

# matbaa **haber**

AYLIK SEKTÖREL DERGİ

SAYI 210 / ŞUBAT 2021 20 TL

- Heidelberg Türkiye mali yılı hedeflerinin çok üzerinde kapatacak
- hubergroup Sohbetleri etkinliğinin konuğu Mehmet Akıncı
- Yuchisoft'tan 'İş Süreçlerinde Dijital Dönüşüm ve Otomasyonun Gücü' semineri

- 2020'nin değerlendirilmesi ve 2021'den beklentiler, hedefler -1 / Basımevleri
- Sektör Haberleri
- İmzalı Yazılar
- Fuar ve Etkinlikler

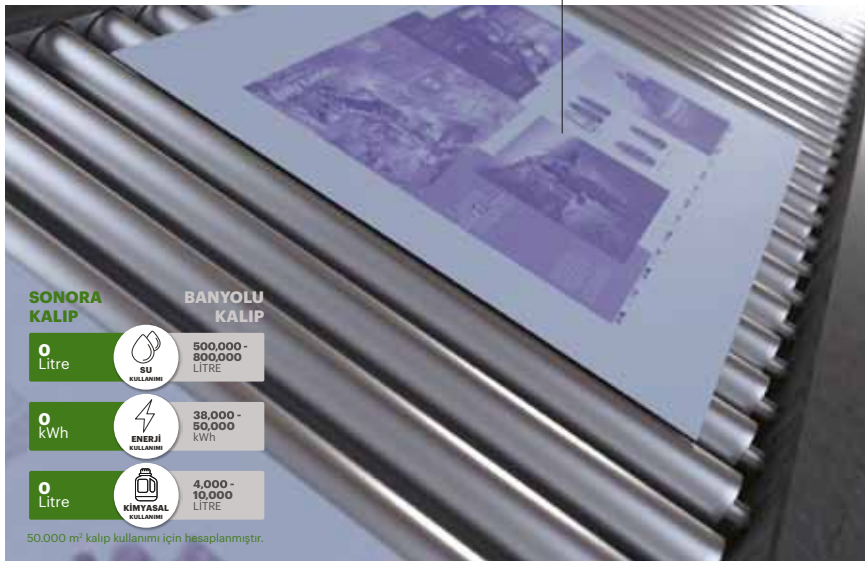


## KODAK SONORA XTRA PROCESS FREE PLATES

### Kimyasalsız Kalıpta Dünyanın ve Türkiye'nin Tercihi

**SONORA!**  
CAN PRINT THAT!

3 KAT  
ARTIRILMIŞ  
KONTRAST



SONORA KALIP	BANYOLU KALIP
0 Litre	500.000 - 800.000 LİTRE
0 kWh	38.000 - 50.000 kWh
0 Litre	4.000 - 10.000 LİTRE

50.000 m<sup>2</sup> kalıp kullanımı için hesaplanmıştır.

- Banyo makinesine ihtiyaç yoktur
- Kimyasalsız özelliği ile çevreye duyarlıdır
- Ticari, ambalaj ve etiket baskıları için
- UV, H-UV, LED-UV mürekkep dayanımı
- Tiraj:  
400.000'e kadar (Web Ofset)  
250.000'e kadar (Tabaka Ofset)  
100.000'e kadar (UV Baskı)

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ

**Dereli  
Graphic**

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



# Luxel T-9800 HD-N ve ZAC Sistemi

YENİ



Daha Hızlı, Daha Çevreci

## Luxel T-9800 HD-N

- Dahili kompresör içerir
- Saatte 70 adet 70x100 kalıp pozlar
- 4.000 dpi ile lenticular baskı opsiyonu sunar
- Tekli veya çoklu kaset seçeneği ile otomasyon sağlar
- Her tip termal kalıba pozlama özelliği ile daha düşük maliyet

## Fujifilm ZAC Sistemi

- 4 ay ya da 20.000 m<sup>2</sup> banyo ömrü
- UV mürekkep ile baskı
- Düşük kimyasal tüketimi, düşük maliyet
- Çevreci baskı üretimi

Bilgi için

[www.fujifilm.eu/tr](http://www.fujifilm.eu/tr)

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

**FUJIFILM**  
Value from Innovation

# ELİT RULO ETİKET Gücüne Güç Katıyor(\*)

(\*) Elit Rulo Etiket siz müşterilerinize daha iyi hizmet vermek için, çok yakında makina parkına bir yenisini daha ekleyecek olmanın gururunu yaşıyor.



Çok Yakında Hizmetinizde

*Çözüm Ortağınız*

Elit Rulo Etiket olarak bünyesinde 2 adet HP Indigo 6900,  
HP Indigo 6800 Dijital Rulo Etiket Baskı Makinası, Cartes GE362VL Lazer Kesim Makinası,  
6 Renk Bobin Ofset Baskı Makinası, 10 Renk Letterpress Baskı Makinası bulunmaktadır.



**ELİT**  
ETİKET

ELİT RULO ETİKET AMBALAJ SANAYİ VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ  
Gersan Sanayi Sitesi 2310. Sokak No: 28 Yenimahalle / ANKARA / TÜRKİYE  
T. +90 312 255 35 48 - [www.elitetiket.com](http://www.elitetiket.com) - pazarlama@elitetiket.com



## Bu sayımızda...



**6** Heidelberg Türkiye mali yılı hedeflerinin çok üzerinde kapatacak



**16** Reslan Etiket ve Ambalaj Screen'den memnun



**24** hubergroup Sohbetleri etkinliğinin dördüncüsünde konuk olan Mehmet Akıncı: "Müşterilerin gelecekte ihtiyaç duyacakları çözümleri geliştirmeliyiz"



**30** BYB Etiket A.Ş. BOBST M1 VISION flekso baskı makinesine yatırım yaptı



**32** Yuchisoft'tan 'İş Süreçlerinde Dijital Dönüşüm ve Otomasyonun Gücü' semineri



**38** Toyo Matbaa Mürekkepleri'nden yeni mürekkep serisi

### İLAN İNDEKSİ

Aras Grup.....21, A.K.	Fujifilm ..... Ö.K.İ.	Koenig & Bauer Duran..... 31
Asteks Kauçuk ..... 37	Gama Matbaa Mlz. .... 23	Lino Sistem..... 5
Dereli Grafik ..... Ö.K.	Heidelberg..... 9-11	Mozaik ..... A.K.İ.
Elektroser..... 19	hubergroup ..... 27	Sun Chemical Turkey..... 35
Elit Rulo Etiket..... 1	İşcan ..... 39	Yaman Makina / YFlex..... 29
Frimpeks ..... 15		



**14** ASD Türkiye Çevre Ajansının kurulmasına destek verdi



**18** Gıdaların bozulma ve çürümesini önleyen ambalaj filmi geliştirildi



**48** Pro Carton tarafından yaptırılan anketle Türklerin yarısından azı fast food ambalajlarını geri dönüştürüyor

## 14 SEKTÖR HABERLERİ

- 17 WorldStar'21: Elif, ElifGreen ile ödüle hak kazandı
- 20 Pazarda bir ilk: Avery Dennison geri dönüştürülmüş direkt termal kâğıt etiketleri piyasaya sürdü
- 20 Ankutsan'a Ambalaj Ay Yıldızları'ndan ödül
- 22 2020 yılında kâğıt ve kâğıt ürünü ihracatımız 1,7 milyar dolar
- 34 Fujifilm SmallRig Türkiye tek yetkili distribütörünü üstlendi
- 34 Amcor İzmir Fabrikası eğitim programına 'Mükemmellik Ödülü'
- 36 Alon Bar Shany Highcon Yönetim Kurulu Başkanı
- 43 Highcon ve EFI küresel iş birliği
- 45 Xiaomi Mi 11 akıllı telefon Özel Sürüm kutusunda Scodix Crystall™ uygulandı

## 40 2020'NİN DEĞERLENDİRİLMESİ VE 2021'DEN BEKLENTİLER, HEDEFLER -1 / BASIMEVLERİ



40 Dünyadaki trendleri ve son teknolojiyi takip ederek, müşterilerimize, ürün özelinde çözümler sunmaktayız  
Elif ÇINAY / Lithosan Basım Yayın Ambalaj San. ve Tic. A.Ş. Kalite Yönetim Müdürü



42 Anadolu matbaaları 'Hamlet'i oynuyor  
ALİ R. SÜDEMEN / Yeni Aksaray Gazete Basım Yayın San. Tic. Ltd. Şti.

## 44 İMZALI YAZILAR

- 44 Asahi Photoproducts tarihte ilk kez uzaktan Smart Glass makine kurulmasını gösterecek  
Pedro HERNANDEZ / Asahi Photoproducts Mühendislik Müdürü
- 46 BOBST dijital baskı: İşletmeyi büyütmek / Bobst Group

## 49 SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE



- 49 Ormandan ambalaja: Pro Carton #Greensource girişimine katılıyor
- 50 Elyaf tamamen geri dönüştürülebilir

## 51 YAZILIM

- 51 Kodak Microsoft ile iş birliğini genişletiyor
- 51 Durst, Rho 2500 ve en iyi iş akış yazılımı için iki EDP Ödülü aldı

## 58 DÜNYADAN HABERLER

- 52 Kodak'ın yeni Antimikrobiyal Şeffaf Kuru Mürekkebi için EDP 2020 Ödülü
- 53 Dünyada ilk Screen SAI etiket baskı makinesi İtalya'ya kuruldu
- 54 Flint Group'tan XSYS lansmanı
- 55 Yeni Esko XPS Crystal programı kapsamında
- 55 Medialliance Graphic, sınıfının en iyisi sertifikasını alan ilk klişe üreticisi...
- 56 Komori Grubu 2023'te 100. yıl dönümünü kutlayacak olan Komori Corporation'un 2021 için şirket beklentileri
- 57 MBO başarılı bir 2020 geçirdi
- 58 PRO SupremeX'te yeni yedi renk Rapida 105 e-ticareti destekliyor
- 58 interpack 2023 için tarih belirlendi
- 59 Dünyanın ilk Müller Martini Prinova tel dikiş makinesi Rapidocolor Printing'de
- 60 Vardiyada 350'den fazla kalıp değişimi
- 62 RMGT, GEW ile UV LED iş ortaklığını duyurdu
- 64 Fujifilm Acuity B1 ile yüksek hız ve düşük işletme maliyeti
- 65 İngiltere'nin ilk Highcon Beam 2'si üretimi artırdı
- Highcon Beam 2 dijital kesim ve katlama çözümü İngiltere'de
- 66 Yeni mürekkep serisi, LED teknolojisinin avantajlarını ortaya çıkarıyor
- 67 BOBST İspanya'da bir Dijital Demo Merkezi açtı

## 68 DRUPA MAKALESİ

Baskı pazarlarının yakınsaması: Bu kaçınılmaz mı? / Jean PONCET

## 70 FUAR ve ETKİNLİKLER

- 70 İhracatta Çin'e alternatif olan Yerli promosyon sektörü, Promosyon Sokağı'nda buluşacak
- 71 virtual.drupa 2021 için kayıtlar açık
- 72 Yeni sanal etkinlik: Gallus Yüksek Performans Günü 2021 Mart'ta gerçekleşiyor
- 72 Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı 20-23 Ekim'de TÜYAP İstanbul'da

## İHRACATIN İTİCİ GÜCÜ: KALİTE

**B**u sayımızda Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin sayfalarımıza konuk. Web üzerinde gerçekleştirdiğimiz röportajımızda Heidelberg Türkiye'nin yılı nasıl geçirdiğini, sektörün durumunu, yatırımlar, servis ve yedek parça konusunda yaşananları konuşup Engin'den gelecek öngörülerini aldık. Dergimizin ilk bölümünde yer alan bu uzun soluklu röportajımızda Heidelberg'in globalde ve Türkiye'deki durumunu ortaya koyan net bir fotoğrafını bulacaksınız.

**h**ubergroup sohbet etkinliğine konuk olan Camiș Ambalaj Eski Genel Müdürü Mehmet Akıncı Efe Gençoğlu ile gerçekleştirdiği sohbette deneyimlerini paylaştı. Bu sohbetin geniş bir özetini sayfalarımıza taşıdık. Bilgilendirici ve ufuk açıcı olacaktır.

Sektör yılın ilk ayını beklendiği gibi düşük yoğunluklu geçirdi. Ticari baskı tarafında birkaç yıldır daralmaya başlayan piyasada pandeminin de etkisi ile sıkıntılı günler yaşanıyor. Aralık ve Ocak ayının ilk yarısında promosyon işlerinin devreye girmiş olması ile sınırlı bir hareketlenme oldu. Ancak bu hareketlenme maalesef tüm işletmelerimiz için geçerli değildi. Ayın ikinci yarısında basım işletmelerinin çarkları iyice yavaşladı. Buna karşın ambalaj ve etiket parlak günlerini yaşıyor ve bu süreç devam edecek. Ticari baskı tarafındaki işletmelerin dikkatleri de bu yöne çevrili ve bu odaklanma ambalaj ve etikete dönük yatırımlarda artışı tetikliyor. Ancak bu yön değişikliğinde yatırımcılarımızın dikkatli olması, uzun soluklu düşünüp, yatırımlarını ona göre gerçekleştirmesi gerekiyor. Kaliteli

ve sorunsuz üretim yapabilecek bir alt yapı ile yola çıkmak, yatırımları buna göre planlamak olası hüsranelerin önüne geçmek için bir ön şart. Bu da yatırım bütçelerinin artması demek ama gerekirse ortaklıklarla, güç birlikleri ile makas değiştirilmeli. Güç birlikleri aynı temel maliyetlerle daha geniş bir ilişkiler ağı ve müşteri portföyü ile daha yüksek cirolara da kapı açacak bir formül.

**A**mbalajın ihracattaki ivmesi artıyor. Kağıt ve kağıt ürünleri ihracatımız 2020 yılında 1,7 milyar dolara ulaştı. Bunun 600 milyon doları karton ve oluklu ambalajdan geliyor ve geçen yıla göre artış %6,1 düzeyinde. Bu alanda Türk basım sektörünün önü açık. Ancak kalite çitasını düşürmemek ve yeni yatırımlarda da kaliteli üretim ve hizmet anlayışını elden bırakmamak gerek.

**B**u sayımızda basım işletmelerimizin yöneticilerinin kendi kuruluşları ekseninde 2020 değerlendirmelerini ve 2021'den beklentilerine de yer veriyoruz. Dergimizin son bölümünde yer alan imzalı yazılarda markalar ve fuarlar ekseninde değerlendirmeler de var. Dünyadan ve ülkemizden çok sayıda sektör haberinin yer aldığı sayfalarımız ilginizi çekecektir.

İyi okumalar...

Saygılarımızla,

A. Tamer ARDIÇ

# durst Durst Tau RSC Platform

## Etiket ve Ambalaj Endüstrisinde Baskının Geleceği



### Dijital Endüstriyel Üretim:

- Flekso baskı hızında ve maliyetinde
- Ofset baskının yumuşak tonlarında ve keskinliğinde
- Serigrafi baskının opak renklerinde ve yüzey rölyef etkisinde

TAU 330 RSCE CMYKOVG + BEYAZ: 52 Metre/Dk.

TAU 330 RSC CMYKOVG + BEYAZ: 80 Metre/Dk.

TAU RSCi CMYKOVG + BEYAZ: 100 Metre/Dk.

2725 C	Rubine Red C	190 C	Reflex Blue C	133 C	1815 C	7409 C	106 C
537 C	199 C	540 C	179 C	2935 C	7417 C	568 C	160 C
1815 C	381 C	1795 C	393 C	882 C	7544 C	7473 C	368 C

Tau 330 RSC-E CMYK için: 85% pantone karşılığı

Tau 330 RSC/Tau RSCi CMYKOVG için: 95% pantone karşılığı

• Orta ve Yüksek Tiraj Baskı

• 100 mt/dk'ya kadar hız

• 33 cm, 42cm veya 51 cm Baskı Eni



**Lino** | SISTEM

TEKSTİLKENT TİCARET MERKEZİ

Oruç Reis Mh. Tekstilcent Cad. Blok: 10-AC, (Ara Blok-39)

No: Z15 Esenler-İSTANBUL/TURKEY

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





# Heidelberg Türkiye mali yılı hedeflerinin çok üzerinde kapatacak

Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin: "31 Mart'ta sona erecek mali yılımızda makinede hedefleri karşılama oranımızın %120 olacağını tahmin ediyorum."

**H**eidelberg Türkiye 31 Mart'ta sona erecek mali yılı hedeflerinin çok üzerinde bir başarıyla kapatmaya hazırlanıyor. Pandemi koşullarında gerçekleşen bu başarının arkasında şirketin 20 yıllık bilgi, birikim ve tecrübesi olduğunu belirten Genel Müdür Selkut Engin ile çevrim içi bir sohbette 2021'de 20. yılını kutlayan Heidelberg Türkiye'nin salgın koşullarındaki performansının arka planını ve hedeflerini konuştuk.

**Geçtiğimiz yıl hiç beklenmedik bir tablo ile karşı karşıya kaldık. Sektörün drupa gibi en önemli fuarlarının yapılacağı, sinerjinin artmasının beklendiği bir yıldır ama tam tersi oldu. Heidelberg Türkiye yılı nasıl geçirdi? Satış, servis, yedek parça ve malzeme tarafında durum nasıldı?**

2020 Mali Yılımız Nisan ayı başında başlamış ve 2019 Mali Yılımız çok başarılı bir şekilde bitirmiştik. Heidelberg'in dünyada en başarılı şirketi olmuştuk ve Doğu Avrupa bölgesinde de ödül almıştık. Hedeflerimizi de ona göre belirlemiştik. Bu hedeflerle yola çıktığımızda pandemi de başlayınca kaygı duymadım desem doğru olmaz. Hepimiz endişelendik. Fakat pandemi başlamadan 100 ünite makine satmıştık ve bunların büyük çoğunluğu Nisan ayı başında Türkiye'ye giriş yaptı. Biz bu pandemi sürecinin başlangıç dönemini makine kurulumlarıyla geçirdik. Bu şu anlama geliyor: Servisimiz kapasitesini yüzde yüz doldurdu.

Diğer yandan gördük ki ambalaj sektörü trend sektör haline geldi. Karton ambalaj, etiket, IML etiket, karton etiket üreten müşterilerimiz, esnek ambalaj ve etiket tarafında Gallus müşterileri üç

vardiyaya çıktılar. Satış sonrası destek ve servis ekibimiz de yoğunlukta müşterilerimize hizmet verdi. Bu sayede yedek parça, servis ve malzeme anlamında çok başarılı bir yıl geçirdik. Kaldı ki Heidelberg'in Print Site Contract (Matbaa Sözleşmeleri) çözümü altında müşterilerimize malzeme ve makineleri bakım sözleşmeleriyle birlikte veriyoruz. Hemen hemen tüm satılan yeni ve kullanılmış makinelerin, 1 yıldan 5 yıla kadar uzanan bakım sözleşmeleri var. Müşterilerimizin uzun yıllar makinelerinde teknik servis ile ilgili bir endişesi olmuyor, makinesi bakımlı oluyor; makinenin bakımının yanı sıra 7 gün 24 saat bizden hizmet alabiliyor. Türkiye'de bu kapasitede servis verebilecek tek kuruluş biziz. Premium Müşterilere Premium servis, parça ve malzeme hizmeti veriyoruz. Çünkü bu genişlikte, yetkinlikte ve eğitimde teknik servis kadrosunu biz bünyemizde bulunduruyoruz. Hem baskı öncesinde ve baskıda hem de baskı sonrasında, bu yetkinlikte bir kadronuz olduğunda tabii ki müşterilerimiz de bunu tercih ediyor. Müşterilerimiz diyor ki, "Ben yeni bir makine yatırıma girdim, garanti süresinden sonra en az üç yıl arkama bakmak istemiyorum." Ve makinesi Heidelberg'in güvenli ellerinde oluyor, sürekli teknik ekibimiz tarafından takip ediliyor. Bu yüzden bu makinelerin bakım hizmetini verecek personelimize çok önem veriyoruz. Onlara 'Kahramanlarımız' diyoruz. Bu pandemi döneminde hiçbir tepki vermeden, severek, koşarak müşterilerimize yardımcı oldular. Hiçbir şekilde yurt dışından servis elemanı çağırıyoruz, müşteriye bekletmiyoruz. Müşterimizin makinesindeki problemine anında cevap bulabiliyoruz. Bu yetkinlikteki tek tedarikçi de biziz.

## "Büyük işler takım işidir"

Heidelberg Türkiye olarak bu yıl 20. yılımızı kutluyoruz. Büyük markaların başarısı, sadece kısa vadeli sonuçlarla ölçülmez. Portföyümüzdeki



"Onlara 'Kahramanlarımız' diyoruz. Pandemi döneminde hiçbir tepki vermeden, severek, koşarak müşterilerimize yardımcı oldular. Hiçbir şekilde yurt dışından servis elemanı çağırıyoruz, müşteriye bekletmiyoruz. Müşterimizin makinesindeki problemine anında cevap bulabiliyoruz. Bu yetkinlikteki tek tedarikçi de biziz."

Lifecycle Aylık ödeme		Subscription Baskı başına ödeme	
LIFECYCLE SMART	LIFECYCLE PLUS	SUBSCRIPTION SMART	SUBSCRIPTION PLUS
Sarf Malzeme	Prinect	Danışmanlık & Eğitim	Makine & Ekipman
Servis	Sarf Malzeme	Prinect	Danışmanlık & Eğitim
	Servis	Sarf Malzeme	Prinect
		Servis	Sarf Malzeme

tüm ürün ve hizmetlerin arkasında çok uzun bir geçmiş, binlerce insanın alın teri, emeği ve ilham verici pek çok başarı hikayesi var.

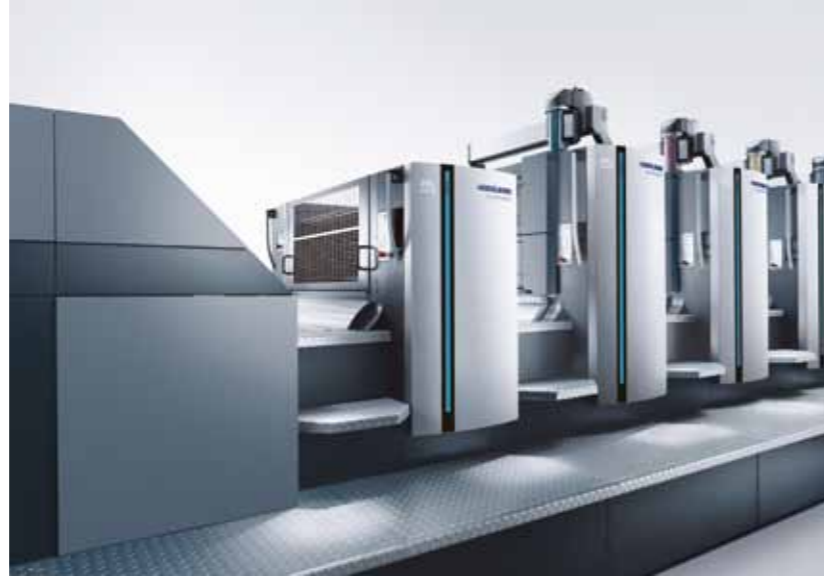
Büyük işler takım işidir. Bunun arkasında 20 yıllık bir gelenek ve bu geleneğin getirdiği bir bilgi birikimi, tecrübe ve disiplin var. Şirketimizin uzun süreli başarı hikayesine baktığımızda işin arkasında tutkulu bir ekip göreceksiniz. Planlama ve İdari işler, pazarlama, satış, servis, IT, operasyon ve lojistik ekipleri var. Tam bir kurumsal yapıda çalışıyoruz. Görev, yetki ve sorumluluklar açıkça tanımlanıp belirlenmiştir; bununla ilgili departmanlarımız var. Dolayısıyla müşterilerimize herhangi bir problem yaşatmıyoruz. Bizimle çalışan müşterilerimiz bir sonraki yatırımlarını güvenle bizden gerçekleştiriyorlar. İşimizi severek yapıyor, değişimlere öncülük ediyor ve her şeyden önemlisi Müşterilerimizle empati kurup, onların işlerini daha iyi yapmaları için her türlü destek ve fedakarlıktan kaçınmıyoruz.

## "Tedarik zincirimizi genişlettik ve yeniden yapılandırdık"

Malzeme tarafına gelirsek, malzeme departmanımızda geçen yıl %40'ın üzerinde büyümüştük. Bu sene onun üzerine %10 daha koyacağımızı düşünüyorum. 2020'de baskı öncesi makinelerini (CtP) kalıp anlaşmalarına dahil ederek 8 makine sattık. Bu sekiz CtP'nin beş yıl boyunca bakımını yapacağız, yedek parçalarını temin edeceğiz, kalıbı, baskı öncesi malzemesi bittikçe müşterilerimiz

"Heidelberg Türkiye olarak bu yıl 20. yılımızı kutluyoruz. Büyük markaların başarısı, sadece kısa vadeli sonuçlarla ölçülmez. Portföyümüzdeki tüm ürün ve hizmetlerin arkasında çok uzun bir geçmiş, binlerce insanın alın teri, emeği ve ilham verici pek çok başarı hikayesi var."





Heidelberg  
Inpress Control ve  
Speedmaster CX 102

bizden temin edecek. Biz de müşterimize en iyi şekilde hizmet sunuyoruz. Müşteriler tek bir kaynaktan profesyonel paket bir mal ve hizmet alıyor. Almanya'da hatta Avrupa'da üretilen tek CtP bizim CtP'miz. 12 yıla varan Lazer garantisi veriyoruz ki makinenin en önemli parçası lazer. Müşteri anlaşma dahilinde beş yıl boyunca kalıpları bizden alırsa lazer kafası garantimiz altında. Bu bize neyi getirdi? Sorumluluklarımız arttı. Tedarik zincirimizi genişlettik ve yeniden yapılandırdık. Dolayısıyla pandemi sürecinde 2500 metre karelik sarf malzeme deposu kiraladık. Ankara ve İzmir'de zaten depolarımız vardı. İstanbul'da iki ayrı yerde (1000 metre kare ve 500 metre kare) depomuz vardı, onları tek bir yerde 2500 metre kareye büyütüp birleştirdik. Bir hayli yüksekliği de var. Ekibimiz hazır. Esenyurt, Kırşehir'teki yeni sarf malzeme depomuz uzun yıllar müşterilerimize en iyi şekilde hizmet verebilecek.

### Yazılım, otomasyon ve otonom baskı ile düşük fire ve yüksek verimlilik

#### Makine tarafı nasıldı?

Pandemi şunu getirdi: Eskiden pazardan peynir, zeytin alanlar artık her şeyi ambalajlı almak istiyorlar. İnternette satışlar arttı, insanların refah düzeyi arttıkça da ambalaj tüketimi artıyor. İnsanlar evde oturdukları normalde tüketeceklerinden daha fazla tükettiler. Ambalaj müşterilerimiz özellikle pandemiyi pik yaptığı dönemde vardiya arttırarak çalışmak durumunda kaldılar. İhtiyaçlar da çeşitlendi. Mevcut şartlar dolayısıyla verimliliğin önemi de daha da arttı; makinelerimizin yeni nesil push-to-stop gibi sistemleri sayesinde otomasyon, kısa iş geçiş süreleri ve daha az fire sağlayarak müşterilerimize hem daha ekonomik hem de rekabette

ön planda olacakları şartlar sunabiliyoruz. Yeni makine yatırımı yapmış olanlar yazılım, kalite ve daha sofistike renk ölçüm sistemleri tarafına bakmaya başladılar. Nispeten yeni makinelere renk ölçüm sistemleri eklemeleri yaptık. Inpress Control, spektrofotometrik renk ölçüm sistemleri montajlarını gerçekleştirdik.

Spektrofotometrik renk ölçüm sistemi makinelerde hem lab değerlerini hem register ayarlarını hem de densiteyi aynı anda inline olarak ölçen bir renk ölçüm sistemi. "Ben bu işi en hızlı ve en az fireyle nasıl yapabilirim, iş bittiğinde raporunu alabilir miyim" diye soran, en optimum şartlarda üretim yapmayı hedefleyen müşteriler yazılımlara yatırım yaptılar. Heidelberg Prinect Production Manager şu anda dünyada matbaa alanındaki en gelişmiş yazılım. Müşteriler yüksek teknolojiden yararlanmaya ve daha hızlı, daha az fireyle, daha verimli üretime odaklandılar. Yeni sattığımız makinelerde Push to Stop konsepti yazılımları, otomatik kalıp takma, otonom baskı ön plana çıktı. Artık müşterilerimizle bunları ve verimliliği, işten işe hızlı geçişi konuşuyoruz.

Diğer yandan, makine ile ilgili olarak bu sene daha özel makineler devrede. Özel F-format (60,5 x 75 cm) makineler, soğuk yıldız ünitesi, çift laklı makineler gibi katma değer getirecek çözümleri konuşuyoruz. 31 Mart'ta sona erecek mali yılımızda makinede hedefleri karşılama oranımızın %120 olacağını tahmin ediyorum.

#### Heidelberg'in globaldeki durumu nedir?

Aralık ayından verilere göre yılı tahminlerin çok üstünde kapatıyorlar. Pandeminin başında daha kötümser bir hava varken şimdi bu hava tersine döndü. Aralık ayında gelen siparişlere, kesilen faturalara bakma fırsatım oldu; beklentilerin hayli üzerinde gerçekleşmiş ve orada hava çok olumlu bu hisselerle de yansıdı. ➔

"Malzeme departmanımızda geçen yıl %40'ın üzerinde büyümüşük. Bu sene onun üzerine %10 daha koyacağımızı düşünüyorum."



# 4 YÖNÜ

### Heidelberg Matbaa Sözleşmeleri.

Verimliliğin sınırlarını birlikte zorlayalım. Çeşitli hizmetleri, size özel eksiksiz bir pakette birleştiren dört özelleştirilmiş sözleşme paketi ile süreçlerinizi optimize edin. Üretkenliğinizi artırın ve manevra yapmak için yeni alanlar kazanın. Daha iyi bir anlaşma zamanı.

Teklifimiz hakkında detaylı bilgi için:  
[heidelberg.com/tr/matbaa\\_sozlesmeleri](http://heidelberg.com/tr/matbaa_sozlesmeleri)

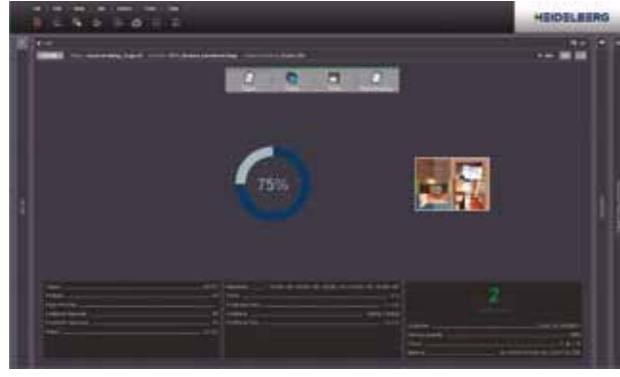
**HEIDELBERG**

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





Heidelberg Prinect Production Manager şu anda dünyada matbaa alanındaki en gelişmiş yazılım.



### Ham madde ve nakliye fiyat artışları

**Pandeminin başlangıcından itibaren sektörün geneli iş potansiyeli ve çalışma pratikleri açısından nasıl etkilendi, duruma uyum sağladı mı?**

Ambalaj matbaaları olumlu, ticari matbaalar olumsuz etkilendiler. Salgının şok etkisine maruz kalan ticari matbaalar da kendilerine bir çıkış yolu aramaya başladılar. Ya matbaa makineleri bakıyorlar ki ikinci el makineler konusunda çok talep alıyoruz ya da kesim makinesi ve katlama yapıştırma makinesi bakıyorlar. Böylece ambalaj tarafına yönelmeye çalışıyorlar. Bununla ticari matbaacılığın bittiğini kastetme niyetimiz yok ama salgının yol açtığı krizden en çok onlar etkilendiler. En olumlu etkilenen etiket ve gıda ambalajı üreticileri hafta sonu özel izin alarak kısıtlamalar esnasında da üretim yaptılar. Onlara hizmet etmek adına biz de izinlerle çalıştık. Matbaalarda COVID-19 vakaları çıkınca ister istemez üretimlerin aksamasıyla kısıtlamalar sektörü etkiledi ama son bir aydır ziyaret ettiğim müşteriler genel olarak durumun iyiye gittiğini söylüyorlar. Tek sıkıntı globaldeki ham madde

fiyatları... Örneğin şu anda Çin'den mal geliyor ancak o tarafa ihracat olmadığı için konteyner fiyatları çok arttı. Dünyada ham madde fiyatları bir hayli arttı. Alüminyum fiyatları ve konteyner maliyetlerinin artmasıyla girdi maliyetleri çok yükseldi. Umarım bu bir şekilde normale döner. Bizim normalimiz tamam ama dünyaya entegre bir ülkeyiz, ticaretimiz onlara bağlı. Sektörün tamamı ithalata bağlı. Ben malzeme tarafını anlatıyorum ama Çin'den kâğıt getirenler de var. Onlar ne düşünüyorlar, bilmiyorum. Benim gördüğüm ham madde tarafındaki fiyat artışı...

### Pazarlamada sosyal medya öne çıktı

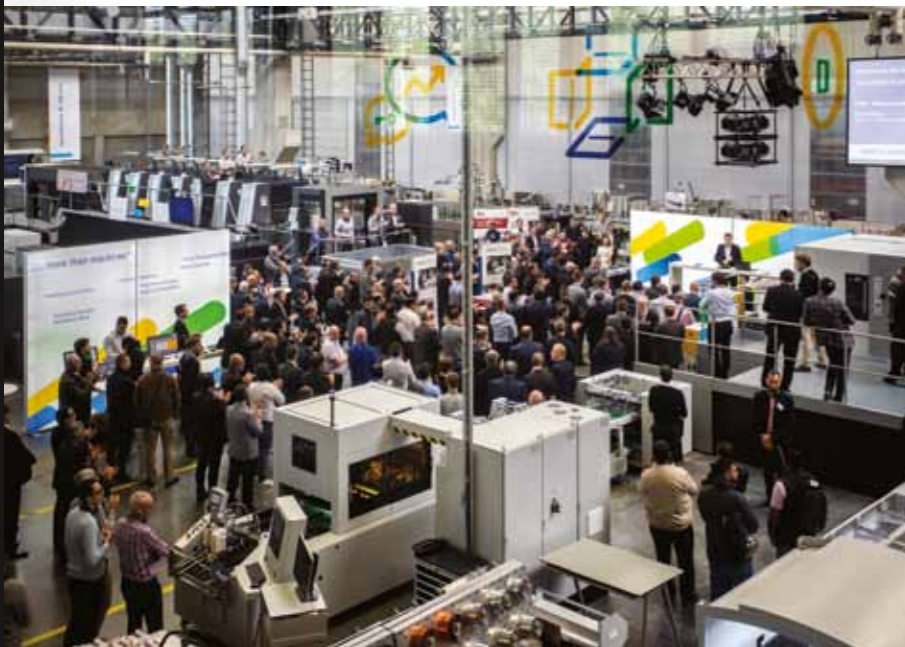
**Pandemi pazarlama faaliyetlerinizi nasıl değiştirdi? Bu konuda yeni yönelimler ve çözümler var mı?**

İş yapış biçimimize bağlı olarak pazarlama aktivitelerimiz de değişti. Biz genellikle müşterilerimize yakın olmaya çalışırız. Onları ziyaret ederiz. Müşterimiz ziyareti kabul etmediğinde onlara bir şekilde Microsoft Teams gibi online görüntülü görüşme yapılabilen uygulamalar üzerinden ulaşmaya çalışıyoruz. Yanı sıra pazarlama faaliyetlerimiz daha çok sosyal medya üzerinden yürüdü. LinkedIn, Youtube, Facebook ve Instagram'ı yoğun olarak kullanıyoruz. Bunları destekleyecek şekilde basılı doküman da kullanıyoruz. Bu sene yeni yıl takvimimizi yaptırıp dağıttık. Müşterilerimize tebrik kartları gönderdik. Basılı kataloğumuz var, malzeme kataloğumuzu yeniledik. Bunların hepsini bir bütün olarak kullandık ama sosyal medya şu anda ağırlıklı olarak öne çıktı.

**Geçtiğimiz aylarda Heidelberg globalde bir sanal etkinlik düzenledi. Bu etkinliğe Türkiye'den matbaacıların ilgisi nasıl oldu? Hangi çözümlerinize ilgilendiler? Nasıl tepkiler aldınız?**

Biz de bu etkinliğe uzaktan katıldık. Etkinliği izleyen ve internet ortamından mesaj atanlar oldu. Baskı makinelerinden ve baskı sonrasındaki kesim makinelerinden, katlama makinelerinden oldukça etkilendiklerini ifade ettiler. Teknik sorular sordu-

Heidelberg sanal etkinliği Türkiye açısından da başarılı geçti. Etkinlik sonrasında katılımcılar baskı, kesim ve katlama makinelerinden oldukça etkilendiklerini ifade edip teknik ekipten bilgi aldılar ve yakın zamanda bir katlama yapıştırma makinesi satışı gerçekleşti.



## Baskı Öncesi

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

Bilgi ve fiyat teklifiniz için: [heidelberg.com/tr](http://heidelberg.com/tr)



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

**Heidelberg  
Saphira  
Kalıpları  
ile Birlikte  
Kullanıldığında 12  
Yıl Lazer Kafa  
Garantisi**

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

**HEIDELBERG**

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





Heidelberg Türkiye 2019-2020 mali yılında hedefin üzerinde gerçekleşen satışları ve elde edilen pazar payı liderliği ile dünyadaki Heidelberg satış ve servis organizasyonları arasında en başarılı şirket konumuna geldi. Ayrıca, Doğu Avrupa Bölgesi'nde yer alan Heidelberg şirketleri arasında düzenlenen BORIS (Best of the Region in Sales) "En İyi Satış Bölgesi" ödülüne de sahip oldu.

22 Ekim günü Heidelberg Türkiye Genel Merkezinde düzenlenen ödül töreninde Heidelberg Doğu Avrupa Bölge Başkanı Josef Moser, ödülü tüm Heidelberg Türkiye ekibi adına Heidelberg Türkiye Genel Müdürü Selkut Engin'e takdim etti.



lar. Teknik ekibimiz onları ziyaret ederek bilgiler verdi, sorularını cevapladı. Özellikle makinelerin yazılım tarafıyla (Heidelberg Assistant, Prinect Production Manager), makinelerin LED UV sistemleri, Multicolor Teknolojisi gibi yenilikleriyle ilgili sorular geldi. Kesim makineleri ve katlama yapıştırma makineleriyle ilgili sorular aldık. Bunları cevapladık. Hatta yakın zamanda bir katlama yapıştırma makinesi satışı gerçekleşti. Gayet başarılı geçti ki bu seneki hedeflerimizi yakaladık.

**Pandemi nedeniyle drupa 2020 ve interpack 2020 gibi büyük fuarlar önce ertelendi, sonra iptal edildi. Nisan ayında bir sanal drupa fuarı düzenlenecek. Heidelberg bu sanal etkinliğe nasıl bakıyor, katılacak mı?**

Heidelberg Almanya'dan katılım yönünde bir bilgi gelmedi ama zaten Heidelberg'in iki büyük demo merkezi var ve kendi etkinliklerini düzenliyor. Yine öyle bir sanal etkinliğin hazırlıkları yapıyor. Belki bu etkinlikler için hazırlanan materyaller ile bir katılım sağlanır ama sosyal yönü ön plana çıkan bir fuar olan drupa'nın sanal olmasının ne gibi bir yararı olduğu tartışılır.

## Çevre faktörleri ve geri dönüşüm önem kazanacak

**Geleceğe hazır olmak için matbaaların neler yapmaları gerekiyor?**

Tüm müşterilerin evrilmesi ve iş yapış biçimlerini gözden geçirmeleri gerekiyor. Yok olmayacak olsa da orta ve uzun vadede ticari matbaa tarafında bir gelişme, önemli bir büyüme beklemiyorum ama ambalaj tarafının devamlı gelişeceğini düşünüyorum. Çevre faktörlerinin ve geri dönüşümün önem kazanacağını düşünüyorum. Geri dönüşüm Heidelberg'in de gündeminde. Matbaacılar ne yaparlarsa yapsınlar, ne üretirlerse üretsinler geri dönüşümü akıllarında tutmalarını öneriyorum. Avrupa buna çok önem veriyor ve Türkiye'nin geri dönüşüm anlamında alacağı çok yol var. Basılan işlerde geri dönüşüme girmeyen materyaller kullanılması pek hoş karşılanmıyor. Örneğin bir kutuda kartonun ve plastiğin birlikte kullanılması kutunun geri dönüşüme girmesini engelliyor. O yüzden sektördeki oyuncuların daha yaratıcı çözümler üretmeleri gerekiyor. Özellikle gıda ambalajında insan sağlığına özenli, geri dönüşüme girebilen ürünler üretmeleri gerekiyor.

Ambalaj büyüyen trend olunca teknolojiye yatırım yapmak büyük önem kazanıyor. Daha az insanla, daha az fireyle üretim, renk ölçüm ve kontrol yazılımları, otomasyon daha öne çıkacak. Türkiye'nin önemli bir avantajı olduğunu düşünüyorum. Türkiye'de asgari ücretin maliyeti 395 avro, Çin'de 500 dolar, Almanya'da 1600 avro. İşçilik ve enerji maliyetlerimiz daha düşük, ham maddeyi üreticiler Avrupa'ya göre daha rekabetçi fiyatlarla alabiliyorlar. Genel imalat maliyetleri, kira giderleri daha düşük, o yüzden maliyet avantajımız bizi daha da öne çıkaracak ve farklılaştıracaktır. Endüstriyel işlerde ve özellikle katma değerli işlerde önümüzdeki beş yılın ihracatta iyi bir dönem olacağına inanıyorum.



## Abonelik sisteminde kur, faiz ve mevzuat zorlukları

**Abonelik sistemi nasıl gidiyor?**

Globalde çok iyi gidiyor. Hatta yeni büyük bir projeye başladılar. Türkiye'de iyi başladık ama maalesef kur, faiz oranları, hukuki düzenlemeler gibi zorluklar var. Bu yüzden büyük makine finansmanı konusunda biraz durduk. Ama bunun yanında Heidelberg'in Subscription Plus, Subscription Smart, lifecycle Agreement gibi alternatif çözümleri var. Heidelberg örneğin Subscription Smart modelinde diyor ki, "Eğer makineyi benden alırsan, diğer servis, malzeme, yedek parçayı bir paket halinde bu yatırıma entegre ederek, olması gerekenden daha ucuza finanse edip daha uygun bir fiyata alırsın."

Bunun yanında Lifecycle (Plus, Smart) gibi malzeme, yazılım, yedek parça ve servisle baskı öncesi makinelerini, baskı makinelerini paket olarak sunduğumuz sistemler var. En azından bu konuda müşterinin yapmış olduğu yatırımı malzeme, servis ve yedek parçayı bizden alması koşuluyla daha avantajlı hale getirmeye, daha uygun fiyatlar sunmaya çalışıyoruz. Bu çözümümüz globalde ve Türkiye'de gayet başarılı. Bu sene yaptığımız sözleşmelerden memnunuz.

## İkinci el makinede karar verme süreci hızlı olmalı

**İkinci elde talep hangi makinelerde yoğun?**

Daha çok 70 x 100 baskı makinelerine ve kesim makinelerine talep var. Heidelberg'in globalde bir havuzu var ve oradan müşterilerimizin ihtiyaçlarına en uygun makineleri filtreliyor ve onlara sunuyoruz. Fakat bu dünyanın tüm ülkelerine açık ve çok hareketli bir havuz. Müşterilerin karar alma süreçlerinin çok hızlı olması gerekiyor. Müşteriler finansman vb. konularda hızlı karar almalı ki biz de hızlı hareket edebilelim. Ben müşteriyle



ikinci veya üçüncü kez konuşana kadar o makine satılmış olabiliyor. 70 x 100'un yanı sıra 50 x 70 makinelere de talep var ama bunlar çift laklı, fonksiyonlu makineler. Yaşları konusunda 10 yaş üzeri konusunda bazı kısıtlamalar var. Hükümet sanıyorum matbaadan çok ambalaja teşvik veriyor. Ticari matbaalara teşvik vermekten çekiniyorlar. Daha fazla sınırlama geleceğini düşünüyorum.

**CtP yatırımlarında abonelik sistemiyle beraber ciddi bir ivme yakaladınız. Bunun devamını bekliyor musunuz?**

Sözleşmeleri seçici olarak yapıyoruz. Belli bir hacmi yakaladığımızda bu finansmana giriyoruz. Bu konuda geri adım atmadan devam ediyoruz.

**Sektörel dergilere nasıl bakıyorsunuz? Dergilerin önemi arttı mı, içerikleri nasıl olmalı?**

Sektörel dergiler olmak zorunda. Bu sektörün bir gerçeği ve sektörde ne olup bittiğini bu dergilerden takip ediyoruz. Sosyal medya kullanımı oldukça yüksek olmasına rağmen bu profile göre değişiyor; sektörel dergiler tüm olan bitenin toplandığı ortak mecradır. Sektörde neler olup bitiyor, rakipler ne yapıyor, bizler ve müşteriler kendi rakiplerimizin hareketlerini dergilerden takip edebiliyoruz. Bunun yanında sektörün nereye gittiği, yeni trendler, yeni gelişmeler gibi önemli bilgiler ve faydalı paylaşımlar da olabiliyor.

İçerikler çok daha kısa tutulmalı. İnsanların zamanları kısıtlı ve daha hap gibi bilgiler almak istiyorlar. Globalde de neler olup bittiğine bakıyorlar.

**Son olarak sektöre bir mesajınız var mı?**

Önümüzdeki beş yılın ambalajda Türkiye için iyi bir dönem olacağını düşünüyorum. Çin'in ve Uzak Doğu'nun geri plana düşmesiyle ve Avrupa'daki bazı kısıtlamalar ve üretim maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle Türkiye'nin yıldızı parlayacak diye düşünüyorum. ■

"Tüm müşterilerin evrilmesi ve iş yapış biçimlerini gözden geçirmeleri gerekiyor. Orta ve uzun vadede ticari matbaa tarafında bir gelişme, önemli bir büyüme beklemiyorum ama ambalaj tarafının devamlı gelişeceğini düşünüyorum."







# ASD Türkiye Çevre Ajansının kurulmasına destek verdi



**ASD Başkanı Zeki Sarıbekir:**  
"Bu ajans çevre kirliliğinin önlenmesine ve yeşil alanların korunmasına, iyileştirilmesine ve geliştirilmesine katkı sağlayacak."

**Ambalaj Sektörü olarak bu gelişmenin ülkemize ciddi katkı sunacağını düşünüyoruz."**

Türkiye Çevre Ajansının Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Resmî Gazete'de yayımlandı. Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) Başkanı Zeki Sarıbekir, şu yorumu yapıyor: "Ekim ayında Türkiye Büyük Millet Meclisine sunulan kanun teklifi kabul edildi ve Türkiye Çevre Ajansının kurulması kararlaştırıldı. Bu ajans çevre kirliliğinin önlenmesine ve yeşil alanların korunmasına, iyileştirilmesine ve geliştirilmesine katkı sağlayacak. Ambalaj Sektörü olarak bu gelişmenin ülkemize ciddi katkı sunacağını düşünüyoruz."

Yaklaşık 5 milyar dolar ihracat gerçekleştiren ve 100 bin kişinin üzerinde istihdam sağlayan ambalaj sektörü, Türkiye Çevre Ajansına tam destek verdi. 12 Ekim 2020 tarihinde Türkiye Büyük Millet Meclisine (TBMM) "Türkiye Çevre Ajansının Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun Teklifi" ile Çevre ve Şehircilik Bakanlığına bağlı Türkiye Çevre Ajansı kurulması için kanun teklifi verilmiş ve teklif komisyondan geçerek Meclis Genel Kuruluna iletilmişti. "Türkiye Çevre Ajansının Kurulması ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılmasına Dair Kanun" 24 Aralık 2020'de kabul edilerek 30 Aralık 2020 tarihinde 31350 sayılı resmi gazetede yayımlandı.

**"Çevreci yaklaşıma katkı sağlayacak"**

Konuyla ilgili değerlendirmelerde bulunan

ASD Başkanı Zeki Sarıbekir, "Türkiye Çevre Ajansı, çevre kirliliğini önlemek ve yeşil alanların korunmasına, iyileştirilmesine ve geliştirilmesine katkı sağlamak, döngüsel ekonomi ve sıfır atık yaklaşımı doğrultusunda kaynak verimliliğini arttırmak ile ulusal ölçekte depozito yönetim sistemi kurulmasına, işletilmesine, izlenmesine ve denetimine yönelik faaliyetlerde yardımcı olacak" diyor şöyle devam ediyor: "Sektörümüze hayırlı olmasını diliyorum. Bu ve bunun benzeri her türlü çalışmanın arkasında olacağız. Sektörümüzü daha da ileriye götürmek için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz."

Çevre ve Şehircilik Bakanı Murat Kurum, sosyal medya hesabından yaptığı açıklamada, daha yaşanabilir bir çevre için çevreye ilişkin düzenlemeler içeren kanun teklifinin TBMM Genel Kurulunda kabul edildiğini belirterek, "Türkiye Çevre Ajansının kurulması, Sıfır Atığın yaygınlaşması, çevre dostu ulaşımın desteklenmesi gibi birçok maddeyi içeren kanun yasalaştı" diyor ve şöyle devam ediyor: "Ülkemizde ilk defa kurulan Çevre Ajansı ile dünyada yaygın olarak kullanılan ve atıkların toplanmasında etkin bir araç olan Depozito- İade Sistemi tek elden yönetilerek etkinliği arttırılacak. Sistem, döngüsel ekonomi ve kaynak verimliliğine katkıda bulunacak. İlk etapta yoğun olarak kullanılan ve yıllık 20 milyar adedi aşan içecek ambalajlarına uygulanacak Depozito-İade Sistemi ile yüksek miktarda atık toplanacak. Üç dört yıl içinde yüzde 90 geri dönüşüme ulaşacak sistem ile yıllık 1 milyon tondan fazla ilave atığın oluşması önlenecek."

**"Yeşil mutabakat ve döngüsel ekonomi vizyonu"**

ASD Başkanı Zeki Sarıbekir sürdürülebilir bir çevre için Avrupa Birliği Yeşil Mutabakatı ve Döngüsel Ekonomi vizyonuna da dikkat çekerek, ekliyor: "Salgın süresince yani belirsizliğin ve riskin arttığı dönemlerde bile sürdürülebilir bir çevre için gerekli hazırlıkları yapan ülkeler uluslararası alanda da güvenilirliklerini sağlamlaştırıyor. Bütün dünya Covid-19 salgını ile mücadele ederken iklim değişikliği sorunu da etkisini artırıyor. Avrupa Birliği de 2050'de iklim nötr hedefi çerçevesinde Yeşil Mutabakatı (Green Deal) kademeli olarak hayata geçirmeyi hedefliyor. Sanayilerimizin karbonsuz ekonomiye geçiş sürecinde, kurulması planlanan Türkiye Çevre Ajansının çalışmalarının katkıda bulunacağına ve Avrupa'ya yönelik faaliyetlerimize de fayda sağlayacağına inanıyorum." ■

# FRIMPEKS

YENİ UV LOW MIGRATION SERİLERİ  
\*SERTİFİKALI

## UV LOW MIGRATION 25000 SERİSİ MÜREKKEPLER

102016 UV FLEXO LOW MIGRATION BLACK 25000  
102007 UV FLEXO LOW MIGRATION CYAN 25000  
102006 UV FLEXO LOW MIGRATION MAGENTA 25000  
102005 UV FLEXO LOW MIGRATION YELLOW 25000  
100646 UV FLEXO LOW MIGRATION WHITE 25000

## UV LOW MIGRATION 12900 SERİSİ LAKLAR

101811 UV COATINGS FLEXO GLOSS 12900-LM/FS  
102022 UV COATINGS FLEXO GLOSS 12900-LM/FS/HS  
101919 UV COATINGS FLEXO GLOSS 12900-LM/FS/INP



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

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

frimpeks.com  
uv@frimpeks.com





## Reslan Etiket ve Ambalaj Screen'den memnun

Genel Müdür Yardımcısı Emre Görü: "Screen dijital etiket baskı makinesinde baskı sonucu almak o kadar hızlı ve kolay oluyor ki müşterimiz şirketimize geldiğinde artwork çalışmasını bize gönderdikten sadece birkaç dakika içerisinde kendisine birebir basılmış etiketin nasıl olacağını gösterebiliyoruz."

Yaklaşık bir yıl önce Elektroser A.Ş.'den Screen Truepress Jet L350UV rulodan ruloya dijital etiket baskı makinesi yatırımı yapan Reslan Etiket ve Ambalaj, makinesinden memnun. Reslan Etiket Genel Müdür Yardımcısı Emre Görü, makinenin bir yıllık performansı ile ilgili soruları yanıtladı.

**Firmanızdan, mevcut makine parkınızın genel yapısından ve iş-ürün gruplarınızdan kısa da olsa bahsedebilir misiniz?**

Reslan Etiket 1962'de kurulduğu günden bugüne kadar kendinden yapışkanlı etiket sektörüne

odaklanmış bir firmadır. Şu anda hem birinci hem üçüncü kuşak birlikte çalışarak her geçen sene büyümeye devam etmekteyiz. Etiket sektöründe mümkün olan her türlü baskı tekniğini kombin olarak kullanabildiğimiz için makine parkımız oldukça çeşitlidir. Şu anda firmamızın üretim parkında, fleksodan dijital, serigraftan yaldız makinesine kadar toplam 14 makine bulunuyor. Portföyümüzde birçok sektörden müşterimiz olup ana sektörlerimiz ilaç, kozmetik, yiyecek içecek olarak sıralayabiliriz.

**Bobinden bobine dijital etiket baskı makinesi seçiminizi belirleyen kriterler nelerdir?**

Öncelikle en üst düzey kalitede baskı yapacak makineler arasında yatırım araştırmalarımızı yapmaktayız. Ondan sonra firmamıza en çok katkıyı sağlayacak makineyi bulabilmek için değerlendirmelerimizi yapıyoruz. Buradaki kriterlerden birkaçı; makinenin verimliliği ve dayanıklılığı, arkasındaki teknik ekip, baskı maliyetleri.

**Screen'in bu kriterlerinizi ne ölçüde karşıladığını değerlendirebilir misiniz?**

Makine yatırımından önce yapılabilecek çoğu testi yapmıştık ve Elektroser ile yatırım öncesi yapmış olduğumuz görüşmelerde makineyle ilgili artılar eksiler açıkça değerlendirildi. Makine bizim kriterlerimizin tamamını karşıladı diyebiliriz. Bununla birlikte daha önce de dijital makinelerimiz olduğu için adaptasyon sürecimiz yok denecek kadar az oldu. Makine kurulduğu günden itibaren iş üretmeye başladı. Yatırım öncesindeki kullanım hedeflerimize de ilk yıldan oldukça yaklaştık.

**Yaklaşık 1 yıldır Screen Teknolojisini kullanıyorsunuz. Bu süreçte, satış öncesi ve satış sonrası beklentileriniz karşılandı mı?**

Bizim için burada asıl konuşulması gereken süreç satış sonrası süreciydi; geçtiğimiz bir sene boyunca da profesyonel teknik servis beklentilerimizi fazlasıyla karşıladı.

**Müşterilerinizin ve onların müşterilerinin hangi problemlerini çözüyorsunuz ya da hangi taleplerini karşılıyorsunuz?**

Screen makinede baskı sonucu almak o kadar hızlı ve kolay oluyor ki müşterimiz şirketimize geldiğinde artwork çalışmasını bize gönderdikten sonra sadece birkaç dakika içerisinde kendisine birebir basılmış etiketin nasıl olacağını gösterebiliyoruz. Bu sayede de müşteriler hem baskı sonucunu görüyor hem de etiketlere onay verebiliyorlar.

**Screen'in size yeni iş imkânları sağlayacağını düşünüyor musunuz?**

Evet düşünüyorum, baskıların canlılığı ve parlaklığını gören müşteriler etiketlerin miktarları yüksek bile olsa baskıların bu makinede yapılmasını tercih edebilmektedirler.

**Etiket baskı sistemlerinde dijitalleşmenin geleceği ile ilgili düşünceleriniz nelerdir?**

Dünya tamamen dijitalleşmeye giderken baskı sistemlerinin gitmeyeceği düşünülemez. Bu süreçte de dijitalleşme trendine ayak uyduramayan firmalar giderek pazar paylarını kaybedeceklerdir. Reslan olarak son baskı teknolojilerini yakından takip etmekteyiz ve de bize güç katacağını düşündüğümüz makinelere de sürekli yatırım yapmaktayız. ■

WorldStar'21

## Elif, ElifGreen ile ödüle hak kazandı

(İstanbul) Esnek ambalaj konusunda küresel benchmark bir şirket olan Elif, en son yenilikçi ürünlerinden biri olan ElifGreen - Yenilenebilir Kaynaktan Üretilen PE Ambalaj Çözümü ile WorldStar'21 yarışmasında ödüle hak kazandı.



Türkiye Ambalaj Sanayicileri Derneği'nin (ASD) düzenlediği "Ambalaj Ayyıldızları 2020" yarışmasının şampiyon finalistleri arasına giren ElifGreen, ambalaj sektörünün en prestijli yarışması WorldStar'21'de Sağlık ve Kişisel Bakım kategorisinde ödüle hak kazandı.

Kazananlar, Mayıs 2021'de yapılacak prestijli WorldStar Ödül Seremonisi'nde onurlandırılacak.

ElifGreen, şeker kamışından elde edilen yeşil PE granüllerin çeşitli oranlarda kullanılmasıyla üretilen yenilenebilir kaynaklı ve sürdürülebilir esnek ambalaj film çözümüdür. Fosil bazlı PE film yapıları ile aynı mekanik özellikleri korurken ambalaj için geri dönüştürülebilirlik, yenilenebilirlik ve sürdürülebilirlik özellikleri sunuyor.

ElifGreen, müşterilerin sürdürülebilirlik beklentilerini karşılmasına yardımcı olurken AB Komisyonu'nun 2030 geri dönüştürülebilirlik hedeflerine uygun bir çözüm oluşturuyor.

- Esnek ambalaj için poliolefin geri dönüşümüne uygun tesislerde tamamen geri dönüştürülebilirlik
- Yenilenebilir kaynaktan üretim
- Her çeşit esnek ambalaj filmi için uygulanabilirlik
- Geleneksel PE yapılarına göre %75 daha düşük Karbon Ayak İzi
- BonSucro sertifikalı ham madde ile uygulama seçenekleri

Elif, Türkiye ve Mısır'da bulunan 2 benchmark üretim tesisinde geliştirdiği en son ambalaj teknolojileri ve çözümleri sayesinde marka sahiplerinin iş hedeflerine daha kolay ulaşılmasını ve ürünlerinin raflarda daha fazla ilgi görmesini sağlayan ambalaj seçenekleri sunuyor.

Konuyla ilgili olarak firmadan yapılan açıklamada, şu ifadelerle yer veriliyor: "Sürdürülebilirlik DNA'mızın bir parçasıdır. Ürünlerimiz, gelecekte karşılaşılabilecek zorluklar için çözümün bir parçasıdır. 1600'den fazla çalışanımız, her gün dünya çapında milyonlarca kişi için daha mutlu ve sağlıklı bir yaşam yaratmaya yardımcı oluyor. Elif, çevreyi ve insanı ön planda tutarak beklentilerin ötesinde "Yaşam İçin Sürdürülebilir Ambalaj" üretmeye devam edecek." ■







# Gıdaların bozulma ve çürümesini önleyen ambalaj filmi geliştirildi

Sabancı Üniversitesi tarafından geliştirilen gıdaların raf ömrünü uzatan nano-kil katkılı ambalaj lisanslandı.



(İstanbul) Sabancı Üniversitesi ve Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi (SUNUM) tarafından geliştirilen patentli, gıdaların raf ömrünü uzatan nano-kil katkılı gıda ambalaj teknolojisi, TreeT BUBA Tarım ve Teknolojileri Anonim Şirketi tarafından lisanslandı. Böylece önümüzdeki dönemde gıdaların raf ömrünü uzatan ambalaj filmleri tüketicinin kullanımına sunulabilecek

Bilim insanları 20 yıldır özellikle ambalajlara odaklanarak, gıdaların bozulmasını engellemenin alternatif yollarını arıyor. Sabancı Üniversitesi Nanoteknoloji Araştırma ve Uygulama Merkezi (SUNUM) Araştırmacısı Hayriye Ünal ve ekibi, bu çok yönlü ambalaj ihtiyacını karşılamak amacıyla farklı işlevler kazandırılmış kil nanotüpleri içeren bir ambalaj filmi geliştirdi.

SUNUM Araştırmacısı Hayriye Ünal'ın yürütücülüğünde, Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyeleri Yusuf Menceloğlu ve Fevzi Çakmak Cebeci ile Tümlleştirilmiş Üretim Teknolojileri Araştırma ve Uygulama Merkezi (TÜMER) Araştırmacısı Serkan Ünal'ın danışmanlığında

geliştirilen ve ABD, Türkiye ve 5 farklı Avrupa ülkesinde patent belgesi alan bu teknoloji, BUBA Ventures'ın tarım şirketi olan TreeT BUBA Tarım ve Teknolojileri A.Ş. tarafından lisanslandı.

Patent için TÜBİTAK Patent Lisans çağrısına (1516) yapılan proje başvurusu ise TÜBİTAK tarafından başarılı görüldü ve desteklenen 14 proje arasında yer aldı. İmzalanan lisanslama sözleşmesi ile önümüzdeki dönemde gıdaların raf ömrünü uzatan ambalaj filmleri tüketicinin kullanımına sunulacak.

## Sebze ve meyveler artık çürümeyecek

Geliştirilen ambalaj malzemesi gıdaların bozulmalarını önlemeyi hedefliyor. Nano-kil içerikli ambalaj filmi, meyve ve sebzelerden salınan ve bozulmalarına neden olan gazları absorbe edebiliyor. Ayrıca bu ambalaj filmleri anti-bakteriyel ajanlar ile katılandırıldığında gıdaların üzerindeki bakteri oluşumu engelleniyor. Nano-kilin ambalaj içinde olması bir bariyer özelliği sağlıyor, bozulmaya sebep olacak gazların içeri girmesini engelliyor.

Yapılan çalışmalar, buzdolabında dahi çabuk bozulabilen domates, çilek, yeşillikler, muz ve tavuk gibi gıdaların, geliştirilen ambalaj filmleri ile paketlenmesinde raf ömürlerinin belirgin şekilde arttığı ortaya koydu.

SUNUM Araştırmacısı Hayriye Ünal araştırmaları sonucunda ortaya çıkan ambalaj filmleri ile ilgili olarak, "Bu tür aktif ambalajlar sayesinde gıda güvenliğine katkı sağlanabilir, bozulma kaynaklı ekonomik zararı azaltarak gıda israfını önleyebilir, bütçelere katkı sağlanabilir" diyor.

Treet Genel Müdürü Mustafa Tamer, "Tarım Teknolojilerini bünyemize katarak Türkiye'de örnek bir model oluşturmayı hedefliyoruz" diyor ve ekliyor: "Tarımın dijital dönüşümünden faydalanacak bir yatırım modeli hayata geçiriyoruz. Verimliliği ve kaliteyi artıracak teknolojileri keşfederek bünyemize katıyoruz. Treet BUBA Tarım ve Teknoloji şirketi bu alanda Türkiye'de öncü bir girişim olarak Tarım girişimlerinin ve bu girişimlere yapılacak olan yatırımların önünü açmaya devam edecektir." ■

# SCREEN



Creating a Future in Print

# Truepress Jet L350UV+

## UV Inkjet Bobinden Bobine Dijital Etiket Baskı Sistemi



**"Türkiye Pazarı'na girdikten sonra endüstriyel dijital etiket baskı sistemlerine yatırım yapan etiket baskı firmaları için önemli bir alternatif olan Screen L350UV+, ülkemizin önde gelen etiket baskı firmalarının tercihi oldu ve ilk yılında 4 kuruluma imza attı."**

Sıkışık teslimat zamanlarınızın yakın dostu L350UV+, işten işe ve *malzemedan malzemeye* hızlı geçiş özelliği ile size inanılmaz bir esneklik sunuyor. Bu esneklikte 60 metre / dakika yüksek hızda gerçek üretim hızı ve standart yüksek baskı kalitesi ile müşterinizin vazgeçilmez tercihi oluyor. Üstelik ayda 300.000 metreden fazla etiket baskısını, tek kişilik bir ordu ile gerçekleştiriyor. Çok düşük enerji tüketimi ve az yer kaplaması ile maliyetleriniz de kontrol altında.

Siz de yeni yollar keşfedin!

İş yerinizdeki sosyal mesafe için de endişelenmeyin!

# 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)





Pazarda bir ilk: Avery Dennison, geri dönüştürülmüş direkt termal kâğıt etiketleri piyasaya sürdü.



(Fotografılar: Avery Dennison, PR450)

## Pazarda bir ilk: Avery Dennison geri dönüştürülmüş direkt termal kâğıt etiketleri piyasaya sürdü

Avery Dennison, geri dönüştürülmüş tüketim sonrası atık içeren ticari olarak temin edilebilen ilk direkt termal kâğıt etiketleri olan rDT'yi piyasaya sürdü.

Direkt termal (DT) kâğıt, kullanım kolaylığı, yüksek baskı hızı, yüksek görüntü çözünürlüğü ve çok çeşitli uyumlu yazıcılar nedeniyle popüler bir malzeme. Avery Dennison'un yeni rDT'si piyasada bulunan ilk geri dönüştürülmüş kaplamasız direkt termal kâğıt etiket malzemesi.

“Özellikle lojistik ve e-ticaret alanında, sürdürülebilir direkt termal çözümlere yönelik talepte keskin bir artış gördük” diyen Avery Dennison rDT Ürün Müdürü Vincenzo Palumbo, şöyle devam ediyor: “Bu kadar yaygın olarak kullanılan bir malzemenin geri dönüştürülmüş bir seçeneğe sahip olmaması, pazarda büyük bir boşluk olduğunu gösterdi ve sürdürülebilir etiketlerin yanı sıra etiketleme endüstrisini daha yenileyici uygulamalara doğru iten pazardaki açık talebi karşılamak için

rDT'yi tanıtmaktan heyecan duyuyoruz.”

rDT, tüketim sonrası geri dönüştürülmüş atık içeren BPA içermeyen, FSC sertifikalı direkt termal kaplamasız kâğıt. Malzemenin performansı, görsel görünüm, dönüştürme, yazdırılabilirlik ve barkod okunabilirliği dahil olmak üzere standart DT kâğıdına eşit.

“Avery Dennison sürekli olarak ürünlerimizin sürdürülebilirliğini artırmak için yollar araştırıyor ve geliştiriyor. rDT, rRange geri dönüştürülmüş kâğıt portföyümüzdeki en son yenilik” diyor Vincenzo ve ekliyor: “Sürdürülebilir malzemelere olan talep ancak buradan artacak ve rRange portföyünü genişletmeye devam etmeyi ve mevcut malzemelerimizin geri dönüştürülmüş içerik yüzdelere maksimuma çıkarmaya çalışmayı planlıyoruz.” ■

## Ankutsan'a Ambalaj Ay Yıldızları'ndan ödül

Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) tarafından bu yıl 9'un-cusu düzenlenen, 278 ambalajın 13 farklı kategoride değerlendirildiği Ambalaj Ay Yıldızları yarışmasında Ankutsan Satış Noktası Sergileme, Sunum ve Muhafaza ürünleri kategorisinde Sebze ve Meyve Viyolu ile Yetkinlik Ödülü'ne layık görüldü.

### Sebze ve meyveler viyol sayesinde koruma altında

Taze sebze ve meyve sektöründe yetiştirilen ürünler toplandıktan sonra çeşitli kutulara yerleştirilerek satışa sunulmak üzere sevk edilirken taşıma sırasında birbirine temas ederek çürüme, ezilme gibi zararlara neden olabilir. Tasarlanan



oluklu mukavva sebze meyve viyolu ile yuvarlak formlu ürünler birbirine temas etmeden ve zarar görmeden taşınabiliyor; böylece plastik türevlerinden daha sağlıklı bir sevk süreci sağlanıyor.

Dünya Ambalaj Örgütü ve Asya Ambalaj Federasyonu tarafından akredite edildiği için uluslararası arenada yetkinliği ve geçerliliğe sahip ülkemizdeki tek ambalaj yarışması olan 'Ambalaj Ay Yıldızları 2020' yarışmasında üretim kalitesi, çevreye duyarlılık, tasarım ve özgünlük başta olmak üzere 11 kriteri yerine getirerek derece alan firmalara ödülleri daha sonra düzenlenecek bir törenle verilecek.



SBL-1060SE

Otomatik Varak Yaldız ve Kesim Makineleri



SBL-1060SE Otomatik Ayıklamalı Kesim Makinesi

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

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





# 2020 yılında kâğıt ve kâğıt ürünü ihracatımız 1,7 milyar dolar

Türkiye kâğıt ve kâğıt ürünleri sektörü 2020 yılını 1,7 milyarlık dolarlık ihracat ile kapatırken, lider pazarı yakın zamanda Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzaladığımız İngiltere oldu.

Pandemi etkisindeki 2020 yılında kâğıt ve kâğıt ürünleri ihracatımız sadece %2 kayıpla geçen yıla yakın gerçekleşti. Geçen yıl 168 milyon dolarlık ihracatın yapıldığı İngiltere'yi Irak, İsrail, Birleşik Devletler, İran, Çin, Almanya, Bulgaristan, Mısır ve Fas izledi.

İstanbul Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Alican Duran, konuyla ilgili şu açıklamayı yapıyor:

## 2020'de 600 milyon dolarlık karton ambalaj ihraç ettik

Sektörün 2020 yıl sonu performansını değerlendiren İstanbul Mobilya, Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Alican Duran, "Zorlu geçen bir yılı geride bıraktık" diyor ve şöyle devam ediyor: "Pandemin ilk döneminde kâğıt ve kâğıt ürünleri sektörü de elbette süreçten olumsuz etkilendi; ama sadece beş ayını pozitifte kapattığımız yılı doğru yönetmeye çalıştık. Sonucunda da yılı yüzde 2'lik kayıpla yani geçen yıla yakın bir seviyede bitirdik. Pandemiye rağmen kimi alanlarda güzel gelişmeler de yaşadık. 1,7 milyar dolarlık toplam ihracatımızın 600 milyonunu bir önceki yıla göre yüzde 6,1 artış kaydeden karton ve oluklu ambalajı oluşturuyor ve buradaki gelişmesi göz önüne alındığında Avrupa'nın en büyük gücü olmaya adayız diyebiliriz. İngiltere, Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda ve İrlanda bu coğrafyadaki lider pazarlarımız oldu. Avrupa'da en pahalı karton ambalajı, kilogram başı birim fiyatı 2,65 dolar ile Belçika'ya sattık. Hollanda, Almanya ve İngiltere'de de birim fiyatlarımızdaki istikrarı kısmi artışla birleştirdik ve daha da güçlenerek yılı tamamladık."

## ABD, Kanada, İngiltere, Almanya ve İsrail'e sanal ticaret heyeti düzenlenecek

2021 yılından sektör adına çok daha pozitif bir duruş beklendiklerini belirten Duran, ekliyor: "87 ülke pazarı ile hedeflediğimiz pazarlarda derinleşerek çalışmalarımızı süreceğiz ihracatımızı 2021 yılında artırarak yolumuza devam edeceğiz. Yanı sıra pandeminin oluşturduğu zorluklara rağmen İngiltere'de hem değer hem



de miktar olarak ciddi bir büyüme yakaladık. İngiltere'de son yıllarda sürekli yükseliş trendi gösteren bir başarı grafiğine sahibiz. Geçtiğimiz günlerde imzalanan STA ile bu başarımızı bu yıl daha da ileriye taşıyacağımıza inanıyorum. Yeni seneye ABD'ye yönelik sanal ticaret heyeti ile başlıyoruz. Kanada, Birleşik Krallık, Almanya ve İsrail'e yönelik planlamalarda ise sona gelmiş durumda. Yıl boyunca dijital tanıtım çalışmaları, sanal ülke ziyaretleri ile etki alanımızı genişletmeye devam edeceğiz." ■



BIOWASH

## ALL CLEAN

ÇOK AMAÇLI SU BAZLI YÜZEY TEMİZLEME SIVISI

İNSAN SAĞLIĞI VE ÇEVRE DOSTUDUR

YANICI DEĞİLDİR



MERDANE VE BLANKET TEMİZLİĞİ DIŞINDA TÜM TEMİZLİKLERDE KULLANILIR

SU BAZLIDIR

- Makine aksamaları
- Baskı altı silindirleri
- Platform, makine basamakları, zemin, kumanda masası ve tüm sert yüzey temizliklerinde kullanılır.



www.gamaturk.com | www.printchemicals.com

Tel: +90 212 485 89 83 Mail: gamaturk@gamaturk.com

Mitglied der - Member of







Mehmet Akıncı sektöre nasıl tanıştığını şöyle anlatıyor: "Makine mühendisliği eğitimi aldım. 1987 yılında askerliğimi tamamladıktan sonra, bir iki ufak girişim dışında, profesyonel iş deneyimim olmadan Camişi ailesinden olduğum için o zamanki Camişi Ambalaj Yönetim Kurulu Başkanı'ndan "Şurada bir ambalaj fabrikamız var, git onun kapısını çal" talimatını aldım. Hayatımda ilk defa ambalaj kavramıyla 1988'in başında Camişi Ambalaj Sanayi fabrikasında tanıştım ve bir BOBST 142 kesim makinesinin platformuna çıkarak, "Allahım ben nereye geldim" diye etrafına bakındım. Matbaacılık eğitimi almış ya da meslekten olan biri için normal olan ortam benim için her makinenin garip bir davranış sergilediği bir işletmeydi.

hubergroup Sohbetleri etkinliğinin dördüncüsünde konuk olan Mehmet Akıncı:

## "Müşterilerin gelecekte ihtiyaç duyacakları çözümleri geliştirmeliyiz"

Sanal ortamda devam eden hubergroup Sohbetleri'nin dördüncüsünde Camişi Ambalaj Emekli Fabrika Müdürü Mehmet Akıncı Prof. Efe N. Gençoğlu'nun moderatörlüğünde mesleki deneyimlerini ve anılarını paylaştı, basın ve katılımcıların sorularını yanıtladı.

hubergroup Sohbetleri'nin dördüncüsü Ocak ayında gerçekleşti. "Ambalaj ile Yolculuğumdan Öğrendiklerim" konulu sohbetin konuğu bir Şişecam kuruluşu olan Camişi Ambalaj Sanayi A.Ş. Fabrika Müdürlüğü görevini uzun yıllar başarıyla yürüttükten sonra emekli olan Mehmet Akıncı oldu. Akıncı, moderatör, hubergroup Türkiye Ink Academy Eğitim Danışmanı Prof. Dr. Efe Nejat Gençoğlu'nun sorularını yanıtladı.

Çevrim içi sohbetin ev sahibi hubergroup Türkiye Genel Müdürü Fatih Özgün



Çevrim içi sohbetin ev sahibi hubergroup Türkiye Genel Müdürü Fatih Özgün, etkinlik açılışında, "Günümüzde pandemi sürecini yoğun bir şekilde yaşıyoruz. Ama bu sürecin ambalaj sektöründe olduğu gibi olumlu etkileri olduğunu da söyleyebiliriz" diyor ve ekliyor. "Çünkü bu dönemde ambalajın ne kadar önemli olduğu bir kez daha ortaya çıktı. Hem lojistik anlamda zamanında her şeyi sağlayabilmek hem de hijyenik koşullarda ulaşacağımız ürünlere sahip olabilmek bir hayli değerli oldu. Bulduğumuz sektörde ambalaj olduğu için çok şanslıyız."

**E. Gençoğlu: Camişi Ambalaj'da neredeyse kuruluşundan itibaren bulunuz ve en üst düzey yönetici oldunuz, kazandığınız deneyimleri bizimle paylaşabilir misiniz?**

**M. Akıncı: İşe başladığım kuruluş, büyük imkânlar, amaçlar ve hedeflerle bir tesis kurulmuş**

ve bir anlamda da belli bir düzen içinde faaliyetini sürdürmeye başlamıştı. Ne oluyor, bitiyor diye bakındığım zaman ilk gözüme çarpan şey müşterilerin isteklerinin karşılanma çabasının organize şekilde ortaya konduğu idi. Zaman geçtikçe farkına vardım ki son derece zor koşullarda bir şeyler yaratmaya çalışan, ağırlıklı olarak ustalığın öne çıkıp, insanların büyük emeklerle bir şeyler yarattığı bir sektör. Ama burada her zaman dikkatimi çeken şey, ürünün nasıl olacağı, termin süresi konusunda müşterinin bizi yönlendirmesiydi.

Zaman içinde çok iyi noktalara gelindi, olumlu şeyler var ama onlar olana kadar ambalaj kavramı sektör olarak değil 'kutucu' olarak biliniyordu.

"- Her şey bitti, kutu lazım"

"- Kutunun ne zaman gelmesi gerekiyordu?"

"- Dün gelmesi gerekiyordu."

Böyle bir ortamdan son derece organize, son derece planlı, kutuların zamanında, belli bir kaliteyle teslim edildiği, başka öncelikler de göz önüne alınarak faaliyet gösterilen bir sektör haline geldik. Bunlar çok büyük gelişmeler. Tabii o zamanlar makine parkları başka amaçlarla kurulmuş makine parklarından ambalaja devşirilmiş, son derece eski, bir kısmı yetersiz makinelerdi. Bir kısmının becerisi bir yana boyutları yetersizdi. Tasarımcılar deyim yerindeyse tasarıma takla atılarak bir şeyler elde etmeye çalışıyorlardı.

Beni en çok etkileyen, içinde bulunduğum kurumsal yapının doğru bir organizasyonla yola çıkarak, hakikaten belli bir öngörüyle, işin istikametini, neler yapılması gerektiğini görebilen vizyoner yöneticiler tarafından yürütülmesiydi. Genç kadrolar olarak bizler doğru liderleri, doğru vizyon sahibi yöneticileri önümüzde bulduğumuzdan belirli aşamaları hızla kat ettik.

Bunu söylerken kurucu genel müdürümüz Dr. Günay Apak'ı da anmadan geçemeyeceğim çünkü ben kendisinde vizyon sahibi bir liderin bir firmayı sıfırdan kurup nasıl belirli noktalara getirdiğini ve nasıl istikamet ve hedef gösterdiğini görüp, onun düsturu ile yetiştim.

### Makine yatırımı ve kalite, verimlilik, çevre kavramları

Zamanla insanlar hızla makine yatırımı yapma, yeni donanımlara sahip olma ve yeni pazarlara açılma çabası içine girdiler. Fakat bu esnada müşterilerimiz bize kendi deneyimlerinden kaynaklanan bazı kavramları hatırlatmaya başladılar. Bir anda her tarafta kalite, verimlilik, çevre gibi kavramlar konuşulmaya başlandı. Daha önce insanların bir araya geldiklerinde baskı teknikleri ve aldıkları sonuçlar üzerine olan konuşmaları daha organize, daha sistemlere bağlı, daha sonuç ve hedef odaklı olarak içerik değiştirdi. İkinci dikkatimi çeken ve bence sektörü yönlendiren hususlardan biri de bu oldu.

Günlük hayata devam ederken fuarlar vesilesiyle ya da bir yerlerden teknolojik yeniliklerle ilgili bir şeyler duymaya başladık. Computer to Plate (CtP) sistemleri, lazer kalıp üretimleri, online kalite sistemleri, otomatik kalıp değiştirme sistemleri gibi birtakım sistemler konuşuluyordu. Birtakım firmalar bunlara yöneliyorlardı. Bunlar çok güzeldi ama hâlâ bir terslik vardı. Firmaların maliyet hesaplamaları, yani faaliyetlerinin olması gerektiği gibi gidip gitmediğini görme becerileri çok doğru, çok net değildi. Örneğin kâğıdın ton fiyatını belirli bir rakamla çarpıp; fiyat verme gibi bir pratik yapı oluşturulmuştu. Bu sizi bir yere götürüyordu; bazen doğruydum. Bazen de doğru değildi. Ancak uzun vadeli çalışmalarda, bir sonraki dönemin yatırımının planlanmasında, fonlanmasında çok doğru olmayan analizlerin birtakım olumsuz etkileri oluyordu. Bunların tartışıldığı ortamlarda da insanların birbirlerine pek güvenememeleri, bilgilerin çok farklı olması birtakım kopmalara yol açmıştı. Tabii sektör buna hemen refleksini gösterdi. Sektörün ileri gelenleri durumun farkına vardılar ve sektörün en doğru hareketi olan Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği kuruldu (1991). Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği (KASAD) başlı başına konuşulması ve tartışılması gereken bir konudur.

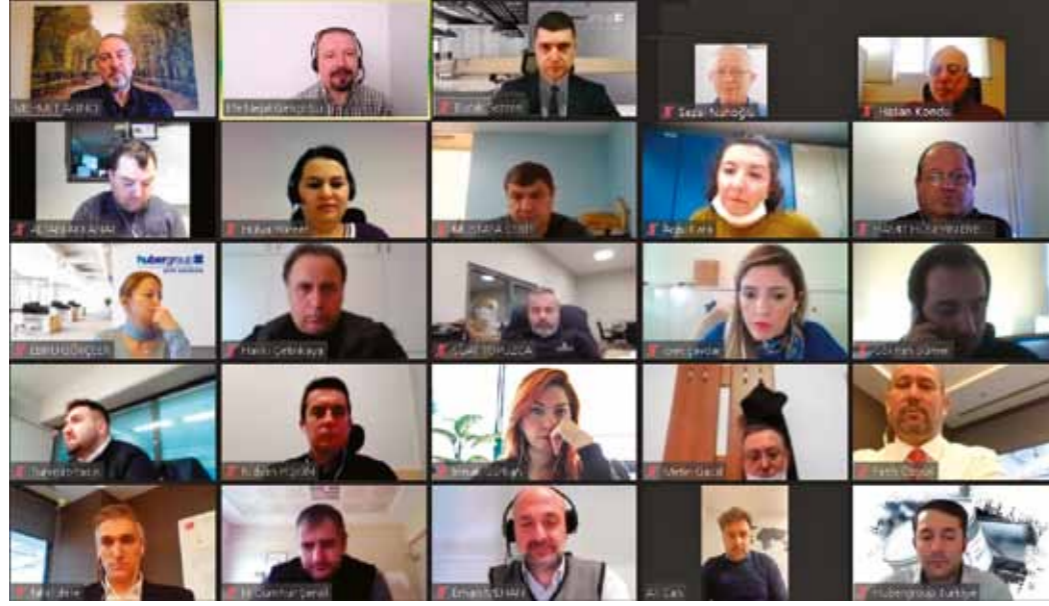
Elimize imkânlar geçtikçe ortaya çıkan imkânları, yenilikleri yüzde yüz analiz etmeden, üzerinde ciddi düşünmeden, sırf maddi imkânlarımız elverişli diye yatırımlara giriştik. Çünkü etrafımızdaki müşteri portföyü genişlemeye, ihracat imkânları oluşmaya başlamıştı, fakat bir yandan da ekonomik krizler geliyordu. Arka arkaya yaşadığımız krizlere çoğumuz şahit olduk. Çok büyük darbeler alan firmalar oldu. Bütün bunların arka planına baktığımızda elimizdeki kaynakların gerektiği gibi kullanılmadığını düşünüyordum. Elimizde bir makine var, onun becerilerini tam olarak kullanmadan, sınırlarını belli bir kabul yüzdesine kadar zorlamadan hemen bir yeni yatırıma yöneliyorduk. Yeni yatırıma yönelme esnasında da Uzak Doğu yükselmeye başlamıştı; Uzak Doğu üreticileri bugünkü kadar becerikli değillerdi. Fakat firmalar bir şeylerin dışında kalmamak için hesapsızca yatırıma kalkıştılar. Ülkemizde çok ciddi bir kapasite fazlası oluştu. İç pazar yeterince büyümeden kapasite fazlasının getirdiği düşük kapasite kullanım oranı biz ambalaj üreticilerini zorlamaya başladı.

### Doğru verilerin paylaşılması

Bu sorunlar için doğru verilerin paylaşılması gerekiyordu. KASAD bu görevi üstlendi. Teknolojik gelişmelerin organize olarak izlenmesi, sektörde bir veritabanı oluşturulması, bir referans veri noktası oluşturulması, bağlantılı eğitim kurumları ve onları destekleyen sektörlerin şekillendirilmesi gibi birtakım görevleri üstlendi. Birçoğunu da başarıyla yerine getirdi. Eskiden daha zor bir araya

"Beni en çok etkileyen, içinde bulunduğum kurumsal yapının doğru bir organizasyonla yola çıkarak, hakikaten belli bir öngörüyle, işin istikametini, neler yapılması gerektiğini görebilen vizyoner yöneticiler tarafından yürütülmesiydi"





gelen, birtakım konuları daha kısıtlı paylaşan firmalar bu organizasyonda birbirlerini daha iyi tanımaya, daha sık bir araya gelmeye ve bence daha net görüşmeye başladılar. Gerek teknik faaliyetlerde bunu izleme imkânı buldum.

hubergroup Türkiye Ink Academy Eğitim Danışmanı Prof. Dr. Efe Nejat Gençoğlu



**E. Gençoğlu:** Sektörün en önemli kuruluşlarından biri olan KASAD sektörün eğitim kurumlarıyla koordinasyonunu da çok iyi ve gönülden sağlıyor. Günay Apak'tan da bahsettiniz, ben de bir anekdotumu aktarayım:

Marmara Üniversitesindeki bölümümüzde karton ambalaj ile ilgili eğitimin daha ağırlıklı olarak verilmeye başlanmasının başlangıcı yanılmıyorsa 1994 yılında, KASAD'nın bir yönetim kurulu toplantısını bizim bölümümüzde yapmasıydı. "İnsan kaynağına çok ihtiyacımız var ve mezunlarımızın karton ambalaj konusunda daha bilgili olmalarını istiyoruz. Ders programlarınızı yeniden düzenleyin" dediler. KASAD'nın de çok büyük destekleriyle bunu yaptık. Ben de doktora tezimi Karton ve Oluklu Mukavva Ambalajların Optimizasyonu konusunda almıştım. Görüştüğüm sektör mensuplarından biri de Günay Hanım'dı. Doktorası olan, akademik çalışmalara aşina olan bir yöneticiydi. Dr. Günay Apak'ın tavsiyesiyle, o zamanlar Feyzi A.Ş.'nin temsil ettiği BOBST'a 20 günlük

bir eğitime gittim. Biz ofsete hakimdik ama özellikle karton ambalajın konverting (baskı sonrası) kısmını oradan aldığım bilgilerle ve birtakım dokümanlarla başlattık.

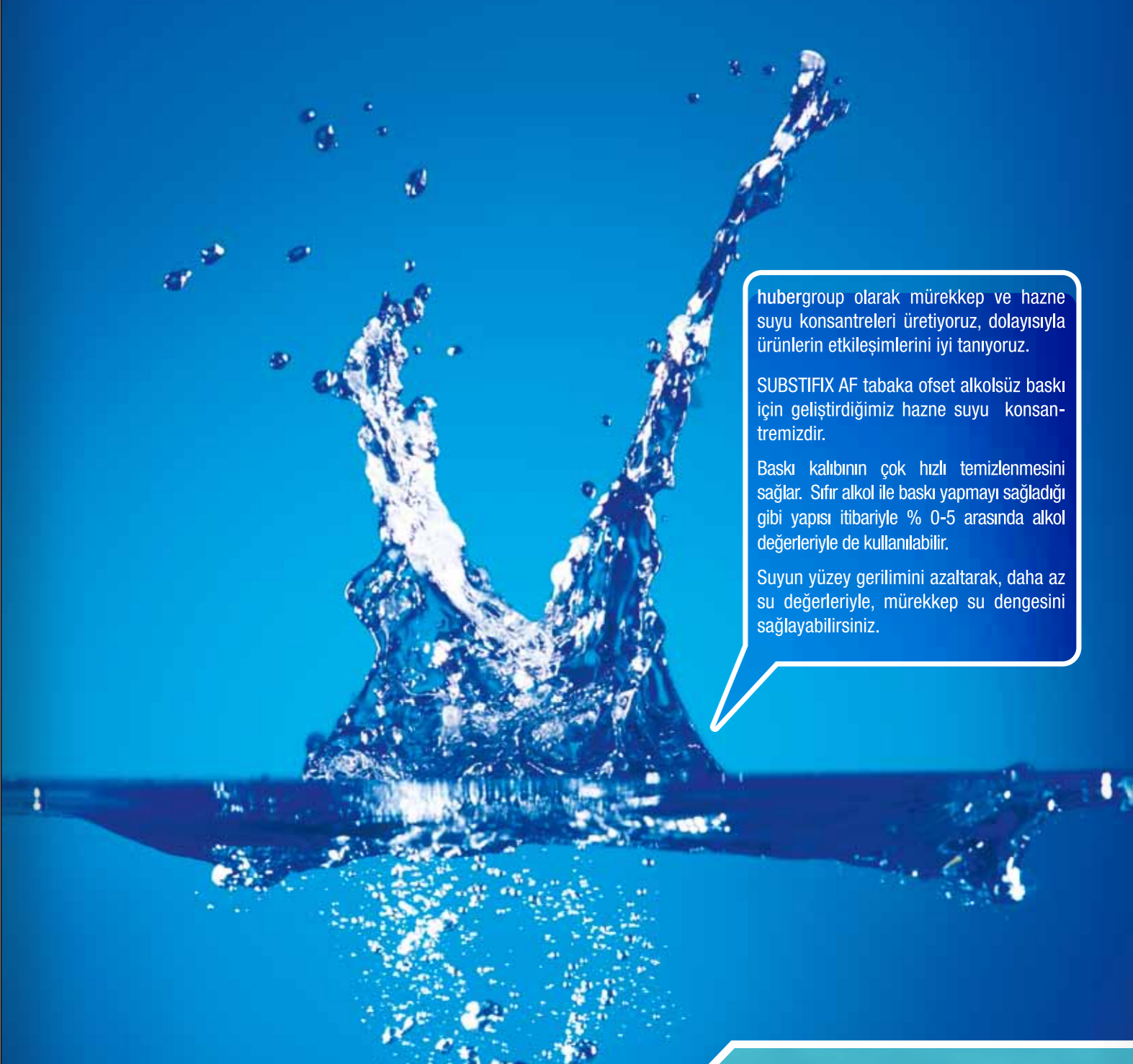
Şu anda çok mutluyum ki bir mezunumuz BOBST İsviçre'de çalışıyor. İşe başladığında geldi ve bana dedi ki "Hocam sizin notlarımız vardı, başka bir şeyler varsa verseniz de kendimi tazeleyerek başlasam!"

Yatırımları, makineleri ve müşterileri konuştuk; yetişmiş insan kaynağı okullar konusunda ne düşünüyorsunuz? Sizin değerli katkılarınızla pek çok öğrencimiz Camış Ambalaj'da hem staj imkânı buldular hem de çalışan mezunlarımız var. Hem şu andaki bölümümüzde Sektörel Danışma Kurulumuzdasınız. Bu konudaki görüşlerinizi de almak isterim.

**M. Akıncı:** Camış Ambalaj'da işe başladığım dönemde, prosesin ne olduğunu anlamak için birkaç gün izledim. Ofset bölümüne gittiğimde üç vardiyadan sorumlu üç ustabaşımız vardı. O güne kadar Türkiye'de matbaa öğretmenliği diye bir okul varmış, matbaa eğitimi veren kurumlar, üniversiteler varmış; hiçbiri hakkında bilgi sahibi değildim. Karşımda çekirdekten yetişmiş, işlerini ellerinden geldiği kadar iyi yapmaya çalışan son derece iyi niyetli üç ilk idareci pozisyonunda arkadaş gördüm. Bugün geldiğimiz noktada ambalaj matbaalarında üretimden planlamaya, satın almaya kadar birçok kademede sizlerin eğittiğiniz yetkin insanlar görev almaktalar.

Herkes müşterisinin ihtiyaçlarına göre şekillenmek zorunda. Bugün matbaaların ihtiyacı mekanik eğitimi almış matbaa bölümü mezunları ise matbaa bölümü mezunlarının mekanik eğitimi almalarının sağlanması gerekir. Bu iş bir şekilde alt uzmanlık alanlarına yönelmek zorunda kalacak.

## Alkolsüz Hazne Suyu Konsantresi SUBTIFIX AF



hubergroup olarak mürekkep ve hazne suyu konsantreleri üretiyoruz, dolayısıyla ürünlerin etkileşimlerini iyi tanıyoruz.

SUBTIFIX AF tabaka ofset alkolsüz baskı için geliştirdiğimiz hazne suyu konsantremizdir.

Baskı kalıbının çok hızlı temizlenmesini sağlar. Sıfır alkol ile baskı yapmayı sağladığı gibi yapısı itibarıyla % 0-5 arasında alkol değerleriyle de kullanılabilir.

Suyun yüzey gerilimini azaltarak, daha az su değerleriyle, mürekkep su dengesini sağlayabilirsiniz.

(Kullanılan suyun sertlik derecesine göre iki versiyonu mevcuttur. Sertlik değeri 8-10 dH olan sular için SUBTIFIX-AF 831709 kodlu ürünümüzü, Sertlik değeri 10-12 dH olan sular için SUBTIFIX-AF 831719 kodlu ürünümüzü kullanabilirsiniz.)

hubergroup  
print solutions

facebook.com/hubergroupturkiye

linkedin.com/company/hubergroupturkiye

hubergroup Türkiye | www.hubergroup.com.tr





**Matbaa Liselerinde öğrenciler mezun olduktan sonra üniversitelerin matbaa bölümlerine gitmek istemiyorlar. En değerli insan kaynağı, matbaa teknik liselerinden gelen yüksek öğrenim almış yetişmiş iş gücü. Belki hepsinin yüksek öğrenim alması gerekmiyor ama bu sektöre hedef koyan, sektöre gönül vermiş kişilerin kıvamında tutularak sektöre dahil edilmelerinin sağlanması gerekiyor.**

Siz bugün şirketinizde satın alma faaliyetinizde satın alma sorumluluğunu yüklediğiniz kişinin tüm faaliyetle ilgili uzmanlıklara sahip olmasını sağlamak durumunda kalacaksınız. Çünkü talepler büyüdükçe, organizasyonlar geliştikçe bu detaylar şirketlerde hayati önem kazanmaya başlıyor. Kâğıt, karton alırken, nelerden etkileneceğini, özelliklerini, fiyatı nelerin etkilediğini bilmek zorunda. Bırakın teknik detayları, pazarlığın nasıl yapılacağını, yurt içinden ayrı, beşeri alışkanlıklara göre dış kaynaktan ayrı bilmek zorunda. Baskıyı teslim ettiğiniz teknik elemanınızın makinesinin başına bir şey geldiği zaman ilk müdahaleyi yapacak bilgi sahibi olmasını beklersiniz. Bunları siz ona kazandırmak zorundasınız.

KASAD bünyesinde staj yapacak öğrencileri uzun süre işletmelerde tutalım. Tamam; ama önce eğiticilerimizi eğitelim diye düşünmüş ve Prof. Cem Aydemir Hocamızı Almanya Wuppertal Üniversitesine gönderip bir başlangıç yapmıştık. Sonra birtakım sıkıntılar nedeniyle arkasını dolduramadık ama kavram olarak doğru bir faaliyet yaptığımızı düşünüyorum. Sonuçta staj imkânların tüm şirketlerde tüm öğrencilere geniş çapta verilmesinin büyük kazanç sağlayacağını düşünüyorum.

Geçenlerde Kurulda şunu konuştuk: Matbaa Liselerinde öğrenciler mezun olduktan sonra üniversitelerin matbaa bölümlerine gitmek istemiyorlar. En değerli insan kaynağı, matbaa teknik liselerinden gelen yüksek öğrenim almış yetişmiş iş gücü. Belki hepsinin yüksek öğrenim alması gerekmiyor ama bu sektöre hedef koyan, sektöre gönül vermiş kişilerin kıvamında tutularak sektöre dahil edilmelerinin sağlanması gerekiyor. Çünkü matbaacılık çok kısa sürelerde beceriler elde ederek yürütülebilen bir faaliyet değil. Dahası bu arkadaşlarımızın mücadele etmeleri gereken iş ortamları artık yüksek teknik beceri gerektiren ortamlar. Makine tedarikçileri öyle makineler getiriyorlar ki kullanmamız için elektronik mühendisimiz olması gerekiyor. Eskiden çırak dediğimiz elemanın süper çırak olarak karşımıza çıkması gerekiyor. Bunun da sorumluluğu sektörde. Onun için en başta sanayicilerimiz ve devlet izin verdiği ölçüde üniversitelerin, herkesin elini taşın altına koymasına gerekiyor.

**E. Gençoğlu: Bence sanayicilerimiz okullara büyük destek veriyorlar. Bundan sonraki adım mesleğin ülke çapında bilinirliğini ve cazibesini arttıracak çalışmalar yapmak olmalı. Gençler ve aileleri sektörü tanımıyorlar. Biraz Sektörün hem maddi hem de statü olarak cazip hale gelmesi lazım. Şu anda birçok işletmeden duyuyorum; "Çırak, kalfa bulamıyoruz" diyorlar, bu sorunlara da bir nebze çare bulunabilir.**

**Huber Ink Academy olarak sizin de eğitmen**

**olarak katılacağımız bir eğitim planlıyoruz. İşletmelerde yönetim, organizasyon, birtakım geliştirmeler, iyileştirmeler gibi konular olabilir; bu konuda ne düşünüyorsunuz?**

**M. Akıncı:** Ben eğitmen değilim; o konunun uzmanı sizlersiniz. Tabii ki bilgimi, görgümü paylaşmayı seve seve kabul ederim.

Her bina sağlam bir temelle yapılmalı. Dolayısıyla benim gönlümde bir organizasyonun işleyişindeki kritik noktaların bilinmesi, organizasyon nasıl yürümeli, kendini nasıl güvence altına almalı gibi bilgilerimi paylaşmak var.

**E. Gençoğlu: Bu süreçte hem ambalaj ve hem matbaacılıkta müşteriler artık eskisi gibi değil, çok bilinçlendiler. Bir işe baktığında, çok şey söyleyebilecek, hatta matbaacıyı yönlendirebilecek kadar bilinçli. Bu konuda ne düşünüyorsunuz? Böylesi mi daha iyi yoksa eskiden mi daha iyiydi?**

**M. Akıncı:** Bu işin bir sonu olmadığını düşünüyorum. Eskiden şöyle bir şey vardı: "Ben harika baskı yapıyorum" denirdi. Müşteri, "Ben sizden harika baskı istemiyorum; harika bir çözüm istiyorum" diyordu. Biz bunun üzerine harika çözümler üretmek üzere organize olmaya başladık. Bu sefer karşımıza çıkan durum, müşterimizin beklediği harika çözüm değil, onun ihtiyacı olacak harika çözümü baştan görmeye çalışmak oldu. Arkadaşlarımıza şunu tavsiye etmek isterim: Sizin müşterinizin şu anda neye ihtiyacı olduğu değil, yarın ayakta kalmak konusunda karşılaşacağı problemi onun haberi bile yokken tespit edip ona çözüm sunabiliyorsanız rekabette var olabileceksiniz. Aksi takdirde sizden önce bulan kazanacak. Teknolojinin gelişme hızı gene devam edecek, harika cihazlar çıkacak, sevgili makine – ekipman tedarikçisi arkadaşlar harika çözümler getirecekler. Siz bunu nasıl kullanacaksınız? Müşterinizin buna ihtiyacı mı olacak, yoksa aslında başka şeye mi ihtiyacı var, bunu bulmanız gerekiyor. Artık herkes şahane baskı yapıyor. Siz başka bir şey bulacaksınız. Aksi takdirde ilk yapan kazanmış olacak.

Bir ara karton ambalaj üretimi yanı sıra uzunca bir dönem oluklu mukavva üzerine de çalışma fırsatı buldum. KASAD toplantılarında da güç birliğinin hep üzerinde durdum. Dünyada oluklu mukavva sektöründe şirket satın almaları, konsolidasyonlarla acayip ölçekli firmalar oluştu. İki Amerikalı şirket geldi, tüm Avrupa'nın ürettiği oluklu mukavvanın ölçeğini aştı. Avrupalı oluklu mukavva üreticisi ne yaparak ayakta kalacak? Türkiye'de böyle fırsatları değerlendiren arkadaşlarımız oldu, bundan uzak duran arkadaşlarımız oldu. Şunu vurgulamak istiyorum: Hepimizin kuvvetli yanları var. Bu kuvvetli yanları ne kadar bir araya getirebilirsek o kadar kuvvetli oluruz. ■

## FLEKSO BASKI TEKNOLOJİLERİNDE **FLEX** DAMGASI TOP OF THE PRINTING TECHNOLOGY

**FLEX**  
www.yflex.net



**SMART 250-330-650**  
FLEKSO Baskı Makinası  
FLEKSO Printing Machine



**FX 250-330**  
FLEKSO Baskı Makinası  
FLEKSO Printing Machine

**YFLEX SMART**  
Etiket Kesim ve  
Kalite Kontrol Makinası  
Quality Control and  
Winding Machine Features



**SMART  
KK 430**  
Etiket Kesim ve  
Kalite Kontrol Makinası  
Quality Sitter And  
Rewinder Machine



**FX 250-330**  
Etiket Kesim ve Dilimleme  
Makinası  
Quality Control and  
Winding Machine Features



**FLEX**

**YAMAN**  
www.yaman.com.tr

Deliklikaya Mahallesi Diriliş Caddesi No: 5/1 Arnavutköy - İSTANBUL / TÜRKİYE  
Tel: (+90. 212) 486 09 86 (3 Hat) • Fax: (+90. 212) 486 09 89  
info@yflex.net [www.yflex.net](http://www.yflex.net)





## BYB Etiket A.Ş. BOBST M1 VISION flexo baskı makinesine yatırım yaptı

BOBST M1 VISION flexo baskı makinesinin kurulumu tamamlanan BYB Etiket A.Ş.'de son teknoloji ile üretilen yüksek baskı kalitesine sahip etiket/ambalaj ürünleri sayesinde, müşterilerinin yüksek memnuniyetine endeksli olarak yüzler gülüyor.

Bursa'da 25 yılı aşkın sektör deneyimi ile BYB Etiket A.Ş. çeşitli endüstri alanlarında lider firmalar ve tanınmış üreticilere ISO 9001:2008 kalite belgeli üretim, zamanında teslim, ekonomik fiyat politikası, yüksek standartlı ürünleri ile iki binada ve toplam 3000 m<sup>2</sup> kapalı alanda hizmet vermeye devam ediyor.

Bobinden bobine su bazlı flexo baskı, UV flexo baskı, UV letterpress baskı, sıcak yıldız ve soğuk yıldız çeşitliliği ile etiket üretimi yapan BYB Etiket A.Ş., üretim parkına yeni katılan flexo baskı makinesi için tercihini BOBST'tan ve temsilcisi Imeks Grup'tan yana kullandı.

BYB Etiket A.Ş.'den Evren Dağdeviren; "Hem ileri teknoloji teknik donanımların doğru seçimi hem de fiyat performans kıyaslamaları yaparak tercihimizi BOBST'tan yana kullandık ve sonuç itibarıyla vermiş olduğumuz karardan oldukça memnun kaldık" diyor.

Dağdeviren ayrıca, Türkiye'de kendi bünyesinde yer alan elektronik, mekanik ve baskı teknisyen-

leri ile etkili altyapı ve teknik servis hizmetine sahip IMEKS GRUP'u uzun dönemde çözüm ortağı olarak seçerek, hedefledikleri otomasyon ve dijitalizasyona bir adım daha yaklaştıklarını, 'M1 VISION' üzerinde yer alan her bir teknolojiyi dikkatle incelediklerini ve özellikle patentli teknolojilerinden en üst düzeyde yararlanma düşünceleri olduğunu belirtiyor.

BYB Etiket A.Ş.'de geçtiğimiz günlerde kurulumu gerçekleştirilen BOBST M1 VISION flexo baskı makinesinin en belirgin avantajları:

1. Kısa kağıt geçişi
2. En kısa hazırlık süresi ve minimum fire
3. Flower (Çiçek Konsepti) flexo sistemiyle kolay ve hızlı baskıya geçiş süreci
4. Tek geçişte baskı ve sonlandırma
5. Üretkenliği ve süreç tekrarlanabilirliğini sağlayan eşsiz otomasyon
6. Zaman içinde olağanüstü istikrarlı üretim kalitesi
7. Düşük bakım ve çalıştırma maliyetleri ■

KOENIG & BAUER

Hayallerinizi  
katlıyoruz



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



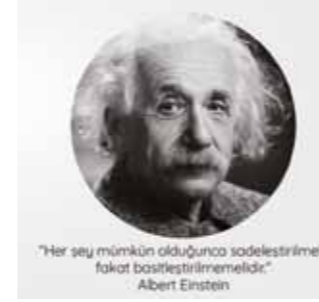


# Yuchisoft'tan 'İş Süreçlerinde Dijital Dönüşüm ve Otomasyonun Gücü' semineri

Marmara Üniversitesi Uygulamalı Bilimler Yüksekokulu Basım Teknolojileri Kulübü, Yuchisoft firmasının katkılarıyla, 20 Ocak'ta; "Baskı Merkezlerinin Dijital Dönüşümü ve Fijital Pazarlama" konulu bir seminer gerçekleştirdi. Seminere konuşmacı olarak katılan Yuchisoft CEO'su Samet Soyular konuya dair değerli bilgiler aktardı.

Seminerde; teknolojik gelişmelerin bir sonucu olan dijitalleşmenin günümüz iş hayatına entegrasyonu konusunda bilgilendirme yapıldı. E-ticarete olan ilginin artması ile ortaya çıkan fijital kavramının; fiziksel ve dijital kelimelerinin birleşimi ile oluşturulduğu belirtilirken popülerliği artan bu kavram neticesinde markaların, tüketicileriyle ile ürünleri arasında fiziksel ve dijital dünyayı birleştirecek politikalar belirledikten bahsedildi. Ayrıca, standartlaştırmanın; müşteri memnuniyetini üst seviyeye taşımada önemli bir rol oynadığı üzerinde duruldu.

Dijital dönüşüm, bilgi teknolojilerinin yoğun kullanımı ile iş süreçlerinin ve bilgilerin hızlı, para ve zaman tasarrufu sağlayarak dijital (elektronik) ortama taşınması olarak adlandırılıyor. Dijital dönüşüm, dijitalleşen dünyanın hızını ve kolaylığını iş hayatımızı taşımaya yardımcı oluyor. Alışverişin şeklinin e-ticarete kaydığı günümüzde, güvenlikten ödeme sistemlerine her yerde dijital dönüşüm etkisini gösterir durumdadır. Alışlagelmiş dosyalama, evrak, kâğıt gibi belgeleme ve saklama yöntemleri değişirken, maliyet avantajı ve zaman kazandıran dijital dönüşümü seçen şirketler ise rekabette bir adım öne çıkıyor.



Yuchisoft CEO'su Samet Soyular, sunumunda bazı yeni kavramların ortaya çıkışı ve pazarlamadaki uygulamalarından da söz etti.



## Fijital doğuyor

Dijitalleşme zamanla yerini 'fijital (phygital)' kavrama bırakmaya başladı. İlk kez 2007 yılında Amerikan Reklam Ajansları Birliği Başkanı tarafından yıllık toplantıda kullanılan bu kavram

zamanla popüler kavramlar arasına girdi. 'Fiziksel' ve 'dijital' kavramlarının bir araya gelerek oluşturduğu fijital tüketiciye en doğru yoldan ve ölçümlenebilir şekilde ulaşmayı sağlayan yeni nesil pazarlama yöntemi.

## Fijital pazarlama

Feleneksel pazarlama yöntemleriyle birlikte dijital dünyaya ait yöntemlerin bir araya getirilmesi, fiziksel deneyimlerin dijital deneyimlerle entegre edilmesi sürecidir. Fijital pazarlama çalışmaları geleneksel satış promosyon çalışmaları ile dijital bir marka olma yolunda atılan adımlardır.

## Etkin bir Fijital Pazarlama Stratejisi:

### 1. Hedef Belirleme

- Fijital pazarlamada da ilk önce hedefler belirlenmelidir.
- Bu süreçte kendi sektörünüzde potansiyel müşterilerinizin fiziksel ihtiyaçlarını belirleyin.

### 2. Hedef Kitle Analizi

- Markalar strateji belirlerken farklı kuşaklara ayak uydurmalıdır.
- Pazarlama çalışmalarınızda farklı kuşakların isteklerini karşılayacak teknikler kullanmanız gerekmektedir.
- Markanıza olan bağlılığı ve bilinirliği arttırmak için potansiyel müşterilerinizi iyi tanımalısınız.

### 3. Kişisel Deneyim

- Kullanıcılar kişisel deneyim yaşatan pazarlama yöntemlerinden hoşlanırlar.



### 4. Rakip Analizi

- Rakip analizi yaparak sizler de pazarlama stratejilerinizi geliştirebilirsiniz.
- Böylece müşterilerinizle aranızdaki etkileşimi sağlayacak çalışmalara imza atabilirsiniz.

### 5. Dinamik Çalışma

- Dijital dünyada dinamikler hızla değişmektedir. Bu yüzden her zaman sektörünüzü ve yenilikleri takip ederek iş süreçlerinize entegre etmelisiniz.

### 6. Devamlılığı Sağlamak

- İşletmelerin marka adına ürün veya hizmet oluştururken bu portföyün yeni yaşam tarzına uyum sağlayacak şekilde yapılandırılması pazarlama iletişimi açısından değişim göstermektedir.
- Pazarlama iletişimi işletmelerin ve markaların sesidir çünkü markanın tüketicilere etkinlikler, deneyimler ve duygularla bağlantı kurmasını sağlar. ■



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

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





# Fujifilm SmallRig Türkiye tek yetkili distribütörlüğünü üstlendi

Fujifilm, Türkiye SmallRig firmasının fotoğraf makineleri ve kameralar için tam uyumlu ürettiği kafes sistemlerini ve bu sistemlerle uyumlu birçok bağlantı aksesuarlarını mağazalarında ve internet mağazasında fotoğraf severlerle buluşturuyor.



Fujifilm, kamera ekipmanları için yenilikçi kafes sistemleri ve yan aksesuarları geliştiren SmallRig firmasının Türkiye tek yetkili distribütörlüğünü üstlendi. SmallRig'in piyasada bulunan tüm mavka ve modellerle uyumlu yenilikçi kafes ve

bağlantı sistemlerine Fujifilm'in Türkiye genelindeki 9 showroomunda ve Fujifilmshop.com online alışveriş sitesinden ulaşılabilecek.

Fujifilm, Türkiye tek yetkili distribütörlüğünü aldığı SmallRig firmasının fotoğraf makineleri ve kameralar için tam uyumlu ürettiği kafes sistemlerini ve bu sistemlerle uyumlu birçok bağlantı aksesuarlarını mağazalarında ve internet mağazasında fotoğraf severlerle buluşturmaya başladı. 2009 yılında kurulan ve standart fotoğraf ve video ekipmanlarına alternatif olacak inovatif ürünler geliştiren SmallRig, piyasada bulunan tüm marka ve modellerle (Fujifilm, Canon, Nikon, Sony, Black Magic, DJI, Zhiyun) uyumlu sistemleri ile öne çıkıyor. 1.600 adedin üzerinde ürün gamıyla sektörde lider olan SmallRig firması vlogger'lardan profesyonel kamera ekipmanlarına kadar her ölçekte çözümler sunuyor.

Fujifilm tek yetkili distribütörü olduğu SmallRig markasının tüm ürünleri [www.fujifilmshop.com/](http://www.fujifilmshop.com/) smallrig adresinden incelenebilir. ■

## Amcor İzmir Fabrikası eğitim programına 'Mükemmellik Ödülü'

Liderlik Gelişim Akademisi eğitimleri tüm yönetim ve süpervizör ekibi için, Qmark Danışmanlık ile birlikte içeriğini ihtiyaçlara ve gelecek vizyonuna uyumlu olarak tasarlanıyor ve modüler eğitimler, takım koçlukları ve birebir koçluk seanslarını içeriyor.

Amcor Specialty Cartons İzmir Fabrikası eğitim programı "Liderlik Gelişim Akademisi", dünyanın önde gelen analiz ve araştırma kurumlarından Brandon Hall tarafından verilen Mükemmeliyet Ödülleri'nde, "En İyi Liderlik Gelişimi Programı" kategorisinde ALTIN ödülü kazandı.

On binden fazla kurumsal müşterisinin, organizasyonel performansını artırması amacıyla, öğrenme ve gelişim, yetenek yönetimi, liderlik, teknoloji, satış ve pazarlama alanlarında araştırma tabanlı çözümler sunan Brandon Hall, 1994 yılından beri düzenlediği Mükemmeliyet Ödülleri ile dünyanın en iyi şirketlerini, insan kaynakları uygulamalarına göre farklı kategorilerde ödüllendiriyor.

Amcor Specialty Cartons, İzmir Fabrikası Genel Müdürü E. Burak Özsoy, Liderlik Gelişim

Akademisi'ni şöyle özetliyor: "Bu yolculuğu 'Her Seviyede Liderlik' anlayışıyla her pozisyonun kendi sorumlulukları içinde lider olduğunu ve liderliğin pozisyonundan bağımsız bir kavram olduğunu benimseyerek hazırladık.

Yönetim ekibimiz ve süpervizörlerimizin ihtiyaçlarına özel hazırlanan bu liderlik programı içeriğinde Kendini Yönet, Ekibini Yönet, İlişkilerini Yönet, İşini Yönet ve Değişimi Yönet modülleriyle birlikte liderlik tanımımızı yeniden yarattık. Bu tanımla birlikte en iyi olmaya yönelik hedeflerimize doğru, odağımıza her zaman insanı koyarak yol alıyoruz."

Liderlik Gelişim Akademisi ile altın ödüle layık görülen Amcor Specialty Cartons İzmir fabrikası; ödülünü, Ocak 2021'de Florida'da düzenlenecek Uluslararası İnsan Yönetiminde Mükemmeliyet Konferansı'nda teslim alacak. ■

GÜVENLİ GIDANIN ARDINDA  
GÜVENLİ AMBALAJ,  
ONUN DA ÜZERİNDE  
**GÜVENLİ MÜREKKEP VAR!**

## SunPak® FSP



**SunPak® FSP Mürekkep Serisi**, sektörün global çözüm ortağı ve tedarikçisi SunChemical'ın piyasaya sunduğu gıda ambalajı baskılarında güvenle kullanılacak **DÜŞÜK MİGRASYONLU** mürekkep serisidir.

**SunChemical®**

a member of the DIC group



Color & Comfort





# Alon Bar Shany Highcon Yönetim Kurulu Başkanı

Bir süre önce HP Indigo Genel Müdürlüğü görevinden ayrılan Bar-Shany baskı endüstrisinde 25 yıllık deneyime sahip.



Highcon, şirketin Tel Aviv Borsası'nda 45 milyon dolar toplayan başarılı halka arzının ardından, şirketin üst yönetim ve Yönetim Kurulunu desteklemek için sektörün önde gelen isimlerinden oluşan birkaç atama yaptığını duyurdu.

Highcon Yönetim Kurulu, HP Indigo'nun eski Genel Müdürü Alon Bar-Shany'nin Yönetim Kurulu Başkanı rolüne aday gösterilmesini onayladı. Alon Bar-Shany HP Indigo Genel Müdürü olarak görev yaptığı süre boyunca, şirket 1 milyar doların üzerinde gelire ulaşmıştı. Son olarak EMEA bölgesinde HP Indigo işini yürüten Bar-Shany dünya çapında Indigo kanal işini de yönetti ve HP tarafından satın alındığı sırada Indigo'nun CFO'suydu. Alon ayrıca, paylaşma ve büyümeye odaklanmış bir topluluk oluşturmak için müşterilerle birlikte çalışan küresel DSCOOP kurulunun bir üyesi.

Alon, şirketin başarılı halka arz sürecinde 2020 ortasından bu yana bu pozisyonda olan ve planlandığı gibi istifa edecek olan Amichai Steimberg'den başkanlık görevini devralacak.

Alon Bar-Shany Highcon Yönetim Kurulu'nda Indigo'nun Kurucusu ve Landa Group Başkanı Benny Landa, Jerusalem Venture Partners'ın (JVP) ortağı Fiona Darmon, daha önce Object, Scodix ve CellGuide CEO'su olan Adina Shorr ve ECI, Scitex'in eski CFO'su ve çeşitli risk sermayesi fonlarında kıdemli ortak olan Giora Bitan ile birlikte görev yapacak.

Ayrıca, şirket Simon Lewis'in şirketin yeni Başkan Yardımcısı olduğunu duyurdu. Baskı endüstrisinde tanınan biri olan ve sektöre 27 yıl önce Scitex'te başlayan Simon Lewis kariyerinin çoğunu analogdan dijitale dönüşümleri yönlendirerek geçirdi. Son 14 yıldır da diğer rollerinin yanı sıra stratejik pazarlamasını yönettiği ve üst

yönetim kurulunda görev yaptığı HP Indigo'daydı. Son olarak da Orta ve Doğu Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da Bölge İşletme Müdürü olarak görev yaptı.

Yeni görevi ile ilgili olarak Alon Bar-Shany şunları söylüyor "Highcon'a katılmayı ve baskı ve ambalaj endüstrisinin devam eden dijital dönüşümünde yer almayı dört gözle bekliyorum. Highcon, sürecin baskı sonrası kısmının dijitalleştirilmesinde öncü olmuştur ve bu, dijital baskının giderek daha fazla benimsenmesinden sonra, şu anda birçok darboğazın meydana geldiği yerdir. Shlomo'yu 25 yıldır tanıyorum. Şirketi ve müşterilerini bir süredir takip ediyorum ve Shlomo ve Yönetim ekibini Highcon müşterilerinin başarısını sağlamak için destekleyeceğim, bu da şirketin büyümesi için kilit faktör olacak."

Highcon CEO'su Shlomo Nimrodi ekliyor: "Öncelikle, şirketin Tel Aviv Borsası'ndaki başarılı halka arzını hazırlarken ve sonuçlandırırken son birkaç aydır verdiği destek için Amichai Steimberg'e minnettarlığımızı ifade etmek istiyoruz. Alon'un ambalaj sektöründeki dijital dönüşüm yolculuğumuzda aramıza katılmasından gurur ve mutluluk duyuyorum. Alon'un sektördeki uzmanlığı ve erişimi, bir sermaye ekipmanı şirketini büyütme konusundaki deneyimiyle birleştğinde, pazara açılma stratejimizin yürütülmesinde ve ölçeğimizin büyümesinde etkili olacaktır. Pazarlama stratejimize ve uygulamamıza liderlik eden Highcon ekibine Simon'ı davet etmekten de mutluluk duyuyorum.

Önümüzdeki yıla, uzman oyuncuların oluşan bu yeni ekiple başlarken, Highcon artık büyümeye ve tedarik zincirlerini optimize etmek ve geleneksel karton kutu ve oluklu ambalajların karşılaştığı verimsizlikleri azaltmak için gerekli olan dijital değişimi yürütme becerisine hazır." ■

Highcon dijital laser kesim makinası



metal ofset merdane kaplamalarında  
"güvenilir uygulamalar"



Metalofset baskı silindirleri ve lak silindirleri, çalışan metale dayanımı yüksek kauçuk malzemeden üretilmektedir. Bu silindirlerin kanal açılma işlemi ve rektefiye işlemleri talepler doğrultusunda periyodik olarak yapılabilmektedir.

**asteks®**  
**MATBAA MERDANELERİ**

"Biz bu ülkenin markasıyız"

Yakuplu Mahallesi, Hürriyet Bulvarı No: 2 PK 34524, Beylikdüzü, İstanbul / TÜRKİYE  
T.: +90.212 875 11 00 Pbx | F.: +90.212 875 11 06 | merdane@asteks.com

www.asteks.com





# Toyo Matbaa Mürekkepleri'nden yeni mürekkep serisi

Toyo Matbaa Mürekkepleri GMP standartlarına uygun gıda ambalajlarına yönelik yeni ofset mürekkep serisini tanıttı.



Toyo Matbaa Mürekkepleri Ofset Ar-Ge Müdürü Rukiye Kiter

Dünyanın en büyük mürekkep üreticilerinden Japonya merkezli Toyo Ink Group'a bağlı olan Toyo Matbaa Mürekkepleri tarafından GMP (Good Manufacturing Practices - İyi Üretim Uygulamaları) standartlarına uygun şekilde üretilen, kâğıt ve karton gıda ambalaj malzemelerinin dış yüzeylerinde uygulanabilen, düşük koku ve migrasyon özelliklerine sahip LP-9000 TOYO LIFE PREMIUM FOOD LO/ LM yeni sheet-fed ofset mürekkep serisi pazara sunuldu.

## Yeni seri başta Türkiye olmak üzere gıda güvenliğinin öncelikli olduğu tüm pazarlarda yer alacak

“For A Vibrant World (Yaşayan Canlı Bir Dünya İçin)” mottosunu benimseyerek yaşamın her alanında inovatif teknolojileri ile öne çıkmayı hedefleyen Toyo Matbaa Mürekkepleri; gıda güvenliği, insan ve çevre sağlığının korunmasına katkı sağlamak amacıyla gıda ve ilaç, kâğıt veya karton ambalajlarında kullanılabilir, LP-9000 TOYO LIFE PREMIUM FOOD LO/ LM yeni mürekkep serisini Manisa'da bulunan Toyo Matbaa Mürekkepleri Ar-Ge Merkezi'nde geliştirildi ve EuPIA GMP gereklilikleri çerçevesinde üretim yapılmasını sağlayacak gıda mürekkepleri üretim yatırımları yapıldı.

Ambalaj ve basım sektörlerine hizmet sunan Toyo Matbaa Mürekkepleri Ofset Ar-Ge Müdürü Rukiye Kiter, konuyla ilgili şunları söylüyor: “T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından tescillenen Ar-Ge Merkezimizde Avrupa normlarına uygun olarak geliştirilen LP-9000

TOYO LIFE PREMIUM FOOD LO/ LM Serisi, TÜBİTAK tarafından desteklenen proje ile hayata geçirilmiştir. Pazarı sunmuş olduğumuz yeni mürekkep serimiz başta Türkiye olmak üzere Avrupa Birliği dahil (gıda güvenliğinin öncelikli olduğu) tüm pazarlarda yer alacaktır.”

Kurutucu içermeyen, penetrasyon yolu ile kuruma sağlayan, bitkisel bazlı ve yenilenebilir kaynaklardan elde edilen ham maddeler ile tasarlanan LP-9000 TOYO LIFE PREMIUM FOOD LO/LM Serisi'nin migrasyon analizleri EU 10/2011 regülasyonuna göre yapılmış. Ürünün koku ve migrasyon testleri ise Almanya'da bulunan ISEGA Enstitüsü tarafından gerçekleştirilip, sertifikalandırıldı. ISEGA Sertifikası'na ek olarak LP-9000 Mürekkep Serisi; EC 1935/2004 ve EC No 2023/2006 regülasyon gerekliliklerini karşıladığı gibi İsviçre Yönetmeliği (Swiss Ordinance - Nestle Guidance Note on Packaging inks) ve EuPIA İlkeleri (EuPIA Exclusion Policy for Printing Inks and Related Products) kapsamında ulusal ve uluslararası tüm regülasyon gerekliliklerini de karşılıyor.

Pantone® ve 12 özel spot renkten oluşan LP-9000 Mürekkep Serisi'nin, ISO-2846 ve ISO-12647 renk ve baskı standartlarına göre tasarlandığını belirten ve projenin tüm aşamalarında görev alan Ar-Ge Merkezi Ofset Uzmanı Melis Türkyener Çelebi matbaalarda Pantone ve spot renklerin hazırlanmasına olanak sağlayacak renk pastaları ve veritabanı yazılım sisteminin de yine Toyo Matbaa Mürekkepleri Ofset Ar-Ge Merkezi tarafından geliştirildiğini ekliyor. ■



Karton ve Oluklu Ambalaj' da Global Partneriniz...

**ISCANEX®**  
EX-IM TRADE - SERVICE

*İftiharla Sunar.*



Oto. Sivama Mak. İstifleme

Otomatik Sivama Makinası



Otomatik Kesim Makinası

Otomatik Kesim Makinası



Oluklu Flekso Baskı Makinası

Yarı Otomatik Kesim Makinası



Bobin Ebatlama Makinası



Flekso Baskı Inline







## Dünyadaki trendleri ve son teknolojiyi takip ederek, müşterilerimize, ürün özelinde çözümler sunmaktayız

Lithosan özellikle ilaç sektörüne hizmet veren bir branş ambalaj firmasıdır. Bu imajımızı ve ilaç ambalajı konusunda liderliğimizi korumayı amaçlıyoruz. Yeni yatırımımız ile birlikte, altyapı çalışmasını bir süredir yürüttüğümüz yeni bir oluşum olan Lithofold markamızı hayata geçirdik.

**Elif ÇİNAY / Lithosan Basım Yayım Ambalaj San. ve Tic. A.Ş. Kalite Yönetim Müdürü**

Koronavirüs salgınının, halk sağlığı üzerindeki ölümcül etkilerinin yanı sıra küresel ekonomi, daha önce alışık olmadığı ve beklenmedik bir krizle karşı karşıya kaldı. Hazırlıksız yakalanan pandemi karşısında, karantina ve sokağa çıkma yasağı gibi sosyal izolasyon uygulamalarından dolayı ekonomik hayat bir çok sektörde adeta durma noktasına geldi. Buna karşın, ilk başta belirsizlikten tedirgin olunsu da, özellikle sağlık ve gıda gibi temel ihtiyaç sektörlerine yönelik ambalaj üretimi gerçekleştiren firmalar, üretimlerini sürdürmek için maksimum gayret gösterdiler. Ambalaj sektöründe güvenilir tedarik zinciri, teknolojik altyapı, şeffaflık, iyi üretim uygulamaları, bilgi akışı, sürdürülebilirlik sağlayan; nitelikli personele sahip, tasarım ve inovasyon becerisi olan, trendleri

takip eden, değişime adapte olabilen, topluma insana ve çevreye duyarlı üretim gerçekleştiren firmalar varlığını sürdürebildi. Ürünü koruyan, temiz ve güvenilir koşullarda tüketiciye ulaşmasını sağlayan, taşınmasını ve depolanmasını kolaylaştıran ambalajın, özellikle koruyucu bir tedbir olması ve hijyen sağlaması nedeniyle, hem tüketici hem satıcılar açısından önemli bir ihtiyaç olduğu bir kez daha fark edildi.

Özellikle insan sağlığına hizmet veren ilaç sektörüne yönelik çalışmamız sebebiyle tedarik zincirinde önemli bir yere sahip olduğumuz için, salgın yönetimi için ulusal ve uluslararası yetkili otoritelerin yönergelerini titizlikle takip ederek "Birincil önceliğimiz her zaman insan

sağlığı ve güvenliğidir" ilkesiyle çalışma ve sosyal koşullarımızı derhal revize ettik. Kesintisiz olarak üretimimize devam ettik.

Ekonomi, toplum ile çevreye duyarlı çalışma prensibimiz sayesinde, tüm ilave uygulamalara firma olarak çok hızlı ve kolay adapte olduk. Aldığımız majör önlemlerden bazıları:

Personelimiz, tedarikçilerimiz ve müşterilerimiz sağlık kuralları ve alınması gereken tedbirler konusunda bilgilendirildi. İş yeri hekimi ve kendi bünyemizde istihdam ettiğimiz İşçi Sağlığı ve Güvenliği Uzmanı sıklıkla bilinçlendirme eğitimlerine devam etmekte ve takiplerini sürdürmektedir. Yüz yüze gerçekleşen toplantı, denetim vb. toplu görüşmeler, zorunlu haller dışında çevrim içi görüşme olarak planlandı. Seyahatler iptal edildi ve firma ziyaretçi kabullerimiz kısıtlandı. Çalışma alanlarında ve ortak alanlarda en az 1.5 metre sosyal mesafe korunması açısından yeniden düzenleme yapıldı. Uyarı ve bilgilendirme levhaları asıldı. Ortam hijyenini sağlamak amacıyla insan sağlığına herhangi bir zararı bulunmayan, yurt dışından tedarik ettiğimiz özel dezenfektan ile üretim ve ortak alanlarımız, üretim başlangıç, bitiş ve vardiya değişimlerinde uygulama yapılmaktadır. Ofis, üretim alanları ve el temasının sık olduğu yerlerin (kapı kolu, merdiven trabzanları, toplantı odaları, WC'ler vb.) temizlenme sıklığı artırıldı. Tüm personellerimize maske kullanımı zorunlu hale getirildi. İlave koruyucu ekipmanların (siperlik, eldiven, dezenfektan vb.) kullanımı tavsiye edildi. Kolay ulaşılabilir alanlara el dezenfektanı konuldu. Asansörlerin kullanımı sınırlandırıldı. Yalnızca yük amaçlı ve tek kişi ile kullanıma geçildi. Yemekhane kullanım ve çay saatleri ve oturma düzeni kişiler arası mesafeyi korumak adına yeniden düzenlendi. Tek kullanımlık bardak, çatal, bıçak, kaşık, paketli ekme vb. kullanımına başlandı. Aynı serviste bulunan kişi sayısı azaltılarak, personel servis sayısı artırıldı. Tek ve çapraz oturma düzenine geçildi. Toplu taşıma kullanılmaması için servis güzergâhları yeniden düzenlendi. Servis seyahat süresince araç içerisinde şoför ve tüm yolcuların maske takmaları zorunlu hale getirildi. Servis araçlarında el dezenfektanı bulundurulmaktadır. Tüm ekibe günlük olarak ihtiyaç miktarında maskeler dağıtılmaktadır. Servisler, şahsi araçla gelenler, ziyaretçiler, personelimiz vb. herkes için fabrika girişinde temassız ateş ölçer ile ateş ölçümü yapılmaya ve kayıt altına alınmaya başlandı. Üretim kesintisiz devam edebilmesi için sokağa çıkma yasasının olduğu günlerde kullanılmak üzere ERP sistemimize çalışma izni ve belgesi entegre edildi. Çalışma saatlerimiz 1 saat öne çekildi. COVID-19'un tüm dünyada yayılması ile üretimimizin aksamaması için acil durum planı ve risk analizlerimiz yapıldı. Avrupa'dan satın alınan ham madde ve yardımcı malzemelerin temininde gecikmeler, arz/talep artışı sebebi ile fiyatlarda

beklenmedik artışlar, gümrüklerde personel sayısı azalması ve ek tedbirlerden kaynaklanan gecikmeler, tüm paydaşlarımızın çalışma şartlarında değişiklikler vb. olası riskler göz önüne alınarak üretim kapasitesi ve tedarik durumu gözden geçirilmiş olup buna göre güvenlik stoklarımız artırıldı. Müşteriler ve tedarikçiler ile iletişim sıklığı artırılarak koordineli çalışma sağlandı.

Karton ambalaj sektöründe ve ülke ekonomisi içerisinde yararlı bir kuruluş olarak hizmet vererek lider ve öncü kuruluş olma vizyonumuzu her koşulda sürdürmeyi hedeflemekteyiz.

Dünya olarak zor bir süreçten geçiyorken, tedarik zincirinde stratejik öneme sahip ambalajın üretiminde aksama oluşmaması için gerekli tüm altyapıyı sağlayarak ve müşterilerimize operasyonel herhangi bir aksaklık yaşatmadan, yatırım planlarımız dâhilinde 2020 yılı 2. çeyreğinde Güneşli'deki fabrikamızı kapatarak Hadımköy'e taşındık.

Hadımköy'deki fabrikamız, 20 bin m<sup>2</sup>'lik kapalı alanda, 13 bin 500 ton/yıl kâğıt karton işleme kapasitesine sahip olup grafik tasarım, CtP, ofset baskı, dispersiyon lak, UV lak, şekilli kesim, giyotin kesim, bobin kesim, ayıklama, kutu ve prospektüs katlama, yapıştırma gibi karton ambalaj konusunda tüm prosesleri kendi bünyesinde yapabilen, kutu ve kullanma talimatı / prospektüs başta olmak üzere karton ambalaja yönelik ürün yelpazesi ile entegre bir yapıdadır.

Fabrikamız tamamen firmamızın ihtiyaçlarına yönelik yeni inşa edilerek, otomasyon ve teknolojik altyapılı, yalın üretim ve yönetim prensiplerine uygun olarak tasarlanmıştır.

Kuruluşumuz 100 kişilik kalifiye personel, mühendis ve yönetim kadrosu ile özellikle ilaç sektörünün, yerli ve yabancı, 60'ın üzerinde firmasına global tedarikçi olarak hizmet sunmaktadır.

Lithosan özellikle ilaç sektörüne hizmet veren bir branş ambalaj firmasıdır. Bu imajımızı ve ilaç ambalajı konusunda liderliğimizi korumayı amaçlıyoruz. Yeni yatırımımız ile birlikte, altyapı çalışmasını bir süredir yürüttüğümüz yeni bir oluşum olan Lithofold markamızı hayata geçirdik. Lithofold olarak karton ambalajda çözüm, geliştirme ve yenilik ihtiyacı olan tüm sektörlerle yönelik çalışmalarımız bulunmaktadır. Dünyadaki trendleri ve son teknolojiyi takip ederek müşterilerimize ürün özelinde çözümler sunmaktayız. Lithofold Amb. San. ve Tic. A.Ş. ile eş zamanlı olarak Lithosan Dış Ticaret ve Pazarlama A.Ş. firmasını da kurarak, bazı ham madde ve yardımcı malzemelerimizi doğrudan yurt dışından satın almaya başladık. İhracat oranımızı artırma hedeflerimiz doğrultusunda, bu firma ile de yurt dışındaki müşterilerimize satış yapmaya başladık.■





## Anadolu matbaaları 'Hamlet'i oynuyor

ALİ R. SÜDEMEN / Yeni Aksaray Gazete Basım Yayın Gıda San. Tic. Ltd. Şti.

### Anadolu'da matbaalar sessiz

Teknolojik gelişmelerden en çok etkilenen sektörlerin başında gelen matbaacılık ve medyanın yazılı basın kolu olan gazeteler en sıkıntılı günlerini yaşıyor. Ülkemizde sıkıntıları sadece teknolojiye bağlamak elbette ki eksiklik olur. Öncelikle küçük ve orta ölçekli matbaalar resmi evrakların üretiminde baş aktör olarak bilinirdi. Mali sisteme getirilen e-devlet üzerinden yapılması zorunlu olan işlemler, başta Anadolu matbaaları olmak üzere ülkemizin her yöresindeki bu konumdaki matbaalar için sıkıntının ikinci badesini oluşturdu. Bir de dünyada yaşanan pandemi koşulları bu kervana dahil olunca, söz konusu konumdaki bu matbaaları var olma savaşına itti.

Salgın sürecinde devletin aldığı kararlar doğrultusunda kısa çalışma modelinden yararlanarak bir nebze olsun sıkıntıları gidermeye çalışan Anadolu matbaaları, geçici de olsa bu mücadelede ayakta kalabilmenin hesaplarını yapıyor. Resmi evrakların basım işi devreden

çıkınca küçük ebat makinaların da boşa çıkması, matbaalarda sessizliğin önemli bir nedeni haline geldi. Ticari işletmelerde yaşanan büyük oranda işsizlik matbaalara olan ihtiyacı da bu doğrultuda azaltmış oldu. Promosyon olarak yıl sonlarında yapılan mevsimsel işlerin bu yıl da bütçelerini sıfırlayan işletmelerin siparişleri pas geçmeleriyle mevsimsel hareketliliği de geride bırakmış oldu.

Salgında kârlı çıkan sektörlerin başında kuşkusuz gıda ilk akla gelenlerden. Kısıtlama günlerinde, bir nevi ev hapsinde olmamızın kitap ihtiyacını artırdığı gözlemlendi. Bu yüzden yayıncılarımız genelde bu süreçte çalışarak üretimlerine devam ettiler. Gıda ambalajı ve etiket üreten işletmelerimizin de bu süreçte kârlı çıktıkları aşikardır. Eve kapanan insanların sürekli abur cubur misali tüketimlerinde ambalajlı gıdalara yönelmeleri, matbaacılığın ambalaj üzerine çalışan işletmelerinin yüzünü güldürmüştür.

Anadolu matbaacıları olarak geçen yıla oranla bu yılda ciroların bir hayli düştüğünü söyleyebiliriz. Zira her işletmenin bu sıkıntıdan kurtulmak için

yeni fikirlere açık bir şekilde araştırma modunda 'neler yapabiliriz' sorusunu kendilerine yöneltilip, arayış içerisinde olduğu biliniyor. Ambalaj ve etikete mi dönsük, iç ve dış mekân baskıları için reklamcılık alanına mı yönelsek gibi düşünceler hâkim. Hatta farklı sektörlere geçiş yapmak gibi düşünceler de irtibatlı olduğumuz pek çok matbaa işletmecisi tarafından değerlendiriliyor diyebiliriz.

### Küçük işletmeler bir araya gelerek entegre tesislerde hünelerini birleştirmeli

Bütün bu yaşananlardan nasıl bir sonuç çıkarmak gerekir dersenez, artık küçük işletmelerin ömrünü tamamladığını, bu işletmelerin bir araya gelerek entegre tesislerde hünelerini birleştirmek kaydı ile yeni bir sayfa açmaları gerektiğini ifade edebilirim. Bizim sektörde belli bölgelerde oluşturulacak devasa nitelikli tesisler, hem iç piyasanın taleplerine cevap verecek nitelikte konuşlandırılacak hem de sınırların ötesi zorlanarak ihracat odaklı çalışmalarla kaliteyi en ucuza nasıl üretim mantığı ile faaliyetlerine devam edebileceklerdir.

İşletmemizin yeni yıl hedefleri arasında dijitale dayalı promosyon alanında kullanılmak üzere UV baskı ihtiyacını gidermek adına küçük bir yatırım olacak. İnternette online satışa geçecek bir sistemle ticari faaliyetleri bu alana kaydırmayı düşünüyoruz. Piyasa işlerinin taban yaptığı günümüzde çok renkli makinaların da belli bir üretime yönelik çalışmaması halinde istenen randımanın alınamayacağı gibi ortak kanaatleri taşıyorum. Dostlarımız ambalaja yönelmemiz hususunda tavsiyelerde bulunsun da, ülkemiz genelinde sayıları bir hayli artan ambalaj üretim matbaalarının yakında patlayacağını düşünüyorum. Şu anda kurumsallaşmış olanların dışında ambalaj üretiminin tabiri caizse ayağa düşmüş vaziyet aldığını gözlemliyorum. Büyük kurumsal firmaların az sayıda siparişlere bile fiyat veremeleri, küçük ambalaj üreticilerini zorda bırakarak belki de yok olmalarına neden olacaktır. İşçilik maliyetlerinin ülkemizde artması, merdiven altı imalatlarda kaçak göçek diye bilinen kayıt dışı işçi çalıştırmaları ile şimdilik direnen işletmelerimizin, gelecekte endişesini her zaman taşıyacakları kanaatindeyim. Karton dışında yeni ürünlerin geliştirilerek ambalaj dünyasına kazandırılması, kartona dayalı ambalaj üretimini de büyük oranda etkileyeceğinin günümüzde konuşuluyor olması, sektörümüzü yeni bir viraja daha iteceğe benziyor.

Salgın - virüs belasından bir anda kurtulmanın ümidi ile sektörün zamana ayak uydurarak yeni ivmeler kazanacağı günlerin özlemi ile tüm meslek mensuplarına bereketli bir yıl dilerim. ■

## Highcon ve EFI küresel iş birliği

İki şirketten yapılan açıklamada küresel bir iş birliği anlaşması imzalandığı duyuruldu.

Highcon ve EFI 21 Ocak'ta yaptıkları açıklama ile küresel bir iş birliğini duyurdu. Ortak bir çekirdek müşteri grubu ve EFI'nin endüstri odaklı ERP yazılım çözümleri sunma becerisiyle birlikte amaç, müşterilere dijital büyüme için esnek bir temel sağlayan entegre, uçtan uca bir iş üretkenliği ve iş akışı çözümü sunmak.

EFI Ambalaj ve Oluklu paketleri (Packaging and Corrugated Suites) ambalaj üretim sürecindeki israfı ve verimsizliği azaltmak için belirli iş alanlarını hedefleyen raf üretkenliği avantajları sağlıyor ve entegre e-ticaret, ERP ve üretim alanı veri toplama ile maliyet tasarruflarını artırıyor.

Önümüzdeki Highcon Euclid ve Beam yazılım sürümünde, Highcon müşterileri, EFI MarketDirect PackCentral çevrim içi müşteri sipariş portalı ve EFI Auto-Count® 4D yazılımı ile entegre olabilecek, bu da dijital baskı ve kesim cihazlarına otomatik olarak doğru, en güncel üretim verilerini sağlayacak.

Bu heyecan verici ortaklık, güçlü iki yönlü bağlantı aracılığıyla alıcıları, dönüştürücüler ve dijital dönüştürme ekipmanlarını bir araya getiren tamamen optimize edilmiş bir tedarik zinciri sunarak basılı malzeme geliştirme için teslim sürelerini önemli ölçüde iyileştirecek. Bu kapsamlı platform, verimliliği artırmak, kâğıt ve envanteri yönetmek ve optimize etmek, süreç israfını azaltmak ve otomasyondan yararlanarak kârları artırmak isteyen işletmelere gerçek değer sunuyor.

EFI Başkan Yardımcısı Ken Hanulec şunları söylüyor: "Dijital oluklu mukavva pazarını güçlü bir büyüme alanı olarak görüyoruz. EFI Nozomi çözümleri, sektörde gerçekten devrim yaratmaya başladı ve pazara ilişkin bütüncül görüşümüzün bir parçası olarak, Highcon'u dijital işlemin bir sonraki adımında (dijital son işlemede) lider olarak tanımladık. Dijital kesim ve katlama çözümleri, müşteri başarısını artıran talep üzerine üretime olanak tanıyor. Pazarı birlikte ele almanın potansiyelinden heyecan duyuyoruz."

EFI Üretkenlik Yazılımı Genel Müdürü, Kıdemli Başkan Yardımcısı Gaby Matsliach ekliyor: "EFI'de çabalarımızı sürekli olarak müşteri üretkenliğini artırmaya odakladık ve ambalaj endüstrisi için kapsamlı bir üretkenlik çözümleri paketi yayınladık. Highcon'un müşteri verimliliğine yönelik benzer çabasından etkilendim ve dijital satın alma ve üretim iş akışlarını optimize etmede onlarla ortak olmaktan mutluluk duyuyoruz."

Highcon CEO'su Shlomo Nimrodi ise şu yorumu yapıyor: "Sürdürülebilirlik ve Endüstri 4.0 üretim verimliliği için pazar ihtiyaçlarına cevap verecek iş akışı otomasyonu birlikte gerçekten uçtan uca bir dijital çözüm olan Nozomi ve Beam platformlarına yönelik EFI ile çalışmaktan heyecan duyuyoruz. Dijital alandaki diğer sektör oyuncularıyla iş birliği, pazara gitme stratejimizin kritik bir parçası ve bu stratejiyi, geleneksel sürecin doğasında var olan sınırlamalara karşı en iyi kapsamlı çözümü sağlama taahhüdümüzü sürdürüyoruz." ■





# Asahi Photoproducts tarihte ilk kez uzaktan Smart Glass makine kurulumunu gösterecek

İlk AWP™ 4835-P suyla yıkanabilir klişe işlemcisi, yenilikçi kurulum yaklaşımının ardından Comexi Manel Xifra Boada Teknoloji Merkezi'nde faaliyete geçti.



AsahiKASEI  
Asahi Photoproducts



Comexi personeli, tarihsel bir ilk olan Smart Glass teknolojisini kullanarak sorunsuz bir kurulum süreci gerçekleştirmek için Asahi Photoproducts uzmanlarıyla uzaktan iş birliği yaptı

## Pedro HERNANDEZ / Asahi Photoproducts Mühendislik Müdürü

Asahi Photoproducts olarak, Comexi Turnkey Project'in hayata geçtiğini görmekten heyecan duyduk. Bu, flekso klişe üretim sürecinin ne kadar basit ve temiz olabileceğini göstermek için tasarlandı, flekso matbaaların klişe yapımını kendi bünyelerine taşımalarını, süreç üzerinde kontrol sahibi olmalarını ve değerli zaman tasarrufu sağladıklarını her zamankinden daha kolay hale getirdi.

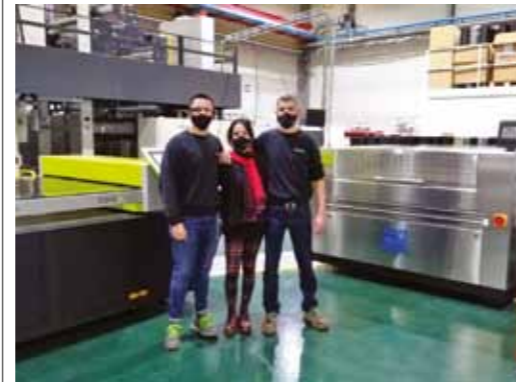
Projeyi kolaylaştırmak için, İspanya, Girona'daki Comexi Manel Xifra Boada Teknoloji Merkezine bir AWP™ 4835-P suyla yıkanabilir klişe işlemci kuruldu.

Kurulumla ilgili benzersiz olan şey, Smart Glass desteğiyle uzaktan yapılan ilk kurulum olmasıydı. Bu yaklaşım, pandeminin getirdiği seyahat kısıtlamalarından kaynaklanıyordu ve projeyi erteleme ya da sistemi başlatmak için alternatif teknolojiler kullanma kararı alındı. Comexi'nin



hizmet sunumunun bir parçası olarak Smart Glass teknolojisini zaten deneyimlemiş olması, süreci her iki şirket arasında önemli ölçüde sorunsuz hale getirmeye yardımcı oldu ve gelecekteki kurulumlar için kullanılacak standart uzaktan destek işletim prosedürlerimizi tanımlayarak, zamandan tasarruf ederek, ihtiyacı ortadan kaldırarak ve seyahat ve kurulum sahasındaki operatörler için genel olarak daha etkili bir deneyim sağlayarak sonuçlandı.

"Smart Glass kurulumu harikaydı!" diyen Comexi Teknik Danışman ve Baskı Öncesi Müdürü Yago Lulin şöyle devam ediyor: "Her şey iyi hazırlanmıştı ve en başından beri sorunsuz bir şekilde ilerledi. Kurulum birkaç gün içinde yapıldı ve Comexi ekibine daha sonra klişe yapımı konusunda detaylı bir eğitim verildi. Bu tür faaliyetler için Smart Glass desteği, son dakika değişiklikleri söz konusu olduğunda kurulum tarihi konusunda esneklik sağladığı için ideal, ancak aynı zamanda 2-3 günlük mühendislik seyahat süresi ve maliyetlerinden tasarruf sağlıyor."



Bu yaklaşımı 'yeni normal' için büyük bir ilerleme olarak görüyoruz. Asahi Photoproducts'un uzman teknik ekibi, teknik veya eğitim konularında yardımcı olmak için her zaman yerinde hazır bulunsa da modern iletişim teknolojilerini kullanarak tam bir kurulumu uzaktan yapabilmek, normalde olan faaliyetlerin çoğuna daha uygun maliyetli ve zamanında bir yaklaşım anlamına geliyor. Geleneksel teknik destek zaman ve seyahat maliyetini gerektirecekti. Bu, her iki ekip için de harika bir öğrenme deneyimiydi ve gelecek için uygulanabilir bir yaklaşım olduğunun kanıtıydı.



Yago Lulin tarafından kaydedilen bir diğer önemli avantaj da, doğası gereği, sürecin personele ekipmanla ilgili normal bir yerinde kurulum sırasında sahip olabileceklerinden daha fazla uygulamalı deneyim sağlamasıydı. Lulin ekliyor: "Kurulum katılan tüm üyeler, işlemcinin hem işletim hem de gelecekteki bakım için nasıl çalıştığını öğrenmek için gerçekten motive olmuştu. Bu yaklaşım, bu tür bir kurulum için ideal!"

Bu projeyi bir araya getirdiği için Comexi'ye tebrikler!

## Xiaomi Mi 11 akıllı telefon Özel Sürüm kutusunda Scodix Crystal™ uygulandı

Scodix, Çin merkezli çok uluslu elektronik şirketi Xiaomi Corporation'ın en son sürümü olan Xiaomi Mi 11 Special Edition ambalajında Scodix Crystal™ efektini kullandığını duyurdu.

Xiaomi, Scodix Crystal kullanarak akıllı telefon ambalajındaki göz kamaştırıcı efekti canlandırmış. Şirketin kurucusu Lei Jun'un onuruna, özel baskı Lei Jun imzasını ve arka kapakta özel bir estetik etkiyi içeriyor. Geleneksel camın altında, akıllı telefonun arkasındaki nervürlü malzemeler, ışığın cama nasıl çarptığına bağlı olarak farklı renklerde parlıyor. Xiaomi MI 11, dünyanın ilk Snapdragon 888 destekli akıllı telefonu ve şirket için amiral gemisi bir ürün olarak, üst düzey bir ekran, birinci sınıf hoparlörler, harika kameralar ve daha fazlasını barındırıyor.

Scodix'in APJ & Ürün Pazarlama Başkan Yardımcısı Ziki Kuly şunları ekliyor: "Böyle büyük bir lansmanın parçası olmaktan çok memnunuz. Kutudaki Scodix Crystal'ın kullanımı, akıllı telefonun birinci sınıf doğasını tamamlıyor ve ürünün zenginliğine katkıda bulunuyor. Bu tür ilgi çekici, üst düzey ambalajların hazırlanması, en yeni satın alımlarının kutusunu açarken tüketici için lüks bir deneyim yaratır. Scodix Crystal için ideal bir uygulamadır."



Xiaomi'nin Crystal geliştirmesini oluşturmak için kullanılan Scodix teknolojisi, Scodix Ultra 1000'in dijital kabartma yıldız baskı makinesi serisinden geldi. Seri, her biri belirli bir pazar için özel olarak tasarlanmış, ticari ve özelden Web 2 Print, Web 2 Pack ve ambalaja kadar altı model barındırıyor. Her baskı makinesi, Scodix Crystal dahil olmak üzere dokuz adede kadar Scodix uygulaması ve tek bir baskıda çok çeşitli uygulama kombinasyonları içeriyor. ■

Scodix Crystal, kullanıcılar manuel olarak konumlandırma ihtiyacını değiştirerek, tescilli Yüksek yapılı polimeri kullanarak gerçek 3D öğeler ve renkli ışık efektleri oluşturmasına olanak tanıyor





# BOBST dijital baskı: İşletmeyi büyütme

Etiket üretimi için yeni bir dönem açılıyor. Bu, etiket dünyasının geleceğini şekillendirecek gerçek bir hikaye.

## Bobst Group

Her şey net bir vizyon ve sağlam inançlarla başladı. Baskı ve dönüştürme makinelerinde, en iyi ürünler en az sayıda hareketli parçaya sahip olanlardır. En iyi endüstriyel tasarım, en basit mimariye sahiptir ve teknolojiye bir evrim sağlar. Bu ilkelere dayanarak ve dört yıl sonra Bobst Group, etiket endüstrisinde kalite, üretkenlik ve en iyi ekonomiyi ödün vermeden sunan yeni bir sayfa açmaya hazır.

BOBST ilk dijital dalgaya katılmadı. Ancak daha sonra, 2017'de BOBST'un dijital baskı Yetkinlik Merkezi oluşturuldu. Amaç, ambalaj üretimini dönüştürmek için sonraki yenilikleri keşfetmek ve sunmaktır. Yeni bir devrim niteliğindeki Mouvent™ Cluster, son üç yılda tasarlandı ve şu anda piyasada bulunan üç dijital etiket baskı makinesinde (Mouvent LB701-UV, Mouvent LB702-UV ve BOBST MASTER DM5) kullanılıyor. Fikirden nihai ürüne kadar üç yılımızı aldı ve bu zamana ve yatırıma değdiğine inanıyoruz.

Yeni çözümler, etiket dönüştürücülerin önemli sorunlara çözüm bulmalarına yardımcı olacaktır.



## Kalite - Mouvent™ Cluster (Küme) Teknolojisi

BOBST kalitesi şunlara dayanıyor:

- 100 m / dak.'ya kadar yerel 1200 x 1200 dpi baskı yapabilen 4 Fuji Samba Baskı Kafası
- Saniyede milyon damla çeken son teknoloji ürünü elektronik katman
- Her bir yazıcı kafası mürekkep beslemesinin yazıcı kafasına yakın olduğu mürekkep koşullandırma katmanı
- Her baskı kafası için tam otomatik akış düzenleme kontrolü, yüksek hızlarda tutarlı baskı sağlıyor
- En iyi hizalamayı sağlamak için her bir baskı kafasının mekanik katman ve ayrı kontrolü

Ek olarak, oneINSPECTION teknolojisi ile BOBST, tüm etiketlerin her iş için ve herhangi bir operatörle ilkinden sonuncusuna en yüksek ve en tutarlı kalitede teslim edilmesini sağlamak için benzersiz bir dijital görsel kontrol sistemi sunuyor.

## Kalite ve üretkenliği birleştirmek

4 veya 6 renk kullanıyorsanız veya beyaz veya özel mürekkepler kullanıyorsanız, Mouvent™ Cluster Technology, daha önce hiç ulaşılmamış seviyelerde yüksek kaliteyi yüksek hız ile birleştiriyor. İddiamızı daha da desteklemek için gerçek hayat testi yaptık. Yalnızca 1 operatörle 8 saatlik tek bir vardiyada, 4 farklı alt tabaka (PP, PPE, şeffaf ve metalize) üzerine 4 ila 6 renk (bazıları beyaz mürekkeple) kullanarak toplam 21 ayrı işi kolayca bastık. İşlerin tüm ayrıntılarını bu makalede görebilirsiniz. Toplamda 13 x 2.000 metrelik rulolar kullanıldı, toplamda 26 kilometre alt tabaka ve yaklaşık 1.3 milyon etiket sağlandı.

## Renk tutarlılığı

İş süresi, iş tekrarları ve farklı makineler ve tesisler arasında renk tutarlılığı, hem geleneksel hem de dijital baskıdaki en büyük zorluklardan biridir. BOBST oneECG teknolojisi, renk bilgilerini analiz etmek ve dijitalleştirmek için gelişmiş kolorimetre tekniklerini kullanıyor. Dijital renk bilgileri referans olarak saklanıyor ve üretim talebi sırasında geri çağırılıyor. Sofistike renk algoritmaları, dakikada 100 metreye kadar renk bütünlüğü ile renk gamının %85'ine kadar sunan 6 ana rene



kadar renk bilgisi atayacaktır. Dijital renk bilgileri, tekrarlanan işleri yönetmeyi kolaylaştırıyor ve tüm iş üretimi boyunca renk tutarlılığı, manuel renk örnekleme ile veya hatta gelişmiş üretim hatları için tam otomatik bir görsel denetim sistemi ile garanti ediliyor. BOBST oneECG, hem dijital hem de geleneksel rengi yönlendirebilen benzersiz bir renk dili sunuyor, böylece iki baskı teknolojisi arasında hareket eden işlerin boşluğunu kolayca kapatıyor ve tüm BOBST baskı platformlarında kusursuz marka deneyimi sağlıyor.

## Mürekkepler ve beyaz mürekkep

Mürekkepler, dijital baskıya özgüdür. Mürekkebin alt tabaka ile etkileşimi olduğunu bilsek de, renk tutarlılığını garanti etmek için baskı kafaları, ilgili elektronik cihazlar ve yazılımın da önemli etkileri vardır.

On yıllar boyunca beyaz baskı dijital için neredeyse tabuydu. Beyazın flekso önermesi olduğu algısı var. Bu kısmen doğrudur; dijital ortamdaki şeffaflık ve maliyet bir süredir beklentileri karşılamıyordu. Bir çözüm sunmak biraz zaman aldı ve şimdi dakikada 45 metreye kadar %70 opaklıkta beyaz mürekkep sağlıyoruz ve bu dijital baskıda bir dünya rekoru.

Tüm Bobst Group mürekkepleri, en iyi sonuçları veren, ancak daha da önemlisi en iyi Toplam Sahip Olma Maliyeti (Total Cost Ownership -TCO) sağlayan benzersiz bir formüldür. Dijital baskının ekonomisi tüm dönüştürücüler için hassas bir konudur ve bunu proaktif bir şekilde yönetme kararı aldık.

## TCO

Dijitalin yükselişi 3 adımda gerçekleştirildi: Birincisi, dijitalin kaliteyi sağlaması gerekiyordu. Daha sonra dijital, geleneksel teknolojilerle rekabet edebilmek için beklenen üretkenliği karşılamalıydı. Son olarak, dijital, müşteri beklentilerini yeniden karşılamak için uygun TCO'yu sağlamak zorundaydı. Bu 3 unsur üzerinde çalıştık ve şu anda 3 kategoriye liderlik ediyoruz. Tüm kısa ve hatta uzun tirajlarınızı yükleyebilirsiniz ve normalde bir flekso baskıya koyacağınız işlerde yaratabileceğiniz maliyet tasarruflarını görünce hayran kalacaksınız. Yeni Bobst Group mürekkepleri, niş uygulamalar için değil, ana akım bir



teknoloji olan inkjet için tasarlanmıştır.

## En eksiksiz portföy

Pek çok tedarikçinin aksine Bobst Group tüm teknolojilere güvenebilir: Flekso, Hepsi Bir Arada ve Dijital. Bir teknolojiyi diğeriyle kıyaslamıyoruz; sadece tüm üretim tabanını optimize etmek için çözümler sunuyoruz. Flekso ünitelerini ve Digital Mouvent™ Technology baskı motorunu birleştiren yakın zamanda duyurulan BOBST MASTER DM5, muhtemelen piyasadaki en iyi etiket baskı makinesidir ve her tür etiketi PDF'den rulo halinde bitmiş etikete kadar sunuyor. Primer atın, basın, süsleyin, kesin - Hepsi Bir Arada, Hepsi Bir Hatta. Teknolojinin bir arada var olacağını ve müşteri ihtiyaçlarının en uygun teknoloji kullanılarak karşılanacağını gösteriyor.

## Satış ve Servis Organizasyonu

Yenilikçi etiket çözümlerimizi etkili bir şekilde tanıtmak için, özel bir satış gücü ve uygun hizmet organizasyonu ile birkaç ülkeye odaklanıyoruz.

Odak noktası, müşterilerin genel etiket üretiminin dijitalleşmesine başlamasına yardımcı olacaktır.

Bobst Group'un Batı Avrupa ve ABD'de 6 satış temsilcisi bulunuyor. RSA, Baltics, Brezilya, Yeni Zelanda ve Avustralya'da etiket dijital baskı talebinin artmasıyla birlikte varlığımızı da genişletiyoruz.

## Demo merkezleri

Müşterilerin dijitalin ana akım haline geldiği yeni etiket pazarı gerçekliğini görmelerine ve dokunmalarına yardımcı olmak için dört Tanıtım Merkezimiz var: Mex (İsviçre'deki merkezimiz), Barcelona (İspanya), Firenze (İtalya) ve Atlanta (ABD). Ayrıca, istek üzerine müşteri ihtiyaçlarını, saat dilimlerine ve dillere uygun kişiselleştirilmiş sanal gösteriler sunuyoruz.

## Müşteri başarısı ve memnuniyeti

2020'yi 20'den fazla baskı makinesi satışıyla kapattık. Bazı müşterilerin birden fazla baskı makinesi var ve hepsi artık müşterilerinin ihtiyaçlarını kârlı bir şekilde daha hızlı karşılamak için daha önce mümkün olmayan şeyleri yapabileceklerini keşfediyorlar. ■



“2021'de işi daha da büyüteceğiz ve etiket endüstrisinde yeni bir dönemin yazılması için dönüm noktasında olduğumuza inanıyoruz. Bobst Group hız, kalite ve maliyette yeni standartlar belirliyor. Flekso, Hepsi Bir Arada ve Dijital platformlarda en geniş ürün portföyünü sunuyoruz. Dediklerimizi yaptık ve etiket üretiminin geleceğini şekillendirmeye hazırız.”





Avrupa Karton ve Karton Ambalaj Üreticileri Birliği  
Pro Carton tarafından yaptırılan ankette

# Türklerin yarısından azı fast food ambalajlarını geri dönüştürüyor

Ortalama bir Türk vatandaşı her yıl 44 pizza kutusu, 53 metal içecek kutusu ve 44 hamburger ve patates kızartması karton kutusu atıyor; Türklerin yüzde 16'sı ise neyi geri dönüştürebileceğinden ve neyi geri dönüştüremeyeceğinden emin olmadığını söylüyor.



## Pro Carton, kişisel olarak ambalaj geri dönüştürme ile uğraşmadığımızı ortaya koydu

Ülke çapında yapılan yeni araştırmada ortaya çıktı ki; Türkiye'deki yetişkinlerin yaklaşık yarısı (yüzde 47), paket servis yemek kaplarının temizlenemeyecek kadar kirli olduğunu düşünüyor ve dörtte biri (yüzde 24) ise, onları temizleyip geri dönüşüm kutularına ayırmakla uğraşmak istemiyor.

Ankete katılan 750 yetişkinin yüzde 8'i geri dönüştürmekten en çok nefret ettiği şeyin fast food ambalajı olduğunu söylerken, yüzde 46'sı geri dönüştürebildiği her şeyi geri dönüştürdüğünü ifade ediyor.

## Kişisel olarak yılda ortalama 292 paket servis ambalaj kağıdı ve kartonu atıyoruz

Avrupa Karton ve Karton Ambalaj Üreticileri Birliği Pro Carton tarafından yaptırılan ankette, Türkiye'deki yetişkinlerin yüzde 39'u yiyeceklerinin sunulduğu ambalajı geri dönüştürmek ile çok nadiren uğraştıklarını itiraf etti.

Ortalama olarak her bir kişinin her yıl 292 paket

servis ambalaj kağıdı ve kartonu attığı tespit edildi. Türklerin yüzde 68'i, fiyat artışı konusunda herhangi bir endişe duymadan, fast-food işletmelerinin geri dönüştürülebilir ambalajlar kullanması gerektiğini düşünüyor.

## Türk vatandaşlarının çoğu (%97) daha sürdürülebilir paket servis ambalajı görmek istiyor

Pro Carton Genel Müdürü Tony Hitchin şu yorumu yapıyor: "Bu araştırma, 2020'de karantina nedeniyle paket servisin yükselişe geçmesiyle, seçtikleri ambalajın çevresel etkisini azaltmak isteyen markalar için üzerine düşünülecek öğeler sunuyor; Türk vatandaşlarının çoğu (%97) daha sürdürülebilir paket servis ambalajı görmek istediklerini belirtti. Patates kızartması ve hamburger paketlerinden erişte kaselerine kadar giderek daha fazla sayıda paket servis kutusu kartondan üretiliyor, bu nedenle paket servis ambalajları her zamankinden daha fazla geri dönüştürülebilir olabilir ve geri dönüştürülmelidir."

Hitchin, ekliyor: "Kartonun tüketiciler tarafından tercih edilen bir ambalaj biçimi olduğunu biliyoruz, bu nedenle daha fazla fast food şirketinin daha çevre dostu ambalaj kaplarını benimsediğini ve genel halkın, özellikle ev dışında yemek yerken bunları geri dönüştürmesine yardımcı olduğunu görmek istiyoruz." ■

## Paket servis ambalajlarını geri dönüştürmemek için öne sürülen en yaygın mazeretler nelerdir?



# Ormandan ambalaja: Pro Carton #GreenSource girişimine katılıyor

#GreenSource, 2020 yılında, orman elyafı endüstrilerinin 2050 iklim nötr hedefini nasıl gerçeğe dönüştürebileceğini açıklamak için Avrupa çapında bir çaba olarak oluşturuldu; Avrupa Kağıt Endüstrileri Konfederasyonu (Confederation of European Paper Industries - CEPI) ve Avrupa Selüloz Endüstrisi Sektör Birliği (European Pulp Industry Sector Association - EPIS) girişimi başlattı.

Kampanyanın doğal bir evrimi olarak, Avrupa Karton ve Karton Ambalaj Üreticileri Birliği Pro Carton, kampanyaya eş liderlerinden biri olarak katılarak değer zincirinin önemli bir parçası olan elyaf bazlı ambalaj endüstrisinin perspektifini kattı.

## Pro Carton: #GreenSource'a yeni bir katman ekleme

Amacının merkezindeki döngüsellik ile #GreenSource, endüstrinin iklim hedeflerini sergilemek için üç temel alanda çalışıyor:

1. Yenilenebilir malzemeler: Orman bazlı ürünler, ormanın hasat edilenden daha fazla büyümesine olanak veren ve biyolojik çeşitliliği koruyan yenilenebilir, doğal bir kaynaktan gelir.
2. Sorumlu sektör: Faaliyetlerindeki emisyonları önemli ölçüde azaltmaya ve sektörün halihazırda etkileyici olan geri dönüşüm performansını artırmaya kararlıdır.
3. İklim dostu ürünler: Ürünleri fosil yakıt bazlı malzemelerin yerini alır, iklime doğrudan ve anında olumlu etkileri vardır.

Bu nedenle Pro Carton'un katılması, değer zincirinin son adımlarından birini temsil ederek #GreenSource girişimini bir adım daha ileri götürüyor. Bu katılma, ormandan ambalaja kadar #GreenSource girişiminin gerçekten döngüsel doğasını yansıtıyor.

"#GreenSource'a katılmak Pro Carton için bariz bir seçimdi. Kampanyanın ana mesajı, bir bütün olarak elyaf bazlı endüstrinin sürdürülebilirliğine ve döngüsellikine odaklanarak bizimkiyle mükemmel bir şekilde örtüşüyor ve yenilenebilir, geri dönüştürülebilir ve biyolojik olarak parçalanabilir ambalaj, bu değer zincirinin önemli bir parçası" diyor, Pro Carton Genel Müdürü Tony Hitchin ve ekliyor: "Tüm orman temelli ürünler endüstrisine ortak bir ses veren bu girişimi desteklemekten mutluluk duyuyoruz."

## 2021 ve sonrası: Kampanya için yenilenen bir hırs

2020, hiç şüphesiz bir aksaklık yılıydı. Elbette ambalaj, kağıt mendil ve hijyen ürünlerinin AB vatandaşları için vazgeçilmez hale geldiği COVID-19 yılıydı. Aynı zamanda, Avrupa'da 2050 yılına kadar iklim nötrlüğüne ulaşma iddialı hedefine odaklanan Avrupa Yeşil Anlaşmasının yılıydı.

Cepi Genel Müdürü Jori Ringman girişimin



CEPI tarafından Avrupa Birliği'ndeki orman temelli sektörün iklim etkisi üzerine yaptırılan bilimsel çalışmaya buradan erişilebilir: [https://www.cepi.org/wp-content/uploads/2020/06/Cepi-Climate-effects-of-the-forest-based-sektor-in-the-EU\\_Exc-summary.pdf](https://www.cepi.org/wp-content/uploads/2020/06/Cepi-Climate-effects-of-the-forest-based-sektor-in-the-EU_Exc-summary.pdf)

hedefini şöyle özetliyor: "#GreenSource aracılığıyla hedefimiz, orman lifi endüstrisinin gücü ve potansiyeli ve Avrupa'nın iklim hedeflerine ulaşılmasına nasıl katkıda bulunabileceği konusunda bilgi paylaşmak ve farkındalık yaratmak. Orman temelli bir endüstri olarak, ürünlerimiz Avrupa teknolojisi ile Avrupa'da tedarik edilirken, üretilir ve geri dönüştürülürken yılda 806 milyon ton CO2 tasarrufu sağlıyoruz. #GreenSource'un 2020'de şimdiden iki milyon çevrim içi gösterime ulaşmasından inanılmaz derecede gurur duyuyoruz ve önümüzdeki yıl çok daha fazlasının olacağından eminiz! Bu nedenle, tüketicilere daha fazla önem vererek eğitim çabamıza hiç şüphesiz katkıda bulunacaklarından Pro Carton'u ağırlamaktan da büyük heyecan duyuyoruz."

"EPIS'in #GreenSource'a katılmasının temel nedenlerinden biri, orman endüstrisinin sürdürülebilir bir yaşam tarzına katkıda bulunmak için sunduğu yenilikçi çözümlere sahip olması ve ormanların büyümeye, CO2'yi emmeye ve biyolojik çeşitliliği korumaya devam etmesini sağlamak. 2021'de, bu mesajı vurgulamaya devam etmek istiyoruz ve Pro Carton'u selüloz pazarı için önemli bir son kullanım segmenti olarak kabul eden değer zinciri boyunca iş birliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz" diyor, EPIS Genel Sekreteri Anna Maija Wessman. ■





## Elyaf tamamen geri dönüştürülebilir

FFI/PTS araştırması doğruladı: Karton kutular atık kâğıt akışında geri dönüştürülebilir.

Karton ambalajlar, özel meskenlerden toplanan kâğıt akışının bir parçası olarak geri dönüştürülebilir. Bu, Almanya'dan bir kâğıt teknolojisi vakfı olan papiertechnische Stiftung (PTS)'un Alman Karton Ambalaj Derneği (fachverband Faltschachtel-Industrie - FFI) tarafından yaptırılan yeni, geniş kapsamlı bir çalışma ile doğrulanıyor. Tüm analiz edilmiş karton ambalaj tipleri, çeşitli karton ambalajların elyaf bileşeninin tamamen geri dönüştürülebileceğini ortaya koyuyor. Beklendiği gibi, kâğıt verimi sadece kâğıt olmayan ürün bileşenlerinin oranı, örneğin bariyer kaplamalar veya pencere malzemelerinden plastikler ile azaltılmış.

Test standardına göre 20 dakikaya kıyasla on dakikaya indirilen parçalanma süresinin bile elyaf verimi üzerinde hiçbir etkisi yok çünkü birkaç istisna dışında maksimum elyaf içeriğinin daha kısa aralıkta parçalandığı gözlenmiştir.

Yazının daha uzun orijinal metnine linkten ulaşılabilir: <https://rb.gy/mzih6j>  
Yazıyla ilgili kısa rapora linkten ulaşılabilir: <https://tinyurl.com/y3t8jsnm>

### Elyafın kalitesine ilişkin kısıtlama yok

Ek olarak, geri dönüşüm sürecinde meskenlerden toplanan kâğıtlardan elde edilen hamurun kalitesi yapışkanlık veya optik homojenlik açısından mekanik geri dönüşüm açısından herhangi bir kısıtlama göstermemiş.

Baskı / kaplama ve yapışkan uygulamaları kategorilerinin ayrı örneklerinde görsel olarak rahatsız edici homojen olmama durumları veya artan yapışkanlık meydana gelmesine rağmen, bunlar ayrılabilir veya atık kâğıt ev koleksiyonunda kritik olmayan olarak sınıflandırılır.

Aynı sonuçlar, incelenen örneklerde PET laminasyonu veya soğuk yıldız transferi yoluyla karton ambalajlara uygulanan metalizasyon için de geçerli. Bu uygulamalarda metalizasyonun, görsel olarak rahatsız edici safsızlıklara neden olduğu ve bu partiküllerin sınıflandırılmasını ve ayrılmasını zorlaştırdığı doğru. Ancak bunlar kâğıt ev atıkları gibi bir karışımda geri dönüştürülebilir.

### Atık kâğıt akışında bile kaplamalı karton ambalajlar geri dönüştürülebilir

İç kaplamalardan ve dış kaplama laminasyonlarından gelen plastik bileşenler parçalanır, yani hafifçe ayrışır, ancak sınıflandırma sırasında kolayca ayrılabilirler. Bu, özellikle bir tarafı kaplanmış katlanır kartonların ev tipi atık kâğıt toplama işleminde geri dönüştürülebilir olduğunu kanıtıyor. Aynı durum, incelemede dört numunesi de analiz edilen kap malzemeleri için doğrulanmış. Bu tür kap malzemeleri ıslak mukavemet işlemine sahip değilse, evlerden toplanan karışık kâğıt akışında da geri dönüştürülebilirler.

### Katlanır kartonların kapalı döngüde geri dönüşümü sürdürülebilirlik durumundadır

FFI Yönetim Kurulu Sözcüsü Andreas Helbig, "Çalışma, onlarca yıldır takip edilen, tüketicilerin ürünü çıkardıktan sonra karton ambalajları geri dönüşüm için geri kazanılmış kâğıtlar arasına koyduklarında her şeyi doğru yapmış oldukları uygulamayı doğruluyor" diyor.

Karton ambalajların kâğıt, karton ve kartonun bir alt fraksiyonu olarak geri dönüşümü, atık kâğıt akışında toplama, ayırma ve malzeme geri kazanımı yoluyla onlarca yıldır yerleşmiş durumda. Atık kâğıt, ham madde olarak piyasa değerine sahip ve geri dönüşüm oranları bu başarıyı yansıttıyor. Helbig, "Yine katlanır kartonlardan geri dönüştürülmüş 'atık kâğıt elyafının' kapalı döngü geri dönüşümü pratikte sürdürülebilirliktir" diye devam ediyor. ■

# Kodak Microsoft ile iş birliğini genişletiyor

Kodak

Microsoft

İş birliğini genişleten adımlar basım sektörüne daha ileri iş çözümleri sunmayı amaçlıyor. KODAK PRINERGY On Demand Business Solutions, 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren ABD, Kanada ve Batı Avrupa'da piyasaya sunuldu.

Kodak, devrim niteliğindeki KODAK PRINERGY On Demand Business Solutions lansmanını duyurdu. Kodak, her boyuttaki tüm uygulamalar ve basım işletmeleri için ilk ve tek kapsamlı yazılım çözümlerinden birini oluşturmak amacıyla Microsoft, PrintVis ve VPress dahil olmak üzere önde gelen yazılım sağlayıcılarla iş birliği yaptı.

Kodak'ın PRINERGY On Demand Business Solutions yazılımı, siparişten nakde ve tedarikten ödemeye kadar gereksinimleri kapsayan ölçeklenebilir, otomatikleştirilmiş, uçtan uca çözümler sağlıyor. Bu yeni çözümler, basım işletmelerinin tüm iş süreçlerini rahat, sorunsuz ve verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı olarak, farklı tedarikçilerden çok sayıda bağımsız yazılım ürününü entegre etme, güncelleme ve bakımının karmaşıklığını ve maliyetlerini ortadan kaldırıyor.

PRINERGY On Demand Business Solutions, tam özellikli Office, CRM, ERP ve MIS işlevselliğini iş birliği çözümleri, Web-to-Print ve PRINERGY On Demand üretim iş akışıyla tek bir tam entegre bulut tabanlı çözüm platformunda birleştiriyor. Son teknoloji yazılım, güvenlik ve en yüksek düzeyde kullanılabilirlik sağlayan Microsoft Azure'da barındırılıyor. Kodak, yazılımı sektöre özgü analitik ve yapay zekâ yetenekleriyle geliştirmiş ve gerçek zamanlı Yönetilen Hizmetler aracılığıyla entegrasyon, BT yönetimi ve sürekli bakımla ilgileniyor. Microsoft Dynamics 365 Business Central'ı temel alan baskıya

özgü ERP / MIS bileşeni PrintVis'ten gelirken, VPress gelişmiş Web-to-Print, e-ticaret vitrinine ve VDP yazma işlevine katkıda bulunmuş.

Kodak Baskı Başkan Yardımcısı Todd Bigger, "Kodak'ın PRINERGY On Demand Business Solutions yazılımı, tam entegre, abonelik tabanlı yazılım çözümlerinin rahatlığını ve maliyet etkinliğini basım sektörüne getiriyor" diyor ve ekliyor: "Basım işletmeleri, farklı satıcılardan ürünleri entegre etme zorunluluğunun bir diğerini suçlama, karmaşıklık ve gizli maliyetleri olmaksızın sorunsuz, otomatikleştirilmiş, baskıya özgü çözümlerin rahatlığını yaşıyor."

Microsoft İş Uygulamaları Ekosistem Lideri Cecilia Flombaum da şöyle diyor: "Operasyonel esneklik, eyleme geçirilebilir içgörüler ve kolaylaştırılmış iş akışları sunan Microsoft Dynamics Business Central, Kodak'ın müşterilerin kendi müşterilerine daha fazla odaklanmalarına ve yazılım ve sunucuları yönetmeye daha az zaman ayırmalarına olanak tanıyan çözümler sağlamasına yardımcı oluyor."

"Yeni bir PrintVis iş ortağı olarak Kodak ile çalışmaktan heyecan duyuyoruz" diyen PrintVis İcra Kurulu Başkanı Kasper Tomshøj, ekliyor: "PrintVis'in genel pazardaki varlığı, Kodak'ın baskı endüstrisindeki güçlü itibarı ve uzmanlığıyla güçlendirilecektir. Birlikte, küresel ölçekte müşteriler için eksiksiz bir baskıya özgü yazılımlar dizisi sunabiliyoruz."

# Durst, Rho 2500 ve en iyi iş akış yazılımı için iki EDP Ödülü aldı

Durst'a iki European Digital Press (EDP) Association (Avrupa Dijital Basım Birliği) Ödülü verildi. Rho 2500 için 'En İyi Flatbed/Hibrit Yazıcı > 250 m<sup>2</sup>/Saat' kategorisinde ve Durst Workflow (en iyi iş akışı teknolojisi) için ödüllendirildi.

Ödüller, Durst'un 'Pikselden Çıktıya' stratejisine uygun olarak eksiksiz bir çözüm sağlayıcısı olma yolculuğuna devam ettiği için inovasyonun daha fazla takdir edilmesi anlamına geliyor. Son duyurular, Durst "Automat" ile birlikte P5 350 High Speed yazıcıyı ve yazıcılar için Workflow, Analytics, otomasyon ve mürekkep çözümlerinin genişlemesini içeriyordu. Ödüllü Durst Workflow, Durst olmayan yazıcılar için de mevcut.

EDP Teknik Komitesi, yazılım ve iş akışının artan önemine atıfta bulunarak, "Önemli olan sadece cihazın veya yazılımın kendisi değil, aynı zamanda ürünün insanlar ve kullanıcılar

üzerindeki etkisidir" yorumunu yapıyor.

Durst Professional Services Ürün Yönetimi Başkanı Manfred Glantschnig, "Durst Workflow, dünya standartlarında yazılımımızın bir parçası. Entegre bir dünyada, donanım, yazılım, mürekkep ve iş birliklerinden oluşan eksiksiz çözümlerle müşterilerimize yardımcı olmaya devam ediyoruz" derken Durst Group Grafik Segment Ürün Yönetimi Başkanı Andrea Riccardi şunları söylüyor: "Bu ödüllerle EDP tarafından takdir edilmekten gurur duyuyoruz. Üretim ve süreçleri optimize etmek için Akıllı Fabrika konseptine odaklanan 360 derecelik iş çözümleri için tekliflerimizi uçtan uca düşünmeye göre sürekli olarak geliştiriyoruz. Durst Rho 2500, gerekli üretim kapasitesine bağlı olarak yükseltilebilen yüksek performanslı bir yazıcı olarak bu tanıma ulaştı."





# Kodak'ın yeni Antimikrobiyal Şeffaf Kuru Mürekkebi için EDP 2020 Ödülü

“Çevre Dostu Mürekkep / Toner” kategorisinde ödül alan mürekkep, KODAK NEXFINITY ve NEXPRESS dijital baskı makinelerinde kullanılıyor.

Kodak, Avrupa Dijital Basın Birliği'nin EDP Ödüllerinden birinin kazananı olarak üst üste dördüncü kez seçildi. Şirket, KODAK NEXFINITY ve KODAK NEXPRESS dijital baskı makineleri için geliştirilen KODAK Antimikrobiyal Şeffaf Kuru Mürekkep ile “Çevre Dostu Mürekkep / Toner” kategorisinde bu çok rennilen endüstri ödülünü aldı.

KODAK Antimikrobiyal Şeffaf Kuru Mürekkep, bir NEXFINITY veya NEXPRESS dijital baskı makinesinde üretim sırasında uygulanmak üzere tasarlanmış antibakteriyel ve antifungal bir toz. Görünmeyen renk değişimini, hoş olmayan kokuları ve polimer bozunması sorunlarını önlemek için nihai baskılı ürün üzerinde mikrobiyal çoğalmayı engelleyen bir antimikrobiyal madde içeriyor. Yeni Kuru Mürekkep, bakteri, mantar ve küflere karşı geniş bir etki yelpazesi sunuyor. Ayrıca şu anda virüslere karşı etkinlik açısından da test ediliyor.

KODAK Antimikrobiyal Şeffaf Kuru Mürekkep, basılan her parçanın ayrı bir işlem adımına gerek kalmadan basit bir hat içi işlemde bir antimik-



robiyal kaplama ile sağlanmasını sağlıyor. Bu koruyucu etki uzun ömürlü ve yıpranmıyor. Bakterilere veya mantarlara maruz kalma olasılığını artıran, birden çok kullanıcının dokunmasına maruz kalan ürünlerle kullanıma uygun. Kullanıcılar böylece müşterilerine belirli katma değeri olan baskılar sunabilir, özel koruyucu özellikli kritik ürünler sağlayabilir ve daha fazla ciro yaratabilirler. Tipik uygulamalar, fotokitaplar, menüler, kartvizitler, oyun kartları, kılavuzlar, kitap kapakları ve daha fazlası gibi çok çeşitli baskılı ürünleri kapsıyor.

Yeni Antimikrobiyal Şeffaf Kuru Mürekkep, Kodak'ın KODAK NEXFINITY ve NEXPRESS dijital baskı makinelerinin Beşinci Görüntüleme Ünitesi için geliştirdiği on iki farklı özel Kuru Mürekkebe ekleniyor.

EDP Ödül jürisi, ödülü Kodak'a verme kararlarını açıklarken, şu ifadelerle yer veriyor: “Antimikrobiyal şeffaf mürekkebi yüksek hızda basmak bugün hepimizin ihtiyaç duyduğu bir şey. Bu sadece parlak broşürlerde değil, aynı zamanda satış noktası materyallerinde, servis althıklarında ve daha birçok uygulamada da kullanılabilir. KODAK Antimikrobiyal Şeffaf Kuru Mürekkep, baskı hakkında düşünme şeklimizi değiştiriyor.”

“Tabaka beslemeli dijital baskı platformumuzla dördüncü kez prestijli bir EDP Ödülü kazandığımız için heyecanlıyız” diyen Kodak Başkan Yardımcısı Randy D. Vandagriff ekliyor: “Bu son onur, Kodak'ın yeni gelişen teknoloji ve uygulama ihtiyaçları doğrultusunda elektrofotoğrafik dijital baskı makinelerimizin devam eden ilerlemesine olan bağlılığımızın bir kanıtı.”

EDP, Avrupa'nın her yerinden 21 önde gelen dijital baskı dergisinin oluşturduğu bir birlik. 2007'den beri, yıllık EDP Ödülleri, dijital sektör için baskı ve sistemler, yazılım, baskı altı tabakalar, mürekkepler, malzemeler, geliştirme çözümleri ve sonlandırma sistemlerinde en iyi ve en umut verici yenilikleri onurlandırıyor.

Kodak, Nexfinity ve NexPress, Eastman Kodak Company'nin tescilli markalarıdır. ■

# Dünyada ilk Screen SAI etiket baskı makinesi İtalya'ya kuruldu

Grafiche Pradella, Truepress Jet L350 UV serisinin başarısı üzerine yapılandırılan Screen'in yeni SAI teknolojisiyle renk doğruluğu ve canlılığı geliştirilen dünyanın ilk Screen SAI etiket baskı makinesini satın aldı.

## Truepress Jet L350UV SAI yazıcı, etiket ve dar en ambalaj uygulamaları için dijital baskı yeteneklerini önemli ölçüde genişletiyor

İtalyan Grafiche Pradella, gelişmiş renk doğruluğu ve canlılığı olan etiketler üretmek için Screen'in yeni SAI teknolojisini kullanan dünyanın ilk dijital etiket matbaası oldu. Yakın zamanda piyasaya sürülen Truepress Jet L350UV SAI yazıcı, etiket ve dar en ambalaj uygulamaları için dijital baskı yeteneklerini önemli ölçüde genişletiyor. Önceden mümkün olandan çok daha geniş bir renk gamı aralığı sağlıyor, Pantone kapsamını artırıyor ve belirli spot renklerle renk farklılıklarını azaltıyor.

Grafiche Pradella Pazarlama ve İletişim Müdürü Nicole Ghilotti, “Grafiche Pradella bir kez daha yenilikçi olduğunu ve geleceği göz önünde tutarak kendini yenileyebildiğini gösterdi” diyor ve şöyle devam ediyor: “Truepress Jet L350UV SAI baskı makinesi hız, hassasiyet ve çok yüksek etiket baskı kalitesiyle öne çıkıyor. Aynı zamanda müşterilerimizin kısa süreli işler ve kısa teslim tarihleri taleplerini de karşılıyor.”

## Olağanüstü renk üretimi

CMYK mürekkeplerine ek olarak, iki renk (turuncu ve benzersiz bir mavi) daha fabrikadan sipariş edilebiliyor veya Truepress Jet L350UV SAI makinesine tesiste uyarlanabiliyor. Japonca “SAI” kelimesi renkli, canlı anlamına geliyor. SAI teknolojisi, Screen'in başarılı Truepress Jet L350UV ve L350UV + dijital etiket baskı makinesi serisinin teknolojisine dayanıyor.

Nicole Ghilotti'ye göre, primer kullanmaya gerek kalmadan herhangi bir kağıda baskı yapabilmesi ve mürekkebin herhangi bir alt tabakaya sabitlenmesi, Grafiche Pradella'yı Truepress Jet L350UV

SAI'yi satın almaya ikna eden önemli özellikler.

Grafiche Pradella'nın müşteri tabanı hem yerli hem de büyük uluslararası şirketleri içeriyor. Şirket, endüstriyel, kozmetik ve gıda etiketleri üretmek için ağırlıklı olarak Truepress Jet L350UV SAI makinesini kullanıyor. “Müşterilerimiz kaliteden ve hızlı teslimat sürelerinden memnundur. Makine çok sezgisel ve kullanımı kolay” diyor, Nicole. Screen SAI serisi ölçeklenebilir. Beş renk SAI-S cihazı, SAI teknolojisinin tam işlevselliğine hemen ihtiyaç duymayan şirketler için mevcut ve şirketin ihtiyaçları arttıkça yükseltme seçenekleri var. Gerektiğinde ek kafalar eklenebilir. ■



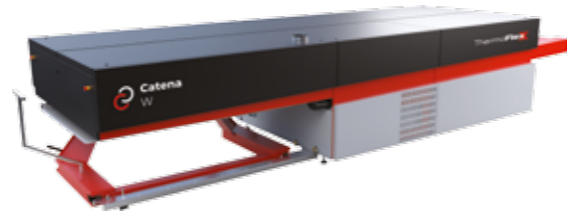
Matbaa Haber sektördeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

**Abone olun, haberdar olun.**

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

Tel: (312) 495 10 80





## Flint Group'tan XSYS lansmanı

Flint Group'taki yeni bölüm, Flint Group Flexographic ve Xeikon Prepress bölümlerini birleştirerek flekso ve letterpress için toplam çözüm arzını üç alt bölümlle güçlendiriyor: Kalıplar, Sleeve ve Baskı Öncesi Ekipmanı.

Flint Group, 7 Ocak'ta düzenlediği çevrim içi basın toplantısında Flint Group Flexographic ve Xeikon Prepress bölümlerini birleştiren yepyeni bir bölüm olan XSYS'nin lansmanını duyurdu. İki grup flekso ve tipo (letterpress) baskı pazarlarını desteklemek için bir süredir yakın bir şekilde çalışıyor olsa da, bu resmi uyum, gruba ve müşterilerine daha da fazla iş birliği ve yenilik getirecek. 'Be Brilliant' (Harika ol) sloganıyla yeni bölüm, 'Print Solid. Stay Flexible' (Mükemmel Bas, Esnek Kal) iddiasını onurlandırmak için müşterileriyle birlikte çalışacak.

XSYS Başkanı Dagmar Schmidt, şunları söylüyor: "Xeikon Prepress'in Flint Group Flexographic ile entegrasyonu, şimdi noktaları birleştiriyoruz ve fleksografik baskı öncesi endüstrisi için tam



XSYS Başkanı  
Dagmar Schmidt

bir çözüm sağlayıcı olma stratejimizin önemli bir adımını uyguluyoruz. Bu yeni bölümü oluştururken, birbirine ait olanları bir araya getiriyoruz: Kalıplar, İşleme ekipmanı (çözücü ve solventsiz), görüntüleyiciler, sleeve ve adaptörler. Ve bu hamle ile uzmanlığımızı müşterilerimize doğru genişletiyoruz. İsim, ThermoFlexX, nyloflex, Xpress ve XSYS adını oluşturmak için Sistemler ile birlikte X'i içeren diğer markalardan geliyor."

Flint Group 2005 yılında, XSYS Print Solutions ve Flint Ink Corporation birleşmesiyle kurulmuştu. XSYS, ANI ve BASF Printing Systems arasındaki 2004 birleşmesinin sonucuydu.

XSYS Başkan Yardımcısı Friedrich von Rechteren neden XSYS isminin seçildiğini şöyle açıklıyor: "XSYS Flint Group ile ilişkili köklü bir marka. Tam bir portföy ve kendine özgü bir isimle sadece müşterilerimize değil, meslektaşlarımıza da ilham vermek istiyoruz. Anlayış, esneklik ve tutarlılık temel değerlerimiz ve müşterilerimize



ve ortaklarımıza verdiğimiz söz. Değerlerimiz, fleksografide proaktif, geleceğe yönelik bir oyuncu olarak bizi rakiplerden ayıran şey. Müşterilerimiz bize ve ürünlerimizin ve hizmetlerimizin kalitesine güvenebilirler. Aynı zamanda, müşterilerimize, bugünün dünyasında ve gelecekte daha da önemli bir gereklilik olan karar vermede esneklik ve özgürlük sunabiliyoruz." Rechteren, XSYS Print Solution adının Narrow Web Inks tarafından marka olarak kullanılmasının Flint Group kurulduktan 2-3 yıl sonra durdurulduğunu hatırlıyor. Yeni isim ile yeni bir misyon ve vizyonun yanı sıra yeni bir logo ve yeni bir web sitesi geliyor.

### XSYS lansmanı ile baskı öncesi bölümü alınarak, Xeikon'un sadece dijitale odaklanması da amaçlanıyor

Be Brilliant sloganını açıklayan Schmidt, "Be Brilliant, dünyanın parlaklığa ihtiyacı olduğuna olan inancımızı yansıtıyor. Geleceğin zorluklarını karşılamak için parlak fikirler ve gelişmeler. Doğru şeyi yapmak için cesaret ve iradeye sahip parlak insanlar. Hikayemiz parlak bir fikirle başladı ve parlak fikirler bizi geleceğe taşıyor."

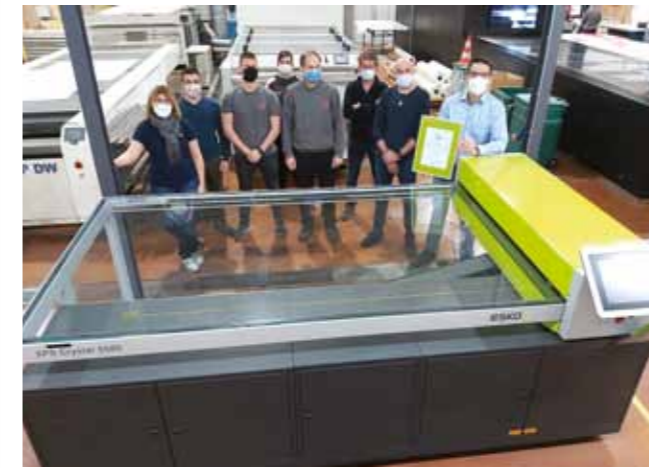
XSYS bölümüne dahil olan ürünler ve markalar arasında nyloflex® fleksografik solvent ve termal kalıp ve ekipman, nyloprint® tipo baskı kalıpları ve ekipmanı, nylosolv®, rotec® sleeve

ve adaptörler, ThermoFlexX TfxX Kameralar, ThermoFlexX Catena Klşe İşleme ekipmanları ve yüzey tramlama çözümleri var. Hepsisi XSYS markası altında çalışacak. Mevcut tüm markalar yerinde tutulacak ve bunlar pazarda kullanılmaya devam edilecek. Schmidt, "Onları bir araya getirerek bu pozisyonu daha da güçlendireceğimize eminiz" diyor ve şöyle devam ediyor: "Bölümümüz öncelikle sleeve portföyü ile tamamlanan değer zincirinin baskı öncesi kısmına odaklanıyor ve bu da bize matbaa odasına mükemmel erişim sağlıyor. Baskı öncesi, Kalıplar ve Sleeve'ler: hepsi birlikte yakın çalışacak üç alt bölümde organize edilmiştir."

XSYS lansmanı ile baskı öncesi bölümü alınarak, Xeikon'un sadece dijitale odaklanması da amaçlanıyor. XSYS ile Flint Group Xeikon'un ekipman ve yazılım satışındaki bilgisini, Flint'in fleksografik satış ekibinin kalıplardaki uzmanlığı ile birleştiriyor. Bunu başarı için bir reçete ve pazardaki benzersiz bir konum olarak görüyor, bu da otomasyonun anahtar olduğu eksiksiz bir baskı öncesi çözüm sunmasını sağlıyor. Örnekler, Xeikon'un nispeten yeni Catena duyurusunu ve pazardaki tanınmasını içeriyor. Zaten 19'dan fazla Catena modülü kurulmuş ve ayrıca Catena+ için bir teknoloji inovasyon ödülü var. Flint Group bunun gerçekten benzersiz bir pazar konumu olduğuna olan inancını doğruladığını düşünüyor. ■

Yeni Esko XPS Crystal programı kapsamında

## Medialliance Graphic, sınıfının en iyisi sertifikasını alan ilk klşe üreticisi...



Önde gelen bağımsız Fransız işletmesi Medialliance Graphic Bourgoin Jallieu, Esko tarafından sunulan yeni bir program kapsamında "sınıfının en iyisi" klşe yapım sertifikasını alan ilk işletme oldu.

XPS Kristal Sertifikasyon Programı, sürekli olarak üstün flekso baskı kalitesine yol açan üstün flekso klşeler üreten klşe yapım şirketlerini onurlandırıyor. Sertifikasyon şeması, tüm tedarik zincirinin, öngörülebilir ve doğru klşe kalitesi ve herhangi bir fotopolimer için mevcut en yüksek klşe yapım tutarlılığı açısından markaların ve dönüştürücülerin titiz ihtiyaçlarını ve gereksinimlerini karşılayabilmesini sağlamak için özel olarak Esko tarafından geliştirildi. Flekso klşe yapımına yönelik çok başarılı HD Flekso sertifikasyon programının popülaritesini takiben tanıtılan yeni sertifika, sertifikayı güvence altına almak için tek seferlik bir çabanın aksine sürekli kalite iyileştirme sağlayan XPS Kristal Donanım Bakım Planının bir parçası olarak sunuluyor. İşlem, kurulum sırasında, önleyici bakım ziyareti sırasında veya talep üzerine başlatılabilir.

Esko Flekso İş Direktörü Pascal Thomas, "Sertifika 24 ay geçerli" diyor ve ekliyor: "Bu süre boyunca Esko, Esko'nun 'XPS Sertifikalı Plaka Referansı' ile karşılaştırıldığına hem görüntüleme kalitesini hem de ekipmanın işleme kalitesini doğrulayarak üyelerin kalite kontrolünü destekliyor." ■





Komori Başkanı Yoshiharu Komori (Solda) ve Komori CEO'su Satoshi Mochida

Komori Grubu 2023'te 100. yıl dönümünü kutlayacak olan Komori Corporation'un

## 2021 için şirket beklentileri

**Satoshi MOCHIDA / Komori Corporation  
Temsilci Direktör, Başkan ve CEO**

2021'i selamlarken, size mutlu bir yeni yıl dilemek için bu fırsatı değerlendirmek istiyoruz. Geçen yıl herkesten aldığımız tüm nezaket ve destek için minnettarız ve önümüzdeki yıl için hepinize sağlık ve başarılar dileriz.

2020'de dünya COVID-19'dan etkilendi ve çoğu ülkede enfeksiyon sayısı arttı ve reel ekonomiyi derinden etkiledi. Bu, baskı endüstrisi için iş ortamlarındaki köklü değişikliklerle birlikte, toplumun ve endüstrinin nasıl yapılandırıldığına dair hızlandırılmış değişiklikleri içeriyordu. Dünyanın en büyük baskı fuarı olarak kabul edilen drupa 2021, fiziksel bir olay olarak iptal edildi ve baskı endüstrisini, şimdiye kadar bu tür sergilere büyük ölçüde dayanan ürün tanıtımını temelden yeniden gözden geçirmeye zorladı. Karşılaştıkları sorunlara çözümler sunmak için çok yönlü bir yaklaşımla müşterilerimizle güven tazelemenin ve derin ortaklıklar kurmanın önemli olduğuna inanıyoruz.

Komori Grubu, 2023'te 100. yıl dönümü ile önemli bir kilometre taşı kutlayacak. Önümüzdeki 100 yılı daha fazla yenilikle karşılamak ve beklentileri aşan ilham verici ürün ve hizmetler yaratmaya devam etmek için, aşağıda açıklandığı gibi iş genişlemesini ve daha geniş bir çözüm yelpazesini takip edeceğiz.

Ofset matbaa işinde, Lithrone GX/G advance se-

risi yeni bir tabaka beslemeli ofset baskı makinesi serisini piyasaya sürdük. Advance serisi, yüksek üretkenliği dünyanın en yüksek Ror'lerinden (yatırım getirisi) bazılarıyla birleştirerek müşteriler için kârlılığa odaklanıyor. Ayrıca, bulut çözümümüz KP-Connect'in uygulanmasıyla dijital dönüşümlere yardımcı olmayı ve baskı endüstrisi için gerçek akıllı fabrikalar yaratmayı amaçlayan bağlı otomasyonu teşvik edeceğiz.

### Dijitalde Impremia NS40'ın seri üretimine geçilecek



Dijital baskı sistemi işinde, Impremia NS40'ın performansı saha testleri ile artırılmıştır. Bu yıl makinelerin gerçek işletmeye alınmasını ve resmi satış ve seri üretime başlanmasını hedefliyoruz.

Güvenlik baskısı işinde, son yıllarda nakitsiz işlemlere yönelik hareketlere rağmen, para birimi üretimi dünya çapında artmaya devam ediyor ve özellikle Asya'da sürekli olarak sipariş alıyoruz. Talep üzerine nakiti (Currency on Demand) teşvik ettiğimizden, ürün geliştirme ve üretim ile güçlü bir şekilde etkileşime girmeye devam edeceğiz.

PE (basılı elektronik) işinde, COVID-19'un yarattığı kriz de bilişim teknolojileri (BT) fırsatlarını beraberinde getirdi ve siparişleri artırmak için elektronik parçalar ve substratla ilgili ürünler için artan talebi yakaladık. PE işindeki üniversiteler, araştırma enstitüleri ve ortaklarla iş birliğimizi güçlendirmeye ve işi genişletmek için çalışmaya devam edeceğiz.

### MBO'nun satın alınmasıyla birlikte Postpress Alliance ittifakının bir parçası oldu

Buna ek olarak, geçen yılın Mayıs ayında, baskı sonrası ekipmanı üretim ve satış şirketi olan MBO Group, yeni MBO Postpress Solutions GmbH şirketi adı altında Komori'nin tamamen sahip olduğu bir yan kuruluşu haline geldi. Şirketin



son derece hassas, son derece verimli baskı sonrası makineleri ve ürünleri dizisi şimdi Komori grubunun bir parçası olarak satılacak. MBO, baskı sonrası ittifakın bir parçası. İleriye doğru giderek, Postpress Alliance aracılığıyla çeşitli makineler ve Komori sistemleri arasındaki koordinasyonu teşvik ederek bağlantılı otomasyonda sınırları kaldıracaktır.

### Çevreci faaliyetlere odaklanmaya da devam edeceğiz.

Komori Grubu, çevre dostu bir şirket olarak kendisine verilen beklentileri karşılamaya kararlı. Bu çabaların bir parçası olarak, şirket çapında Green-PJ projesini kurduk ve şirket içinde ve dışında ortamları iyileştirmek için aktif olarak çalıştık. Yola devam ediyoruz, aynı zamanda çeşitlilik ve reform çalışmalarımızı artırmak için

uğraş verirken, daha çevreci faaliyetlere odaklanmaya da devam edeceğiz. Borsada işlem gören bir şirket olarak halka karşı hesap verebilirlik görevimizi tam olarak yerine getirmek ve şeffaflığı artırmaya devam etmek için çevresel, toplumsal ve yönetim (Environmental, Social and Governance - ESG) yönetimine de odaklanacağız. Bu, daha sürdürülebilir bir topluma katkıda bulunmamızı sağlayacaktır.

Yoğun müşteri memnuniyetine (Kando) ilham vermeyi amaçlayan bir şirket olarak, Komori'de müşterilerimizi sürekli dinliyoruz ve iş ortamındaki değişiklikleri karşılamak için dünyanın baskı şirketlerinin ihtiyaç duyacağı yenilikçi teknolojileri ve hizmetleri geliştirmeye ve tedarik etmeye çalışıyoruz. Biz tüm dünyada müşterilere ilham vermeye kararlıyız. 2021'de devam eden destek ve teşvik için teşekkür ederiz. ■

## MBO başarılı bir 2020 geçirdi

Hepimiz geride zor bir 2020 bıraktık. Ve bu sadece, temas kısıtlamaları ve maskelerden kısa süreli iş ve ev ofislerine kadar hem kişisel hem de profesyonel yaşamlarımızda mücadele etmek zorunda olduğumuz korona ile ilgili zorlukları ifade etmiyor.

MBO Group için 2020, diğer yönlerden de özel bir yıl oldu. KOMORI Corporation'a yapılan satın alma bir sonucu olarak, MBO artık orta ölçekli bir Alman şirketi değil, bir Japon grubuna ait. Devralma sorunsuz geçti ve tüm taraflar iş birliğine gitti. Satın alma yoluyla KOMORI, ürün portföyünü baskı sonrası süreçlerini içerecek şekilde genişletti ve MBO, özellikle Asya'da satışlar açısından çok iyi konumlanmış güçlü bir ana şirket kazandı ve satışlarını oraya taşıyacak.

Şirketin açıklamasına göre tüm zorluklara rağmen MBO Oppenweiler sitesi için güzel bir yıldır. Yeni makine satışları, kabaca bir önceki yıla eşitti. Yedek parça bölümü kısa süre önce satışların artmasına önemli katkı sağlaması beklenen bir çevrim içi mağaza sunmaya başladı.

MBO, ürün düzeyinde bu yıl yeni Vacujet besleyici kafasını ve yeni A80 istifi piyasaya sürdü. A80'in entegre işletim konsepti ve bu yılın başlarında piyasaya sürülecek yeni otopilot ile MBO, müşterilerine her zamankinden daha kapsamlı otomasyon seçenekleri sunuyor. CoBo istifi bu yıl ilk doğum gününü kutladı ve pazardaki talep hâlâ güçlü. İş birliği robot, ek yazılım ve donanım geliştirmesinden geçmiş ve şimdi, örneğin, farklı boyutlarda üç makas ve daha geniş bir yelpazede farklı indirme modelleri içeriyor.

Pazarlama düzeyinde, MBO geçen yıl faaliyetleri birkaç kez yeniden planlamak zorunda kaldı. Yapılması gereken drupa fuarı için hazırlıklar, koronavirüs nedeniyle durdurulmak zorunda kaldı. Alternatif olarak, 2020 Kasım ayında ortağımız Hohner'ın Tuttlingen'deki yerinde bir open house planlandı. Bu proje de koronavirüs gelişmelerinden dolayı hızla terk edildi. Bunun yerine, çok kısa bir süre içinde sanal bir çevrim içi sergi standı kuruldu ve Postpress Alliance ortakları Baumann Maschinenbau Solms, Bograma, H+H, Hohner Maschinenbau,



MBO Postpress Solutions, Perfecta ve Wohlenberg'in bireysel showroomlarında sanal canlı demolarla desteklendi. Kasım ayının sonundaki etkinlik sektör tarafından iyi karşılandı. Etkinlikte 185 canlı demo gerçekleşti. Sanal platform yaklaşık 1.000 ziyaretçi kaydetti. Platform gelecekte kullanımda kalacak ve altı ortak şirketin tümü için sanal bir showroom olarak genişletilecek. Ayrıca bu yıl MBO, bayilerin ve son müşterilerin makinelerinde eğitim videolarını izleyebilecekleri bir e-öğrenme platformu oluşturdu.

Temas ve seyahat kısıtlamalarının ne kadar süreceğini ve ekonomi üzerinde ne gibi etkileri olacağını kimse söyleyemez. Bundan bağımsız olarak, MBO, hem ürün hem de yazılım düzeyinde, gelecek için son derece alakalı konular olan otomasyon ve Endüstri 4.0 üzerinde çalışmaya devam edecek. Çevrim içi faaliyetler de artırılıyor. Bunlar arasında çevrim içi mağazanın genişletilmesi, e-öğrenme platformu ve Postpress Alliance'in sanal ticaret fuarı standı yer alıyor. Diğer yeni çevrim içi teklifler de eklenecek. ■





# PRO SupremeX'te yeni yedi renk Rapida 105 e-ticareti destekliyor

Ambalaj ve özel ürünler segmenti, yeni baskı makinesiyle %40 daha fazla verimlilik elde ediyor ve pandemi perakendecileri çevrim içi satışlara zorlarken hızlı büyümeye devam ediyor.



(Soldan sağa) SupremeX'te Yanick Dumais ve Jacques Michaud, firmanın yeni tam otomatik yedi renkli Koenig & Bauer Rapida 105 PRO'nun yanında

Geçtiğimiz yıl, Kuzey Amerika pazarına ticari zarf etiketleri ve ambalajları üreten Kanada, Montreal merkezli SupremeX, yeni tam otomatik, UV donanımlı 41inç, yedi renkli Koenig & Bauer Rapida 105 PRO'nun hızına ve ekstra kapasitesine büyük ölçüde güveniyordu. Salgın sırasında e-ticarete dahil olan ticari müşterilerinden gelen talep hızla artarken, SupremeX bu ürünleri teslim etmek için ambalaj malzemelerine olan talepte keskin bir artış gördü. SupremeX Başkan ve CEO'su Stewart Emerson, "Organik büyüme, öncelikle son birkaç aydır geliştirmekte olduğumuz yeni e-ticaret ambalaj müşteri ilişkilerinden geldi" diyor ve şöyle devam ediyor: "2020'deki ana büyüme itici gücümüz Ambalaj ve Özel Ürünler segmentimizdir. Büyüme, öncelikle geliştirdiğimiz ve beslediğimiz yeni abonelik tabanlı e-ticaret ambalajı müşteri ilişkilerinden geldi."

## Verimlilik ve iş hacmini artırıyor

SupremeX Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Islem Yezza, "Yeni Rapida 105 PRO ürünümüze sahip olmak bize %40 ekstra verimlilik ve iş hacmi sağladı ve bu siparişleri teslim etmemize yardımcı oldu" diyor ve ekliyor: "Yeni makinemizle her ay üretimimizi katlanarak artırdık; büyüyen bir şirketiz."

Yezza, SupremeX'in gıda ve kozmetik endüstrisi müşterilerinin çoğu için kullandığı N-dalga oluklu kartonun beş kat daha fazla kullanıldığını söylüyor. Firma, yeni Rapida 105 PRO'da N-dalga baskısını en az 500 bin tabakaya genişletmeyi başarmış ve her ay yarım milyon tabaka N-dalga üretmiş.

## E-ticaret ambalaj talebi artıyor

Yezza, pandeminin kalıcı bir değişimle sonuçlandığını ve e-ticaret talebinin güçlendiğini ve SupremeX'in işi için önemli bir itici güç olmaya devam edeceğini söylüyor. Firma, hızla büyüyen karton kutu pazarında rekabet gücünü ve büyümesini hızlandıran Koenig & Bauer Rapida 105 PRO gibi ekipman yatırımlarıyla ambalaj platformunu büyütme devam ediyor.

Emerson; "Rapida 105 PRO, kurulduğundan beri büyümemize katkıda bulundu ve yeteneklerimizi, kalitemizi, rekabet gücümüzü artırdı ve çok ihtiyaç duyulan kapasiteyi ekledi. Bu öngörüle-meyen salgın sırasında tam da ihtiyacımız olan şey olduğu ortaya çıktı ve türünün en iyisi olan birinci sınıf bir baskı makinesi olarak faaliyet gösterdi" diye ekliyor.■

## interpack 2023 için tarih belirlendi

Bileşenler (Components) bir kez daha yan yana tutulacak.

Bir sonraki interpack 04 - 10 Mayıs 2023 tarihleri arasında Düsseldorf Ticaret Fuarı Merkezi'nde gerçekleşecek. Messe Düsseldorf, ortakları ve komiteleri ile anlaşarak bu tarihi belirlediğini duyurdu. Ambalaj ve ilgili sektörlerden şirketler, katılımı düşündükleri takdirde Mart sonu / Nisan başı itibarıyla [www.interpack.com](http://www.interpack.com) adresinden çevrim içi olarak kaydolabilecekler. Pandemi nedeniyle iptal edilen interpack 2021 için onaylanan katılımcılar, 2023 için stant pozisyonlarını şimdiden rezerve edebildiler.

Ambalaj ve işleme endüstrisi için tedarikçi sektörüne yönelik bileşenler interpack ile paralel olarak yer alacak. [www.packaging-components.com](http://www.packaging-components.com) adresini ziyaret ederek, interpack ile aynı süre içinde bileşenler için kayıt yaptırabiliyor. [www.interpack.com](http://www.interpack.com) ve [www.packaging-components.com](http://www.packaging-components.com), her iki ticaret fuarının bir sonraki tekrarına kadar düzenli olarak endüstri trendleri ve yenilikler hakkında bilgi sağlayacak. Yaklaşan interpack ve bileşenlerin 2023 çevrim içi varlığı da yapılandırılıyor ve genişletiliyor.■



## Dünyanın ilk Müller Martini Prinova tel dikiş makinesi Rapidocolor Printing'de

Şubat ayında Muller Martini'den yeni bir Prinova tel dikiş makinesinin dünyada ilk kez devreye alınmasının ardından, Bükreş'teki Rapidocolor Printing, teknik kılavuzlar için Romanya pazar lideri olmayı hedefliyor.

Dünyanın ilk Müller Martini Prinova tel dikiş makinesinin kurulduğu Rapidocolor Printing yöneticisi Horia Pufan, "Tel dikişi bizim ana işimiz ve gelecek için en önemli stratejik odağımız" diyor. Bu nedenle, 1999 yılında kurulan ve 60 kişiyi istihdam eden tam hizmet şirketi, uzun yıllardır üretimde olan bir Muller Martini 1509 tel dikiş makinesinin yerini almak için yeni bir Prinova'yı tercih etmiş. Düşük tirajlı işler için çok yönlü bir araç olan Prinova, aynı zamanda orta tirajlara da uygun.

Horia Pufan, 9.000 döngülü makinenin bu sonbaharda neden altı düz istif besleyici (maksimum 14 istasyona genişletme seçeneği ile), katlama besleyici ve manuel besleyici çift istasyonuyla son beş yılın en önemli şirket yatırımı için seçildiğini şöyle açıklıyor: "Ana müşterilerimiz için siparişleri zamanında üretmek ve Prinova ile oyunumuzu kazanmak istiyoruz!"

Rapidocolor Printing, yüksek güvenilirliği ve performansına ek olarak, tel dikiş kapasitesini üç katına çıkardı ve böylece daha geniş bir müşteri tabanı bekliyor. Kompakt tasarım, yeni, inovatif

tek besleyicileriyle de Prinova lehine. Bunun nedeni, önceki modele göre önemli ölçüde daha az alan gerektirmesi. Horia Pufan, "İşletmemiz için bu önemli bir kriter, çünkü şehir merkezinin tam ortasında ve alan çok önemli" diyor.

Bunu Rapidocolor Printing'in son derece heterojen bir spektruma sahip olduğu gerçeğiyle bir arada düşünün. Baskı çalışmaları, iş başına 50 ila 200 bin kopya arasında değişir. Bu nedenle, özellikle kısa tirajlar için mümkün olan en hızlı değiştirme gerekli ve yeni Prinova bunu garanti ediyor. Teknik kılavuzlarda uzmanlaşan Rapidocolor Printing, Horia Pufan'a göre bu segmentte net bir hedefe sahip: "Önümüzdeki iki yıl içinde Romanya'da pazar lideri olmak istiyoruz" diyor Pufan.

Kullanım kılavuzlarına ek olarak, Bükreş şirketi ayrıca kataloglar, broşürler ve dergiler de üretiyor. En eski müşteri aynı zamanda ülkede en çok bilinenlerden biri: Romanya'nın grafik sanatları endüstrisi ve görsel iletişim için önde gelen ticaret dergisi "Afaceri Poligrafice".■



Horia Pufan (Rapidocolor Printing): "Tel dikiş bizim ana işimiz ve gelecek için en önemli stratejik odağımız."



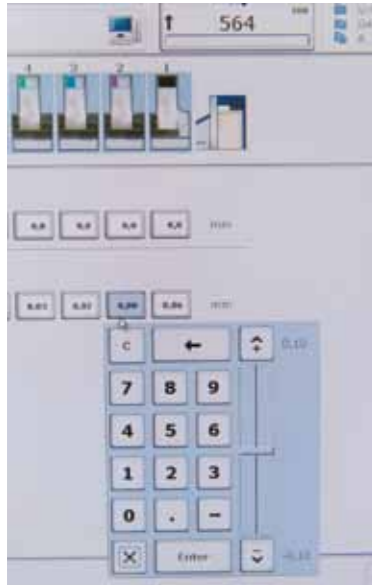


Bir hatta üç Rapida 106 baskı makinesi: Druckerei Rindt'in matbaasına bir bakış



## Vardiyada 350'den fazla kalıp değişimi

Druckerei Rindt, sekiz renk, perfetörlü Rapida 106 ile başarıya açık.



Druckerei Rindt'in sekiz renkli Rapida 106'sını, Fulda'daki matbaasında 4 +4 üretim için ek bir sıralı lak ve çevirme ünitesi ile ilk kez çalıştırmışından bu yana bir yıl geçti. Ve bu, Parzeller medya grubunun bir üyesi olan bu Alman matbaasının, çevirme ve sonlandırmayı birleştirmek için donatılmış bir Rapida baskı makinesini ikinci kez tecrübesiydi. Çeşitli konfigürasyonlardaki Koenig & Bauer baskı makineleri, 16 yılı aşkın süredir şirketin tesislerinin omurgasını oluşturuyor. Bugüne kadar, üçü şirketin üç vardiyalı çalışmada kullandığı yedi baskı makinesi satın aldılar.

Sekiz renk baskı makinesi, Druckerei Rindt'in ticari faaliyetlerini

Çevirme ünitesi (perfektör) ve ek lak ünitesi ile sekiz renk Rapida 106 artık şirketin ticari işlerinin çoğunu gerçekleştiriyor

genişletmeye devam etmesine olanak vererek, yalnızca doğrudan baskı işlemlerinde karşılaşılan artan fiyat baskısına tepki vermesine yardımcı oluyor. Günümüzde çoğu ticari ürün perfetörlü baskı makinesinde tek geçişte basılıyor ve hatta

gerekirse aynı işlemin bir parçası olarak lak uygulanabiliyor. Öte yandan, şirketin iki düz baskı makinesi ambalaj baskısı için optimize edildi. Bu, her ürün için ideal ve karlı bir üretim yolu olduğu anlamına geliyor.

### Yüksek gerçek net çıktı oranına sahip katma değerli matbaa

Druckerei Rindt'teki üretim her şeyden önce çeşitlilik ile karakterize edildiğinden, bu esneklik seviyesi de gerekli görülüyor. Şirket, baskı müşterilerinin önde gelenleri ile çalışıyor. Buna bir dizi DAX şirketi, finansal hizmet sağlayıcısı, ilaç endüstrisindeki büyük oyuncular, otomotiv sektörü, lojistik, yiyecek ve içecek endüstrisi, sağlık hizmetleri, medya hizmetleri ve turizmin yanı sıra yayınevleri, sigorta şirketleri ve acenteleri dahil. Tipik ticari işlere ek olarak, ürün yelpazesi ayrıca ambalaj, her türlü kaplama yüzeyine sahip baskı ürünleri ve şirketin uzmanlaştığı bir dizi özellikle karmaşık ürünlere kadar uzanıyor.

Genel müdür Sebastian Jerabeck şirketi "katma değerli bir matbaa" olarak tanımlıyor ve bunu

şöyle açıklıyor: "Başkalarının altından kalkamadıkları işlerin üstesinden gelmekten mutluluk duyuyoruz. Aynı zamanda, olağanüstü yüksek gerçek net çıktı oranının avantajlarından da yararlanıyoruz, çünkü kendi grubumuza ek olarak şirket grubumuzun diğer alanlarından geniş bir üretim ekipmanı yelpazesine erişebiliyoruz." Bu, bir tabaka beslemeli baskı atölyesi tarafından sunulan tipik hizmetlerin tam kapsamlı bir medya grubunun hizmetleriyle desteklenmesini sağlıyor: bu, reklam ajansı hizmetlerinden, uygulama geliştirmeden ve ürün dağıtımından, hem kurutmalı hem de kurutmasız varyantlarında web ofset baskıya ve baskı sonrası ve dağıtıma uzanıyor. Ambalaj da mümkün.

### Memnun Rapida kullanıcıları

Şirketin Rapida tabaka beslemeli ofset teknolojisini defalarca seçmesinin çok iyi bir nedeni var. Sebastian Jerabeck, "Bir yandan ticari baskı muazzam bir maliyet baskısıyla karşı karşıya" diyor ve şöyle devam ediyor: "Bununla birlikte, aynı zamanda, baskı makineleri yüksek bir yatırım harcamasıyla ilişkilendiriliyor." Bu durumda sorunsuz çalışan ve yüksek verim ve maksimum otomasyon ile üretimi kolaylaştıran ekipmana yatırım yapılması önemli. Fulda'daki uzmanlar için Rapida teknolojisi burada "her şeyin ölçüsüdür." Baskı kalitesi olağanüstü ve teknolojinin kendisi son derece güvenilir. Druckerei Rindt uzmanları için aynı derecede belirleyici olan şey, teknolojiye bir baskı serisinden diğerine yapılan tutarlı yükseltmeler.

Druckerei Rindt için kritik olan teknik özelliklerden biri, tüm tabaka üzerinde hassas kaydı (registration) garantilemek için bir konsol işlevi olarak (doğrudan kalıp silindiri tahriki ile teknik olarak uygulanabilir hale getirilen) kâğıt gerilme telafisi idi. Faydaları özellikle uzun grenli tabakalarda belirgin.

İş değişim sürelerine de benzer bir önem veriliyor. Sebastian Jerabeck, "Baskı hazırlık inanılmaz derecede hızlı" diyor ve ekliyor: "Vardiya başına 350'den fazla kalıp değişimi bizim için günlük gerçek. Operatörlerimiz için bu, sürekli ileriyi düşünmek anlamına geliyor." Yine de Druckerei Rindt, tabaka ofset baskı



Sebastian Jerabeck, sekiz renk Rapida 106'nın verimliliğinden çok memnun: "Vardiya başına 200'den fazla kalıp değişimi günlük gerçektir."

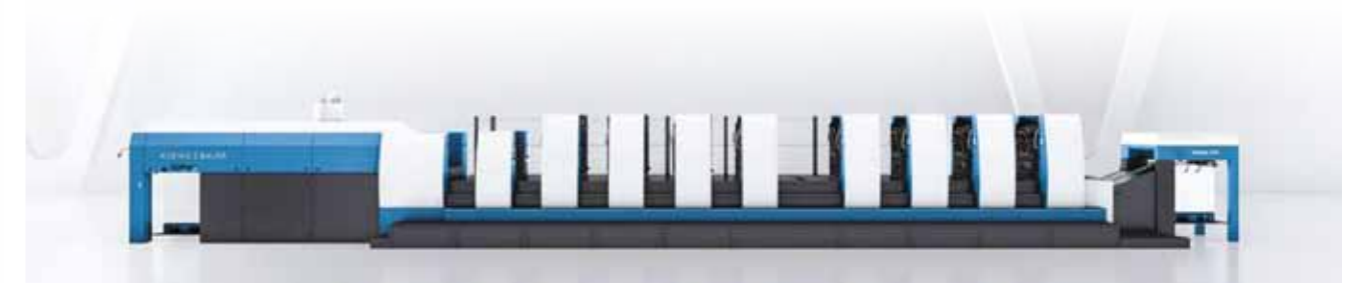
makinelerinin tüm potansiyelinden yararlanarak üretimi saatte 18 bin ve 20 bin tabakaya kadar çıkarıyor.

### Tabaka beslemeli baskıda büyüme

Druckerei Rindt, her yıl büyümeye devam eden tabaka beslemeli matbaalardan biri. 2020, salgın nedeniyle nadir bir istisnayı.

Beş stajyer de dahil olmak üzere 75 çalışan, kendi iş yerlerini, değer yaratma faaliyetlerinde optimum konsantrasyona izin veren sistematik bir yaklaşım olan 5S metodolojisi olarak bilinen yönetime göre düzenliyor. Bu, bireysel çalışanlar için stres faktörlerini azaltıyor ve ayrıca üretkenliği artırıyor. Herhangi bir dalgalanmanın olmaması ve herkesin aynı yönde hareket etmesi, sağlıklı bir çalışma ortamı için yeterli kanıt sağlıyor. Sebastian Jerabeck, salgın sona erdiğinde daha fazla büyümeye döneceğinden emin ve halihazırda süreç otomasyonu için daha iddialı planları var. ■

Rapida 106'nın öne çıkan özelliklerinden biri, bir düğmeye basarak kâğıt uzama telafisi.







# RMGT, GEW ile UV LED iş ortaklığını duyurdu

RYOBI MHI Graphic Technology Ltd. (RMGT), GEW'ün LeoLED sisteminin, yeni tabaka beslemeli ofset makineleri için fabrikada takılan UV kürlleme çözümü olarak hemen yürürlüğe girdiğini duyurdu.



Katsushi Hirokawa,  
Başkan,  
Ryobi MHI Graphic  
Technology Ltd.

Robert Rae,  
Genel Müdür - Satış,  
GEW (EC) Limited

RMGT'nin duyurusu, GEW'ün tüm uygulamalarda UV kürlleme sistemleri için önde gelen global tedarikçi konumunu teyit ediyor

RMGT, UV LED teknolojisine öncülük etti ve 2008'de drupa'da tabaka beslemeli baskı için ilk LED kürlleme sistemini tanıttı. Bu orijinal yenilik, baskı endüstrisi için yavaş bir devrimi başlattı ve şimdi giderek artan bir hız kazanıyor.

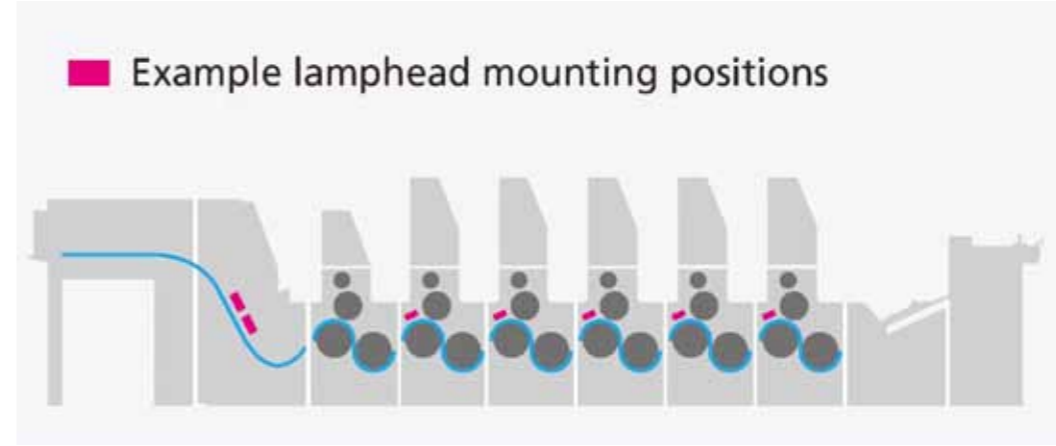
Sürekli teknoloji geliştirme arayışında ve tüm büyük UV LED üreticilerinin aylarca süren değerlendirmelerinden sonra RMGT, yeni çözümü olarak yüksek performanslı GEW ürününü resmen kabul etti.

RMGT Başkanı Katsushi Hirokawa, kararla ilgili şu açıklamayı yapıyor: "RMGT, müşterilerle,

çevresel aygıt üreticileriyle ve sektörde yer alan tüm diğerleriyle güven ilişkisi kurmaya kararlı. Teknolojileri geliştirmek ve mükemmelleştirmek ve baskı dünyasına yenilikçi yeni ürünler getirmek için ortaklarımızla sürekli olarak çalışıyoruz. Bu kurumsal felsefeden esinlenerek, LED UV'ye öncülük ettik ve gelecekteki UV kürlleme ortağımız hakkında sağlam bir yargıya varmamızı sağlayan, bu teknolojiye ilişkin derin deneyimimiz ve bilgimizdir."

Bu yeni ortaklığın temelleri, GEW'ün tabaka ofset pazarına girmesinin ardından 2018 yılında

GEW LeoLED Modüler Lamba Dizisi (MLA) sisteminin tipik konfigürasyonu, RHINO Güç Kaynağı Ünitesi, Chiller Ünitesi ve HMI Dokunmatik Ekran ile tamamlanmış



GEW Modüler Lamp Array (MLA), baskı makinesindeki LED montaj konumlarının özelleştirilebilir bir düzenlemesi.

atıldı. GEW, etiket ve dar web arenasında yerleşik, küresel hakimiyeti ile tanınıyor. Bu sektörde 30 yıldan beri kazanılan uzmanlık ve tüm büyük makine üreticilerini destekleyen deneyim, ofset işine genişlemek için güçlü bir temel oluşturdu. GEW'in tabaka beslemeli uygulamalara mükemmel şekilde uyum sağlayan kompakt, yüksek performanslı LeoLED UV kürlleme sisteminin 2019 tanıtımı, RMGT'nin dağıtım açısından dikkat çekti ve bu, 2020'nin başlarında şirketin Hiroşima'daki genel merkezinde ilk test kurulumunun yolunu açtı. LeoLED sistem çeşitli baskılarda, birden çok konfigürasyonda kapsamlı bir şekilde test edildi ve sonuçlar mevcut tüm performans kriterlerini aştı.

GEW Satış Genel Müdürü Robert Rae şu yorumu yapıyor: "Bu duyuru, GEW'nin UV LED kürlleme sistemleri için küresel olarak lider tedarikçi olduğunu doğruluyor. En yeni LeoLED sistemimiz çok yüksek bir güç sunuyor ve tüm pazarlar ve uygulamalar için tek bir biçimde kullanılıyor. Bu, yüksek hacimlerde üretildiği ve oldukça rekabetçi bir maliyetle olağanüstü güvenilirlik sağladığı anlamına geliyor. Tabaka beslemeli bir ortamda, GEW'nin Modüler Lamba Dizisi (Modüler Lamp Array - MLA), herhangi bir sayıda lambanın konumlandırılmasına ve baskı makinesinin herhangi bir yerine hızla taşınmasına olanak tanıyor. Bu, aynı LeoLED ürününün düşük, orta ve yüksek performanslı uygulamalar için kullanılabilmesi, ancak uygulamaya ve hız gereksinimlerine bağlı olarak (her zaman performansı garanti eden) tek, çift veya üçlü MLA konfigürasyonunda düzenlenebileceği anlamına geliyor. RMGT'ye hem nihai güvenilirlik hem de çok çeşitli baskı makinelerinde konfigürasyon esnekliği için hitap eden bu konsepttir."

RMGT yeni bir UV ortağı seçerken güvenilirliğe önem vermiş. GEW'e özgü bir IoT uzaktan izleme sistemi, tüm çalışma koşullarını canlı olarak ve sistemin tam hizmet geçmişi için rapor ediyor. Servis destek uzmanları, tolerans dışı parametreleri kolayca algılayıp düzeltebiliyor ve dünyanın

herhangi bir yerine uzaktan güncellemeler göndererek sektördeki en hızlı ve en hassas servis yanıtını garanti ediyor.

Sistem yapılandırılmalarını kolayca uyarlayabilme yeteneği, RMGT için önemli bir husus. GEW Tabaka Beslemeli Uluslararası Satış Müdürü Gary Doman, şirketin çözümünü şöyle açıklıyor: "Birden fazla lamba daha karmaşık uygulamalarda bir gereklilik ve lambaları baskı makinesinde hareket ettirebilmek çeşitli işlemler için büyük bir avantaj. GEW lambaları bu akılda tutularak tasarlanmıştır ve kullanıcılar lambaları çıkıştan herhangi bir ara konuma ve tekrar geri kolayca taşıyabilir. Lak uygulamaları ve diğer daha zorlu uygulamalar için "Modüler Lamba Dizisi" kullanılıyor ve tam olarak ihtiyaç duyulduğu yerde ve zamanda daha fazla güç sunuyor."

Robert Rae yeni ortaklığı şöyle özetliyor: "GEW, RMGT'nin yeni UV LED ortağı olarak seçilmekten gurur duyuyor. Güvenilir, yüksek performanslı ürünler üretme konusunda uzun bir geçmişe sahibiz ve hızlı, güler yüzlü ve esnek iş anlayışımız, müşterilerimizin uzun yıllar bize sadık kalmasını sağlamıştır. RMGT gibi prestijli, saygın bir şirketle bu geleneği sürdürmeyi ve müşterilerine hizmet etmeyi içtenlikle umuyoruz." ■

GEW LeoLED UV Lamphead, kompakt 40 x 100 mm profil ile su soğutmalı ve herhangi bir tabaka beslemeli baskı makinesine sorunsuz bir şekilde entegre edilecek şekilde özelleştirilebiliyor







# Fujifilm Acuity B1 ile yüksek hız ve düşük işletme maliyeti

Verhoef (Hollanda) firmasının Beyaz Mürekkep opsiyonlu Acuity B1'e yaptığı yatırım, güvenilir yüksek kaliteli çıktı ve olumlu bir yatırım getirisini sağlamış.



Hollanda ve Belçika'da çeşitli şubeleri ile, Verhoef 60 yılı aşkın bir geçmişe uzanan gururlu bir mirasa sahip. Eindhoven'ın hemen güneybatısındaki Veldhoven'de bulunan şirket, Hollanda, Almanya, Belçika ve Fransa'daki müşterilerine yüksek kaliteli ve dayanıklı ürünler tedarik ediyor.

Verhoef, ahşap ve plastik de dahil olmak üzere çeşitli yüzeylerde hem de yüksek kalitede baskı sunmakla hem de siparişleri hızlı yerine getirmesiyle övünüyor. Şirket, hem üretim kalitesini hem de hızını daha da artırmak için 2019'un başlarında Fujifilm'den bir Acuity B1'e yatırım yapmış.

**“Daha hızlı ve bakım gideri daha az bir makineye ihtiyacımız vardı”**

Serigraf ve dijital baskı teknolojilerinin bir karışımını kullanan Verhoef'in uzmanlık karışımı yenilikçi fikirlerin yaratılmasına olanak sağlıyor. Şirket sahibi Jan Verhoef, “Çalışma yöntemimiz pratik, yaratıcı ve uygun maliyetli olmak” diyor ve şöyle devam ediyor: “Çalıştığımız her alanda bu ilkelerin arkasındayız. Modüler sistemler,

etiketler, afişler, pencere süslemeleri, tabelalar, vinil, yer çıkartmaları ve fayans gibi ürünler üretiyoruz – her ürün çok önemli ve bunu en yüksek özelliklere ve en uygun zamanda sunmaya çalışıyoruz.

Acuity B1'e yatırıma giden yıllarda başka bir dijital yazıcıımız vardı ancak üretim açısından daha hızlı ve bakım gideri daha az olan bir makineye ihtiyacımız olduğunu gördük. Acuity B1'i ilk kez bir fuarda gördük ve yeteneklerinden, özellikle tam otomatik baskı yönünden hemen etkilendik. Fujifilm'den bir Inca Digital Onset X1'e zaten sahiptik (ve hâlâ sahibiz) ve bu makineden kaliteli çıktı ve güvenilirliği gördükten sonra, Fujifilm ile ortaklık kurmanın yine mantıklı olduğunu biliyorduk.

**Kaliteli hızlı üretim, beyaz mürekkep seçeneği**

Acuity B1'den çok etkilendik. Üretimimiz hızlanırken, kalite de göze çarpıyor. Beyaz mürekkep seçeneği, özellikle şeffaf malzemeler üzerinde gerçekten öne çıkan canlı işler üretmemizi sağlıyor. Beyaz mürekkep baskı kafaları çok istikrarlı ve yatırımımızdan iki yıl sonra, hiçbir sorunla karşılaşmadık.”

Verhoef, kendisinin ve meslektaşlarının makinenin otomatik çalışmasından ne kadar etkilendiklerine de dikkat çekerek, “Operatör yazıcıyı çalıştıracak ve daha sonra üretim çalışması, çalışanlarımızın diğer görevlere odaklanmasına izin vererek hiçbir müdahale gerektirmeyecek. Genel olarak, maliyet tasarrufu ile yardımcı oldu ve müşterilerimizin talepleri göz önüne alındığında gerekli olan üretim süreleri kısaldı. Fujifilm ve Inca ile çalışmak bir kez daha bir zevk oldu.”

Fujifilm Sericol Genel Müdürü Jaap van Duren şunları söylüyor: “Verhoef her zaman yüksek kaliteli işlerini uygun maliyetli bir şekilde sunma ilkelerinin arkasında durdu ve Acuity B1'in bu söze nasıl yardım ettiğini görmekten mutluluk duyuyoruz. Başlangıçta X1'in güvenilirliğinden ve kalitesinden yararlanan şirket, Acuity B1 ile aynı başarıyı görüyor. Onlarla çalışmaya devam etmeyi ve müşterilerine sundukları hizmeti daha da geliştirmelerine yardımcı olmayı dört gözle bekliyoruz.” ■



İngiltere'nin ilk Highcon Beam 2'si üretimi arttırdı

## Highcon Beam 2 dijital kesim ve katlama çözümü İngiltere'de

'1851'den beri kıpır kıpır (Restless since 1851)' sloganıyla, İngiltere Mansfield'deki Linney'nin Birleşik Krallık'taki ilk Highcon® Beam 2 dijital kesim ve katlama makinesini kurması, personeli eğitmesi ve tüm şirketler için son derece zorlu bir yılda bile üretimi artırması şaşırtıcı değil.

COVID-19, bugünlerde her şeyin yapıma şeklini önemli ölçüde değiştirdi ve Linney'in yerinde duramayan hali, Highcon'un çevik üretim vaadiyle mükemmel bir şekilde uyumlu hale geldi.

Highcon Beam 2 dijital kesim ve katlama çözümü, ambalaj ve perakende teşhir uygulamalarında hizmetlerini genişleten karton kutu baskı sonrası işlemleri ve baskı hizmeti sağlayıcılarının karşılaştığı zorluklara sağlam bir çözüm olarak geliştirilmiş. Highcon çözümleri tamamen çeviklik ve sürdürülebilirlik ile ilgili. Yeni yatırım, pahalı ve yavaş geleneksel kalıp hazırlama ve ayar sürecinin, gelişmiş yanıt verme, tasarım esnekliği ve çok çeşitli uygulamaları şirket içinde gerçekleştirebileceği sağlayan bir dijital teknoloji ile değiştirilmesini sağlıyor.

**Firma küresel güzellik ve sağlık endüstrisine hizmet veriyor**

Şirketin İcra Direktörü Charles Linney şunları söylüyor: “Linney, Highcon Beam 2 ile Birleşik Krallık'ta ilk olmaktan gurur duyuyor. Güzellik ve sağlık endüstrisindeki bazı küresel markalar da dahil olmak üzere müşterilerimiz için pazar hızını artıracak ve onlara rakiplerine göre bir avantaj sağlayacak üretim geliştirmelerini sağlamanın ve tanımlamanın yollarını sürekli olarak arıyoruz.

Yatırım stratejimiz, daha fazla üretim ve kalite kontrolü sağlamak için daha fazla kaynak sağlamakla ilgili ve Beam 2, geleneksel bir analog cihazdan yaklaşık üç kat daha üretken. Hazırlık oluşturma zamanı artık günler yerine dakikalara indirildi! Highcon ekibi makineyi kurdu, operatörleri eğitti ve günler boyunca ekibimize rehberlik ederek tutarlı yüksek kaliteli üretim ve zaman tasarrufu sağladı. Makine performansı ve onların danışma yaklaşımı son derece profesyonel ve etkili. Tüm ekibimiz, her gün en iyi markalara hediye ve ambalaj malzemelerinin yanı sıra yüksek kaliteli raf üstü teşhir ürünleri sunmamızı sağlayan yeni yeteneklerimizle gurur duyuyor.”

**“Tasarım personelinin olumlu tepkilerin den memnun kaldık”**

Highcon Başkan Yardımcısı ve EMEA Genel Müdürü Jens Henrik Osmundsen, “Linney'in teknolojisini benimseme hızından çok etkilendik” diyor ve ekliyor: “Üç vardiya çalışan Linney, sağlık, güzellik ve kozmetik alanındaki en üst düzey müşterileri için raf üstü teşhir tepepleri ve hediye pazarı için kişiselleştirilmiş ambalajlar da dahil olmak üzere çok sayıda iş üretiyor. Tasarım personelinin ve operatörlerinden aldığımız olumlu tepkilerden de memnun kaldık.” ■





## Yeni mürekkep serisi, LED teknolojisinin avantajlarını ortaya çıkarıyor

Baskı mürekkebi üreticisi Zeller + Gmelin GmbH & Co. KG, sürekli büyüyen LED UV uygulamaları pazarı için baskı mürekkepleri yelpazesini yeniden genişletti.

Zeller + Gmelin'in Uvalux® LED U540 adı verilen yeni LED ofset mürekkep serisi, ticari işler, postalar veya formlar gibi kâğıt ve karton baskı ürünlerinin yanı sıra gıda dışı segmentteki etiketler ve ambalajlar için tasarlanmıştır. Gıda sektöründe kullanım için, radyasyonla kürlenmiş baskı mürekkepleri ve lakları uzmanı, ürün yelpazesinde düşük migrasyonlu bir ürün olarak Uvalux® FCM LED U581 serisine sahip. Bu ürün geçen yıl piyasaya sürülmüştü.

LED lambalar yalnızca belirli bir dalga boyu aralığında ışın yayıyor ve baskı mürekkeplerinin formülasyonunun buna göre ayarlanması gerekiyor. Bahsedilen iki mürekkep serisi, özellikle yaygın 385 nm ve 395 nm dalga boylarına sahip LED uygulamaları için tasarlanmıştır. LED teknolojisinin belirli bir dalga boyu aralığında çalışması ekonomik ve ekolojik avantajlar oluşturuyor. LED sistemlerinin verimliliği son yıllarda gözle görülür şekilde optimize edildiğinden, teknoloji matbaalar için giderek daha önemli hale geliyor. LED sistemleri geleneksel UV sistemlerine benzer kürlenme performansları elde ediyorlar. Uvalux® LED U540 mürekkep serisi yüksek bir reaktiviteye sahip olduğundan, güvenli ve hızlı kürlenme için bir LED ünitesi yeterli. Daha sonra, anında başka işlemler mümkün.

LED UV teknolojisi bir dizi avantaj sunuyor. Bu, önemli bir güç kaybı olmaksızın düşük enerji tüketimini ve LED spot ışıklarının uzun hizmet ömrünü içeriyor. Lambanın izlenmesi de

Ticari ve gıda dışı ambalaj baskılarında LED UV uygulaması için Zeller + Gmelin'den yeni mürekkep serisi (Foto: Zeller + Gmelin)

artık gerekli olmadığından ve reflektörlerin temizlenmesi artık gerekmediğinden, LED teknolojisi ile bakım aralıkları otomatik olarak uzatılıyor. LED sistemleri ısınma aşaması gerektirmez ve açıldıktan hemen sonra kullanıma hazırdır. Bu nedenle, sürelerin saatli olması mümkündür. LED üniteleri ayrıca belirli alanlara ihtiyaç duyulmadığında kısmen anahtarlanacak şekilde tasarlanmıştır.

LED UV teknolojisi ile baskı yaparken, alt tabakaya çok daha az ısı girişi oluyor, böylece sıcaklığa duyarlı baskı altı tabakalar da işlenebiliyor. Ayrıca ekolojik avantajları arasında LED ünitelerinin cıvasız teknoloji olması ve kullanımlarının makinelerde ozon oluşumuna neden olmaması yer alıyor. Bu, ilgili bir ekstraksiyon sisteminin kurulmasını gereksiz kılıyor.

Çeşitli avantajlar açısından Zeller + Gmelin, LED ofset baskıyı hem tabaka beslemeli hem de web ofset baskıda ticari baskı segmentinde önemli bir büyüme pazarı olarak görüyor. Uvalux® LED U540 mürekkep serisi, özellikle bu uygulamalar için geliştirilmiştir. Birkaç baskı makinesi ve UV sistemi tedarikçisi, son aylarda mürekkeplerle kapsamlı baskı testleri gerçekleştirmiş ve bunların genel olarak çok iyi özelliklere sahip olduğunu görmüş. İyi dengelenmiş mürekkep - su dengesi ve optimize edilmiş akış özelliklerinin altı çiziliyor. Her ikisi de baskı makinesinde istikrarlı üretim sağlıyor. Optimal olarak ayarlanmış pigmentasyon, bir yandan parlak ve ayrıntılı baskı

sonuçları sağlayan ve diğer yandan baskı mürekkebi tüketiminde verimi artıran yüksek renk kuvveti sunuyor. Aynı zamanda, Eislingen merkezli şirketin geliştirme departmanı da mürekkep serisini özellikle yüksek makine hızları için tasarlamış. Pratik testlerde, saatte 18 bin tabakaya varan çıktılarda bile kararlı ofset baskı kaydedilmiş.

Yeni mürekkep serisi, çeşitli kâğıt ve karton kalitelerine çok iyi yapışma sağlıyor. Yüksek parlaklığa ek olarak, mürekkep tabakası da iyi bir esnekliğe sahip. Yüzey özellikleri, yüksek çizilme ve aşınma direnci ve tüm genel işlemlerle iyi bir üst baskı yapılabirlik ile tamamlanıyor.

Zeller + Gmelin, Uvalux® LED U540 serisini eksiksiz bir ürün yelpazesini sunuyor. Ölçek Renklere (Scale Colours) ek

olarak, renk karıştırma için Z Temel Renkler (Z Base Colours) de mevcuttur. Ayrıca Process Standard Offset (PSO) gerekliliklerini karşılıyor ve AB kimyasallar yönetmeliği REACH ve EuPIA Hariç Tutma Politikası (Exclusion Policy) gerekliliklerine göre kullanılan ham maddelerle güncel.

Baskı mürekkeplerinde önemi giderek artan bir konu, çözülebilirlik (deinkability) olmasından hareketle Zeller + Gmelin, Uvalux® LED U540 serisini bağımsız International Research Group on Deinking Technology (INGEDE) tarafından test edilmesini sağladı. Bu bağlamda, INGEDE yöntem 11'e göre testler, kuşe kâğıt alt tabakalara baskı yapılırken kâğıttan çözünebildiği doğrulanmış. Diğer substratlar şu anda test ediliyor. ■

## BOBST İspanya'da bir Dijital Demo Merkezi açtı

Etiket endüstrisinin geleceğini şekillendirmek isteyen ve dijitalleşmenin ana itici güç olduğuna inanan BOBST, gösteri yeteneklerini İsviçre dışında, Barcelona'da açtığı özel bir gösteri merkezi ile genişletti.

Barcelona'daki yeni gösteri Merkezi, dönüştürücüler ve marka sahipleri için Mouvent™ Cluster (küme) teknolojisini yakından görmeleri ve etiket üretiminde yeni bir bölüm açmaları için eşsiz bir fırsat sunacak. BOBST, etiket üretiminin dijitalleştirilmesinin ilk bölümüne katılmadı ancak yüksek kalite, yüksek verimlilik ve düşük sahip olma maliyetini birleştirerek ikinci bölüm için kararlılığını vurguluyor.

Gösteri merkezine kurulan ilk makineler Mouvent LB701-UV ve Mouvent LB702-UV, iki etiket baskı makinesi, 6 renk + beyaz basıyor ve dakikada 100 metreye varan baskı hızları yeni normal.

Mouvent LB701-UV, Mouvent serisindeki en küçük etiket baskı makinesi ve tanınmış letterpress (tipo) formatına uygun. Bu mini etiket makinesi son derece kompakt bir tasarıma sahip ancak benzersiz bir üretim maliyetiyle ne baskı çözünürlüğünden (1.200 x 1.200 dpi) ne de verimlilikten (70 m / dakikaya kadar) ödün vermiyor. Barcelona'da, genişletilmiş renk gamı baskısı için 6 renk ile donatılmış. BOBST, Mouvent LB702-UV etiket baskı makinesinin 100 m / dakikaya varan baskı hızları ile piyasadaki en verimli dijital etiket baskı makinesi (tek vardiyalı çalışmada tek operatörle 200 bin m<sup>2</sup> / ay) olduğunu ve en yüksek baskı kalitesini (1.200 x 1.200 dpi) sunduğunu belirtiyor.

Merkeze gelen ziyaretçilerin yakından görebilecekleri tüm baskı makinelerinin özü olan benzersiz Mouvent™ Cluster Teknolojisi, kâğıt, kendinden yapışkanlı etiketler, şeffaf, metalik ve



esnek malzemeler gibi çok çeşitli alt tabakalarda etiket üretimine olanak tanıyor. Mouvent™ Cluster Teknolojisi, yüksek kalite, yüksek üretkenlik ve düşük sahip olma maliyetini tek bir platformda birleştirerek etiket üretimi için yeni bir sayfa açıyor.

Gelecekte BOBST Barcelona Demo Merkezi, etiket endüstrisinin dijitalleşmesi için yeni bir standart belirleyen BOBST MASTER DM5'e de ev sahipliği yapacak. Primer, baskı, süsleme, kesim hepsi bir arada, kesintisiz iş değişikliği için dijital olarak otomatikleştirilmiş hepsi hat içi; olağanüstü yüksek baskı çalışma süresi ve operatörün becerilerinden bağımsız olarak olağanüstü tekrarlanabilirlik.

Etiket Satış Başkanı Erik van Sloten, "Etiket üretiminin bir sonraki bölümünü yazmaya hazırız. Bazılarınızın geleceğini biliyoruz, ancak endişelenmeyin, sanal gösteri yeteneklerimiz var" diyor. ■





# Baskı pazarlarının yakınsaması: Bu kaçınılmaz mı?

Jean PONCET

İster fiziksel ister çevrim içi olsun - drupa, Baskı'nın 'Olimpiyat Oyunları' olarak seçkin konumunu daha da güçlendirecek ve aynı zamanda piyasaların yakınsamasını vurgulayacak. Ne olursa olsun, Düsseldorf ticaret fuarı uzun süredir sadece ticari baskı ile sınırlı kalmadı. Dijital baskı üreticilerinin gelişi ve stantlarının art arda genişlemesi bunu çoktan göstermiştir.

Günümüzde klasik anlamda baskıya ek olarak, diğer alanlar da büyüyor: Katılımcılar, renkleri veya metinleri yüzeylere "basmayan", bunun yerine 3D şekillerde baskı yapan 3D baskı makineleri sunuyor. Gutenberg mezarında dönüyor olmalı! Massivit 3D CEO'su ve geniş format 3D baskı uzmanı Erez Zimmerman bir keresinde bize Münih'teki bir fuarda; "Yeni ürünler ve yeniliklerle drupa'yı şaşırtacağız" demişti. Kuşkusuz bu, 4 renkli bir broşürün oluşturulması (geleneksel şov izleyicisinin aradığı şey) ile satış noktasında dekorasyon için dev bir şişe şampanya üretimi arasındaki ilişkinin ne olduğunu merak etmemize neden oluyor. Geleneksel fuar müşterisinin ilgisini çeken dev bir şişe şampanya (diğer şeylerin yanı sıra) var mı? Açıkçası evet. Bu, görünür, anında ve inkâr edilemez yakınlaşmanın bir işaretidir.

Dijital baskı, baskı dünyasını kesinlikle değiştirdi. Uzun bir süre basılı belgeler ve fotokopi ile sınırlı kaldı, ardından inkjet önce etiket pazarının ardından dar ende ambalaj pazarı veya 'küçük' formatla devam etti. Aynı zamanda, büyük ve çok geniş format dünyasında inkjet, serigrafi baskıyı ve hatta ofset teknolojisini en yaygın işlerin dışına itti.

Geçtiğimiz birkaç yıl boyunca, orman yangını gibi yayılan bir tür mantra oldu: "Piyasalar yaklaşmak zorunda kaldı ya da buna zorlanacaktı. Bu yakınsama muhteşem bir evrime yol açacaktır!" Bu elbette ne tamamen doğru ne de tamamen yanlış. Geleneksel ticari ofset baskı endüstrisindeki düşüş, matbaacıları iş tekliflerinin kapsamını genişletmeye yöneltti. Büyük süpermarketlerin düzenli olarak ortadan kaldırmakla tehdit ettiği kataloglar sayesinde dergi basanlar maliyetlerini düşürürken diğerleri ayakta kalmayı başardı. Broşür yapanlar yeni fırsatlar bulmak zorundaydı. Zaten olasılıklarını kullanan 'transpromo' veya 'belge basımı' değişken veriler için dijital, uzmanlık şirketleri vardı. Bunlar genellikle daha önce sürekli form baskı olarak bilinen şeyden



Jean PONCET

Jean Poncet, Etiqu&Pack (Fransa'nın önde gelen Baskılı Ambalaj dergisi), S&E (Geniş Format hakkında gazete), Pap'Argus (Aylık Mukavva dergisi), ve Liquides & Conditionnement (Sıvı Gıda Kabı dergisi) dahil, birçok yayında Baş Editör olarak çalışıyor.

geliştirildi. Onların sahasına gitmek söz konusu değildi. Sonuç olarak, diğer niş ürünlere geçmek zorunda kaldık. Yapılacak en basit şey, etiketleme veya reklam - tabela gibi ek hizmet faaliyetleri geliştirmektir.

## İşini büyütmenin zorluğu

İşi büyütmenin zorluğu hâlâ devam ediyor ama kendimizi kandırmayalım, bu matbaacılar için hâlâ bir adım öne çıkıp son derece donanımlı olmaktan sonra geliyor.

Yatırımın maliyeti bir engel, ancak her zaman en önemli şey değil. Biri donanımla, diğeri insanlarla ilgili olmak üzere en az iki unsur daha var.

İşinizi büyütme için ucuz bir fiyata dijital baskı makinesi satın alabilirsiniz. Bir matbaacı, tabaka beslemeli ofsetlerini depoya kaldırmak zorunda kalmadan, prototipleme veya ultra için halihazırda yüksek kaliteye rağmen 40 bin avrodan daha düşük ve hatta bazı düşük performanslı modeller için daha da düşük fiyatlarla düşük tirajlı etiket yapmak için giriş seviyesi, dar ende bir toner baskı makinesi satın alabilir. Daha yüksek boyuta geçmek için, yarım milyon avroya ulaşacaksınız ki artık oyun aynı değildir. Ancak her şeyden önce, aynı yarım milyon sınırına hızlı bir şekilde ulaşmadan pahalı sonlandırma araçları gerektiren

çok karmaşık etiketler üretemezsiniz.

Sonra, dijital teknolojinin makine operatörünün bilgi birikimini silip bunu baskı öncesi işlemlere koyduğu, ancak tüm farkı yaratacak sonlandırma uzmanlığını silmemiş olduğu insan kaynakları kanalı var.

## Etiket yapmakta sorun yok, ancak yine de bir pazarınız olması gerekiyor!

Ve çoğu ticaret erbabı doğası gereği çok gelenekselidir. Tüm broşür alıcılarını tanıyarak iş tabanını oluşturan kişi, temel mesleğini terk etmeden her şeye yeniden başlamalıdır. Bu, muhataplarını yenilemek için altı sente pazarlıkta çok taviz verme meselesi değil. İmkânsız değil, ancak zaman alıyor, bu yüzden ek bir yatırım. Bazı insanlar taşeron olarak bundan kurtulabileceklerini düşünüyor. İşlerini kurtarırlar ve baskı makinelerini çalıştırır, ancak bu genellikle marjlarını göz ardı etmeleri demektir.

Geçenlerde Lyon'da düzenlenen bir yuvarlak masada Isère'de (Imprimerie Suquet) bir matbaacı olan ve ticari bir baskı işinden orta menzilli bir toner baskı makinesi satın almaya kadar etiket baskısını geliştiren Robert Tison ile konuşuyorduk. Müşterilerine mütevazı bir şekilde hizmet vermeye ve onları kaybetmekten kaçınmaya başladıktan sonra, bu işin geleneksel baskıdaki düşüşe rağmen büyümesine imkân vereceğine inanmasına neden olan becerileri edindi. En zor kısmının tam önünde olduğunu fark etti. "Başlangıçta siparişler alırsınız ve sonra ağızdan ağza daha da geliştirebilirsiniz. Ancak ilerlemek için organize olmanız ve makul bir şekilde yatırım yapmanız gerekir ve iş bu noktada zorlaşır çünkü bunu ticarileştirmeniz gerekir" diyor. Bu, ya bir matbaa yöneticisi olmaktan satış müdürü olmaya geçmeyi ya da bir satış elemanı işe almak ve ek masraflar yaratmak için vites değiştirmeyi gerektirir.

Bunun bu sektöre özgü olduğunu söyleyebiliriz ama bu doğru değil. Elbette esnek ambalajların geliştirilmesi birçok etiket matbaacısına fikir vermiştir. Örneğin bazı küçük poşetler etiket baskı makinelerinde üretilebilir. Bu olası gelişmeyle ilgilenecek birkaç matbaacı, bunun için eğer siz poşetleri açılmamış bobin halinde teslim etmiyorsanız farklı sonlandırma malzemeleri gerektirdiğini çabucak fark etti. Dahası, onlara etiketler konusunda güvenen sadık müşterileri, sundukları bu yeni referansların alıcıları değildi.

## Web2print pazarları yakınsamaya zorluyor

Aslında, pazarların yakınsama fikri esas olarak üreticilerden, özellikle de dijital olanlardan geliyor, ancak sadece 450, 550 (mm) veya daha geniş

flekso baskı makineleri sunan Mark Andy veya Omet örneğiyle değil. Fikir ayrıca web2print'ten geliyor. B2B veya B2C olsun, sektör sitelerinde referansların çoğaltılması yakınsama fikrini destekliyor.

Nürnberg yakınlarındaki Neustadt-an-der-Aisch'deki Online Printers'i ziyaret edin. Geleneksel ve dijital baskı makineleri donanımı ile her şeyi yapabilirler. Eğer bir işi yapamazlarsa, kolayca dış kaynak kullanabilirler. Örneğin, Cimpress gibi diğer uluslararası gruplar veya Toulouse'daki Printoclock gibi daha bölgesel gruplar için durum aynıdır.

Printoclock, kendi baskı makinesine sahip olmayan, ancak bir baskı sonrası atölyesi ile saf bir oyuncu olarak başlamış, amalgam, reprog-rafiye adanmış bir web2print çözümü. Daha sonra branda veya poster yapmak için rulodan ruloya baskı makinelerini entegre ederek geniş formatta bir faaliyet geliştirdiler. Bu yakınsama değil mi?

Honfleur'da, geleneksel olarak broşürlerde uzmanlaşmış Marie Printing Company (Imprifrance Network) Başkanı Xavier Rozé, etiket işine girmekte tereddüt ettikten sonra 1.60 m'lik bir bas-kes aldı. Artık işi döndürmesine imkân veren birçok yerel ihtiyacı karşılıyor. Bununla birlikte, 'geniş format' bir etkinlik geliştirmek o kadar kolay değil. Bu genellikle kurulumun kontrolünü gerektirir: Ne bir araç giydirmek ne de bir mağaza tezgahını döşemek o kadar basit değildir.

Web2print sitelerini bu kadar başarılı kılan şey budur. Sipariş teslim edildikten sonra, site misyonunu yerine getirdiğinden, self servis olarak işlev gören bir internet sitesi olduğu için pazarlamadan muaf. Sipariş verirken yapılan ödemenin daha da iyi olduğunu unutmayalım!

Geniş formatta sonuçlandırmak için, mümkün olan en basit uygulama arayışıyla kullanılan malzemelerin evrimini görebiliriz. Aynı zamanda geri dönüşün kısıtlamalarının doğumunu görebilirsiniz. PVC muşamba tekstile yol açıyor ve türlerin meraklı bir karışımında dekorasyon, tabela profesyonellerini cezbediyor. Düz tablalı ile çalışıyor iken kendinizi bir rulodan ruloya ile donatmanız gerekir veya tam tersi. Doğrudan baskı (vinil için) ve süblimasyon (tekstil için) arasında bir seçim de vardır. Ancak, bu şirketler için önemli bir yatırım gerektirir ki bunlar genellikle nispeten büyük küçük işletmelerdir.

Toparlamak için, iş ne olursa olsun, özel baskının önünde iyi günler var, çünkü çeşitlendirmek kolay değil. Kuşkusuz, temel işinize sadık kalmak, onu maksimuma çıkarmak ve her şeyden önce üretkenliği artırmak daha kolaydır. Sadece bu nedenle, yenilikleri yakından izlemek gibisi yoktur. Virtual.drupa'da birçok yenilik olacak. ■





İhracatta Çin'e alternatif olan

# Yerli promosyon sektörü, Promosyon Sokağı'nda buluşacak

Tarsus Turkey tarafından 22.'si düzenlenecek olan Uluslararası Endüstriyel Reklam ve Dijital Baskı Teknolojileri Fuarı SIGN İstanbul, son 4 yılda ihracatını yüzde 33 artırma başarısı yakalayan yerli promosyon sektörüne bu yıl da ev sahipliği yapacak.



Promosyon ve Matbaa Sanayici İşadamları Derneği (PROMASİAD) Başkanı Ömer Karatemiz

Yaklaşık 60 bin firmanın faaliyet gösterdiği ve pazar büyüklüğü 20 milyar lirayı bulan sektör temsilcilerinin, SIGN İstanbul'da kurulan "Promosyon Sokağı"nda yer alacağı bilgisini paylaşan Promosyon ve Matbaa Sanayici İşadamları Derneği (PROMASİAD) Başkanı Ömer Karatemiz, "Alanında Avrasya'nın en büyük sektör buluşmasında yer almak, özellikle ihracatta Çin ile rekabet eden promosyon firmalarımızın, tedarik ağlarının yeniden şekillendiği bu yeni dönemde farklı pazarlara açılması ve doğrudan satın almaçılarla buluşma fırsatı yakalaması yönünden oldukça önemli" diyor. Sektörün, yeni teknolojilere uyum sağlayarak ürün ve hizmetlerini güncellemesi gerektiğini vurgulayan Karatemiz, kurumların promosyon malzemelerine en yoğun talep gösterdiği Kasım ve Aralık ayları öncesinde düzenlenecek SIGN İstanbul Fuarı'nın, pazarda ciddi bir hareketlilik yaratacağını ifade ediyor.

## Türkiye'ye yönelen siparişler sektörümüzü bir miktar rahatlatı

İlk kez 2019 yılındaki SIGN İstanbul'da hayata geçirilen Promosyon Sokağı, 9-12 Eylül 2021 tarihlerindeki fuarda da tekrarlanıyor. Tarsus Turkey ile devam eden iş birliği hakkında açıklamalarda bulunan PROMASİAD Başkanı Ömer Karatemiz, "Geride bıraktığımız yıl boyunca yaşanan olumsuzlukların gölgesinde kalan Avrupalı firmalar, Uzak Doğu'daki tedarik kaynaklarını

farklı coğrafyalara kaydırmaya başladı" diyor ve şöyle devam ediyor: "Bu süreçte Türkiye'ye yönelen siparişler, sektörümüzü bir miktar rahatlatı. 2021, küresel tedarik zincirinin şekillendiği ve yeni düzende Türkiye'nin öne çıkacağı bir yıl olacak. Türkiye, coğrafi konumu, lojistik gücü, kaliteli üretim potansiyeli ve uygun maliyet avantajıyla önemli bir noktada bulunuyor. PROMASİAD olarak bizler de, sektörümüzün doğru alanlarda konumlanması için çalışıyoruz. Bu adımlardan birisi de SIGN İstanbul Fuarı ile olan iş birliğimiz."

## Seda Bozkurt: "Promosyon Sokağı, gerçekten çok büyük bir sektörel ticaret hacmini bünyesinde barındırıyor"

SIGN İstanbul 2021 kapsamında devam eden iş birliği hakkında açıklamalarda bulunan Tarsus Turkey Fuarlar Direktörü Seda Bozkurt, "Promosyon Sokağı, gerçekten çok büyük bir sektörel ticaret hacmini bünyesinde barındırıyor" diyor ve ekliyor: "Fuar alanına kuracağımız Promosyon Sokağı'nı ziyaret edenler, bir taraftan en yeni promosyon çözümlerini bir arada bulabilirken, diğer taraftan yerli promosyon firmalarıyla avantajlı satın alma anlaşmalarına ve yeni iş birliklerine imza atabilecekler."

Sunduğu ürün çeşitliliği ile bölgesinin lider fuarı olan SIGN İstanbul'daki Promosyon Sokağı'nda teknolojik aksesuarlardan tekstil ürünlerine, ofis malzemelerinden kırtasiyeye seyahat aksesuarlarından el aletlerine kadar pek çok alternatif promosyon ürünü bir arada sergilenenler.

Yirmiikincisi düzenlenecek fuar, başta dijital baskı makineleri olmak üzere tekstil baskı makineleri, transfer baskı ve serigrafisi, lazer makineleri, CNC router ve frezeler, reklam ve baskı malzemeleri, boya, LED sistemleri, endüstriyel reklam ürünleri, görsel iletişim ve sergileme ürünleri, 3D baskı sistemleri gibi en yeni ürün, teknoloji, makine, malzeme ve ekipmana ev sahipliği yapacak. ■



„Eine virtuelle Veranstaltung ist genau das richtige Format in diesen Zeiten. Eine Teilnahme an der drupa unter den bekannten Parametern war vielen Ausstellern vor dem Hintergrund von Export- und Umsatzrückgängen sowie erheblichen Reiseeinschränkungen – auch für Besucher – einfach zu risikobehaftet. Das neue digitale Forum, dessen verlässlicher Pfeiler eine virtuelle Plattform ist, bietet die Gelegenheit dazu, den wertvollen Austausch innerhalb der Branche bis 2024 aufrecht zu erhalten.“

Claus Bolz-Schlemmer, drupa Präsident, Vorsitzender des drupa Komitees (01.12.2020)



**Conference Area**  
Wissenstransfer durch Keynotes, spannende Vorträge, Diskussionsrunden, Live-Sessions zu Zukunftsthemen und aktuellen Trends.



**Exhibition Space**  
Präsentieren Sie Produkte und Neheiten auf dem eigenen, digitalen Messestand und bleiben Sie in einem kontinuierlichen Austausch mit der internationalen Community.



**Networking Plaza**  
Messe verbindet Menschen – auch im virtuellen Raum. Besucher und Aussteller können zielgerichtet und schnell aufeinander zugehen.



# virtual.drupa 2021 için kayıtlar açık

Etkinlik 20 – 23 Nisan 2021 tarihleri arasında bilgi alışverişi, bağlantı ve talep – aday müşteri elde etme fırsatları vad ediyor.

drupa katılımcıları ve uluslararası baskı endüstrisinden ilgili şirketler artık virtual.drupa'ya katılım için kayıt olma fırsatına sahipler. Koronavirüs salgını nedeniyle dünyanın önde gelen ticaret fuarının yüz yüze formatının iptal edilmesinin ardından, drupa artık 20-23 Nisan 2021 tarihleri arasında sanal formatta gerçekleşecek. Dört günlük çevrim içi şov sırasında şirketler, kendilerini ve ürünlerini küresel baskı topluluğuna sunacaklar, önemli potansiyel müşteriler oluşturarak ve uzmanlık bilgilerini paylaşarak işleriyle ilgili etkileşime girecek ve işlerini yeniden etkinleştirecekler.

Şirketler artık sanal drupa'ya <https://virtual.drupa.com> adresinden kaydolabiliyorlar. Temel paket, şirket profilinin, hizmetlerin ve ürün tekliflerinin çevrim içi bir showroom'da sergilendiği Sergi Alanında bir varlığı içeriyor. Anahtar sözcükler, ürün kategorileri ve video sunumları, ilgili tarafları, zaman ve mekândan bağımsız olarak virtual.drupa'dan sonra bilgi ve etkileşim için erişilebilir olan çeşitli profillere yönlendiriyor. Ziyaretçiler, galerideki bilgilere dayanarak, iletişim kurmak için profiller ve anahtar kelimeler aracılığıyla katılımcıları bulabilecekler. Eşleştirme yardımıyla, katılımcılar ayrıca Networking Plaza'daki mevcut ve yeni müşterilerle kişisel olarak etkileşime girebilecek ve kayıt olduktan sonra toplantılar düzenleyebilecekler. Bu, sanal etkinliğe kadar hedeflenen ağ oluşturmaya olanak tanıyor. Araç sadece ilk teması basitleştirmekle

kalmıyor, aynı zamanda teması katılımcıların ürün kategorilerindeki eşleşmelerine ve yapısal sorulara dayalı olarak da belirliyor.

Temel paket, şirketi rakiplerinden ayıran ek kişiselleştirilmiş hizmetlerle genişletilebiliyor. Bu amaçla, şirket logolarının entegrasyonu, daha iyi bulunabilirlik için ek ürün kategorileri veya ziyaretçileri aktif olarak çevrim içi showroom'a yönlendiren belirgin reklam afişleri yerleştirmeleri gibi pazarlama araçları Ocak ayının sonundan itibaren kullanıma sunulmuş olacak. İlgili hedef gruplarla doğrudan etkileşim ve alışverişi mümkün kılan ve ardından daha derinlemesine, bireysel teması teşvik eden canlı web oturumları da yeni kişiler oluşturmak için özellikle ilgi çekici.

Sergi Alanı (Exhibition Space) ve Networking Plaza'ya ek olarak, sanal drupa katılımcıları drupa Hotspots'tan en önemli konuları içeren Konferans Alanına bilgi aktarmaya davet ediyor. Uluslararası üne sahip konuşmacılar en iyi örnekleri sunacak ve döngüsel ekonomi, sürdürülebilirlik ve bağlantılı tüketici gibi küresel eğilimlerin endüstri üzerindeki etkisini vurgulayacak.

drupa preview, sanal drupa'nın üç ayağının nasıl görüneceğine dair bir ön izlenim sundu. Üç ana ayağı virtual.drupa'ya genişletilecek ve dünya çapındaki topluluğu kapsamlı teklif yelpazesine bir araya getirecek. drupa preview konferansı programı son olarak 23 Şubat Salı günü gerçekleşecek. ■

Hizmet açıklaması ve virtual.drupa'ya katılım hakkındaki tüm bilgiler <https://virtual.drupa.com> adresinde mevcut. Ziyaretçiler Mart 2021'den itibaren ücretsiz kayıt yapabilecekler.





Yeni sanal etkinlik:

## Gallus Yüksek Performans Günü 2021 Mart'ta gerçekleşiyor

Gallus ilk kez sanal bir etkinliğe ev sahipliği yapacak: Gallus Yüksek Performans Günü. Bu yeni dijital etkinlik formatını kullanan Gallus, dijital ve geleneksel etiket baskı sistemleri portföyünü gösterecek. Katılımcılar 3 Mart Çarşamba, 16:30 (CET) veya 4 Mart Perşembe, 8:30 (CET) arasında seçim yapabilecekler.

Tüm uygulama yelpazesi, Gallus Labelfire, Gallus Labelmaster ve Gallus RCS 430 - dijital olarak ve yüksek kalitede gösterilecek. Demo oturumlarını, etiket uzmanları tarafından düşük migrasyonlu mürekkeplerle dijital etiket baskısı veya modern serigrafik baskısının esnekliği hakkında özel bilgiler verilen Ara Oturumlar izleyecek. Bu sanal canlı etkinlik yaklaşık bir saat sürecek. İlgili taraflar linkte kaydolabilecekler: <https://2021.highperformanceday.gallus-group.com/>. ■



## Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı 20-23 Ekim'de TÜYAP İstanbul'da

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nın katılımcıları, MyTüyap Connect Programı ile, fiziksel fuarın yanı sıra, yakın ve uzak hedef ülkelerden fuara gelemeyen profesyonel alıcılara online platformda yeni iş bağlantıları kurabilecek ve ticaretini kesintisiz devam ettirebilecek.

### Fiziksel fuarın avantajları dijital dünyanın olanakları ile birleşiyor: 365 gün kesintisiz ticaret

2021 yılında katılımcılarını fiziksel fuarın yanı sıra dijital platform üzerinden yurt içi ve yurt dışından profesyoneller ile buluşturacak olan Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı, yeni ihracat pazarlarına açılmak, stratejik iş ortaklıkları aramak veya mevcut pazar paylarını artırmak isteyen katılımcıları için etkin bir ticaret platformu olarak hizmet vermeyi sürdürüyor.

TÜYAP Fuarçılık Grubu, yeni nesil fuarçılık uygulamaları kapsamında geliştirdiği ve yenilediği Akıllı Eşleştirme Sistemi ve MyTüyap mobil uygulamalarının yanı sıra, 2021 yılında MyTüyap Connect Programı ile katılımcıları ve ziyaretçileri dijital ortamda buluşturarak 365 gün kesintisiz ticaret fırsatı sağlıyor.

### Akıllı Eşleştirme Sistemi için fuar zamanını beklemeye gerek yok

2021 yılında hibrit olarak gerçekleşecek Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nın katılımcıları, MyTüyap Connect Programı ile, fiziksel fuarın yanı sıra, yakın ve uzak hedef ülkelerden fuara gelemeyen



profesyonel alıcılara online platformda yeni iş bağlantıları kurabilecek ve ticaretini kesintisiz devam ettirebilecek.

Akıllı Eşleştirme Sistemi, katılımcıların fuarda sergileyeceği ürün ve hizmetlerin, online kayıt olan ziyaretçilere, hem sistem üzerinden hem de email yoluyla önerilmesidir.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 Fuarı katılımcıları yeni nesil fuarçılık kapsamında iyileştirilen ve öğrenen algoritması ile daha isabetli iş bağlantıları öneren Akıllı Eşleştirme Sistemi'ne dahil olacak ve hedef coğrafyalardan ziyaretçiler ile fuarda yüz yüze ve dijital platform üzerinden online olarak, toplantılarını gerçekleştirebilecekler. Hem de fuar zamanını beklemeden!

TÜYAP'tan verilen bilgiye göre 500 firma Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda fiziksel ve dijital ortamda alıcılara yüz yüze buluşmak için yerini şimdiden almış ve dijitalin gücü ile desteklenen fuar deneyimini yaşamaya hazır gözüküyor. ■

**dijital ve baskı 3D**

ile hiçbir ayrıntıyı  
kaçırmazsınız!

Abonelik için lütfen mail atınız

[info@dijitalbaskive3d.com](mailto:info@dijitalbaskive3d.com)







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