



Ben hep yeniliklerin peşindeyim

Naim Yavuz Temsilcilik ve Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Naim Yavuz: "Omet'in Labelexpo'da bir çok yeniliğinin yanı sıra iki sürprizi var dedi... Bu iki ürün çok gizli olarak geliştirildi, hatta bir çok personelinin bile haberi yok. İlerleyen günlerde göreceğiz. Merakla bekliyoruz."

Yıllardan beri dünya etiket piyasasında makine teknolojisini, yeni gelişmeleri yakından takip ederek Türk pazarına sunan Naim Yavuz'la Omet'in yenilikleri ve Türk etiket pazarı hakkındaki düşünceleri üzerine bir görüşme gerçekleştirdik. Uzun yıllar sektörün içinde bulunan Naim Yavuz'un söyledikleri sektörün gelişmesi için bizce büyük önem taşıyor.

Omet hakkında bilgi alabilir miyiz?

Omet'in şu anda 2 sınıfta, farklı kategorilerde makineleri mevcut. Flexy, etikete yönelik bir baskı makinesi olmasına rağmen çepre çevre saran etiketler, IML ve Shrink Sleeve etiketler de üretebilmektedir. Bu baskı makinelerinde her kurutma ünitesi altına 18 inç soğutma merdanesi takılarak flexible ambalaj, plastik ürünlere baskı yapmak mümkündür. Varyflex çok fonksiyonlu 10-600 mikron arasında çok çeşitli materyallere baskı yapabilen kendinden yapışkanlı etiket, flexible ambalaj ve kutu karton üretebilecek Dişlisiz ve Şaftsız bir baskı makinesidir.. Flexi'nin 25, 33 ve 42 cm enlerinde makineleri var. Varyflex'in 35, 42, 52 ve 67 cm eninde makineleri var. 2000 yılında üretilen Varyflex, dar ende üretilmiş tamamen dişlisiz ve şaftsız ilk makinedir. Omet, 2000 yılından beri dişlisiz ve şaftsız makina üretmeye devam ediyor. Yedi yıldan beri dişlisiz teknolojiyi geliştiren Omet bu teknolojiyi

yeni uygulamaya başlayan rakiplerine bu alanda fark atmış durumdadır. Alanında en iyisi, en denenmiş, yüzlerce makinası var ve bütün makineleri çok iyi şekilde çalışıyor. Türkiye'de, şu anda biri İzmir, ikisi İstanbul, birisi de Çorlu'da olmak üzere 4 tane Varyflex var. 2008 yılı başında da 10 renkli Varyflex 520 İstanbul'a kurulacak.

Ürünlerin hepsi Türkiye'ye rahatlıkla gelebiliyor mu? Türkiye'de tercih ediliyor mu? Omet'in bütün ürünlerinin temsilciliğini yapıyor musunuz?

Evet. Omet'in bütün ürünlerinin temsilciliğini yapıyoruz. Omet, daha çok benimle birlikte pazarda tanınan bir ürün oldu ve çok rağbet gördü, şu anda da kendi dalında sektörde en çok satan makina olma özelliğini koruyor. Yıl sonuna kadar da 3-4 tane daha makina satışı gerçekleşebilir. Sektör artık makinaı çok iyi tanıyor, bütün özelliklerini ve performansını biliyor. Her yönüyle çok başarılı bir makina. Makina üzerinde yapılan değişiklikler, yenilikler, gelişmeler, diğer rakiplerinde olmayan özellikler. Bu da dolayısıyla Omet'i aranan bir makina kılıyor.

Labelexpo'de yeni çalışmalar var mı?

Omet, çok yenilik yapan bir makine ve teknoloji üreticisi. Omet Türkiye Temsilcisi olarak ta sürekli yeniliklerin peşinden koşuyoruz. Omet, Drupa'da bir sistem çıkarmış-



ti. Çift manyetik silindire kullanılarak bütün ebatları kesen bir sistem. Daha sonra Omet, bir otomatik register kontrolü geliştirerek register kontrolünü mükemmel hale getirdi. Normal olarak otomatik register kontrolü tüm makinanın webbin akış yönünde yaparlar. Yeni patentli geliştirdiği Auto Vision Sistemi AVS hem akış yönünde hem de eninde register sağlıyor, dolayısıyla hazırlanan özel krosun ünitedeki optik göz tarafından algılanmasından sonra hem akış yönüne hem de enine, otomatik olarak register sağlıyor. Bu baskı sırasında hem ayar süresini hemde fireyi azaltarak sıfır fire olarak gerçekleştiriyor. Her üniteye gidip otomatik olarak makina özel işareti referans alarak kendi kendini ayar yapmaktadır. Klişenizi nasıl bağlamış olursanız olun, o krosu gördüğünde makina otomatik olarak kendisini baskıya hazırlamış oluyor.

Çok önemli bir gelişme, kullanıcı hatalarını ortadan kaldırıyor bir anlamda.

Kişi bağımlılığını ortadan kaldırarak fireyi sıfıra indiriyor. Bir başka yenilik ise Omet yine kendi dalında ilk rotagravür baskı ünitesini her baskı ünitesinde kullanılabilecek şekilde değiştirmeli olarak üretti. Aynı makina üzerinde Flexo, rotogravür, sıcak yaldız, soğuk yaldız, hologram insert, serigrafi baskı yapabiliyorsunuz. Dolayısıyla bu Omet'in büyük bir başarısı oldu. Fakat Omet bunlarla yetinmedi, yenilikleri devam ediyor. Labelexpo'da kasetli offset sistemini sunacak. Dolayısıyla bir makina üzerinde neredeyse tüm baskı sistemlerini görmüş olacaksınız, istediğiniz gibi formüle edebileceksiniz. Omet'in bunlardan ayrı olarak iki tane daha sürprizi var. İki ürün çok gizli olarak geliştirildi, hatta çoğu personelin haberi yok. Bu yenilikle ilgili bizi hemen Labelexpo öncesi bütün distribütörlere eğitim verilecek. 26 Eylül'de düzenlenecek fuarda da bu yeniliği kapalı bir alanda sadece müşterilerine tanıtacaklar. Rakip firmalara göstermeyecekler. Böyle bir hazırlığın ayrıntıları bizim için de sır. İlerleyen günlerde göreceğiz. Merakla bekliyoruz.

Sizin bir tahmininiz var mı, bu yeniliğin ne olacağına dair.

Çok gizlendiğine göre çok önemli bir sürpriz olduğunu tahmin ediyorum, ben herkesten daha heyecanlıyım. Baskıdaki bilgime rağmen bana da söylemiyorlar.

Omet tabii ürettiği ürünü çok kullanışlı hale getirmek için sürekli araştırmalar yapıyor. Kendilerinin Teknoloji Center isimli bir bölümleri var. Bu bölümde 3 makina bulunuyor. Bu makinalar üzerinde AR-GE timi sürekli gelişmeler ve geliştirmeler yapıyorlar. Her türlü yeniliği deniyorlar, gelişmeyi deniyorlar, mevcut sistemi nasıl daha kolay kullanılabileceği yönünde sürekli çalışıyorlar. Omet'te Varyflex'te baskı silindirlerinde sleeve teknolojisi kullanılıyor. Bu da baskı silindirlerinin hem kolay kaldırılıp indirilmesini hem de kısa sürede ve kolaylıkla değiştirilmesini sağlıyor.

Makina teşhirinizin olmaması dezavantaj mı?

Baskı makinalarında genelde makina firmalarındaki demolar bütün dünyada bilinir. Orada görülür, yada fuarlarda görülür. Bu ülkede ne bizim sattığımız makinayla ilgili ne de diğer makinalarla ilgili bir demo makina yok. Fakat satılmış makinalarla ilgili olarak müşterinizle iyi bir ilişkiniz varsa ve iyi niyetliyse makinasını başka müşterilere gösterebiliyor. Türkiye'de bu anlamda herhangi bir problem yok. Sattığım makinaları herkes görebilir. Müşterilerim benim arkadaşlarım ve ellerinden gelen her türlü yardımı yaparlar.

Omet dışında bir sizin yeniliğiniz var mı? Başka mümessilliklerinizde var onun için soruyorum.

Ben hep yeniliklerin peşindeyim. Sektöre yeni bir şeyler kazandırmak için uğraşıyorum. Endüstrimize katkı sağlamak amacıyla uğraşıyorum. Herkesin yaptığı şeylerin ötesinde yeniliklerin peşindeyim.

Bu yıl portföyümüze hotmelt yapışkan üreten Alman firması Novamelt ile sleeve üreten Fransız AXCYL firması katıldı. Temsilciliklerini yapmamızı isteyen çok firma var. Bu konuda seçici davranıyorum ve bazı kriterlerim var. Temsilciliğini alacağım firmanın dalında dünyanın en iyilerinden olması, biliniyor olması, teknolojiye hakim olması, ticareti düzgün yapması, sözünün arkasında durmalı ve servisi ve kalitesi iyi olmalı. Sektördeki ismimi kimse için kaybedemem. İsmi güvencedir ve bu güveni sarsmamak için, müşterilerime daha iyi yardımcı olabilmek için var gücümle çalışıyorum. Ticaretin ötesinde, meslektaşlarıma, arkadaşlarıma yardımcı olmaya çalışıyorum.

SEKTÖRÜN KAZANMASI, HERKESİN KAZANMASI DEMEK

Bir iki firmanın kazanıyor olması sektörü bir yere taşımaz. Sektörün bir yere gelebilmesi, yenilikler yaratabilmesi için herkesin kazanması lazım. Bu asansöre benzer. Bir yere çıkabilmeniz için asansörü de oraya çıkarmanız gerekir. Siz asansörü yukarı çıkarmadıktan sonra kendiniz yukarı çıkamazsınız. Sadece ben kendim yukarı çıkayım derseniz, çıktığınız yerde uzun süre kalmazsınız ve tek başına kalmanızın hiçbir anlamı yok. Dolayısıyla herkes ne yapıyorsa, sektör bazında düşünmeli ve sektörünü büyütmeli ki kendisi de o pastadan pay alabilsin.

Ekleme istedikleriniz, Sektöre vermek istediğiniz mesajlar nelerdir?

Rusya pazarı 1995 yılından sonra gelişti. 1995 yılında Rusya'da doğru dürüst etiket firması yoktu. Bir etiket firmasıyla ortaklık yapmak için gittim. Baskıları çok kötüydü, 1996 yılında orada ofis açtık ve fuarlara katıldık. Fuarlarda bizim bastığımız etiketleri, yaşlı insanlar alıyordu ve metroların başında satıyorlardı. İnsanlar da alıp arabalarına yapıstırıyorlardı. Şu anda gördüğüm kadarıyla Rus etiket sektörü kalite ve vizyon olarak Türkiye'nin önüne geçmiş. Çünkü bir sektörü bir yere taşımak için öncelikle o sektöre değer vermek lazım ve orada kaliteli ve katma değer yaratacak ürünler kullanmak lazım. Yaratıcılık düşünmeden herkesbirbirinin aynısı tekdüze etiketler üretiyor. Standart dışı hammadde kullanarak, rekabet etmeye çalışmaları etiket kalite ve görüntüsünü, kalite de ki devamlılığı ortadan kaldırdı. Böyle olunca da çoğu kullanıcı daha ucuza alıştığı için daha pahalı etiketler için ödeme yapmadı. Ödeme yapmadığı için yeni, farklı, fonksiyonel etiketler pazara girmedi. Dolayısıyla pazarın büyümesi ve kalitenin gelişmesi bu anlamda geri kaldı. Ben sektördeki bütün arkadaşlarıma kalitenin gelişmesi, fonksiyonel etiketlerin artması, ambalajın gelişmesi için bu konuda yatırım yapmalarını ve son kullanıcıyı da bu konuda eğitmelerini istiyorum. Biz geçmişte bunun örneklerini yaptık. Çok da başarılı olduk. Birilerinin çıtayı sürekli yukarı taşıması lazım ki kalite de yukarı çıkmış olsun. Sektörün önde gelen kişi ve firmaların bu konuda yoğun çaba sarf etmelerini, sektörü geliştirmek için yeni etiketler sunmaları, çok fonksiyonel etiketler yapmalarını bekliyoruz. Bunu yapamazlarsa, ne yazık ki pazarı büyütemezler.

Pazarı büyümeyeceğinin bir örneğini de etrafımızdaki pazarlarda görebiliriz. İran, Suriye pazarı gibi yenilik ve kalite zihniyete sahip olmadıkları için o ülkelerdeki etiket pazarları da küçük kalmıştır. Pazar küçük kalınca kimse para kazanamaz. Para kazanmanın tek yolu pazarı geliştirmekten ve değerini artırmaktan geçer.

LABELXPO'YA BAKMAK İÇİN DEĞİL ANLAMAK İÇİN GİTSİNLER

Labelexpo öncesindeyiz ve yine burada mutlaka gelişmeler sunulacaktır. Sektördeki arkadaşlara Labelexpo'ya sadece bakmak için değil görmek için gitmelerini tavsiye ediyorum. Gitsinler, anlamadıkları teknolojileri anlamak için yardım istesinler. Teknolojiyi anlayarak firmalarına entegre etsinler. Tüm üretici firmalar yeni teknolojileri uygula-

layarak yenilikler yapıyorlar. Dişli sistemleri yerini dişsiz sistemlere bırakıyor. Dijital çok hızlı geliyor, Avrupa'da gördüğüm ve bildiğim bütün büyük firmalar son 2 yılda dijitalle çok yatırım yaptılar, bu konuda arkadaşlarımızı kendi pazar bilgileriyle, teknoloji bilgilerini birleştirerek ihtiyaçlarını ona göre seçmelerini tavsiye ediyorum. Bu konuda bizden ve başkalarından da yardım alabilirler. Ülkemizde özellikle sektörümüzde sermaye birikimi olmadığı için bir centimiz bile çok değerli. Finansmanı oluşturmak çok pahalı. Halen ülke riskiyle beraber ülkemize uygulanan faziler çok yüksektir. Buda yatırımın yapılsını pahalı kılıyor ve zorlaştırıyor. Hem firmalarımız hemde ülkemiz için bu paraları çok akılcı kullanmamız lazım. Doğru yatırımlar yapılsa ihtiyaca uygun pazarı geliştirecek üretimler yapılacaktır buda yatırımın kısa sürede geri dönmesini sağlayacaktır. Bu düşünceyi anlamayan kişi ve kuruluşlar tüm sektöre zarar veriyor ve ateşe atıyor.

ÖNCELİKLİ TERCİH KENDİ ÜLKEMİZDE ÜRETİLEN ÜRÜNLER OLMALI

Üzerinde durmak istediğim konulardan biride artık teknolojiyi ithal eden değil üreten bir ülke haline getirmek için gayret sarfedenlere azami ölçüde yardımcı olmak gerektiğidir. Bu konuda hassasiyetle davranmak, onları motive etmek, risklerini de paylaşarak onları cesaretlendirmek lazım. Çin'den makina geleceğine ülkemizdeki makine ve ekipmanları tercih etmeliyiz. Teknolojiyi geliştirip yaygınlaştırsak hem para ülkemizde kalacaktır hem de ihracat yaparak ülkemize yeni döviz girdileri sağlayacaktır. Gördüğümüz gibi hep biz diye söze başlarsak her şey daha bir anlam kazanıyor ve tüm bunlar birkaç kişi ve kuruluşun yapacağı şeyler olmadığı gerçeği ortaya çıkıyor. Biz demek güç demektir.

REKABET KALİTE, HIZ, YENİLİK İÇİN YAPILIR FİYAT İÇİN DEĞİL

Bir başka konuda rekabet yanlış algılanıyor. Rekabet kendini yenileme, geliştirme, hız ve kalite getiriyorsa anlam taşır. Rekabet birbirlerini yok etmek amacıyla yapılıyorsa, diğerini sindirmek ve işlevsiz hala getirmek için yapılıyorsa bir bölümünde yangın çıkmış ormana benzer. Kısa sürede her yere bulaşır ve herkes bunun içinde yanar yok olur gider.

Bana bir şey olmaz yada herkes bu konuda duyarlı olsun ama ben istediğimi yapayım düşüncesi bir güve gibi içten içe yiyip bitiriyor.

Çok makineye sahip olmak yada makine kapasitesinin yüksek olması çok güçlü rekabet edeceği anlamına gelmez. Önemli olan sahip olduğu makine ve ekipmanları etkili ve verimli kullanmaktır. Sektörün ihtiyacının çok üzerinde makine yatırımı yapıldı. Hem yatırım yapanlar zorlanıyorlar hem de sektörün içindekiler yapılan fazla yatırımların olumsuz etkisinden kendilerini korumaya çalışıyorlar. Elbette bunu başarmak çok kolay değil.

Naim Yavuz Temsilcilik ve Danışmanlık olarak ücretsiz danışmanlık veriyoruz. Yatırım yapmayı planlayan firmalar yatırım yapmadan önce mutlaka sektörün bugünkü durumu hakkında bilgi almalılar.

Bilgimizi ve tecrübemizi paylaşmaya devam edeceğiz. Labelexpo'da görüşmek üzere herkese iyi çalışmalar diliyorum.

MacDermid, için 15 basysPrint UV-Setter



Punch Graphix Prepress Almanya ve MacDermid Printing Solutions, gazete fleksosu basysPrint UV-setters'lar konusunda pazarlama anlaşması yaptı.

Fleksografik gazete baskısında dünyanın en büyük fotopolimer kalıp tedarikçisi olan MacDermid Printing Solutions bundan böyle gazete fleksosu pazarında basysPrint UV-setter'ların dağıtıcısı olacak.

Punch Graphix International'ın CEO'su Wim Deb-

lauwe konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, "basysPrint UV-Setter'ler son on yılda önemli başarılar kazandı. UV exposure sistemlerimiz hem metal dekorasyonu hem de serigrafi için ideal seçimler haline geldi. Şu anda yükselen gazete flekso piyasasında CtP çözümlerine yönelik artan talebi karşılamak için F serisi basysPrint UV-Setter'ları geliştirdik. MacDermid ile CtP sistemlerimizin dağıtımını konusunda mükemmel bir ortak bulduk. Şirketin flekso gazetelerle son derece iyi ilişkileri var ve piyasaya son derece nüfuz etmiş durumdadır. MacDermid, basysPrint UV setter'la ile ürün portföyünü genişleterek gazete flekso kalıpları için optimal dijital pozlama sunabilecek ve bu alandaki piyasa lideri olarak konumunu güçlendirebilecek. Çok başarılı bir ortaklık olacağını tahmin ediyoruz" dedi.

basysPrint sisteminin olgunlaşmış ve kendisini kanıtlamış ofset CtP teknolojisine sahip olduğunu ve piyasanın birçok segmentinde ideal çözüm haline geleceğini söyleyen MacDermid Baskı Çözümlerinin Gazete Kalıpları Bölümü Müdürü Gerald Hall ise "F serisi basysPrint UV-Setter'ı sunmamızla gazete flekso baskısında önemli bir kilometre taşına ulaşılmış oluyoruz. basysPrint sistemi olgunlaşmış ve kendisini kanıtlamış ofset CtP teknolojisine dayanıyor ve piyasanın birçok segmentinde ideal çözüm haline gelecek. Kullanıcılar dağıtım ve hizmet anlamında da Punch Graphix ve MacDermid arasındaki ilişkinin faydalarından yararlanacaklar" açıklamasında bulundu.

MacDermid orders 15 basysPrint UV-Setter for Newspaper Flexo

Punch Graphix Prepress Germany and MacDermid Printing Solutions reach marketing deal for newspaper flexo basysPrint UV-Setters.

MacDermid Printing Solutions, the world's leading supplier of photopolymer plates for flexographic newspaper printing, will now be a distributor of basysPrint UV-Setters for the newspaper flexo market.

Wim Deblauwe, CEO of Punch Graphix

International, explains, "basysPrint UV-Setters have been a success with offset printers for the better part of a decade. Our UV exposure systems have been an ideal fit for metal decorating and screen printing as well. We have now developed the F series of basysPrint UV-Setters to meet the growing demand for CtP solutions in the emerging newspaper flexo market. With MacDermid, we

have found an outstanding partner for the distribution of our CtP systems. The company has long-standing relationships with flexo newspapers and has achieved high market penetration. Through the expansion of its product portfolio with basysPrint UV-Setters, MacDermid is able to provide an optimal digital exposure

solution for newspaper flexo plates and can further strengthen its position as market leader in this field. We are looking forward to a very successful partnership."

Gerald Hall, President Newspaper Plates, MacDermid Printing Solutions, states, "The introduction of the F series basysPrint UV-Setter marks an important milestone in newspaper flexo printing. The basysPrint system is based on a mature and proven offset CtP technology and will be an ideal fit across many segments of the market. Users will also benefit from the new relationship between Punch Graphix and MacDermid in the fields of distribution and service."

Omet X-Flex'ler Kurulmaya Başlandı



Labelexpo Europe 2007'de piyasaya sunulan Omet'in yeni X-Flex presi, narrow web teknolojisinde yeni temel ölçüt olarak algıladıkları makineyi sipariş eden müşterilere gönderiliyor.

X-Flex, 12-mikron desteksiz filmde 250-mikron kartona kadar malzemeyi aynı kolaylıkla çalışıyor ve kısa web yolu sayesinde ayar sürecinde atık düzeyinin azaltılmasını sağlıyor.

Monte edilen tam otomatik Vision-1 sistemi yoluyla üstün baskı kalitesi elde ediliyor. Bu sistem üretim sırasında ön register ve baskı kontrolünü entegre ediyor ve iş değişimi sırasında fireyi büyük oranda önlüyor. Flexo baskı ünitesinin yeni tasarımı baskı silindiri ve soğutma silindiri ünitelerini bir araya getiriyor ve baskı makinesinin register sürecine daha hızlı girmesini sağlayarak ve filmik malzemelerde gerilim kontrolünü optimize ederek bütün baskı hızlarında daha iyi baskı kalitesi elde edilmesini sağlıyor.

Satış Müdürü Mr. Calcagni, "Etiket baskıcıları onlara üstün üretim esnekliği sağlayan bu yeni tasarıma aşık oldu. Film etiketlerinden kompleks multi-web uygulamalarına kadar sınırsız aralıkta ürünü üretebiliyorlar. Brüksel'de X-Flex gösterimlerini gören ve Lecco'daki Demo Merkezimize gelen şirketlerden çok sayıda övgü aldık. X-Flex'teki yeni özelliklerden çok etkilendikleri görülüyor-

du" diyor.

Yapılan yorumlarda, bir şirket X-Flex'in tasarımını eşsiz bulurken, diğeri günümüzün etiket baskı piyasasında bulunan en iyi çözüm olduğuna inanıyordu. Rakip makinelerde karşılaştırmalı baskı testleri yapan diğeri bir şirket de aynı koşullar altında X-Flex'in daha iyi sonuçlar verdiğini belirtirken, birçok müşteri de kısa web yolu ve Vision-1 sistemini duruş oranı ve atığın azaltılmasında önemli atılımlar olarak değerlendirdi.

Labelexpo'yu takiben ilk kurulan X-Flex tesislerinden birisi Venedik'teki Label It SpA. Matbaanın CEO'su Giuseppe Picello düşüncelerini şu sözlerle açıklıyor: "Günümüz piyasasında X-Flex en gelişmiş teknolojiye sahip üründür. Üstün baskı kalitesini, pahallı duruşları azaltan hızlı format değişikliği yapma şeklini ve malzeme firesini azaltma şeklini seviyoruz." Rekabet edebilirliğin artan şekilde bu faktörlerle ölçüldüğü günümüzde baskı operatörünün makinenin gerekeni yapacağını bilerek baskı üzerinde yoğunlaşabilmesi önemlidir.

Omet Satışlarını Ödüllü Teknoloji İle Perçinliyor



Omet'in VaryFlex F1 makinesi Drupa'daki her gösteriminde çok sayıda ziyaretçinin ilgisini çekti. Omet's VaryFlex F1 drew large crowds every time it was demonstrated at Drupa.

Omet, Drupa 2008'de VaryFlex F1 ve X-Flex satışları sayesinde kazandığı 2008 FTA ve AFTA Yenilik ödülleri kutluyor. Omet'in Satış Müdürü Marco Calcagni standtaki 20" (530 mm) 7-renkli UV-flexo Varyflex-F1 makinesinin özellikle küçük esnek ambalaj üretimlerini gerçekleştirmek amacıyla yeni bir İtalyan matübaacı tarafından satın alındığını söyledi ve sözlerine şöyle devam etti: "Ambalaj maliyetlerini azaltma yönündeki baskı sonucunda, VaryFlex serisi üretimin en kritik iki unsuru olan hızlı ha-

zırlık ve düşük atık konularında optimizasyon gerçekleştirdik." İki iş arasındaki malzeme kaybını bir makine uzunluğunda tutan Vision 1 sistemi sayesinde register kalitesi de son derece yüksek tutulabildi ve bu da müşterinin Omet almaya karar vermesini sağlayan önemli bir unsur oldu.

Bay Calcagni ekliyor: "Drupa'da ziyaretçiler makinemizin piyasadaki en esnek makine olduğunu söyledi. Makine, hepsi bir geçište ve pratikte herhangi bir sırada

Omet Clinces Sales with Award Winnig Technology

Two devices fitted to the Drupa machine are designed specifically to improve efficiency. One is the non stop unwinder, which has a similar footprint to the standard unit, not only reduces waste generated by manual roll changes, but improves machine productivity by allowing for continuous high speed running.

Omet celebrated winning both the 2008 FTA and AFTA awards for Innovation, by concluding several sales of its Vary-

Flex F1 and X-Flex presses at Drupa 2008. The 20" (530mm) 7-colour UV-flexo Varyflex-F1 machine on the stand, for exam-

le, was purchased by a new Italian converter specifically to handle short run flexible packaging, according to Omet's Sales Director, Marco Calcagni.

"With the pressure on to reduce packaging prices, the VaryFlex series is optimised for fast make ready, and low waste, two of the most critical areas of production," said Mr Calcagni. Quality of register at high speed via the Vision 1 system, which also keeps material waste to one machine length between jobs, was apparently critical to the customer's decision to buy an Omet.

"Visitors to Drupa have been telling

Drupa makinesine monte edilen iki aygıt özellikle verimliliği iyileştirmek amacıyla tasarlanmıştır. Bir tanesi standart üniteye benzer özelliklere sahip non stop unwinder ünitesidir, bu ünite manuel silindir değişiminin ürettiği atığı azaltmanın yanı sıra sürekli yüksek hızda çalışma sağlayarak makine verimliliğini artırıyor.

olmak üzere flexo, ofset, gravür ve serigrafi tekniklerinin yanı sıra register işleminde sıcak ve soğuk yaldız, laminasyon, ve hologram uygulaması imkanını sunmaktadır.”

Fuar sırasında VaryFlex'in gösterimi 10 numaralı holdeki geçidi tkayacak sayıda izleyicinin ilgisini çekti. Tamamıyla değiştirilebilir baskı teknolojisine sahip ilk dar iletken web VaryFlex, 12-mikron desteklenmemiş filmden 600-mikron kartona kadar geniş yelpazedeki malzeme için 'katma değerli teknikler' sunmaktadır. Bu avantaj mekanik değişikliklerden ziyade elektronik olanaklar sayesinde elde edilmektedir. Ziyaretçiler iş başına sadece bir makine uzunluğunda fire elde edilecek şekilde VaryFlex makinesinin film ve mukavva malzeme ile yüksek hızda mükemmel register sisteminde çalıştırıldığı canlı gösterimi izledi. 14 günlük fuar süresince Omet'in demo ekibi malzeme değişimi ve çeşitli baskı ve sonlandırma ünitelerinin değiştirilmesi dahil olmak üzere bütün iş de-

ğişimlerini on dakikadan az sürede gerçekleştirdi - bu gerçek bir başarıdır!

Yakın zamanda Omet'in X-Flex hattı ile kazandığı 2008 FTA Yenilikçi Teknoloji Ödülü Drupa'da konuşulan bir konu oldu. X-Flex her ne kadar Düsseldorf'ta sergilenmediyse de üstün dizayn özellikleri nedeniyle ilgi odağı oldu. Bu sistem, bu yıl içinde Chicago, Amerika'da gerçekleşecek Labelexpo fuarında sergilenecek.

Drupa'da TV 503 modelini sergileyen Omet'in Tissue Bölümü de fuarın hareketli geçtiğini bildirdi. Fuar maliyetini fazlasıyla karşılayacak şekilde Omet'in Drupa'da beş tane satışı gerçekleştirdiğini ekleyen Bay Calcagni şunları söylüyor: "Yeni ünitemiz ambalajlama için hazır şekilde sayılmış ve yığılmış durumda place mat veya peçete üretebiliyor. Bu ünite müşterilerimize yeni kapasite imkanı sunuyor."

Drupa makinesine monte edilen iki aygıt özellikle verimliliği iyileştirmek amacıyla tasarlanmıştır. Bir tanesi standart üniteye benzer özelliklere sahip non stop unwinder ünitesidir, bu ünite manuel silindir değişiminin ürettiği atığı azaltmanın yanı sıra sürekli yüksek hızda çalışma sağlayarak makine verimliliğini artırıyor.

İkincisi ise orijinal olan veya sonradan monte edilebilen yeni yüksek hızlı kesidir, bu alet düşük ağırlıktaki kağıttan çok katlı ve lamine edilmiş malzemelere kadar farklı malzemelerden masa setlerinin ve tepsi örtülerinin üretilmesini sağlıyor ve Omet kullanıcılarına standart makineleri üzerinde ek bir üretim kapasitesi sunuyor. Ünite özel ayırma sistemi sayesinde hassas şekilde sayılmış ve istiflenmiş setleri üretiliyor.

us that our machine is the most flexible on the market. It offers flexo, offset, gravure and screen printing techniques along with hot and cold foil, lamination, and hologram application in register, all in one pass and in virtually any order," added Mr Calcagni.

Regular demonstrations of the VaryFlex during the exhibition drew large audiences that blocked the aisle in Hall 10. The first narrow to mid web printing press with completely interchangeable printing technology, the VaryFlex offers 'added value techniques' across a range of substrates from 12-micron unsupported film to 600-micron carton board. This is achieved by electronics rather than mechanical changes.

Visitors watched the VaryFlex run at high speed on film and carton material in perfect register, with only one machine length of waste per job change. Inclu-

ding the change of substrate and swapping various printing and finishing units, Omet's demo team kept every job change to less than ten minutes throughout the 14-day exhibition - a real achievement!

The 2008 FTA Innovation Technology Award, recently won by Omet for its X-Flex line, proved a hot topic of conversation at Drupa. Although not shown in Düsseldorf, the X-Flex attracted numerous enquiries on account of its unique design features. It will be exhibited at Labelexpo of the Americas in Chicago later in the year. Omet's Tissue Division, which exhibited a TV 503 model at Drupa, also reported brisk business. "Our new unit can produce place mats or napkins, counted and stacked ready for packaging. This offers new capacity to our customers," said Mr Calcagni, who added that Omet had concluded five sales at Drupa,

which more than justified the cost of exhibiting.

Two devices fitted to the Drupa machine are designed specifically to improve efficiency. One is the non stop unwinder, which has a similar footprint to the standard unit, not only reduces waste generated by manual roll changes, but improves machine productivity by allowing for continuous high speed running.

The second is the new high speed cutter, which can be an original or retrofit, and is designed to allow table sets and tray covers to be produced from lightweight papers up to multi-ply and laminated materials, offering Omet users additional production capacity on their standard machine. The unit delivers perfectly counted and stacked sets with its special separating device.

Yarına Umutla Bakabilmek

Öncelikle üretmeye, ürettiğimizi tüketmeye devam etmeden bu krizden çıkamayız. Yarına umutla bakmak zorundayız. Umut çalışma azmimizi artırır, problemlere karşı bizi dirençli kılar. Bizi hep daha iyiye iter. Birlikte olmamızı sağlar. Artı güçler oluşturur. Oluşan bu güç nice yeni umutlar doğurur ve suda oluşan halkalar gibi çoğalır gider.



Naim Yavuz

Etiket sektöründe çalışmaya başladığım ilk yıllarda ki uçak yolculuğuna da pek alışık değildim. Londra'dan İstanbul için henüz yeni havalanmıştık. Manş Denizi üzerindeydik. Yüksekten aşağıyı seyretmek, daha çok şey görmek için cam kenarını istemiştim. Uçak birden çok şiddetli sarsmaya başladı. Bitecek gibi görünmüyordu. Böyle durumlarda nasıl son bulacağını kestiremezsiniz. Bu nedenle de olsa gerek içimi bir korku sardı. Giderek artmaya başladı. Aşağıya bakamıyordum. Kafamı kaldırıp arkaya yasladım. Gözlerimi kapamış bir an evvel geçmesi için bekliyordum. Bir an elimin üzerinde sıcak bir el hissettim. Bu yanımda oturan yeni emekli olmuş bir İngiliz hanımefendi-

nin eliydi. Annemin eline benziyordu ve içimdeki tüm korkuyu almıştı. Bana " Korkma burada hep bunu yapar, şimdi geçecek" dedi. Ben korkumu yenmiştim ve bir süre sonrada gerçekten geçti ve yol boyunca oldukça keyifli bir sohbetle İstanbul'a vardık.

Aynı uçakta aynı koşullarda iki kişi biri oluşan durumdan çok korkmuş diğeri ise bu ortamın o bölgede olağan olduğu için gayet sakindi ve diğerini teselli edebilecek durumdaydı.

Düşen borsalar, artan kurlar, piyasalarda paranın azlığı, bankalarda ki sıkışıklık, belki kredilerin geri çağırılması bunu yaşamayan ülkeler için gerçekten çok korkutucu. Elbette çok endişeliler ve nasıl son bulacağını da bilmiyorlar.

Bizim için böyle olmadığını düşünüyorum. Daha önce yaşadığımız krizlerden büyük deneyimler kazandığımız kanısındayım. Elbette biz de bilemiyoruz bu tufanın nasıl sonlanacağını ama yaşadığımız deneyimlerden sonra iyimser olmamız gerektiğini biliyoruz. Öncelikle üretmeye, ürettiğimizi tüketmeye devam etmeden bu krizden çıkamayız. Yarına umutla bakmak zorundayız. Umut çalışma azmimizi artırır, problemlere karşı bizi dirençli kılar. Bizi hep daha iyiye iter. Birlikte olmamızı sağlar. Artı güçler oluşturur. Oluşan bu güç nice yeni umutlar doğurur ve suda oluşan halkalar gibi çoğalır gider.

En genç sektörlerden biri de kendinden yapışkanlı etiket sektörüdür. 1964 yıllarında başlayan 44 yıllık bir geçmişi onu hala orta yaşlı kılamadı. Çok hızlı büyüyen, dinamik, yeniliklere hızlı bir şekilde ayak uyduran ve gelecek vaad eden bir sektör olma özelliğini korumaya devam ediyor.

Bu tür krizlerden çıkmamın yolu yaratıcılıktır. Herkesin yapabildiği değil yapamadığı katma değerli ürünler üretebilmektir. Yeni farklılık yaratacak ürünlerin pazara sunulmasıdır. Ayrıca belki bu krizi bir müsupet sayarak hep beraber bir araya gelerek sektör sorunlarımızı masaya yatırıp yüzleşebiliriz. Onları çözmek için bir yerden başlamalıyız. Krizden az etkilenebilecek ülkeleri hedef pazar seçerek Sektörel Dış Ticaret şirketi kurarak pazarlama yapabiliriz. Bu konuda en iyi adımın Etiket Sanayicileri Derneği Başkanı Aydın Okay'ın belki bir çağrısıyla iyi bir başlangıç yapılabilir diye düşünüyorum. Bir şey yapmak hiçbir şey yapmamaktan daha iyidir. Eğer bu çağrı olumlu yankı bulmazsa en azından denedik ama olmadı denilir. Böyle bir toplantıda çok fikirlerin çıkabileceğini düşünüyorum. Hep birlikte yarınla umutla bakabilmek dileğiyle.

X - Flex 2008 Yılı Yeniliklerine Damgasını Vuruyor

X-Flex Tops The Innovation Charts For 2008

Omet'in teknolojik yenilikler sunma kararlılığının bir parçası olan X - Flex Etiket Baskı Makinesi, 'FlexoTech Uluslararası Ödülleri'nin bu yılki finalistleri arasında yer aldı.



Omet'in çeşitli ödüllere layık görülen X - Flex ürünü

Labelexpo Avrupa 2007'de tanıtılan ve birçok ödülle layık görülen X - Flex'in sunduğu temel yenilikler arasında; tam otomatik 'Vizyon 1' sistemi sayesinde indirgenmiş kurma süresi gereksinimleri ve hızlandırma ile yavaşlatma esnasındaki baskı kaydının yüksek kalitesi bulunuyor.

Baskı silindiri ile soğutma silindirini tek bir merdanede birleştirmesi ve baskı düzeneğinin tasarımı sonucunda oluşan minimum fire seviyeleri, X - Flex'in etiket matbaacıları tarafından tercih edilmesini sağlıyor.

X - Flex'in önemli avantajlarından bir tanesi de; pahalı stopajların ve malzeme firelerinin azaltılmasını sağlayan hızlı format değişikliği yapabilme kabiliyetidir. Etiket konvertörlerini olumsuz etkileyen masraflardaki yükselme nedeniyle bu özellikler firmanın üretim performansı ve rekabet yeteneğinin ölçüldüğü kriterlere dönüşüyor.

The X-Flex, which was launched at Labelexpo Europe 2007, has already won leading international prizes, including the FTA Technical Innovation Award 2008 in America.

Among the main innovative features of the multi-awarded X-Flex are its reduced set-up time requirements and the quality of its print register throughout acceleration and deceleration, thanks to the completely automatic Vision 1 system.

Add this to the minimal waste levels that result from the design of its printing unit that combines the print cylinder with the chill drum in a single roll, and it is easy to see why the X-Flex is so popular with label converters.

One of the X-Flex's key advantages is the way it can make fast format changes that reduce expensive stoppages and reduce substrate waste. With label converters under increasing price pressure, these are criteria by which a company's performance and competitiveness are measured.



Amaç Doğru Yatırım

“Amacım doğru alana ve ihtiyaçlarına göre yatırım yapmasını sağlamak. Makineyi benden ya da başka yerden alabilir. Amaç doğru yatırım yapmış olmasıdır. Doğru yatırım o firmayı geleceğe taşıyacaktır.”

Derya Gülsoy

Labelexpo öncesi sayımızdaki konuklarımızdan biri de Naim Yavuz oldu. Naim Yavuz, etiket sektörünün önemli temsilcilerinden biri. Herkesin çok iyi bildiği gibi yıllarca İrfan Etiket'te yürüttüğü çalışmalar ile etiket sektörüne önemli kazançlar sağladı. Şimdi Naim Yavuz Temsilcilik ve Danışmanlık ile sektörün yenilikçi ve önemli markalarını ülkemizde temsil ediyor. Ayrıca danışmanlık hizmeti de veriyor. Tam bir sektör gönüllüsü olan Yavuz'un aşağıda okuyacağımız röportajında da göreceğiniz gibi tek bir hedefi var; 'Doğru yatırım yapmış, gelişimini yenileyen bir Türk etiket pazarı'. Naim Yavuz ile Labelexpo Avrupa fuarını ve Türk etiket pazarını konuştuk.

Naim Bey, bize öncelikle Labelexpo ile ilgili görüşlerinizi anlatır mısınız?

Labelexpo sektörümüzün çok önemli organizasyonlarından biri. Çok önem verdiğimiz bir fuar. Her iki yılda bir düzenlenen bu fuarda yeni teknolojiler, trendler ziyaretçilere sunuluyor. Etiket sektörü ile ilgili tüm trendleri burada görüyoruz. Sektördeki geleceğimizi, yatırımlarımızı da bu fuarda gördüklerimiz ve edindiğimiz tecrübelere göre gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar yaptığımız yatırımlarda yanılmadık ve önemli başarılar sağladık. Yaptığımız doğru yatırımlar sektörün gelişmesine önemli katkılar sağladı. Eskiden etiket üreticisi olarak Labelexpo'ya işti-

rak ediyor kendi yatırımlarımızı gerçekleştiriyorduk ama şimdi masanın öbür tarafındayım. Şimdi herkesin yapacağı yatırımlara katkı sağlıyorum.

DANIŞMANLIK SATIŞTAN DAHA ÖNEMLİ ÇÜNKÜ...

Aslında ben işimizi ikiye ayırmak istiyorum. Birincisi temsil ettiğim firmalara ait ürünlerin satışı, ikincisi de danışmanlık yapmak. Ben ikincisini daha çok önemsiyorum. Eğer bir firma yeni yatırım yapıyorsa, o firmaya ücretli ya da ücretsiz (hiç önemli değil) danışmanlık yapıyorum. Amacım doğru alana ve ihtiyaçlarına göre yatırım yapmasını sağlamak. Makineyi benden ya da başka yerden alabilir. Amaç doğru yatırım yapmış olmasıdır. Doğru yatırım o firmayı geleceğe taşıyacaktır. Dolayısıyla ben de gelecekte çok iyi bir müşteri kazanacağımı düşünüyorum. Bunu çok önemsiyorum. Öğretmen kökenli olmam nedeniyle olsa gerek danışmanlık çok sevdiğim bir meslek. Bunun yanında temsilci olduğum firmaların da çok özenle seçtim. Sektörde iyi olan, kalitesine, servisine, hizmetine güvendiğim, üretime katkı sağlayacak firmalarla işbirliğine gittim. Bu güne kadar da başarılı olduğumu düşünüyorum.

Fuar boyunca temsilcilikleriniz hangi yenilikleri sergileyecek?

Bu fuarda hemen hemen tüm temsil ettiğim firmalar yeni teknolojilerini sunacak. Özellikle Omet'te yeni teknolojiler var.

İKİZ KESİM SİSTEMİ İLE HER EBATTA KESİM

Omet, zaten dar en fleksoda dişlisiz ve şaftsız makinesini yıllar önce üretip piyasaya sunmuştu. Bu makineden Türkiye'de iki tane var. Biri Bahar Etiket'te diğeri Dilek Etiket'te. Omet bu fuara da dişlisiz ve şaftsız flexo baskı makinesi ile tartışmasız lider olarak gidiyor. Ayrıca diğer baskı makinelerinde servo sistemlerini uygulamaya başladı. Bu fuarda sergileyeceği çok önemli bir yeniliği daha var. İkiz Kesim Sistemi- Twin Cut. Sadece iki tane manyetik silindir kullanarak bütün ebatları kesiyor. Dişli bir makinede yaklaşık 121 takım baskı silindiri kullanı-

labiliyor. Elbette bunun tümünü kullanmıyoruz fakat yıllar içerisinde büyük bir bölümü kullanılmakta. Her set içinde bir manyetik silindire ihtiyaç duyulmakta. Bu da 50-60 bin Euro'luk manyetik silindir alımını gerektiriyor. Twin Cut sistemi sadece iki manyetik silindirle bütün ebatları kesme olanağı sağlıyor. Bu sistemin önemli katkı sağladığı bir başka konuda manyetik silindir değişiminde kaybedilen zamanı, işçiliği ve riski ortadan kaldırıyor. İkincisi de kombinasyon baskılarda daha önce her ünite de kullanılabilen serigrafi yıldız baskı sistemlerinden sonra şimdi de Omet, bu fuarda rotogravür baskı tekniğini de eklediğini gösterecek. Dolayısıyla bu fuarda Rotagravür, serigrafi, flexo, yıldız kombinasyonunu sunacak. Tabi Omet'in baskı makinelerinde basılan malzeme çeşitliliği Omet'in sahip olduğu teknolojinin önemini vurguluyor. 12 mikrondan 600 mikrona kadar pek çok malzemeyi baskı yapabilme özelliğine farklı baskı teknolojileri kombinasyonlarını da eklediğinizde etiket ve ambalaj üreticisine üretim yapacağı alanlarda çok büyük bir esneklik kazandırıyor. Yani pazarın bir bölümünde bir daralma varsa diğer bölümüne de yönlenebilir.

İHTİYAÇTAN TEKNOLOJİ ÜRETİCİSİ: LEOMAT

Bir başka temsilciliğim ise Leomat. Almanya'nın en büyük etiket firması olan RAKO Etiket'in bir yan kuruluşu. Rako, yeni teknolojileri ve trendleri yakından takip eden bir firma olarak gelişen teknolojilere uygun olarak bu etiketlerin üretiminde kullanılan sistemleri ve makineleri kendi yapmaktadır. Kendi ihtiyacı için satın aldığı konfeksiyon makinelerinde aradığı kaliteyi, verimliliği ve kolaylığı bulamayan Rako Etiket, bu tür makineleri üreten Leomat'ı kurarak kendi ihtiyaçlarını karşılarken bunları sektörlere paylaşmaya başlamıştır. Başlıca ürettiği makineler; kalite kontrol makineleri, basılı bir ürünü kesip ve kalite kontrolünü yapan makineler, basılmış ve kesilmiş bir etikete tekrar baskı yapan makineler, Sleeve üretiminde kullanılan makineler, Özel güvenlik etiketlerinde kullanılan Elektro manyetik, Akustik manyetik, RFID gibi etikete özel metal veya çipler yerleştiren makineler, Booklet makineleri. Müşteri isteğine ve ihtiyacına göre nitelikli makineler ve özel projeler üretebiliyorlar. Rako ayrıca Leomat makinelerinden alan etiket firmalarına baskı ve üretim konularında, yeni teknolojilerin uygulamalarında büyük destek veriyor. 3 ay önce çalışmaya başladık ve hemen 2 adet kalite kontrol makinesi sattık.

KOCHER & BECK'İN YENİ SİSTEMİ

Kesim bıçakları, baskı silindirleri, manyetik silindirler, dişliler üreten Kocher&Beck firması bu fuarda offline çalışan Inmold etiket kesme ve istifleme sistemini sunacak.

Birlikte çalıştığım diğer firmalardan biri de özel kesim üniteleri yapan Tools&Production yine bu fuarda çok özel kesim üniteleri sunacak. Özellikle karton ve kağıt etiketlerde mutlaka belli bir bölümü kesilip etiketin üzerinden atılması gereken delikler veya özel kesilecek parçaları Erkek/Dişi kesim sistemleri ile makine

üzerine dökülmeden erkek bıçaklarla kesip dişi bıçağın içerisinden alt silindire döküp vakum yardımıyla çekip atmaktadır. Otoyol biletleri, park biletleri, karton etiketler, poşet çay etiket ve zarfları gibi...

EN GENİŞ SEMİ ROTARY MAKİNE: CODIMAG

Temsilcisi olduğum firmalardan Codimag- Fransa, 350 mm olan geniş endeki semi rotary letterpress baskı makinesini 420 mm çıkarıyor. Bu yeniliği görmesi için tüm etiketçileri 11R30, 11S30 Codimag standına davet ediyorum. Codimag ayrıca Semi Rotary Waterless ofset ve Serigrafi baskı makinelerini de fuarda sergileyecek. Ayrıca Inglese Spa su bazlı flexo klişeleri yapan klişe makinelerini sergileyecek. AB Kelva yüzey temizleme sistemlerini sunacak. IST-METZ yeni kurutma sistemlerini sunacak. Goldschmidt Degussa Radical UV silikonlarda dünya lideri olan Goldschmidt - Degussa bu fuarda Katyonik silikonu pazara sunacak. Bu fuarın en gözde ve gezilmesi gereken standlarından biri bence tartışmasız GRE'nin 11P20 standı olacak. Bu fuarda çok iddialı. Booklet makineleri, RFID makineleri, dijital baskı makineleri, UV inkjet baskı makineleri sunacaklar. Etiketçilerin mevcut makine parklarına ekleyerek daha farklı üretimler yapabilecek converting makineleri yer almakta.

HARPER'İN YENİ ANİLOKS MERDANESİ

Temmuz 2005 itibarıyla Almanya'da üretime başlayan Harper, bu fuarda yeni geliştirdiği, daha yüksek tramlı baskı yapabilme olanağı sağlayacak yeni Harper XLT aniloksunu tanıttı. Temsil ettiğim firmaların dışında endüstriyel bölümünde danışmanlık yaptığım Türkiye Temsilciliğini Sigma'nın yaptığı HP Indigo da yeni makinesiyle herkesin gözünü kamaştırmaktadır. Her zaman olduğu gibi yine HP Indigo standı büyük ilgi çekecektir.

Her ne kadar son 3 yılda 60 baskı makinesi Türkiye pazarına gelse de yine de bu Labelexpo fuarında yatırımlar devam edecektir. Yatırım yapacak firmalara pazar fizibilitesi yapmalarını, ayrıca ihtiyaç duyulan alanlara yatırım yapmalarını öneririm. Kulaktan duyma bilgilerle yapılacak yatırımlar hem kendilerini hem de meslektaşlarını sıkıntıya sokacaktır. Ayrıca durağan olan Avrupa ekonomisi nedeniyle Avrupalı üreticiler Doğu Avrupa, Rusya ve Türkiye pazarlarını gözlemlemektedirler.

OMET STANDINDA TÜRKÇE SUNUM

Ülkemizden bir çok meslektaşımız para ve zaman harcayarak fuara gelmekte. Bir çok kişi dil bilmiyor. Onların teknolojiyi anlamalarına yardımcı olmak lazım. Bir önceki Labelexpo fuarında başlattığım Türkçe sunum geleneği bu fuarda da devam edecektir. Fuar sırasında Omet standında iki kez Türkçe sunum yapacağım ve bu sunumun ardından da misafirlerimize spagetti ikram edeceğiz. Fuarı gezmek için Türkiye'den gelenlerin bir çoğu dil bilmiyor. Makinelere bakarak anlamaya çalışıyorlar. Umarım bu fuarda diğer temsilci firmalar da Türkçe sunum yaparlar.

Fuara ilişkin ziyaretçilere yönelik bir tavsiyeniz var mı?

Fuar gezmek bir sistem gerektiriyor. Etiketçi iken öncelikle ilk günümü mevcut çalıştığım firmalarla ilgili ilişki ve sorunlarımı ayırırdım. Daha sonraki günleri yatırım yapacağım dallara ayırır, o dallardaki alternatif firmaları gezirdim. Ve son günde de bütün işlerimi bitirdikten sonra genel olarak geziyordum. Dolayısıyla ziyaretçilerin öncelikle birinci, ikinci, üçüncü hedef olarak nelere bakmaları gerektiğini belirlemeleri lazım. Hakikaten iyi bir fuar. Teknoloji var. Bu teknolojiyi anlamak lazım. Bunun için de ziyaretçilerin iyi bir planlama yapmaları lazım. Fuar davetiyelerinde katılan firmalar listelenmiş, web sayfasında firmaların iş ve alanı da anlatılmaktadır. Buna göre ilgilendiği firmaların hangileri olduğunu tespit etmek o firmalar hangi holdeyse bütün saati o holde harcayarak,

holden hole geçerek zaman kaybetmemelerini öneririm.

Bu fuara 5 kişiyle katılırız. Yabancı dil bilmeyen arkadaşlarımıza iki arkadaşım fuar boyunca yardımcı olacak.

Seminer programı dahilinde gerçekleştirilecek FINAT oturumunda bir de sunumunuz olacak sanırım. Onunla ilgili bilgi verir misiniz?

22 Eylül'de gelişen pazarlar konulu bir seminer var. Ben de o seminer içinde Türkiye pazarını anlatacağım. Bunu çok önemsiyorum. Türkiye pazarının tanınması açısından çok önemli buluyorum. Ciddi de bir hazırlık yapıyorum. Pazarın doğru tarifi için çok önemli bu sunum olduğu

için, çok yakında tüm tedarikçi ve üretici arkadaşlarımdan görüş alacağım. Zaten mevcut araştırmaları var. Onları güncelliyorum. Bunların hepsini bir araya getirip 20 dakikalık bir sunum gerçekleştireceğim.

Sizce Labelexpo yatırım açısından Türkiye'yi nasıl etkileyecek?

Bir çok yatırımcı karar vermek için Labelexpo'yu bekler. Ama şu anda bir değişim var. Üretici firmalar hizmet

ti müşterinin ayağına kadar götürüyorlar. Bu da yatırımcıların fuara gelme bile belli bir birikime haiz olmalarına yardımcı oluyor. Bugüne kadar Türk etiketçileri bu bilgi birikimine yatırım yaptılar. Bu yıl Labelexpo olmasına rağmen pazara 20'ye yakın makine satıldı. Ama bir çok yatırımcı da bu yatırımlarını Labelexpo sonrasında değerlendirecek ve realize edeceklerdir. Fuar sonrasında da 8-10 makinenin satılacağını sanıyorum. Bu makinelerin daha çok teknolojik kombinasyon makineler olacağını düşünüyorum.

Ekleme istedikleriniz var mı?

Bu fuarın iyi irdelenmesi gerekir. Yatırımcıların yatırımlarını doğru yapmaları lazım. Yanlış yapılan yatırım, hem yatırımcıyı hem de sektörü olumsuz etkiliyor. Bu konuda herkese yardımcı olmaya hazırım. Yatırım fizibil mi? Değil mi?

PASTA BÖLMEK YERİNE ÇOĞALTMAK LAZIM

Çünkü belirli alanlarda çok makine geldi ve o alanlarda çok üretimle beraber haksız rekabet var. Yatırımcının yenilikleri anlamaları ve son kullanıcıya taşınmaları lazım ki sektörün değeri artsın. Yani mevcut pastayı bölmek yerine büyütmek ve değersel olarak pastayı büyütmek lazım. Bana göre etiket pazarı yaklaşık 200 milyon Euro'luk bir pazar. Ama şu anda gerçekleşen pazar değeri 100 - 120 milyon Euro. Yanlış yapılan yatırımlar, haksız rekabet, B kalite hammadde kullanımı pazarın değerini çok düşürmüştür. Pazarın değeri büyürse herkesin kazancı da büyür. Haksız rekabet ortadan kalkar.

EĞİTİLMİŞ YA DA EĞİTİLEBİLİR ARA ELEMAN

Bunu dışında her hangi bir söyleşiye her zaman eklenmesi ve her zaman söylenmesi gereken önemli bir konu da ara eleman ihtiyacı. Eğitimli ya da eğitilebilir eleman problemi. Ne eğitim için zaman harcanyor ne de eğitimi hazır elemanlar yetiştiriliyor. Gelişmiş ülkelerdeki okullarla işbirliği yaparak onların hazırladığı programları kendi dilimize çevirip okutmamız, bu okullarda bilgili sektör temsilcilerine ders verdiğimiz lazım. Yani ciddi olarak elemana ihtiyacımız var. Büyük şahane makineler geliyor ama çok kötü kullanılıyor. Verimlilik çok düşük. Çok fazla fire var. Herkes fiyatta rekabet ediyor. Bunun yerine iyi paralar vererek aldığımız makineleri iyi elemanlara, iyi ustalara kullanarak maksimum verim ile kazançlı olmayı planlamak lazım. Üretilen bir etiket için ne kadar emek sarf edildiğini etiketi rafta gören tüketici bilmeyebilir ama bizler bilmek ve ona o değeri vermek zorundayız.

“Bir önceki Labelexpo Fuarı'nda başlattığım Türkçe sunum geleneği bu fuarda da devam edecektir. Fuar sırasında Omet standında iki kez Türkçe sunum yapacağım ve bu sunumun ardından da misafirlerimize spagetti ikram edeceğiz.”

Türkiye Pazarı Labelexpo Gündeminde

Üç günlük seminer programının ve fuarın ikinci günü, Finat tarafından hazırlanan "etikete değer katan pazarlar" oturumunda bir sunum gerçekleştirilecek. Naim Yavuz tarafından yapılacak olan 'Türkiye Kendinden Yapışkanlı Etiket Pazarı - Trendler Ve Gelişmeler'- konulu sunum, dinleyicilere Türkiye pazarı ile ilgili ip uçları verecek.

21-24 Eylül tarihleri arasında Brüksel'de gerçekleştirilecek olan Labelexpo Europe, sadece makine sergisi ile değil teknoloji ve pazarlama konferansları ile de ziyaretçiler için önemli bir etkinlik olacak. Üç günlük seminer programının ve fuarın ikinci günü, Finat tarafından hazırlanan "etikete değer katan pazarlar" oturumunda bir sunum gerçekleştirilecek. Naim Yavuz tarafından yapılacak olan 'Türkiye Kendinden Yapışkanlı Etiket Pazarı - Trendler Ve Gelişmeler' konulu sunum, dinleyicilere Türkiye pazarı ile ilgili ip uçları verecek. Aynı oturum içinde Doğu Avrupa'daki iş imkanları, Doğu Avrupa'da görünen etiket pazarları, Doğu Batı bağlantıları - Pazarların Mukayese edilmesinden kazanılacak avantajlar, başlıklı sunumların yanı sıra ve Polonya, Rusya ve Macaristan ülke raporları sunulacak.

Avrupa etiket sektörü, Türkiye'yi Doğu Avrupa pazarı içinde değerlendiriyor. Buna bağlı olarak da Avrupa'da tıkanan pazarları da hesaba katarak bizi de içinde bulduğumuz dinamik Doğu Avrupa'yı hedef pazar olarak görüyor. Pazar

ra ilişkin tespitleri ve kaygılarını ticari olmayan bir dille aktarması konusunda en güvenilir isimlerden biri olan ve Türkiye'deki yatırım ihtiyaçları ve trendleri yakından takip eden Naim Yavuz'un bu sunumu iyi bir Türkiye fotoğrafı oluşturacak. Naim Yavuz'un sunumu 22 Eylül'de 12:10'da. FINAT'ın bu oturumu dışında üç gün sürecek olan ve RFID'den, baskı mürekkeplerine, flekso'dan security baskısına kadar en yeni gelişmelerin anlatılacağı seminerleri takip etmek için www.labelexpo-europe.com adresinden kayıt yaptırmak gerekiyor.





Lider Türk etiket converter'ı SPS Etiket & Ambalaj ikinci Omet Flexy 330 hattını kurdu.

Leading Turkish label converter SPS Etiket & Ambalaj has installed its second high specification Omet Flexy 330 line



Flexy

SPS Etiket, İkinci Omet Hattını Kurdu

HABER MERKEZİ - Küçükler Gruba ait SPS Etiket & Ambalaj, İstanbul'daki tesisinde kendinden yapışkanlı etiket üretimi için bir Omet Flexy 330 dar web kurdu. Birincisine benzer teknik özelliklere sahip yeni Omet, 8 renkli bir UV flexo hattı ve bir serigrafi birimi, sıcak ve soğuk folyo yeteneği, laminasyon, delam/relam, ve turner bar özellikleri bulunuyor. Yüksek baskıda kaliteyi garanti etmek için SPS ayrıca video web kontrollü ve auto register'lı bir corona treater ve web cleaner da istedi. Omet Flexy, 20 mikron film'den 300 gm2 kolilere kadar çeşitli baskı malzemeleri ile çalışabiliyor.

DOĞRU SEÇİM YAPTILAR

Küçükler Grubun ticarete 30 yıllık bir geçmişi var ve Küçükler Baskının kurulmasıyla 1995 yılında baskı işine girdiler. Türkiye'deki iki tesisiyle aralarında kırtasiye malzemeleri, kataloglar ve broşürler, ve etiketler de olmak üzere birçok baskılı ürün üretiyor ve ihraç ediyor. Türkiye Temsilciliğini Naim Yavuz Danışmanlık'ın yaptığı Omet adına konuşan Satış Müdürü Marco Calcagni bu yeni yatırımla ilgili olarak "Küçükler gibi lider bir baskı grubuyla çalışmaktan dolayı çok mutluyuz. İkinci Omet Flexy hatlarının kurulumu birincisinde doğru seçimi yaptıklarını gösteriyor" dedi.

SPS Etiket Installs Second Omet Flexy Line

The recent installation of their second Omet Flexy line is proof that they made the right choice with the first one.

SPS Etiket & Ambalaj, part of the large Turkish Kucukler Group, has installed a second Omet Flexy 330 narrow web press for the production of self adhesive labels at its

plant in Istanbul. The new Omet, which has a similar high specification to the first one, is an 8-colour UV flexo line, fitted with a screen print unit, hot and cold foil capability, lamination, delam/relam, and turner bars. To ensure high quality printing, SPS also specified a corona treater and web cleaner, with video web control and auto register. The Omet Flexy is capable of printing substrates from 20-micron film to 300 gm² cartonboard.

THEY MADE THE RIGHT CHOICE

The Kucukler Group has a 30 year history in commerce and moved into printing in 1995 with the foundation of Kucukler Printing. From its two production facilities in Turkey it produces and exports a variety of printed products including stationery, catalogues and brochures, as well as labels and tags. Speaking for Omet, Sales Director Marco Calcagni said: "We are delighted to be working with a leading print group like Kucukler. The recent installation of their second Omet Flexy line is proof that they made the right choice with the first one."



Naim Yavuz Yeni Yerinde, Yeni Projelerle Geliyor

“Yeni konuları, yeni teknolojileri taşımak ya da mevcut teknolojilerle ilgili bilgileri onların daha yakınına getirmek, daha iyi anlatabilmek için elimden geldiğince bir uğraş veriyorum. Şuanda iyi projeler üzerindeyiz. Birkaç tane projemiz var ve o projeler hayata geçtiğinde Türkiye etiket pazarında etiketçiler, belki daha uygun fiyatlara daha iyi ürünler almış olacaklar. Bu da bir hizmettir diye düşünüyorum.”

Derya Gülsoy

Uzun bir aradan sonra yine etiket sektörünün duayeni Naim Yavuz’la bir aradayız. Kısa bir süre önce şirketini İstanbul Dünya Ticaret Merkezi’ndeki yeni yerine taşıyan Yavuz, artık sektöre katkılarını buradan sürdürecektir. Hem yeni yerinin hayırlı olması dilekelerimizi iletmek hem de son gelişmelerle ilgili değerlendirmelerini almak için bir araya geldiğimiz Yavuz, sorularımızı yanıtlıyor.

Naim Bey, öncelikle yeni yeriniz hayırlı olsun. Bu konuda bir şeyler söylemek ister misiniz?

Firmamızı kurulduğumuz günden bu yana büyüye-

rek devam ettik. Burayı da herkesin çok rahatlıkla ulaşabileceği, yurtdışından gelen konuklarımızın havaalanına yakın olmasından dolayı daha rahat ulaşabilecekleri, herkes için bir uğrak yeri olması ve yurtiçi, yurtdışı çok seyahat ediyor olmamdan dolayı seçtik. Ayrıca daha rahat bir çalışma ortamı ve daha prestijli bir mekan. Amaçladığımız hizmeti daha iyi vermek, dostlarımızı daha iyi yerlerde ağırlayabilmek için Dünya Ticaret Merkezi’ndeki yeni yerimize taşındık.

YENİ VE İYİ PROJELERLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR SÜRÜYOR

En son görüşmemizden bu yana temsilciliklerinizde ne gibi gelişmeler oldu? Bir yeniliğiniz var mı?

Mevcut temsilciliklerimizin hepsi şuan devam ediyor. 2006 yılında hotmelt yapışkanlar üreten Alman Novamelt firması mümessilliğini aldık. Yani mümessilliklerimize bir yenisini daha ekledik. Bu yapışkanlar özellikle kendinden yapışkanlı materyal üretiminde kullanılıyor. Novamelt dünya pazarının yüzde 65’ine sahip, çok güçlü, deneyimli bir firma. Zaten bizim temsilciliklerimizin hepsi alanlarında önde gelen firmalar. İyi firmaları temsil ediyoruz çünkü amacım çok satmak değil, öncelikle sektöre hizmet vermek. Bunun yanında da ticaretimi yapmak. Bu da yine sektörün gelişmesine katkı sağlayacak, bilgi dolu, deneyimli bir firma. Son zamanlarda kendinden yapışkanlı materyal üretimi Türkiye’de hızlandı. Yeni yatırımcılar var, önceki yatırımcılar da yeni atılımcılar içinde. Dolayısıyla birisinin onlara bir şekilde yardım etmesi gerekiyordu ve ben

“Pazarın ihtiyacına göre makine gelmiyor. Herkesin alabileceği fiyatlarda ve standart makineler geliyor. Dolayısıyla bu da pazarın bir bölümünde inanılmaz bir şişkinlik oluşturdu. Tabi bu kaliteyi, fiyatı çok etkiliyor. Firmalar para kazanamayınca kendilerini geliştiremiyor, Ar-Ge çalışması yapamıyor, geleceğine yatırım yapamıyor, iyi ekipman için yatırım yapamıyor ya da iyi üretmeyi düşünemiyor. En kısa yoldan nasıl kazanabileceğini düşünüyor. Bu da etiket üreticisi üzerinde büyük bir stres oluşturuyor. Bu düşünceyle de sektörün gelişemeyeceğini zaten biliyorum.”

burada kendimi görüyorum. Onlara yeni konuları, yeni teknolojileri taşımak ya da mevcut teknolojilerle ilgili bilgileri onların daha yakınına getirmek, daha iyi anlatabilmek için elimden geldiğince bir uğraş veriyorum. Şu anda iyi projeler üzerindeyiz. Birkaç tane projemiz var ve o projeler hayata geçtiğinde Türkiye etiket pazarında etiketçiler, belki daha uygun fiyatlara daha iyi ürünler almış olacaklar. Bu da bir hizmettir diye düşünüyorum.

İpex'ten bu yana temsilciliğini yaptığınız firmalar da teknolojik olarak ne gibi yenilikler var?

Tabi ürünler sürekli olarak upgrade ediliyor, geliştiriliyor ama İpex'ten bu yana bizim tarafımızda çok büyük bir değişiklik yok. Zaten temsil ettiğim firmalar teknolojinin son gelişmelerini kullanıyorlar ve hepsi öncüler. Kendi alanlarındaki en iyi firmalar. Bunlardan Omet zaten dişlisiz ve şaftsız makineyi 2002 yılında dünyada ilk çıkaranlardan. Omet bu işin öncüsüydü. O kendi makinesinde değişiklikler yapmaya ve geliştirmeye devam etti. Bunun yanında diğer bütün temsilcilikler aynen devam ediyor. Yeni gelişmiş herhangi bir şey yok, ki zaten rakiplerde de bu anlamda bir yenilik yok. Ancak makine tarafında bazı firmalar da dişlisiz ve şaftsız makineleri üretip pazara sunmuş oldu. Tabi bunları izleyeceğiz ve kalitelerini, performanslarını göreceğiz.

Sektörler ilgili son gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Türkiye pazarı büyüyor, bu bir gerçek. Hem yatırımlar devam ediyor hem de pazar büyümeye devam ediyor. Pazarın büyümesi sevindirici fakat pazardaki kalite büyümüyor, gelişmiyor. Üreticiler hep daha ucuz ürün-

lere yöneliyor. Bu biraz da etiket sektöründen ziyade son kullanıcıların oluşturduğu bir problem. Çünkü onlar da sürekli etiketçileri daha ucuz ürünlere yönlendiriyorlar. Elbette maliyet açısından daha ucuz etiketler önemli ama eğer ürüne bir katma değer sağlayacaksa, daha pahalı ürünleri kullanmak gerekiyor.

ETİKET AMBALAJIN YÜZÜDÜR

Bildiğiniz gibi ambalaj, ürettiğiniz ürünün pazara en iyi sunum şeklidir. Eğer ambalajınıza yeterince şekil, görünüm, güzellik veremiyorsanız; ürününüzü pazara yeterince tanıtamayacak, gösteremeyecek, yeterince şekillendiremeyeceksiniz. Etiket de ambalajda ürünün yüzü. Etiket insanın yüzüne benzetiyorum, eğer insanın yüz görünümünü güzelleştiremiyorsanız, ona iyi makyajlar yapamıyorsanız, sadece yüzün görünüm şekliyle bırakıyorsanız; daha iyi makyaj yapanlar, daha iyi gösterenler mutlaka öne geçeceklerdir.

Bir de dünyada haksız rekabetin, ürün taklitlerinin, çalıntıların olduğu bir dönemde çok özellikli ürünler geliştiriliyor. Yani güvenlik etiketi gibi değişik etiketler üretiliyor. Ülkemizdeki etiket üreticileri de belki bunları yapmak istiyor ama ne yazık ki bunu yapamıyorlar çünkü kimin için yapacaklar? Burada bir arzın olması gerekiyor. Bütün bunların Türkiye'de etiket pazarının kalite yönünden gelişmesini engellediği düşüncesindeyim. Halen bir ikinci kalite kullanım problemi var Türkiye'de, hala haksız rekabet var, hala yanlış istihdam var. Bunlar da kaliteyi son derece etkiliyor.

Hızla devam eden ve artık bir trend haline geldiğini söyleyebileceğimiz makine yatırımları hakkında neler düşünüyorsunuz?

Ben, günde etiket makinesi yatırımı yapmayı düşünen 3-5 kişiyle karşılaşıyorum. Bu kişilere sorduğum bütün sorularımın cevabı maalesef 'hayır' oluyor. Tek 'evet' cevabı makine almak istedikleri. 'Pazarı, pazarın büyüklüğünü bilmiyor musunuz?', 'Rakiplerinizi tanıyor musunuz?', 'Ne büyüklükte olduklarını biliyor musunuz?', 'Nasıl üreteceğinizi, nasıl eleman istihdam edeceğinizi biliyor musunuz?' Bütün bu soruların cevapları 'hayır'. Sadece makine almak istiyorlar. Bunun nedeni de şu anda yaptıkları işte kar oranlarının kalmaması ve birilerinin onlara etiket sektörünün çok karlı olduğunu söylemesi.

ÇOK BÜYÜK BİR KAPASİTE FAZLALIĞI

Yaklaşık bir yıl önce hazırladığım bir etiket pazarı raporu vardı. Bunu yurtiçinde ve yurtdışında herkesle paylaştım. Bu raporda, pazarda çok büyük bir kapasite fazlalığı olduğunu ve pazara korkunç şekilde bilinçsiz makine gerdiğini belirtmiştim. Pazarın ihtiyacına göre makine gelmiyor. Herkesin alabileceği fiyatlarda ve standart makineler geliyor. Dolayısıyla bu da pazarın bir bölümünde inanılmaz bir şişkinlik oluşturdu. Tabi bu kaliteyi, fiyatı çok etkiliyor. Firmalar para kazanamayınca kendilerini geliştiremiyor, Ar-Ge çalışması yapamıyor, geleceğine yatırım yapamıyor, iyi ekipman için ya-

“Yine bir gerçek var ki; sektörün asıl oyuncuları yatırımlarına devam ediyor. Bunlar devam etmesi gereken yatırımlar çünkü bunlar kendi sektörlerini, sektörün ihtiyaçlarını biliyorlar. Dünyadaki trendleri, gelişmeleri, teknolojileri takip ediyorlar ve onlar da bu konularda yatırımlarını yapmaya devam ediyorlar. Ben 2007 yılında bu tür oyuncuların, etiket üreticilerinin yatırım yapacaklarını biliyorum. Sağlıklı yeni yatırımlar yapılacaktır. Bunlar sektörü hep olumlu yönde etkileyecektir.”

tırım yapamıyor ya da iyi üretmeyi düşünemiyor. En kısa yoldan nasıl kazanabileceğini düşünüyor. Bu da etiket üreticisi üzerinde büyük bir stres oluşturuyor. Bu düşünceyle de sektörün gelişemeyeceğini zaten biliyorum.

Matbaa sektöründen ve tekstil sektöründen etiket sektörüne girenler çok oldu. Bunlar işin anlattığımız boyutunu gördüler. Şimdi bunlardan bazıları işlerini devretdiyor, bazıları pişman, bazıları da daha fazla büyümeyi istemiyor. Ama yine bir gerçek var ki; sektörün asıl oyuncuları yatırımlarına devam ediyor. Bunlar devam etmesi gereken yatırımlar çünkü bunlar kendi sektörlerini, sektörün ihtiyaçlarını biliyorlar. Dünyadaki trendleri, gelişmeleri, teknolojileri takip ediyorlar ve onlar da bu konularda yatırımlarını yapmaya devam ediyorlar.

Ben 2007 yılında bu tür oyuncuların, etiket üreticilerinin yatırım yapacaklarını biliyorum. Sağlıklı yeni yatırımlar yapılacaktır. Bunlar sektörü hep olumlu yönde etkileyecektir. Bilgisizce yapılan yatırımlar da ne yazık ki sektörü çok kötü yönde etkiliyor.

Etiket sektörüne girmeyi düşünen yatırımcılar için sizin tavsiyeniz nedir?

Sizinle daha önceki röportajlarımızda da insanlara ücretsiz danışmanlık verdiğimi dile getirmiştik. Halen aynı şekilde devam ediyorum. İnsanlar yatırım yapmadan önce, bu işi yapıp yapmamaları, yapacaklarsa neye yatırım yapmaları ya da nasıl yapmaları gerektiği sorunlar, bilgi alsınlar. Birincisi yatırım yapacak olanlar yatırımlarını istediklerinden yapabilir, istedikleriyle iş ortaklığı kurabilirler. Önemi olan doğrusunu yapabilmek. Tavsiyem mutlaka pazarı tanınsınlar, fizibilitesini yapsınlar. Ne kadarlık bir yatırım yapacaklarını, bunun ne kadarını geri alacaklarını, yaptıkları yatırımla ne kadar üretim yapabileceklerini, bunun ne kadarının maliyet, ne kadarının kar olduğunu, verimliliklerinin zaman içerisinde nereye gelebileceklerini görsünler, hesaplasınlar ve ondan sonra yatırımlarını düşünsünler. Yatırımı da herkesin yaptığı şeylerle değil, farklı şeylere yapsınlar. Aksi takdirde sıkıntıya girerler ve sadece kendilerini de-

ğil, başkalarını da sıkıntıya düşürürler. Bu şuanda Türkiye’deki etiket sektörünün çok kritik bir konusu. Matbaa sektörü bu sıkıntıyı yaşadı, şimdi etiket sektörü bu sıkıntıyı yaşıyor. Bu sadece benim gözlemlediğim bir durum değil, bu herkesin gözlemlediği bir durum. Herkesin bildiği bir şeyi ben bir kez daha dile getiriyorum.

Ben 1997 yılından beri Türkiye’deki yapılanma, yatırımların şekillenmesi, Türkiye’deki etiket sektörünün büyümesiyle ilgili düşüncelerimi söyledim, aktardım. 1997 yılından beri bunları söylüyorum ve söylemlerimden vazgeçmedim, aynen devam ediyorum.

YAPTIĞIMIZ ÇALIŞMALAR MEYVESİNİ VERECEK

2006 yılı sizin açınızdan nasıl geçti, 2007 için hedefleriniz nelerdir?

2006 yılı herkes için çok durgun bir yıldır. Bizim için de durgun bir yıl oldu. Bünyemize farklı işleri ekledik. Özellikle 2007 yılında, yaptığımız çalışmalar meyvesini verecek. Biz çalışmalarımızı hep uzun soluklu yapıyoruz. Günlük değil, uzun vadeli ve bir projemiz 2-3 yılda hayata geçiyor ama hayata geçtiğinde de çok kalıcı olarak devam edebiliyor.

Bunlardan bir tanesi silikonlar. 2 sene emek verdik, 2 sene sonra hayata geçti ve şimdi büyüyerek devam ediyor. Bu tür projeleri de zaten seviyorum. Yani etiketçilerin bilmediği yeni bir projeyi Türkiye’ye taşımak, bir işletmeye onu anlatmak, onların işini geliştirmek, pazarlarını genişletmek anlamında bu tür projeleri seviyorum. Dolayısıyla 2007’de de bu tür projelerimizi arttırmayı hedefliyoruz.

Ben tabii çok hızlı bir insanım, yaşamımı hep öyle yaşadım. Her zaman ne yaptırımsam bir sonrasında 2-3 katını hedefledim. Şuana kadar da ne yapıyorsam 3 katını hedefliyorum. 3 katını yaptığım zaman yine 3 katını hedefleyeceğim. Bu beni hayata bağlayan, canlı ve güçlü tutan duygu. Dolayısıyla yine çok şey için koşturacağım. Hiçbir zaman masamda oturan bir yönetici olmadım. Ben üreticiyle yüzyüze olmayı, onlarla konuşmayı, sorunlarını paylaşmayı, onlara hizmet projeleri geliştirmeyi, onlara çözüm ortağı olmayı tercih ettim ve onları gerçekten bir partner olarak gördüm.

İlave etmek istediğiniz bir konu var mı?

Sektöre sağduyulu olmalarını, yapacakları hamleleri düşünerek yapmalarını, mutlaka meslektaş olmayı öğrenmelerini, birbirleriyle yardımlaşmalarını, ortak projeler geliştirmelerini tavsiye ediyorum. Sektörel dış ticaretleri kurarak (belki ortak olamıyorlar ama) birlik içerisinde ürünlerini dış pazarlara verebileceklerini, güç birliği yapabileceklerini ya da ortak pazarlama şirketleri kurabileceklerini, maliyetlerini bu şekilde daha aşağıda tutabileceklerini, baskı öncesi, baskı sonrası ya da üretimde herkesin ayrı ayrı yatırım yapmak yerine yapacakları yatırımları paylaşabileceklerini, daha az maliyetlerle daha verimli kullanabileceklerini düşünüyorum. Bunun tek yolu da bir araya gelebilmek, oturmak, konuşmak. ©