

“Dünyanın ilk tam turlu, servo kontrollü, çift çaplı baskı kazanına sahip makinesini üreten firma. Proteck’in karşısında da dünya çapında firmalar var fakat bunların da şuanda bu tarz üretimleri yok. Servo kontrol, makinenin ömrünü oldukça uzatan ve yüzde 100’e yakın hassasiyetle çalışmasını sağlayan bir sistem.”



## Dünyanın İlk Servo Kontrollü Serigrafi Baskı Makinesi

DERYA GÜLSOY - Temmuz sonunda birinci yaşını kutlayacak olan MS Makine, kısa sürede firma olarak sektördeki yerini aldı ve başarılı satışlara imza attı. Bu satışlardan 3’ü, Ocak ayından itibaren Türkiye mümessilliği yürütülen Proteck serigrafi baskı makinesi.

Uzun yıllar Proteck firmasını incelediğini belirten MS Makine’nin sahibi Mustafa Selçuk, Proteck’le ilgili şunları aktarıyor;

### PROTECK FARKI

“MS Makine olarak Proteck firmasının Türkiye mümessilliğini Ocak ayından bu yana sürdürüyoruz. Proteck, uzun yıllardır incelediğim bir firmaydı. Dünyanın ilk tam turlu, servo kontrollü, çift çaplı baskı kazanına sahip makinesini üreten firma. Proteck’in karşısında da dünya çapında firmalar var fakat bunların da şuanda bu tarz üretimleri yok.

Servo kontrol, makinenin ömrünü oldukça uzatan ve yüzde 100’e yakın hassasiyetle çalışmasını sağlayan bir sistem. Ayrıca transfer ve baskı kazanı bilindiği üzere serigrafi baskı makinelerinde tektir ama Proteck bunu, çift çaplı ve tam turlu yapmış şekilde. Dolayısıyla register ayarlarının, yani 5-8-10 renk gibi çok renkli işlerin basılabilmemesini ve bu renklerin üst üste oturtulabilmesini sağlayan çok önemli bir özellik.

Bu tarz serigrafi baskı makinesi üreten Uzakdoğu firmaları var fakat bunların da tamamı yarım turludur. Tabi ki onların da register’la ilgili çok büyük problemleri yok

ama yüzde 100 hassasiyet sağlayan tek sistem Proteck’in uyguladığı sistem.

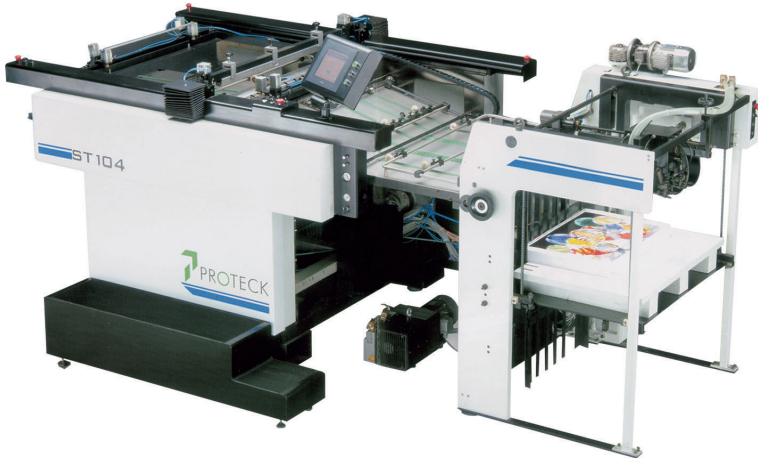
Proteck’ten son derece memnun olacağımızı biliyorum çünkü hakikaten uzun yıllardır araştırdığım incelediğim bir makine. Özellikle de 2004’teki Drupa fuarında çok yakından incelediğim bir makineydi. Serigrafi baskı makinesi üreten birçok firma da Proteck’in standından ayrılmadı. Makineyi incelediler, fotoğraflarını çektiler ve Proteck firması da buna izin verdi çünkü makinesinden son derece emindi.

2007 yılındayız ve aradan 3 yıl geçmiş olmasına rağmen o tarz bir makine üretimi, henüz rakipler tarafından yapılabilmemiş değil. Bu da bize çok önemli bir avantaj sağlıyor.”

### 30’A YAKIN SICAK GÖRÜŞME SÜRÜYOR

Kısa sürede 3 adet satışa ulaşan Mustafa Selçuk, geçmiş yıllardaki çalışmalarından ötürü serigrafi sektöründe oldukça iyi bir müşteri portföyüne sahip olduğunu belirtiyor ve şunları ekliyor; “Proteck’la çalışmaya Ocak ayında başladık ve başarılı satışlar yaptık. Yakında 3 tane makinemiz gelecek. Bunlardan bir tanesi 2-3 hafta içerisinde Topkapı’daki Aydınoğulu Serigrafi Matbaası’na kurulacak. Bu firma, bünyesinde başka markalara ait serigrafi makineleri olmasına rağmen üçüncü makede tercihini bizden yana kullandı. Bunun nedeni de firmanın bizde duyduğu güven ve makinenin özellikleri.

Türkiye genelinde Ankara, İzmir, Bursa, İstanbul ve di-



ğer illerde bu makineyle ilgili yaptığımız görüşmelerimiz var. Şuanda sıcak görüşme içerisinde olduğumuz 30'a yakın müşteri var. Bu tarz görüşmelerde yıllık hedef yüzde 10 civarlarındadır. Sanıyorum ki yıl sonuna kadar 3-4 tane daha satış gerçekleştiririz. Diğer projeler de 2008'de devam eder.

Matbaacılık sektöründe bir proje çok kolay ve kısa bir sürelerde bitmez. Bir proje 6 ayda, 1 yılda hatta 3 yılda sonuçlanabilir. Müşteri kendisini hazırlar, yerini hazırlar, finansmanını hazırlar, alternatifler makineleri araştırır.... Bu, çok kolay bir karar değildir.

Bugün araba seçmek tamamen sizin kişisel kararınıza bağlıdır ve 1 hafta, 10 gün gibi kısa bir sürede karar verebilirsiniz fakat makine yatırımı böyle değildir. Makine, üretime yönelik bir yatırım olduğu için uzun vadede işinize yarayacak ve size her yönden karlılık sağlayacak yatırımı yapmanız gerekir. Dolayısıyla bu kararı çok kısa bir sürede alamazsınız ve doğrusu da zaten budur. Fiyatlar çok önemli, makinenin teknolojisi çok önemli, servis önemli... Bütün bunların araştırılması gerekir."

### SERİGRAFİDE HEDEF KİTLE ÇOK GENİŞ

Serigrafi baskı teknolojisinin matbaa sektöründeki kullanımına da değinen Mustafa Selçuk, serigrafinin ağırlıklı lokal lak uygulamaları için tercih edildiğini oysa çok farklı uygulama alanları olduğunu da şöyle vurguluyor; "Özellikle ofset matbaalarında müşterilerinden gelen talepler ya da reklam ajanslarının tasarımları doğrultusunda lokal lak uygulaması son 4-5 yılda çok arttı. Bu da piyasaya büyük bir hareketlilik getirdi. İnsanlar el tezgahlarından yarı otomatik ve otomatik makinelere geçtiler.

Tabi serigrafi baskı sistemleri sadece matbaacılık sektöründe kullanılmıyor, birçok farklı uygulama alanı var. Matbaacılık sektöründe lokal UV lak uygulaması çok büyük bir ivme kazandı ve makine sayısı da son 5 yılda oldukça arttı ama bizim bütün hedefimiz sadece matbaacılık sektörü değil. Serigrafi outdoor sektöründe, kırtasiye sektöründe, otomotiv sektöründe de uygulamaları olan bir baskı teknolojisi. Bütün bunlar da bizim hedef kitlemiz içerisinde."

### SERİGRAFİ, SADECE LOKAL LAK UYGULAMASI DEĞİL

"Aslında serigrafi matbaalarını biraz da bizim yönlendirmemiz gerekiyor. Sadece işin lokal lak uygulaması olmadığını anlatmakta fayda var. Ofsette belli bir kalınlıktan yukarısına baskı yapamazsınız fakat serigrafide kalınlığı siz

ipeğin ölçüsüne göre istediğiniz gibi ayarlayabilirsiniz, gofre yapabilirsiniz, kabartma yapabilirsiniz... O kadar çok uygulaması var ki. Gerçi serigrafi matbaaları da kendilerini bu konuda oldukça geliştiriyorlar ama biz de bu konuda elimizden geldiği kadar bilgilerimizi paylaşmaya, desteğimizi vermeye çalışıyoruz çünkü her şey makine satışı değildir.

Makinenin yapabildiklerini müşteriye anlattığınızda, müşteri uygulama alanlarını daha iyi anlayabilir. Bizim temeldeki bütün hedefimiz budur çünkü makinenin temellerini iyi anlatabilmek satış yapabilmekle eş değerlidir. Böyle bir işbirliğiyle müşterinizi memnun eder, para kazanmasını ve herkesin yapmadığı farklı alanlara yönelmesini sağlarsınız. Önemli olan da budur. Makinenizi, üretimini bileceksiniz, doğru müşteriye doğru makineyi satın bu konuda yardımcı olmaya, kendisini ve personelini eğitmeye yardımcı olacaksınız...."

### PERFECTA PAZARDA HER ZAMAN LİDER

MS Makine'nin Temmuz sonunda birinci yılını dolduracağını dile getiren Selçuk, temsilciliğini yaptıkları diğer ürünler ve satışlarıyla ilgili olarak da şunları dile getiriyor; "Proteck dışında 5-6 tane mükemmelliğimiz daha var. Mükemmelliklerimiz içerisinde en önemlilerden bir tanesi de resmi olarak yine Ocak ayından itibaren çalışmaya başladığımız Perfecta. Perfecta'nın satışları da şuanda başarılı gidiyor. Şuana kadar (4 ay içinde) 9 makinenin kuruluşunu gerçekleştirdik. Tabi burada makinenin kalitesi çok önemli ki, Perfecta da dünyadaki en eski giyotin üreten firması. Perfecta'nın bugüne kadar ki tek dezavantajı (son 3-4 yıl hariç) daha önceleri iyi bir pazarlama, satış organizasyonunun yapılamamış olması.

Bizim 2-3 yıl boyunca yaptığımız çalışmalar neticesinde artık sektör tarafından yakından tanındı. Tabi makinenin sorunsuz olması da beraberinde müşteri memnuniyetini getirdi ve son 4 ayda ve onun öncesinde yapmış olduğumuz satışlar da bunu gösteriyor. Perfecta pazarda her zaman lider konumda.

Bunların haricinde Çin'den getirdiğimiz Meiguang oluklu sıvama ve kesim makinelerimiz var. Onda da yine satış çalışmalarımız sürüyor. Şubat ayında da bir tane kurduk ve şuanda görüşmeleri devam eden birçok proje var. Bu arada ikinci el çok renkli ofset makinelerle ilgili birkaç tane başarılı satışıımız oldu."

### DAHA İYİ HİZMET İÇİN ELİMİZDEN GELENİ YAPACAĞIZ

Ege Bölgesi'nde ve İstanbul'da servis ekiplerini kurduklarını belirten Mustafa Selçuk, pazara sundukları bütün ürünlerde en iyi servisi, montajı, hizmetimi vermek için çalıştıklarını belirtiyor ve sözlerini şöyle noktıyor; "Zaten sektörde 20 yılı aşkın bir zamandır insanlar beni tanıyor. Bugüne kadar yaptığımız işleri, gerçekleştirdiğimiz başarıları biliyor. Bundan sonra da aynı istikrarla devam edeceğiz. Hedefimiz yine müşteri memnuniyeti, müşteri mutluluğu, doğru satış, doğru müşteri, düzgün servis... MS Makine, artık firma olarak sektörde ve müşterilerimize, kendi prensiplerimiz doğrultusunda, daha iyi hizmet vermek için elimizden geleni yapacağız."