

Talebe Göre Yatırım Yaptık



Pozitif Ajans Etiket ve Ambalaj Sanayi - Mehmet Sarigül: "Gelişen iş potansiyelimizle birlikte bazı müşterilerimizin bobin etiket talepleri doğrultusunda bobin etiket yatırımı yaptık. Biz makine parkımıza uygun olmayan işlere talip olmuyoruz. Aslında bunu bütün matbaacıların söyleyebilmesi lazım. Makine parkınıza uygun olmayan bir işin alınması yaptığınız diğer işleri engellediği gibi müşteriye de sağlıklı bir iş vermenize engel olacaktır."

Mehmet Ören

Ofset matbaada etiket üretimleri yapan Pozitif Ajans, müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda bobin etiket üretimi için Integre'nin üç yıldan beri Türkiye mümes-sili olduğu Smooth yatırımı yaptı. Pozitif Ajans Etiket ve Ambalaj Sanayi'nin sahibi Mehmet Sarigül'le yeni yatırımlarını konuştuk.

Yeni yatırıma karar verme sürecinizi anlatabilir misiniz?

Daha önce ofset matbaamızda bastığımız etiketleri bu yeni yatırımla birlikte daha da büyüttük. Gelişen iş potansiyelimizle birlikte bazı müşterilerimizin bobin etiket talepleri doğrultusunda bobin etiket yatırımı yaptık. Bu yatırımı düşünürken bizim bugüne kadar müşterilerimize sunduğumuz bir kalitemiz vardı ve dolayısıyla yeni yapacağımız bu yatırımın da mutlak suretle bu kalite anlayışımızı devam ettirebileceğimiz bir yatırım olması lazımdı. Başka makina satıcısı firmalarla da görüşmelerimiz oldu. İncelediğimizde makineler markalarına göre farklılıklar gösteriyorlar. Baskı hızı yüksek olan kaliteden taviz veriyor, kaliteye yoğunlaşan hız olarak yavaş kalabiliyor. Biz bu denklemi çok iyi kurabileceğimiz bir makine tercih etmek istedik. Baskı kalitesinden de emin olduğumuz için Smooth'u tercih ettik.

Bu yatırımınızda iş potansiyeliniz ne kadar etken oldu?

Kesinlikle iş potansiyelimizi göz önünde bulundurarak yaptık. Yoksa ofset sistemde de etiket üretimi yapıyorduk zaten. Ofset sistemimizin yanında bobin etiketi de eklediğimizde "bu pazarda biz de varız" diyebileceğimizi düşündük. Biz zaten makine parkımıza uygun olmayan işlere talip olmuyoruz. Aslında bunu bütün matbaacıların söyleyebilmesi lazım. Makine parkımıza uygun olmayan bir işin alınması yaptığınız diğer işleri engellediği gibi müşteriye de sağlıklı bir iş vermenize engel olacaktır. Bizim sektörümüzde terminlerin çok büyük önemi var. Çünkü bizim müşterilerimizin büyük bölümü ihracat ağırlıklı çalışıyorlar. Zamanında teslim edilemeyen etiket onların işlerini aksatıyor. Dolayısıyla "her şeyi yaparım" demenin çok büyük külfeti olabiliyor. Ayrıca çalıştığımız firmaların büyük çoğunluğu işlerini farklı farklı firmalara dağıtmak istemiyorlar. Bütün işlerinin tek bir elden yapılmasını istiyorlar. Zaten bizim bobin etiket baskı yatırımına girmemizin de ana nedeni budur.

Aynı şekilde mevcut potansiyelinizi de göz önünde tutarak Integre'den ek olarak istediğiniz aparatlar var mı makinenin üzerinde?

Sıcak yıldız ünitesini olmazsa olmaz, olarak belirttik. Bizim pek çok işimizde yıldız baskı olduğu için bu ünite çok önemliydi. Rotary manyetik bıçak baskı makinesinin üzerine konuldu. Ayrıca otomatik pozisyonlandırma sistemi var. Bu sistem sayesinde operatör tek tek istasyonları konumlandırmak yerine etiketin ölçüsünü yazdığı zaman tek bir tuşla renkleri otomatik olarak üst üste orturtabiliyor. Hem zaman, hem kalite ve hem fire açısından bu çok önemli, ayrıca operatörün işini azaltan bir özellik. Aynı şekilde makinenin otomatik olarak ekrandan ayarlanabilmesi işi daha da kolaylaştırıyor. İki tane ayrı bıçağımız var. Birisinde tam kesim özelliği var. Yani 2 mm kartona dahi tam kesim yapabiliyor. Diğer de yarım kesim için kullanılıyor. Bu bıçaklar sayesinde de makinamız bas-



kıdan sonra rulo malzemedeki bir defada basılmış, kırımı atılmış ve kesilmiş karton kutu yapabilmeyi sağlıyor. Makinenin, baskının haricinde kesilmiş kutu yapma özelliği de var. Biz bu özelliği de piyasaların durumuna göre eğer etiket konusunda bir daralma yaşanırsa o zaman bizde seri kutu üretimini devreye sokabiliriz düşüncesiyle ekledik. Ama henüz bu makinede kutu üretimine başlamadık.

Etiket piyasasını nasıl görüyorsunuz. Bir piyasa araştırması yaptınız mı?

Gerçekte bizim için çok geç kalınmış bir yatırım. Çünkü bu sektörde sürekli yeni yatırımlar yapıldığını gözlemliyoruz. Dolayısıyla mevcut pazarın belki de küçülmesi söz konusu. Çok fazla firmanın olmasının yanında teknolojik gelişmelerle birlikte alternatif baskı sistemlerinin üretilmesi, pazarın daralmasına neden olmuş durumda.

Biliyorsunuz pazardaki makine satışlarında satış sonrası desteği çok önemli. Bu yatırımınızda ve özellikle teknik servis konusunda, Integre'nin size yaklaşımı nasıl oldu?

Özellikle kurulum aşamasından sonraki öğrenme sürecinde her ne kadar ustalar etiket makinelerini biliyor da olsalar yeni bir makine, yeni bir sistem olmasından dolayı bocaladığımız zamanlar oldu. Makinemizin kurulmasından bu yana sürekli olarak gece ve gündüz demeden Integre'den destek gördük. Makinenin işe göre ayarlanması gerektiğinde çok büyük yardım gördük. Bunları yaparken vakit sınırlaması da yoktu. Çünkü bizim bir an önce bu makineyi en ince detayına kadar öğrenip üretime başlamamız gerekiyordu. Integre'de bize sürekli olarak bu konuda destek verdi. Bu desteklerle beraber şu anda ustalarımız makineye tam olarak hakim olmaya başladılar. Bundan sonrası birazda bize düşüyor çünkü makineyi daha verimli kullanmak adına standart baskıların dışında da işler yapabilmek için makineyi daha da iyi öğrenip, bir takım yeni uygulamalar yapabilmeliyiz. Kısaca söylemek gerekirse bir yaptığımız yatırımdan ve aldığımız destekten çok memnunuz.

17-19
Ekim
2008
Kayseri

www.matbaavekagitfuari.com

Anadolunun en büyük matbaa ve kağıt teknolojileri fuarı dünyanın en büyük fuarı drupa 2008'den sonra sürpriz teknolojileri anadolu matbaacılarıyla buluşturmak için 17-19 Ekim 2008 tarihleri arasında Kayseri DTM'de sahne alıyor.

3. Büyük Anadolu
matbaa
teknolojileri fuarı

