



ARM Etiket'ten Smooth Yatırımı

"Aslında flekso yatırımı düşünüyorduk. Fakat geçtiğimiz yıl Ambalaj Fuarı'nda Smooth'u inceleme fırsatımız oldu ve yaptığımız incelemeler bizde fikir değişimine neden oldu. Özellikle hızlı olması ve baskıya girerkenki ilk hazırlık aşamalarının ekonomik bir şekilde yapılabilmesi nedeniyle, letterpress'in fleksoya göre bize daha çok avantaj getireceğini gördük. Tabi flekso kadar hızlı değil ama servo motorlu olduğu için klasik makinelerden daha yüksek hıza sahip olduğu için Smooth'u tercih ettik."

DERYA GÜLSOY - Yurtdışı pazarı için bobin etikete yatırım yapan ARM Etiket, makine parkına Integre'den aldığı Smooth SPM 340LR Semirotery 6+lak ve 320SX full otomatik serigraf makinesini ilave etti. Türkiye pazarının yeterince daraldığını ve hedeflerinin yurtdışı pazarı olduğunu belirten firma yetkilisi Tuğrul Özden, firmaları ve yeni yatırımlarıyla ilgili sorularımızı yanıtladı.

Tuğruk Bey, bize öncelikle ARM Etiket'i ve ne tip işler yaptığınızı biraz anlatabilir misiniz?

ARM Etiket, 1992 yılından beri yapışkanlı etiket, tabaka etiket ve serigrafik etiket olarak sektörde varlığını sürdürüyor. 1996 yılında limited şirkete dönüşüp yine taba-

ka ve serigrafik baskı alanında yerini aldı. Firmamız sektörde özel bir nokta. Başka işler yapsak da bizim asıl uzmanlık alanımız plastik oyuncak ve bisiklet etiketleri. Bu alanda yaklaşık yüzde 60'a yakın pazar payımız var ama tabi Türkiye'de plastik oyuncak ve bisiklet etiketi genel anlamda küçük bir pazar.

Tabaka olarak çalıştığımız etiketleri daha sonra bobin halinde de yapmak istedik ve uzun süre bu alanı araştırdık. Şu anda bobin olarak da faaliyete geçtik ama biz serigrafikta yarı otomatik ve full otomatik ekip olarak İstanbul çapında ilk 5 arasındayız. Yani serigrafik etiket baskısında çok iyi bir yerdeyiz. Kalite olarak da çok daha iyi bir yerdeyiz, hatta ilk 5'in çok daha üzerindeyiz kalite olarak.

Yaptığımız çalışmalar, özellikle firmaların yurtdışına gönderdiği çok özel işlerin yapılması şeklinde özetleyebiliriz. Yani çok fantezi işler, iddialı baskılar yapıyoruz. Bu alanda da iyi bir yer edindik.

YURTDIŞINA ÇALIŞMAK İÇİN MAKİNE ALDIK
Bobin etikete geçmekteki hedefiniz neydi ya da sizi buna iten neden?

Aslında çok profesyonel gitmiyoruz. Yani 'Bir hedef koyduk ve onu yakaladık' kadar iddialı şeyler söyleyemeyeceğim. Biz şu anda sadece bobin etiket piyasasında bu işi daha iyi yapmayı öğrenmek istiyoruz. İlk amacımız bu işi iyi bir şekilde başarmak. Daha sonraki hedefimiz dış pazarlara açılmak. Yurtiçi pazarında zaten yeteri kadar bir doygunluk var ve biz yurtiçi pazarıyla çok fazla mücadele etmek istemiyoruz. Yani biz yurtdışına çalışmak için makine aldık ama bu, iç piyasaya çalışmayacağımız anlamına gelmiyor. İç piyasaya da hitap edebiliriz ama hedefimiz iç piyasa değil.

"Integre'den bu makineleri almadan önce, bu firmanın makine satışındaki tecrübelerini, kaç yıldır bu işi yaptıklarını, güvenilir destek verip veremeyeceklerini, makinelerin arkasında durup duramayacaklarını araştırdık. Bunlar da bizim için önemliydi. Araştırmalarımız sonucunda Integre için olumlu referanslar aldık ve bu tercihimizde tabi ki etkili oldu."

Tabaka ürünlerde de dış piyasaya satış yapmak zor. Çünkü navlun, nakliye, paketleme tabaka etikette çok daha zor ama bobin de çok daha kolay. Bobin üretim yaptığınızda yükte daha hafif, pahada ağır mal gönderebiliyorsunuz. Daha küçük bir paketin katma değeri daha yüksek oluyor. Dolayısıyla bobin ürünlerin dış pazarlarda rekabet gücü daha fazla.

Bobin tercihinin bir nedeni de otomatik etiketleme makineleri olabilir mi?

Bobin etiket kullananların hepsi sadece otomatik makinelerle yapıştırma yapanlar değil. Bir kısım elde montaj yapan firmalar da var. Firma eğer büyük hacimli bir işi, küçük volümlerde imal ediyorsa ve değişkenleri varsa bunları manuel olarak yapıştırmak çok daha pratik olabiliyor. Bobin etiketin illa ki bobin yapıştırma etiket makinesinde kullanılması gerekmiyor. Dolayısıyla farklı yerlere hitap edebilirsiniz, bu size bağlı. Ayrıca bobinde basıp tabakalama da yapabilirsiniz. Yani bobinle ilgili olarak farklı alternatifleriniz var.

ASLINDA FLEKSO YATIRIMI DÜŞÜNÜYORDUK Yeni makine yatırımınızı biraz açabilir miyiz? Integre'den Smooth etiket baskı makinesi aldınız. Bu tercihinizin nedenini öğrenebilir miyiz?

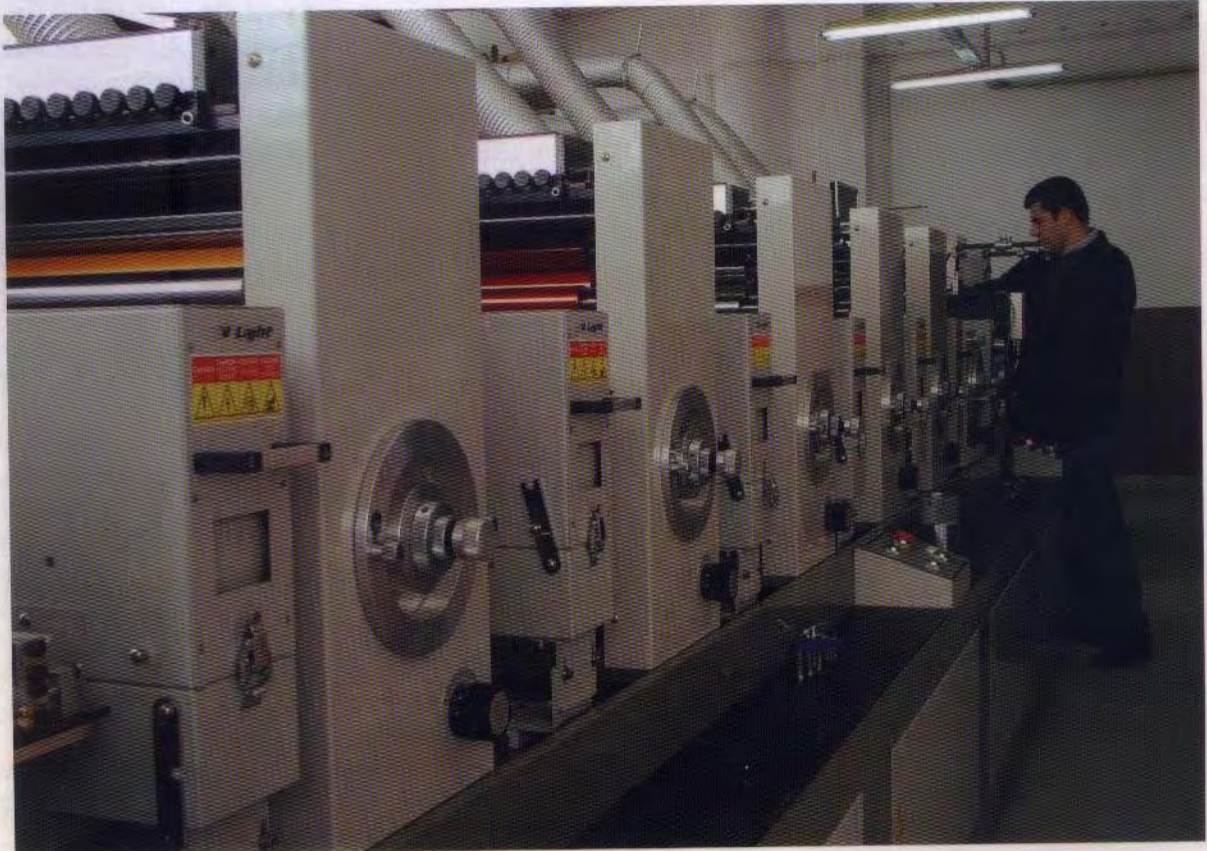
Biz aslında flekso yatırımı düşünüyorduk. Flekso ile ilgili bir hayli araştırma yaptık. Fakat geçtiğimiz yıl Ambalaj Fuarı'nda Smooth'u inceleme fırsatımız oldu ve yaptığımız incelemeler bizde fikir değişimine neden oldu. Özellikle hızlı olması ve baskıya girerkenki ilk hazırlık aşamalarının ekonomik bir şekilde yapılabilmesi nedeniyle, letterpress'in fleksoya göre bize daha çok avantaj getireceğini gördük. Tabi flekso kadar hızlı değil ama servo motorlu olduğu için klasik makinelerden daha yüksek hıza sahip olduğu için Smooth'u tercih ettik. Tercihlerimizin ne kadar doğru olduğunu da zaman gösterecek. Şuanda deneme baskılarında Smooth'tan memnunuz.

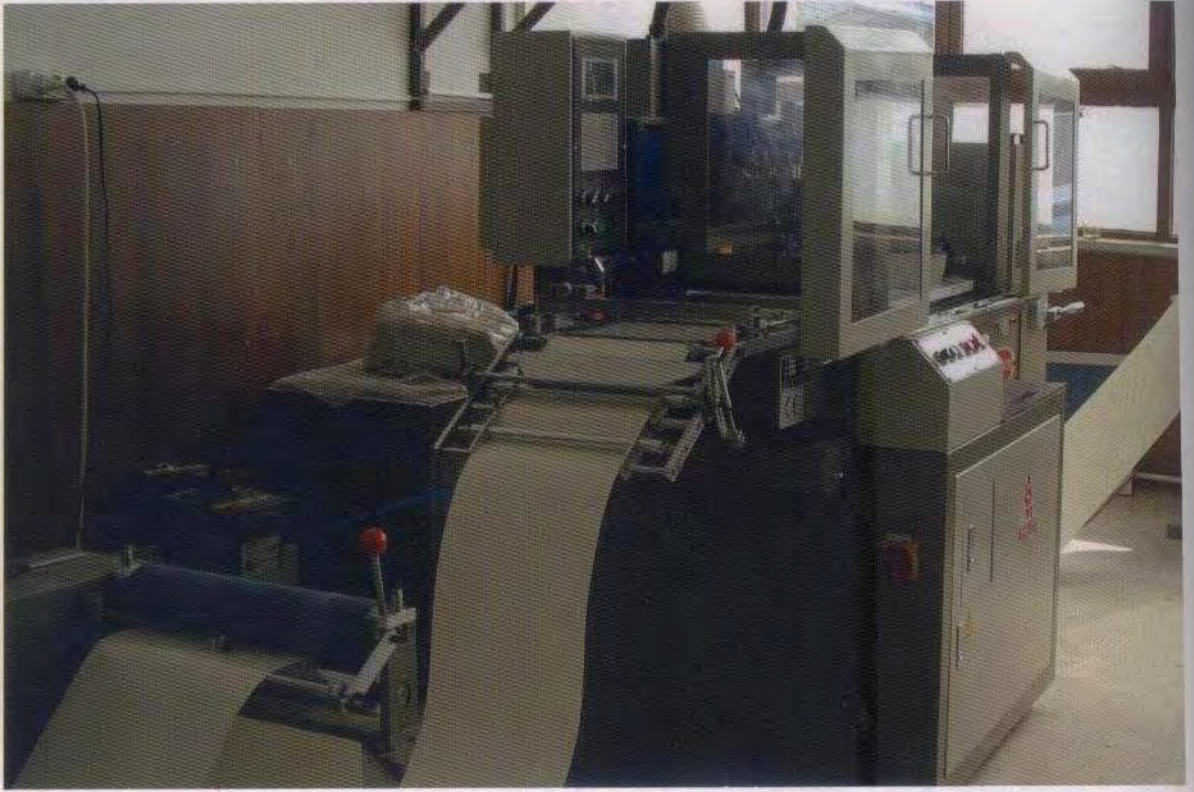
Marka olarak Smooth'u tercih etmenizdeki neden nedir?

Birçok firma makine yatırımına karar verdikten sonra, seçeceği makine için bir hayli araştırma yapıyor. Birçok firmayla, markayla görüşüyor, birçok özellik inceliyor. Ama bence burada biraz da şans faktörü var, bunu da kabul etmek gerekiyor. Belki benzeri makineler de olabilir di ama fuarda Türkiye'ye getirilmiş ve kurulmuş bir makineydi. Testlerini, baskılarını gördüğümüz ve hemen tesisimize alabileceğimiz bir makineydi. O yüzden de Smooth'u almaya karar verdim.

Tek yatırımınız sanırım bu değil, bir tane de sergiraf baskı makinesi var. Bundan da biraz bahsedebilir miyiz?

Bu baskı makinesinin yanında bobinden bobine serig-





"Biz şuanda sadece bobin etiket piyasasında bu işi daha iyi yapmayı öğrenmek istiyoruz. İlk amacımız bu işi iyi bir şekilde başarmak. Daha sonraki hedefimiz dış pazarlara açılmak. Yani biz yurtdışına çalışmak için makine aldık ama bu, iç piyasaya çalışmayacağımız anlamına gelmiyor. İç piyasaya da hitap edebiliriz ama hedefimiz iç piyasa değil."

raf baskı makinesi de vardı. Yine o makineyi de hızından dolayı tercih ettim. CNC kafalı ve birden fazla geçiş yapma imkanına sahip ve arka arkaya değişik renklerin hatasız basılmasına müsaade eden bir makineydi. Bu nedenle serigraf baskı makinesinde de Smooth'u tercih ettim.

MAKİNEİNİN ARKASINDA DURAN FIRMANIN GÜVENİLİR OLMASI

Markanın Türkiye temsilcinin tercihinizde bir etkisi oldu mu?

Makinenin arkasında duran firmanın güvenilir olması, istediğiniz zaman size zamanında ve sağlıklı destek vermesi son derece önemli. Integre firması senelerden beri matbaa piyasasında özellikle baskı hazırlık makinelerinde isim yapmış bir firma. Integre'den bu makineleri almadan önce, bu firmanın makine satışındaki tecrübelerini, kaç yıldır bu işi yaptıklarını, güvenilir destek verip veremeyeceklerini, makinelerin arkasında durup duramayacaklarını araştırdık. Bunlar da bizim için önemliydi. Araştırmalarımız sonucunda Integre için olumlu referanslar aldık ve bu tercihimizde tabii ki etkili oldu.

FLEKSO MU, LETTERPRESS Mİ?

Flekso yatırımı yapmayı düşünürken tercihinizi letterpress'ten yana değiştiren bir firma olarak, gelecekte hangi teknolojinin daha etkili olacağını düşünüyorsunuz?

Bu bir tartışma konusu. Flekso mu, letterpress mi? Bir etiket firmasında aslında doğru cevap her ikisi de olmalı. Normal bobin etiket firmalarında her ikisinin de bulunması gerekiyor. Yani bünyenizde hem tam rotatif hem de yarı rotatif baskı makinesi çalıştırmak zorundasınız. Keza eski matbaalarda da hem tipo hem ofset yana durur ve çalışır. Eski ve yeni sistem makinelerin fonksiyonları birbirinden farklıdır. Birinin gerekli olduğu yer vardır, diğeri de gerekli olduğu yer vardır.

Son olarak etiket ve ambalaj sektöründeki gelişmeleri, yatırım alanı olarak trendin etiket ve ambalaj yönünde değişmesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Etiket firmalarının, ambalaj pazarından da pay alması güzel bir şey. Yani belli bir alanda hizmet veren firmaların farklı bir pazardan da pay alması sektör için olumlu ve sektörü ileriye götürecektir bir gelişme. Ama ambalaj pazarına da çok fazla yüklenilirse, o pazarda da bir daralma olacaktır. Dengeli gitmek gerekiyor. İç pazarda rekabeti fiyat düzeyine indirmektense, dış pazarda farklı müşterilere, farklı alanlara kaymanın çok daha doğru olacağı düşüncesindeyim. Ayrıca Türkiye'deki matbaacılık sektörü dünyanın hiçbir yerinden geride değil. Gerek bilgi ve donanım olarak, gerek tecrübe olarak eksik değiliz. Herkesle rekabet edebilecek durumdayız ancak bugüne kadar yeterince dış pazarlarda kendimizi gösteremedik.

Bunu yapabilen çok başarılı firmalar elbetteki var. Ben bunu kendi firmam ve çevremdekiler için söylüyorum. Biz de dış pazarda yerimizi almak istiyoruz.