*Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz,*

*“Sermayemiz güçlü, iş yapabilme kapasitemiz yüksek, hedeflerimiz büyük, enerjimiz ve moralimiz zirvede” dedi.*

*Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı Rıza Başoğlu,*

*“Gelişim; tutarlı, ölçülebilir, mantık sürecinden geçmiş hayallerle başlar. Önce hayal ediyoruz, sonra planlayıp hayata geçiriyoruz” dedi.*

**Lidya Grup, 2018 yılında %20 büyüme hedefliyor**

Bu yılı, 3. çeyreğin tüm olumsuzluklarına rağmen %25- 27 arasında bir büyümeyle kapatacaklarını belirten Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz, 2018 yılında %20’nin üzerinde bir büyüme planladıklarını kaydetti.

Ülkemizde ve dünya pazarlarında şartlar ne olursa olsun, daima büyümeye ve yeni fırsatlara odaklandıklarını anlatan Bekir Öz, şunları söyledi:

“Dijital baskı sektöründe dünya devleri arasında bulunan Xerox, Epson ve EFI markalarının Türkiye distribütörüyüz. Lidya Grup olarak, sermayemiz ve insan kaynaklarımız güçlü, iş yapabilme kapasitemiz yüksek, hedeflerimiz büyük, enerjimiz ve moralimiz zirvede. Tüm bunları birleştirdiğinizde, başarıyı da beraberinde getiriyor. Ekonomilerde, zaman zaman sıkıntılar olabilir. Firma olarak, daima yeni fırsatlara odaklanarak, tüm gücümüzle çalışıyoruz. Yatırım aslında, büyümenin bir anahtarıdır. İş potansiyelinizi, iş hacminizi ve hedef kitleyi geliştirmenin yolu, yatırımdan geçiyor. 2018 yılı da, bizim açımızdan büyüme hedefiyle başlayacak bir yıldır. İnancınızı tüm kadrolara yansıtıp, yüksek motivasyon ile hareket etmek, başarılara imza atmayı da beraberinde getiriyor” dedi.

**Global pazarlardaki fırsatları değerlendirecek**

Gelecek yıl Londra ofisiyle baskı çözümlerinde global pazarlardaki fırsatları değerlendireceklerini ifade eden Bekir Öz, şunları kaydetti:

“Türkiye pazarında elde ettiğimiz tecrübemizi ve başarılarımızı, global pazarlara taşımak için yola çıkıyoruz. İngiltere ofisimizden, bölge, pazar ve ürün araştırmaları yapmaya devam ediyoruz. Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine hizmet vermeyi planlıyoruz. Önümüzdeki yıllarda Lidya UK ofisimiz, merkez ofisimize de büyük değer katacaktır. Aynı zamanda, Lidya Print Management (LPM) projemizde, ciddi bir olgunluk sürecine geldik. Örneğin, işletmesinde farklı markaların baskı makineleri olan müşterilerimiz, LPM projesi sayesinde, sahip oldukları makineleri %25 daha verimli kullanabilecektir. Pazara, çözüm odaklı projeler sunmayı sürdüreceğiz” diye konuştu.

**Yeni yılda, Trakya Bölgesi’nden güçlü bir bayiyle işbirliği yapılıyor**

Dijital baskı sektöründe ciddi bir bilgi birikimi ve tecrübeye sahip olduklarının altını çizen Bekir Öz, konuşmasına şöyle devam etti:

“İstanbul, İzmit, Antalya, İzmir, Konya olmak üzere 5 tane kendi servis merkezimiz ve grubumuzun bünyesinde 45 kişilik deneyimli teknik servis personelimiz bulunuyor. Aynı zamanda, 8 ilimizde bayi ağımız mevcuttur. Ülkemiz geneline, 13 merkezden temsil ettiğimiz 3 global markanın (Xerox, Epson ve EFI) Türkiye distribütörü olarak hizmet veriyoruz. Gelecek yılın başlarında, Trakya Bölgesi’nden güçlü bir bayi ile işbirliği daha yapacağız. Örneğin, Lidya Grup olarak, büyük projelerin servis anlaşmalarında, 4 saatte makineye ulaşma, 24 saatte çözme garantisi veriyoruz. Bu ancak, güçlü bir organizasyon ve planlı bir çalışmayla mümkündür. Endüstriyel pazarın mevcut alışkanlıklarına uymak yerine, Lidya Grup olarak pazarın kurallarını yeniden kurguluyoruz” şeklinde konuştu.

**Büyüme yolunda sürekli pedal çevirmek gerekiyor**

Şartlar ne olursa olsun, büyümek için daima fırsatların olduğuna inanmak gerektiğinin altını çizen Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı Rıza Başoğlu, şunları söyledi:

“Gelecek yılın, kolay bir yıl olmayacağı öngörülüyor. Pazarda iş yapma heyecanı azalmış olan firmalar olabilir. Ancak yatırım yapma ve büyüme arzusunda olan ciddi bir potansiyelde bulunuyor ve bu potansiyelin harekete geçmesi için özel çalışmalar ve stratejik planların devreye alınması lazımdır. Teknoloji ithalatı yapan firmalar açısından zor olan konulardan birisi, kurlardaki artışlardan ziyade, dalgalanmaların olmasıdır. Dalgalanmalar, yatırımları olumsuz etkiler. Ancak, yola çıktıysanız ve büyüme hamlesi içerisindeyseniz, büyümesiz bir dönemi kapatmanın da, küçülmek anlamına geldiğini bilmelisiniz. Tüm planlarınızı büyümek üzerine kurgulamanız önemlidir. Büyüme yolunda atılan bir adımdan geriye dönmek, işletmeleri 5- 10 yıl geriye götürebilir. Pedalı sürekli çevirmeniz gerekiyor. Çünkü, mazeretler üreterek olumsuz düşüncelere kapılan kişiler veya kurumlar, sadece kendisine zarar verebilir. Ülkemizin üretmek ve büyümekten başka bir seçeneği yok. Gerçekler bu ise, bu gerçeklerin gereğini yapmak ve piyasanın dinamiklerine göre, aksiyon almak her işletmenin görevidir. Çünkü pazarda daima büyümek için fırsatlar mevcuttur” diye konuştu.

**İnsan kaynağında eğitim sürekli olmalıdır**

Kritik devreleri aşmada nitelikli kadroların önemine de vurgu yapan Rıza Başoğlu, personelin eğitim faaliyetlerinin aralıksız devam etmesi gerektiğini söyledi. Özellikle kriz dönemlerinde yatırımlardan tasarruf etmek yerine, sabit giderlerde verimliliğe bağlı gider analizlerinin yapılmasının önemine işaret eden Rıza Başoğlu, şunları anlattı:

“Ülkemiz ekonomisinde, her alanda büyük ölçekli hareket etmek gerekiyor. Küçük ölçeklerin, dayanma gücü ve direncinin zayıf olması nedeniyle, bir takım yatırımlara girip süreci yönetme tahammülleri daha kısa olabiliyor. Bu durumda, yenilenmeyi ve yeniden yapılanmayı engelleyebiliyor. Eğer işletmeler, teknolojideki yenilikleri kurumlarına uyarlamazlarsa, bu kez pazarlarını kaybetmeye başlıyorlar. O nedenle, kriz dönemlerinde yatırımları durdurmak yerine, sabit giderlerde sonuç odaklı kararların hayata geçirilmesi daha önemlidir. Bir diğer konu ise, büyümedeki temel engellerden birisi, işletmelerdeki sermaye yetersizliği ve ödemeler dengesinin bozulmasıdır. Doğal olarak bu da hizmet veren şirketlerin, hizmet vermedeki agresifliğini ve risk alma becerilerini biraz frenlemektedir. 2018 yılında bizim de öngörümüz, tahsilatlarda bir sıkıntı yaşanabilecek olmasıdır. Zira, iş hacmi küçüldükçe de, mali girdiler düşüyor. Ve şirketler, gider-gelir analizlerini optimumda tutamıyorlar. Giderler ciddi artış halinde iken, gelirdeki küçük dalgalanmalar bile bazen şirketleri sıkıntıya sokabilir. O nedenle bu süreçte, gelir-gider dengesini kurmak önemlidir. Büyüme yolculuğunda da, az önce de belirttiğimiz gibi pedalı daima çevirmemiz gerekiyor” şeklinde konuştu.

**Xerox, Epson ve EFI’de, 2018 yılında büyüme devam edecek**

Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı Rıza Başoğlu, Türkiye distribütörü oldukları Xerox, Epson ve EFI’de, yeni ürün grupları ile 2018 yılında da büyümenin devam edeceğini söyledi.

**Xerox:** *(ABD kökenli uluslararası bir teknoloji şirketi)*

Xerox, 2018 yılında da büyük projelerde en önde gelen marka olacak. Xerox’da, 30’un üzerinde model bulunuyor ve fiyatları, 3 bin dolar ile 1 milyon dolar arasında değişiyor. Xerox, bu yılın içinde (Mart 2017 tarihinde dünyada, Nisan 2017 tarihinde ülkemizde) aynı anda 29 ana ürünün lansmanını yaparak, bütün ürün ailesini yeni jenerasyona geçirdi ve Akıllı Multifunction’a dönüştü. (Geçmiş ürünlerde daha çok “print - copy – scan” vardı). Yeni ürünler ise, kullanıcının hayatını kolaylaştırıyor. Bu ürünlerin hepsinde, bir tablet bulunuyor ve özel aplikasyonlar yer alıyor. Örneğin, Xerox’dan alınan yeni nesil bir fotokopi makinesi, elinizdeki bir dokümanı aynı anda 38 dile çevirerek baskı yapabiliyor. Mesela, 15 sayfalık İngilizce bir doküman, birkaç dakika içinde Rusça’ya çevrilmiş doküman olarak alınabiliyor. (38 dilde çeviri yapan makinenin fiyatı 2,500 dolardan başlıyor, 30 bin dolar arası değişiyor). Aynı zamanda, maliyetlerin doğru yönetilmesi sağlanıyor; dokümanların doğru ve verimli yönetilmesi işletmelere değer katarken, kişisel yetki alanlarının belirlenebiliyor olması da bilgi ve baskı güvenliğini sağlıyor.

**Epson:** *(Japon kökenli uluslararası bir teknoloji şirketi)*

Epson’da 2018 yılında, bu yıla oranla daha iyi ve etkili bir büyümeyi bekliyoruz. İşbirliği yapacağımız yeni bayilerle, temsil ettiğimiz markalarda istikrarla büyümemizi sürdüreceğiz. Epson’da, 20’nin üzerinde model bulunuyor ve fiyatlar, 5 bin Euro ile 50 bin Euro arasında değişiyor. Epson, wide formatta kalitesiyle tanınan, en kaliteli baskıyı alabileceğiniz ve aynı zamanda daha ekonomik sahip olma maliyetine sahiptir. Örneğin, Türkiye ve Rusya pazarı için geliştiren B6000 ve B7000 serisi, en düşük maliyetle, en kaliteli baskıyı alma imkanı sunduğu için, en yakın rakibine göre 3 veya 4 kat daha fazla tercih edilen bir konuma oturmuştur. Sektördeki firmaların, fiyatından dolayı daha hızlı satın alabildiği ve tüketicilerin de baskı beklentilerini üst düzeyde karşılayan Epson, ülkemiz pazarından yoğun talep almaya devam etmektedir.

**EFI:** *(ABD kökenli uluslararası bir teknoloji şirketi)*

EFI’de, gelecek yıl pazara yeni ürünler girecek, bu da büyümeye katkı sağlayacak. Türkiye, görsel yapıya çok önem veren bir ülkedir. Dolayısıyla bu anlamda, endüstriyel pazarın geleceği parlaktır. EFI’de 20’nin üzerinde model bulunuyor ve fiyatları 150 bin dolar ile 1 milyon dolar arasında değişiyor. EFI ürünleri, ileri teknolojiye sahip. EFI ürün grubu, endüstriyel pazara baktığımızda, en iddialı UV teknolojisini barındırdığını görmekle birlikte, kullanıcı tercihleri değerlendirildiğinde de maliyet fayda ve kesintisiz hizmet olguları ile öne çıktığını görüyoruz. Reklamcılık sektöründe çalışan her 10 kişiden, 9’unun hayallerini EFI süslüyor. Teknolojik üstünlüğün yanı sıra, toplam performansta da en yüksek değeri veriyor. Dijital baskı sektöründe üstün özelliklere sahip olan EFI makine parkuruna, Lidya Grup’un ülke geneline yayılan servis yapısı, malzeme desteği ve yatırım kolaylıkları da eklenince, dijital baskıda rakipsiz bir konuma gelinmektedir.