

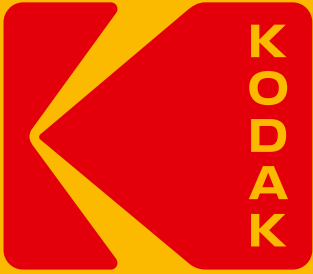
matbaa**haber**

AYLIK SEKTÖREL DERGİ

SAYI 219 / KASIM 2021 20 TL

- Heidelberg'den bulutta ilk Prinect uygulaması: Print Shop Analytics
- Uğur Etiket'in Durst Tau RSC-E dijital baskı makinesi yatırımı
- Zet Etiket'in BOBST M1 Vision flekso baskı makinesi yatırımı

- Avrasya Ambalaj 2021'de rekor ziyaretçi: 25 başlıkta fuar değerlendirmeleri
- Dosya: Kalıp ve CtP Çözümleri, Sürdürülebilirlik ve Çevre



KODAK SONORA XTRA

PROCESS FREE PLATES

Kimyasalsız Kalıpta

Dünyanın ve Türkiye'nin Tercihi

SONORA!
CAN PRINT THAT!
3 KAT
ARTIRILMIŞ
KONTRAST
 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)
SONORA
KALIPBANYOLU
KALIP0
Litre500.000 -
800.000
LİTRE0
kWh38.000 -
50.000
kWh0
Litre4.000 -
10.000
LİTRE

50.000 m² kalıp kullanımı için hesaplanmıştır.

TÜRKİYE TEMSİLCİSİ

Dereli
Graphic

www.dereligraphic.com


Beceride liderlik

Kullanıcı verimliliği

Her türlü malzeme ve uygulama tipine uygun baskı ve sonlandırma imkanı sunar. Programlanmış iş akışları ve özel dijital renk kontrolü sayesinde iş akışınızı hızlandırır.

BOBST Türkiye yetkili acentası:

İMEKS GRUP

+90 532 708 58 58

info@imeks.com

www.imeks.com

ETİKET BASKI

Keşfedin **MASTER M5**



DELTA ROLL
MATBAA
MERDANELERİ



huber
group
MATBAA
MÜREKKEPLERİ



Henkel
HOTMELT
TUTKALLARI



ASTA
CTP - CTCP
BASKI KALIPLARI



vulcan
OFSET BASKI
BLANKETLERİ



DELTA
CHEMICALS
MATBAA
KİMYASALLARI



HUBER MIX
PANTONE
RENK İSTASYONU



Bu sayımızda...

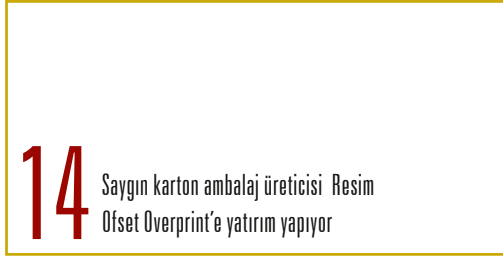
6

Heidelberg'den bulutta ilk Prinect uygulaması: Print Shop Analytics



10

Uğur Etiket dijital baskıda LinoSistem iş birliğiyle DURST Tau RSC-E'ye karar verdi



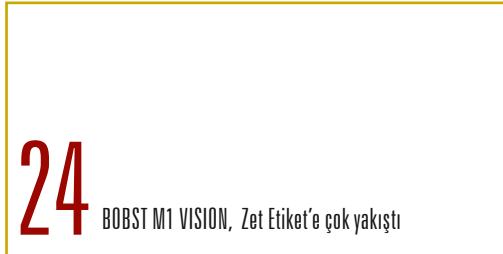
14

Saygın karton ambalaj üreticisi Resim Ofset Overprint'e yatırım yapıyor



20

İki Screen dijital baskı makinesi ile hizmet veren Temiz Ofset'in Yönetim Kurulu Üyesi Ufuk Akman: "Kısa termin süresi ve sıfır hata ile müşteri memnuniyetini her geçen gün artırıyoruz"



24

BOBST M1 VISION, Zet Etiket'e çok yakıştı

27

AVRASYA AMBALAJ 2021



- 27 Avrasya Ambalaj İstanbul 2021: Hibrit fuar ziyaretçi rekoru kırdı
- 28 Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 Fuarı'nı 12 bini yabancı, 70 bin ziyaretçinin gezdiği açıklandı
- 32 Aras Makina Genel Müdürü Hamdi Kaymak: "Pandemi döneminde de büyümeye ve yatırımlarımıza devam ettik"
- 34 Dereli Graphic Yönetim Kurulu Başkanı Kerem Dereli "Pandemi döneminde ciddi bir büyüme ve sıçrama gerçekleştirdik"
- 38 Fujifilm'in Ambalaja dönük yüzü Fujifilm Avrasya Ambalaj'da iki standla yer aldı
- 40 Fujifilm Türkiye Grafik Sistemler Müdürü Ahmet Kocaman: "Pandemide böyle yoğun bir katılım olacağını düşünmüyorduk"
- 42 Asteks yeni temsilciliği North West'i tanıttı
- 44 Matset Genel Müdürü Doğu Pabuççuoğlu "Dijital baskıdaki etkinliğimizi flekso ile pekiştiriyoruz"
- 46 Lombardi Converting Machinery Pazarlama Müdürü Nicola Lombardi: "Modülerlik Lombardi için kurumsal bir vizyon"
- 48 Asahi Photoproducts Satış Direktörü Philip Mattelaer: "Su bazlı klişe sistemi matbaacılar için en doğru çözüm"
- 50 Servis A.Ş. ilk fuar katılımından memnun
- 52 Gama Matbaa Malzemeleri ihracatla büyüyor
- 54 Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda yerli ve yabancı ziyaretçilerini ağırlayan Toyo Matbaa Mürekkepleri çevreye duyarlı yeni ürün serileri geliştiriyor
- 56 Yeni yatırımlarla kalite çitasını yükselten Merdesan 24 saat hizmet veriyor

6

SEKTÖR HABERLERİ

- 18 Sun Chemical ve Epple, gıda ile doğrudan temas eden (DFC) mürekkep çeşitlerini genişletiyor
- 56 ANKUTSAN Akdeniz'in ihracat şampiyonu
- 59 Türk kağıt sanayicileri rotayı yurt dışına çevirdi

78

DOSYA - KALIP VE CTP ÇÖZÜMLERİ, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE

- 78 Kodak ofset kalıpları ve Ctp çözümleri Mert YARAR / Dereli Graphic Teknik Satış Yetkilisi
- 80 Ctp çözümleri, sürdürülebilirlik ve çevre Songül TURAN / Grenmat İş Geliştirme Müdürü

81

ETKİNLİKLER VE FUARLAR

- 81 Dijital baskı teknolojisinin geleceği FESPA Eurasia'da tanıtılacak
- 81 Mimaki, FESPA Eurasia'nın en büyük standı ile fuarda...
- 82 FESPA Global Print Expo ve European Sign Expo 12-15 Ekim'de Amsterdam'da gerçekleşti

- 57 Yaman Baskı Makinaları etiket baskı, kesim ve kalite kontrol makinelerini sergiledi
- 58 hubergroup sürdürülebilirlik odaklı yenilikleriyle Avrasya Ambalaj 2021'e katıldı
- 60 Imeks Grup Avrasya Ambalaj'da Wanjie rulo ofset etiket baskı makinesini sergiledi
- 61 Grupak esnek ambalaj makinelerini tanıttı
- 62 Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na geniş bir makine parkı ile katılan İşcan Makina'nın kurucusu Turan İşcan, "Bu fuar dünyanın en büyük ambalaj fuarı olmalı"
- 64 Robatech, Avrasya Ambalaj fuarında, "Vision" serisi yeni nesil akıllı tutkal ünitelerini tanıttı
- 66 Aysan Matbaa Malzemeleri 'Blueray' markasıyla Avrasya Ambalaj'a katıldı
- 68 Avrasya Ambalaj Fuarı'na üçüncü kez katılan Azim Kutu ve Ambalaj San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Acar: "Şu anda üretimimizin yüzde 85'ini ihraç ediyoruz"
- 69 barricote® bariyer kağıtlarıyla sürdürülebilir ikincil ambalaj
- 70 İstanbul'da gerçekleşen Avrasya Ambalaj 2021 Fuarı'nda ziyaretçi akınına uğrayan Teknova A.Ş. kapasite artışı için yeni yer arayışında
- 71 Pasifik Trading standında Eterna kesim ve ayıklama makinesi sergilendi
- 72 Ligum yoğun ziyaretçi ilgisinden memnun
- 73 Avrasya Ambalaj'da SUNMAT A.Ş. Sun Chemical ürünlerini ve diğer markalarını tanıttı
- 74 Jetron Makine San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürü Doğa İpek "Amacımız yüksek teknolojiye endüstriyel dijital baskı makineleri üretmek"
- 76 BSS Yazılım oluklu ve ofset ambalaj üreticileri için yazılım çözümlerini tanıttı

83

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE ÇEVRE

- 83 Heidelberg, ambalajda kaynak verimliliğini ve döngüsellikli artırmak istiyor

84

İMZALI YAZILAR

- 84 Endüstriyel dijital baskı - Gallus Labelfire, sürekli çalışma sırasında olağanüstü stabilitesi ile etkileyicidir / Dieter FINNA

87

ÜRÜN TANITIMI

- 87 İki bir arada sistem: Akıllı kamera ve aydınlatma ünitesi bir arada

88

DÜNYADAN HABERLER

- 88 'Almanya'nın geleceği olan şirketlerini' belirleyen Stern araştırmasında Heidelberg'e beş yıldız

İLAN İNDEKSİ

Aras Grup.....	11,13	Gama Mat. Mlz.....	17	Merdesan Merdane.....	41
Aysan Mat. Mlz.	37	GrenMat.....	43	Sistrade.....	31
Dereli Grafik.....	Ö.K.	Heidelberg.....	5-7	Sun Chemical.....	19
Elektroser.....	21	İmeks Grup.....	Ö.K.İ.	Teknik Grup.....	1
FESPA Eurasia.....	A.K.İ.	İşcan Dış Ticaret.....	35	Toyo Matbaa Mürekkepleri.....	23
Frimpeks.....	15	Liteks.....	25	Türev Matbaa Malz.....	29
Fujifilm.....	9	Matset.....	A.K.		



FUAR SALONLARI ÖZLENMİŞ...

Pandemi önlemlerinin günlük ve ticari hayata vurduğu darbeden sıyrılıyor. Virüsten bütünüyle kurtulamadık ama yaşam ve aktiviteler devam ediyor. Geçen sayılarımızda fuarlarla sektör hareketlenecek demiştik. Önce Sign İstanbul ve Ekim ayının son günlerinde gerçekleşen Avrasya Ambalaj İstanbul 2021, 26. Ambalaj Endüstrisi Fuarı ivmelenerek umut verdi. Read TÜYAP ve Ambalaj Sanayicileri Derneği iş birliği ve 6 sektörel derneğin desteğinde gerçekleştirilen Avrasya Ambalaj 2021 rekor ziyaretçi ağırladı. Fuar yönetimi tarafından açıklanan 70 bin ziyaretçi sayısı bütün beklentilerin üzerinde.

Matbaa Haber ekibi olarak her sektörel fuarda olduğu gibi Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda da salonlarda sektörün nabzını tuttuk. Gözlemlerimiz daha ilk günden fuarın ciddi bir ziyaretçi akınına sahne olacağını yönünde idi ve fuar boyunca yaptığımız görüşmelerde katılımcıların memnuniyet ifadeleri bunu pekiştirdi,

Fuar böyle hareketli ve memnuniyet oranı yüksek bir profille seyrederken biz de çok sayıda katılımcı ile yaptığımız görüşmelerle fuarı sizler için değerlendirdik. Sonuçta Kasım sayımız neredeyse bir fuar özel sayısı oldu. Avrasya Ambalaj'ın PrintPack Bölümü'nde ve Salon 11-B'de yer alan toplam 24 katılımcı ile yaptığımız görüşmeler sektörün hala fuarlara ihtiyacı olduğunu ve fuar atmosferinin verdiği sinerjinin tüm sektör bileşenlerinin motivasyonunu arttırdığını gösteriyor.

Görüşmelerimizden çıkan bir diğer sonuç da sektörün tedarik cephesinde pandemiden dolayı önemli bir kayıp olmadığı. Salgın ve peşi sıra gelen kapanmalar ile ilk aylarda ani düşüşler ve durgunluk olsa da sonraki aylarda, özellikle ambalaj ve etiket tarafındaki artan talep ile kayıplar telafi edilmiş ve bazı firmalar %30 civarında büyüme

kaydetmiş. Bu iyileşme ticari baskı tarafında gözlenmiyor. Ancak o alanda da kalite çıkışı yüksek ve ihracata dönük yüzü olan basım işletmeleri mutsuz değil.

Ekim ayının gündeminde Heidelberg etkinliği de vardı. Firma 13-15 Ekim tarihleri arasında İnovasyon Haftası 2021 kapsamında "Her Zaman Bir adım Önde" sloganı ile gerçekleştirdiği etkinlikte bulutta ilk Prinect uygulaması olan Print Shop Analytics yazılımını tanıttı.

Etiket tarafında makine kurulumları devam ediyor. Gaziantep firması olan Uğur Etiket bir Durst Tau RSC-E dijital baskı makinesine yatırım yaptı. Lino Sistem'le gerçekleştirilen yatırım firmanın gelecek projeksiyonunda yeni bir kilometre taşı.

Gebze'de faaliyet gösteren Zet Etiket İmeks Grup kanalı ile yaptığı BOBST M1 Vision flekso baskı makinesine yatırımı ile üretimini güçlendirdi.

Eskişehir'in önemli basım işletmelerinden Temiziş Ofset'in Screen Truepres Jet 520 HD Mono dijital baskı makinesi yatırımı geçen sayımızda duyurmuştuk. Firmanın Yönetim Kurulu Üyesi Ufuk Akman'la bu yatırıma ilişkin yaptığımız röportajımız dergimizin ilk bölümünde.

Kalıp ve CtP Çözümleri, Sürdürülebilirlik ve Çevre başlıklı dosyamıza gelen tedarikçi yazılarını ise dergimizin son bölümünde dikkatinize sunuyoruz.

Verimli ve kazançlı mesailer dileği ile keyifli okumalar.

Saygılarımızla,

A. Tamer ARDIÇ

Easymatrix 106 CS

ŞEKİLLİ KESİM VE GOFRE İÇİN KALİTE



Saatte 7.700 tabakalık üretim hızı ve kısa hazırlık süreleri ile Easymatrix 106 C / CS, 106 cm formatına kadar üretkenlik ve maliyetlerde etkinlik anlamına gelir. 90 ila 2.000 gr / m² arasındaki malzemeler işlenebilir. 4 mm kalınlığa kadar oluklu mukavvalar dahi bu makinede işlenebilir.

Daha fazla bilgi için.
heidelberg.com/tr

HEIDELBERG



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



Print Shop Analytics,
Heidelberg Plus aracılığıyla
kullanılabilen ilk bulut
tabanlı Prinect uygulaması



Heidelberg'den bulutta ilk Prinect uygulaması: Print Shop Analytics

- Heidelberg Plus Portal üzerinden tek oturum açma ile erişim
- Müşterilerle birlikte geliştirilen uygulama
- Dijital Heidelberg ekosisteminin ivme kazanması / dijitalleşmenin önemli müşteri avantajlarının görülmesi kesin

Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg), faydalı katma değerli hizmetleri içeren müşteri ilişkilerinin dijitalleşmesini bir üst seviyeye taşıyor. 'Heidelberg Plus', müşterilerin tek bir girişle girebilecekleri ve Heidelberg'in tüm dijital tekliflerine erişebilecekleri Heidelberg'in dijital ekosistemine açılan yeni kapının adı. Gelecekteki uygulamalar, şirketlerini çalıştırma konusunda müşterilere katma değer sunmak için bulut teknolojileri, IoT, 'Büyük Veri' ve yapay zekâdan yararlanıyor.

“Her Zaman Bir Adım Önde”

Heidelberg, 13-15 Ekim tarihleri arasında Wiesloch-Walldorf fabrikasında “Her Zaman Bir Adım Önde” sloganıyla gerçekleştirdiği ‘İnovasyon Haftası 2021’ kapsamında, ‘Heidelberg Plus’ aracılığıyla sağlanan ve önümüzdeki yıl boyunca müşterilere sunulacak olan ilk bulut tabanlı Prinect uygulaması Prinect Print Shop Analytics'i sergiledi. Bu, kullanıcıların en önemli performans göstergelerinden (KPI'lerden) gelen gerçek

zamanlı verilere dayanarak bir matbaanın geçerli performansını belirlemelerini sağlayan bir araç.

Print Shop Analytics ile KPI'ları gerçek zamanlı olarak izleme ve üretimi optimize etme

Birçok basımevi hâlâ eski verileri kullanarak süreçlerini kontrol ediyor ve yalnızca mevcut KPI'larına sınırlı erişime sahip, bu da birçok işlemi hızlı bir şekilde optimize etmeyi zorlaştırıyor. Prinect Print Shop Analytics, yapay zekâ yardımıyla somut eylem biçimleri önererek üretimi optimize etmek için bir basımevinin KPI'larını gerçek zamanlı olarak kaydeden, değerlendirilen ve izleyen entegre bir çözüm sunuyor. Müşteriler, entegre kullanıcı arayüzü ve çoklu oturum açma kimlik doğrulaması ile Heidelberg Plus üzerinden erişebiliyorlar. Oluşturulan tüm panolar, ilgili analizler ve önerilerle birlikte, gerektiğinde bilgisayarlarında, tabletlerinde veya akıllı telefonlarında herhangi bir konumdaki tüm yetkili kullanıcılar tarafından kullanılabilir. ➔



Speedmaster CX 104

FİKİRLERİ KAZANCA DÖNÜŞTÜRÜN



Geleceğe Hoşgeldiniz! Yeni Speedmaster CX 104 ile tüm baskı gereksinimlerine ideal bir şekilde hazırsınız. Speedmaster CX 104, navigasyonlu veya otonom üretim dahil olmak üzere ambalaj, etiket veya ticari baskı fark etmeksizin tamamen yeni olanaklar sağlıyor.

Daha fazla bilgi için.
heidelberg.com/tr



HEIDELBERG

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



Heidelberg Plus ayrıca entegre basımevi yönetimi sunuyor



➔ Burada, kullanıcıyı herhangi bir sorunlu alana karşı aktif olarak uyararak bir bildirim sistemi var.

Heidelberg Satış ve Pazarlama Global Başkanı Ludwig Allgoewer, şöyle diyor: “Heidelberg Plus’ta bulunan ilk Prinect uygulamasıyla Heidelberg dijital ekosistemimiz hız kazanıyor ve dijitalleşmenin müşteri avantajları giderek daha belirgin hale geliyor. Pazar anketleri, müşterilerimizin Prinect Print Shop Analytics gibi bir uygulamanın sistemleri çalışırken verimliliği hızla artırmak ve aynı zamanda maliyetleri azaltmak için kullanabilecekleri işlevlerini acilen istediklerini göstermiştir.”

Heidelberg, müşterilerle iş birliği içinde Print Shop Analytics’i geliştiriyor

Uygulamayı mümkün olan en kısa sürede pazara hazır hale getirmek ve aynı zamanda istenen pratik işlevleri sunmak için, Berlin’de Heidelberg ve Pinguin Druck arasındaki ortak bir projenin bir parçası olarak Print Shop Analytics geliştiriliyor: “Pinguin Druck ile iş birliği yapmak, ilk bulut tabanlı Prinect uygulamasının kullanıcı değeri üzerinde çok olumlu bir etkiye sahip” diyor, Heidelberg Yazılım Çözümleri Başkanı Christopher Berti ve ekliyor: “Bu yaklaşım, uygulamaya dahil ettiğimiz işlevlerin gerçek pazar taleplerini yansıttığını sağlıyor.”

Pinguin Druck Genel Müdürü Alexander Mende, şunları söylüyor: “Print Shop Analytics günlük çalışmalarımızda ezber bozan olmaya başladı. Makinelerimizden biri arızalanırsa veya baskı hedeflerini kaçırırsa, Print Shop Analytics tarafından hemen bilgilendirileceğim. Bu bildirimler kişisel tercihlerime göre ayarlanıyor ve detaylı verileri hemen görebiliyorum. Bu özellik ve aracın önerdiği önerilen eylem biçimleri, bir

sorunu derhal çözmek için doğru kararı vermeme yardımcı olacak.”

Heidelberg Plus baskı atölyesi yönetimini destekliyor ve müşterilere ek değer sunuyor

Heidelberg Plus ile şirket, mevcut dijital uygulamaları müşteriler için yeni hizmetlerle birleştiriyor. Gelecekte, kullanıcıların Heidelberg portföyündeki tüm dijital araçlara ve hizmetlere tam bir genel bakış için ihtiyaç duyacakları şey, tek bir erişim noktası. Bu, bilgi edinmeyi, ürün satın almayı (eShop) ve işlerini izlemeyi hızlı ve kolay hale getirecek. Halen 1.800’den fazla basımevi üretim verilerine erişmek için Heidelberg Assistant’ı (HDA) kullanıyor. İlgili hizmetleri elde etmek için, sözleşmeli müşteri olarak kayıtlı olmaları veya belirli hizmetleri satın almış olmaları gerekiyor.

Zaten kullanıcıları her şeyden çok etkileyen şey, makine işleyişini izlemek, sarf malzemeleri satın almak veya servis kartları oluşturmak için mobil cihazları kullanma seçeneğidir. Düzenli HDA kullanıcıları, onlarca farklı ülkede bulunan tesislere sahip büyük işletmelerden tek bir tesise sahip KOBİ’lere kadar çeşitlilik sağlıyor. Allgoewer, bunu şöyle açıklıyor: “HDA ve eShop gibi Heidelberg dijital ekosisteminin temel unsurları zaten çok cesaret verici bir şekilde gelişti. Bu ve diğer mevcut uygulamaları birleştirerek ve yeni uygulamaları entegre ederek, müşterilerimiz için avantajları daha da artıracaktır.”

Şirket geçtiğimiz yaz China Print sektör fuarında HD dijital ekosistemi ‘Heidelberg Plus’a açılan yeni kapıyı kamuoyuna tanıttı. Araç Ekim ortasında İnovasyon Haftası 2021 kapsamında Almanya’daki Print Media Center’da sergilendi. ■

**Daha yüksek kalite
Daha yüksek performans
Daha düşük maliyet**



Flenex FW - L2

Gelişmiş, suyla yıkanabilir flekso kalıplar

Flenex FW-L2 kalıpları, bir yandan her yönüyle mükemmel üretim performansı sağlarken bir diğer yandan da birçok farklı flekso uygulaması için en kaliteli baskıyı sunacak şekilde tasarlanmıştır. Kauçuk esaslı özel bir malzemesi sayesinde Flenex FW-L2 kalıbı, 200lpi kalitesinde üzeri düz bir nokta yapısıyla üstün tutarlılık sağlar. Ayrıca oldukça dayanıklı olan Flenex FW-L2 kalıbı uzun baskı tirajlarında kullanılabileceği gibi, hızlı işlenebildiği için çabuk geçişli işlerde de kullanılabilir.

Daha fazla bilgi için

www.fujifilm.com/tr

adresindeki web sitemizi ziyaret edebilir veya

info@fujifilm.com.tr adresine e-posta gönderebilirsiniz.

Flenex FW-L2’nin diğer kalıp teknolojilerine karşı üstün yönleri:

- En üst flekso kalitesi
- Her vardiyada daha fazla üretim
- Baskıda daha uzun tiraj
- Daha düşük enerji ve sarfiyat
- Daha düşük çevresel etki
- Daha güvenli çalışma

FLENEX FW

FUJIFILM
Value from Innovation



Gaziantep'te 1955 yılında ofset baskı matbaası olarak kurulan Uğur Etiket, 2005 yılından bu yana ambalaj matbaası olarak hizmet veriyor.

Durst Tau 330 RSC E yatırımı ile Uğur Etiket şimdi dijital geleceğe güvenle bakıyor.



Uğur Etiket dijital baskıda LinoSistem iş birliğiyle DURST Tau RSC-E'ye karar verdi

Kalite, hız, renk, üretim, ve ekonomi yönlerinden uzun soluklu ve detaylı değerlendirmeler sonucu Uğur Etiket, LinoGroup/Lino SİSTEM iş birliği ile Durst Tau 330 RSC-E UV İnkjet Dijital Etiket & Ambalaj Baskı Sistemi yatırımına karar verdi.

Gaziantep merkezli Uğur Etiket, 1955 yılında ofset baskı firması olarak kuruldu. 2005 yılından bu yana şirket, etiket ve ambalaj çözümlerine yatırım yapıyor. Tam entegre üretim hattı ile şirket, shrink sleeve, sıcak/soğuk yaldız, serigrafi ve baskı sonrası çözümleri ve ofset & flekso baskı teknolojileri ile üretim yapıyor.

Nazım Öztahtacı: “Özel opsiyonlarla beklediğimiz pazar büyümesini sağlayacağız”

Güncel müşteri ihtiyaçlarını ve siparişlerini karşılamak için dijital etiket ve ambalaj baskı makinası yatırımı yapmaya karar veren firma pazarı kapsamlı bir şekilde araştırdıktan sonra, 6 renk konfigürasyonunda Durst UV İnkjet etiket baskı makinesi TAU 330 RSC E'yi seçti.

Firma Sahibi Nazım Öztahtacı, “Etiket ve ambalaj baskısında geleceğin dijital olduğunu

düşünüyoruz ve yatırımımızın temel nedeni de bu” diyor ve şöyle devam ediyor: “Piyasadaki birkaç dijital baskı makinesini karşıladıktan sonra Durst ile devam etmeye karar verdik. Durst'un kalitesi, serigrafi baskıya göre üstün ve karşılaştırılabilir. Bu, müşterilerimize yüksek kaliteli baskılar sunma geleneğimizi sürdürmemizi sağlayacaktır. Yeni dijital baskı ile başta renkli VDP olmak üzere yeni uygulamalar da ekleyeceğiz. Sistem, özel opsiyonların eklenmesiyle geliştirilebilmekte ve beklediğimiz pazar büyümesini karşılamamızı sağlayacaktır. Ayrıca önemli bir faktör de pikselden çıktıya doğru iş akışı olan Durst Workflow.”

Baskı makinesi 330 mm baskı genişliğinde mevcut ve tam hız modunda turuncu ve beyaz seçeneği de dahil olmak üzere 6 renkte, 1200 x 1200 dpi'lik doğal çözünürlüğü, 2 pl'lik en küçük damla boyutu ve yeni geliştirilmiş, yüksek pigmentli Durst Tau RSC mürekkepleri ➔



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



➔ ile olağanüstü baskı kalitesi üretiyor.

Sistemde arıza sıklığını düşürmek ve servis maliyetlerini azaltmak için yeni bir otomatik bakım özelliği bulunuyor. Baskı kafalarının otomatik temizliği, daha iyi ve istikrarlı baskı kalitesi için entegre bakım ünitesi tarafından temassız olarak gerçekleştirilir.

Durst RSC-E, müşterilerin zorlu etiket pazarı için baskı işlerini hızlı bir şekilde hazırlamalarını sağlamak için gelişmiş Durst İş Akışı Etiket yazılımı ve Değişken Veri Baskı yazılımı ile donatılmış.

Yeni bir Mürekkep Tasarruf Modu, Tau RSC platformu kullanıcılarının bir CMYK baskıda mürekkep maliyetlerini ortalama %12 oranında azaltmasını sağlıyor. Durst Analytics yazılımı, operasyon performansı için üretim verilerini detaylı olarak raporluyor.

Makine beyaz dahil tam renkli 52 m/dk baskı hızı ile 1.020 m²/saat üretim kapasitesine ulaşabiliyor. Tau 330 RSC'nin tüm modülleri, soğutma silindiri, değişken veri basımı veya harici jumbo sarıcılar dahil olmak üzere yeni modele takılabilir. Makine 8 adede kadar renk istasyonuna (CMYK-W-OVG) sahip olabilir ve Pantone renk uzayının %95'e kadar simülasyonunu gerçekleştiriyor. Ayrıca tüm renklerle 80 m/dk üretim hızında çalışacak şekilde yükseltilebilir.

Durst Tau 330 RSC E, tek başına bir baskı makinesi olarak veya geleneksel sonlandırma seçeneklerinin eklenmesiyle hibrit bir çözüm olarak çalışıyor. Bu, kullanıcıya malzeme ve

geniş bir uygulama yelpazesi açısından sınırsız esneklik sağlıyor.

Uğur Etiket yatırımlarının kısa tarihçesi

Uğur Etiket, 1955 yılında ofset baskı firması olarak kurulmuş ve Gaziantep'te sektöründe lider kuruluş olarak faaliyetlerine devam ediyor. Teknolojik gelişmeleri piyasadaki güncel trendlerle birleştirerek takip etmeyi ilke edinen Uğur Etiket, 2005 yılında etiket & ambalaj alanında yatırım kararı aldı.

2015 yılında şirket, 8 renge kadar baskı teknolojisine sahip, in-line flekso baskı makinesine yatırım yaptı.

2018 yılında bölgedeki ilk 6 renkli UV ofset makinesi ile firma rekabetçi konumunu daha da güçlendirdi.

2019'da bölgedeki ilk full servo baskı makinesi ile seri üretime geçti. 2019 yılı sonunda firma üretim hattına kısa tiraj Bopp-Pearlize baskı ve 70 lpc çözünürlükte shrink sleeve baskı sunmaya başladı.

2020'de bölgedeki ilk Real Shrink Sleeve üretimini başlattı. Amerika'dan ithal edilerek üretim hattına ilave edilen otomatik yapıştırma makinesi ile shrink sleeve etiketler otomatik yapıştırma sistemi ile hatasız olarak teslim ediliyor.

2021'de Durst Tau 330 RSC E yeni yatırımı ile Uğur Etiket dijital geleceğe güvenle bakıyor.

LinoGroup/LinoSİSTEM

LinoGroup, bünyesinde bulunan Sistem Entegratörleri ve Mühendislik Uzmanları desteğinde faaliyet gösterdiği her alanda dünya liderleriyle iş birliği içinde olan bir kuruluş. Dijital baskı ve 3D donanım uygulamalarına ilaveten turizm iletişim endüstrileri ve baskı teknolojileri için yazılım geliştirme konusunda da uzma.

LinoGroup, satış ve servis ağı; Yunanistan, Kıbrıs, Arnavutluk & Malta – Lino sa, Ahead RM SA (Yenilikçi seyahat rezervasyon platformu), Türkiye–LinoSistem AS, Romanya–LinoRomanya, Bulgaristan–LinoBulgaristan, İsrail–Lino İsrail Ltd, Sırbistan, Karadağ & Kuzey Makedonya ve Dot Plus DOO üzerinden Güneydoğu Akdeniz bölgesindeki potansiyel pazarlara/müşterilere hizmet veriyor. ■



SBL-1060SE

Otomatik Varak Yaldız ve Kesim Makineleri



SBL-1060SE Otomatik Ayıklamalı Kesim Makinesi

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

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



Matbaa Haber sektöründeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80



Saygın karton ambalaj üreticisi

Resim Ofset Overprint'e yatırım yapıyor

Overprint MIS kurulumunun yıl sonuna kadar tamamlanması bekleniyor



(Solda) Resim Ofset Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sercan Kilimci (Sağda) BEL İş Geliştirme Direktörü Konstantinos Spyropoulos

İstanbul, Haramidere'de yüksek teknoloji makinelerle donatılmış tesisinde üretim yapan Resim Ofset, 1964 yılından bu yana baskı ve ambalaj sektöründe faaliyet gösteriyor. Hem yerli hem de uluslararası markaların genel ve lüks ambalaj ihtiyaçlarını karşılamaya odaklanan şirket, dış pazarlarda kaliteli ürün ve hizmetler sunmasıyla tanınıyor. Ürettikleri tipik karton kutu ürünleri arasında çikolata hediye kutuları, sakız paketleri ve şekerleme kutuları öne çıkıyor.

Resim Ofset'in karşılaştığı en son zorluk, verileri dijitalleştirerek, üretim süreçlerini otomatikleştirerek ve şirketin hizmet verdiği tüm değer zincirini etkilemesi beklenen iş akışını geliştirerek Endüstri 4.0 dönüşümüne doğru bir adım atmak.

Resim Ofset Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Kilimci; "Kendimizi Türkiye'nin karton ambalaj üreticileri arasında ilk sırada konumlandırmak istiyoruz ve bunu en üst düzeyde müşteri memnuniyetini koruyarak, yenilikçi olarak ve iyileştirme çabasıyla sağlayabiliriz" diyor ve şöyle devam ediyor: "Müşterilerimizden aldığımız motivasyonlar işimize daha sıkı bağlanmamıza yardımcı oluyor. Üretim verimliliğimizi ve çevikliğimizi optimize etmemiz gerektiğini anlıyoruz ve bunun için piyasadaki bu gereksinimleri en iyi şekilde karşılayabilecek MIS çözümünü, yani Bel'in Overprint'ini uygulamamız gerekiyor."

Bel'in Küresel Satış ve İş Geliştirme Direktörü

Konstantinos Spyropoulos, ekliyor: "Resim Ofset ile yaptığımız görüşmelerin ilk aşamalarından itibaren, şirketin müşterilerine hizmet verme yeteneklerini sürekli geliştirme hevesini fark ettik. Müşterilerimize, bağlantı, bilgi akışı ve üretim süreçlerinin otomasyonu için gerekli araçlara sahip olacakları bir ekosistemi, Bağlantılı Dönüştürücü nosyonumuzu sunmak istiyoruz."

Şirketin dönüşümündeki en önemli adım, süreçleri ve iş akışlarını dijitalleştirmek, farklı bilgisayarlarda elle yazılmış notları veya Excel elektronik tablolarını ortadan kaldırmak olacak. Ayrıca, tüm taraflar tek bir merkezi erişim noktasında üretim durumunun uçtan uca görünümüne sahip olacaklar.

Üretim adımlarının ve süreçlerinin otomasyonu ile iş akışları her müşteri siparişinde tutarlı bir şekilde aynı şekilde düzenleniyor ve yürütülüyor. Darboğazların ve insan hatalarının olduğu yerlerde, Overprint, görev kartlarının ve süreçlerinin onaylanması için üretimin ve iş akışlarının sorunsuz çalışmasını sağlayan kontrol noktaları sağladığından, bunlar ortadan kaldırılacak.

Çevrim içi sistemlere bağlantı, sorunsuz iletişim sağlıyor ve kuruluş içinde bilgi alışverişi yollarını belirliyor. PDF dosyasının oluşturulmasından nihai ürüne kadar tüm üretim hattı birbirine bağlı. Bu ortamda, insanlar ve ekipman birbirleriyle sorunsuz bir şekilde konuşarak çevrim içi veri aktarıyor.

Overprint'in Kontrol Merkezi (Control Center), PLC'lerin üretim ekipmanlarına entegrasyonu ve bunların Overprint MIS veritabanına bağlanması yoluyla üretimden gelen verileri otomatik olarak toplayacak ve kaydedecek. Zemin Veri Toplama Terminalleri, her ofset baskı makinesine ve kalıplı kesim, sıcak yıldız baskı, katlama yapıştırma, tabakalama gibi baskı sonrası makinelerin yanı sıra toplama, paketleme ve nakliye için depo tesislerine monte edilecek.

Control Center'in uygulanması, manuel veri girişlerine olan ihtiyacı ve insan hatalarını ortadan kaldırıyor. Üretim bilgilerini, ekipman verilerini, makine çalışma ve boş kalma sürelerini otomatik olarak yakalamayı, üretim maliyetlerini gözden geçirmeyi ve sonuçları tahmin edilen maliyet tahminleriyle karşılaştırmayı mümkün kılıyor. ➔

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 İstanbul/Türkiye

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

frimpeks.com
uv@frimpeks.com



➔ PLC'ler, KPI'ları yani anahtar performans göstergelerini izlemenin yanı sıra gerçek zamanlı denetim elde etmek için üretim sürecinin tüm kritik parametrelerini çevrim içi olarak izliyor ve sürekli olarak kaydediyor.

Üretim aşamalarında toplanan tüm veriler, Overprint'in İş Zekâsı (Business Intelligence) modülü içinde konsolide ediliyor ve gösterge tabloları halinde birleştiriliyor. Gelişmiş analitik, işletmeye tam bir genel bakışın sağlanmasını, anlamlı metriklerle zamanında ve doğru karar vermeyi, trendlerin ve iyileştirme fırsatlarının vurgulanmasını geliştiriyor.

Overprint MIS'in eksiksiz çözümünün Resim Ofset'te kullanıma sunulmasının ardından elde edilmesi beklenen faydalar şunlar: Artan üretim verimliliği ve kârlılık, rekabetçi çeviklik ve hizmetlerin hız ve kolaylıkla sunulması. Sistem uygulama aşamasındayken, Overprint'in tam kurulumu önümüzdeki aylarda tamamlanacak.

Özcan Kilimci: "İstediklerimiz her şey Overprint MIS'de var"

2021'e makine yatırımıyla giren ve yılın son aylarında Overprint MIS yatırımıyla iş süreçlerini Endüstri 4.0'a uyarlama konusunda önemli bir adım atan Resim Ofset'in son yatırımları hakkında Avrasya Ambalaj 2021'deki standında, Yönetim Kurulu Başkanı Özcan Kilimci ve Başkan Yardımcısı Sercan Kilimci sorularımızı yanıtladı.

Makine yatırımına nasıl karar verdiniz; hangi ihtiyaçlardan doğdu?

Özcan Kilimci: Yedi renk artı çift lak üniteli sıfır makine için görüşmeler yaptık; teklif edilen

fiyatları görünce ikinci el, işimizi görececek bir makine arayışına girdik. Biz yatırımlarımızı öz kaynaklarımızla yapıyoruz ve borçlanmak istemiyoruz. Koenig & Bauer 6 + UV lak üniteli bir ofset baskı makinesi aldık ve dokuz aydır çalışıyor. Metalize baskıları yapamıyorduk; müşterilerimiz başka firmalara gidiyorlardı. Bu yüzden ihtiyacımız vardı ve memnunuz. Ayrıca Aktifmak'tan Guowang çift ayıklamalı bir kesim makinesi aldık.

İşler artıyor; ilk altı ayda ciddi bir artış yakaladık ancak ham madde sıkıntıları nedeniyle bu artış ciro düzeyinde kaldı. Yıllık karton tüketimimiz 6 bin – 8 bin ton arasında değişir; bu yıl da öyle devam ediyoruz. Yeni yatırımla dört hattımız olmuştur; personel eksikliği nedeniyle dört renk bir makinemizi sattık. Dört hat olunca 24 kişi lazım ancak 9-10 kişiyi zor buluyoruz. O yüzden KASAD ile beraber İSMEK projesine başladık. Umarım faydalı olur. Türkiye'deki en büyük eksikliğimiz kalifiye eleman problemi.

Bu yüzden firmalar otomasyona yöneliyorlar. Bu konuda çabalarınız var mı?

Ö. Kilimci: Ofsette otomasyon yok. Kesimde de yok. Katlama yapıtırmada bunu ilk yapan firmalardan biriyiz. Saatte 40 bin – 50 bin hızla çalışan makinenin arkasına kimsede olmayan bir aparat ekleyerek saatte 80 – 100 bin hızlara ulaştık. Bugün dört makinemizin üçünde bu aparat var ve kapasitemizi ikiye katladı. Baskıda otomasyon için dijitalle yönelmek lazım; dijital de henüz tam oturmamış. Kalite anlamında da henüz az miktarda işler için kullanılıyor. Biz Endüstri 4.0 için hazırlık yapıyoruz. Önce programını hazırlamalıyız ki daha sonra onu üretime yayacağız. Makineler de birbiriyle konuşacak ve üretimden raporlar alacağız, verimliliği ve üretimi takip edeceğiz. ➔

(Soldan sağa)
Özcan Kilimci (Resim Ofset Yönetim Kurulu Başkanı),
Konstantinos Spyropoulos (BEL İş Geliştirme Direktörü)
Sercan Kilimci (Resim Ofset Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı),
Erdoğan Sevim (ERD Danışmanlık)



GAMA VARSA YENİLİK VAR!



Yıkama Sıvıları

Kalıp Kimyasalları

Hazne Suları

UV ve IML Baskıya Özel Çözümler

Blanket ve Merdane Bakım Ürünleri

Baskı ve Kalıp Kimyasalları Üretim Teknolojisi

Magnezyum Bazlı Su Sertlik Düzenleyicisi

Aniloks Merdane Temizleme Ürünleri



►“Programı görür görmez bizimle aynı dili konuştuğunu fark ettik”

Overprint MIS hangi işlevleri görecektir?

Sercan Kilimci: Overprint MIS üretim ve yönetimi birbirine bağlıyor. Ayrıca izlenebilirliği sağlıyor. En başından, depodan başlayıp sevkiyata kadar, fonksiyonel yazılımlar, otomatik barkod okuyucularla izleme sağlanıyor. Makinelerin hızları canlı bir şekilde izlenebiliyor. Özellikle yönetimin üretimi canlı bir şekilde izlemesi için şeffaf bir sistem.

Overprint MIS, yazılım ve donanım sistemlerinden oluşuyor. Bilgisayarlarımızda yüklü yazılımların yanı sıra makinelerin birbiriyle konuşması için makinelere PLC kartlar takılıyor. Makinelerin hızını ve o anda işte olup olmadıklarını görebiliyoruz. Uzaktan erişim şansımız da var. Uzaktan da iş yerindeki bilgisayarı sanki ofisteymiş gibi hızlı ve etkin kullanabiliyoruz.

Sektörden aldığım izlenim şöyle: Herkes yazılımla ilgili bir deneme yapmış ancak verimli kullanamamış. Çünkü hiçbir sektöre ilgili yazılımlar değil. Genel olarak sanayi için, herhangi bir üretim dalı için uyarlanabilir yazılımlar... BEL'den

bedenimize uygun, hazır takım elbise alıyorsunuz. Uyarlanmasına gerek yok, her şey size göre yapılmış. Bir matbaacının sadece üretimde değil yönetimde de tecrübeleri, karşılaştığı tüm problemler, önceden tahmin edilerek ona göre hazırlanmış. Programı görür görmez bizimle aynı dili konuştuğunu fark ettik. Bizi en çok cezbeden bu oldu. Tamamen ambalaj için (esnek ya da karton ambalaj olabilir) bir yazılım.

Ö. Kilimci: Yıllarca karton ambalaj işinde emek vermiş ve ayrılmış birini düşünün; işinde yapması gereken her şeyi bir programa aktarıp hazır bir program haline getirmiş. Biz de özel yazılımlar aldık, iyi paralar da verdik. İnanın üç - beş ay sonra programlar çöp oldu. Üstelik bunların her sene yenilenmesi lazım. Tıraşı saçınızda öğreniyorlar ve tıraş bitmiyor. BEL bize gelip bir demo yapınca, “İşte budur” dedim. Sorduğum her şeyin programda olduğunu gördük. Tabii kriz oldu, pandemi başladı; Yunan firması olduğu için pandemide yasaklar yüzünden yatırım kararını erteledik. Bu sene başladık. Önemli olan bir an önce uygulamaya koymak. Bunu kullanarak başarılı olursak sektördeki tüm arkadaşlarıma tavsiye edeceğim. Herhangi bir programda ayrılan biri bir Excel dosyasıyla programı götürebiliyor; Overprint MIS güvenilir, sabit ve rantabl bir program. ■

Özcan Kilimci: “BEL bize gelip bir demo yapınca, “İşte budur” dedim. Sorduğum her şeyin programda olduğunu gördük.”

Sun Chemical ve Epple, gıda ile doğrudan temas eden (DFC) mürekkep çeşitlerini genişletiyor

Sun Chemical, Avrupa'da SunPak® DirectFood Plus'ın piyasaya sürülmesinin ardından tabaka ofset kâğıda yönelik ambalaj baskısı için, gıda ile doğrudan temas eden (DFC) SunPak mürekkep sistemine SunPak® DirectFood Plus'ın eklendiğini duyurdu.

SunPak® DirectFood Plus, gelişmiş pigmentasyonu ve mükemmel basılabilirliği ile, SunPak® Organic ürününe kıyasla daha geniş bir renk gamutu ile daha canlı renkler ve daha yüksek renk doygunluğu sunuyor.

SunPak® DirectFood Plus, Avrupa çapında lider iş ortağı matbaacılar ile kapsamlı ve uzun süreli testlerinde ispatlandığı üzere, SunPak® FSP gibi standart Düşük Migrasyonlu (LMQ) Mürekkepleri ile aynı seviyede baskı istikrarlılığı sunuyor.

SunPak® DirectFood Plus ürünü, Sun Chemical'ın SunSpec™ ve SunStar DFC su bazlı bariyer lakları ile birlikte kullanıldığında, matbaacılara ve marka sahiplerine plastik bariyerlerin ve kâğıt ambalajlardaki ara katların yerini alacak

mükemmel bir çözüm sunuyor.

Kâğıt ambalajın içindeki mürekkeplerin gıda ile güvenli ve doğrudan temasını sağlayan bu yenilikçi teknoloji, Alman baskı mürekkepleri üreticisi Epple Druckfarben ile devam eden ortaklık ile geliştirildi. 2019 yılında Sun Chemical, Epple ile kaynaklarını birleştirmek ve Avrupa'da SunPak® Organic markası altında, BoFood® Organic ürününü üretmek için özel bir anlaşma imzaladı. Epple ile Sun Chemical arasındaki başarılı iş birliği bu en yeni pigmentli DFC mürekkeplerin geliştirilmesini sağladı.

Bu ürün serisi, Epple tarafından BoFood® DFC adı altında satılırken, Sun Chemical tarafından SunPak® DirectFood Plus adı altında satılacak.

Gıda korumasından ödün vermeyen tek tip malzemeli çözümü kim sunabilir? Biz sunabiliriz...

Esnek Ambalajda Sürdürülebilirliği Sağlamak için Fonksiyonel Bariyer Çözümlerinin Kullanımı

Sun Chemical, herhangi bir ödün vermeden tek tip malzemeli ambalajlara sorunsuz olarak geçilebilmesi amacıyla çeşitli performans sağlayan bir ürün paketi geliştirdi.

SunBar Aerobloc + Paslim'in faydaları hakkında daha fazla bilgi edinin:



Fonksiyonel Bariyer Çözümleri hakkında daha fazla bilgi için aşağıdaki adresi ziyaret edebilirsiniz.
<https://www.sunchemical.com/product/functional-barrier-solutions/>



İki Screen dijital baskı makinesi ile hizmet veren Temiziş Ofset'in Yönetim Kurulu Üyesi Ufuk Akman:

“Kısa termin süresi ve sıfır hata ile müşteri memnuniyetini her geçen gün arttırıyoruz”

“Müşteri ihtiyaçlarını inovaktif bir yaklaşım olan dijital baskı ile karşılamak bizi yeni dünyanın bir parçası yapıyor”

Dünyanın ilk tek renk Screen Truepress Jet 520 HD Mono baskı makinesi yatırımını yapan Eskişehir merkezli Temiziş Ofset, sadece pande-mide devam eden yatırımlarıyla değil personel ve çevre politikasıyla da dikkat çeken bir matbaa. Yönetim Kurulu Üyesi Ufuk Akman, yatırımları, personel politikası ve gelecek vizyonu ile ilgili sorularımıza yanıtladı.

Temiziş, en hızlı büyüyen 100 şirketten biri

Yeni yatırımınız Screen 520HD Mono'nun kuruluşunuza ve sektörümüze hayırlı olmasını diliyoruz. Daha önce etikete dönük Screen L350UV dijital baskı makinesi yatırımını da yaptınız. Bu ikinci makineye nasıl karar verdiniz ve hangi ihtiyaçlarınızı karşılayacak?

Dijital baskı makinesini tercih etmemizdeki

en büyük etken, artan taleplere en hızlı sürede ve yüksek kalite standartlarında cevap verebilmek oldu. Müşteri ihtiyaçlarını inovaktif bir yaklaşım olan dijital baskı ile karşılamak bizi yeni dünyanın bir parçası yapıyor. Screen'e olan güvenimiz hem bizim iş yapışımızı hem de müşteri memnuniyetini olumlu yönde etkiledi. Screen 520 ile kısa termin süresi ve sıfır hata ile müşterilerimizin memnuniyetini her geçen gün arttırıyoruz. Müşterilere verdiğimiz cevaplarda esneklik sağlarken aynı zamanda kağıt atığımızda verilen hurdayı düşürerek çevre dostu bir firma olma politikamızı güçlendiriyoruz. Dijital baskı ile sürdürülebilir iş modelimizi ortaya koyarak geniş bir müşteri kitlesine ulaşmayı planlıyoruz.

Temiziş, 1957 yılında kurulmuş bir aile işletmesi ama 2003'te şirketleşme ile birlikte farklı bir gelişme grafiğiniz var. Son yıllarda ise teknoloji yatırımları yanında “En hızlı ➔

SCREEN

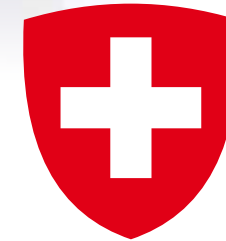


Truepress Jet L350UV+

UV Inkjet Bobinden Bobine Dijital Etiket Baskı Sistemi



“Türkiye Pazarına 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 bugüne kadar 5 kuruluma imza attı.”



Sıkışık teslimat zamanlarınızın yakın dostu L350UV+, işten işe ve malzemenen 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 Mahallesi Dereboyu Sokak No:8
Elektroser Plaza 34750 Ataşehir / İSTANBUL
Tel: +90 216 521 63 33 Fax: +90 216 521 64 12
www.elektroser.com - www.screeneurope.com



büyüyen 100 şirket” arasına girmeniz ve zorlu kriterlerle tedarikçi seçen Zer Merkezi Hizmetler ve Ticaret A.Ş.’den ‘Müşteri Memnuniyeti Ödülü’ almanız dikkati çekiyor. Bu gelişmenin dinamikleri neler? Temizış Ofset geçmişten nasıl bir miras devraldı ve bunu nasıl değiştirip geliştirdi?

Müşteri memnuniyetini; kaliteli hizmet ile hızlı şekilde cevap vererek sağlamaya çalışıyoruz. Firmalarımızın bize duyduğu güven ile ilişkilerimiz güçleniyor. Aldığımız Müşteri Memnuniyeti Ödülü de bu güven ilişkisinin en büyük göstergelerinden biridir. Köklü bir firma olmamızın bize öğrettiği müşteri öncelikli yaklaşımımızı, inovatif çalışmalarımızla daha ileriye taşımak istiyoruz. Bu yaklaşım sayesinde durağan bir firma olmamız imkânsız hale geliyor.

Screen dijital yatırımınızda önemli bir dönüm noktasını teşkil etti ve geçtiğimiz yıllarda kurulan etiket makinesinden sonra pandemide ikinci bir dijital baskı makinesi yatırımını yaptınız. memnuniyetiniz makinenin ve servisin hangi unsurlarına dayanıyor? Bu yatırımlardan sonra dijitalin üretiminizdeki oranı ne oldu?

Pazar, günden güne sürekli değişiyor. Müşterilerimize stok maliyeti, geciken termin gibi problemler yaşatmak istemiyoruz. Temizış Ofset için dijital baskı üretimi her zaman önemli bir konumda yer almıştır. Öngördüğümüz değişiklikler çok daha hızlı bir şekilde hayatımıza girdi. Bu nedenle yatırımlarımızın önemli bir kısmını dijital baskı alanına yönlendiriyoruz. Screen makinemiz işten işe geçiş sürelerini minimumda tutmayı başarıyor. Uptime süresinin yüksek olması bizim için çok önemli. Elektroser firması ile servis konusunda kafamızda herhangi bir problem



kalmıyor. Gerek yurt dışı bağlantılarıyla gerek Türkiye’deki teknik servis ekibiyle olabilecek problemlere en hızlı şekilde çözüm buluyorlar.

Yatırım yapan şirketler için finansmanın yanı sıra eğitilmiş, kalifiye personel de önemli bir sorun. İlk Screen’i aldığınızda kullanım kolaylığına vurgu yapmıştınız. Kalifiye elaman sorunu yatırım kararlarınızı etkiliyor mu, ya da bu bir sorun mu ve nasıl aşıyorsunuz?

Dijital baskı makinelerinin en önemli özelliklerinden birisi geleneksel olarak tabir edebileceğimiz baskı makineleriyle kıyaslandığında toplam proseste çok daha esnek bir yapı sağlaması. Çok daha az insan ile verimli bir şekilde üretim yapabiliyoruz. Daha önce de dijital baskı makinelerimizin ve operatörlerimizin mevcut olması da bu yatırımımızda bizi düşündüren bir konu olmadı. Bu durumda mevcut personelimizle değişen üretim sistemimizi kolayca yönetebiliyoruz.

Matbaanızda çok sayıda kadın çalışan da var. Şu anda kadın erkek çalışan oranları nedir, kadın çalışanlardan alınan verim konusunda değerlendirmeniz nedir?

Kadın istihdamı ile kadınların ülke ekonomisine katkılarını ve kendilerine yarattığı özgürlük alanını çok değerli buluyoruz. Şu an çalışanlarımızın % 40’ını kadın çalışanlar oluşturmaktadır. Firma olarak biz bu durumla gurur duyuyoruz. Verilen emek ile ciddi bir büyüme fırsatını çalışanlarımız ile birlikte yakalıyoruz. Her bir çalışanımız kendi alanlarında gerekli tecrübeyi sağlamış durumda. Çalışanlarımızın kendilerini geliştirmeleri konusunda destek olmayı, yanlarında bulunmayı her zaman sürdürmeye çalışıyoruz.

Pandemi gelecek öngörülerinizi etkiledi mi? Görünür gelecekte Temizış Ofset için nasıl bir rota planlıyorsunuz?

Tüm dünyayı hatta ülke ekonomilerini bile etkileyen pandemi dönemi iş süreçlerimiz açısından bizleri çok endişelendirdi. Ancak çalıştığımız kurumsal firmaların artan talepleri ile biz de büyüyerek üretimimize ara vermeden devam ettik. Değişen taleplere de teknolojiyle birlikte cevap veriyoruz. Gelecekte ise artan iş kapasitemiz ve takip ettiğimiz dijital baskı süreçleri ile birlikte yeni müşteriler kazanarak yolumuza devam edeceğiz. Temizış Ofset olarak firmalarımıza baskılı işlerinde çözüm ortağı olmaktan mutluluk duyuyoruz. ■

Matbaa Haber sektöründeki tüm gelişmeleri masanıza getirmeye devam ediyor.

Abone olun, haberdar olun.

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

Tel: (312) 495 10 80



TOYOINK

For a Vibrant World

TOYO Matbaa Mürekkepleri

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



Gebze'de faaliyet gösteren Zet Etiket çözüm ortağı olarak Imeks Grup'u seçti.



BOBST M1 VISION, Zet Etiket'e çok yakıştı

Geçtiğimiz günlerde, BOBST M1 VISION flekso baskı makinesinin kurulumu başarı ile tamamlanan ve makinesi üretime dahil olan Zet Etiket bu yatırımı ile rulodan ruloya etikette üst düzey flekso baskı kalitesi ve üretim performansını yakalamış oldu.

Gebze'de faaliyet gösteren, bobinden bobine letterpress, flekso ve ofset baskı sistemleri ile kendinden yapışkanlı – yapışkansı, baskılı – baskısız etiket sektöründe hizmet vermekte olan Zet Etiket'in hizmet verdiği sektörler arasında gıda, içecek, kozmetik, kimya, ilaç, temizlik, otomotiv beyaz eşya, tarım, tekstil ve lojistik sektörleri yer alıyor. Zet Etiket; sektör tecrübesi, profesyonel ekibi ve makine parkına yapmış olduğu son teknoloji yatırımlarla kendinden emin bir şekilde yoluna devam ediyor.

Zet Etiket'ten Ali Soydan; hem sektördeki öncü konumu, patentli teknolojileri ve teknik donanımları hem de fiyat - performans açısından tercihlerini BOBST'tan yana kullandıklarını ve sonuç itibarı ile vermiş oldukları karardan dolayı, oldukça memnun kaldıklarını söylüyor.

Ayrıca, Türkiye'de kendi bünyesinde yer alan elektronik, mekanik ve baskı teknisyenleri 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.

BOBST M1 VISION'un önde gelen avantajları

Zet Etiket'te kurulumu gerçekleştirilen BOBST M1 VISION Flekso Baskı Makinesinin en belirgin avantajları:

- Kısa kağıt geçişi
- En kısa hazırlık süresi ve minimum fire
- Flower (Çiçek Konsepti) flekso sistemiyle kolay ve hızlı baskıya geçiş süreci
- Tek geçişte baskı ve sonlandırma
- Üretkenliği ve süreç tekrarlanabilirliğini sağlayan eşsiz otomasyon
- Zaman içinde olağanüstü istikrarlı üretim kalitesi
- Düşük bakım ve çalıştırma maliyetleri ■

deffe

Tekstil Bazlı Cilt Bezleri Premium Serisi

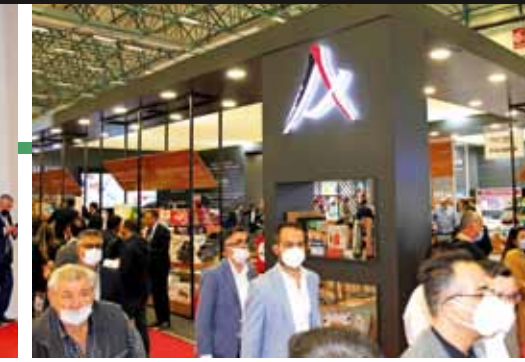
Özel kaplamalı viskon
Altın Rengi Cilt Bezi.



LITEKS

Online Alışveriş İmkânı
www.deffe.com.tr

PVC **FREE**





Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 Fuarı'nı 12 bini yabancı, 70 bin ziyaretçinin gezdiği açıklandı



ASD Başkanı
Zeki Sarıbekir (Solda) ve
Reed TÜYAP Fuarcılık
Genel Müdürü
Ali Muharremoglu



Ambalaj endüstrisinin ilk hibrit buluşması
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde 20 Ekim'de
kapılarını açtı.

Reed Tüyap Fuarcılık tarafından Ambalaj
Sanayicileri Derneği iş birliğinde, sektörün
gelişimine yön veren çok sayıda kurumun
desteğiyle düzenlenen Avrasya Ambalaj İstanbul
2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi
Fuarı, yurt içi ve yurt dışından 70 bin ziyaretçiyi
katılımcılarla buluşturarak rekora imza attı.
Düzenlenen törenle kapılarını açan fuar, ambalaj
sektörünün Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarının
eseri olan en yeni ürünlerini 23 Ekim tarihine
kadar Tüyap'ta sergiledi. Ambalaj endüstrisine ilk
kez hibrit fuar deneyimi yaşatan fuar, katılımcı-
lara fiziksel fuarın yanı sıra Business Connect
Programı üzerinden de dijital ortamda verimli iş
bağlantıları kurma fırsatı sundu.

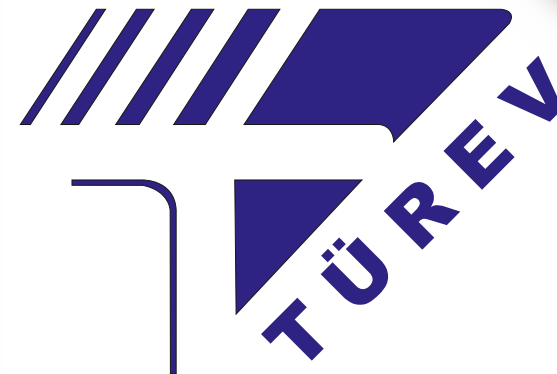


Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı, Reed Tüyap
Fuarcılık A.Ş. ve Ambalaj Sanayicileri Derneği
(ASD) iş birliğinde; Ambalaj Makinecileri
Derneği (AMD), Esnek Ambalaj Sanayicileri
Derneği (FASD), Etiket Sanayicileri Derneği
(ESD), Karton Ambalaj Sanayicileri Derneği
(KASAD), Metal Ambalaj Sanayicileri Derneği
(MASD), Oluklu Mukavva Sanayicileri Derneği
(OMÜD) ve Sert Plastik Ambalaj Sanayicileri
Derneği (SEPA) destekleri ile İstanbul'daki
Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde kapılarını
açtı. Gıda ve İçecek İşleme Teknolojileri Fuarı,
Food-Tech Eurasia ile eş zamanlı olarak düzen-
lenen Avrasya Ambalaj Fuarı, 20 - 23 Ekim 2021
tarihleri arasında açık kaldı. Beklentileri aşarak,
yurt içinden ve yurt dışından 70 bin ziyaretçiyi
tek adreste buluşturan fuar, her yıl yurt içi ve yurt
dışından 1000'in üzerinde katılımcıyı bir araya
getiriyor. Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı, bu ➔



FlintGroup

Heatset-Coldset-Tabaka Ofset



www.turevmat.com

İstanbul Merkez Ofis

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

Ankara Ofis

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



sene ilk defa hibrit formatta düzenlenerek sektör temsilcilerini yeni nesil fuarcılık deneyimi ile tanıştırdı. Fuarı, çoğunluğu başta İran ve Orta Doğu ülkeleri olmak üzere diğer komşu ülkelerden, yakın coğrafyadan 100'ün üzerinde ülkeden 12 bin uluslararası ziyaretçi geldi.

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı ve eş zamanlı olarak düzenlenen Food-Tech Eurasia Fuarı'nda bu sene 33 ülkeden 1000'in üzerinde marka ve marka temsilcisi ağırlandı. Reed Tüyap Fuarcılık Genel Müdürü Ali Muharremoglu, şunları söylüyor: "120 bin metrekarelik kapalı alanda gerçekleşen fuarımızda toplam 14 salonun tümünü doldurduk. Pandemi öncesi seviyelerimize tekrar ulaştık. 2020'de fuarımızı pandemi nedeniyle yapamadık ama biz çalışmalarımızı durdurmadık. İki senede yurt içinde ve yurt dışında çok yoğun tanıtım çalışmaları gerçekleştirdik. Bu çalışmalar sırasında fuarımıza oldukça yoğun bir ilgi olduğunu gördük. 115'in üzerinde ülkeden kayıt aldık. 10.000'in üzerinde yabancı ziyaretçi ile Rusya, İran, Orta Doğu, Balkanlar, Kafkaslar ve Kuzey Afrika olmak üzere 30 ülkeden 1000'e yakın alım heyetimizi de fuarımızda ağırlıyoruz. Pandemi nedeniyle aramıza katılamayan ziyaretçilerimizi de online ortamda katılımcı firmalar ile görüştürüyoruz. Katılımcılar ve ziyaretçiler arasında fuar öncesinde başlattığımız etkileşimler, 5 Kasım'a kadar sürecek."

"2030'da 50 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşmayı hedefliyoruz"

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nın Orta Doğu ve Avrupa'daki her yıl yapılan en büyük ambalaj fuarı olduğunu belirten Ambalaj Sanayicileri Derneği (ASD) Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Sarıbekir, "Fuarın bu sene 26'ncısını düzenliyoruz" diyor. Ambalaj tüketiminin son 15 yılda 2 kat arttığına dikkat çeken Sarıbekir, ekliyor: "Türkiye ambalaj sanayisi, Avrasya'nın ambalaj merkezi olma yolunda kararlı adımlarla yürüyor. Sektörümüz hızla büyüyor. Sektör olarak rekabet gücümüz ve potansiyelimiz yüksek. Türkiye ambalaj sektörünün ürünleri dünyada 180 ülkeye direkt ve dolaylı ihraç ediliyor. 2019'da 23 milyar dolar olan ciromuz, 2020'de 25 milyar dolara ulaştı. Bu senenin sonunda 28 milyar dolarlık toplam büyüklüğe ulaşmayı hedefliyoruz. Geçen sene 5 milyar 147 milyon dolarlık ihracat yaptık. 2021'in ilk 6 ayında 3 milyar 44 milyon dolar

ihracat gerçekleştirdik. 1 milyar 222 milyon dolar da cari fazla verdik. 2021 yılında ambalaj sektörü olarak, en az 28 milyar dolar pazar büyüklüğü ve 6,5 milyar dolar ihracat geliri hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyoruz. 2023 hedefimiz olan 30 milyar dolara ulaşmak üzereyiz. 2023'te, 8 milyar dolar ihracat, 380 dolar kişi başı yıllık tüketim hedefliyoruz. Yeni hedefimiz, 2030 yılında 50 milyar dolarlık bir pazar büyüklüğüne ulaşmak."

Öğrenciler yarıştı

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nın ilk gününde, Ambalaj Sanayicileri Derneği ve Tüyap iş birliğinde düzenlenen 17. Ambalaj Tasarım Ulusal Öğrenci Yarışması'nın sonuçları da açıklandı. Öğrencilerin yoğun bir katılım gösterdiği yarışmaya 92 proje başvurdu. 18 proje ödüllendirildi. İlk 3'e giren öğrenciler, Tüyap ve Ambalaj Sanayicileri Derneği'nden öğrenim hayatları boyunca yılda 12 ay eğitim bursu kazandı.

Anahtar teslim çözümler tek çatı altında buluştu

Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda ambalaj ürünlerinden ambalaj makinelerine, gıda ve içecek işleme makinelerinden ambalaj baskı teknolojilerine kadar her türlü anahtar teslim çözüm, tek çatı altında buluştu. Tüyap, Avrasya Ambalaj İstanbul ve eş zamanlı düzenlenen Food-Tech Eurasia Fuarları'nda katılımcılarına ve ziyaretçilerine sunduğu dijital çözümlerle ambalaj endüstrisi ile birlikte gıda ve içecek işleme endüstrisini yeni nesil fuarcılık deneyimi ile tanıştırdı. Katılımcılar, Tüyap tarafından geliştirilen Business Connect Programı üzerinden fuar alanında bulunamaları bile ziyaretçilerle dijital ortamda iletişim kurabildiler. Fuarlar sonrasında da sunulacak online çözümler ile katılımcılar ve ziyaretçiler için kesintisiz iş geliştirme platformu yaratılacak.

Fuardan sonra iletişim devam edecek

Business Connect Programı etkinlikler serisi kapsamında 25 Ekim - 5 Kasım 2021 tarihlerinde gerçekleşecek Online Networking Günleri sayesinde katılımcı firmalar ve ziyaretçiler fuar sonrasında da iletişimlerini online olarak sürdürebilecekler. ■

SisTrade®

Software Consulting, S.A.

ŞİRKETİNİZİN PERFORMANSINI ARTIRIN

Baskı, ambalaj ve etiket dönüştürücüleri için **MIS | ERP** yazılımı

- İdari ve Finansal Yönetim
- Fiyat Teklifi ve Satış Yönetimi
- Stok ve Satın Alma Yönetimi
- Üretim Yönetimi
- Ekipman Bakım
- Kalite Kontrol
- Mobil Depo Yönetimi
- İş Zekası
- Dashboards



14 - 16 December • Dubai
GULF PRINT & PACK 2021
www.gulfprintpack.com

VISIT OUR STAND E21

Daha fazla bilgi için iletişime geçin



+90 212 381 87 35

+351 226 153 600

inov@sistrade.com

www.sistrade.com





Aras Makina Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Araz (Sağda) ve Aras Makina Genel Müdürü Hamdi Kaymak (Solda)



Aras Makina Genel Müdürü Hamdi Kaymak:

“Pandemi döneminde de büyümeye ve yatırımlarımıza devam ettik”

Aras Grup şirketlerinden Met Kağıtçılık, MetPack markasıyla Avrasya Ambalaj İstanbul 2021'e katıldı

Aras Grup şirketlerinden MetPack Avrasya Ambalaj İstanbul 2019 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na PrintPack bölümünde, 8. Salonda katıldı ve gıdaya temas için üretilmiş, sertifikalı kaplamalı kâğıt ürünlerini tanıttı. Aras Makina Genel Müdürü Hamdi Kaymak, fuarda sorularımızı yanıtladı.

Yoğun bir ziyaretçi akını var. Siz genel olarak fuarı nasıl değerlendiriyorsunuz?

Pandemi nedeniyle Avrasya Ambalaj'da katılımcı

ve ziyaretçi sayısının daha önceki yıllara kıyasla daha az olabileceğini düşünüyorduk ama ilk günden itibaren yoğun bir ilgi var. Ekonomiye ilişkin yaşanan bazı olumsuzluklar ve özellikle son aylarda yaşanan malzeme sıkıntılarına rağmen ama genel beklenti önümüzdeki döneme ilişkin ticari faaliyetlerde daha çok artışın olacağı yönünde. Genel olarak basım özel olarak da ambalaj sektörü bu dönemde diğer sektörlerle göre biraz daha şanslı. Ambalaj fuarındayız; ambalaj sektöründe bulunan firmaların büyük çoğunluğu pandeminin başındaki kısa tereddüdün ardından, kapasite, ihracat, ticaretin artışı anlamında negatif etkilenmediler. Sektörün bazı alanlarında faaliyet gösteren firmalar ihracatta ciddi artışlar yakaladılar.

Yeni hatla birlikte MetPack'ın yıllık kapasitesi 75 bin tonu aşacak

Pandemi sonrasında, bazı alanlardaki kısıtlamaların sona ermesiyle genel tüketim anlamında hızlı bir artış olacaktır. Bu anlamda da önümüzdeki dönem çok pozitif görünüyor. Fuar beklentimizin üzerinde yoğun geçiyor. Biz de bu ilgiden memnunuz.



Aras Grup bünyesinde Aras Makina, Met Etiket, Met Kağıtçılık ve onun MetPack markası bulunuyor. Bu fuarda ağırlığınız hangisinde?

Bu fuarda Met Kağıtçılık ve onun üretim alanındaki markası MetPack ile yer alıyoruz. MetPack PE, PLA, PP, PET vb. kaplanmış kâğıt üretimi yapıyor. Üretimde yaklaşık beş yıllık geçmişi var. Bu beş yıl içerisinde çok hızlı bir büyüme gerçekleştirdik. Yıl sonu itibarıyla beşinci üretim hattımız da devreye girecek. Yine üretim sonrasında yönelik, bu hattı destekleyecek yatırımlarımız olacak. Yeni hatla birlikte kapasitemiz yıllık 75 bin tonu aşacak.

Başlangıç itibarıyla ihracatı da hedeflemiştik. Şu anda başta Avrupa olmak üzere Kuzey Afrika, Orta Doğu ülkelerine ciddi oranda ihracatımız var. Son zamanlarda yaşanan global malzeme sıkıntıları nedeniyle Türkiye'deki üreticileri korumak anlamında önceliğimizi iç pazarda faaliyet gösteren üreticilerimizden yana kullanmak amacıyla son dönemlerdeki ihracat pazarlarını sınırlamayı tercih ediyoruz. Bu fuarda MetPack ağırlıklı bir katılım gerçekleştirmiş olduk.

Makine satışlarınız bu yıl nasıl geçti?

Pandemi sürecince ticari matbaacılığın bazı alanlarında yavaşlama olsa da, bazı alanlarda da kapasite ve ihracat artışlarının olduğunu gözlemledik. Örneğin kitap üretiminde ciddi artışlar var; bu tür ürünlerin ihracatında beklenenin üzerinde artışlar gözlemleniyor. Daha önce Avrupa pazarına yönelik Uzak Doğu ve Çin'de üretimi yaptırılan işlerin önemli bir kısmı yüksek kalite ve hızlı avantajları sebebiyle Türkiye'ye yönelik bir tercih avantajı yarattı. Daha önce ihracat öncelikleri olamayan bazı matbaalarımız bile bu avantajlardan faydalanarak özellikle Avrupa pazarına yönelik ihracat kapasitelerini arttırdılar. Zaten ihracat yapan matbaalarımızın bazılarında ciddi artışlarla toplam iş hacimlerinin önemli bölümünü ihracata ayırdı. Halen %80'ler oranında ihracatı olan firmalarımız var. Bu memnuniyet verici. Ambalaj sektöründe zaten ihracattaki rekabetçi konumumuzu uzun yıllardır artırarak

devam ettirmekteydik. Bu süreçte ambalaj ihracatı alanında da ciddi artışlar gözlenmekte. Doğrusu pandemi dönemindeki ihracat artış imkanının korunarak, sonrası dönemde de bu istikrarın korunacağına dair olumlu bir görüntü var.

Kapasite ve özellikle katma değerli üretimlerdeki ihracat artışı, hem ambalaj hem de ticari matbaacılık alanında yatırımların da artışını beraberinde getiriyor. Bu senenin son çeyreğinde belirgin olarak yatırım eğilimlerinde hareketliliği gözlemleyebiliyoruz. Bu trendin önümüzdeki yıl içinde artarak devam edeceği de genel bir öngörü.

Yüksek otomasyonlu iki adet baskı makinesi siparişi...

Türkiye şu anda Avrupa'nın tüm sektörlerde en büyük ikinci el makine kullanım pazarı. Dolayısıyla matbaacılarımızda kapasite artışlarına yönelik yatırımlarda ağırlıklı olarak kullanılmış makineleri tercih ediyorlar. Avrupa pazarında rekabetçi konumunu artırmak için artık sektör üreticileri otomasyonu yüksek teknolojilere daha çok ihtiyaç duyuyorlar. Özellikle katma değerli üretim için yüksek kalite ve verimlilik esaslı yeni yatırımlara yönelik bir talep artışı zorunluluk. Dolayısıyla çok adetli makine yatırımlarında daha çok yüksek otomasyonlu teknolojilere yönelik talepler daha çok öncelikli tercih.

Fuarın başlangıcında, temsilcisi olduğumuz Komori'nin bölge satış direktörü de buradaydı. Bahsettiğimiz katma değerli üretime yönelik yüksek otomasyonlu iki adet baskı makinesi siparişini bu hafta gerçekleştirdik. Yine Aralık ayında daha çok etiket ve ambalaj üretimine yönelik, farklı konfigürasyonlu (yedi ofset, iki flekso üniteli), kamera kontrol sistemi dahil tüm yüksek otomasyon özelliklerinin bulunduğu makinemizin kurulumunu gerçekleştireceğiz. Bu siparişler önümüz döneme yönelik beklentilerimize de pozitif bir motivasyon sağlıyor. Dolayısıyla, önümüzdeki dönemde yüksek otomasyonlu makine yatırımlarında kademeli bir artış olacağı beklentisini taşıyoruz. ■



“Katma değerli üretime yönelik aldığımız siparişler önümüzdeki döneme yönelik beklentilerimizde pozitif motivasyon sağlıyor.”

Aras Grup Printpack bölümünün en kalabalık ekibi ile ziyaretçilerini karşıladı.





Dereli Graphic Yönetim Kurulu Başkanı Kerem Dereli

“Pandemi döneminde ciddi bir büyüme ve sıçrama gerçekleştirdik”

“Ofsette varlığımızı güçlü bir şekilde sürdürüyoruz ama esnek ambalaj tarafı daha ön plana çıktı.”

Dereli Graphic Avrasya Ambalaj İstanbul 2021, 26. Uluslararası Ambalaj endüstrisi Fuarı'nda geçmiş yıllarda olduğu gibi 9. Salondaki aynı yerinde ziyaretçilerini ağırladı. Firma daha önce de kullandığı dört tarafı açık stant tasarımı ile ziyaretçileri için bilindik ve rahatlatıcı bir karşılamaya alanı sundu.

Dereli Graphic Kodak, XSYS, 3M, Praxair, Renzmann, Techkon, Recyl, Sureprint, Folex, Adheso markalarının Türkiye Temsilcisi ve ofset ve flekso matbaalarının da 35 yıllık tedarikçisi olan bir firma.

Avrasya Ambalaj 2021 Fuarı'nda Dereli Graphic Yönetim Kurulu Başkanı Kerem Dereli sorularımızı cevapladı.

Ambalaj fuarı bir yıl aradan sonra yeniden kapılarını açtı. İnsanlar fuarları özlemiş görünüyor. Siz fuarı nasıl buldunuz?

Herhalde son yılların en kalabalık fuarını yaşıyoruz. Pandemi birçok sektörü etkiledi ama sektörün ambalaj ve etiket tarafı ciddi bir ivme yakaladı. Tedarik zincirinde yaşanan sıkıntılar bizi biraz zorluyor. Belki o konuda biraz temkinli olmakta

fayda var. Ham maddede artan maliyetler biraz zorlayıcı olmakla beraber ihracat ayağı çok güçlü şekilde devam ediyor. Kurdaki dalgalanmalar da firmaları pozitif şekilde ayırıyor. Bu durum bizim satışlarımıza da yansdı. Bundan önceki dönemde işte sadeleşme doğrultusunda daha güçlü olduğumuz alanlara yönelmiştik. Bunun başında da zaten ambalaj sektörü yer alıyordu. Doğru gözlemlenmiş ki biz de aynı başarıyı arttırarak devam ediyoruz. Pandemi döneminde ciddi bir büyüme ve sıçrama gerçekleştirdik.

Sektörün genel durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ofsette varlığımızı güçlü bir şekilde sürdürüyoruz ama esnek ambalaj tarafı daha ön plana çıktı. Şu anda en aktif olduğumuz taraf esnek ambalaj. Zaten yıllardan beri, oturmuş bir yapımız var, büyük markaların temsilcisiyiz. Ekibimizi de daha çok esnek ambalaj yönünde ilerletiyoruz.

Pandemi döneminde esnek ambalajda yüzde 30-35 büyüme sağladık. Bu dönemde özellikle market alışverişindeki tüketim artışı firmaların mal yetiştirmekte zorlanmasına yol açtı ama sonrasında oturdu. ➔

Karton ve oluklu ambalajda global partneriniz...

ISCANEX®

OLUKLU VE KARTON AMBALAJ ÇÖZÜMLERİ

CORRUGATED - CARDBOARD PACKAGING SOLUTIONS





Dereli Graphic geçmiş yıllarda olduğu gibi 9. Salondaki standında geniş bir ekiple ziyaretçilerini ağırladı.

➔Karton ambalaj tarafını da değerlendirmek lazım. Orada da ihracat yapan firmalarımız var. Biz de onlarla çalışmaya devam ediyoruz. CtP tarafında yeni alımların yanı sıra eskiden gelen yüzlerce CtP'nin yenileri ile değişimleri konusunda da ilerliyoruz. Satışlarında seçenekler sunuyoruz. Kalıp anlaşmasını isteğe göre yapıyoruz.

Ticari baskı tarafında bir sarsıntı var, ciddi bir daralma görüyoruz. Bu, ister istemez kalıp satışlarına da yansıyor. O tarafta maliyetler de de bir sıkışıklık söz konusu. Bu, Çin kalıplarına olan talebi yükselten bir faktör ama Çinliler de fiyat noktasında sıkıntılılar. Konteyner bulunamıyor. Konteyner fiyatlarında 3-4 kat artış oldu. Lojistik anlamda maliyetlerimiz de arttı.

“XSYS (Flint) sistemlerinde pazar lideriyiz”

Portföyünüzde yeni markalar var mı?

Yeni marka yok. Yalnızca malzeme değil makina tarafından da hem ofset hem flekso tarafından gelen talepler, gördüğümüz markalar oldu. Tekrar o sahaya dönmek istiyor muyuz, emin değilim. Daha büyük çaplı bir şeye girme konusunda karar vermiş değiliz. Makina tarafımızda yalnızca CtP olsun istiyoruz.

Şu anda malzemede kalmak, elimizdeki markaları daha yüksek seviyede tutmak, onlara odaklanmak biraz daha doğru geliyor. Yeni bir markaya yatırım yapıp ekip yönlendiriyorsunuz. Hepsi zaman ve para demek. Çok istediğimiz bir marka olmadığı sürece mevcut markalarımızla devam edeceğimiz gibi gözüküyor.

Flint sistemlerini de pazarlamaya devam ediyoruz (şimdi XSYS olarak değişti ismi). Elimde şimdi rakamlar yok ama pazar lideriyiz. Sene içerisinde

yine büyük satışlar oldu. Flint markamızda hedeflerimizi aştık.

“Fuardaki kalabalık bir şekilde iştahı da gösteriyor”

Önümüzdeki sürece nasıl bakıyorsunuz?

Çok kaygan bir zemin var. Ülkenin politik yapısı ekonomik yapısına yansıyor. Bugün 200 baz puanlık bir faiz indirimi daha geldi. Beklemiyordum ama bunlara hazırlıklı olmaya çalışarak gemimizi yüzdürmeye çalışacağız. Türkiye’de gelecek hakkında konuşmak çok kolay değil. Covid salgını nereye gidecek, 4. dalga gelecek mi? Aşılardan daha hızlı bir şekilde varyantlar oluştuğu için 2-3 sene daha devam edeceğimiz gibi gözüküyor. Bunun ticari hayata yansımaları hep beraber göreceğiz.

İnsanlar fuarları özlemiş. Bir temas ihtiyacı var. Bilgisayar başında olacak iş değil. Bir masa etrafında toplanmaya ihtiyaç var. Ekran başında 3 saatte yapacağınız şeyi karşılıklı gelip 10 dakikada halledebilirsiniz. O açıdan memnunuz. Böyle bir kalabalığın olması bir şekilde iştahı da gösteriyor. Burada olmaktan dolayı mutluyuz. ■



Life should be colorful



+90 212 501 84 85

info@aysanmat.com

info@blueray.com.tr

Merkez : Massit Matbaacılar Sitesi 2.Cadde No:193

Şube : 2. Matbaacılar Sitesi A Blok 1BA1



blueray.com.tr



aysanmat.com



Fujifilm'in Ambalaja dönük yüzü

Fujifilm Avrasya Ambalaj'da iki stantla yer aldı

Ofset ve ambalaj çözümlerini PrintPack Bölümü'nde 8. Salonda tanıtan firma, Mejet markalı dijital baskı sistemlerini 11-B'de sergiledi

Fujifilm Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda geleneksel ve dijital çözümleriyle iki ayrı stantta yer aldı. Ofset ve flekso baskı öncesi, yazılım ve baskı kalıpları çözümlerini 8. Salonda tanıtan firma, yeni 11-B salonunda Mejet markalı dijital baskı ve kesim sistemlerini sergiledi.

Fujifilm Türkiye Grafik Sistemler, Endüstriyel Baskı ve İş Geliştirme Müdürü Kerem Ege bir süredir Fujifilm olarak ambalaj sektörüne dönük faaliyet içinde olduklarını belirterek ekliyor “İlk etapta 2 adet Onset makinayı Türkiye'nin en büyük firmalarından birinin 2 ayrı tesisine kurduk, sonra üçüncü tesiste biraz daha düşük kapasiteli bir makine kurulumu gerçekleştik. Tamamlayıcı kesici çözümleri de sunduk. 2-3 yıldır ambalaj sektörüne bu ısınma turlarıyla girmiş olduk.”

UV'ye ve dijital baskıya talebin artması, sağladığı avantajların ticari anlamda gözle görülür biçimde kabul edilmesi Fujifilm'in Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na katılımının yolunu açmış.

Mejet standında UV baskı makinası ile dijital sonlandırma için tablalı kesim makinası sergileyen Fujifilm su bazlı ambalaja dönük baskı makinelerini de fuara getirdiği baskı örnekleri ve

videolar üzerinden ziyaretçilerle paylaştı.

Fuarda yer alan 250 x130 cm tabla ölçüsüne sahip Mejet UV baskı makinasının baskı hızı saatte 60 metre kare. Bu makinanın küçük ve daha büyük boyutları mevcut. Aynı tabla ölçüsünde Fujifilm Acuty Prime modeli de bulunuyor. Bir üst segmentte ise Fujifilm'in Onset modeli var. Onun muadili ise Mejet'te hibrit konveyörlü bant sistemi ile Mejet 2500 UV baskı makinası. Üst segmentteki makinalar UV'de saatte 1500 metre kare baskı hızlarına ulaşabiliyor.

Mejet kesici dakikada yaklaşık 1200 mm kesme hızına ulaşıyor. Kesimin düz veya detaylı olması üretim süresini değiştirebiliyor. 1,6 x 2,5 m ebadındaki bu konveyörlü sistem için müşteri opsiyon olarak otomasyonu tercih ederse operatör sadece bir sefere mahsus paleti makinenin arkasına yerleştiriyor ve “bas” tuşuna basıldıktan sonra makine operatör olmaksızın çalışmaya devam ediyor. Kerem Ege “Endüstri 4,0'da bir operatör bir baskı makinası ve bir kesiciyi kontrol edebilir” diyor.

Fujifilm çok düşük tirajlı kutular, özel kutu tasarımları ve numune yapmak için tasarlanmış 60x80 cm ebadında küçük kesici modelleri de



temin ediyor. Kesim ve kırım yapabilen ve perfore özelliği opsiyonel olan bu makina ofisler, Ar-Ge, Ür-Ge departmanları ve butik matbaacılık işi yapan işletmeler için ideal. Kerem Ege “Bu makinadan İstanbul'da 3 matbaaya satışıımız oldu. İnanılmaz efektif kullanıyorlar” diyor.

Kerem Ege önümüzdeki yıl hem su bazlı hem UV çözümler konusunda piyasadaki tanıtımların daha da hızlanacağını belirterek ekliyor.

“Bizim için önemli olan makinaların sürdürülebilir şekilde çalışması. Teknik servis yeterliliğimizi kazandığımızı düşünüyoruz. Türkiye'de kurulu bir beta makinemiz var. Ekiplerimiz orada eğitimlerini tamamladılar. Yedek parça stoklarımızı ayarladık. Ticari faaliyetlerimizi fuar sonrasında daha yoğun bir şekilde devam ettireceğiz.”

Fujifilm Türkiye Ofisi, İstanbul'dan Türkiye'nin yanı sıra Türk Cumhuriyetler, Orta Asya ülkeleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerini yönetiyor. Mevcut ambalaj çözümleri bu ülkelerde halen üretimde. Kerem Ege “Bu seneki farklılığımız Fujifilm'in bu bölgeler için geliştirmiş olduğu Mejet markası ile giriş seviyesi ve orta segment çözümleri sunmaya başlamamız” diyor.

Demo merkezi ve maliyetlendirme

Sign tarafının daha önce tanıdığı Mejet'i baskı, ambalaj sektörü yeni yeni tanıyor. Ege “Ambalaj tarafında özellikle oluklu tarafında kendimizi piyasaya tanıtmaya başladık. Fuar sonrasında bir demo merkezimiz olacak. Birebir müşterileri alıp günlük gerçek üretimlerini demo makinalarımızda yapmalarını sağlayacağız. Üretim proseslerini kendi gözleriyle baştan sona görecekler. Birim maliyetini, vardiya maliyetlendirmeyi, toplam

yatırım maliyetlendirmeyi, geri dönüş hesaplamalarını birlikte çok daha sağlıklı ve gerçekçi bir sistemle bulacağız” diyor.

Fujifilm Inkjet Akademi projesi

Fujifilm'in bir inkjet Akademi projesi de var. Firma burada operatörleri, satın alma uzmanlarını, firma sahiplerini farklı seminerlerde buluşturarak tecrübe paylaşımları yapmalarını hedefliyor.

Dünya çevreye zarar vermeden üretmek ve bunun sürdürülebilirliğini sağlamak üzerine çalışıyor. Fujifilm de karbon ayak izini düşürecek şekilde müşterileri için üretim planlaması ve stratejiler geliştiriyor. Kerem Ege bu konuda şunları söylüyor:

“Biz sektöre sertifikasyon değerlerine göre üretim proseslerini sunabiliyoruz. Mürekkepler ile ilgili bütün sertifikalarımız tam. Satış sonrası destek hizmetleri bizim için en önemli nokta. Ambalaj sektöründe makinelerin neredeyse 3 vardiya çalışması, periyodik bakımlar ve operatör eğitimlerinin önemini ortaya koyuyor. Inkjet Akademi burada devreye giriyor. İlgili arkadaşların eğitimleri yanında uygulamalarla şirketlere katma değerler katabilecekleri bir ortam olacak Inkjet Akademi. Günün sonunda makinelerin çalışma sürelerini yüksek seviyede tutarak, verimliliği etkileyecek şekilde satış ve destek kısmını oluşturuyoruz. Bu konuda iddialıyız. Servisteki arkadaşlarımızın sayısı 12'ye ulaştı. Kesintisiz hizmet verebiliyoruz, kendimize bu noktada güveniyoruz.

Bizim büyük bir misyonumuz, anlatmamız gereken çok fazla hikâye ve çok fazla müşteri var.” ■

Fujifilm
MEJET ürünlerini
Salon 11B'deki
standında tanıttı



Fujifilm Türkiye Grafik Sistemler Müdürü

Ahmet Kocaman: “Pandemide böyle yoğun bir katılım olacağını düşünmüyorduk”



2Fujifilm’in temel stratejisi etiket ve ambalaj üzerine”

Fuarın Printpack Bölümünde 8. Salondaki Fujifilm standında, Fujifilm Türkiye Grafik Sistemler Müdürü Ahmet Kocaman sorularımızı yanıtladı.

Bir yıl aradan sonra yapılan Avrasya Ambalaj’a iki stant ile katıldınız. Fuarın performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Fujifilm Türkiye olarak 2020 yılındaki fuara katılmayı hedeflemiştik ama pandemi nedeniyle bu fuar gerçekleşmedi. Bu yıl ilk kez katıldık. Büyük bir stant bulunamadığı için iki ayrı stantla katılmak durumunda kaldık. Bir aksilik olmazsa gelecek yıl büyük bir stant ile katılacağız.

Fuarın katılımcı ve ziyaretçisi sayısı oldukça yüksek. Pandemide böyle yoğun bir katılım olacağını düşünmüyorduk. Yurt içinden ve yurt dışından yoğun bir ziyaretçi trafiği ve hareket var. Ambalaj ve etiketin büyümesi devam ediyor. Burada her firma kendine göre bir pozisyon belirlemiş durumda ve kendi alanında ilerlemeye çalışıyor.

Fujifilm’in ambalaja dönük olarak su bazlı flekso baskı kalıpları gündeme geldi; bu sizin için de yeni bir açılım. Bundan sonra yol haritanızda neler olacak?

Fujifilm’in temel stratejisi etiket ve ambalaj üzerine. Bundan kısa bir süre önce başladığımız

flekso baskı öncesi çözümleri konusunda bu yıl bir flekso CtP sistemi kurulumu yapıp müşterilerimize gösteremedik ama bunu önümüzdeki yıl gerçekleştireceğiz. Önümüzdeki yıl fuarda flekso baskı öncesi sistemlerimiz ile beraber su bazlı flekso baskı kalıplarımız da olacak.

Fuarda 8. Salondaki standınızda ofset ve flekso çözümleriniz yer alıyor. Ziyaretçilerle görüşmeleriniz hangi konularda yoğunlaştı ve hangi çözümlerinizi öne çıkardınız?

Türkiye’deki en büyük iş alanımız ofset baskı öncesi çözümleri, kalıplar, baskı kimyasalları. Bu konularla ve flekso ile ilgili görüşmelerimiz oldu. Temelde büyüyen sektörün tedarik tarafında son zamanlarda bazı sıkıntılar oldu ve onlar üzerine konuştuk.

İnsanlar neler istiyorlar?

Etiket ve ambalaj sektörü büyüme konusunda iyi bir ivme yakalamış durumda. Şu anda pandemi dolayısıyla iki problem ortaya çıktı. Birincisi Çin’den tedarikte ortaya çıkan sıkıntılar, ikincisi ekonomide durumun biraz stabilitenin dışına çıkması. Bununla beraber yine de iç ve dış pazarda sektör büyümekte olduğundan herkes umutlu.

Ziyaretçiler hangi kentlerden geldi ve taleplerinde farklılıkları var mı?

İstanbul dışında, Bursa, İzmir, Antalya, Hatay, Gaziantep, Kayseri ve Konya’dan daha çok ziyaretçi geldi. Ziyaretçiler daha çok ambalajda işlerini nasıl farklılaştırabilecekleri arayışındalar. Flekso, semi - rotary ofset ve dijital baskı teknolojileriyle ilgileniyorlar. Kreatif tasarımların baskıya aktarılabilmesine olanak sağlayan baskı teknolojileri halen gelişmekte.

“Son üç yılda, Türkiye’deki toplam baskı kalıpları pazarında lider olduğumuzu düşünüyorum”

Fujifilm’in Türkiye’de CtP ve CtP kalıplarında pazar payı nedir ve bu pazardaki durumu nasıl görüyorsunuz?

Son üç yılda, Türkiye’deki toplam baskı kalıpları pazarında lider olduğumuzu, pazar payımızın %30 civarında olduğunu düşünüyorum. Kalıp satışlarına paralel olarak CtP satışlarımız ve yazılım satışlarımız, özellikle ticari matbaalara yönelik olarak XMF iş akışı, uzaktan iş gönderim ve onay programı yazılımımız pazarda rağbet görüyor. Son

üç yılda rakiplere göre önemli CtP satışları yaptık.

Kalıp anlaşmalı satışlarınız var mı?

Müşterilere çeşitli esnek çözümler sunduk. Halen esnek çözümler sağlamaya devam ediyoruz. İlerleyen zamanda ekonomik gelişmelere bağlı olarak nasıl bir yol izleyeceğimize karar vereceğiz.

Fujifilm Türkiye’nin Türkiye dışında da belli bölgeleri var; son durum nedir?

Fujifilm Türkiye’nin sorumluluk alanı Avrupa Birliği üyesi olmayan Doğu Avrupa ülkeleri olan Sırbistan, Bosna-Hersek, Makedonya, Karadağ, Kosova ve Arnavutluk; doğu tarafında Azerbaycan, Gürcistan, Özbekistan’ı kapsıyor.

Fujifilm Dubai Ofisi, Orta Doğu, Afrika’dan sorumlu olacak şekilde konuşlandırıldı Orta Doğu’dan talep gelirse zaten Dubai ofisi ile çok yakın temas halindeyiz ve onlara yönlendiriyoruz; gerekirse teknik destek veriyoruz.

Yabancı ziyaretçilerle görüşmeleriniz nasıl geçti?

Türkiye baskı teknolojileri konusunda Kafkaslar, Asya ülkeleri, Orta Doğu, Balkanlar ve Afrika ülkeleri arasında çok merkezi bir yerde ve ayrıca hem teknoloji hem de insan kaynakları olarak iyi bir konuma sahip. Dolayısıyla sektördeki tüm Türk firmalarının buralarla çalışma ihtimalleri yüksek. Gerek bitmiş ürün olarak gerek ara mamul olarak satış yapma şansımız çok yüksek. Diğer ülkelere gittiğimizde gördüğümüz durum bu. Türkiye’ye Osmanlı döneminde baskı teknolojileri çok geç girmiş olabilir ama son yirmi yıldır kullanılan teknolojiler Avrupa ve Amerika ile aynı teknoloji seviyesinde. Bilgi birikimi ve üretim makineleri parkı da ülkeye ve sektöre büyük bir avantaj sağlayacaktır.

“Fuar firmasının alt yapı konusunda daha çok çalışması gerektiğini düşünüyorum”

Fuarın organizasyonunu nasıl buldunuz?

Fuarda çok sayıda katılımcı firma var; hollerde yer kalmadı ve alt katlara inildi. Önümüzdeki yıl çok daha fazla talep olacaktır ve fuar firmasının alt yapı konusunda daha çok çalışması gerektiğini düşünüyorum. Bu kadar katılımcıyı organize edebilmek, onların alt yapı ihtiyaçlarını karşılamak gerçekten zor. Bazı aksamalar oldu, bu normal; kendileri de bu kadar yoğun bir katılıma sanıyorum hazırlıklı değillerdi.

Fujifilm olarak fuarda hem mevcut müşterilerimiz hem de, hedef müşteri olabilecek oldukça fazla sayıda ziyaretçi trafiği yaşadık. Tüm ziyaretçilerimize teşekkür ediyoruz. Fuar sonrası bizi yoğun bir aktivite trafiği bekliyor. ■

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



- **OFSET**
MERDANE ÜRETİMİ
- **SLEEVE**
MERDANE ÜRETİMİ
- **FLEKSO**
BASKI MERDANELERİ
- **EBONİT**
MERDANE ÜRETİMİ
- **BANYO FİLM**
MERDANELERİ
- **KIRIM**
MERDANE ÜRETİMİ

merdesan
KAUÇUK MERDANE SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Gürsel Mah. Çampark Sok. No:23
Kağıthane / İstanbul
Tel: (212) 220 64 01 - 220 58 99
info@merdesan.com.tr

www.merdesan.com.tr



Asteks yeni temsilciliği North West'i tanıttı

North West İngiltere pazarında EasySleeve sistemlerinde pazar lideri bir üretici

Asteks Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda mevcut ürünlerinin ve hizmetlerinin yanı sıra yeni temsilciliği, İngiliz North West ürünlerini tanıttı.

North West, kauçuk silindir kaplamaları, I.T.R lazer gravür uygulamaları, solventli – solventsiz laminasyon sleeve sistemleri, iletken / ESA, ultra ince yüzey parlatma işlemi, tasarım ve yeni üretim, EasySleeve ayırıcı kimyasalı, mühendislik vb. hizmetler ve çözümler sunuyor.

Asteks standında Müşteri İlişkileri Temsilcisi Yusuf Göksu sorularımızı yanıtladı.

Asteks hangi ürünlerini ve çözümlerini öne çıkardı?

Ağırlıklı olarak esnek ambalaj sektöründe flekso baskı, UV baskı, laminasyon sleeve sistemleri üzerinde durduk. Yanı sıra matbaa merdaneleri, ofset, etiket, laminasyon dahil faydalı görüşmelerimiz oldu. İlk günden itibaren satışlarımız da oldu.

Fuarda sergilediğiniz yeni çözümleriniz de var mı?

Tamamen laminasyona hitap eden bir kauçuk

imalatımız var ve bir yıldır denemelerini yapıyorduk; fuarda da sergiliyoruz ve çok olumlu tepkiler aldık. EPT 8025 adlı, yeşil renkli, 80 EPDM kauçuk tipi ve çok olumlu sonuçlar aldık. Dünyada ön planda olan firmaların kauçuk yapısıyla eş değer veriler aldık.

Sleeve ve lazer teknolojisinde uzman (İngiliz) North West'in Türkiye mümessilliğini aldık. Sleeve sistemi elastikiyeti olan ve çok mukavemetli bir yapıya sahip.

Ziyaretçi profili ile ilgili gözlemlerinizi aktarır mısınız?

Fuarda ağırlıklı olarak üretimden ustalar ve yöneticiler ziyaretimize geliyorlar. İran ağırlıklı olmak üzere yabancı ziyaretçiler geldi.

Asteks'in matbaa ve ambalaj ürün grubunda ihracatınız var mı?

Gayri resmi olarak Azerbaycan, Kosova, Kırgızistan'dan talep var. Asteks olarak tekstilde kullanılan kauçuk ürünlerde olan tecrübemizi ambalaj ve matbaa sektörüne de yansıtmaktayız. Fuarda tekstilde kullanılan bir yük taşıma sistemini de sergiliyoruz. ■

Amsky

Aurora T256



50'den fazla model her ihtiyaca uygun CtP & CtCP

T: +90 212 657 68 00 (Pbx)
F: +90 212 657 78 68

grenmat@grenmat.com.tr
www.grenmat.com.tr

grenmat®



Matset Genel Müdürü Doğu Pabuççuoğlu

“Dijital baskıdaki etkinliğimizi flekso ile pekiştiriyoruz”

Basım sektöründe karton ve esnek ambalaja yönelik talebi gören MatSet bir yandan dijitalde güçlü markası HP ile yol alırken konvansiyonel tarafı da boş bırakmadı ve Lombardi baskı makineleri ile Asahi flekso sistemlerinin temsilcisi oldu. Son Avrasya Ambalaj 2019 Fuarı'nda Lombardi ile ziyaretçilerinin karşısına çıkan firma yeni devreye giren Asahi temsilciliğini pandemi sürecine denk geldiği için bu fuarda ziyaretçilerine tanıttı.

MatGrup şirketlerinden MatSet, pandeminin

getirdiği belirsizlik nedeniyle, Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 Fuarı'nda yalnızca HP Indigo 6K dijital etiket baskı makinasını çalışır halde ziyaretçilere gösterdi. Satışı yapılan makina fuar sonrasında kurulacak.

Fuarda görüşlerini aldığımız MatSet A.Ş. Genel Müdürü Doğu Pabuççuoğlu fuarın yüksek yatırım enerjisini şu cümlelerle ifade ediyor: “Dijital baskıda karton ambalaj firmaları ile görüşüyoruz ayrıca risk alıp fuara bir HP 25K 76 cm'lik flekso ambalaj makinası ile bir Lombardi makina getirseydik onların da satışını bu fuarda gerçekleştirdik.”

AB Gıda Yönetmeliği ile uyum ve MatSet çevreci çözümleri

Pabuççuoğlu, dünyada kalitesi kanıtlanmış Asahi flekso kalıp çözümlerinin Türkiye'de yeterince bilinmediğini, markayı yavaş yavaş yerleştirmeye çalıştıklarını ekliyor. “Temsilciliğimiz pandemi döneminde devreye girdi ama pandemi nedeniyle teknisyenlerimizi eğitime gönderemedik. MatSet'in en önemli özelliği teknisyenlerini eğitime almadığı bir markayı satmaması bu yüzden hazırlık süresi uzun sürdü. Müşteri memnuniyetine önem veren bir firmayız.

Japon Asahi'nin pozlama ve banyo makineleri, su bazlı ve solvent bazlı kalıpları var. Yeni bir kalıbı daha var onun Türkiye lansmanını yapacağız. Solvent çözümlerini sunmayacağız. Solvent aslında hızlı bir şekilde kayboluyor. Avrupa çevre ile ilgili kararlarını pandemi süresince uzattı. 2022 Ocak ayından itibaren Türkiye'de herhangi bir ambalaj üreticisi solvent ile yapılmış bir flekso kalıpla baskı yapamayacak. Biz de zaten bunu öngörerek solvente yatırım yapmadık. Sabun ve su ile yıkama sistemini tanıtıyoruz. İlk makineyi İzmir Lider Etiket'e kurduk. Bu sistem normal etiket matbaalarında olması gereken bir sistem. Bir firma ürünlerini ihraç ediyorsa o ürün için üretim yapan tüm firmalar o zincirin bir halkası oluyor ve etiketin de ona uygun basılması gerekiyor.

Dijital tarafta HP'nin zaten gıda uyumu konusunda sertifikasyonu var. HP ile çalışmanın avantajlarından biri de şu; HP partnerlerini seçerken de çevreci olmalarına göre seçiyor. HP ile çalışıyorsanız zaten sertifikasyonu olan partnerlerle çalışıyorsunuz.

Ankara'ya Öz Baran Ofset için Çin'den yeni bir kitap sonlandırma baskı sonrası makinası gelecek. Makina Çin'den geliyor ama HP Partneri, sertifikasyonu zaten sorgulanmış aynı zamanda Avrupa'ya da satmaya başladılar. Biz de gönülümüz rahat satıyoruz. Bu bizim için büyük bir lüks, HP bütün sertifikasyonları kontrol etmiş oluyor. Bizim ayrıca kontrol etmemize gerek yok.

Lombardi de öyle. İtalyanlar süreçleri takip ediyor. Fleksoda da müşteriler ayrıca kullandıkları mürekkebe dikkat edecekler.

Lombardi flekso makinalarda ikinci senemiz.

Lombardi dışında bütün makina yatırımlarımız dijital tarafında. Türkiye'ye marka sıfırdan geldi ve 4 adet makine kurduk. Bir yelpazeyi çeşitlendirerek kaybetmekte olduğumuz ciroları buralarda kazanmaya çalışıyoruz. MatSet'in en büyük cirosu konvansiyonel malzeme satışlarındandı onlar artık hızla düşüyor. Bu aslında geç kalınmış bir temsilcilik. Bizim dijital sattığımız her müşteride bir flekso olması gerekiyor. Bunlar birbirini tamamlayan ürünler. Bugüne kadar sattığımız 4 makinanın 3 adedini HP müşterisi olup hiç flekso makinesi olmayan müşterilerimize kurduk. Lombardi ile müşteri bizi tercih etti. Çünkü tek bir yerden servis alıyor.

MatGrup yeni bir firma kurdu: MatTex. MatTex'te Kornit Digital'i temsil ediyoruz. Dijital tekstil makinalarının bir numaralı hedefi sürdürülebilirlik ve sıfır atık, sıfır su (zero waste, zero water). Biz şu anda çalıştığımız firmaları seçerken bunlara dikkat ediyoruz.”

Matset bu yıl FESPA fuarına da katılıyor

Doğu Pabuççuoğlu fuar hakkında görüşlerini şöyle açıklıyor: “Fuarın bu kadar yoğun geçmesini beklemiyordum ve bu kadar yabancı geleceğini tahmin etmiyordum. Bunun MatSet'e doğrudan bir katkısı yok ama bu bir arz talep dengesi, dolaylı olarak müşterilerimizin işi artınca bizi de etkileyecek.

Pandeminin etkileri ortadan kalkmıyor ama kanıksandı. Önceki fuarlarda 1. ve 2. gün bu kadar kalabalık olmazdı. Genelde cumartesi günleri çok kalabalık olurdu. Bu yıl FESPA fuarına da katılıyoruz. Fuarın bu sene çok iyi olacağını düşünüyorum.” ■



MatSet ekibi 9. Salondaki iki bölümlü standında 2019 yılında olduğu gibi geniş bir ekip ile ziyaretçilerini karşılayıp sorularını yanıtladı.



Lombardi Converting Machinery Pazarlama Müdürü Nicola Lombardi:

“Modülerlik Lombardi için kurumsal bir vizyon”

“Modülerlik; müşterilerimizin makinesini spesifik ihtiyaçlarına göre konfigüre edebilmek demek”

Türkiye’de Matset A.Ş. tarafından temsil edilen, ünlü İtalyan flekso, dijital baskı ve sonlandırma makineleri üreticisi Lombardi, Avrasya Ambalaj İstanbul 2021- 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı’nda Matset standındaydı. Lombardi Pazarlama Müdürü Nicola Lombardi, Matbaa Haber’in sorularını yanıtladı.

İki sene önceki fuarda Matset standında bir makine sergilemişsiniz; o fuardan bugüne Lombardi’nin Türkiye’deki performansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

İki yıllık süre içerisinde en önemli konu pandemiydi. Pandemiyle herşey değişti ve herşey durdu. Matset’le, Türkiye’nin bulunduğu coğrafyada mükemmel bir iş birliğine, hem de 4 makineyle başladık. Bu başlangıçtan sonra, pandemi herşeyi durdurdu. Şimdi öyle bir evredeyiz ki; iki yıl evvelinden yapılmış olan doğru şeylerle beraber, gelecek 3 yıl için planladığımız yeni ticari inisiyatiflerimizle yeniden atak yapacağız. Bir fuarda, zaman kısıtlamalarından dolayı standımızda makine bulunduramamıza rağmen buradaysak, bu; iş birliğini yeniden başlatmanın ve geleceğe doğru emin adımlarla ilerlemenin sembolik ifadesidir. Lombardi ve Matset arasındaki bu iş birliği, Türkiye pazarı için kuvvetli iş birliği olabilir, çünkü Türkiye pazarı önümüzdeki yıl büyüyecektir, tıpkı pandemiden sonra diğer ülkelerin olacağı gibi.

Pandemi döneminde İtalya’da ve diğer pazarlarınızdaki durum nasıldı ve Türkiye ile kıyasladığımızda fark var mıydı?

Benim gördüğüm, tüm dünyada aynı problem var. Aynı problem diyorum, çünkü her şey durdu, kimse pandemiyle ilgili bir şey bilmiyordu ve durum her ülke için aynıydı. Tabii, pandemiden ilk çıkan ülke veya ülkeler için durum farklı. Bazıları, diğerlerinden önce pandemiden etkisinden çıkmaya başladılar. Bu da hükümetlerin, ülkelere yapmış oldukları yardımların farklılığını gösteriyor. Bazılarında hükümetlerden yardım olmadı bile. Onun için, en önemli noktanın şu olduğuna inanıyorum; pandemiden çıkan ülkeleri tanımlamak ve oralarda ‘restart’ yaparak, normal yaşama dönmek lazım. Bunun derken, şunu ifade etmek istiyorum; Örneğin bizim için önemli olan pazarlardan Hindistan pandemi boyunca tamamen kapanmıştı ve ABD gibi diğer pazarlar, pandemiden erken kurtuldular, ekonomiye para enjekte ederek ‘restart’ yaptılar, Avrupa üretimi makineler almaya başladılar. Türkiye’nin durumunun da diğer ülkeler gibi olduğuna inanıyorum, ama şimdi önemli olan ‘restart’ yaparak adım adım ileriye doğru hareket etmek ve pandemiden çıkarak normalleşmek.

Lombardini’nin makine konfigürasyonlarının öne çıkan özelliklerini anlatır mısınız? Türkiye pazarına hangi konfigürasyonları öneriyorsunuz?



2019 fuarından sonra Türkiye’de satılan ilk makine ‘narrow web’ yani dar enli baskı pazarı olarak adlandırdığımız pazar için üretilen “Synchroline” modelimizdi. Türkiye gibi bir pazarda, kullanıcı dostu ve modüler bir sistemi bulunan bu tip modellerimiz daha etkili oluyor. Mesela ABD pazarından bahsedecek olursak, orada mid web yani orta enli baskı makine modelimiz olan “Invicta” daha revaçta.

“İhtiyaca göre konfigürasyon”

Lombardi Converting Machinery’nin en önemli karakteristiklerinden birinin “modülerlik” olduğuna inanıyorum. Bu Lombardi için sadece bir sözcük değil; bir vizyon, kurumsal bir vizyon. Modülerlik; müşterilerimizin makinesini spesifik ihtiyaçlarına göre konfigüre edebilmek demek. Soğuk yıldız

ünitesi, sıcak yıldız ünitesi, inline serigraf baskı ünitesi, semi-rotary hızlı kesim ünitesi, semi-rotary değiştirilebilir kasetli ünite gibi ünitelerle konfigüre edebiliyoruz. Bu çözümler dünyası ile müşterinin ihtiyaçlarına göre konfigürasyon yapabiliyoruz. Ar-Ge departmanımızla, iki yıllık pandemi esnasında çalışmalar yaptık, Ar-Ge’ye çok yatırım yaptık.

“Brüksel’de Nisan 2022’de yapılacak Labelexpo’da teknolojimizi ve yeniliklerimizi sunacağız”

Tüm bu çalışmalar, Brüksel’de Nisan 2022’de yapılacak Labelexpo’da, pandemiden sonra Avrupa’nın merkezinde yapılacak ilk fiziksel şovda sektöre sunulacak. Geliştirdiğimiz ürünlere örnek olarak; yüksek hızlı semi-rotary kesim ünitesi, yeni tarzıyla, tamamen esnek ambalaja yönelik lüks bir çözüm olacak Invicta serisi ve ayrıca en geniş serimiz olan Invicta i2 üzerinde de geliştirme çalışmalarına devam ediyoruz.

2021 yılının başlangıcında, ‘restart’ ile beraber şirketimizde mid web için çok, ama çok baskı makinesi üretmeye başladığımızı ve bu yönde bir eğilim olduğunu gördük. Kesinlikle eskiden olduğundan daha fazlaydı. Geçmişte ürettiğimiz makinelerin 2-3 tanesi mid web olurken, gerisi narrow web veya sonlandırma makineleri oluyordu. Bu yılın başından beri, mid web için 6-7 makine üretimi yaptık.

Daha önce de bahsettiğim yeni Invicta serisi, yeniden tasarlandı, mükemmeliğe ulaştı, hızı 300 m/dakikaya çıktı, ki bu da esnek ambalaj sektöründe olağanüstü bir rakam ve müşteriler için lüks bir makine haline geldi.

Ürettiğimiz en uzun konfigürasyon; 11 x Flexo Baskı Ünitesi, 2 x Rotogravür Baskı Ünitesi, 1 x Dikey Hava Kurutma Ünitesi, 2 x Kesim Ünitesi olan, İtalya’da piyango biletləri üreten bir firmaya sattığımız, tam baş yapıt diyebileceğimiz bir makineydi.

Geçen yıllara nazaran, ‘mid web’ için çok projemiz var, özellikle ABD pazarı için, çünkü bu tip baskı makinelerini daha çok talep ediyorlar.

“Güney Afrika’da, sekiz Lombardi baskı makinesi bulunan bir müşterimiz var”

En çok İtalya pazarında etkin olduğunuzu varsayıyorum; Lombardi’nin dünyada bir işletmede en çok kaç makinesi var?

Bununla ilgili verebileceğim çok örnekler var. Güney Afrika’da, sekiz Lombardi baskı makinesi bulunan bir müşterimiz var ve bizim firma olarak rekorumuz diyebilirim. Polonya’da bir müşterimize, iki Lombardi’sinin yanına üçüncüsünü sattık. Uluslararası çapta üretimi bulunan iki grubun üretim parkına giriş yaptık; biri ABD’de bulunuyor ve ABD’nin tamamında on yedi işletmeleri var, ikincisi de Birleşik Krallık’ta bulunan global bir etiket firması. Yani, Lombardi’ye, teknolojisine, beraber bir şeyler yaratabileceğimize inanan ve servisimize inanan firmaların makine parklarına giriş yapmaya devam edeceğiz.

Şunu bilmenizi isterim, servis departmanımız bizim için

önemli rol oynamaktadır; çok hızlı bir şekilde servis ihtiyaçlarına cevap veriyoruz ve müşterinin her zaman yanındayız.

Etkin olduğunuz pazarlarda sizin için pandemi tamamen bitti mi?

Dürüst olarak söylemek gerekirse ki, bu konuda dün de aramızda konuşuyorduk; pandemi kendi pazarımız için ve tüm pazarlar için ‘pause’ düğmesine basılmasıydı. Her şey o an için durdu ve her şey o anda değişti ama şimdi herkeste ‘restart’ isteği var. İnaniyorum ki her şey eskisi gibi normalleşmeye başlayacak. Çünkü genel olarak bakıldığında fuarlar yeniden başladı, stadyumlara, sinemalara gitmeye yeniden başlandı. Tabii seyahat konusuna bakarsanız, maskelerden dolayı biraz daha zor, ama inanıyorum ki yeni çözümlerle bu pandemiden çıkıyoruz ve normalleşmeye başlıyoruz.

Yeniden baskı makinesi yapmaya başladık, yeniden her şeyi yapmaya başladık. Bir pazarlama müdürü olarak son iki yılda, şunu diyebilirim ki geçici bir süre için bile olsa, her şey çok değişti. Canlı yayın üzerinden her gün çalışıyordum; şirketlerle iletişime geçiyordum, müşterilerle iletişime geçiyordum, tedarikçilerle iletişime geçiyordum. Bu benim için bir değişimdi. Ama şimdi, gördüğünüz gibi buradayız, yüz yüzeyiz, inanıyorum ki normalleşmeye başlıyoruz ve pandeminin insanları artık o kadar da etkilemeyeceğini düşünüyorum, tabii pazarları da.

Sizi rakiplerinizden farklı kılan nedir ve Türkiye pazarında bundan sonra beklentileriniz nedir?

Türkiye’de şu anda dört makinemiz bulunuyor; 2 x Synchroline, 1 x Flexoline ve 1 x Digistar. Biliyorum ki şu anda takip edilen projelerimiz var. Bu fuara beraber katılmamızın bir nedeni, canlı olarak bir makine göstermiyor olsak bile, Matset’e ve Türkiye pazarına olan güvenimizin bir göstergesidir. Tabii burada asıl amacımız, cidden ‘restart’ yaparak yeniden hareketlenmek.

Murat Sipahioğlu: Bizim Lombardi’den beklentilerimiz çok yüksek, çünkü diğer markalarla karşılaştırıldığı zaman, Lombardi ürünlerini geliştiren bir firma. Sonlandırma makinesinden, aslında işi bitiren makineden yola çıktıkları için etiket işini çok iyi bilen bir firma. Hep kendi ürünlerini geliştirmişler. Her zaman sıra dışı düşünen, sürekli yenilik getirmeye çalışan bir firma. Dolayısıyla Türkiye pazarına çok şey katacaklarına inanıyorum.

“Dijital için mükemmel bir çözüm geliştiriyoruz”

Dijital üniteler de var; dijitalde hangi teknolojiyi kullanıyorsunuz ve ne kadarını kendinizi üretiyorsunuz?

Bu bahsettiğiniz konu ‘çok gizli’dir. Çünkü biz yepyeni bir çözüm üzerinde çalışıyoruz, bunu da bir şekilde sunmak istiyoruz ve hem de zamanlı bir şekilde bunu başarmak istiyoruz, Labelexpo 2022’de. “Dijital için mükemmel bir çözüm geliştiriyoruz” diyebilirim. Flekso ve dijitali birbirleriyle yepyeni bir çözümle kombine ederek, bunu da bir firma ile Ar-Ge departmanımızın iş birliğiyle başaracağız ve Labelexpo 2022’de mükemmel bir şey sunacağız. Sadece bunları söyleyebilirim. ■



Asahi Photoproducts
Satış Direktörü Philip
Mattelaer Avrasya
Ambalaj 2021
Fuari'nda Matset
standında.



Asahi Photoproducts Satış Direktörü Philip Mattelaer:

“Su bazlı klişe sistemi matbaacılar için en doğru çözüm”

“Türkiye gibi bir pazarda, Matset gibi, müşterilere yakın ve samimi ilişkileri olan bir ortağa sahip olmak çok güzel”

Asahi Photoproducts, 23 Haziran'da yaptığı açıklamada Türkiye'de Matset A.Ş.'yi yetkili distribütörü olarak duyurmuştu. Asahi Photoproducts Satış Direktörü Philip Mattelaer, Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 - 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda Matset A.Ş. standında sorularımıza yanıtladı.

Asahi sektörde çok bilinen kalitesiyle öne çıkan bir marka ancak Türkiye'de çok etkin değildi ve şimdi Matset ile yeni bir yolculuğa çıkıyor; geleceğe nasıl bakıyorsunuz?

İkisi de birbirinden farklı konular olduğu için, öncelikle birincisini cevaplayarak başlamak istiyorum. Türkiye pazarına baktığımda, özellikle şu an bulunduğumuz ortama bakarsak; bu fuara üçüncü kez katılıyorum, bundan evvelki iki fuara da katılmıştım. Bu kez geldiğimde aslında ekonomik durumdan dolayı daha az ziyaretçi ve daha az katılımcı olur diye korkuyordum ama herkesin inancının şu yönde olduğunu görüyorum: Türkiye'de herkes ambalajın çok önemli olduğunu düşünüyor.

Gördüğüm iki şeyin çok önemli olduğunu

düşünüyorum. Birincisi; sizlerin diğer ülkelerden daha fazla yerli markanız var. Bu da demek oluyor ki, matbaacılarımız yerli firmalarla çalışabilir ve bu da Türkiye pazarına, büyük bir fırsat demek oluyor. İkinci önemli nokta; çok aile şirketi görüyorum. Bu da kendileri için en uygun olan neyse, çok kolay bir şekilde, rahatça kararlarını verebiliyorlar demek oluyor.

Matset'i seçme sebebimiz; Matset'in matbaacılarla çok iyi ilişkilerinin bulunduğunu bilmemiz. Bu da bizim ulaşmak istediğimiz müşteri portföyü demek oluyor. Bizim sistemimizin, su bazlı klişe sisteminin, matbaacılar için en doğru çözüm olduğuna inanıyoruz. Klişelerini, baskı makinesinin yanında yapmaya karar verirlerse, bizim onlara sunabileceğimiz en iyi şey budur. Onun için Türkiye gibi bir pazarda, Matset gibi, müşterilere yakın ve samimi ilişkileri olan bir ortağa sahip olmak çok güzel.

Türkiye bir ambalaj üssü olma doğrultusunda ilerliyor; özellikle Avrupa'ya ve dünyanın birçok bölgesine ihracat yapan firmalarımız var ama her geçen gün de sürdürülebilirlik ve çevre bilinci artıyor.

Asahi'nin de bu noktada iyi bir geçmişi var. Bundan sonra bu özellikleriyle Matset ile beraber öne çıkacak mısınız?

Tüm dünyada, Asya'da, Avrupa'da, her yerde görüyoruz ki; sektörümüzdeki insanlar solvent kullanımından uzak durmaya çalışıyorlar. Solvent yıkamadan, solvent mürekkeplerden. İnsanlar solvent sistemlerden kurtulmak istiyorlar. Sırf bu yüzden, firma olarak su ile yıkanabilir sistemler üzerine gerçekten eğiliyoruz, çünkü bu sistem, solventten kurtulabilmek için çok uygun bir fırsat. Önemle üzerinde durduğumuz nokta bu!

AsahiKASEI olarak şunu diyebilirim; biz bir kimyasal firmasıyız, daha az su kullanmak için, daha az CO2 salınımı yapmak için her türlü modifikasyonla meşgul olan bir firmayız. Bu tip konulara gerçekten odaklanan ve ciddiye alan bir firmayız.

Basım sektörünün yükselen iki değerli alanı ambalaj ve etiket. Pandemi bu gelişmeyi biraz daha tetikledi ve öne çıkardı. Klişe kullanımında artış var mı, geleceği nasıl görüyorsunuz?

Yaptığınız işten işe bu tip konular farklılık gösteriyor. Etiket işi ve tabii ki esnek ambalaj işine bakacak olursak, buralarda büyümenin çok olduğunu görüyoruz. Müşterilerimizin ve müşterilerimizin müşterilerinin çok fazla işleri vardı. Bahsettiklerim; gıda sektörü, dağıtım sektörü, medikal sektörü, ilaç sektörü, vs. Hepsi büyüdü. Bugünlerde yeni bir şey denemeye zamanları bile yok. Ama en azından, gelecekte daha kuvvetli olabilmek için neye veya nelere yatırım yapmam gerekiyor konularını düşünerek zamanı bulabiliyorlar. Görüyorum ki, insanların gelecekle ilgili düşünceleri çok pozitif bir yönde. Hem sürdürülebilirlik, hem de ekonomik olarak yatırım yapmaya hazırlar ve güvenleri tam.

“Herkes daha sürdürülebilir ve çevreci olabilmek için yatırım yapacak”

Asahi klişelerini öne çıkaran ve rakiplerinden ayıran teknik özellikler hakkında neler söyleyebilirsiniz?

Bu soru için çok mutlu oldum. Öncelikle su ile yıkanabilir klişemizle ilgili konuşalım, çünkü solventle yıkananın diğerlerinden pek bir farkı yok. Asahi klişeleri ile çok daha başarılı bir OEE'ye (overall equipment effectiveness – genel ekipman etkinliği) ulaşabiliriz, yani diğer klişelere göre ekipman etkinliği daha yüksektir, uzun ömürlüdür, verimlidir.

Nedenini şöyle açıklayayım; öncelikle, su ile yıkanan klişelerin kuruma zamanına ihtiyaçları

yoktur, klişe başına, klişe hazırlığı ve baskıya geçme arasında 2-3 saat tasarruf etmiş olursunuz, daha hızlı gidebilirsiniz.

Ayrıca su ile yıkanan klişelerle registrasyon daha kolay ve hızlıdır, çünkü klişenin ısı 40°C'dir ve klişe şişmez, bu da klişeyi baskı makinesine koymayı kolaylaştırır ve registrasyon süresi hızlanır.

İş değişimlerinde, çok daha hızlı hareket edebilirsiniz. Bunun üstüne, baskı makinesini daha hızlı çalıştırabilirsiniz ve baskıyı (impression) azaltabilirsiniz, bu da nokta şişmesini (dot gain) azaltır.

Ve son olarak; uzun süre kullanım sonrasında bile, klişenin üzerinde mürekkep birikme yapmaz, bu da klişeyi temizlemek için makineyi durdurmak zorunda kalmamak demektir. Bunların toplamı, Asahi klişelerinin daha iyi bir OEE'ye sebep olduğunun kanıtıdır. Bu klişenin üzerinde yapılan özel mühendislik çalışmasından gelmektedir, bu da klişemizin, piyasada bulunan tüm diğer markalarla karşılaştırıldığında, yüzeyindeki yüzey geriliminin (enerjisinin) az olmasından kaynaklanmaktadır.

Sürdürülebilirlik ve çevre duyarlılığındaki artış Asahi'nin pazar payını olumlu yönde etkiliyor mu?

Şu kesin! Herkes daha sürdürülebilir ve çevreci olabilmek için yatırım yapacak. Bundan dolayı, öncelikle şunu söyleyebilirim; insanların, termal sistemlerden, su ile yıkanabilir sistemlere yöneceklerine inanıyoruz. Bunu açıklamıştım. Bugün, su ile yıkanabilen sistemlerin kalitesi, termal sistemlerden daha yüksek ve herkes bunu kabul ediyor. Biz de bunun bir şans olduğuna inanıyoruz. Şunu bile söyleyebilirim, baskı kalitemiz gravür baskı kalitesine yaklaşıyor ki gravür bile sürdürülebilir bir sistem değil. Yine de, gravür baskı kalitesine yaklaşıyoruz ve oradan baskı hacmi alabiliyoruz. ■



“Asahi su ile yıkanabilir sistemler solvent sistemlerden kurtulmak için bir fırsat.”



Servis A.Ş.
firma ortakları
Hakkı Tokat ve
Erdi Kovan



Servis A.Ş. ilk fuar katılımından memnun

Fuarda çok geniş bir ürün yelpazesi tanıtan firmanın standı, yurt içinden ve özellikle Orta Doğu ülkelerinden yoğun ziyaretçi akınına uğradı

Teknik Grup şirketlerinden Servis A.Ş. Avrasya Ambalaj fuarına katıldı ve matbaa merdanelerinden kimyasallarına, kalıptan blanketlere ve mürekkeplere, geniş ürün yelpazesini tanıttı. Servis A.Ş. standında Genel Müdür ve firma ortağı Hakkı Tokat ile Servis A.Ş. Danışmanı Muammer Ulsan sorularımızı yanıtladı.

Fuarın genel bir değerlendirmesini yaparsanız, sizin için nasıl geçti, ziyaretçi ilgisi nasıldı?

Hakkı Tokat: Bir yıl ara verdikten sonra yapılan Avrasya Ambalaj'a ziyaretçiler büyük ilgi gösterdiler. Firmalar, gelen ziyaretçiler çok iştahlı. Çok güzel bir fuar oldu. Gördüğüm belki en iyi Avrasya Ambalaj fuarlarından biri.

İlk iki gün yurt dışı ziyaretçilerimiz çoktu. Yakın Orta Doğu ülkeleri İran, Irak, Suriye, Lübnan, Ürdün, Filistin ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin yanı sıra Fas, Tunus, Libya ile Bulgaristan, Arnavutluk, Makedonya gibi ülkelerden de ziyaretçiler geldi. Yurt içinden de her zamanki müşterilerimiz, matbaalar ziyarete geldiler.

Ziyaretçiler neler soruyorlar? Her tür malzeme mi yoksa özel istekleri var mı?

H. Tokat: Gördüğüm kadarıyla dünyada bir malzeme tedarik problemi var. "Kimden ne

alabilirim", "gününbirlik neyi çözebilirim", "uygun fiyata ne alabilirim", şu anda insanlar bunların araştırmasını yapıyorlar. Yurt dışından malzeme bulsalar da getiremeyenler var. Özellikle Orta Doğu'dan gelen ziyaretçiler Çin'den, Uzak Doğu'dan ithalat yapıyorlar ama şu anda lojistik sıkıntıları olduğundan Türkiye'den bir TIR ile tedarik onlara çok daha uygun fiyata mal oluyor ve çok daha kısa sürede yerine ulaşıyor.

Yerli ziyaretçi ambalaj ağırlıklı, özellikle flekso mürekkepleri, aniloks temizleyiciler arayanlar var; hatırı sayılır sayıda matbaa müşterilerimiz de geldi.

Servis A.Ş. bünyesinde tüm matbaa malzemelerinin yanı sıra merdaneler de var, diyebilir miyiz?

H. Tokat: Servis A.Ş. Haziran 2021 itibarıyla ticari hayatına başladı. Şu anda bulundurduğu ve sektöre sunduğu en geniş matbaa malzemeleri çeşidi itibarıyla Servis A.Ş. Türkiye'de çok önemli bir yere sahip konumdadır. Bünyesinde her çeşit merdane üretimi olan, kendi kalıplarını, kendi kimyasallarını ve kendi ürünlerini getiren bir firma olarak, konusunda uzman Servis A.Ş. elemanları ve teknik ekibiyle Türkiye'de ilk sıradayız diye düşünüyorum. Şu anda grup firması olarak yönetim dahil 36 kişilik bir operasyonumuz var. Kâğıt hariç, istenen her çeşit matbaa malzemesini

tedarik edebiliyoruz.

Kalıplar kendi markanız mı?

H. Tokat: CtP ve CTcP kalıplarımızı Çin'de kendi markamızla üretiyoruz. ASTA bizim tescilli markamız ve kalıp developer ile kalıp kimyasallarımızı da kendimiz üretiyoruz. Matbaa kimyasal ürünleri (speragum, fikser, merdane bakım şampuanları, alkol, solvent vb.) geliştirilmiş özel formüllerle kendi markamız olan Delta Chemicals olarak üretiyoruz.

Delta Roll hangi sektörler için merdane üretiyor? Mil veya merdane hamuru üretimi için know-how aldınız mı?

H. Tokat: Delta Roll tabaka ofset ile web ofset, kâğıt ve karton ambalaj, esnek ambalaj, teneke ambalaj ve mobilya-ahşap sektörlerine üretim yapıyor.

Muammer Ulsan: Ekip olarak birinci önceliğimiz kalitedir. En kaliteli ham maddeleri kim tedarik ediyorsa, onlardan alıyoruz. Dolayısıyla getirdiğimiz ürünlerin hepsinin arkasındayız. Bununla ilgili yaptığımız sözleşmeler gereği bütün ham madde getirdiğimiz firmaların laboratuvarları müşterilerimize her türlü destek sağlamak ve uygulama şartlarına göre yeni formüller geliştirmek için emrimizdedir. Dolayısıyla müşterimiz bizden hangi özellikte hamur isterse onu en kısa sürede temin edebiliyoruz. Hamur dışarıdan geliyor ama merdaneleri komple burada yapıyoruz. Milleri de kendimiz üretiyoruz. Müşterinin getirdiği mil üzerine de kaplama yapabiliyoruz. Öyle bir yazılım veritabanı hazırladık ki müşterilerin tüm makineleri, ebatları, yaşları, hangi sektöre hizmet verdikleri, hangi mürekkebi kullandıkları, hangi hazne suyunu kullanıyorlar; tüm bu bilgileriyle veritabanına kaydediliyorlar. Bu bilgilerle ve hem teknik ekibimizle hem de bilgi ve know-how ile müşterilerimize en kaliteli merdaneyi vermeyi garanti ediyoruz.

Ham madde sıkıntısı malzeme sıkıntısına yol açıyor mu?

M. Ulsan: Bazı malzemelerde sıkıntı var ama biz planlı çalıştığımız için bunu müşterilerimize yansıtmıyoruz. Tedarikçilerimize gelecek altı ay – bir yıl içinde ne tüketileceğini bildiriyoruz ve ham maddelerimizi üç ay, altı ay öncesinden tedarik ediyorlar; bunları garanti altına aldık.

Blankette ürününüz nedir?

H. Tokat: Türkiye'de blankette iş ortağımız Bakon Mümessilik. Onların getirdiği Vulcan blanketleri-ni Ankara'da ve İstanbul'da temsil ediyoruz.

Bugün bir matbaacı personel eksikliği yüzünden yatırımdan vazgeçtiğini söyledi. Büyümenin önündeki en büyük engel kalifiye personel eksikliği diyebilir miyiz?

M. Ulsan: Doğrudur. Şahsi fikrim olarak, bizler duayen sayılırız. En eski ustalarız. Ama maalesef birçok arkadaşımız emekli oldu, teknoloji çok hızlı geliştiği için ayak uyduramadılar, bıraktılar; bir kısmı vefat etti. O ustalar gittikleri için aktarım çok az oldu. Bize düşen gerek okullar gerek dergiler kanalıyla tüm okullara ve sektöre azami bilgi aktarımını sağlamak. Bunun için üzerimize ne düşüyorsa yapmaya hazırız.

Matbaacılık gerilemeye devam edecek ama ambalaj da yükselmeye devam edecek. Gururluyuz çünkü ambalaj sektörü büyüklüğü 20 milyar doları, ihracatımız ise 5 milyar doları geçmiştir. Matbaa sektörümüz de gerek IML gerek diğer uygulamalarla yavaş yavaş ambalaj sektörüne kayıyor. Matbaalarımıza bu yolda her türlü bilgi aktarımını sağlamamız lazım.

H. Tokat: Ben 1992-93 Matbaa Bölümü mezunuyum. Bütün arkadaşlarım ya bir resmi kurumda kısım amiri ya da ustabaşı. Hepsinin kaliteli bir işi var. Matbaa bölümü için sınava giriyordunuz, sınavda başarılı oluyordunuz ve bölüme öyle kabul ediliyordunuz. Şimdi matbaa bölümleri kapandı, açık olanlar öğrenci bulamıyorlar, dolayısıyla alttan yetişen ara eleman bulunamıyor. Gençler meslek öğrenmek peşinde değiller; ya bir AVM'de çalışma ya da bir motor kiralayarak ya da alarak kurye olarak çalışma peşindeler. Mesleğin itibarı düştü. Gelir düzeylerini arttırmak ve mesleğe itibar kazandırmak gerekiyor. Sadece bizim meslekte değil, sanayide sıkıntı var ve işsizlik oranı da yüksek. Sektörümüzdeki personel sorununun çözümü için hep birlikte hareket ederek gerekli destekleri sağlamamız gerekiyor.

Servis A.Ş. ve grup firmaları olan Delta Roll A.Ş., Delta Grup Ltd. Şti. ve Teknik Grup Ltd. Şti. olarak her zaman ve her konuda basım sektörümüze her türlü desteği vermeye hazır olduğumuzu belirtmek isterim. ■

Servis A.Ş. kâğıt hariç yüzlerce çeşit matbaa malzemesi ve merdaneleri ile sektöre hizmet veriyor





Gama Matbaa Malzemeleri
Genel Müdürü
İskender F. Yıldız ve
Irmak Yıldız



Gama Matbaa Malzemeleri ihracatla büyüyor

Avrasya Ambalaj İstanbul 2021’de yerli ve yabancı ziyaretçilere ürünlerini tanıtan firma, yılı yüksek bir büyüme oranıyla kapatmayı hedefliyor

Gama Matbaa Malzemeleri Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı’nda yerli ve yabancı ziyaretçilere matbaa kimyasallarını tanıttı. Gama’nın ürün portföyünde hazne suları, yıkama sıvıları, su hazırlama ve hazne suyu sistemlerine ait ürünler, kalıp kimyasalları, blanket ve merdane bakım ürünleri, özel ürünler ve yardımcı kimyasallar bulunuyor.

“İhracatımızı geliştirmek yani yurtdışı müşteriler bulmak istiyoruz. Ülkeler bazında satış yapan yurtdışı firmalar hedefimiz” diyen Gama Matbaa Malzemeleri San ve Tic. Ltd. Şti. Genel Müdürü İskender F. Yıldız bu anlamda fuarın umduklarından iyi geçtiğini belirtiyor. Yıldız Gama standında sorularımızı yanıtladı.

Çok sayıda yurt dışı ziyaretçi de var, ihracatta neyi öne çıkarıyorsunuz?

Çok sayıda ziyaretçi olup hiçbir sonuç alamayabilirsiniz ya da az ziyaretçi olup çok iyi sonuç alabilirsiniz. Sanki bu ikisinin ortasında bir sonuç alacağız gibi görünüyor.

Biz ihracatı hedefliyoruz ve ihracatta da know-how transferini öne çıkarmak istiyoruz. Yurtdışından gelen potansiyel müşterilerimize, “isterseniz kendi markanızla üretin” diyoruz. Çünkü şu çok

yaşanır: Bir markayı alır ve ülkelerine götürürler, sonra bir anlaşmazlık olur ve iş kesintiye uğrar; bu güvensizlik nedeni olur. Kendi markanı yarat demek insanlara güven veriyor. İkincisi, pek çok malzemeyi konsantreden üretin diyoruz. Örneğin bizden 60 kg konsantre alarak ülkesinde rahatça bulacağı kimyasallarla basit karışım işlemi ile 1000 kg bitmiş ürün elde edebilir, böylece önemli bir tasarruf sağlayabilirler. Hazne sularında da bunu öneriyoruz.

Bir diğer yaklaşımla; kritik malzemeleri bizden alın diğer malzemeleri kendi ülkenizden temin ederek üretim yapın diyoruz. O kritik malzeme bedellerinin üzerine bir miktar know-how bedeli ekliyoruz. Dolayısıyla müşteri formül hazırlama riskine girmeden, sattığı kadar hem kendisi kazanıyor hem biz kazanıyoruz. Bu da çok cazip geliyor.

Son olarak, dileylene “Teknoloji transfer ücretini ver, fabrikayı biz kuralım, formülasyonlarını verelim, makine, teçhizat seçimi ve yerleşimi, personel eğitimi, kalite sisteminin kurulması, bilgi akış sisteminin hayata geçirilmesi, tedarikçi seçimi gibi pek çok konuda kısaca tam randımanlı ve güvenilir bir üretim sisteminin kurulması için her türlü desteği verelim, üretim sisteminizi kuralım” diyoruz. İran’da bunu yaptık. Kuzey Afrika’da bir

ülke ile temasımız var.

Konsantreden üretimde 5-6 ülkeye ihracatımız devam ediyor. Bu sayının artacağını düşünüyorum.

Ziyaretçiler daha çok neler soruyorlar?

Dünyadaki tedarik sıkıntısı ve petrol ve petrol türevlerindeki fiyat artışlarına bağlı olarak; tüm malzemeleri ama en çok petrol bazlı yıkama sıvılarına alternatif ürünler ile ilgili sorular geliyor.

“Pandemi döneminde daha fazla satış yaptık”

Pandemi öncesi projeksiyonunuzu düşündüğünüzde, bugün geleceğe nasıl bakıyorsunuz?

Pandemi döneminde daha fazla satış yaptık. Sadece iki ay eksik çalışma ödeneği aldık; onun dışında çalışanlarımızın hiçbir gelir kaybı olmadan, satışlarımızı arttırarak pandemi dönemini geçirdik. 2021’de TL cinsinden geçen seneye göre %40-45 civarında bir ciro artışımız olacak. Avro cinsinden bu artış %10-12’ye karşılık gelecek. İhracatta yol alıyoruz. Satışlarımızda ihracatın payı gittikçe artıyor; Know-how satabilsek emeğimizin karşılığını alacağız. Sekiz buçuk milyon üniversite öğrencisi olan, gençler arasında işsizliğin yüksek olduğu ülkemizde üretim yapanın, ihracat yapanın daha çok desteklenmesi gerektiğini düşünüyoruz. Yurdumuza döviz getirmek, kaliteli üretimle döviz kaybını önlemek için çalışıyoruz. Bu güzel bir duygu.

Ham madde tedarikinde durum nedir?

Ham maddede sıkıntı var. Bu sorun bir süre daha devam edebilir. Çoğu ülkede bu sorun yaşanıyor. Türkiye olarak üretme ve ihracat kabiliyetimiz var ama pek çok girdi maalesef dışarıdan geliyor. Bu bizim gibi firmaların çözebileceği bir sorun değil. Makro düzeyde tedbirlerin alınması gerekiyor.

Sürdürülebilirlik konusu son kullanıcıların ve üreticilerin gündeminde daha çok yer işgal ediyor ve solventler gibi kimyasallardan kaçış eğilimi var. Bu sizi nasıl etkiliyor?

Sektöre girdiğimizden beri bilinçli olarak yaptık-

ğımız çalışmaların sonucunda bu konuda rahatız. Burada karar verici olan kullanıcı. Solvent – petrol bazlı ürünler insanların adalesini daha az çalıştıran ürünler ve bunlar tercih ediliyor. Çok zararlı, yurt dışında yasak bazı ürünler bile kullanılıyor. Bunlar talep edildiği için tedarikçi de bunları sağlıyor. Devlet solvent kullanımında bazı kuralları getirerek yönlendirici olabilir.

“Su bazlı UV temizleme sıvısını fuar sonrası hemen piyasaya sunabiliriz”

Su bazlı yıkama sıvısı geliştirme konusunda yurt dışıyla ortak yürüttüğümüz çok önemli çalışmalarımız var. UV baskıda kullanılan su bazlı temizleme sıvısı geliştirdik, içinde hiçbir petrol bazlı ürün yok. Ayrıca tüm mürekkep çeşitlerinde (konvansiyonel – UV) ve tüm blanket ve merdanelerde (EPDM, Kombi veya konvansiyonel), nerede kullanılırsa kullanılsın, hiçbir zarar vermiyor. Fiyat olarak da avantajlı. Bu ürünün kullanıcı denemelerini bitirdik, yakında piyasaya sunacağız. Petrol bazlı AIII dediğimiz ürünün yerine geçecek su bazlı ürün konusunda da olumlu çalışmalar yaptık.

Petrol bazlı solventlerin kullanımı ile ilgili bazı kurallar gelirse, su bazlı ürünlere geçiş daha hızlı olur. Biz de buna hazır olmaya çalışıyoruz; İrlanda ve Almanya’daki laboratuvarlarla ortak çalışmalar yapıyoruz; kendi laboratuvarımızda da çalışmalarımız var. Bu bizim hayata geçirmek istediğimiz, öncelik verdiğimiz bir proje.

Su bazlı UV temizleme sıvısını fuar sonrası hemen piyasaya sunabiliriz. Dünyada örneğin Çin’de çevre konusunda çok hızlı adımlar atılıyor; havaya karışan organik kimyasallar konusunda Avrupa’dan daha keskin yasaklar getirdiler. Okul kitaplarında hiçbir şekilde alkol kullanılan baskı yapamıyorsunuz. Türkiye’de de aynı şekilde, havaya karışan organik bileşenler konusunda sıkı kuralların gelmesi söz konusu, uygulama aşamasına yaklaşıldığı ifade ediliyor. Bu konuda kullanıcıları çok iyi eğitmemiz ve üzerimize düşeni yapmamız lazım. Yeni ürün çalışmalarımızla buna hazırlanıyoruz. ■





Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda yerli ve yabancı ziyaretçilerini ağırlayan

Toyo Matbaa Mürekkepleri çevreye duyarlı yeni ürün serileri geliştiriyor



Pinar Demir Yaşar Üniversitesi İstatistik Bölümü mezunu. Uluslararası Ticaret ve Finansman ile İşletme Mühendisliği'nde yüksek lisansı bulunuyor. Demir, 2014 yılı Kasım ayından itibaren Toyo Matbaa Mürekkepleri bünyesinde görev alıyor. Bir süre Kalite Departmanı'nda kalite süreçlerini iyileştirme konularında çalışmış. Şimdi ise Stratejik Planlama ve Pazar Analiz Ekibi Liderliği yapan Demir, Toyo Ink Group stratejileriyle Toyo Matbaa Mürekkepleri'nin stratejilerinin eşleştirilmesi için çalışıyor. Pinar Demir "Bizim müşteri profillerimiz ve her birinin pazar payı çok farklı. Biz pazarın durumunu değerlendirerek, eğilimin ne tarafa gittiğini görmek için çalışmalar yapıyoruz" diyor.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda Toyo Matbaa Mürekkepleri yoğun bir ziyaretçi ilgisi ile karşılaştı. Firma geçmiş yıllarda olduğu gibi Printpack Bölümü'nde 9. Salondaki 901 nolu standında ziyaretçilerini ağırladı.

Toyo Matbaa Mürekkepleri Stratejik Planlama ve Pazar Analiz Ekibi Lideri Pinar Demir fuarda sorularımızı cevapladı.

İki yıl sonra tekrar fuar alanlarındasınız. Fuar nasıl geçiyor?

Pandemi öncesinde en son 2019 yılında bu fuara katılmıştık ve bizler için oldukça verimli geçen bir fuar süreci olmuştu. Yurt içi ve yurt dışı ziyaretçilerimizden çok fazla talep vardı. Bu fuarda da yurt dışından yüksek sayıda misafirimiz oldu. Pandemi sürecinde insanlar sosyalleşmeyi, fuar ortamlarında bir araya gelmeyi ve birlikte oturup görüşmeyi çok özlemiş. Bu hem bize hem de ziyaretçilerimize çok iyi geldi.

Fuarda hangi ürünler daha çok soruluyor, hangi ürünleri öne çıkarıyorsunuz?

Özellikle tabaka ofset kanadında gıdaya uygun yeni mürekkep serimiz çok soruluyor. GMP (Good Manufacturing Practices - İyi Üretim Uygulamaları) standartlarına uygun şekilde üretilen, kağıt ve karton gıda ambalaj malzemele-
rinin dış yüzeylerinde uygulanabilen, düşük koku ve migrasyon özelliklerine sahip LP-9000 TOYO Life Premium Food LO/ LM yeni sheet-fed ofset mürekkep serisi en öne çıkan ürünlerden biri oldu.

Ek olarak, yurt dışından gelen ziyaretçilerimiz flekso & rotogravür baskı sistemleri için geliştirilen su ve solvent bazlı likit mürekkep serilerimize ilgi gösterdi. Teknik ekibimiz ile birlikte ziyaretçilerimizin ihtiyaçlarını öğrenerek, sorunlarına çözüm olabilecek ürünleri birlikte değerlendirerek ön görüşmeler gerçekleştirdik.

Çevre ve sürdürülebilirlik konusunda neler yapıyorsunuz?

Dünya çapında yaşamın ve kültürün zenginleştirilmesine katkıda bulunan bir şirket olmak için çalışmalarını sürdüren Toyo Matbaa Mürekkepleri'nin kısa bir süre önce Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ni imzaladığını hatırlatarak sözlerime başlamak isterim. Bu, sadece prestij olsun diye imza atılan bir sözleşme değil. Bu sözleşmeye imza atıp gerekliliklerini yapmadığınız takdirde içinde bulunduğunuz süreçten prestij kaybederek çıkarsınız. Kendi adıma şirketimizin dünyanın en büyük kurumsal sürdürülebilirlik çalışmasına katılmasından

dolayı çok büyük mutluluk duyuyorum. Bu çalışmayı tüm süreçlerimize entegre ederek sosyal, çevresel sorumluluklarımızı yasaların ötesinde yönetmeyi; yenilikçi fikir ve ürünlerle paydaşlarımıza sürdürülebilir değer yaratmayı hedefliyoruz.

Özellikle ihracat odaklı bir firma olduğumuz için karbon salınımına ilişkin yurt dışından bizlere oldukça soru ve talep geliyor. Bu doğrultuda karbondioksit emisyonlarının azaltılması, karbon ve su ayak izi çalışmalarının geliştirilmesi, geri dönüştürülebilir kaynaklardan üretilen; düşük organik uçucu bileşenler (VOC) düşük kokulu ürünlerin geliştirilmesi gibi başlıklar şirketin yakın dönem hedefleri arasında.

Ofset Ar-Ge'miz ambalaj sektöründe kullanılan mürekkeplerde petrol bazlı mineral yağlarının kullanılmadığı, bitkisel kaynaklı hammaddelerin kullanıldığı ürün serileri geliştirdi. Bitkisel yağ bazlı bu ürün serileri ile karbon salınımının azaltılmasına destek oldu ve bu ürünlere geçiş ile ürün bazlı CO2 emisyonlarında %90 azalma sağladı.

Tüm bu çalışmalarla birlikte; ofset, likit ve metal ambalaj sektörleri için Toyo Matbaa Mürekkepleri Ar-Ge Merkezi'nin özellikle üniversite-sanayi iş birliğinin artırılması ve sürdürülebilir ürünler kapsamında TÜBİTAK proje çalışmalarının da olduğunu belirtmek isterim.

Bu Ar-Ge çalışmaları ve projeler için Türkiye'de ayrı bir çalışma mı yürütüyorsunuz?

Evet, bahsetmiş olduğumuz ürün gruplarının tamamını Manisa'da bulunan fabrikamızda geliştirip, üretiyoruz. Toyo Matbaa Mürekkepleri Ar-Ge Merkezinde Veb Ofset Mürekkepleri, Tabaka Ofset Mürekkepleri, Likit Mürekkepler, Metal Ambalaj Sistemleri olmak üzere 4 farklı kategoride Ar-Ge çalışmaları tek bir çatı altında yürütülüyor. Aynı zamanda, halihazırda ürün portföyünde bulunan tüm ürünler ve müşterilerimizin ihtiyaçlarına yönelik özel ürün tasarımları da yine kendi Ar-Ge Merkezimizde geliştiriliyor. Şu anda bu merkezin odağının sürdürülebilirlik konusunda çevreye duyarlı geri dönüştürülmüş ham maddelerden yararlanarak yeni ürün serileri tasarlamak olduğunu söyleyebilirim.

Sürdürülebilir çevre konusunun pandemi ile birlikte çok daha fazla önem kazandığını düşünüyorum. Son dönemde maalesef tüm dünyada ve Türkiye'de yaşadığımız orman yangınları ve sel felaketlerinin de çevre bilincini artırdığı kanaatindeyim. Bizim kimya şirketi olarak çevre bilincimiz oldukça yüksek ve bu konular kapsamında sorumluluklarımızı bilerek hareket etmeye, sürdürülebilir çevre konusunu

merkeze alarak stratejilerimizi geliştirmeye önem veriyoruz.

Pandemi döneminde üretimimizde yükselişe geçen ürün grupları oldu mu?

Bildiğiniz üzere bir yılı aşkın süredir dünyamızı neredeyse durma noktasına getiren Koronavirüs, insanların başta sağlık, yaşam, çevre olmak üzere birçok alanını derinden etkiledi. Ancak pandeminin etkisiyle ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar pazarda yeni talepler oluşturdu. Başta Türkiye olmak üzere dünyada gıdadan sonra ilaç ve hijyen ürünleri ön plana çıktı. Sprey dezenfektan kutuları ve tek kullanımlık ürünler, aerosol ambalaj sektörü için yeni bir pazar oluşturdu. Gazete ve küçük ofset matbaalarının kısa süreli bir duraklama yaşadığından bahsetsek de bu süre zarfında ambalaj sanayinin hızlandığını belirtmek yanlış olmayacaktır. Dolaylı olarak bu durum, mürekkep tüketimlerini de etkiledi. Özellikle ambalaj mürekkepleri kanadında likit mürekkepler, metal ambalaj sistemleri ve sheet-fed ofset mürekkeplerinden söz edebiliriz.

Serigrafiye durum nedir?

Dördünce kez Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na katılıyorum ve bu fuar hariç serigrafi mürekkebi konuştuğumu hatırlamıyorum. Serigrafi pazarını neyin canlandırdığına dair bir yorum yapmam yanlış olur. Şu an serigrafiye yönelik elimde bir pazar araştırması yok. Serigrafi daha sınırlı bir alan gibi gözüküyordu fakat şu an tekrar sorulmaya başladı. Bu durum kalıcı mı bakmak lazım. Biz de bununla ilgili pazarı yoklama aşamasındayız. Şunu da belirtmekte fayda var, az önce de bahsetmiş olduğum gibi tüm ziyaretçiler en çok likit mürekkepler, sheet-fed ofset mürekkepleri, metal ambalaj sistemleri ve laminasyon tutkalına ilgili gösteriyor. ■



"Toyo Matbaa Mürekkepleri'nin Manisa'daki Ar-Ge Merkezinde Veb Ofset Mürekkepleri, Tabaka Ofset Mürekkepleri, Likit Mürekkepler, Metal Ambalaj Sistemleri olmak üzere 4 farklı kategoride Ar-Ge çalışmaları tek bir çatı altında yürütülüyor."



Yeni yatırımlarla kalite çitasını yükselten

Merdesan 24 saat hizmet veriyor

Yeni teknolojiye ve yeni makinalara yatırım yapan, servis ve lojistik ağını genişleten 35 yıllık şirket artık yeni jenerasyon tarafından yönetiliyor.



Yoğunlukla ambalaj sektörüne çalışan Merdesan Merdane fuarda stant açan pek çok ambalaj matbaası müşterisi ile bir aradaydı. Yeni teknolojiye ve yeni makinalara yatırım yapan, servis ve lojistik ağını genişleten 35 yıllık şirket artık yeni jenerasyon tarafından yönetiliyor.

Melih Balcı “Yeni jenerasyon olarak sektöre hakimiz”

Fuara sorularımızı yanıtlayan Melih Balcı “Yeni jenerasyon olarak sektöre hakimiz” diyor ve şöyle devam ediyor. Ambalaj grubunda özellikle flekso ve laminasyonda iddialıyız. Bunun yanında web ofset, tabaka ofset ve tekstil merdaneleri de ürün yelpazemiz içinde. Müşteriye şehir içi ve şehir dışı sevkiyatımızla 24 saat hizmet veriyoruz. Sıfırdan mil imalatımız var. Yeni sıfır yatırımlarımızla kalitemizi artırdık. Ayrıca müşterilerimizden aldığımız ürünlerin kaplamasını yapıyoruz.”

Merdesan Kauçuk Merdane'nin Türkmenistan, Kazakistan, Azerbaycan, İran, Irak, Gürcistan'a ve Orta Doğu ülkelerine ihracatı var. Ciro sunun %15-20'si ihracattan gelen firma her ay az da olsa yurt dışına ürün yolluyor.

“Fuar sonrasında olumlu dönüşler bekliyoruz”

Fuara ilişkin değerlendirmesinde Melih Balcı şunları söylüyor “Uzun bir aradan sonra artık sektörde biz de varız demek için fuara katıldık. Katılımımızdan memnunuz. Fuarda müşterilerimizin dışında yurt içi ve yurt dışı ziyaretçilerimiz oldu, yeni müşteriler edindik. Beyrut'tan İran'dan gelen ziyaretçilerimize fiyatlandırmalarımızı yaptık. Fuar sonrasında olumlu dönüşler bekliyoruz. Bundan sonraki süreçte mümkün mertebe ambalajla alakalı her fuara katılmayı düşünüyoruz. Daha sonraki senelerde daha iddialı daha görünür yerlerde olacağız. Hitap etmediğimiz bazı sektörler vardı onlara da girmeyi planlıyoruz.” ■

ANKUTSAN Akdeniz'in ihracat şampiyonu



Oluklu mukavva kutu sektöründe sürdürülebilir kalite anlayışı ve yenilikçi vizyonu ile fark yaratan ANKUTSAN, her geçen gün katlanarak artan ihracatıyla Türkiye ekonomisine katma değer sağlamaya devam ediyor.

Kurulduğu 2002 yılından beri değişen sektör gereksinimlerine en uygun ürün gamını sunan ANKUTSAN, “Dünyayı kutuluyoruz” söylemiyle, 5 kıtada 60'dan fazla ülkeye nitelikli oluklu mukavva kutu ürünleri sunuyor.

Antalya, Burdur ve Isparta illerinde; yaş meyve sebzedeki tekstile, toprak ürünlerinden kimya ve madencilığe kadar toplam 25 sektörden ihracatçıları bir araya getiren Batı Akdeniz İhracatçıları Birliği (BAİB); “İhracatın Yıldızları” ödülleri açıkladı. ANKUTSAN gerçekleştirdiği ihracatla ödüle layık görüldü. ■



Yaman Baskı Makinaları etiket baskı, kesim ve kalite kontrol makinelerini sergiledi

Yaman Ali Fırat: “İlk günden itibaren büyük bir kalabalık vardı; ikinci gün adeta nefes alamadık”

Yaman Baskı Makinaları San. Tic. Ltd. Şti., Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda flekso baskı, etiket kesim ve kalite kontrol makinelerini sergiledi. Yaman Ali Fırat, fuarı şöyle değerlendiriyor:

“Herkeste bir fuar açlığı var. İlk günden itibaren büyük bir kalabalık vardı; ikinci gün adeta nefes alamadık. Üçüncü gün de öyleydi. Kosova, Sırbistan, Makedonya, İran, Irak ve Fas'tan çok gelenler var. Yerli ziyaretçi de çok sayıda geldi. Ben fuarın iki yılda bir yapılabilmesine çok sevindim. İnşallah bunu duyarlar ve fuarı iki yılda bir yaparlar.

Fuarın düzeninde bir karışıklık hâlâ var. Salon 8 ve 9 makinelerine ayrılmış ama başka stantlar da var. Makina ve malzeme ve diğer ürün stantlarının kesinlikle ayrı olması lazım.”

“Bu yıl 14 flekso baskı makinası teslim ettik”

Yaman Ali Fırat, fuara full servo 8 renk bir etiket baskı makinesiyle katılmayı planladıklarını ancak müşterinin izin vermemesi nedeniyle standart flekso baskı makinası, tahta bıçaklı kesim makinası ve dakikada 300 metre sarım hızıyla çalışan kalite kontrol (inspection) makinası getirdiklerini belirtiyor.

Stantta sergilenen kalite kontrol makinası, basılmış etiketleri 350 – 400 m hıza kadar duyarlı kamera ile takip ediyor, bozuk etiketi tespit ettiğinde ekleme yerine kadar gelip duruyor; operatör bozuk etiketi çıkarıyor ve devam ediyor; makina aynı zamanda dilimleme ve sarım yapıyor.

Yaman Makina standında ayrıca Zonten tahta bıçak kesim makinası sergilendi.

Bu yıl başarılı satışlar gerçekleştirdiklerini belirten Yaman Ali Fırat, “On dört flekso baskı makinası teslim ettik” diyor

ve şöyle devam ediyor: “En düşük konfigürasyon dört renk, diğerleri altı ve sekiz renk makineler. Kosova, İran, Yunanistan ve Azerbaycan'a ihracatımız oldu. Cezayir, Fas ve Ürdün'e de etiket kesim makineleri ve tek renk bir makina verdik.

En büyük hedefimiz, ilkbaharda Labelexpo fuarına katılmak ve orada bayrağımızı tekrar dalgalandırmak. Fuara arkasında iki renk baskı ünitesi olan bir otomatik taret rewinder makinası ile katılacağız. Tabii yan standın boşalma ihtimali var; stant büyürse daha büyük bir makina götürme ihtimalimiz var. Avrasya Ambalaj iki yılda bir yapılabildi ve sonuçlarını görüyoruz; Labelexpo üç yılda bir yapılmış olacak ve çok daha başarılı olacak. Çünkü oraya gelecek ziyaretçiler üç senedir makina görmemiş, yenilik görmemiş olacaklar.” ■





hubergroup sürdürülebilirlik odaklı yenilikleriyle Avrasya Ambalaj 2021'e katıldı

hubergroup Türkiye Genel Müdürü Fatih Özgün: “Mürekkeplerimizin doğa dostu olması, teknolojiyi yakın takip etmesi, hubergroup olarak ürünleri hizmetle desteklememiz ve eğitimle taçlandırmamız bizi farklı kılan konular”



hubergroup Türkiye, Avrasya Ambalaj İstanbul 2021- 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda Salon 7'de yer aldı. Genel Müdür Fatih Özgün ve Yönetim Danışmanı Fatma Apaydın, sorularımızı yanıtladı.

Bir yıl aradan sonra, nasıl bir fuar bekliyorsunuz? Pandemi koşulları stant tasarımınızı ve fuar hazırlıklarınızı nasıl etkiledi?

Fatma Apaydın: Fuar için herkes gibi biz de heyecanlıyız. Bu heyecanın içinde hem iş ortaklarımızla bir araya gelecek olmanın mutluluğu hem de kapalı bir alanda yüksek katılımlı bir ortamda bulunacak olmanın tedirginliği var. Stant tasarımımızı, sağlığı ve güvenliği ön plana alacak şekilde tasarlamaya çalıştık. Örneğin koltukları hep tek kişilik seçtik, yerleşimi sosyal mesafeyi dikkate alacak şekilde yaptık. Sloganlarımız ‘Önce insan, önce sağlık, önce güvenlik’ olarak belirlendi. Amacımız güvenli en iyi şekilde

sağlamaya çalışmak ve keyifli ve sağlıklı bir fuar geçirmek.

Son fuarda bir UV kür ölçen cihazı tanıtmıştınız, hubergroup için Avrasya Ambalaj 2021'in önemi nedir? Bu fuarda hangi konuları öne çıkarıyor?

Fatma Apaydın: Uzun zamandır hubergroup'un vurgusu sürdürülebilirlik üzerine yoğunlaşıyor. Bu fuarda da bu konuda öne çıkan yönlerimizi ve ürünlerimizi vurgulamaya devam edeceğiz. Fuarı bir merak sağlamak için de, herkese 'standımıza bekliyoruz, yenilikleri sizlerle orada paylaşıyor olacağız' diyoruz.

“Doğa dostu mürekkep konusunda en iyi firmalardan biriyiz”

Ambalaj baskısında mürekkep özellikle ambalaj raf cazibesi ile rol oynuyor. Bu konuda mürekkeplerinizin farkı nedir?

Fatih Özgün: Ambalaja ve baskıya asıl ruhu veren renktir, yani mürekkeptir. Renklerle tüm ifadeler kendini gösterir bu nedenle tüm baskılarda kaliteli mürekkebin rolü çok önemlidir. Biz de tüm çalışmalarımızı bu önemin farkında olarak yapmaya gayret ediyoruz. Mürekkeplerimizin doğa dostu olması (bu konuda en iyi firmalardan birisiyiz), teknolojiyi yakın takip etmemiz, hubergroup olarak ürünleri hizmetle desteklememiz ve eğitimle taçlandırmamız bizi farklı kılan konular.

Sonbaharla birlikte sektörde bir canlanma gözleniyor. Siz siparişlerin hangi alanlarda arttığına tanık oluyorsunuz?

Fatih Özgün: Uzun süredir olduğu gibi ambalaj konusundaki artış devam ediyor. Devam edecektir. Burada hem pandemi dönemi nedeniyle ambalajlı ürün tüketiminin artması var hem de Avrupa'ya ve bölge ülkelerine yapılan ihracatın olumlu etkisi ortaya çıkıyor.

Ham madde sıkıntısı sektörü etkileyen en

güncel konulardan biri... hubergroup nasıl etkileniyor?

Fatih Özgün: Tüm dünyada ve hemen hemen her sektörde olduğu gibi, ülkemizde de, baskı sektöründe de ham madde sıkıntısı en büyük sorunlardan birisi. Ancak bu şirketlerin kontrol alanının dışında olan bir konu. Burada hepimizin yapabileceği bu zorlu durumda dayanıklılığı-mızı nasıl sağlarız, bu zorlu koşullarda nasıl bir hareket alanı yaratırız bu konulara odaklanmak. hubergroup aynı zamanda kimya bölümü de olan bir şirket olduğu için, bazı ham maddelerin tedariki açısından daha avantajlı. Ancak yine de dışarıdan alınan ham maddeler için tüm firmalar gibi hubergroup da olumsuz olarak etkileniyor. hubergroup'un diğer bir avantajı 256 yıllık bir firma olması. Tecrübeli, zor zamanlardan geçme konusunda deneyimleri olan sağlam bir yapısı var. Bu nedenle bu dönemi de olumlu olarak atlatacağına inanıyorum.

Sürdürülebilirlik pek çok şirketin gündeminde, bu konuda hubergroup nasıl bir yol izliyor?

Fatma Apaydın: hubergroup uzun süredir, sürdürülebilirlik konusunu ön plana almış bir şirket. Ürünlerini geliştirirken, sürdürülebilirlik



en ön plana çıkıyor. Ayrıca bağımsız kurumlar ile çalışarak, ürünlerin çevre konusundaki duyarlılığını vurgulayan önemli sertifikalar edinme konusunda çok yoğun çalışmalar yapıyoruz. hubergroup'un sürdürülebilirlik anlamında üzerine düşen sorumluluğun farkında olduğunu ve tüm çalışmalarını bu doğrultuda yaptığını çok net bir şekilde, söyleyebiliriz. Bu konuda kararlıyız ve öncüyüz. ■

Türk kâğıt sanayicileri rotayı yurt dışına çevirdi

Alican Duran: “Sektör oyuncularımızın ihracatta olduğu gibi üretimde de dünyanın önemli oyuncularına gireceğine inanıyoruz”

İngiltere'de düzenlenen Küresel Yatırım Zirvesi kapsamında ülkeye 9,7 milyar sterlin yabancı yatırım yapılması kararıyla birlikte kısa sürede birçok ülkeden 18 firma bölgeye yatırım kararı aldı. İngiltere'ye yatırım yapacak şirketler arasında, Türkiye kâğıt sektörünün önemli oyuncularında yer alan bir şirketin de yer aldığını ve ülkeye 500 milyon sterlinlik kâğıt fabrikası yatırımı yapacağını açıklayan İstanbul Mobilya, Kâğıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Başkan Yardımcısı Alican Duran, şunları söylüyor: “Türk kâğıt sanayicisi yurt dışı yatırım fırsatlarını değerlendiriyor. Sanayicilerimiz ihracatta olduğu gibi üretimde de birçok ülkede yer alarak sektörün dünyadaki payının artırılmasına katkıda bulunacaklar.”

Duran; Türk kâğıt sanayicisinin rotasını yurt dışına çevirdiğini ve her türlü yatırım fırsatını değerlendirdiğini belirterek, sektör oyuncularının ihracatta olduğu gibi üretimde de dünyanın önemli oyuncularına gireceğine inandıklarını kaydediyor.

Türkiye ile İngiltere arasında yeni bir köprü kurulacak

Türkiye kâğıt sanayicisinin yurt dışına yaptığı yatırımların,



Türkiye ekonomisine ve kâğıt sanayisine de yansımaları olacağını kaydeden Duran, şöyle diyor: “Sanayicimizin fabrika yatırımı ile Türkiye ve İngiltere arasında üretim teknolojisi, ticari ilişkiler, ihracat ve kültürel anlamda yeni bir köprü kurulacak. İngiltere'nin kâğıt üretim teknolojilerini Türkiye'de daha fazla görmeye başlayacağız. Kuracağımız kültürel yakınlıkla da 2021 yılının 9 aylık toplamında 176 milyon dolarlık ihracat ile pazar liderimiz olan İngiltere'deki ayak izimizi daha da artacağımızı düşünüyoruz.”

“Sektörümüz Avrupa'ya daha da yaklaştı”

Yeni yatırımla Türkiye kâğıt sanayicisinin Avrupa'ya daha da yaklaştığını söyleyen Duran, ekliyor: “Türk yatırımcımızla birlikte sektör olarak önemli ihracat pazarlarımız arasında yer alan Avrupa bölgesinde de ağırlığımızı ve tanınırlığımızı daha fazla hissettirebileceğiz. Her geçen yıl artırdığımız ihracatımızı daha da artırabileceğiz. Bölgedeki mevcut pazarlarımızı büyütürken yeni pazarlara girme fırsatı yakalayacağız.” ■



İmeks Grup CEO'su
Mert Gönenç (Sağda) ve
Satış Müdürü Orkun Kayral



İmeks Grup Avrasya Ambalaj'da Wanjie rulo ofset etiket baskı makinesini sergiledi

Fuarda Wanjie yarı rotatif ofset etiket baskı makinesini sergileyen ve Bobst etiket çözümlerini ziyaretçileri ile paylaşan firma yoğun katılımdan memnundur

Etiket ve ambalaj üreticilerine baskı, sonlandırma ve kalite kontrol makinelerinin satış ve satış sonrası servis hizmeti veren İmeks Grup Avrasya Ambalaj 2021 Fuarı'nda Wanjie WJPS-350D yarı rotatif ofset etiket baskı makinesinin bu yıl geliştirdiği yeni tasarım modelini sergiledi. Beş ofset +1 flekso lak +1 rotasyon kesim istasyonu olan 7 üniteli bu makinenin boyu 9,5 buçuk metre. Özellikle alanla ilgili sıkıntısı olan etiketçiler için büyük avantaja sağlıyor. Makinenin kısa boy özelliğinin sağladığı diğer avantajlar arasında düşük kağıt fisesi, kısa hazırlık süresi, baskı esnasında tansiyon kontrolü de var.

Web genişliği 35 cm olan Wanjie 34x34,5 cm baskı alanına sahip. Semi rotary avantajından dolayı baskı uzunluğu ayarlanabiliyor. Her ünite UV kurutucu var. UV veya LED UV opsiyonel olarak müşteri tercihine bırakılıyor. Fuarda Toyo mürekkeple demo baskıları yapıldı ama mürekkep müşteri tercihine bırakılıyor ve sadece su ayarlarına göre mürekkebin tekrar düzenlenmesi sağlanıyor. Makina hızı 55 m/dakika.

Makinenin fuarda sergilenen konfigürasyonunda

vargel soğutma sistemi, masa kumandadan mürekkep kontrol, CIP3 mürekkep hafızaya alma işlemi, mürekkep karıştırıcılar gibi mürekkep ile alakalı ilave donanımlar vardı. Sergilenen makine Adana'daki İber Etiket firmasına satıldı.

Bobst'ta ard arda 3 kurulum

İmeks Grup temsilcisi olduğu Bobst'ta çok yoğun bir dönem geçirerek ard arda 3 kurulum gerçekleştirdi. CEO Mert Gönenç yılbaşından itibaren yapılan bu kurulumlarla beraber hedeflerinin yüzde 80'ini tutturdıklarını ifade ederek şöyle devam ediyor:

“Biz Bobst'un etiket bölümünü Türkiye, Azerbaycan, Gürcistan ve Türkmenistan'da temsil ediyoruz. Fuarda Türkiye dışındaki sorumlu olduğumuz bölgelerden şu ana kadar misafirlerimiz gelmedi. Diğer ülkelerde de bizim satış ağımız yok. Onun için daha çok Türk müşterilere hitap ediyoruz. Her zaman olduğu gibi fuarda bir gezen ziyaretçiler bir de programına göre nokta atış gelen ziyaretçiler var. Gezen kesimde yabancı ağırlığını Cezayir, Ürdün, Mısır'dan gelenler oluş-

turuyor. Salonların çokluğu ve ürün yelpazesinin çok dağınık olmasından dolayı insanlar zorlanarak da olsa değişik salonlarda kendi ihtiyacına göre kontak kişilerle görüşüp geri dönüyorlar.

Pandeminin getirdiği belirsizlikten dolayı beklentimiz çok daha düşüktü. Bu yoğunluk karşısında şaşırdık diyebilirim. Fuarın performansı bizi oldukça memnun etti. İnsanların ötelenmiş talepleri olduğunu gördük.

Bobst'un dijital çözümleri

Bobst İsviçreli ve 125 yıllık bir firma olmanın getirdiği kültür ile piyasaya ürün çıkartma konusunda oldukça temkinli davranıyor. Bunun en güzel örneğini Mouvent ile yaşadık. Mouvent 3 yıl önce üretime hazır hale gelmesine rağmen 3 yıldır beta müşterilerde test ediliyor. Bu sene itibarıyla sadece Avrupa pazarı için satışa açıldı. 2022 itibarıyla da Türkiye'de satışa açılıyor. Satışlar yine İmeks Grup üzerinden gerçekleşecek. Bizim konvansiyonel flekso makinelerinin üretildiği fabrika dağıtım ağı üzerinden olacak.

Bobst'un aynı zamanda hibrit makinesi DM5 All-in-One piyasaya çıktı. Ocak ayından itibaren onların satışlarını da gerçekleştireceğiz.”

Mert Gönenç'e pazar hakkında görüşünü soruyoruz. “Kendi görüşüm, İmeks görüşü değil” vurgusunu yaptıktan sonra şunları söylüyor:

“Pazarın Avrupa'dan biraz farklılaştığını, tek başına dijital makine yatırımlarının çok büyük bir oranının rulo ofsete kaydını düşünüyorum.

Bundan dolayı Türkiye'deki dijital etiket piyasasının da şekil değiştirdiğini düşünüyorum.

Normalde tek başına olan dijital makineler belli bir sayıya ve olgunluğa ulaştıktan sonra hibrit makinelerin piyasaya girmesini beklerdim. Avrupa'da yaşanan da bu şekildeydi ama Türkiye için düşüncem büyük etiket firmalarının farklılaşmak, rekabetten çıkabilmek için, hibrit makinelerle işe girebileceği yönünde.”

İmeks Grup 26-29 Nisan 2022'de Brüksel'de gerçekleşecek Labelexpo ve 12-15 Ekim 2022'de gerçekleşecek olan Avrasya Ambalaj fuarlarına katılacak. ■



Grupak esnek ambalaj makinelerini tanıttı

Plastik ambalaj makineleri tedarik eden şirketin temsilcilikleri arasında lider Alman ve İtalyan üreticiler var.

Grup Ak Plastik Makina İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti. (Grupak) plastik ambalaj sektöründe 2003 yılından bu yana baskı makineleri, viskozite kontrol sistemleri, dilimleme makineleri, mürekkep distilasyon sistemleri, klşe yıkama ve aniloks



yıkama makineleri tedarik ediyor. Temsilcilikleri arasında Koenig & Bauer Flexotecnica, Gama Srl, Ciemme Srl, Bimec Srl., Ovito Srl. gibi firmalar bulunuyor.

Şirket ortağı Aşkın Sönmez, fuarı şöyle değerlendiriyor:

“Sektörde konusunda lider İtalyan ve Alman firmaları ile çalışıyoruz. Avrasya Ambalaj, ürün yelpazemizdeki firmaların da katılmış olduğu bir fuar olduğundan buradayız. Pandemiden önceki fuarda da bir yoğunluk vardı, bu fuarda da benzer bir yoğunluk var. Yabancı ziyaretçi sayısında bir artış görüyoruz. Bu da üreticilerimizin Doğu Avrupa ve Orta Doğu'da yaygın bir pazar oluşturdıklarını, üretim anlamında güçlü olduklarını gösteriyor.

Bu dönemde yeni yatırımlar çok fazla görmüyoruz. Bazı firmalar kapasite artışı, iyileştirme yatırımları ve bazı firmalar da üretim kalitesini daha standart hale getirecek yatırımlar hedefliyorlar. Daha hızlı, zaman kazandıracak, baskı kalitesinde ve baskı ekipmanlarında üretime yardımcı olacak yeniliklerimizi tanıtıyoruz.” ■



Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'na geniş bir makine parkı ile katılan İşcan Makina'nın kurucusu Turan İşcan,

“Bu fuar dünyanın en büyük ambalaj fuarı olmalı”

İşcan Dış Tic. Makina Paz. Ltd. Şti Avrasya Ambalaj 2021, 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda 100'er metrekarelik karşılıklı iki stantla yer aldı. Ambalaj sektöründeki konumunu vurgulamak isteyen İşcan, 6 büyük ebat ambalaj makinasını çalışır halde ziyaretçilere gösterdi.

İki yıl aradan sonra karşılaşılan ziyaretçi yoğunluğunun fuarlara özleyişi gösterdiğini belirten İşcan Makina'nın kurucusu Turan İşcan “İnsanlar alım satım yapacakları insanları görmek tanımak istiyorlar. Bunun karşısında dijital fuar denemelerinin başarılı olacağını düşünmüyorum” diyor. Turan İşcan fuarda sorularımızı cevapladı.

“Kingvida İşcan'ın kendi markası, Juxing firmasının kuruluşunda hissem var”

Uzak Doğu'da üretim yaptırdığımız markalarınız ile geniş bir alanda fuardasınız. Standınızda ayrıca Juxing, Kingvida ve Dakio markalarını görüyoruz...

Bilindiği gibi üretim prosesi Uzak Doğu'ya özellikle Çin'e kaydı. Daha önce Çin'de kurmuş olduğumuz iş birlikleri ile hem Çinli ortaklarımız hem de biz kazandık. Juxing firmasının kuruluşunda hissem var. Kingvida firmasının ise markası İşcan'ın kendi markası. Bu isimle sadece Çin'e değil tüm dünyaya satış yapıyorlar. Bundan da ayrı bir gurur duyuyorum. Onlara gösterdiği-

miz vizyon ile ufuklarını genişlettiler. Ürettikleri kesim makinalarını bize bile yetiştiremiyorlar, işler o derece büyüdü.

Bir de konfeksiyonda Dakio markamız var. Ayrıca oluklu üzerine flekso baskı yapan makinelerimiz de bulunuyor. Bu alanda 3-5 yıldır faaliyet gösteriyoruz ve önemli satışlarımız oldu.

Sadece ithalatçı değiliz. İşcan aynı zamanda üretici bir firma. Topkapı markası ile kendi ekipmanlarımızla üreten bir firmayız. Çin'de ürettirdiğimiz makinalarının kozmetiği ve iç kalitelerinin artması ile ilgili de katkılarımız oldu. Hatta dışarıdan getirdiğimiz makinalarda bazı eksikleri kendi atölyelerimizdeki uygulamalarla gideriyoruz.

“Pandemi sonrasında bizim Türkiye'yi hem üretim üssü hem de satış üssü yapmak gibi bir projemiz var”

İhracatta durum nedir?

Yunanistan, Polonya, Arnavutluk, Bulgaristan, Libya ve Lübnan'a İşcan olarak ihracatımız var. Bu ülkeler makina'yı İşcan olarak biz kurup çalıştırdığımız için ve bir sıkıntı durumunda burada baş vuracakları bir kapı olduğumuz için bu alımları yaptılar. Biz de bunları karşıladık. Bizim hedefimiz bir sattığımız yere bir daha makine satmaktır.

Temel hedefimiz Türkiye pazarı olduğu için reexport bizim toplam ithalat oranımızda yüzde 15-20 civarında. Bu iki firma özellikle Juxing aslında bütün Avrupa pazarını bize bırakmak istiyor. Gerçekleştirdiğimiz bir iki satış oldu ama Avrupa'da yaygın satış gerçekleştirmemiz için orada daha önce Almanya'da yaptığımız gibi servis işi için tekrar bir yer açmamız gerekiyor. Pandemi şartlarında ülkelerin sınırlarındaki korumacılık köprülerinden dolayı bu konuya yoğunlaşamadık. Pandemi sonrasında bizim Türkiye'yi hem üretim üssü hem de satış üssü yapmak gibi bir projemiz var.



Üretim üssü derken Çinli ortaklarla Türkiye'de bir yatırım mı planlanıyor?

Esenyurt'ta 3750 metre kare kapalı alana, 1000 metre kare açık alana, yaklaşık 2 bin metre kare depolama alanına sahip bir binamız var ama üretim hattımızı Çerkezköy'e taşıyacağız. Organize Sanayi Sitesinde yerimizi aldık. Burada 5 bin metre kare düz ayak ama üstü de olan bir yatırım gerçekleştireceğiz. Belki Uzak Doğu tandanslı yatırımcılarımızla buna birlikte başlayacağız. Gelecek yıl, olmadı sonraki sene bitirmeyi hedefliyoruz.

Fuarı nasıl buldunuz?

Fuar pandemi nedeniyle çok uluslararası olmadı ama civar ülkelerden gelenler bu vasfın körelmesini engelledi. Bu fuar dünyanın en büyük ambalaj fuarı olmalı ve özellikle teknolojilerine göre yani karton ve oluklu ambalaj grubunu da ayrı bir şekilde içinde barındırmalı. ■

“Topkapı markası ile kendi ekipmanlarımızla üreten bir firmayız. Bunun için Çin'de ürettirdiğimiz makinalarının kozmetiği ve iç kalitelerinin artması ile ilgili de katkılarımız oldu.”



Yatırım konusundaki zihnim açık değil

ARADIGIM MAKINAYI BULAMADIM

Hangi UV

Roll to roll mu. Tabaka mı?

Fuara yeterince vakit ayıramadım

dijital ve 3D baskı

ile hiçbir ayrıntıyı kaçırmazsınız!

Abonelik için lütfen mail atınız

info@dijitalbaskive3d.com



Robatech, Avrasya Ambalaj fuarında, 'Vision' serisi yeni nesil akıllı tutkal ünitelerini tanıttı

Robatech firmasının 2021 Mart ayında Dünya çapında Sanalbir fuar düzenleyerek lansmanını yaptığı 'Vision' modeli yeni nesil smart tutkal üniteleri şu anda sektörde rakiplerini ile karşılaş- tırıldığında kullanıma hazır hale gelirken tüketilen enerji oranı baz alındığında en düşük enerji tüketimine sahip olan ünitelerdir. Bu eşsiz özellik sayesinde 'Vision' üniteler maks. 20 dakika gibi kısa bir sürede kullanıma hazır hale gelirken daha az enerjiye ihtiyaç duyduğu için Robatech marka- sının uzun yıllardır en ön planda tuttuğu 'Green Gluing' 'Ekolojik ayak izini azaltma' hedeflerine bir adım daha yaklaşmasını sağladı.

Robatech 20-23 Ekim tarihleri arasında İstanbul'da düzenlenen 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda yeni ürünü olan 'Vision' modeli üniteleri ve tutkallama teknolojisindeki yeni trendleri tanıttı. Robatech Tutkal Teknolojileri A.Ş. Satış Müdürü A.U. Hakan Tanrıöven fuarda sorularını- zı yanıtladı.

Fuar beklentinizi karşıladı mı?

Geçen yıl pandemi nedeni ile fuarımız yapılmamış- tı; bu yıl fuarımız doğrusu katılım öncesi endişele- rimiz olmasına rağmen beklentilerimizi karşıladı. İlk üç gün hem kalabalık hem kaliteli bir ziyaretçi kitlesini standımızda gördük. Özellikle ilk gün yurt dışından yoğun ziyaretçi grupları katılım sağladı. Fuar öncesinde böyle yoğun bir ilgi olacağını tahmin etmiyorduk. Bu ilgiden dolayı mutluyuz.

Umarım fuar sonrası bu ilgi satışlara yansır.

Ürün yelpazeniz hangi alanları kapsıyor?

Makinelerimiz ambalaj sektöründe her endüstriye hitap ediyor. Ambalajda kâğıt - karton yapıştırma, kutulama, paketlenme, laminasyon gibi üretim proseslerinde ihtiyaç duyulan tutkallama uygu- lamalarını Robatech üniteler ile yapabilirsiniz. Dolayısıyla Robatech olarak hitap ettiğimiz endü- riler içinde en büyük paya ambalaj endüstrisi sahip. Yıllık ciromuzun %50'den fazlasını ambalajdan sağlıyoruz Avrasya Ambalaj fuarında bu 21. senemiz ve kesintisiz 21 senedir (pandemi hariç) fuara katılıyoruz.

Pandemi sürecinde ambalaj endüstrisi pozitif etki- lenen sektörlerin başında gelmekte. Biliyorsunuz ki her pazardaki her ürünün bir şekilde ambalaja ihtiyacı oluyor, sürdürülebilirlik açısından plastik ambalaja göre kâğıt ve karton ambalaj kullanımı- nın artması, pandemi sürecinde gıda firmalarının pazar paylarını arttırmaları, aynı zamanda e-ticaret sektöründeki hızlı büyüme ambalaj endüstrisine olumlu yönde yansıdı bu durum da pazarın büyümesine neden oldu. Biz de Robatech olarak bu pozitif etkiler sayesinde pazardaki payımızı son 2 senedir ciddi oranda arttırdık.

Robatech'in sürdürülebilirlik konusundaki hassasiyeti ürünlerine nasıl yansıyor?

İsviçre firması olmamız nedeni ile bu konuda

pazarda en hassas firmaların başındayız uzun yıllardır şirket mottomuz 'Green Gluing' yani 'Yeşil Tutkallama'. Son yıllarda bu alanda müş- terilerimize sunduğumuz uygulamaların başında 'Pallettizing' uygulaması gelmekte. Halihazırda ülkemizde birçok fabrikada hayata geçirdiğimiz 'Pallettizing' uygulamasında, su fabrikalarında ürün paletleri hazırlanırken paletlenmiş ürünün stabilizasyonunu sağlasın diye her palet katının arasına karton bir tabaka konur. Biz ara katman- lara karton konulmasının önüne geçmek için ürün gruplarının üzerlerine sıcak tutkal uygulaması yaparak bu stabilizasyonu sağlıyoruz. Hatta daha güçlü hale getiriyoruz. Bu uygulama sonucunda paletlenmiş ürünlerde daha az karton levha ve paletin etrafının sarılması için daha az streç film kullanımına gerek duyuluyor. Dolayısıyla üretici firmalar 8-9 katlı yüksek bir palet yaptıklarında daha az karton ve plastik streç film kullanmış oluyorlar. Bu da fazladan dünyamızda daha fazla ağaç kesilmesini önüyor, ayrıca ambalajda daha az streç film kullanıldığı için üretici firmanın doğadaki ayak izini azaltmasına pozitif etki yapıyor. Bunun gibi daha birçok farklı alanda uygulamamız var.

Robatech Türkiye'nin organizasyonu nerelere uzanıyor?

Robatech'in İsviçre dışında dünyada 80 ülkede satış ve satış sonrası teknik servis organizasyonu var. Robatech Türkiye de %100 Robatech AG'nin kendi bünyesinde faaliyet göstermekte . Türkiye dışında Azerbaycan, İran, Irak, KKTC'ye bakıyoruz. Dünya çapında irdelediğinizde Robatech grubu Üretim ve Endüstrinin belli bir düzeye geldiği geldiği tüm ülkelerde organizasyon kurmuş durumda .

Avrasya Ambalaj'da hangi ürünlerinizi öne çıkardınız?

'Vision' modeli Yeni Nesil Smart tutkal ünite- lerimiz. Endüstri 4.0 uyumlu bir ürün. Birçok yeni özelliği var. En çok övündüğümüz özelliği 20 dakikaya yakın bir sürede hazır hale gelmesi. Daha az enerji tüketiyor. Çünkü ürünümüzün tüm

dış metal yüzeyleri özel bir yalıtım malzemesi ile kaplanmış durumda

Vision ünitelerimiz ısı kaybını en az düzeyde tutarak uygulanacak tutkalı hazır hale getiriyor. Bu durum müşterilerimizin enerji sarfiyatında ciddi kazanımlar elde etmelerine imkân sağlıyor. Kullanılan enerji azaldığı için de doğaya ve çevreye pozitif bir etki sağlayan bir üniteyi kullanmanıza imkân kılıyor.

Ayrıca Vision ünitemiz kullanılan ortamda İnternet bağlantısı olmasa da tıpkı bir modem gibi iPad ve cep telefonunuzu tanıyarak kullanıcının akıllı cihazından kontrol edilmesine imkân veriyor. En basit bir şekilde akıllı cihazınızdan makinemizi görerek adrese tıklayarak makinemiz üzerinde yapmak istediğiniz tüm değişiklikleri yapabiliyor- sunuz.

Makine önündeki kontrol panelini istersek yan bölgeye taşıyabiliyoruz. Piston pompasının yeni bir özelliği sayesinde makinenin içindeki tutkal dalgalanması sıfırlanıyor, her türlü EVA ve PSA bazlı hotmeltleri kullanabilen makinemizi şu anda Türkiye'de birçok müşterimizin üretim hatlarında devreye almaya başladık ilk müşteri izlenimleri memnuniyet verici.

Artık Robatech'in sahada göreceğimiz yeni yüzü 'Vision' serisi makineler olacak. Şu anda 5 ve 10 litrelik modellerimiz satışta yakın zamanda 18 ve 30 litrelik yüksek hacimli makinelerimizde pazara sunulacak. Biz şu anda fuardaki standımızda 'Vision' ünitemizin 10 litrelik modelini sergiledik.

Fuarda ayrıca önceki fuarda da sergilediğimiz ve bir hayli ilgi çeken Universal Robot firması ile ortak projemiz olan Robotik tutkal uygulamamıza da yer verdik. Danimarka menşeli 'Universal Robot' firmasıyla iş birliği yaparak değişik hız ve şekillerde yapılmak istenen tutkal uygulamalarını mevcut prosesimizde rahatlıkla yapabiliyoruz. Son dönemlerde amlabaj ve otomotiv sektöründe hızlı ve farklı şekillerde tutkallama proseslerine talep oluyor. Biz Robatech Türkiye olarak bu tip çözümleri anahtar teslimi olarak müşterilerimize sunuyoruz.” ■





Kerem Babataş Özgür Uz ve
Kadir Babataş



Aysan Matbaa Malzemeleri 'Blueray' markasıyla Avrasya Ambalaj'a katıldı

Firma yurt içinden ve yurt dışından ziyaretçi akınından ve görüşmelerden memnun

Bir aile şirketi olan Aysan Matbaa Malzemeleri 1978 yılı sonunda Çağaloğlu'nda, merhum Zafer Babataş tarafından ÇBS Matbaa Mürekkepleri Bayii olarak kurulmuş. 1986 yılında Aysan Matbaa Makina ve Malzemeleri San. Tic. Ltd. Şti. adıyla kurumsal şirket statüsüne geçen Aysan, 1991 yılına kadar Çağaloğlu'nda muhtelif matbaa malzemeleri ithalatı ve mürekkep satışı ile varlığını sürdürmüştü. Firma 1991 yılından itibaren merkezini yaklaşık 30 yıl hizmet verdiği 2. Matbaacılar Sitesi'ndeki kendi yerinden bu

yıl Bağcılar'a, 100. Yıl Mah. Matbaacılar ve Ambalajcılar Sitesine taşındı. Topkapı'da şubesi hizmete devam eden şirketi Kerem ve Kadir Babataş kardeşler yönetiyor. Aysan, son birkaç yıldır Blueray markasıyla kendi ürünlerini pazarlıyor.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na katılan Aysan'ın standında Kerem Babataş ve Kadir Babataş sorularımızı yanıtladı.

"Blueray mürekkep satışları şu anda ciromuzun %50-55'i noktasına geldi"

Blueray markasını öne çıkarıyorsunuz. Bu süreci anlatır mısınız? Marka fikri nasıl doğdu?

Kerem Babataş: Aysan olarak çeşitli firmaların bayiliklerini yaptık ve bunları hep üst düzeyde yaptık. Satışlarımızla hep bir üst kademeye çıkmaya çalıştık. Son yıllarda şimizde markalaşmak aklımızdaydı. Kendi ürünümüz ve kendi markamızla devam etmek istiyorduk. Blueray

burada bir dönüm noktası oldu. Şu anda tüm dünyada ve Türkiye'de isim hakları bize ait. Blueray markasıyla mürekkekimizi Almanya'da üretiyoruz, hazır olduğumuz İspanya'dan, blanketimiz İtalya'dan geliyor.

Blueray mürekkep satışları şu anda ciromuzun %50-55'i noktasına geldi. Satışlarımız beklentilerimizin çok üzerinde gidiyor. Bu çalışmalarımıza fazladan bir heyecan katıyor, tatlı bir yorgunluk da var ama bu satışlar yorgunluğumuzu alıyor.

Mürekkepte dört ana serimiz var ama amiral gemimiz Elit Plus serisi. Bu seride ayda yaklaşık 50 – 55 ton satışı var. Fogra belgeli, G7 baskı formlarına uygun bir mürekkep. Bunun dışında, teknik arkadaşlarımızla birlikte mürekkep satışı öncesinde ve sonrasında kalibrasyon hizmetini de sunmaya başladık. Bu da bize ekstra bir avantaj sağladı. Mürekkekimiz hem ambalaja hem katalog – dergi basan matbaalara da uygun.

Perfecet Dry serimiz hızlı kuruyan bir mürekkep serisi. Mat kuşelerde ve özel kâğıtlarda, revoltalı işlerde, ön – arka baskılı işlerde çok başarılı sonuçlar alınıyor. Revolution serimiz çok özlü bir seri ve renk şiddeti çok yüksek. Butik, kaliteli matbaalara, baskıda sorun yaşayan matbaalara öneriyoruz. Scala serimizi de karton baskısında sorun yaşayan karton ambalaj matbaalarına satıyoruz.

"Mürekkep bizim işimiz"

Marka aynı zamanda bir kalite taahhüdü ve kalite konusu biraz çakıllı bir alan. Burada öz güveniniz nereden geliyor?

Kerem Babataş: Mürekkep bizim işimiz... Mürekkep ile yatıp kalkıyoruz; yaklaşık 45 yıldır bu firma sattığı ürünlerin hep arkasında durdu, kalitesiz hiç ürün satmadı. Hep kaliteli ürünler satmaya çalıştı. Mürekkepte markalaşma öncesi altı – yedi üreticinin mürekkepleriyle farklı baskı altı malzemeleri üzerinde baskı denemeleri yaptık. Sonuçları karşılaştırdık. Özellikle Elit Plus serisinde kendimiz ekstra katkı maddeleri, ekstra bağlayıcılarla mürekkebi güçlendirerek, farklı bir formülasyon geliştirdik ve kendi formülümüzü fabrikada üretiyoruz. Farklı bir ürün getirmiyoruz. Ürünün Ar-Ge çalışmaları kendi bünyemizde yapıldı ve bu formülü korumaya çalışıyoruz.

Ürün yelpazenizde mürekkep dışında neler var?

Kadir Babataş: Mürekkep dışında baskı kimyasallarımız var. Ayrıca selofan ve hazır oluklarımızla da hizmet veriyoruz. Genelde baskı kimyasallarında da UV ve UV flekso baskıya yönelik temizleme ürünleri gibi yeni ürünler de geliştiriyoruz.

Hepsini Blueray markasıyla mı satıyorsunuz?

Kadir Babataş: Bazı ürünleri Blueray markasıyla, selofan gibi bazı ürünleri üreticinin markasıyla satıyoruz. Yakında ünlü bir markanın distribütörlüğünü de alacağız. Daha önce Türkiye'de bulunmuş olan bir firma. Tutkallarda da yeni ürünlerimiz çıkacak.

Fuarda dikkatinizi çeken nedir?

Kadir Babataş: İlgi çok yüksek. Fuar ortamını, yüz yüze görüşmeyi özlemişler. Genelde ambalaja yönelik müşteriler, UV flekso, su bazlı flekso ve ofset matbaalardan müşteriler geldi. Yurt dışından, özellikle Orta Doğu, Gürcistan, Azerbaycan, İran, Irak, Ürdün ve Mısır'dan ziyaretçiler geldi. Onlara ürünlerimizi tanıttık ve geri dönüş bekliyoruz.

Ürün tedariki yanında hizmet de önem kazanıyor; bu konuda neler yapıyorsunuz?

Kadir Babataş: Özellikle ambalaj tarafında malzeme deposu olmayan müşterilere hızlı ürün tedariki önemli. Eksik, unutulmuş bir malzeme olduğunda, onlara saatlerin söz konusu olduğu bir zaman diliminde teslimat önemli. Bunu sağlamaya çalışıyoruz. Artık kaliteli üretim yapılması için nitelikli insan gerekli. Bu konuda sanayideki eksiklikleri de teknik satış uzmanlarımızla doldurmaya çalışıyoruz. Ne kadar kurumsallaşma yolunda olsak da aile şirketlerinde ikili ilişkiler önemli, esnaflık düzeyindeki ilişkilerin sıcaklığını da ikili ilişkilere yansıtmaya çalışıyoruz.

İlk kez katıldığınız fuardan memnun musunuz? Devam edecek misiniz?

Kadir Babataş: Kesinlikle. Bu fuar ortamı çok hoşumuza gitti. Farklı ortamlarda, yeni ürünlerle bunun devamını getirmek istiyoruz. ■





Avrasya Ambalaj Fuarı'na üçüncü kez katılan Azim Kutu ve Ambalaj San. Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Acar,

“Şu anda üretimimizin yüzde 85’ini ihraç ediyoruz”



Acar Grup şirketlerinden Azim Kutu'yu 2019 yılın-da Matbaa Haber olarak ziyarete gittiğimizde 3. yılında, İngiltere'ye ihracata başlamış bir şirketti. Acar Group Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Azim Kutu ve Ambalaj San. Ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Acar'ın yüksek enerjisi, büyük hedefleri vardı. Sonrasında araya pandemi girdi. Bazı alanlarda kayıplar olurken bazı alanlarda da talepler arttı. Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 Fuarı'nda Mustafa Acar'la bu geçen süreci konuşup fuar değerlendirmesini aldık.

“2022 ve sonrasında hedeflerimizin üzerine de çıkacağız diye düşünüyor ve hissediyorum”

Pandemide karton ambalaj yükseldi, taslamalı kutularda durum ne oldu, hedefler tutturuldu mu?

Biz ihracata İngiltere ve İrlanda ile başlamıştık. Şimdi üçüncü bir ülke olarak portföyümüze Belçika'yı ekledik. Önümüzdeki yıldan itibaren taslamalı kutuda ciddi yol alacağımızı düşünüyoruz. Şu anda Belçika'da uluslararası çikolata firmalarına çikolata kutuları üretiyoruz. Açıkçası

kendi açımızdan mutluyuz.

Hedeflerimizi yüzde yüz tutturamadık ama çok yaklaştık. Gelişmelere bakarak 2022 ve sonrasında hedeflerimizin üzerine de çıkacağız diye düşünüyorum ve hissediyorum.

Halen üretiminiz ağırlıklı olarak yurt dışına mı yönelik?

Yurt içinde yüksek adetler yok, bizim tezgahı tam çeviremiyor. Türkiye genel olarak katma değerli ürün üretmiyor. Bunun için bu taslamalı kutuların fiyatları pahalı kalıyor. Bin liralık, 500 liralık bir katma değerli ürün üretmelisin ki içine koyacağın kutuya 10-20-30 TL verebilesin.

Şu anda üretimimizin yüzde 85'ini ihraç ediyoruz. Üretimimizi yüksek adetli işler üzerine kurduk. Sertifikalarımızı Amerika ve Avrupa'ya göre şekillendirdik. BRC, Sedex, Fogra, FSC tüm sertifikalarımız var.

Sürdürülebilirlik zaten herkesin temel özelliği olmalı. Dikkat ederseniz biz bu tür bir sloganı kullanmadık. Bu biraz daha Avrupalının kulağına hoş geliyor. Avrupa'daki firmaların tedarikçi firmalar ile çalışma süresi uzun. Bu süre ülkemizde çok kısa. Türkiye'deki yöneticiler bu sloganı özellikle kullanıyorlar ama Türk üreticileri buna çok çok az uyuyor. Üreticilerin yurt dışı ile çalışma süresi maksimum 3 yıl.

Fuar verimli geçiyor mu?



Bugün ilk gün genelleme yapmak belki doğru olmaz ama Orta Doğu ve Avrupa ülkelerinden çok ciddi yurt dışı ziyaretçisi var. Genel olarak ziyaretçi sayısı yüksek. Pandemi ortamında ben bu kadar beklemiyordum. Özellikle Avrupa'nın daha tedirgin olacağını düşünüyordum. Fransa'dan, Almanya'dan geldiler. Şaşırdık. İnsanlar özlemiş. Umarım bu emekler boşa gitmez. Fuar verimli gibi gözüküyor ama neticesini görmek lazım.

Bundan sonraki ihracat hedefinizde hangi ülkeler var?

Bundan sonraki ihracat hedefimizde Fransa, İspanya ve Amerika var. Bu konuda çalışmalarımız devam ediyor. Kolay değil, Belçika'ya girmemiz iki yıl sürdü. Şimdi Fransa'da kozmetik sektörü ile flörtteyiz ama sonuçlarını önümüzdeki yılın ikinci döneminde göreceğimizi düşünüyoruz.

Yurt dışında ortalama 5 yıl gözükmeniz, 5 yıl istikrarlı gitmeniz lazım. Onun için kısa vadeli hedefler tutmuyor.

İhracatçı olarak hedeflerinize ulaşmanızda önünüzde engel var mı?

Bu biraz da ulusal politika ile ilgili. Siz ne kadar iyi olursanız olun siyaseten iyi olmazsanız, ülkeniz güçlü olmazsa bu sizi de etkiliyor. Döviz ciddi anlamda istikrarsızlık yaratıyor. Kutu sektöründe ham maddelerin yüzde 50'si ithal. Son bir hafta içerisinde mukavvaya döviz bazında yüzde 40 zam geldi. Hem Euro olarak fiyat yükseliyor hem de bizde Euro'nun değeri yükseliyor.

Sonuç itibarı ile özel şirketler şikâyet makamı değil. Biz bu sıkıntıların altından kalkıp istikrarlı bir şekilde gideceğiz. Büyük şirket olmamızın bir avantajı var. Sermaye sıkıntımız yok. Acar Group çok eski bir firma. Kısa gün kârı düşünmüyoruz, kendi doğrultumuzda gidiyoruz.

Şartlar ne olursa olsun kendimize ve ülkemize güveniyoruz. İnşallah yarınlarımız çok daha güzel olacak. Karamsarlık iyi bir şey değil.

Üretimde malzeme sorununuz var mı?

Kullandığımız malzeme mukavva, sıvama taslama kağıtları olan kuşe ve fantazi kağıtlar. Onun dışında mıknaş gibi aksesuarlarımız var onlar da yurt dışından geliyor. Yerli mukavvada kalitesinde sıkıntı var. Kalınlık için 2 mm deniyor ürün 1,8 mm çıkıyor. Biz yine ona 2 mm parası ödüyoruz ama müşteri bunu farklı düşünüyor. Avrupa'ya çalışıyorsanız yerli mukavva kullanma şansınız yok. Yerli mukavva özellikle büyük ebat işlerde dönüyor, yamuluyor. Müşteri bunu istemiyor, kullanırsan sonraki çalışmalarında seni tercih etmiyor. ■

barricote® bariyer kâğıtlarıyla sürdürülebilir ikincil ambalaj

Mitsubishi HiTec Paper, drupa 2016'dan beri esnek gıda ve gıda dışı ambalajlar için tamamen geri dönüştürülebilir bariyer kâğıtları geliştiriyor. Etkili bariyer işlevlerine sahip çevre dostu ambalaj kâğıtlarına olan talep o zamandan beri hızla arttı. Gıda endüstrisindeki önemli bir oyuncu, uzun yıllardır kakao tozu için barricote BAG WGOM ve bir süredir çikolata damlalarının ikincil ambalajı için barricote LINER MG kullanıyor.



Büyük gıda üreticileri, paketleme makinesi üreticileri ve işleyicileri ile yakın işbirliği içinde geliştirilen, Mitsubishi HiTec Paper, artık barricote®'lu çok çeşitli bariyer kâğıtları sunuyor. Tamamen geri dönüştürülebilir kâğıtlar, torba ambalaj, ambalaj kâğıdı ve astar olarak kullanılabilir. Su buharı, gres ve yağ, oksijen ve aromanın yanı sıra mineral yağ migrasyonuna karşı etkili birleştirilebilir bariyerleri ile barricote kâğıtları hem birincil hem de ikincil ambalaj için uygun. Mitsubishi böylece atıkların azaltılmasına, döngüsel ekonomiye ve değerli ham maddelerin yeniden kullanılmasına önemli bir katkı sağlıyor.

Mitsubishi HiTec Paper'ın sürdürülebilirlik hedefleri ve ürün stratejisi, özellikle büyük gıda üreticilerinin iddialı hedefleriyle örtüşüyor. Yeni geliştirilen ambalajlar %100 geri dönüştürülebilir olmalı. Önde gelen gıda şirketleri, ambalaj malzemesi olarak kâğıda giderek daha fazla güveniyor ve yıllardır ürün geliştirme ve üretiminde Mitsubishi'nin barricote bariyer kâğıtları ile çalışıyor.

Yakın iş birliğinin en son sonucu, çikolata damlaları için ikincil ambalajlama. Dış ambalaj için, gıda üreticisi barricote LINER MG kullanıyor. Bariyer kâğıdı, etkileyici ısıyla yapıştırma yeteneklerine, çok iyi işleme özelliklerine sahip ve mineral yağ migrasyonuna ve ayrıca gres ve yağ karşı özellikle etkili bir bariyer görevi görüyor ve aynı zamanda tamamen geri dönüştürülebilir.

“barricote kâğıtlarımız sadece mükemmel bariyerler ve mükemmel ısıyla yapıştırma özellikleri sunmakla kalmıyor, aynı zamanda %100 geri dönüştürülebilir” diyor, Mitsubishi HiTec Paper Yeni İş Geliştirme Direktörü Dr. Dieter Becker, ekliyor: “barricote'u üreterek atıksız bir gelecek vizyonuna katkıda bulunuyoruz. Su bazlı kaplamalara ve yüksek oranda biyolojik olarak parçalanabilen bileşenlere güveniyoruz. Aynı zamanda bariyer kâğıtlarımız plastik filmler, florokarbonlar, klorlu hidrokarbonlar ve optik parlaticılar içermez.”



İstanbul'da gerçekleşen Avrasya Ambalaj 2021 Fuarı'nda ziyaretçi akınına uğrayan

Teknova A.Ş. kapasite artışı için yeni yer arayışında



Avrasya Ambalaj İstanbul 2021, 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'nda Teknova A.Ş. geçen yıllardaki gibi 8. Salonda ziyaretçilerini karşıladı. Teknova uluslararası standartlarda baskı kimyasalları, sarf malzemeleri ile su bazlı lak ve su bazlı flekso mürekkep üretimi yapan yerli bir üreticimiz. Firma kendi markası ile 100'ün üzerinde ürünün satışını gerçekleştiriyor. Bunların bir kısmı kendi üretimi bir kısmı da ofset mürekkepler gibi dışarıdan aldığı ve kendi markasını kullandığı ürünler.

Bunların yanı sıra Teknova sektörün ihtiyaç duyduğu yardımcı malzemelerde (blanketler, aniloks merdaneler, makina ve yedek parçalar) küresel markaların Türkiye temsilciliğini yapıyor.

“Fuarda su bazlı mürekkeplerimiz ve su bazlı dispersiyon laklarımız öne çıktı”

Fuarda görüşlerini aldığımız Ahmet Sezginel, Baki Anapalı ve Dilay Naz Sezginel Matbaa Haber'in sorularını cevaplarken şunları söylüyorlar:

“Fuarın ziyaretçi sayısı oldukça yüksek ve standımıza ilgi büyük. Fuarın ikinci günü ilk günün iki katı ziyaretçimiz oldu. Balkan ülkelerinden, komşu ülkelere, Türkiye Cumhuriyetlerinden, Portekiz'den, İngiltere'den ve Ortadoğu'dan gelen ziyaretçilerimiz oldu. Oldukça iyi bir katılım var. Yurtdışı ziyaretçi sayısını daha düşük bekliyorduk. Kesinlikle beklentilerin üzerinde bir ziyaretçi akını var.

Fuarda su bazlı mürekkeplerimiz ve su bazlı dispersiyon laklarımız öne çıktı. Yaklaşık 5 yıldır üretimini gerçekleştirdiğimiz ve bu konuda uzmanlaştığımız bu iki ürün grubu üretimimizde de ağırlık kazandı. Şu anda ana ürünümüz mürekkep. Ciromuzda da totalde kimyasallar mürekkebin gerisinde kalmış durumda.

Her geçen yıl su bazlı mürekkep ve dispersiyon lak üretimimiz hızlı bir şekilde artıyor. Ürünlerimizin kalitesini müşterilerimizle paylaşarak onların onayını aldıktan sonra sertifikalandırdık. Şu anda ürünlerimize büyük talep var. Fuarda da en çok sorulan ürün grubumuz su bazlı mürekkepler oldu. Yalnızca bizim sektörümüzden değil başka sektörlerden de talep geliyor. Onlar da solvent bazlı mürekkepler yerine bizim su bazlı ürünlerimizi kullanmak istiyorlar. Hem kısıtlamalar hem de insanlarda oluşan sürdürülebilir çevre hassasiyetinin bunda etkisi var.

“Su bazlı mürekkep ihracatında artış bekliyoruz”

Üretimimizin yüzde 20-25'i ihracata yönelik. Su bazlı mürekkepte bunun artacağı gözüküyor. Su bazlı tarafında iki yıldır ihracatımız var ama ilk sene yaptığımız ihracatın üç mislini ikinci sene gerçekleştirdik.

Üretim kapasitemiz su bazlı mürekkeplerimiz için aylık tek vardiya olarak düşünürsek 150 ton civarında. Üç vardiyada ise aylık 350 tona rahat çıkabiliyoruz. Zorlarsak 500 tona da çıkabiliriz.”

Artan üretim ve ürün çeşitliliği sonucu Teknova son yıllarda konumlandığı Esenyurt' taki üretim tesislerine artık sığmıyor. Bu konuda Ahmet Sezginel şunları söylüyor. “Şu anda yer arayışındayız, bulunduğumuz yer yetmiyor. Yeni bir yerde üretim hattını toparlayıp kapasite artışına gitmek istiyoruz. ■



Ersin Şahin
(Satış Müdürü):
“Ambalaj üretimine yönelik olarak matbaacılardan çok talep gördük”

Pasifik Trading standında Eterna kesim ve ayıklama makinesi sergilendi

Pasifik İç ve Dış Ticaret ve Müessilik A.Ş. (Pasifik Trading) Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na Eterna kesim, ayıklama makinesi ile katıldı. Eterna (Eski ismi ile Brausse) yüzde yüz hisseleri BOBST Group'a geçtikten sonra BOBST bünyesinde Çin'de üretiliyor ve daha uygun fiyatlarla müşteriye sunuluyor. Eterna opsiyonları çok geniş olan makineler ve şu ana kadar Türkiye'de 15 adet satışı gerçekleşmiş bulunuyor.

Pasifik Trading aynı zamanda Müller Martini, CMC (Türkiye, Azerbaycan, Türkmenistan), Manroland Sheetfed, Manroland Goss, Duplo, Multigraf, Rima System, GUK, Imavision, Horauf (Türkiye) firmalarının da temsilciliklerini yürütüyor.

Pasifik Trading, Eterna 70x100, 100x140 ve 120x160 ebatlarında kesim ayıklama makineleri ve 65'lik 90'lık ve 110'luk yapıştırma makineleri, 70x100 yaldız varak makineleri ile hizmet veriyor.

Fuarda sorularımızı yanıtlayan Pasifik Trading Satış Müdürü Ersin Şahin fuarda ziyaretçilerle daha çok varak yaldız ve büyük ebat kesim makineleri ve yapıştırma makineleri üzerine konuştuklarını belirterek, şunları söylüyor:

“Müşterilerimiz ağırlıklı olarak ayıklamalı ürünleri tercih ediyorlar ve daha özellikli makineleri soruyorlar. Örneğin yapıştırmada 4-6 nokta sistemini istiyorlar. Bazı müşterilerimiz plazma ünitelerini

soruyorlar. Onun haricinde müşterilerimiz yatay ve dikey yaldız çalışabilen yaldız makinelerini sormaya başladılar.”

Pasifik standının ziyaretçileri ağırlıklı olarak matbaacılardan oluşuyor. Pasifik satış ekibi genel olarak fuardan memnun. Ersin Şahin, “Ambalaj üretimine yönelik olarak matbaacılardan çok talep gördük. Matbaalarda bir dönüşüm devam ediyor. Zaten son üç senede yatırım yapanların çoğu matbaacılar oldu” diyor ve ekliyor:

“Manroland ve Müller Martini tarafında projeler devam ediyor. Projelerimizin tümü ambalaj sektöründe. Yatırımlarda büyük ebat, çok renkli ve laklı makineler tercih ediliyor. 100 x 140 ebat, 6+çift lak, UV makineler planlanıyor.” ■





Ligum yoğun ziyaretçi ilgisinden memnun

Ligum A.Ş. Pazarlama ve Satış Yöneticisi Münir Demirel; "En güçlü yanımız ürün kalitemiz ve kendi alanında uzmanlaşmış teknik kadromuzla müşterilerimize destek vermemiz"



Almanya merkezli dünyaca ünlü Westland'ın Doğu Avrupa kolu olan Ligum, Türkiye'de de Ligum A.Ş. adıyla faaliyet gösteriyor. Firma Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na 8. salonda katıldı. Firma fuarda Westland ve Ligum markalarıyla sunduğu merdane çözümlerinin yanı sıra Prisco kimyasallarını tanıttı. Ligum standında Pazarlama ve Satış Yöneticisi Münir Demirel sorularımızı yanıtladı.

Avrasya Ambalaj'ın bir yıl aradan sonra gerçekleşmesi söz konusu. Fuar nasıl geçti?

Gerek yurt içinden gerek komşu ülkelerden yoğun bir ziyaretçi kitlesini ağırladık. Umarız bunların geri dönüşleri güzel olsun. Güzel bir fuar oldu.

Hangi ürünleri öne çıkardınız?

İşimiz merdane üretimi. Tabaka ve web ofset, etiket, sürekli form merdaneleri; kırım- katlama ve çekici merdaneleri; selofan, folyo ve banyo makinelerinin merdaneleri; lak, vernik ve laminasyon merdaneleri; metal ambalaj sektöründe kullanılan merdaneleri müşterilerimize anlatmaya çalıştık. Fuarda bu alanlardan müşteri gruplarıyla temas halindeydik. Tüm merdanelerimiz Westland'ın Almanya'dan ilettiği talimatlar ve formüllerle üretiliyor. Flekso ve rotogravür sektöründe de ürünlerimiz var; lak, vernik, klişe montaj

sleeve ve adaptörlerinin üretimini yapıyoruz. Her baskı alanında varız ve Westland'ın Ligum tarafı ağırlıklı olarak Çekya'daki fabrikamızda sleeve üretimlerinde daha uzmanlaşmış. Biz de Türkiye'de Ligum olarak faaliyet gösteriyoruz ama arkasında Westland var.

Baskı kimyasallarında ne gibi ürünleriniz var?

Uzun yıllardır Amerikan Prisco firmasının kimyasallarının Türkiye'de satışını yapıyoruz. Aynı zamanda Avrupa menşeli, 'private label' ürünlerimiz var; onları da Ligum etiketiyle piyasaya sürüyoruz. Gerek hazne suları gerek merdane temizleme ve bakım kimyasalları ile kimyasal tarafında ürünler sunuyoruz. Bunlar bizim uzman ekibimizin kontrolünden geçerek ve seçilerek piyasaya sunulan ürünler. Güçlü teknik ekibimizle baskı kimyasalları alanında müşterilerimize destek olmaya çalışıyoruz. En güçlü yanımız kendi alanında uzmanlaşmış teknik kadromuzla müşterilerimize destek vermemiz. Sektörde yetişmiş, kalifiye personel sıkıntısı biliniyor. Bu uzman arkadaşlarımızla ürün satışı yanında bu alanda eksiklikleri olan müşterilerimize de destek veriyoruz. Bunun bizim ayrıcalığımız olduğunu düşünüyorum. Ürünlerimize ve hizmetlerimize güvenerek bu alanda faaliyet gösteriyoruz.

Sürdürülebilirlik ve çevre duyarlılığı her geçen gün artıyor. Baskı kimyasallarında çevreye zararlı ürünler de var; siz sürdürülebilirlik ve çevre konusunda nasıl bir yol izliyorsunuz?

ABD ve Avrupa'dan kimyasal getirince, bu ürünler zaten çevre konusunda çok sıkı düzenlemelere tabi olarak üretilmiş oluyor. Dolayısıyla her zaman güncellenmiş regülasyonlara, sürdürülebilirlik ve çevre şartlarına uygun olan ürünleri müşterilerimizin kullanımına sunmuş oluyoruz.

Türkiye'de sizden özel ürün isteyen müşteri var mı?

Bazı müşterilerimiz kendi ihtiyaçlarına yönelik bir cihaz ya da ürün tasarımı yapmış oluyorlar, dolayısıyla o işi istediği şekilde yapabilmek için uygun merdane isteği oluyor. O merdane için seçilecek rulman, kullanılacak milin cinsi (demir, paslanmaz çelik, alüminyum vs.) ve özellikleri, üzerine kaplanacak kauçuğun reçetesi çok ➔

Avrasya Ambalaj'da

SUNMAT A.Ş. Sun Chemical ürünlerini ve diğer markalarını tanıttı

SUNMAT Matbaa Malzemeleri başta matbaa mürekkepleri, kimyasallar, baskı blanketleri, pres bantlar, yapışkanlı astrolonlar olmak üzere birçok matbaa malzemesini tedarik ediyor

SUNMAT Matbaa Malzemeleri A.Ş., Avrasya Ambalaj İstanbul 2021 – 26. Uluslararası Ambalaj Endüstrisi Fuarı'na katılarak bayiliğini ve temsilciliğini yaptığı ürünlerini tanıttı.

1990 yılında 100. Yıl Matbaacılar ve Ambalajcılar Sitesindeki kendi binasında Adem Sun tarafından kurulan SUNMAT A. Ş. o günün şartlarında davetiye, takvim ve matbaa malzemeleri satışı ile ticari yaşamına adım attı.

Sektörde sevilen bir marka olmayı başaran SUNMAT, zamanla işine olan sadakati ve azmiyle ciddi bir Ar-Ge ekibi oluşturarak kendi markalarıyla matbaa kimyasalları üretmeye başladı.

SUNMAT, dünyanın tanınmış birçok matbaa malzemelerini matbaacılarla tanıştırdı. Firma bugün Acoma ofset blanketleri, Sun Chemical matbaa mürekkepleri distribütörlüğü ve daha birçok uluslararası markanın matbaacılarla aracısız buluşmasını sağlıyor.

Bünyesine kattığı RenkMatik hizmetiyle kusursuz baskı için Pantone mürekkeplerini kendi bünyesinde %100 yerli sermaye ile üreterek ülkemize ve dünya pazarlarına sunmanın haklı gururunu yaşayan SUNMAT A.Ş. güçlü ekonomik yapısı, donanımlı ve kaliteli üretim kapasitesi ve müşteri memnuniyeti ilkeleriyle matbaacılar daima en iyisini, en iyi fiyata sunmayı amaçlıyor.

Avrasya Ambalaj İstanbul 2021'de SUNMAT standında görüştüğümüz Satış Müdürü Gökhan Tan, müşterilerine sundukları ürünler ve çözümler hakkında şunları söylüyor:

"Sun Chemical'ın ana bayisi konumundayız. Kendi bünyemizde renk laboratuvarımız var. Blanket, ikinci silahımız. Her baskı türüne uygun blanketlerimiz artı olarak lak uygulamalarına (dispersiyon ve lokal) uygun blanketlerimiz mevcut. Kendi bünyemizde çitalama hizmetini gerçekleştiriyoruz. Ayrıca presbant ve yapışkanlı astrolonlarımız mevcut. Bunun yanı sıra speragum, alkol, solvent gibi ürünler sunduğumuz kimyasal grubumuz var. Alkol, solvent hazır



alınır, IBC, varil ve bidon şeklinde satışı yapılır. Hazne suyu speragumu da kendi formüllerimizle hazırlıyoruz. El kremlerimiz, ofset banyoları hazırladığımız kendi formüllerimiz de var. Birçok ürün kendi bünyemizde müşterinin talebine ve ihtiyacına göre hazırlayabiliyoruz. Ayrıca blanket silme bezi ithalatımız da var. Satışını gerçekleştirdiğimiz ürünlerin birçoğunda ithalatçı konumundayız.

Laboratuvarımızda aylık iki ton civarında özel renk üretimimiz mevcut. Doğrudan müşterilerimiz daha çok karton ambalaj üreticileri, bunun yanında birçok alt bayi ile çalışıyoruz ve onları da korumaya çalışıyoruz.

Ambalaj sektöründe en yaygın olarak Sun Chemical'ın Diamond serisi talep ediliyor. Firmanın tüm mürekkep çeşitlerini sunuyoruz." ■

➔önemli oluyor. Kimyasal direnci, ısı direnci ya da sürtünme direncine uygun olması istenebiliyor veya kullanılacak mürekkebe, laka, tutkala veya silikona uygun olması gerekebiliyor. Müşterimizin ihtiyacını karşılayabilecek en uygun merdaneyi üretip kaplamasını yaparak teslim edebiliyoruz.

Organizasyonunuz nerelere uzanıyor?

İstanbul merkezli bir üretimimiz var. Ankara'daki şubemiz hem bir lojistik üssü olarak hem de bölgedeki müşterilerimize hizmet için faaliyet gösteriyor. Şu anda Adana'da bir şube açılması için alt yapı çalışmalarımız var. Adana, Mersin, Gaziantep ve yakın çevresine hizmet verecek. Türkiye'deki her matbaaya ulaşmak istiyoruz. Bu konuda yeni projelerimiz de olacak. ■



Jetron Makine San. ve Tic. A.Ş. Genel Müdürü Doğa İpek

“Amacımız yüksek teknolojili endüstriyel dijital baskı makineleri üretmek”



Avrasya Ambalaj İstanbul Fuarı'nda 8. Salonda yer alan Jetron Makine San. ve Tic. A.Ş. yeni bir firma. Plastik veya metal silindirik ambalaj ürünleri üzerine doğrudan UV inkjet baskı makinesi ve dijital etiket baskı makinesi sergileyen yerli üretici Jetron ürünlerini Jetron Digital Printing Systems başlığı altında konumlandırıyor. Fuarda büyük ilgi toplayan Jetron'un genç ekibi fuar boyunca sergilediği iki makineyi uygulamalı olarak ziyaretçilere tanıttı.

Jetron Genel Müdürü Doğa İpek Avrasya Ambalaj 2021'de sorularımızı yanıtladı.

Dijital baskı alanında yerli bir üreticisiniz. Firmanın hikayesini anlatır mısınız?

Jetron 2019 yılında kuruldu. Amacı Türkiye'de yüksek teknolojili endüstriyel dijital baskı makineleri üretmek. 2019 öncesi bir Ar-Ge başlatmıştık. Farklı ürünler üzerine; plastik, enjeksiyondan çıkmış silindirik ürünler, alüminyum gibi metaller üzerine püskürtme tekniğini kullanarak (inkjet) baskı yapabilir miyiz diye başladık. Bu çalışma istediğimiz noktaya geldikten sonra şirket olarak devam etmek istedik ve anonim şirket çatısı altında Jetron'u kurduk.

Kurucularımız sektörde 20 yıldır faaliyet gösteren,

tecrübesi olan firmalar. Amacımız bugüne kadar yurt dışından ithal ettiğimiz Türkiye şartlarında hem yatırım hem üretim maliyetleri yüksek kalan, yüksek teknolojili dijital baskı makinelerini milli imkanlarla yapmak çok daha uygun şartlarda müşterilerimize sunmak.

Silindirik ve konik yüzeylere doğrudan inkjet baskı: RB 400

Üretimde olan bir makinanız var mı?

İlk projemiz yapı kimyasallarının doldurulduğu plastik tüpler üzerine inkjet baskı yapacak bir makina idi. Bu yıl ocak ayı itibarıyla İz Baskı'da üretimde. Giriş ve çıkış hatları ile oldukça büyük bir makina. Saatte 2500 adet kartuş üretiyor. Bugüne kadar 4 milyonu aşkın kartuş üretti. Rüşünü ispat etmiş durumda.

Fuarda tanıttığınız makineler hakkında bilgi verir misiniz?

Fuarda iki ayrı makinamızı tanıtıyoruz. RB 400 bir robot koluyla plastik, metal silindirik kovalar ve ambalaj ürünlerini alıp yine inkjet tekniği ile baskı yapan bir sistem. Saatte 400 baskıya ulaşabiliyoruz. Direct to shape yani doğrudan şekil üzerine baskı yapan makineler.

Böyle bir kovayı dekore etmek, üzerine baskı yapmak istiyorsanız ya tampon baskı ya da IML baskı yapmalıydınız ya da etiket basıp üzerine aplikatör ile etiket dönmeliydiniz. Biz bunları ortadan kaldırıyoruz. Doğrudan obje üzerine baskı yapıyoruz.

Makinamız UV olduğu için hemen hemen her şeye baskı yapabiliyor. Showroom'umuzda istenilen farklı malzemeyi deneme, kalitemizi gösterme imkânımız var.

Değişik çaplarda baskıya imkân tanıyor mu?

Konfigürasyonu gereği RB 400 farklı farklı ürünlere baskı yapmak isteyen müşteriler için ideal. Diyelim ki 5 litrelik kovaya baskı yapmak sonra 10-15 litreliğe geçmek isteniyor, robot teknolojisinin avantajı burada devreye giriyor. Tutma mekanizmasını operatör bir iki dakika içerisinde değiştirip işten işe geçişi sağlıyor. Otomatik olarak ayarlıyor.

RB 400'de 40 mm çapından 500 mm çapına kadar baskı yapılabiliriz. 54 mm uzunluktan 400 mm uzunluğa kadar ürünleri basabiliyoruz. Müşteri farklı bir boyut getirirse ona göre bir tasarım yapıyoruz.

Silindir değil de konik basılırken bu mesafe değişebiliyor mu?

Konik için bazı özel düzeltmeler yapıyoruz. Robot kullanmamızın da en büyük avantajı bu. Baskı sırasında konikliği baskı satışı olarak düz hale getiriyoruz. Bazı yazılımsal düzeltmeler de yapmamız gerekiyor. Bunun için baskı öncesi hazırlık programı olan Hybrid'in PackZ yazılımı ile bu tür düzeltmeler yapılıyor.

Dijital etiket baskı makinası: LB 3350

Ayrıca dijital etiket baskı makinası da imal ettik. LB 3350 modelimizi fuarda sergiliyoruz.

Kendinden yapışkanlı standart etiket malzeme-line herhangi bir özel kaplamaya gerek kalmadan 330 mm ende UV mürekkep kullanarak baskı yapıyor. Dakikada 30 m baskı hızına sahip. Tek renk değişken data basıldığında hız 50 m ye çıkabiliyor.

Bu makinayı farklı farklı konfigürasyonlarda sunabiliyoruz: Tek renk, CMYK veya CMYK + orange + green + beyaz olarak 7 renge kadar çıkartabiliyoruz.

RB 400 de de öyle CMYK veya CMYK orange+ green + beyaz olabiliyor.

Jetron'un en büyük özelliği sabit bir konfigürasyon yok. Müşterinin üretimine göre renk ve hız seviyeleri ayarlanabiliyor. Müşteri hem renkli hem de hızlı isterse baskı ünitelerinde bazı değişiklikler yapılabilir. Jetron Ricoh, Xaar gibi bilindik kafa üreticileri ile çalışılıyor. Fuarda getirilen makinelerde Ricoh kafa kullanıldı. Müşterinin isteklerine göre yapılacak uygulama ve mürekkebe göre uygun kafa seçimi yapılıyor.

Bizim her makinamızın UV olmasına da gerek yok. Müşterinin malzemesine ve ihtiyacına göre makinamızı yapılandırabiliyoruz.

Talebe uygun olarak farklı çözünürlükte baskı yapabiliyoruz. Şu anda standart çözünürlüğümüz LB 3350'de 600x600 onu 600x1200 veya 1200x1200 olarak yapılandırabiliriz.

Müşteri, 50 cm eninde şöyle aksın şu malzemeye şu dpi'da basın istiyorum dediğinde talebine göre o konfigürasyonu sağlıyoruz.

Müşterinin istediği konfigürasyonda makina yaptırmak yanında sizi tercih etmesi için başka avantajlar var mı?

Bizim makinalarımızda kullandığımız tüm komponentler motorlar, robotlar veya yardımcı

bileşenler bunların hepsi iyi bilinen markalar. Onlar da bize Türkiye şartlarında destek olurlar. Türkiye'de dijital baskıya geçmek isteyen bir firmayı üzmecek, onları yormayacak fiyatlarda makina çıkartabiliyoruz.

İthal makine kullanan firmaların yatırım ve üretim maliyetleri; yani sarf malzemelerinin fiyatları, yedek parça ve servis giderleri çok yüksek. Biz bunların tümünü daha uygun ve ulaşılabilir hale getiriyoruz. Bunu yaparken de makinanın ve baskının kalitesinden taviz vermemeye çalışıyoruz.

Tüm makinalarımızda UV teknolojisinde son teknoloji olan LED UV'yi kullanıyoruz. Bunun çok avantajı var. Isı üretmiyor, enerji tasarrufu sağlıyor.

Mürekkepler de bu teknolojiye optimize edilmiş mürekkepler. Bilindik markalar ile OEM anlaşmalarımız var. Bu mürekkepler malzemeler üzerinde test edilmiş mürekkepler. Mürekkepleri de Jetron markası altında satıyoruz.

Bir de yazılımlarınız var...

Dijital baskı makinasını almak yetmiyor. İş sayısı o kadar çok değişiyor ki o işi hazırlayıp baskıya göndermek grafiği yoruyor ve baskı öncesi bir darboğaz olmaya başlıyor. Dijitalin efektif kullanılabilmesi için baskı öncesinin de düşünülmesi lazım.

Hybrid Software'in PackZ yazılımı ambalaj sektörü için baskı düzeltmelerini otomatikleştirerek çok hızlı baskıya hazır dosya elde etmemizi sağlıyor. Özellikle konik ürünlerde predistortion dediğimiz konikliğe göre baskı dosyasını ayarlayan uygulamalar var. Bunları hızlı ve hatasız yapmak için profesyonel baskı öncesi programlarına ihtiyacınız var. PackZ de bunlardan biri.

Doğrudan malzemeye baskıda malzeme üzerindeki problemleri gidermek için trapping yapmak gerekiyor. Bunları hızlı bir şekilde PackZ üzerinde yapmak mümkün. ■





BSS Yazılım oluklu ve ofset ambalaj üreticileri için yazılım çözümlerini tanıttı

BSS Yazılım Genel Müdürü Halil Aydın; "Türkiye'nin oluklu mukavva ve ofset ambalaj sektöründeki firmalarının %90'ı BSS Yazılım'ın çözümlerini kullanıyor"

BSS Yazılım'ın hikâyesi bundan 30 yıl önce Türkiye'nin en büyük telekomünikasyon firmalarından biri olan TET Mühendislik olarak başlar. 1992 yılında benim şirket kadrosuna katılmasıyla birlikte bilişim sektöründe de faaliyete başlanır. Yazılım ve donanım alanındaki bu faaliyetler oldukça yoğunlaşmaya başlayınca, 1994 yılında TET Bilgisayar firması kurularak bilişim faaliyetlerine bu firma çatısı altında hizmet vermeye devam eder. 1996 yılında da donanım ve yazılım faaliyetleri ayrıştırılarak TET Yazılım firması kurulur. Artık yeni kurulan şirketlerle birlikte toplam 5 şirket TET Şirketler Grubu çatısı altında yer alır.

BSS Genel Müdürü Halil Aydın, "TET Yazılım, ilk kurulduğunda kendi ürettiği Türkiye'nin ilk teknik servis programını yazarak yazılım hayatına başlamıştır. Logo, Link, Mikro ve ETA'nın distribütörlüğü ile başlıyor ve yaklaşık 200 çalışanı ile network alanında ciddi bir atılım yaparak

özellikle bu dört firmanın önde gelen distribütörleri arasında yer alıyor" diyor ve şöyle devam ediyor. "TET kendi ürettiği programları sektörel çözümler haline getirip, ısıtma ve soğutma, fotokopi, medikal gibi birçok servis ve satış ağına sahip firmalara hizmet vermeye başlıyor."

BSS Genel Müdürü Halil Aydın ortağı bulunduğu firmalardan 2000 yılının başında ayrılıyor ve TET Bilgisayar firmasını kendi üzerine alarak bundan sonraki yolculuğunda, o dönemde, tek başına hareket etmeye başlıyor. Bu ayrılıktan sonra kendisi yaptığı araştırmaları neticesinde oluklu mukavva ve ofset ambalaj sektöründe ciddi bir teknolojik açık ve sistemsizlik olduğunu fark ederek bu sektöre de yazılım ve otomasyon çözümleri üretmek için kolları sıvıyor ve bugünün macerası bundan tam 21 yıl önce bu şekilde başlıyor.

Ambalajın, hiçbir şekilde hiçbir problemlerine çözüm üretilmemiş, işlerinin verimlilik seviyeleri artırılmamış, el değmemiş bakir bir sektör

olduğunu görünce bir atılım süreci içine giriliyor. En son Modern Ambalaj'ın yaptığı araştırmaya göre Türkiye'nin oluklu mukavva ve koli sektöründeki firmalarının minimum %70'inde BSS Yazılım'ın çözümleri kullanılıyor" demiş olduğu halde, Halil Aydın'a göre bugün sektörde yazılım çözümleri kullanan firmaların yaklaşık yüzde 90'ı gerçekte BSS YAZILIM'ın yazılım ve otomasyon çözümlerini kullanmaktadır.

2010 yılında Halil Aydın BSS (Business Software Solutions) firmasını kurup yurt dışında da daha ileri hedeflere yönelir. İki yıl önce İran'da kurduğu firma son derece yoğun bir şekilde faaliyetlerine devam ederken, bugün Avrupa, Rusya ve Türk cumhuriyetleri, Kuzey Afrika ve Orta Doğu'da da ciddi bir yapılanma sürecine girmiş bulunuyor.

BSS Yazılım'ın firmalara sunduğu çözümler

Halil Aydın BSS Yazılım'ın firmalara sunduğu çözümleri şöyle anlatıyor:

"İlk yaptığımız şey, oluklu ambalaj üretimi yapan firmanın faaliyetlerinin sanallaştırılması, yani bilgisayar ortamına aktarılması ve kayıtlarının tutulması. Cari, üretim, planlama, finans, sektöre özel kombine modülleri; irsaliye, fatura, çek, senet gibi cari modüller, detaylı raporlamalar, canlı ekranlarda yapay zekâ ve iş zekası çözümleri, öğrenen ve öğreten çözümler sunuyoruz. Oluklu levhaların hızlı ve doğru bir şekilde sayılmasını sağlayan sayım makinesi imalatımız var. Makineler arasında veri transferini sağlayan PLC yazılımları, web üzerinden hızlı raporlamalar, hızlı veri transferi sağlayan çözümler ve android çözümler sunuyoruz. Sanallaştırılmış olan üretim makinelerinden hızlı bir şekilde üretim verilerinin çekilip raporlanmasını sağlayan çözümlerimiz var."

BSS Yazılım, ilk kez çalışmaya başladığı oluklu ambalaj üreticilerinde talep halinde mevcut üçüncü parti ticari yazılımlarla entegrasyon da sağlayabiliyor. Müşterilerin üretimlerinde değişiklik olduğunda, destek gerektiğinde ofisteki %80'i mühendis olan 40 kişilik ekibi, 10 kişilik destek ekibi, 16 kişilik yazılım ekibi ve 10 kişilik, sahada doğrudan hizmet veren saha mühendisleriyle çözüm üretiyor. "Bizde müşteriler destek alamamaktan değil, rakiplere göre fazla destek

almaktan şikayetçi oluyorlar" diyor Halil Aydın, müşterilerinin memnuniyet düzeyinin 'hizmet doygunluğu' kavramıyla açıklıyor.

BSS Yazılım, oluklu mukavva dışında alanlara kayarak üretimini, faaliyet alanını genişleten müşterilerinin yeni faaliyet alanlarına ilişkin yazılım çözümleri de üretiyor. Aydın, "Bir müşterimiz için Winoluklu yanında Winmetal diye bir yazılım da geliştirdik" diyor. Aynı şekilde kâğıt üretimi, converting, tuvalet kâğıdı, ahşap meyve kasası, hatta yeni sektör olarak araç kiralama alanında da çözümleri var.

Halil Aydın özellikle şunları da üstüne basa basa söylüyor: "Biz son derece güçlü Ar-Ge ekibimizle sektöre derinlemesine çözümler sunarak, öyle çözümler üretiyoruz ki yurt dışından Türkiye'ye bu alanda gelen hiçbir firma doğru dürüst satış yapmadan, buradaki ofislerini kapatıp, geri dönüyorlar."

Halil Aydın, Avrasya Ambalaj İstanbul fuarında mevcut müşterilerinin yanı sıra başta iki yıldır ofisleri bulunan İran olmak üzere Arap coğrafyasından, kısmen de Avrupa'dan ziyaretçiler geldiğini belirterek, "Fuar COVID öncesine göre özellikle bizim için çok daha hareketli geçti" diyor. Özellikle Orta Doğu, İran ve Kuzey Afrika'dan gelen müşterilerin teknolojiye yatkın olmadıklarını belirten Aydın, referanslarından örnekler vererek yazılım çözümleri konusundaki bilgi eksikliklerini ve neler yapabileceklerini anlatmaya çalıştıklarını ekliyor. ■



dijital ve baskı 3D

www.dijitalbaskive3d.com

SEKTÖREL İLETİŞİM AĞI

Abonelik için lütfen mail atınız

info@dijitalbaskive3d.com



Kodak ofset kalıpları ve CtP çözümleri

Kodak, dünyanın ilk ofset kalıp üretimini gerçekleştiren şirketi olup, şu zamana kadar konvansiyonel, violet ve termal ofset kalıp üretimleri ile sektörün en büyük ve en bilinir markasıdır



Mert YARAR / Dereli Graphic Teknik Satış Yetkilisi

1995 yılında ilk CtP üretimini gerçekleştiren Kodak, şu zamana kadar 30 bin adedin üzerinde CtP satışı gerçekleştirmiştir. Türkiye pazarında 350 adedin üzerinde Kodak CtP makinemiz ile sektör lideriyiz.

Kodak, patenti kendine ait olan ve dünyadaki en gelişmiş termal pozlandırma teknolojileri olan Kodak Quantum ve Kodak SQUAREspot pozlandırma sistemlerini müşterilerine sunmaktadır. Şu anda dünyada CTP makinesi, Termal Kalıp, Workflow ve prova çözümlerini entegre bir şekilde üretebilen tek şirkettir.

Kodak, dünyanın ilk ofset kalıp üretimini gerçekleştiren şirketi olup, şu zamana kadar konvansiyonel, violet ve termal ofset kalıp üretimleri ile sektörün en büyük ve en bilinir markasıdır. Gelişen teknoloji ve çevre politikaları ile birlikte Kodak, üretimini Almanya'da, Amerika'da, Çin'de ve Japonya'da gerçekleştirmektedir. Katı çevre politikaları ve sürdürülebilirlik kuralları ile termal ofset kalıplarının çevreye olan negatif etkileri minimal hale getirilmiştir. Bunu şu anda bütün dünyada satışı devam etmekte olan ticari, ambalaj ve gazete sektörlerinde kullanılan Kodak Sonora Xtra, Kodak Sonora Xtra News, Kodak Sword MAX, Kodak Achieve EM ve Kodak Electra XD kalıpları ile görebilmekteyiz.

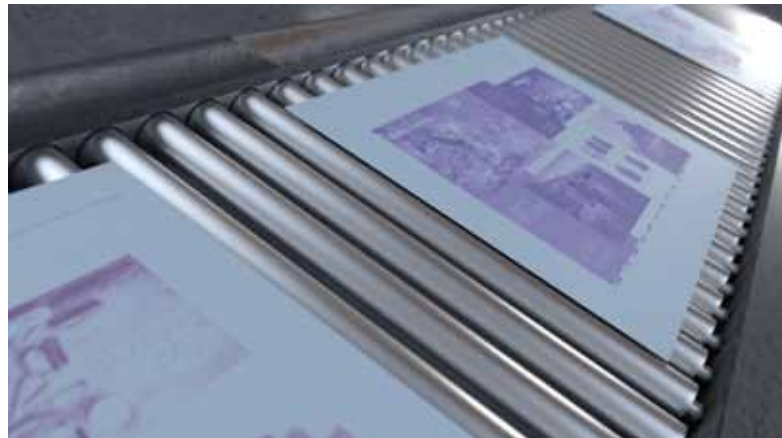
Kodak, geçtiğimiz yıllarda tanıttığı yüksek kaliteli yüzde yüz kimyasalsız ve işlemsiz dijital termal ofset kalıpları olan Sonora Xtra ve Sonora

“Kodak, şu anda dünyada CTP makinesi, Termal Kalıp, Workflow ve prova çözümlerini entegre bir şekilde üretebilen tek şirkettir.”

Xtra News ile dünyada ve ülkemizde büyük başarı kazanmıştır. Sonora serisi termal ofset kalıpları hiç atık üretmez. Banyo makinesi ihtiyacı yoktur ve kullanımı çok pratiktir. CtP üzerinde pozlandırma gerçekleştirildikten sonra direk ofset baskı makinesine takılır ve baskıya girilir. Hazne suyu ve alkol kirletmesi gerçekleştirmez. Birkaç fersude yardımıyla temizlenme işlemi gerçekleştirilir. Kodak Sonora Xtra ve Sonora Xtra News, dünyanın ilk ve tek UV dayanımı olan kimyasalsız ve işlemsiz dijital termal ofset kalıplarıdır. UV baskıda 100 bin, web baskıda 400 bin, tabaka baskıda 250 bin ve ambalaj baskıda 100 bin tiraj yeteneğine sahiptir. 1%-99% nokta hassasiyeti, 200 lpi ve 20 mikron stokastik tramlama kabiliyeti bulunmaktadır.

Kodak çok az kimyasal tüketimi olan Sword MAX ve Electra XD kalıpları ile yüksek tiraj ve yüksek nokta kalitesi sunmaktadır. Kodak Sword MAX ile normal kimyasal tüketimi %50 aşağıya çekilebilmektedir. Ayrıca 300 lpi ve 20 mikron tramlama hassasiyeti ile fırınsız 350 bin baskı tirajı gerçekleştirilebilmektedir. UV uygulamaları için 160 bin baskı tirajı yeteneği bulunmaktadır. Electra XD, Kodak 400xLo kimyasal sistemi ile birlikte kullanıldığında minimum 12 hafta kimyasal değişim süresine ve minimum 10.000 m² kimyasal ömrüne sahip oluyor. Ayrıca Electra XD, 450 lpi ve 10 mikron stokastik tramlama hassasiyeti sunmakta, fırınsız 350 bin ve fırınlı 1 milyon + tiraj kabiliyeti ile hem web ofset hem de tabaka ofset müşterileri için en ideal çözüm halini almaktadır.

Dereli Graphic olarak, Kodak ürünleri ile çevreye



olan hassasiyetimizi göstermekte ve siz değerli müşterilerimiz için baskı koşullarınıza en uygun olan ürün gamını sizlere sunmaktayız.

Kodak ACHIEVE - Ekonomik CtP sistemi çözümü



Kodak ACHIEVE CtP sistemi, matbaa endüstrisinde ekonomik CtP pozlandırıcı kategorisinde hızlı ve otomasyonel kalıp üretimi yapabilen ve düşük yatırım maliyeti sunan en iyi CtP çözümüdür.

Kodak ACHIEVE CtP Sistemi, Kodak CtP portfolyosunun en yeni modelidir. İlk yatırım maliyetini düşük tutmak isteyen, ofset karton ambalaj, ofset etiket, ticari matbaacılık gibi baskı yapan firmalar, hızlı ve yüksek kaliteli kalıp üretimini Kodak ACHIEVE CtP ile gerçekleştirebilirler. Eğer istenirse banyo makinesi ve kimyasal kullanılarak üretim gerçekleştirilebilir veya istenirse yüzde yüz çevreci, kimyasalsız ve işlemsiz olan Kodak Sonora termal ofset kalıbı kullanılarak, banyo makinesi ihtiyacı olmadan sadece CtP makinesinde üretilen kalıp ile doğrudan baskıya girilerek, üretim ve işletme maliyetleri daha da aşağıya çekilebilmektedir.

Kodak ACHIEVE CtP sistemi teknik olarak, yeni Thermal Head 5 ile pozlandırma yaparak 200 LPI AM tramlama ve 36 mikron Staccato (FM) tramlama yapabilmektedir. İster tam otomatik kasetle ister elle beslemeli yükleme ve boşaltma özelliği ile saatte 22 adet (70x100 cm) ve 28 adet (50x70 cm) kalıp üretimi gerçekleştirebilmektedir. Maksimum kalıp ebadı 838 x1143 mm olup minimum kalıp ebadı 267x215 mm'dir. Kodak ACHIEVE CtP Sistemi, ofset üretiminiz için şu anda matbaa endüstrisindeki en ekonomik ve en yüksek kaliteli ofset CtP çözümüdür.

Kodak Trendsetter Q1600 ambalaj CtP sistemi çözümü

Kodak baskı öncesi pozlandırma sistemleri içinde yer alan Kodak Trendsetter 1600 VLF CtP,

matbaa endüstrisinde büyük ebat CtP pozlandırıcı kategorisinde hızlı kalıp üretimi yapabilen ve düşük maliyetler sunabilen en iyi VLF CtP çözümüdür.

Kodak Trendsetter 1600 VLF CtP sistemi, ofset ambalaj, metal ofset ambalaj gibi ticari baskı yapan firmalar, hızlı ve yüksek kaliteli kalıp üretimini Kodak Trendsetter 1600 ile gerçekleştirebilirler. Kodak Trendsetter 1600 teknik olarak, Quantum pozlandırma teknolojisi sayesinde 450 LPI AM tramlama ve 20 mikron Staccato (FM) tramlama yapabilmektedir. Yarı otomatik kalıp yükleme ve boşaltma özelliği ile saatte 25 adet (1630x1270 mm), 27 adet (1140x1410 mm), 31 adet (1030x800 mm) ve 36 adet (730x600 mm) kalıp üretimi gerçekleştirebilmektedir. Maksimum kalıp ebadı 1630x1325 mm olup minimum kalıp ebadı 394x394 mm'dir.

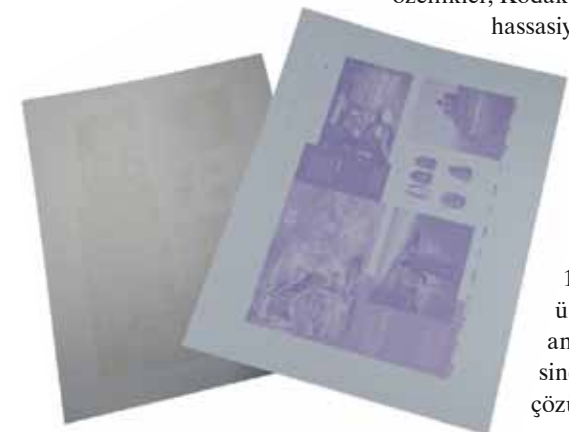
Kodak SQUAREspot teknolojisi sayesinde 'dinamik ofotoküs' özelliği ile kalıp üzerindeki farklılıkları tespit edip düzeltme gerçekleştirebilmekte, 'otomatik ısı kontrolü' özelliği ile kalıp ısını ölçerek, alüminyum boy uzaması



ve kısalmasını kontrol edip, işlerin geometrik olarak oturtulmasını sağlayabilmektedir. Hatta iki veya daha fazla şubenizde yer alan Kodak CtP makinelerinde pozlandırmış olduğunuz farklı renkteki kalıplar bile herhangi bir farklılık olmadan üst üste sorunsuz olarak oturmaktadır. Bu

özellikler, Kodak CtP makinelerinin hassasiyetini göstermekte

olup, üretim ve işletme maliyetlerinin daha da aşağılara çekilebilmesini sağlamaktadır. Kodak Trendsetter 1600, büyük ebat üretiminiz için şu anda matbaa endüstrisindeki en iyi VLF CtP çözümüdür. ■





CtP çözümleri, sürdürülebilirlik ve çevre



Songül TURAN / Grenmat İş Geliştirme Müdürü

Gelecek kuşaklara yaşanabilir bir dünya ve çevre bırakabilmek için, en önemli faktörlerden biri işletmelerin kurumsal sürdürülebilirlik ve kurumsal çevre vizyonu altında üretimlerini ve faaliyetlerini sürdürebilmeleridir. Yapacakları yatırımlarda bu konuları göz önünde bulundurup, adım atmaları kurumların daha iyi şekilde geleceğe hazırlanmalarını sağlayacağı gibi toplumsal görevlerinin bilincinde olarak faaliyetlerine devam etmelerini de sağlayacaktır.

Grenmat olarak Türkiye temsilciliğini yapmakta olduğumuz Amsky Technology Co. Ltd. firmasının üretmiş olduğu CtP cihazları da kurumsal sürdürülebilirlik ve çevre vizyonu olan işletmelere çözümler sunmaktadır. 2007 yılında ilk CtP üretimini gerçekleştiren Amsky 2021 yılına geldiğinde dünya üzerinde 7.000'i aşkın CtP kurulumu ile lider firmalardan biri olduğunu kanıtlamıştır.

Amsky CtP'leri hem pozitif, hem de negatif

çalışan ofset baskı kalıplarında Kodak, Fujifilm, Agfa, Presstek gibi markaların düşük kimyasallı ve kimyasal işlemsiz doğa dostu kalıplarında da mükemmel görüntü kalitesi elde etmek için doğru özellikler ile üstün teknoloji kullanılarak üretilmişlerdir. Bu kalıplar özel emisyonlar uygulanarak üretilmişlerdir. Pozlama işlemi gerçekleştikten sonra kalıbın yüzeyinden atılması gereken emisyon kalıntıları ya düşük kimyasallı bir banyo ile atılmakta ya da baskı makinesine takıldığında ofset baskı nemlendirme ünitesinin yardımı ile kalıp üzerinden atılmaktadır. Her iki yöntemde de eski yöntemlere göre minimum oranda bir atık söz konusu olmaktadır.

Amsky CtP sistemlerinin öne çıkan özellikleri

Amsky geniş ürün portföyü ile müşterilerinin taleplerini karşılama imkanını sunabilecek birçok konfigürasyona sahiptir, bu özellikleri kısaca şöyle sıralayabiliriz:

- UV (400-410 nm) ve thermal (825 nm) kalıp pozlama sistemleri
- 32 diod ile 256 diod arası veya lazer kafalı pozlama sistemi,
- 2.400 dpi veya 1.200 dpi, isteğe bağlı 2.540 dpi veya 1.270 dpi (değişken çözünürlük seçeneği, en yüksek hassasiyet çevresel yönde 12.800 dpi'ye ulaşabilir)
- Dairesel ya da Kare nokta (square screen) teknolojisi,
- Saatte 16 kalıptan, 70 kalıba kadar pozlama hızı seçenekleri,
- 300x400 mm - 1680x1350 mm arası kalıp ebadına kadar model seçenekleri,
- El ile besleme ile otomatik kalıp yükleme kasetleri seçenekleri,
- 0,15 – 0,20 – 0,25 – 0,30 – 0,40 mm. Kalıp kalınlıkları,
- Otomatik kalıp delme (punch) sistemleri ■

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

Dijital baskı teknolojisinin geleceği FESPA Eurasia'da tanıtılacak

Mimaki, FESPA Eurasia'nın en büyük standı ile fuarda...



Sektörün heyecanla beklediği Avrasya Bölgesi'nin lider baskı fuarı FESPA Eurasia'da geleceğin baskı teknolojileri tanıtılacak. 2013 yılından bu yana fuarın sponsoru olan Mimaki de FESPA Eurasia'nın en büyük standında ziyaretçilere yeni iş fırsatları sunacak ürünlerini sergileyecek...

Endüstriyel reklam ve dijital baskı dünyası, 2-5 Aralık tarihleri arasında 8. kez düzenlenecek Avrasya Bölgesi'nin lider baskı fuarı FESPA Eurasia'da buluşmaya hazırlanıyor. Baskı sektörünün heyecanla beklediği FESPA Eurasia'da bu yıl da geleceğin baskı teknolojileri tanıtılacak. FESPA Eurasia 2021'de Türkiye'nin sektör liderleri ve küresel markalar, yeni teknolojilerini ve yenilikçi uygulamalarını sergileyecek. 2013 yılından bu yana fuarın sponsoru olan Mimaki de ziyaretçileri FESPA Eurasia'nın en büyük standında yeniliklerle buluşturacak.

FESPA Eurasia'nın ana sponsoru Mimaki

Mimaki, bir önceki fuarda olduğu gibi FESPA Eurasia 2021 fuarının da ana sponsoru olarak, Türk baskı endüstrisine olan desteğini sürdürüyor. Fuar alanının en büyük standında tabela ve reklam, tekstil ve giyim, endüstriyel ve 3D ürün gruplarındaki çözümlerini ziyaretçilere tanıtacak. Yakın zamanda tanıtılan yeni modellerin yanı sıra Türkiye'de en çok tercih

edilen modelleri de fuar boyunca sergileyecek.

FESPA Eurasia'nın sektörden elde ettiği kazancı yine sektöre sunduğunu belirten Mimaki Eurasia Genel Müdürü Arjen Evertse, bu yılki planlarını şöyle anlatıyor: "Geçen yıl pandemi nedeniyle merakla beklenen FESPA fuarları düzenlenemedi. Ancak biz yeni modellerimizi piyasaya sunmaya devam ettik. Fiziksel olarak düzenlenecek FESPA Eurasia 2021'de ise baskı makinelerimizden çıkmış ürünlerden oluşan bir numune seçkisi standımızda özel bir alanda sunulacak. Giriş seviyesinden endüstriyel segmente kadar farklı baskı hızları, üretim kapasiteleri ve uygulama alanlarına dönük çözümlerimizle, FESPA Eurasia 2021'de baskı endüstrisinin bütün alanlarından profesyonelleri heyecanlı ve yaratıcı bir Mimaki baskı deneyimi bekliyor."

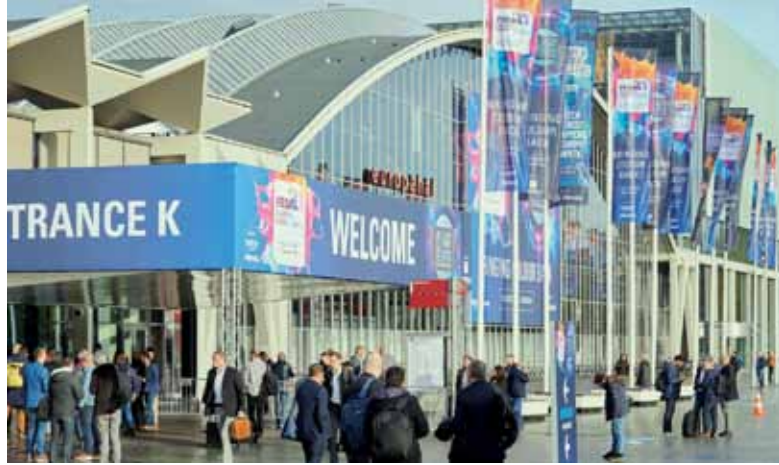
Bu yıl da rekor kırılacak

2-5 Aralık tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde düzenlenecek olan FESPA Eurasia'nın 10 binden fazla ziyaretçiyle bu yıl da rekor sayıya ulaşması bekleniyor. Şimdiden fuarın neredeyse yüzde 100 doluluğa ulaştığını belirten FESPA Eurasia Fuar Müdürü Betül Binici, baskı profesyonellerini önemli fırsatların beklediğini söylüyor. "Mimaki'nin Türkiye'deki baskı endüstrisine duyduğu güven ve destek için teşekkürlerimizi sunuyoruz" diyen Binici ekliyor: "FESPA Eurasia, Avrasya Bölgesi'nde yine bir sonraki yılın trendlerini belirleyecek. Baskı profesyonelleri yeni dijital baskı teknolojileri kadar bu teknolojilerle neler yapabileceklerini, yeni pazarlara nasıl giriş yapabileceklerini de keşfedecek." ■





FESPA Global Print Expo ve European Sign Expo 12-15 Ekim'de Amsterdam'da gerçekleşti



İki yıllık bir aradan sonra FESPA Global Print Expo ve European Sign Expo 2021'in (12 - 15 Ekim 2021) başarılı bir şekilde fuar alanlarına geri döndü.

FESPA CEO'su Neil Felton katılımcılardan gelen geri bildirimlerin coşkulu olduğunu söylerken onun gözlemlerine katılan FESPA Gold Sponsoru Mimaki Europe'un EMEA Genel Pazarlama Müdürü Danna Drion, "Bu kadar uzun ve zor bir dönemden sonra FESPA Global Print Expo'ya geri dönmenin heyecanını yaşadık" diyor ve şöyle devam ediyor: "Dört gün boyunca, genel atmosfer ezici bir şekilde olumluydu. Sadece hedeflerimizi aşmakla kalmadık, aynı zamanda bir sonraki yatırımlarını planlamaya gelen ve en son ürünlerimize büyük ilgi gösteren yüksek profilli, karar verici ziyaretçileri de memnuniyetle karşıladık."

Üst düzey karar vericilerden uluslararası ziyaretçi kitlesi

Fuara beklentiler doğrultusunda başta Benelüks bölgesi ve Almanya (ziyaretçilerin %49'u) olmak üzere 100'den fazla ülkeden ziyaretçi geldi. Diğer güçlü temsil edilen ülkeler İtalya, Fransa, İngiltere, İspanya ve Polonya'ydı. Beklendiği gibi, Covid ile ilgili kısıtlamalar nedeniyle uzun mesafeli ziyaretçiler için zorluklar, Avrupa dışından küresel bir fuar etkinliği için normalden daha az ziyaretçi ile sonuçlandı. Toplamda, fuarlara %42'si birden fazla gün boyunca katılan 7.850 tekil ziyaretçi katıldı ve toplam ziyaret sayısı 11.130'a ulaştı.

Tüm ziyaretçilerin yarısına yakını (%44) işletme sahibi veya yönetici direktördü ve etkinliğin

iş geliştirme ve ileriye dönük planlama için sığrama tahtası olarak önemini pekiştirdi. Her üç ziyaretçiden ikisi işinde etkili ya da nihai satın alma kararlarını veriyor.

Ziyaretçilerin %54'ü FESPA'YI ilk kez ziyaret ettiklerini belirttiler.

İlham kaynakları

Printeriors bir kez daha ziyaretçiler için popüler bir cazibe merkeziydi. Doğadan ilham alan ve FESPA'nın Tekstil Elçisi Debbie McKeegan'ın küratörlüğünü yaptığı bu özellik, iç dekorasyonda faaliyet gösteren veya bu alana girmek isteyen firmalara yönelik dijital olarak basılmış uygulamaları vurguladı. Imageco, Kornit Digital, PONGS, swissQprint ve TTS gibi endüstri tedarikçileriyle iş birliği içinde sergilenen ürünler bir dizi üst düzey teknoloji, baskı süreci ve malzeme kullanılarak üretildi.

Wrap Masters yarışmasının Avrupa ayağı da önemli bir ilgi alanıydı. Araç giydirmeye uzmanlarından bir dizi gösteri ve atölye çalışmasına ek olarak, ziyaretçiler rakiplerin "Wrap Master Europe 2021" unvanı için mücadele ettiğini gördü. Dördüncü gün, Almanya'dan Norman Brübach yarışı kazandı ve Berlin'deki FESPA Global Print Expo 2022'de World Wrap Masters finalinde bölgesel şampiyonlara karşı yarışmaya devam edecek.

Etkinliğe şahsen katılamayan topluluk üyeleri için FESPA ve katılımcıları bir dizi canlı ve sanal içerik sağladı. 'FESPA Live' oturumları, kilit katılımcılar, baskıcılar ve baskı uzmanlarıyla en son trendler ve yenilikler hakkında konuşmalar içeriyordu ve bunlar dört günlük etkinlik boyunca 5,125 görüntüleme çekti. Oturumların kayıtları da talep üzerine izlenmeye devam ediyor.

Neil Felton "Son iki yıl herkes için zorlu geçti. İlerlemek için, baskıcıların ve tabelacıların yeni fırsatlar ortaya çıkarmaları, en son teknolojileri keşfetmeleri ve fikirleri paylaşmak için meslektaşlarıyla buluşmaları gerekiyor. Bu yılki etkinlikler toparlanmamızda önemli bir dönüm noktasıydı ve 31 Mayıs - 3 Haziran 2022 tarihleri arasında Almanya'nın Berlin kentine, Messe Berlin'e dönecek olan bir sonraki Global Print Expo ve European Sign Expo sonunda tüm küresel topluluğumuzu yeniden harekete geçireceğini umuyoruz" diyor. ■

Heidelberg, ambalajda kaynak verimliliğini ve döngüsellikliğini artırmak istiyor

Heidelberg artık 4evergreen uluslararası ittifakının bir üyesi

Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg), uluslararası 4evergreen ittifakına katılarak çevre dostu ürün ve teknolojilere tamamen bağlı olduğunu teyit ediyor. Doğal kaynakları sürdürülebilir bir şekilde kullanmak ve döngüsellikliğini, yani döngüsel ekonomiyi sürekli iyileştirmek, büyüyen ambalaj segmentindeki temel kaygılar... Sürdürülebilir ve elyaf bazlı ambalaj çözümlerine yönelik tüketici talebi daha da artıyor. Bu nedenle, karton endüstrisinin önde gelen iş ortağı olarak Heidelberg, gelişmiş bir döngüsel ekonomide iklim dostu, yeşil ambalaj için değer zinciri boyunca 4evergreen ittifakının bütünsel yaklaşımını desteklediğini açıklıyor. Heidelberg CEO'su Rainer Hundsdörfer, "Çevre koruma ve sürdürülebilirlik, basılı medya endüstrisinde de giderek daha önemli hale gelen küresel konular" diyor ve şöyle devam ediyor: "Heidelberg, uzun yıllardır makine ve üniteler geliştirirken ve üretirken çevresel ve sürdürülebilirlik girişimlerini destekliyor. Ayrıca, büyüyen ambalaj segmentinde geri dönüştürülebilirlik ve üretim sırasında kaynakların kullanımı açısından seçenekleri ileriye götürmek ve daha da geliştirmek istiyoruz."

4evergreen Program Direktörü Susanne Haase, şöyle diyor: "4evergreen olarak, bütünsel bir yaklaşımın gücüne inanıyoruz ve elyaf bazlı ambalajları daha geri dönüştürülebilir hale getirmek için tüm değer zincirinden paydaşları bir araya getiriyoruz. Heidelberg'in çevre dostu ürünlere olan bağlılığı ve döngüsellikliğini artırmak için yeni teknolojiler geliştirme kararlılığı çalışmalarımızın merkezinde yer alıyor."

Yeni teknolojiler çevre dostu karton üretimine katkıda bulunuyor

Enerjiyi verimli kullanmak, kaynakları korumak, emisyonları azaltmak ve etkin yaşam döngüsü yönetimi sağlamak, matbaaları üretirken ve çalıştırırken çok önemli hususlar. Sürdürülebilirlik, Heidelberg'in izlediği stratejik gündemin temel bir unsuru. Şirketin çevre



politikası, dış ortaklarına ve tedarikçilerine de uzanan tüm Heidelberg bölümleri için bağlayıcı bir çerçeve sağlıyor. Bu politika, Heidelberg'in çevre konseptinde izlediği kapsamlı ve bütünsel yaklaşımı yansıtıyor. Ürün yaşam döngüsündeki her bir aşama, geliştirme ve üretimden müşteri tarafından çalıştırılmaya ve geri dönüşüme veya atılmaya kadar hesaba katılıyor. Dahası, Heidelberg yeşil portföyünü sürekli olarak genişletiyor. Çevreye olan bu bağlılık, makineler, birimler ve özellikle Saphira Eco ürünleri gibi sarf malzemeleri tarafından kanıtlanmış bulunuyor. Bunların tümü, mümkün olduğu kadar, yenilenebilir ham maddeler temelinde üretiliyor ve/veya nihai ürünlerin geri dönüştürülebilirliğine katkıda bulunuyor. Saphira Eco etiketini taşıyan ürünler, karşılaştırılabilir ürünlerin çoğundan daha düşük emisyon üretiyor. Uçucu organik bileşiklerin (VOC'ler), amonyak ve çevresel faydaların yanı sıra Saphira Eco sarf malzemeleri de daha az kimyasal kullanıyor ve daha az atık su sağlıyor.

Yüzde 50'ye yakın bir pazar payıyla Heidelberg, karton ve etiket baskısı için tabaka ofset baskı makineleri söz konusu olduğunda dünya pazar lideri olduğunu açıklıyor ve şirket, dijital iş akışı entegrasyonu da dahil olmak üzere tüm değer zincirini kapsıyor. ■



4evergreen, iklim açısından nötr ve sürdürülebilir bir topluma katkıda bulunmak için elyaf bazlı ambalajın döngüsellikliğini mükemmelleştiren sektörler arası bir ittifak. Hedef, 2030 yılına kadar elyaf bazlı ambalajların genel geri dönüşüm oranını yüzde 90'a çıkarmak, özellikle şu anda daha zayıf döngüsellikçe sahip ambalajlara (ev, ev dışı ve hareket halindeyken kullanılan türler) odaklanmak. www.4evergreenforum.eu



7 renk artı beyaz UV inkjet dijital baskı ünitesinden önce iki flekso baskı ünitesine sahip Gallus Labelfire (Kaynak: Gallus Ferd. Rüesch AG)

Endüstriyel dijital baskı Gallus Labelfire, sürekli çalışma sırasında olağanüstü stabilitesi ile etkileyicidir



Dieter FINNA

Yüksek performanslı kullanıcıların dijital baskı sistemlerine yükledikleri endüstriyel koşullar, baskı makinelerinden son derece yüksek beklentilere neden olmaktadır. Gallus Labelfire, bu zorlukları karşılamak için özel özelliklerle donatılmıştır.

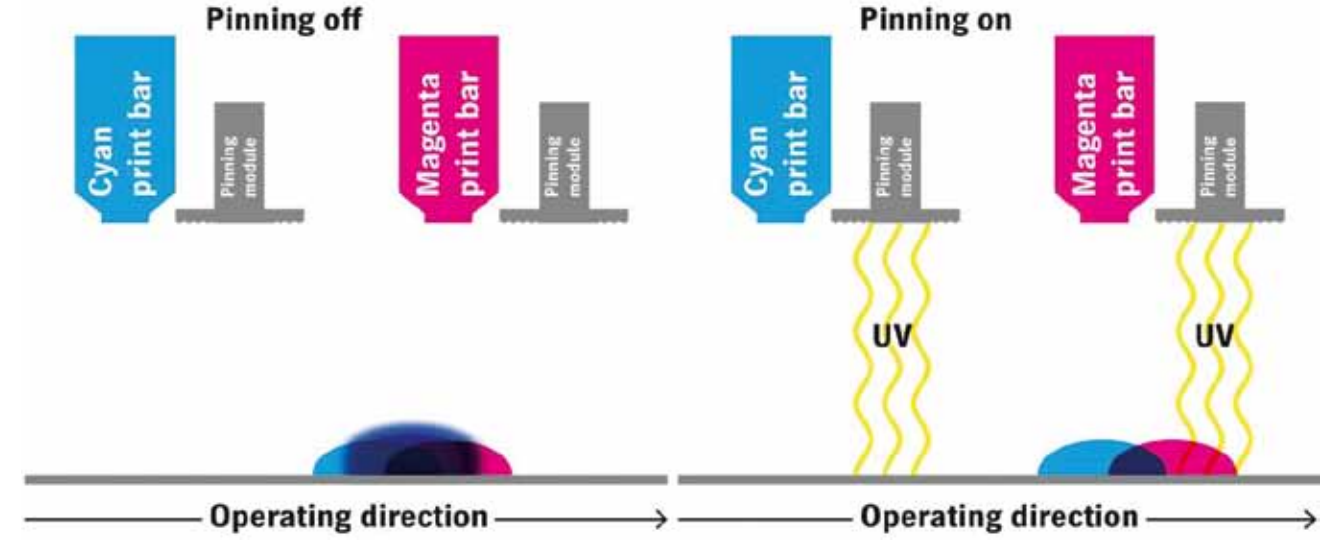


Mürekkep damlacıklarını sabitlemek için pinning modülünün ortasındaki şeritten UV ışığı çıkar (Kaynak: Gallus Ferd. Rüesch AG)

Sonuç olarak, mürekkep püskürtmeli baskı sistemlerinde daha önce duyulmamış olan sürekli çalışmada bir verimlilik düzeyi sunuyor.

Gallus Labelfire, bugün piyasada en çok kullanılan hibrit baskı sistemidir. Seri numarası 50, 2020 baharında üretime geçti ve hem etiket hem de karton kutu baskısı için kullanılıyor. Labelfire sisteminin özünde, vernik uygulaması, metalik ve özel renkler ve ayrıca soğuk yaldız yapıştırıcı uygulaması için beş fleksografik baskı ünitesi ile desteklenen 7 renk artı beyaza sahip bir UV inkjet dijital baskı ünitesi bulunuyor. Rotatif bir kalıplı kesim ünitesi, tam baskı hızında son işlem yapılmasını sağlıyor.

2016 yılında Labelfire'in piyasaya sürülmesinden bu yana, hibrit makine sistemleri için pazar segmentinde çok şey değişti. Makine sistemlerinin daha da geliştirilmesi için ivme kazandıran, tam olarak yüksek performanslı kullanıcıların gereksinimleri olduğu ortaya çıkıyor. Bu tür



matbaaların, makine sistemlerinin verimliliğini Temel Performans Göstergeleri (Key Performance Indicators - KPIs) aracılığıyla belirli bir biçimde kaydetmek için izleme sistemlerini kullanmaları karakteristiktir. Standarttan sapmalar meydana gelirse, bu, makine üreticisi ve diğer sistem katılımcılarıyla birlikte nedenleri ortadan kaldırmak veya elde etmek istediği hedefleri tanımlamak için süreci başlatır.

Yüksek performanslı kullanıcılarla etkileyici büyüme

Gallus, yüksek performanslı kullanıcıları, Labelfire'i üç vardiyada çalıştıran ve günlük ortalama 30 bin ila 50 bin metre arasında üretim yapan şirketler olarak tanımlıyor. Günde ortalama 35 bin metre ile en iyi kullanıcılar 5 günlük bir haftada ortalama 175 bin metre performans elde ediyorlar. Daha da yüksek haftalık çıktılar, örneğin Philip Morris üretim tesislerinde Labelfire ile 7/24 çalışan işletmeler olan "öncüler" tarafından raporlanıyor. Karton kutu baskısında haftada 300 bin metrenin üzerinde çalışma hızı elde ediliyor. Bu yüksek üretkenlikle yılda makine başına 8.000 litreye kadar dijital/inkjet mürekkep kullanılmak-

Pinning'den, renkler soldaki resimdeki gibi taşar. Sağdaki resimdeki pinning modülünün UV ışınları mürekkep damlacıklarını sabitlet ve taşımayı önler (Kaynak: Gallus Ferd. Rüesch AG)

* Yoğun kullanıcılar, Labelfire'i 24/5 operasyonda çalıştıran işletmelerdir.

tadır. Hibrit baskı sisteminin performansı da bu büyüklükteki mürekkep tüketimine yansıyor.

Daha da yüksek haftalık çalışma oranları

İtalya'nın yoğun kullanıcılarından* biri olan Pasqui srl'den Valentina Pasqui, "Labelfire'in gücü üretkenliğidir" ifadesini doğruluyor.

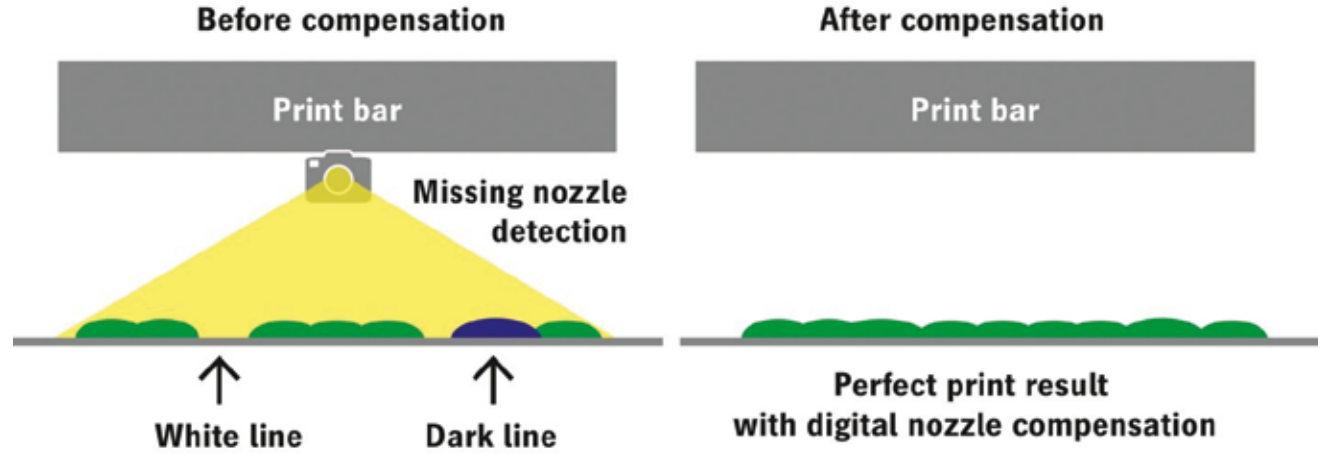
İstikrarın artmasına hangi değişiklikler yol açtı?

Gallus Ferd İş Geliştirme Müdürü Martin Leonhard, "Gallus'un dijital baskı ünitesinin geliştirilmesine dahil ettiği baskı kafalarının yeni geliştirilmiş kontrolü, yüksek hızda daha istikrarlı baskı kalitesine katkıda bulunan önemli bir faktördür" diyor. Rüesch AG, Dijital Ürün Müdürü meslektaş Uwe Alexander şunları ekliyor: "Bu gelişmiş baskı kafası teknolojisine ek olarak, Labelfire, endüstriyel 24/5 veya 24/7 operasyonda kalıcı kullanım için nitelendiren bir dizi koordineli kontrol fonksiyonuyla donatılmıştır." Artık pazar-daki makineler bu güncellemeleri aldığına göre, geliştirmelerin başarısı geri bildirimlerde açıkça görülüyor. İtalya'nın yoğun kullanıcılarından biri olan Pasqui srl'den Valentina Pasqui, "Labelfire'in gücü üretkenliğidir" diye onaylıyor. Bu, etkileyici bir gelişme gösteren çalışma performansının önemli rakamlarıyla izlenebilir.

Gallus Ferd Rüesch AG İş Geliştirme Başkanı Martin Leonhard, "Gallus'un dijital baskı ünitesinin geliştirilmesine dahil ettiği baskı kafalarının yeni geliştirilen kontrolü, yüksek hızda daha istikrarlı baskı kalitesine katkıda bulunan önemli bir faktördür" diyor.

Yüksek performanslı kullanıcının performans parametreleri

- UV DoD mürekkep püskürtmeli baskı: 7 proses rengi (CMYK + GOV) + beyaz
- Fiziksel çözünürlük: 1200 x 1200 dpi
- Her biri 2048 nozullu mürekkep püskürtmeli baskı kafaları
- En küçük damlacık boyutu 2 pl
- Baskı makinesi başına ortalama metre: 35 bin (linear) metre / gün
- Makine / yıl başına mürekkep tüketimi: 8.000 litreye kadar
- Etiket baskısı (konvansiyonel + düşük geçiş) ve karton kutu baskısı için baskı ekipmanları



Mürekkep damlacıklarının sabitlenmesi

Kararlılık faktörleri, örneğin, her baskı kafası sırasının arkasında bulunan modüllerin sabitlenmesini içeriyor. Bir sonraki rengin mürekkep damlacıkları eklenmeden önce tek tek mürekkep damlacıklarını substrata sabitliyorlar. Bu, bulanık reproduksiyona veya renk kaymasına (taşma) neden olan, renklerin birbirine girmesini önüyor.

Kusurların ve yoğunluk düzensizliklerinin tespiti

Kusurların ve yoğunluk farklılıklarının otomatik olarak algılanması da proses güvenilirliğine önemli katkı sağlar. Bu, hatalı nozulları tespit eden bir kamera aracılığıyla yapılır. Arızalı bir nozul tespit edildikten sonra, ikinci bir adımda telafi edilir. Sistem, gerekli telafiyi hesaplamak için bir algoritma kullanır, böylece ek mürekkep damlacıklarını tetikleyerek veya mürekkep damlacıklarını saptırarak kusurlar giderilir.

Görüş sistemi ve dokunmatik ekran kontrol paneli

Operatör için proses güvenilirliğine önemli bir katkı kullanım kolaylığından kaynaklanmaktadır. Makine çalışırken, operatör baskı görüntüsünü doğrudan görebilir ve hibrit makinenin işlevle-

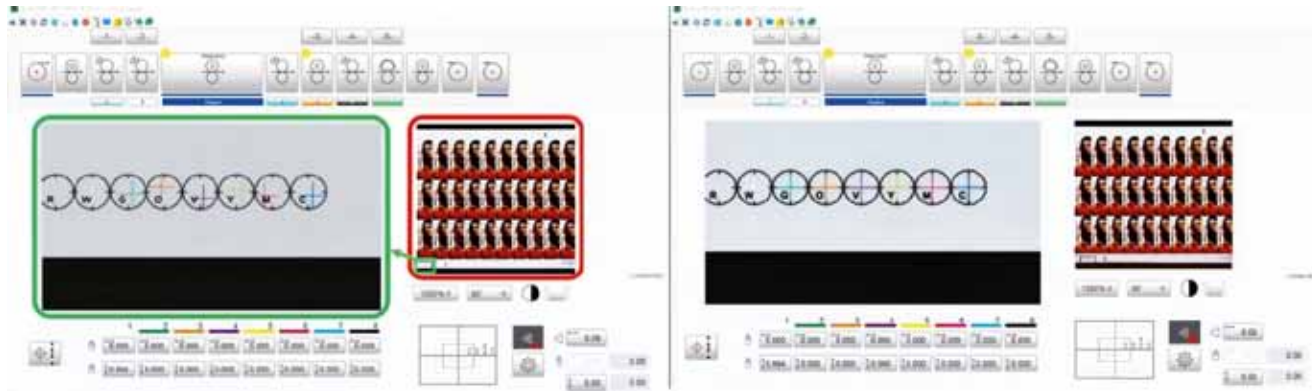
Bir kamera beyaz veya koyu çizgileri algılar ve ardından kusurların telafisini tetikler (Kaynak: Gallus Ferd. Rüesch AG)

rini tek bir konumdan kontrol edebilir. Yazıcı kafalarının son sırasının altına yerleştirilmiş olan görme sisteminden girdi alır. Bir kamera, baskı malzemesine bağlı olarak mevcut üç LED ışık kaynağından birinden farklı açılarda aydınlatılan ağı izler. Sonuçlar buradan operatörün HMI (Human Machine Interface - İnsan Makine Arayüzü) dokunmatik ekran kontrol paneline aktarılır. Baskı ünitesinin enine ve boyuna kayıtlarının (registers) otomatik kayıt kontrolü, baskı baskısındaki operatör için özellikle yararlıdır. Operatöre kayıt hataları belirtilmişse, bunları sadece bir düğmeye basarak ayarlayabilir. Günlük operasyonda, bu zaman ve kurulum israfından tasarruf sağlar.

Prinect ® DFE (Dijital Kullanıcı Arayüzü)

Baskı öncesi aşamada, Prinect iş akışı yazılımı baskı verilerini hazırlar ve baskıya hazır hale getirir. Prinect ayrıca substratları niteleme, onlar için uygun renk profilleri oluşturma ve spot renkleri doğru tanımlama görevini de üstlenir. Üretim sırasında, kullanıcı arayüzü, eksik nozulların neden olduğu kusurların yanı sıra yoğunluk varyanslarını dengeleyerek ve telafi ederek proses güvenilirliğine önemli bir katkı sağlar. Bu, farklı baskılara kıyasla çok yüksek düzeyde renk doğruluğu gösteren tekrarlanan siparişlerle kanıtlanabilir.

Soldaki görüntüdeki register sapmaları dokunmatik ekran monitöründe görüntülenir ve bir düğmeye dokunarak sağdaki görüntüde düzeltilir (Kaynak: Gallus Ferd. Rüesch AG)



Servis paketi

Üç Vardiyalı operasyonda kullanılan makinelerin bakımı da proses güvenilirliğine katkıda bulunur ve proseslere uygun talepler getirir. Gallus teknisyenleri tarafından yerinde önleyici bakım, Gallus'un güvenli çalışma için sunduğu hizmet paketinin bir parçasıdır.

Personeli, tesislerdeki hataları tespit edebilmeleri ve niteleyebilmeleri için eğitmenin faydalı olduğu kanıtlanmıştır. Sorun giderme sırasında İsviçre'deki Gallus yardım hattı tarafından desteklenirken, yedek parça lojistiği Heidelberg ülke temsilcileri tarafından ele alınmaktadır. Bu, gerekli yedek parçaların 24 saat içinde yerinde mevcut olduğu anlamına gelir.

Özet

Dijital baskı kafalarının yeni kontrolü ve bir dizi koordineli kontrol fonksiyonu ile Gallus, sürekli endüstriyel çalışma için son derece kararlı bir dijital baskı sistemi oluşturmayı başardı. Bu baskı sistemlerinin yüksek performanslı kullanıcılardaki kararlılığı ve üretkenliği, sürekli çalışma sırasında daha önce elde edilmemiş değerleri göstermektedir.

Mürekkep püskürtmeli dijital baskı sistemlerinin biraz hassas baskı kafası teknolojisine ve oldukça sık bakım aralıklarına sahip olduğu düşünülse bile,



HMI dokunmatik ekran kontrol paneli, operatörün baskı görüntüsünü doğrudan görüntülemesine ve hibrit presin işlevlerini tek bir noktadan kontrol etmesine olanak tanır (Kaynak: Gallus Ferd. Rüesch AG)

bu pratik örnekler bunun bir genelleme olmaması gerektiğini göstermektedir. Gallus Labelfire gibi dijital baskı sistemleri aylardır 24/5 ve 7/24 kesintisiz çalışma ile kendini kanıtıyor.

Bu yeni durum aynı zamanda dijital baskıda paradigma değişimine doğru atılan ilk adımdır. Gallus Labelfire, dijital baskı sistemleri şimdiye kadar kısa ve çok kısa çalışma avantajları olan geleneksel baskı makinelerine ek olarak görülürken, sürekli endüstriyel çalışma için kullanılan bir sistemdir. ■

İkisi bir arada sistem: Akıllı kamera ve aydınlatma ünitesi bir arada

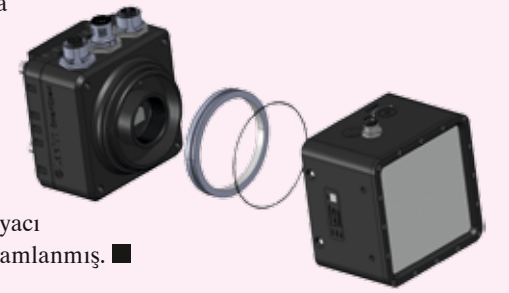
Farklı malzemeler ve proses ortamları, ürünlerin ve ambalajların optik kalite kontrolüne yüksek gereksinimler getiriyor. Laetus'un kamera ve aydınlatma kombinasyonu SmartSpect/eLED, tek bir kompakt sistemde akıllı yüksek performanslı görüntü işleme ve ideal olarak ayarlanmış aydınlatma sunuyor. Kullanıcılar, çeşitli uygulamalardan ve önemli zaman tasarrufundan yararlanıyorlar.

Denetim için hem aydınlatma hem de görüntü işleme için tek bir kalibre edilmiş sistemin kullanılması, ayrı donanım ve yazılım bileşenlerini yapılandırmaya gerek olmadığı için özellikle hızlı bir entegrasyona olanak tanıyor. Üretici Laetus'a göre, sistem farklı hatlarda kullanıldığında sonuçlar doğrudan karşılaştırılabilir ve parametreler optimize edilebilir. Ayrıca, format değişiklikleri için kamera ve aydınlatmanın tekrar senkronize edilmesi gerekmez, bu da çok zaman kazandırır. Kombine kompakt tasarım,

önemli ölçüde alan tasarrufu sağlar. Tüm uygulamalar, harici bir kontrol cihazına olan ihtiyacı ortadan kaldırarak programlanmıştır.

Birçok sektör yararlanıyor

SmartSpect/eLED, ilaç, tıbbi teknoloji, kozmetik, gıda ve FMCG gibi sektörlerde çok çeşitli uygulamalar için tasarlanmıştır. Kombine kamera aydınlatma sistemi, ambalaj içeriğinin eksiksiz olup olmadığını kontrol ediyor, barkodları ve 2D kodları doğruluyor ve metin tanıma yoluyla kötü basılmış veya deforme olmuş kodlamaları okuyabiliyor. Sistem ayrıca UV mürekkebi ile basılmış etiketleri de tanıyabiliyor. Tüm uygulamalar, harici bir kontrol cihazına olan ihtiyacı ortadan kaldırarak programlanmıştır. ■





CEO Rainer Hundsdörfer, CFO ve Çalışma Direktörü Marcus A. Wassenberg ve Heidelberg İnsan Kaynakları Yöneticisi Prof. Rupert Felder, şirketin kendi eğitim programından genç Heidelberg çalışanlarıyla birlikte, iş dünyası dergisi Stern'in ödülünden memnunar



'Almanya'nın geleceği olan şirketlerini' belirleyen Stern araştırmasında Heidelberg'e beş yıldız

Territory Embrace ile iş birliği içinde çalışma, en önemli kriter olarak kilit alanlarda dijital konumlandırımayı sıraladı



İş dünyası dergisi Stern tarafından yapılan güncel bir araştırma, Heidelberg'in 'Geleceği olan Almanya'nın şirketlerinden' biri olduğunu doğruluyor

İş dünyası dergisi Stern'in 38. Sayısında Hamburg işveren marka ajansı Territory Embrace ile iş birliği içinde 'Almanya'nın geleceği olan şirketleri' konulu bir çalışma yayınlandı. Araştırmada, Heidelberger Druckmaschinen AG (Heidelberg) mümkün olan en yüksek puanı, beş yıldız aldı. Araştırma, ankete katılan şirketlerin, özellikle koronavirüs pandemisinin arka planına karşı, dijital dönüşümün zorlukları için ne kadar iyi hazırlandıkları sorusunu odak noktasına aldı.

Büyük şirket kategorisinde (2 bin 500'den fazla çalışan) Heidelberg, çalışmanın genel değerlendirmesinden olası beş yıldızdan beşiyle çıktı ve bu da onu Almanya'nın geleceği olan şirketlerinden biri haline getirdi. Elde edilen puanlar, en iyisini yapan şirketlerin dijital dönüşüm konusunu öncelikli hale getiren ve aynı zamanda geleneği ve dijitalleşmeyi başarıyla birleştiren şirketler olduğunu ortaya koyuyor.

"Heidelberg'in başarılı ve devam eden dijital dönüşümü gittikçe daha fazla meyve veriyor" diyen, Heidelberg İcra Kurulu Başkanı Rainer Hundsdörfer, şöyle devam ediyor: "Kilit iş alanlarında demir atması karşılığını veriyor ve bu şimdi prestijli bir kurum tarafından yapılan bu objektif değerlendirmeyle de destekleniyor. Bu, dönüşümün devam ettiğinin altını çiziyor. Heidelberg dijital bir geleceğe doğru ilerliyor!"

Heidelberg dijital dönüşümü mesleki eğitime taşıyor

Şirket, yeni eğitim içeriğine dijital beceriler ekleyerek fabrikaya yenilik getiriyor. Artırılmış

gerçeklik, yeni üretim yöntemleri ve yapay zekânın hedeflenen kullanımı da geleceğe dönük bir atölye zemininin temelini atıyor.

Heidelberg CFO'su ve Çalışma Direktörü Marcus A. Wassenberg, "Stern çalışmasındaki iyi sıralamaya büyük katkı, halihazırda birçok ödül kazanmış olan Heidelberg'in mesleki eğitiminin kurulmasıyla sağlandı" diyor ve şöyle devam ediyor: "Yeni iş profilleri, değiştirilmiş eğitim içeriği ve gerekli yetkinliklere erken vurgu yapılması, genç personelimizi giderek dijitalleşen iş dünyasına en uygun şekilde hazırlıyor. Bu nedenle, şirketimizin başarılı geleceği için belirleyici bir anahtardır."

Wassenberg, Stern dergisinden gelen ödül haberinin iş gücü tarafından sevinçle karşılanacağını, aynı zamanda geleceğe aktif olarak hazırlanmaya yönelik iç çabaları ve şirketin iyi konumlandırılmasını sağlamak için kilit yetkinlikler üzerinde yapılan çalışmalarını takdir ettiği için belli bir gurur duyacağını da ifade ediyor.

Personel stratejisi açısından eyleme ihtiyaç duyulan bir diğer alan demografik değişim. Heidelberg, sağlık yönetim sistemleri ve önleyici teklifleri ile burada da gelecek için iyi bir konumda.

Toplamda, çalışma, "Strateji ve Önem", "Süreçler ve Ürünler" ve "İnovasyon ve Yeterlilik" olmak üzere üç temel alana bölünmüş 60 soruyu yanıtlayan yaklaşık 160 şirketi içeriyordu. Her alan 33 puanla eşit değerdeydi ve her biri için sonuçlar bir ila beş puan arasında bir ölçekte dönüştürüldü. Toplam sonuç üç puanın ortalaması olarak hesaplandı.■

8. ULUSLARARASI FESPA EURASIA GENİŞ FORMAT BASKI ve ENDÜSTRİYEL REKLAM FUARI



2-5 ARALIK 2021

İFM / İSTANBUL FUAR MERKEZİ

www.fespaeurasia.com.tr

Ana Sponsor:

Mimaki

Destekleyen:

KOSGEB

Fuar Yeri:

ifm
İstanbul Fuar Merkezi

Fuar Ortağı:

ARED
AÇIKHAVA VE ENDÜSTRİYEL REKLAMCILAR DERNEĞİ

Organizatör:

FESPA
profit for purpose

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

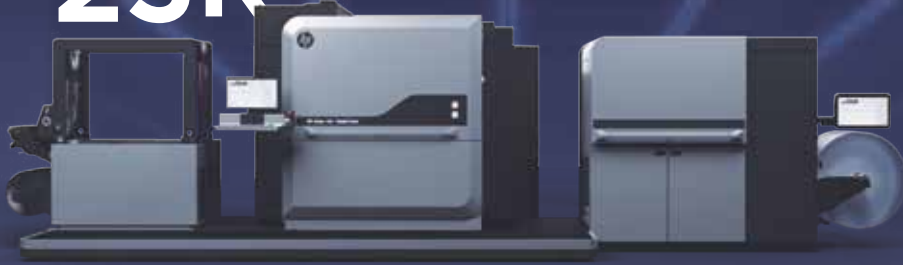


HP INDIGO ETİKET VE AMBALAJ

DİJİTAL BASKI MAKİNELERİ

25K

DİJİTAL ETİKET VE AMBALAJ ÜRETİMİNİN LOKOMOTİFİ
Esnek ambalaj ve etiket üretimi için dijital çözüm



8K

YÜKSEK HIZ
Etiket üretimi için yüksek kapasiteli dar enli dijital baskı makinesi



6K

TÜM İŞLERİNİZ İÇİN SÜREKLİ ÜRETKENLİK
Etiket üretimi için dar enli dijital baskı makinesi



35K

GELECEK KARTON AMBALAJDA
B2 boyutunda dijital karton ambalaj makinesi



HAYALLER GERÇEK OLUYOR

Gelecek dijitalde. 25 yıllık tecrübesi ile dijital pazarı geliştiren HP Indigo sizi başarının ötesine geçmeye davet ediyor.
HP Indigo dijital baskı makinelerine yatırım yapmak için daha iyi bir zaman olamaz!

MatSet Matbaa Makine ve Malzemeleri Tic. ve San. A.Ş.
İstanbul: +90 212 270 0595, Ankara: +90 312 395 6740
İzmir: +90 232 449 3222, www.matset.com.tr



SCAN ME

