımı okuyan öğrencilerin projelerinin başka kişiler tarafından değerlendirilmesi ve proje hakkında geri bildirim alınması çok önemli. Ben bunu şu an burada yaşadığım için çok mutluyum."

Denizbank Gelecek Vadeden Tasarımcı Ödülü kategorisinde ikincilik ve Birol Fedai mansiyon ödülünü kazanan Fatih Orhan: "Yarışmayı öğretmenimden duydum ve şansımı denemek istedim. Bize bu fırsatı sunduğunuz için çok teşekkür ederim, burada olmak benim için çok büyük bir mutluluk. Diğer arkadaşlarımı da tebrik ediyor ve emeklerini takdir ediyorum. İkinci olmak geleceğim açısından çok iyi bir sonuç, bana iyi imkanlar tanıyacağını düşünüyorum."

En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü kategorisinde birincilik ödülünü kazanan Heyday Reklam, Mustafa Göktürk: "Yarışmaya katıldığımız proje Türk Hava Yolları'nın bir projesiydi. Oldukça yoğun başvuru almış olan bu yarışmada birinci olarak seçilmemiz bizleri onurlandırdı. Çalışmamız yurt dışı projesiydi fakat 3. Havalimanı'nda uygulanacak bir proje gerçekleştirdik. Çocuk oyun alanı tasarımı ve üretimi söz konusuydu, bizleri heyecanlandıran bir işti ve başvururken bu yarışmada çalışmamızın başarı elde edeceğine inanıyorduk. Yeni dönemde de aynı çizgide devam ederek başarılı projelerimizle ARED'in düzenlemekte olduğu bu değerli yarışmaya başvuruda bulunacağız."

En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü kategorisinde ikincilik ödülünü kazanan Bfarm Reklam, Bahar Çetin: "5. ARED Ödülleri'ne katılarak 3D uygulamamız olan Çekok Gıda projesiyle farkındalık yaratmak istedik ve ikinci olduk. Bunun onurunu firmamız adına taşıyoruz. Yönetim Kurulu Başkanımız Sayın Zülküf Sönmez, Genel Müdürümüz Ersin Sönmez ve tasarımda emeği geçen arkadaşlarımızın başarısı sayesinde ve jüri ile fuar katılımcılarının değerli oylarıyla bu aşamaya geldik ve tekrar teşekkür ederiz. ARED'e ve FESPA'ya düzenledikleri fuar ve yarışma ile sundukları fırsatlar için bir kez daha teşekkürler."

En İyi Endüstriyel Reklam Ödülü kategorisinde üçüncülük ödülünü kazanan Deha Reklam, Emre Demir: "Jüri üyelerine ve katılımcı olarak bize oy veren herkese çok teşekkür ederiz. KUMSMALL'ın projelerinin büyüklüğüne ve önemine uygun ikonik bir tasarım talepleriyle çalışmamızı başlattık. Yarışmaya katılırken başarılı olacağımızı düşünüyorduk."

## ARED Ödülleri'nin altıncısı için çalışmalar 2020'de başlayacak

Türkiye'de kısa zamanda teknolojik gelişim ve yenilikçilik anlamında rekabetçi sektörlerden biri haline gelen endüstriyel reklamcılığın kat ettiği mesafeyi kutlamak, yaratıcı, özgün ve sofistike uygulamalarla sektörde fark yaratan firmaları öne çıkarmak, gençlerin endüstriyel reklam ürünleri sektörüne ilgisini artırmak ve sektörün kalifiye eleman arayışına destek vermek amaçlarıyla düzenlenen ARED Ödülleri'nin altıncısı için çalışmalar önümüzdeki sene başlayacak ve kazananlar yine 3-6 Aralık 2020'de gerçekleşecek olan FESPA Eurasia 2020'de açıklanacak.





# Paperworld fuarı için geri sayım başladı

Ofis ve kırtasiye sektörlerine yönelik ürünleri ile Türkiye'den çok sayıda katılımcının yer aldığı Paperworld fuarı Creativeworld ve Christmasworld fuarları ile eş zamanlı olarak 25-28 Ocak 2020 tarihleri arasında Frankfurt'ta gerçekleşecek.

Fuarda Türkiye'den 53 katılımcı stant açıyor. Fuarda en geniş alanla yer alan firmalarımız; Adel, Gipta, Levent Ofset, MAS, Pensan ve Scrikss

Messe Frankfurt İstanbul Direktörü Julia Uherek sektörün trendlerini ve geleceğini anlattı

**Julia Uherek:**  
“Biz ticari fuar organizatörü olarak dijitalleşen dünyada insanların oryantasyona ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz. Ortada çok fazla bilgi var ve bunların hepsi ile baş edebilmek zor olabiliyor. Bunun için ortak sosyal deneyimler yaratılmalı”



25 Ocak tarihinde başlayacak Paperworld fuarı öncesinde Messe Frankfurt İstanbul bir toplantı düzenledi. Direktör Julia Uherek tarafından yapılan sunumda sektörün trendleri ve geleceği ele alındı.

Toplantıya katılan İstanbul Ticaret Odası Yurt Dışı Fuarlar Birimi Yöneticisi Esra Avcıoğlu ve Tüm Kırtasiyeciler Derneği (TÜKİD) Başkanı Mehmet Helvacıoğlu ve çok sayıda basın mensubu Messe Frankfurt Türkiye ekibi tarafından ağırlandı.

Sunumdan notlar şöyle:

733 milyon avro cirosu bulunan Messe Frankfurt dünyanın en büyük fuar alanlarından birine sahip. Frankfurt'taki bu alanda bir çok ticari fuar düzenleniyor ve binlerce katılımcı ile ziyaretçi bu alanda iş olanaklarını genişletiyor.

Messe Frankfurt, Frankfurt dışında da çalışmalarını sürdürüyor. İstanbul Ofisi gibi dünyaya yayılmış 30 bölgedeki temsilcilikleri vasıtasıyla geçtiğimiz yıl 150'den fazla fuar organize etti. Messe Frankfurt İstanbul'da Automechanika İstanbul fuarını başarıyla gerçekleştiriyor.

Paperworld Frankfurt'un yanında Şanghay'da, Dubai'de, Orta Doğu'da, Hong Kong'da ve Hindistan'da Mumbai'de Paperworld düzenleniyor. Bölgesel fuarlarla oradaki yerel üreticileri de işin içine çekmiş oluyor.

## Geleceği şekillendiren tek faktör dijitalleşme değil

Messe Frankfurt fuarlarıyla sadece üreticilerle tüketicileri buluşturmuyor aynı zamanda mega trendleri de oluşturuyor.

Julia Uherek “İnternet 50 yaşına geldi. Artık dijitalleşme yaşamımızı tamamen değiştirdi. Bunun sonucu olarak 2017 itibarıyla Amerika'da 8 bin 600 şirket dijitalleşmenin kurbanı oldu. Öngörülere göre 2026 yılında 75 bin şirket dijitalleşme sonucu kapanmış olacak.

Geleceği şekillendiren tek faktör dijitalleşme değil. Bir Alman enstitüsü geleceği şekillendiren 12 faktörü şöyle sıralıyor: Dijital dönüşüm, yapay zeka, hareketlilik, sosyal demografik değişim, bağlantı, topluluk paylaşımı ve ekonomik paylaşım, yeşil farkındalık ve sürdürülebilirlik, iş-yaşam dengesi, büyük veri ve müşteri yolculu-

ğu. Bunlar arasında yer alan mega eğilimler ise şunlar: Kentleşme, yeni iş tarzı ve bireyselleştirme.

Messe Frankfurt Mega trendlerin insanları nasıl etkilediğini araştırıyor, alışkanlıklarını nasıl değiştirdiğini inceliyor ve onlara uyum sağlamaları için destek vermeye çalışıyor.

Christmasworld fuarında kentselleşme, Paperworld fuarında yeni iş tarzı, Creativeworld fuarında ise bireyselleşme üzerinde duruyoruz. Bu fuarları aynı anda yürütüyor olmamız bir avantaj çünkü farklı müşteri grupları hedef alınmış oluyor, kurulan bu bağlantı büyük başarı sağlıyor.

Julia Uherek “22 ile 35 yaş grubuna büyük önem veriyoruz. Bu yaş grubu bilgiyi, deneyimleri paylaşıyorlar, değişimi gerçekleştiriyorlar ve yeni bir yaşam tarzı oluşturuyorlar. Bu genç insanlar artık ev ve iş yaşamlarını birleştiriyorlar” diyor.

Biz ticari fuar organizatörü olarak dijitalleşen dünyada insanların oryantasyona ihtiyacı olduğunu düşünüyoruz. Ortada çok fazla bilgi var ve bunların hepsi ile baş edebilmek zor olabiliyor. Bunun için ortak sosyal deneyimler yaratılmalı.

## “Perakendecilik anlayışının nasıl değiştiğini ortaya koyuyoruz”

Perakendecilik anlayışının nasıl değiştiğini ortaya koyuyoruz. Örneğin bir New York firması iş yaptığı alanın ön tarafında kahve içilen bir bölüm işletiyor.

Hamburg'da bir Hırdavat mağazası şehir dışından şehir merkezine taşıyor çünkü artık gençlerin arabası yok. Ayrıca bu mağazalar gençlere el becerisi kazanmaları konusunda yardımcı oluyor.

Paperworld içerisinde tasarlanan özel bir örnek satış noktasının nasıl cazip bir hale getirildiğini gösteriyor. Başarı ilham, dijitalleşmeye uyum, danışmanlık hizmetleri olmazsa olmaz. Müşteri tedarikinin hem mağazadan hem internet üretinden yapılması da önemli ama Messe Frankfurt elbette bu fuarlarda müşteri ile karşı karşıya gelmeyi amaçlıyor.

Yeni iş konsepti - Artık insanlar ofise bağlı kalmadan çalışıyorlar. Bu bir trend haline gelmeye başladı. Ofise gitmek yerine seyahat ediliyor, o esnada işler yapılıyor ya da evden çalışılıyor. Bu şekilde trafikteki vakit kaybı önleniyor, daha verimli çalışılıyor.

Paperworld 2020 fuarında geleceğe bir bakış atılarak bir taraftan home - ofis modeli üzerinde duruluyor, diğer taraftan iş ve eğlence hayatı arasındaki muğlaklıktan; analog ile dijital iş yaşamları arasındaki etkileşimden yola çıkılarak akıllı çözümler gündeme getiriliyor. İş yaşamı nasıl tasarlanmalı ki insanlar hem işe



Messe Frankfurt İstanbul  
Kıdemli Satış Müdürü Murat  
Can Yümer

yoğunlaşabilsinler, hem yaratıcı olsunlar, hem de sağlıklarını koruyabilsin ve en verimli şekilde çalışabilsinler, bu ortaya konuluyor. (Salon 3.1)

Paperworld Trends: 2020/21 sezonu için Messe Frankfurt, moda, mimari ve sanattaki trendleri yakalamak ve bunları kırtasiye ve ofis malzemele-ri dünyasına uyarlamak için bora.herke.palmisano ajansından tasarımcıları görevlendirdi. Bölgede günlük rehberli turlar sunuluyor. (Salon 3.1 J11)

İlham verici alan Mr. Books & Mrs. Paper: Kitapları, kağıt ve kırtasiye ürünlerini etkili bir şekilde birleştirmek isteyen satıcılara yönelik bu alanda farklı ürünlerin duygusal olarak nasıl sergilenebileceğini ve ek ürün satın almayı nasıl teşvik edeceğini gösteriyor. E-kitap satışı, yazılım çözümleri sergileniyor. Küratör Angelika Nistrath, günlük rehberli turlarında kitap dışı trendleri de rapor edecek. (Salon 3.1 C80- Bu alan Creativeworld alanıyla da bağlantılı)

Hayat boyu öğrenme, yeni öğrenme biçimleri, yeni iletişim metotları, yeni ofis konseptleri, akıllı ve dijital işbirliği için kişisel çözümlerin nasıl sunulması gerektiği gibi sunumlar gerçekleşecek. (Salon 4.0 C40)

Çocukların okula giderken ve döndükten sonra ihtiyaç duyduğu yaratıcı ürünler sergilenecek (Salon 4.1 ve 4.2)

Geri dönüştürülmüş yazıcı sarf malzemeleri ve basılı kopya bileşenleri alanındaki en son gelişmeler sergilenecek. Ayrıca 4 günlük bir kongre var. (Ücretsiz/ İngilizce) (Salon 6.1 D60)

E-ticaret eşyalarının sevkiyatı için çeşitli ambalajlama çözümlerinin yanı sıra toptan satışa yönelik premium zarflar ve tüketici paketlerinin yer aldığı Zarf 2.0 @ E-Ticaret tema parkında internet ticareti, ambalajlama, posta servisi sağlayıcıları ve ilgili ticaret platformlarının operatörleri yer alıyor (Salon 3.0 C31) ■





# İlaç ambalajında sağlığımız için yüksek teknoloji

Melanie STREICH

Kronik hastalıklar her zamankinden daha yaygın. Sanayileşmiş ülkelerde ve gittikçe artan bir şekilde gelişmekte olan ülkelerde, bunlar en yaygın ve ekonomik olarak ilgili sağlık sorunları arasındadır.

Sağlık sektörünün küresel ekonomik faktörü buna göre yüksektir ve eş zamanlı olarak araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) gelirinin oldukça yüksek bir kısmına yatırım yapan ilaç endüstrisi için kaldıraç görevi görür.

Küresel demografik değişiklikler ışığında, endüstrinin gelişim fırsatları mükemmel. İnsanlar daha uzun ve sağlıklı ilgili daha bilinçli yaşıyorlar. Bu da yüksek teknoloji sektörünün büyüme görünümünü destekliyor. Artan ilaç geliştirme gereklilikleri, ilaçları paketleme ve şişeleme alanındaki sistemlerde ve makine teknolojisi taleplerinde paralel bir artışa yol açmaktadır. “Bugün ilaç şirketlerinin entegre çözümlere ihtiyacı var. Makineler bunun için temel sağlar. Kapsamlı bir hizmet teklifi ve özellikle dijital çözümler önem kazanıyor” diyor, ilaç ambalajlarını blister ambalajlarda, şişelerde ve kutularda paketleyen sistemler sunan Uhlmann İcra Kurulu Başkanı Norbert Gruber. Dünyada 2.300’den fazla çalışanı olan Alman aile şirketi, kendisini paketleme ve ilgili proses endüstrileri için dünyanın önde gelen ticaret fuarı olan interpack 2020’de yenilikçi ve dijital bir şirket olarak konumlandırdı.

2020’de, 7 Mayıs’tan 13 Mayıs’a kadar sürececek fuar, endüstrinin sunabileceği en ileri çözümleri sunuyor. İlaç ambalajı için bir odak noktası olarak, 15 – 17. salonlar ziyaretçilere bu özel sanayi için yenilikçi ambalaj ve süreç gelişmeleri hakkında daha fazla bilgi edinmek için fırsat sunuyor. Diğer salonlar da Endüstri 4.0 ile ilgili çözümleri sergiliyor: Ezacılık alanında dijitalleşme, otomasyon, kişiselleştirme, takip ve diğer birçok ilginç konuları vitrine çıkaracak yaklaşık 1,000 şirket interpack 2020’de 3000 civarında katılımcı firmanın önemli bir kısmını oluşturuyor.



Medikal ambalaj son derece hassas ürünleri dış etkilerden koruyacak. (Foto: Marchesini Group)

Giderek daha fazla Uhlmann çözümü, çelik ve emniyet camı yerine, bit ve bayttan üretiliyor. (Foto: Uhlmann)

## İlaç piyasası tahmini

Piyasa araştırma şirketi IQ VIA tarafından yayımlanan rakamlara göre, ilaç için küresel harcamaların 2022’ye kadar 1,43 trilyon ABD dolarına yükselmesi bekleniyor. Buna karşılık: 2006 yılında harcamalar 658 milyar ABD doları olmuştur. En yüksek miktar kanser ilaçları ve biyofarmasötikler için harcanıyor.

Pazar büyümesindeki bu artışın nedenleri oldukça belirgindir: Yaşlı hastalarda artış ile demografik değişim ve artan orta sınıf ile artan kentleşme, ilaç sektörü ve ilgili süreç ve ambalaj endüstrileri için belirleyici pazar faktörleridir.



## Biyofarmasötiklerin geleceği

Pharmerging (İlaç pazarında düşük konuma ancak yüksek bir büyüme hızına sahip, Çin, Hindistan, düşük ölçüde Brezilya, Güney Afrika gibi - MH) ülkelerde, gittikçe daha fazla insan ağrı kesici ve antibiyotik gibi geleneksel ilaçlara erişim kazanırken, endüstriyel uluslar giderek daha yeni, karmaşık etken maddeler ve yenilikçi tedaviler kullanıyorlar.

İlaç sektöründe, biyoteknoloji, kanser ve otoimmün hastalıklar gibi ağır hastalıklara karşı küresel mücadelede kilit bir teknoloji olarak kabul ediliyor. Medikal pazardaki payları son on yılda neredeyse ikiye katlandı ve bu nedenle proses ve ambalaj endüstrisi için belirleyici bir faktör haline geldi.

## Sofistike işleme

Özellikle şişeleme ve ambalajlama çözümleri konusunda, paketleme ve işleme teknolojilerindeki önemli talepler yüksek etkili ilaca eşlik ediyor. Biyoteknoloji ilaçları üretirken, kontami-

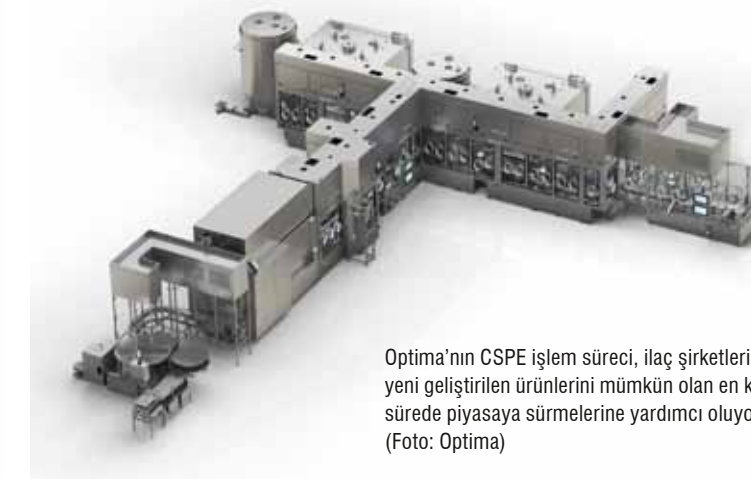
nasyondan kaçınmak çok önemli. Özel muhafaza çözümleri, söz konusu kirlenmeyi önlemeyi amaçlıyor.

İzolatörler böyle bir örnek. Sıvı ilaçlar, şişelerde steril koşullar altında işlenebilir. Önceden doldurulmuş şırıngalar da güvenlik artışına katkıda bulunur. Dozaj hatalarını önlemeye yardımcı olurlar ve ayrıca iğneleri değiştirirken kontaminasyonu giderir. Uygulama ve kliniklerin yoğun günlük yaşamında, önceden doldurulmuş şırıngalar ve kalemler de değerli zaman kazandırır. Kombine sensör teknolojisi ve matematiksel modeller kullanılarak karmaşık arıtma işlemlerinde gerçekleştirilen orijinalite kontrolleri, kalite kontrollerinin artan işlem doğruluğu ile çok daha hızlı bir şekilde yapılmasını sağlar.

## Farmasötikler ve ambalaj: Gerçek takım oyunu

Üreticiler yeni ilaçlar piyasaya sürdüklerinde, makine, sistemler ve paketleme üreticileri ve işlemcilerinin pazar ve teknoloji yeterliliğine dayanırlar. Patent koruması üzerindeki zaman sınırları, küçük laboratuvar miktarlarından büyük tesislerdeki yüksek hacimlere kadar ölçek büyütmeyi garanti etmek zorunda olan hızlı ve esnek çözümler gerektirir.

Optima, paketleme makineleri ve şişeleme ve üretim sistemlerinin tek kaynaklı sağlayıcısıdır. Optima, yeni geliştirilen ürünlerin mümkün olan en kısa sürede piyasaya sürülmesini sağlamak için, interpack 2020’de şirketin ana konularından biri olan CSPE yöntemini kullanıyor. Bu yöntem, teslim sürelerini azaltır ve farmasötik sistemlerin devreye alınmasını önemli ölçüde hızlandırır. Optima İlaç bölümünün Başkanı Gerhard Breu, “Bir yandan artan gelişim süreleri ve maliyetler ışığında ve diğer yandan giderek daha zorlu uluslararası rekabetin ışığında, onay aşamasının sona ermesi ile ürünün piyasaya sürülmesi arasındaki sürenin mümkün olduğu kadar kısa tutulması gerekiyor” diyor.



Optima’nın CSPE işlem süreci, ilaç şirketlerinin yeni geliştirilen ürünlerini mümkün olan en kısa sürede piyasaya sürmelerine yardımcı oluyor. (Foto: Optima)

Son teknoloji ürünü temiz odalar ve laboratuvarlardaki testler, erken aşamada riskleri tanımlama yardımcı oluyor ve böylece ilaçların onaylanmasını hızlandırıyor. (Foto: Harro Höflinger)



## Sahteciliğe karşı koruma

Özellikle farmasötik alanında, sürece dahil olan tüm taraflar için son derece önemli olan ve aynı zamanda etkilenen şirketler için muazzam yatırımlar anlamına gelen sıkı yasal hükümler ve kılavuzlar uygulanır. Şubat 2019’dan bu yana, Avrupa Birliği’ndeki reçeteli ilaçların, ambalajın açılmadığından emin olmak için kurcalamaya dayanıklı contalarla donatılması zorunlu.

Ambalajın seri hale getirilmesi artık yasal bir gereklilik. Etkilenen tüm ambalajlar, ilacı benzersiz bir şekilde tanımlayan ve orijinalliğini onaylayan iki boyutlu bir datamatrix kodu ile donatılmalı. Bu kod parti numarası, son kullanma tarihi, seri numarası ve ulusal geri ödeme numarası hakkında bilgiler içerir.

Bu yeni düzenlemelerin kapsamlı sonuçları var. Bazı durumlarda, üretim tesislerinin yeni serileştirme birimlerinin yerleştirilmesi için genişletilmesi, inşa edilmesi veya değiştirilmesi gerekir. Özellikle BT altyapısının genişletilmesi birçok şirket için gerçek bir güç kaynağı ve yüksek maliyetlerle ilişkilidir.

Körber Medipak Systems, hastaları sahte





ilaçlara karşı koruyan kapsamlı çözümler sunar. Kurcalanmaya karşı dayanıklı contaları ve hedefli sistem çözümlerini içeren önceden seri hale getirilmiş karton kutular, yasal değer zincirindeki sahte ilaçları bitirdi, çünkü şimdi ambalajlar açılıp açılmadıklarını gösteriyor.



### Gümüş nesil

2050 itibarıyla, küresel nüfus 9,7 milyar kişiye ulaşacak; 50 yıl sonra, bu rakamın Haziran 2019'da yayınlanan en son BM küresel nüfus tahminlerine göre 10,9 milyar'a çıkması bekleniyor. 2050'de, 80 yaşın üzerinde 426 milyon insanla, dünyadaki her altı kişiden biri 65 yaşın üzerinde olacak. Bu, 2019'daki sayının üçe katlanması anlamına geliyor.

Bu demografik değişiklikler aynı zamanda yaşla birlikte artan hastalıklarda da bir artış anlamına gelir. Bunlara diyabet, romatizma, multipl sklerozun yanı sıra bunama ve Alzheimer hastalığı da dahildir. Etkilenen hastalar, şikayet türüne ve semptomlara bağlı olarak özel uygulama yöntemleri gerektirir. Önceden doldurulmuş şırıngalar ve otomatik enjektörler sınırlı hareket kabiliyetine sahip kişilerin ilaçlarını düzenli olarak yönetmelerine yardımcı olur.

Ambalaj endüstrisi görme ve işitme sorunu olan veya parmak kuvveti ve motor becerilerini kaybedilen hastalar için akıllı ambalajlar sunar. Bu yeniliklerden biri ilaç teknolojisi sağlayıcısı Romaco Siebler tarafından yaratıldı. Folyo uzmanı Huhtamaki ile iş birliği içinde Romaco Siebler, özel, erişilebilir özelliklerle donatılmış ve hastaların tabletleri folyodan kolayca çıkarmasını sağlayan Push Pack'leri geliştirdi. "Push Pack'ler, soğuk şekillendirilmiş alüminyum-alüminyum kabarcıklı paketlere (AI / AI kabarcıklı paketler) uygun fiyatlı bir alternatiftir. Ambalaj folyoları çok daha ince olduğu için daha az

Kurcalamaya karşı korumalı contalar hastaları güvenli ve emniyette tutuyor. (Foto: Rondo AG, Körber Medipak Systems)

Çocuk kilidi, yaşlılar için uygun ve sürdürülebilir. Hastalar Romaco Siebler ve Huhtamaki'den Push Pack'lerden tabletleri kolayca çıkarabilirler. (Foto: Romaco Siebler)



malzeme gerektirir. Bu, ambalajlama maliyetlerini doğrudan %60'a kadar düşürür" diyor, Romaco Holding CEO'su Jörg Pieper.

### Özel yapım ilaç

Kişiselleştirilmiş tıp, gelecek yıllarda küresel sağlık sistemini önemli ölçüde değiştirecektir. Araştırmalar şu anda geliştirilmekte olan tüm ilaçların yüzde 70'inden fazlasının belirli hasta gruplarının ihtiyaçlarını karşılamak üzere özelleştirildiğini göstermiştir. Kanser terapisinde, bireysel tıp zaten yaygındır ve gelecekteki standart tedavileri desteklemektedir. Makineler ve ekipman için ölçeklendirme çözümleri, daha küçük parti boyutlarının üretilmesini sağlar. Burada, mevcut ekipman tam olarak diğer yerler için kopyalanır. Bu, açıkça tanımlanmış süreçleri ve yüksek otomasyon derecesine sahip makine teknolojisini gerektirir.

Giderek daha fazla ilaç üreticisi, küçük partilerde maksimum verimlilikle çalışmalarına olanak sağlayan esnek şişeleme ve paketleme sistemlerine ihtiyaç duyuyor. Bausch + Ströbel, portföylerinde kompakt bir çözüme sahip: Modüler VarioSys üretim sistemi, küçük parti büyüklüğüne sahip laboratuvarlarda da kullanım için uygun. "Tüm tasarımlarımızda esneklik birinci öncelik. Bunu bir yandan hızlı ve kolay modül değişiklikleri yaparak ve diğer yandan izolatörü sterilize ederken kısa döngü süreleri ile başardık" diyor Bausch + Ströbel'de VarioSys'in ürün yönetimindeki gelişiminden sorumlu Heiko Schwarz.

### Kendi tabletlerinizi basın

3D yazıcıdan yeni çıkan tabletler artık geleceğin bir hayali değil. Epilepsi tedavisi için Spritam, 2015 yılında Gıda ve İlaç İdaresi (FDA) tarafından onaylanan ilk 3D baskılı ilaçtı. 3D baskı işlemleri, üreticilerin ürünleri, makine bileşenleri artık güçlendirme gerektirmediğinden, üretimde zaman ve maliyet faktörlerini azaltırken, aynı zamanda hasta ihtiyaçlarına tam olarak adapte etmelerini sağlar.

Geleneksel tablet presleriyle karşılaştırıldığında, basılı haplar ayrıca daha hızlı ve ek sıvı alımı olmadan çözümlerine yardımcı olan daha gözenekli bir yüzeye de sahip olabilir. Ayrıca daha aktif bileşenlerle de donatılabilirler. Bu özellikle yutma zorluğu çeken ve çeşitli tabletlere bağımlı olan hastalara yarar sağlar. Ancak uzmanlar, hastaların kendi reçeteli ilaçlarını, doktorları tarafından kendi evlerinin rahatlığında bir araya getirilen bireysel bir formülle basabilmelerinin biraz zaman alacağını söylüyor. Mevcut uygulama alanları yalnızca uzmanlık gerektiren bireysel ilaçlarla sınırlıdır.

### Kolaylık ve güvenlik

Kişiselleştirilmiş tıp, özellikle hastane ve bakım sektörünü etkileyen bir alandır. Hastaların doğru ilaç kokteyllerini almasını sağlamak için bakıcıların gerekli ilacı bir araya getirme görevini hafifletirken, tabletler kullanıma hazır halde kabarcıklı (blister) olarak paketlenilebilir.

Kimyacılar ve blister ambalaj merkezlerindeki blister ambalaj makineleri, hastanın bireysel tablet karışımını hava geçirmez ve hijyenik bir kese şeridi içerisinde paketler ve aynı anda bireysel dozların doğru sırayla etiketlenmesini ve teslim edilmesini sağlar. Bu, yanlış dozajları önler ve hastaların yanlış tabletleri yanlışlıkla almamalarını sağlar.

### Maliyet baskısı ve sistem verimliliği

İlaç sektöründeki tüm olumlu pazar gelişmelerine, sektörün büyümesine rağmen, bazı ülkelerde ki sağlık sistemlerinin muazzam maliyet baskısına maruz kaldığını unutmamak gerekir. Zorunlu indirimler, fiyat limitleri ve geri ödeme modelleri genellikle üreticileri paket başına maliyetlerini düşürmeye zorlar. Makine ve sistem üreticileri genel ekipman verimliliğini artırmak için çalışmak zorundadır. Endüstri 4.0'ın geleceğinde, bu güvenilir kullanılabilirliğe ve sürekli yüksek ürün kalitesine sahip entegre sistemler kullanmak anlamına gelir. Bu, sağlayıcıların uzun vadede dinamik bir pazara ayak uydurabilmelerini sağlamanın tek yoludur. ■



Bausch + Ströbel, hızlı modül değişimi, kısa sterilizasyon döngüsü süreleri ve genişletilebilirliği ile esnek sistem çözümlerine inanır. (Fotoğraf: Bausch + Ströbel)

7-13 Mayıs 2020 tarihleri arasında gerçekleşecek

# Interpack 2020 tamamen doldu

Altmış kadar ülkeden 3 bin civarında katılımcı, Düsseldorf Fuar Merkezi'nin sunabildiğinden çok daha fazla yer talep ederek ve 7-13 Mayıs 2020 tarihleri arasında gerçekleşecek olan fuarın 18 salonunun yanı sıra dış mekânlarının büyük bölümlerini de doldurdular. Interpack bünyesindeki ambalajlama teknolojileri tedarikçilerinin sunumlarını içeren endüstrinin özel ihtisas fuarı 'Components' üçüncü kez Interpack ile eşzamanlı olarak geçici Salon 18'de yer alıyor ve o da tamamen dolmuş bulunuyor. Tek biletle her iki fuara da giriş mümkün.

Interpack, ambalajlama çözümlerine ve ilgili proses teknolojilerine odaklanıyor; gıda, içecek, şekerleme, unlu mamuller, eczacılık, kozmetik, gıda dışı tüketim ürünleri ve endüstriyel ürünler alanındaki hedef gruplara hitap ediyor.

Fuarda, salon 15'ten Salon 17'ye kadar ilaç ve kozmetik ürünlerinin ambalajlanması alanındaki proses ve makine tedarikçileri bir arada yer alıyor.

Etiketleme ve tanıma teknolojisi, ambalaj malzemeleri üretimi ve entegre ambalaj baskısı alanlarına ilgi duyan ziyaretçiler Salon 8a ve 8b'de aradıklarını bulabilirler.

Salon 5, 6 ve Salon 11 - 15'te yiyecek, içecek, tüketici ve endüstriyel malların ambalajlanmasında kullanılan prosesler ve makinalar, Salon 1, 3 ve 4'te şekerleme ve unlu mamullerin ambalajlanmasıyla ilgili proses ve makinalar bulunuyor.

Ambalaj malzemeleri ve ilgili sarf malzemelerini sunan firma Haupteingang Nord (Ana Kuzey Girişi) etrafında merkezi olarak konumlandırılmış Salon 7a, 7, 8a, 9 ve 10'da yer alıyor. Salon 8a ise ambalaj üretimi, dönüştürme, ambalaj baskısı ve etiketleme alanlarına ayrılmış.

Son Interpack'ta kazandığı başarı üzerine, 'Components – Interpack'taki özel ihtisas fuarı' kavramı, denenmiş ve onaylanmış bir şekilde yine tekrarlanıyor. Yaklaşık 5 bin metre karelik alan sunan geçici portatif Salon 18'de Interpack ihtisas fuarı süresince fuarın portföyünü; sürücü, kontrol ve sensor teknolojileri, endüstriyel görüntü işleme ürünleri, taşıma teknolojileri ve diğer makina aksamaları alanlarından gelen sunumlarla tamamlayacak. Interpack'taki tüm katılımcı ve ziyaretçiler 'Components'e ücretsiz giriş hakkına sahipler. Daha fazla bilgi için lütfen [www.packaging-components.com](http://www.packaging-components.com) adresini ziyaret ediniz.

Yeni 'Ambalajsız Yaşam?' konulu konferans hem savunucularının ve hem de karşıtlarının neyin gerekli olduğunu ve nelerden kaçınılabileceğini söylemeleri ve keşfetmelerini sağlamak için ambalajlama, sürdürülebilirlik ve çevrenin bu gelişmeli konusunu çeşitli açılardan inceleyecek. Bu bir günlük konferans, ihtisas fuarının kapanış günü olan 12 Mayıs'tan bir gün önce, CCD Süd'de saat 10:30 ile 16:30 arasında gerçekleşecek. Biletler 299,00 € olup [www.interpack.com](http://www.interpack.com) adresindeki interpack online mağazasından temin edilebiliyor.

Ziyaretçiler, [www.interpack.com](http://www.interpack.com) adresinde, ihtisas fuarı ziyaretlerini etkin bir şekilde planlamalarına yardımcı olacak faydalı araçlar bulacaklar. Telefonlarına indirdikleri programı özelleştirerek etkinliklerden daha verimli şekilde yararlanma şansları olacak. Ayrıca on-line mağazadan fuar öncesinde satın alınan günlük biletlerin bedeli fuar girişindeki satın alımdan daha uygun fiyata olacak. ■





## Ricoh drupa 2020'de en geniş baskı çözümleri yelpazesıyla ilham verecek

Başarılı bir drupa 2016'nın ardından Ricoh, yenilikçi basım işletmelerine yön gösterecek şimdiye kadarki en geniş çok yönlü çözüm portföyünü drupa 2020'ye götürüyor.

Ricoh, basım işletmelerine, 16 - 26 Haziran tarihleri arasında Messe Düsseldorf, Almanya'da, dünyanın en büyük baskı fuarı drupa 2020'de şimdiye kadarki en geniş çok yönlü çözüm portföyünü sunarak başarılı bir dönüştürücü baskı yolculuğunun tadını çıkarmaya hazırlanıyor.

Salon 8a'da 1800 m² alanda Ricoh, basım işletmelerini gelişme ve büyümeyi desteklemek için öncü teknolojiyi ve yenilikçi düşünceleri uygulayabileceklerini vurgulayarak, Japonca yenilikçi değişim vizyonu Henkaku'yu benimsemeye teşvik edecek.

Bu teşvik edilmiş zihniyeti ortaya çıkaran ve Ricoh'un iş birlikçi gelişme konusundaki uzun geçmişini gösteren şovun önde gelen çözümleri sunları içerecek:

- Pro™ VC70000 yüksek hızlı mürekkep püskürtmeli baskı makinesi. Kendi geliştirdiği teknoloji arasında 43 patent sahibi, ödüllü kurutma makinesi ve yeni genişletilmiş gam mürekkepleri var.
- Yeni kâğıt yükleme özellikleri sunan geliştiril-

miş Pro™ C7200 ve Pro™ C9200 tabaka beslemeli renkli baskı makinelerinin genişletilmiş uygulama avantajları.

- Ricoh ProcessDirector'un en son sürümü, artı Ricoh Supervisor. Her iki yazılım çözümü de üretimi kolaylaştırmak için tasarlanmış, bir çözüm stüdyosu iş akışı verimliliğini nasıl artırdıklarını detaylandırarak.

Ricoh'un oldukça popüler ticari ve sınıai çözümleri de (Buyers Lab ödülü Pro™ L5160 çift CMYK geniş formatlı prodüksiyon yazıcısı ve çok yönlü SGIA ödülü alan Ri 1000 Direct to Garment yazıcısı dahil), sergilenecek. Bunlar, hâlâ devam eden bazı yeni gelişmelerle birlikte, dönüşümlü inovasyona güvenilir bir bağlılık gösteriyor. Baskı hizmeti sunanların gelecekteki baskı üretimlerinin provasını sunmalarına yardımcı olmaya odaklı yenilikçi araştırma ve geliştirme faaliyetlerini bir araya getiriyor.

Yaratıcılık için ilham veren çok çeşitli Ricoh sistemlerinden, gerçek hayata ilişkin uygulamalara yer verilen özel bir alan olacak. Canlı bir uçtan uca iş akışı, optimum üretim olanakları hakkında gerçek zamanlı bilgi sağlayacak.

### Oyun değiştiren teknolojilerle çözümler

“Son drupa'dan bu yana, yaratıcı baskı hizmeti tedarikçilerini, endüstriyel matbaacıları ve tabela ve teşhir uzmanlarını desteklemek için faaliyetlerini müşterilerinin gittikçe artan geniş gereksinimlerini karşılamak üzere dönüştürürken, hizmet ve çözüm portföyümüz önemli ölçüde genişletildi”, diyor, Ricoh Avrupa Ticari ve Endüstriyel Baskı Grubu Başkan Yardımcısı Eef de Ridder ve şöyle devam ediyor. “Artık bu, üretken yüksek hızlı renkli mürekkep püskürtmeli ve çok yönlü gelişmiş tabaka beslemeli teknolojilerden yanıt veren geniş formatlı lateks ve esnek geniş format çözümlerine ve Direct to Garment (DTG) sistemlerine entegre etmek için her şeyi içeriyor. Hepsi, günümüzün gittikçe artan üretim akışını basitleştirmek, kolaylaştırmak ve sorunsuz bir şekilde yönetmek için tasarlanmış dikkatlice düzenlenmiş yazılım çözümlerimiz tarafından desteklenmektedir.

Bütün bunlarla ve bilgi birikimimizi ve anlayışımızı uygulayarak, basım işletmelerinin başarılı geleceklerini şekillendirmelerine, yeni fırsatlar yaratmalarına, yeni pazarlara erişmelerine, üretim zorluklarını aşmalarına ve süreçleri hızlandırmalarına yardımcı olabiliriz. Başarılı baskı yolculuklarını tam olarak desteklemek istiyoruz, böylece önlerindeki yolu sevebilirler. Oyun değiştiren teknolojilerle gerçek dünyadaki çözümleri kullanarak başarılı olmalarına yardımcı olmak istiyoruz. Bunu drupa'da göstermeyi dört gözle bekliyoruz.” ■



## 22. Uluslararası SIGN İstanbul Fuarı 17-20 Eylül 2020'de

Endüstriyel reklam ve dijital baskı dünyasını her yıl Avrasya'nın kalbinde bir araya getiren SIGN İstanbul, 17-20 Eylül 2020'de 22'nci kez kapılarını açacak. Tarsus Turkey tarafından Tüypay Beylikdüzü'nde gerçekleştirilecek fuar, sektörün üretici, tedarikçi, ihracatçı ve ithalatçıları, reklam veren firmalar, reklam ajansları, dijital baskı merkezleri, matbaacılar, tekstil üreticileri, mimarlar, mühendisler, perakende malzeme satıcıları, promosyoncular, akademisyenler, dünyanın dört bir yanından büyük satın almacılar ve yeni yatırımcılar ile buluşturacak.

Geçtiğimiz Eylül ayında Türkiye'nin yanı sıra İtalya, Almanya, Belçika, Hırvatistan ve Mısır'ın da aralarında olduğu 21 ülkeden 300 firmanın katıldığı, 3 bin 296'sı yurt dışından olmak üzere toplam 23 bin 516 profesyonelin ziyaret ettiği SIGN İstanbul, 2020 buluşmasının hazırlıklarına ara vermeden başladı. “Sektörün önde gelen katılımcı firmalarının şimdiden yerini aldığı fuarda sergilenen makineler ile her türlü ürüne baskı yapılabildiğini” özellikle belirten Tarsus Turkey Fuar Direktörü Ulaş KILIÇ, her SIGN İstanbul'da olduğu gibi yine tüm katılımcıların, maksimum ticari fayda ile başarılı bir fuar geçirmelerini hedeflediklerini söylüyor.

Uluslararası ve oldukça köklü bir fuar olan SIGN İstanbul'da her sene ülke ekonomisine doğrudan katkı sağlayacak nitelikte ticaret hacmi gerçekleştiriyor. Dünya çapında yüzlerce fuar organizasyonuna imza atan Tarsus Group bünyesinde

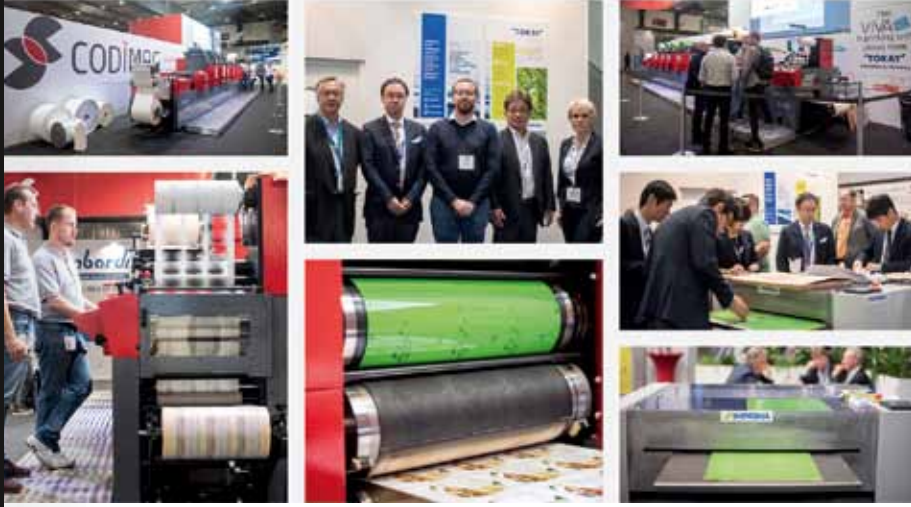
düzenlenen SIGN İstanbul, sektörün en önemli etkinliklerinden Labelexpo ve Brand Print ile de aynı çatı altında yer alıyor. Endüstriyel reklam ve dijital baskı sektörüne yön veren trendlerin bir arada sergilendiği SIGN İstanbul hem tecrübesi hem de yüksek prestiji ile lider konumunu korumaya devam ediyor.

2020 yılında 17 – 20 Eylül tarihleri arasında toplam 30 bin m2 alanda gerçekleşecek olan SIGN İstanbul'u, dünyanın dört bir yanından 25 bin sektör profesyonelinin ziyaret etmesi bekleniyor. 30 ülkeden 350 katılımcı firmanın yer alacağı fuara yurt dışından 3 bin 500 profesyonel satın almacının gelmesi hedefleniyor. 2019 yılında yurt dışı satın almacı sayısını %17 artırmayı başaran SIGN İstanbul Fuarı'na, özellikle Orta Doğu ve Avrupa ülkelerinden gösterilen yoğun ilginin katlanarak artması amaçlanıyor.

“Dijital Baskı, Tekstil Baskı, Sign Teknolojisi, Görsel İletişim, LED & LED Ekran, Endüstriyel Baskı, 3D Baskı ve Promosyon” ana başlıkları altında düzenlenen ve sunduğu ürün çeşitliliği ile Avrasya'nın alanındaki en büyük fuarı olan SIGN İstanbul'da; dijital baskı makinelerinden serigrafi makinelerine, tekstil baskıdan lazer makinelerine, LED sistemlerinden endüstriyel reklam ürünlerine, 3D baskı teknolojilerinden görsel iletişim ve sergileme ekipmanlarına kadar 2020'nin tüm sektörel yenilikleri bir arada sunulacak.

SIGN İstanbul 2020 hakkında detaylı bilgi için [www.signistanbul.com](http://www.signistanbul.com) adresi ziyaret edilebilir. ■





## Toray ve Codimag sektörün geleceği için iş birliği yapıyor

Her ne kadar Toray ve Codimag, yirmi yılı aşkın bir süredir etiket endüstrisinin yararı için ortaklığa ve iş birliğine girmiş olsa da Labelexpo Europe 2019'daki ortak gösterileri, sektöre getirebilecekleri yeni avantajları ortaya koydu.

Toray IMPRIMA LJ kimyasalsız susuz ofset kalıpları ile birlikte kullanılan Codimag VIVA 420 dar en baskı makinesinin piyasaya sürülmesiyle susuz ofset, etiket baskı makineleri ve dönüştürücüler için daha az sürdürülebilir fleksografik baskı teknolojisi ile gerçekten rekabet ediyor.

Flekso, etiket üretiminde köklü ve şu anda baskın bir teknoloji olmasına rağmen, bazı eksiklikleri var. Flekso klişeleri pahalı ve çoğu flekso konfigürasyonunda, baskı makinesini renklendirmek çok fazla zaman alabilir ve pahalı yüzeylerde aşırı atık oluşturabilir. Her ne kadar flekso kalitesi son yıllarda artmış olsa da markaların daha yüksek kalite için artan talebi karşılama tartışmalıdır.

Toray ve Codimag susuz ofseti öneriyor. Geçmişte, özellikle uzun tirajlar için, etiket baskısında fleksoya kıyasla iki zorluk yaşıyorlardı. Bunlar baskı hızı ve kalıp dayanıklılığıydı. Codimag VIVA 420 ve IMPRIMA LJ kalıpları ile bu zorlukların üstesinden geldiğini düşünüyor. İşte nedeni:

- VIVA 420, dakikada 85 metreye kadar baskı yapıyor. Bunun, sıralı kalıplı kesime (in-line die-cutting) sahip flekso baskı makinesiyle aynı hızda olduğu belirtiliyor.

- Yeni IMPRIMA LJ plakaları son derece dayanıklı ve özellikle ince çizgiler ve küçük karakterlerde çok yüksek kalite sunuyor.
- Codimag ayrıca, dijital iş akışı ile tüm üretim sürecini, PDF'den nihai baskıya kadar, Aniflo deneyimi ile 30 dakikadan daha kısa bir sürede, dosya doğrulama, kalıp hazırlama, baskı ayarları, ilk sayfa çıktı işlemlerini tamamladı. Bu kapsamda, iş değişimi 5 dakikadan az bir sürede, oldukça pahalı olan baskı altı malzemenin 30 metreden daha az firesi ile gerçekleştiriliyor.
- Yeni kimya içermeyen kalıplarla susuz ofset çok çevre dostu, dünyadaki ülkelerde daha katı çevresel düzenlemelerin kabul edilmesiyle giderek daha önemli hale geliyor.
- Toray hem Japonya'da hem de Çek Cumhuriyeti'nde üretim tesislerine sahip ve matbaacı / dönüştürücünün bulunduğu yere bakılmaksızın tutarlı bir plaka temini sağlıyor.

Codimag'dan VIVA 420 baskı makinesi, etiketlerden ve kartondan güvenli baskıya ve plastik kartlara kadar değişen uygulamalara bağlı olarak Toray susuz ofset kalıplarının herhangi birini kullanabiliyor. Bu, etiket matbaalarına / dönüştürücülerine, müşterilere maliyet etkin bir şekilde sağlayabilecekleri uygulama çeşitlerini genişletme ve böylece müşteri sadakatini ve kendi gelirlerini artırma fırsatı sunuyor.

Başlangıçta Toray / Codimag çözümleriyle Avrupa'yı hedeflerken, şimdi iki iş ortağı ayak izlerini küresel olarak genişletmek için çalışıyor. İki firma en büyük fırsatı Asya'da görüyor ve Toray kalıplarını kullanan Çin'de kurulmuş halihazırda dört Codimag baskı makinesi var. Ancak Doğu Avrupa'da ve Güney Amerika'da da büyümenin devam etmesi için iyi bir fırsat görüyorlar.

İki iş ortağı, drupa 2020'de daha fazla yenilik vad ediyor ve ziyaretçileri stantlarına davet ediyor. ■



HP PageWide T1190 Press Japonya'da Rengo Co. Ltd.'de başarılı bir şekilde devreye alındı.

## En geniş dijital baskı makinesi, HP PageWide T1190 Japonya'da

Rengo dünyadaki en geniş dijital baskı makinesinde üretime başlamasını kutluyor. Başlangıçta altı renk olarak tedarik edilen makine ambalaj pazarı için yeni olanaklar vad ediyor.

Asya'da kurulan ilk HP PageWide T1190 Press'in başarıyla devreye alındığı bildirildi.

Önde gelen Japon ambalaj tedarikçilerinden biri olan Rengo Co., Ltd, Ağustos ayındaki büyük bir törenle üretime başlamasını kutladı. Bu, aynı zamanda dünyadaki en geniş dijital baskı makinesinin altı renkli bir versiyonda ilk kez temin edilmesiydi.

Rengo Teknik Geliştirme Genel Müdürü Junjiro Watanabe, "Baskı makinesinden çok memnunuz. HP ve Koenig & Bauer ile olan iş birliği kesinlikle kusursuzdu. Ve devreye alınmasından bu yana, baskı makinesi performans açısından tüm beklentilerimizi yerine getiriyor" diyor.

Gittikçe daha fazla müşteri özelleştirilmiş ve kişiselleştirilmiş paketleme talep ediyor. Bu, üreticilerin daha hızlı üretim sürelerine ve daha düşük tirajlara uyum sağlamaları ve aynı zamanda yüksek kalite taleplerini karşılamaları gerektiği anlamına geliyor.

Baskı öncesi ve dijital baskı işlemlerini bir araya getiren baskı makinesi sayesinde Rengo bir veya daha fazla kağıt bobin üzerinde kısa, orta ve uzun tirajlı farklı iş parçalarını birleştirebilecek konumda.

### Asya'nın en büyüğü

Rengo Co., Ltd, 1909 yılında kuruldu. Bu arada, 100 farklı şirkette yaklaşık 17 bin kişiyi istihdam ediyor ve tüm dünyada 170 üretim tesisini bünyesinde barındırıyor. Rengo, müşterileri için farklı ambalaj çeşitleri üretiyor. Mevcut portföy, sadece yüksek kaliteli oluklu ambalajları değil aynı zamanda gıda sektörü ve diğerleri için (şekerleme, içecekler, eczacılık ürünleri vb.) esnek ambalajları içeriyor.

### En geniş dijital baskı makinesi

HP ile Koenig & Bauer arasındaki iş birliği çerçevesinde tasarlanan altı renkli HP PageWide T1190 Press, 2,8 metre bobin genişliğine ve 305 m / dak. üretim hızına sahip. Oluklu ambalaj ile bağlantılı olarak astar baskı öncesi için özel olarak geliştirilen su bazlı mürekkepleri kullanıyor ve global yasal gerekliliklere uygun. Ayrıca, basılı bir ürünün tüm kullanım ömrü boyunca - üretimden elden çıkarmaya kadar - sağlıklı ilgili ve çevresel yönlerden geniş bir yelpazesi göz önünde bulundurulmuş. Baskı makinesi Pastomat makarası, Patras A makaralı taşıma, ön kaplama ünitesi ve otomatik kaldırma özellikli bir sarma makinesiyle desteklenmiş. ■





## Belçika'da Cortina kullanıcı çalıştayı

Koenig & Bauer tarafından başlatılan çalıştayın bu yılki buluşmasına 15 ülkeden 100 kişi katıldı.

Bu yılki buluşma, Cortina susuz gazete baskı makinası kullanıcılarının teknik gelişmeler hakkında bilgi toplamak, pratik deneyimleri tartışmak ve gelecek için ortak stratejiler hazırlamak için bir araya geldikleri 15. toplantı oldu.

Koenig & Bauer tarafından başlatılan etkinlik, her yıl farklı bir kullanıcı veya tedarikçi endüstri ortağının bulunduğu yerde yapılıyor. Yıllık çalıştayın arkasındaki itici güç olan Koenig & Bauer Digital & Webfed Proje Yöneticisi Peter Benz, bir kez daha organizasyonun merkezindeydi ve geleneksel moderatör rolünü üstlendi. Buluşmaya katılan değer, onun açılış sözleriyle şöyle vurgulanıyor: "Cortina kullanıcı çalıştayının uzun yıllar boyunca bu kadar başarılı olmasından ve bu olumlu tepkiyle karşılanmaya devam etmesinden gurur duyuyoruz." Bu yılki atölyenin ev sahibi Belçika'dan, Paal-Beringen'den Cortina kullanıcısı Coldset Printing Partners (CPP) oldu.

Her zaman olduğu gibi, günlük üretim uygulamalarına belirli bir vurgu yapıldı ve kullanıcıların susuz prosesle ilgili sorularına zaman ayrıldı. Coldset Printing Partners Genel Müdürü ve CEO'su Paul Huybrechts kendi pratik deneyimini şöyle aktarıyor: "Bir Cortina baskı makinesinin başarısının önemli bir anahtarı, önemli ölçüde daha az Kağıt kullanma ve böylece çok daha düşük maliyetli üretme imkânıdır." CPP, ilk Cortina bölümünün devreye alınmasından bir yıl sonra, memnun

On beş ülkeden yüz katılımcı: Başarılı 15. Cortina Kullanıcı Çalıştayı, Paal-Beringen/Hasselt'te Belçikalı kullanıcı Coldset Printing Partners ev sahipliğinde gerçekleşti

olduğunu doğruluyor. Bugüne kadarki deneyim, Cortina'nın Paal-Beringen'deki üretim birimini paylaştığı Commander baskı hattına kıyasla enerji tüketimini azalttığını göstermiş. Ayrıca, ekolojik bir baskı süreciyle ilgili tüm beklentileri karşılarken, ticari üretiminkiyle karşılaştırılabilir olağanüstü bir kalite sunuyor.

### Yoğun tartışmalar

Belçika'daki atölyeye 15 ülkeden yaklaşık 100 katılımcı – hem Cortina kullanıcıları hem de tedarikçi endüstri uzmanları – katıldı. Muhtemelen böyle bir toplantının en önemli yararı, özellikle mürekkep ve diğer sarf malzemeleri konularıyla ilgili olarak, ayrıntılı ilk elden teknik bilgi toplama ve ortaya çıkan soruları geniş bir meslektaş yelpazesine tartışma fırsatı olmaya devam ediyor. Buna göre, atölye gündemi son derece çeşitliydi ve Cortina kullanıcıları ve tedarikçi endüstrisinin temsilcilerinin, atölye serisini bugünkü haliyle sürdürme kararları oy birliğiyle kabul edildi.

### 16. Cortina kullanıcı çalıştayı Hollanda'da

Gelecek yıla baktığımızda katılımcılar, kullanıcı Rodi Media BV ve endüstri iş ortağı tedarikçi Wifac BV tarafından Hollanda'daki 16. Cortina kullanıcı çalıştayına e ev sahipliği yapma isteğini kabul ettiler. Rodeo Media BV, Hollanda'nın Broek op Langedijk kasabasında bulunan tesisinde, 2003 yılında coldset ürünlerini susuz bir ofset prosesinde basan ilk Cortina kullanıcısıydı. ■

Koenig & Bauer Cortina Proje Yöneticisi Peter Benz için, susuz web ofset baskı, orijinal pazar lansmanından on beş yıl sonra da pozitif gelecek beklentileri olan bir konsept olmaya devam ediyor



## Asya Pasifik'te orta tirajlar için ilk Landa S10 baskı makinesi kurulumu tamamlandı

Landa, Çin'in ambalaj devi Zhongrong Printing Group Co., Ltd. (ZRP)'nin Asya Pasifik'te ilk Landa S10 Nanographic Printing® Press'i kurulumunu tamamladığını duyurdu.

ZRP, Landa baskı makinesini, Çinli hızlı tüketim ürünleri (Fast Moving Consumer Goods – FMCG) işletmelerinin büyük ve seçkin müşteri tabanı için kısa ve orta vadeli ambalajların daha hızlı, daha kaliteli dijital renkli baskısını gerçekleştirmek için kullanacak.

ZRP CEO'su Huang, şu açıklamayı yapıyor: "Landa S10 baskı makinesini kuran ve işleten ilk Çinli firma olmak ve bu teknolojinin avantajlarını müşterilerimize sunmak bizi gururlandırıyor. Hizmet inovasyonuna güçlü bir odaklanma ile en son teknolojilerin iş büyümesi ve farklılaşması için kilit faktörler olduğuna inanıyoruz ve ilk işaretler Landa baskı makinesinin bunu bize vereceğini gösteriyor. Müşterilerimiz şimdi, istedikleri zaman inanılmaz renk canlılığı ve tüm lojistik ve çevresel tasarrufları ile ilk kez orta tirajlı iş siparişi verme yeteneğine sahipler.

Dijital baskı, ofset, gravür, serigrafi ve flekso baskı işlemlerini içeren kapsamlı bir arızamız var ancak Landa S10 bize diğer baskı tekniklerimizi gerçekten tamamlayan yepyeni bir üretim kapasitesi ve müşteri hizmeti sunuyor. Çin'de, ambalajda ve ürün markalamasında kullanılan renkler, tüketici satın alma kararında çok etkilidir. Bu renkler, ürünün besinsel değerinden ürünün orijinalliğine kadar herhangi bir şey önerebilir (sahte değil). Bu nedenle, Nanography'nin canlı renk paletinin, özellikle rekabetçi bir perakende ortamında müşterilere önemli bir değer katmasını bekliyoruz."

Tek taraflı B1 (41 inç / 1,050 mm) formatlı Landa S10 Nanographic Printing® Press, karton ambalaj ve POP / POS uygulamaları için verimlilik ve zamanında teslim sağlıyor. Sektördeki diğer dijital tabaka beslemeli baskı makinelerine göre daha yüksek verim sunan Landa S10, kullanıma hazır yüzeylerde 2.4-32 pt. (60 – 800 µm) kalınlığında materyallerde saatte 6.500 tabaka basıyor.

Landa CEO'su Yishai Amir şöyle diyor: "Son altı ayı, yerel Landa ofisinin açılmasını da içeren Çin'deki müşterilere hizmet etmek için gerekli tüm hizmet ve destek işlevlerini yerine getirmek için harcadık. Bu sayede ZRP, Asya Pasifik'te Nanography'yi lanse etmek için mükemmel bir



ZRP'ye Landa S10 kurulduktan sonra - Kasım 2019



Sipariş sözleşmesi 2016'da Drupa fuarında imzalanmıştı. Yishai Amir, CEO Landa Dijital Baskı (Solda) ve Huanran Huang, CEO ZRP (Sağda)

iş ortağı oldu. Bir ambalaj uzmanı ve ülkenin "İlk 100" önde gelen endüstri tedarikçisinden biri olan şirket, sadece Landa S10'un sunduğu fırsatları anlamakla kalmıyor, aynı zamanda Nanography'yi nasıl pazarlayacağını ve hızlı bir şekilde benimsemesini teşvik edeceğini de biliyor. ZRP'yi ve bu gelişen bölgedeki diğer müşterileri yakın gelecekte desteklemeyi umuyoruz." ■





## Agfa'nın UV LED inkjet mürekkeplerine GREENGUARD Gold sertifikası

Agfa, tabela & teşhir baskıları için Anuvia 1250/1551 ve Anapurna1200/1501 UV LED inkjet mürekkep setlerinin çevre dostu olduklarının kabulü anlamına gelen GREENGUARD Gold sertifikası aldığını duyurdu.



GREENGUARD sertifikası, iç mekân hava kirliliğini ve kimyasala maruz kalma riskini azaltmaya yardımcı olan dünyanın en titiz kimyasal emisyon standartlarını karşılayan ürünlere veriliyor. GREENGUARD Gold standardı 360'tan fazla uçucu organik bileşik (Özgün kısaltması, VOC) için sağlık temelli kriterleri içeriyor ve ayrıca ürünlerin okullar ve sağlık tesisleri gibi hassas iç mekân ortam-

larında kullanımı için kabul edilebilir olmasını sağlamaya dönük daha düşük toplam VOC emisyon seviyeleri gerektiriyor.

Agfa'nın Anuvia 1250 ve 1551'inin yanı sıra Anapurna 1200 ve 1501 inkjet mürekkep setleri de GREENGUARD Gold Sertifikasyonu'nda en yüksek seviyeleri elde etti. Bu, mürekkeplerin sadece reklam veya kısmi duvar dekorasyonunda değil, bir odanın tüm duvarlarını kaplayan duvar kâğıdında da kullanım için kusursuz bir şekilde güvenli oldukları anlamına geliyor.

"Geniş format UV LED inkjet mürekkeplerimiz için GREENGUARD Gold Sertifikasını almak, güvenli ve çevre dostu baskı sistemleri sunma konusundaki taahhüdümüzün altını çiziyor" diyor, Agfa Graphics İnkjet Mürekkep Uygulama Ürün Müdürü Sarah Lafleur ve ekliyor: "Agfa'dan bir Anapurna veya Jeti geniş format yazıcıya yatırım yapan basım işletmeleri hem operatör güvenliğini hem de müşterilerin duvar kaplama uygulamaları için sertifikalı bir çözüm taleplerini karşılayabilecekleri ek işler yaratma fırsatını yakalar."

### Agfa'nın tabela ve teşhir baskıları için UV LED inkjet mürekkepleri

Anuvia ve Anapurna UV LED 4 renkli ve 6 renkli mürekkep setleri, Agfa'nın Jeti ve Anapurna geniş formatlı baskı makineleriyle mükemmel uyum sağlıyor.

Mürekkepler şu açılardan kusursuz:

- Geniş renk gamı - Agfa'nın UV LED mürekkep setleri, geniş bir renk yelpazesine ve yüksek renk canlılığına sahip.
- Çok yönlülük - Sert veya esnek ortamlara baskı için özel olarak formüle edilmiş Agfa'nın UV LED mürekkepleri olası uygulamaların kapsamını genişletiyor. Orta veya kullanım amacı ne olursa olsun - genel uygulamalar, iç veya dış mekân - doğruluk ve mükemmel yapışma verilmiştir.
- En düşük mürekkep tüketimi - Agfa'nın Asanti iş akışı algoritmalarıyla yüksek pigment yükü ve optimum pigment dağılımının kombinasyonuna dayanan Agfa'nın patentli 'İnce Mürekkep Katmanı - Thin Ink Layer' teknolojisi sayesinde, metre kare başına mürekkep tüketimi pazardaki en düşük miktar. ■

# diijital <sup>ve</sup> baskı 3D

ile hiçbir ayrıntıyı  
kaçırmazsınız!

## abone olmayı ihmal etmeyin



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





mutlu yıllar

**mozaik**

[www.mozaiktanitim.net](http://www.mozaiktanitim.net)  
[www.matbaahaber.com](http://www.matbaahaber.com)  
[www.dijitalbaskive3d.com](http://www.dijitalbaskive3d.com)  
[www.ambalajveetiket.com](http://www.ambalajveetiket.com)