*Tagem Kopisan Dijital Baskı Merkezi, Lidya Grup ile teknolojiyi yakından takip ediyor*

**Tagem Kopisan Dijital Baskı Merkezi Yöneticisi Mustafa Sait Soydan,**

**“Hedeflerimize ulaşırken destekçimiz olan Lidya Grup’a teşekkür ediyoruz”**

Tagem Kopisan Dijital Baskı Merkezi ile Lidya Grup arasındaki işbirliği yaklaşık 10 yıl öncesine uzanıyor. Lidya Grup ile teknolojiyi daima yakından takip ettiklerini anlatan Tagem Kopisan Dijital Baskı Merkezi Yöneticisi Mustafa Sait Soydan, şunları söyledi:

“Şehrimizin, sektördeki ilklerinden olmamız ve makine parkurumuza Lidya Grup ile olan ticaretimizin kattığı yeni makinelerimizle, zamanı yakalama politikamız bizi her zaman diri tuttu.

Xerox workcenter serisi 5665 – 5775 , – DC12 – DC250 – Epson 9700 makinaları 2010 itibari ile parkurumuza eklediğimiz makinalar olmakla birlikte, son olarak parkurumuza eklediğimiz C70 renkli dijital baskı makinemiz ile güncel baskı kalitesinde müşterilerimize hitap ediyoruz. Zamanı yakalamak adına teknolojiyi yakından takip eden bir parkur ile her zaman daha yeni, daha hızlı, daha kaliteli sonuçlar elde etme hedefindeyiz. Ve bu hedeflerimize ulaşırken destekçimiz olan Lidya Grup’a teşekkür ediyoruz” dedi.

**Sektörün ilklerinden oldu, önümüzdeki günlerde yeni bir yere geçmeyi planlıyor**

Dijital baskı sektörünün 1990’lı yıllardan sonra hız kazandığını kaydeden Mustafa Sait Soydan, konuşmasına şöyle devam etti:

“Kurucumuz olan babam Yavuz Soydan, 1990’lı yıllarda Almanya’da gerçekleşen bir fuarda, dijital baskı sektörü ile tanışmıştır ve sektörün geleceğinin dijital baskıda olacağını görerek, gün ve gün ilerleyen teknolojileri takip etme çabası içerisinde olmuştur. Tagem Kopisan, 1998’de Sakarya’nın Merkez ilçesi olan Adapazarı’nda kuruldu. Günümüze gelen süre zarfında sektör fotokopi çekimi ile başladı ve zamanla renkli fotokopi, dijital printing, ciltleme sistemleri eklenerek gelişmiştir. Son 10 yıl içerisinde ise, sektörde çok fazla kaymalar yaşanmış, fotokopi-ozalit-reklam-fotoğrafçılık ve grafik tasarım sektörleri birbirine entegre olmuştur. Günümüzde, bahsini geçirdiğim sektörlerin hepsini bir çatı altında toplama gayretinde olan copy centerlardan bunu başaranlar, bir adım daha önde bulunmaktadır. Bizim gayretimizde, adımlarımızı daima ilerde tutmak olmuştur. Günümüzde şirketimizin işletmesinde, ikinci kuşak olarak ben bulunuyorum. Şubeleşmelerimiz zaman zaman elbette oldu ve şehrin farklı bölgelerinde farklı zamanlarda şubeler işlettik. Şuan itibariyle, şubeleşmeden ziyade tek bir çatı altında kapsamlı bir üretim yapma gayretindeyiz. Pazarda etkinliğimiz son 4 yılda hızla artmakta olup, öncesinde sürdürdüğümüz stabiliteyi şuanda hızlı bir ivmelenme ile değiştirdik. Şehrimizdeki sektöre ihtiyaç duyan her bireye, işletmemizin bir bağlamda değdiğine ve bu bireylerin müşterimiz olduğuna inanıyoruz. Şuanda 60 metrekarelik bir alanda kabına sığmayan bir firmayız, önümüzdeki yakın süreçte çok daha büyük ve kullanışlı bir alana geçmeyi planlıyoruz ve bunun gayreti içerisindeyiz. Aynı zamanda Kopisan olarak, Sakarya’da ilklerden olmamız dolayısı ile sektöre eleman ve işveren yetiştirme konusunda büyük katkımız olduğunu düşünüyoruz. Yine Sakarya için bizi her zaman akla getiren avantajımız olan fiyat politikamız ile sektörde ürün/piyasa değeri belirlemede katkımız olduğu aşikardır” diye konuştu.

**İş potansiyeli, artarak devam ediyor**

Piyasa şartları ne olursa olsun, firma olarak işlerinin attığını ifade eden Mustafa Sait Soydan, şunları anlattı:

“Rekabetin her an her sektörde hissedildiği günümüzde, geliştirmekte olduğumuz makine parkurumuz ile piyasadaki aynı işe sahip arkadaşlarımızla güzel bir rekabet ortamı oluştuğunu düşünüyoruz. 2018 yılının ilk dönemi ülkemiz açısından siyasi hareketliliğin yoğun olduğu bir dönem oldu. Döviz kurlarındaki yoğun hareketlilik, buna bağlı tedirginlik ve acaba soruları, piyasada bir durgunluğa sebep oldu. Bu gibi zamanlarda elindeki imkanları kullanıp, daha ileri gitmeye çalışan ve risk alan firmaların -geçmişteki tecrübelere dayanarak- kriz zamanlarından büyüyerek çıktığını da görüyoruz. Bizde bu durgunluğa rağmen, her gün artan iş potansiyelimizi ve yoğunluğumuzu korumaya çalışıyoruz. Geçmişteki durağan geçen yıllarımızı, bu gibi kriz zamanlarında dahi yaptığımız yatırımlar ve gelişme çabalarıyla günümüz piyasasını yakalıyoruz. Nitekim her geçen gün farklı yatırımlar ve alanlarla genişleyen bir iş potansiyeli olan ülkemizde, piyasa ne kadar durağan olursa olsun, çalışan ve adımlarını ilerleten firmalar pazardaki talep artışlarına hitap ediyor. Talep artışı demişken az önce bahsettiğim gibi pazardaki durgunluk talebi eskisi gibi büyük oranlarda etkilemiyor, sebebi artık çalışan insan oranının fazla olması ve bu oranın yaşantıya göre ihtiyaçlarının artması talebi de artırıyor. Bizim pazarımızda da, aynı şekilde yaşam kalitesi seviyesi – endüstriyel fabrikaların ihtiyaçları – bireysel görsel talepler arttıkça, bizden istenen ürün çeşidi ve talep artmaktadır. Biz önümüzdeki dönemde de, piyasa şartları ne olursa olsun, ilk hedefimiz olan daha büyük bir üretim alanına geçerek iş potansiyelimizi ve hacmimizi artırmayı düşünüyoruz. Ülkemiz ve kendi geleceğimiz için bir günümüz, diğeri ile aynı olmamalı diye düşünüyorum” dedi.

**Yeni makine parkuru yatırımları yapıp, online satışa geçeceğiz**

Teknolojiyi yakından takip ederek, makine parkuruna yatırım yapmayı sürdüreceklerini açıklayan Mustafa Sait Soydan, şunları kaydetti:

“Firma olarak geleceğe yönelik planlarımız içerisinde, makine parkurumuzdaki eksiklikleri tamamlamak önceliğimizdir. Bir üretim tesisinde, copycenterda veya farklı bir sektörde, kurulan her makine bir şekilde iş yapar, yeter ki pazara hitap etsin. Bu kapsamda biz de bünyemize, eksik envanterimiz olan EcoSolvent – UV ve lazer makinalarını, parkurumuza eklemeyi planlıyoruz. Çalışanlarımız, müşterilerimiz ve çeşitli alanlardaki hizmet yelpazemiz ile her alanda kapasitemiz artacaktır ve tüm bunlara bağlı olarak pazardaki yerimiz yükselişe geçecektir. Bünyemizdeki eksikliklerimizi tamamlandıkça, ürünlerimizi daha büyük bir pazara diğer bir değişle “online satışa” uygun forma getireceğiz. Online pazar ve pazarlamanın, günümüzün en revaçta olan satış şekli olduğu aşikardır. İnsanlar artık evlerinden veya işyerlerinden, ihtiyaçları olan ürünleri online sipariş ederek, zamandan tasarruf etmek istiyorlar ve yakın gelecekte biz de aktif olarak online pazarın içinde olacağız. Özetle, sektörümüz yeniliği yakaladıkça, başarı artışı olacak bir sektördür. Umalım ki, herkes bir şekilde, bu pazarın içerisinde güzel ve seviyeli bir rekabet içerisinde olsun. Her zaman iyi olmak ve ilerde olmak ümidini taşıyoruz” şeklinde konuştu.