**Lidya Grup, 2019’da mevcut ürün portföyünü geliştirecek**

Dijital baskı sektörünün lideri Lidya Grup, bu yıl mevcut ürün portföyünü geliştirerek, müşterilerine daha zengin ve güçlü çözüm modelleri ile hizmet sunmaya devam edecek. Satış ve teknik servis noktalarına yapılan yatırımlar ile organizasyonunu daha da güçlendirerek, nitelikli  bayi  sayısını artırma çalışmalarını sürdürecektir.

Günümüzün dijital dünyasındaki değişim ve dönüşüme paralel olarak işletmelerin daha inovatif olmaları gerektiğini kaydeden Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkan Danışmanı Rıza Başoğlu, şunları söyledi:

“Özellikle ithalata bağlı olan sektör oyuncuları, artık geleceklerini tek bir markanın teknoloji yorumuna bırakmamalıdır. Sektörlerinin, dünyadaki gelişimini yakından izleyip, pazarın mevcut ve gelecek ihtiyaçlarına göre yeni ürünleri portföylerine katmalıdırlar. Biraz inovatif olunmalıdır. Lidya Grup olarak bu çerçevede,  mevcut ürün portföyümüzü teknolojik gelişim ve pazarın gelecek beklentileri yorumuna bağlı, daha zengin ve güçlü çözüm modelleri ile müşterilerimize hizmet sunacağız” dedi.

**İşini iyi yöneten işletmeler, bu süreçten büyüyerek çıkacak**

Güçlü bir ülke olan Türkiye’nin yüksek büyüme potansiyeline sahip olduğunu anlatan Rıza Başoğlu, konuşmasına şöyle devam etti:

“Maalesef, Türkiye ekonomisi 7-8 senede bir ekonomik darboğaza giriyor. Bu süreçlerin atlatılması için teşhislerin doğru konulması çözümü kolaylaştıracaktır. Krizler ile yüzleşmek gerekir. Önemli olan büyük bedeller ödemeden, bu tip dalgaları atlatabilmektir. Çünkü, hayat devam ediyor ve tüm olumsuzluklar karşısında ürettiğiniz çözümler, sizi daha da güçlendirir. Stratejileri oluştururken uzun vadeli düşünce figürünü de dikkate alırsanız pazar büyümese dahi sizin etki alanınız ve iş yapma kapasiteniz gelişir. Dolayısıyla krizleri kazanıma çevirebilmek gereklidir. Bunun için genel ekonomiyi iyi izlemek, içinde bulunduğunuz sektörü iyi tanımanız, buna bağlı ihtiyaçları doğru tahmin edebilecek stratejik yaklaşımınız ile bunu doğru uygulamaya sokabilecek insan kaynağına ihtiyaç vardır. 2019 yılında pazarın büyümeyeceğini ve finansal darboğazdan dolayı da biraz daha küçüleceğini öngörüyoruz.  Ancak, Türkiye güçlü bir ülke. Yüksek büyüme potansiyeline  sahip. Diğer anlamda da, büyüme mecburiyetinde ve dinamizminde olan bir ülke. Bu arada, dünya ekonomisindeki daralmaları ve siyasal gerginliklerin dünyada yol açtığı istikrarsızlıkları da göz ardı etmemek gerekiyor.  Özetle tüm bu tabloya rağmen, işini iyi yöneten ve içinde bulunduğu koşulları iyi gören ve buna göre çözüm arayan işletmeler, bu süreçten büyüyerek çıkacaklardır. Burada önemli olan kapasitenizi bilerek hareket etmenizdir. Lidya Grup, 2018 yılının dördüncü ayından itibaren nakit yönetimini biraz daha ön plana çıkardı, müşterilerine daha da yakınlaştı ve bir anlamda bu sürecin yönetilmesi için rehberlik yapma misyonunu benimsedi. Müşterilerinin faaliyetlerini sürdürebilmesi amacıyla, sıkışılan noktalarda daha esnek oldu. Sektörün dinamizmine, moral değerlerine  katkı sağlamak amacıyla sektör medyalarında etkin  şekilde yer alınmaya çalışıldı. Doğal olarak, bunun Lidya’nın yönetim perspektifi, sektöre ve müşterilerine açık, net  tavır içinde olması ile finansal opsiyonları iyi kullanmasına bağlı olduğunu söylemek yanlış olmaz” diye konuştu.

**Döviz leasing yapılamaması piyasayı olumsuz etkiliyor**

Dijital baskı makinelerinde döviz ile leasing yapılamamasının piyasayı olumsuz etkilediğini anlatan Rıza Başoğlu, şunları kaydetti:

“2019 yılına, bir önceki yılın olumsuz yansıma ve etkileriyle girdik.  2018 yılının ilk çeyreğinden sonra ekonomide endişeler oluşmaya başladı, daha sonra daralma kendini hissettirmeye başladı ve son çeyrekte de durma noktasına geldi. Özellikle, endüstriyel pazar gibi büyük yatırımların gerçekleştiği alanlarda, dövizle borçlanmanın durdurulması yatırım yapma gücüne sahip ve büyüme potansiyeli olan nakit akışlarını iyi yöneten işletmeleri de etkiledi. TL faizlerdeki artış, pazarın daraldığı noktada yatırımı efektif olmaktan çıkardı. Bizim sektörümüzdeki ürünlerin, diğer yatırım ürünlerinde uygulanan (İş makinaları v.b) %1 lik KDV avantajından faydalanamaması ve döviz leasing yapılamaması da piyasayı olumsuz etkiledi. Bu durum, doğal olarak bizleri de etkiledi. Lidya Grup açısından, geçen yılın ilk beş aylık sonuçlarının çok iyi olması ve zamanında alınan kararlar bu süreci başarılı denilebilecek bir sonuçla kapatılmasını sağladı” dedi.

**Seri üretimden, kişiye özel butik üretime geçiliyor**

Dijital baskı makineleri sektöründeki teknolojik gelişmelere değinen Rıza Başoğlu, dijital teknolojinin gelişmesinin baskı sektörünü ve hedef kitlesini de hızlı olarak geliştirdiğini anlatarak, konuşmasına şöyle devam etti:

“Dijital teknolojinin kabiliyetleri, baskı kalitesi, farklı medyalara uygulanabilmesi ve boya çeşitliliği iş kolunda; yeni, yeni pazarlar açtı. Seri üretimden butik kişiye özel üretimlere, camdan, ahşaba, taşa, seramiğe, kumaşa baskıya kadar gelişen imkanlar farklı sektörleri de bu pazarın potansiyeli  haline getirdi. Lidya Grup’un sahip olduğu ürünler ve bu konudaki tecrübesi, farklı sektörlere ulaşmayı sağladı ve bundan sonrada geliştirmesine imkan sağlayacaktır. Ayrıca, indirekt kanalda yaptığımız çalışmalar ve nitelikli  bayi  sayısını artırma çalışmaları sonuca daha da katkı sağlayacaktır” diye konuştu.

**Yatırım yapılacak ekipmanın taklit olmaması önemlidir**

Teknolojinin gelişmesine bağlı olarak dünyadaki rekabetin de hızla arttığını ve buna bağlı olarak birçok ekipman ve malzemelerin üretilerek, satıldığını ifade eden Rıza Başoğlu, şunları söyledi:

“Burada dikkat edilmesi gereken iki nokta var. Birincisi; üretilen ekipmanın ciddi ar-ge alt yapısının sonucu olarak üreticinin tasarım, kapasite ve fonksiyonlarını oluşturduğu ürün olup olmadığı, yani ürün grubunun işletmelerin kapasitelerindeki gelişimi destekleyecek ekipman zenginliğine güncel olarak sahip olabilmesidir. Bu özellik yatırım yapacak işletmenin makine parkını birbiriyle uyumlu olarak geliştirebilmesine olanak sağlar. Bu da, toplam sahip olma maliyetini düşüren bir özelliktir. Aksi halde yukarıdaki tanıma uymayan cihazların satın alma maliyetleri cazip gibi gözükmekle birlikte, toplam sahip olma maliyetleri son derece yüksek olup, sürekliliği veya ihtiyaçların değişip gelişmesine bağlı farklı bir seçenek sunabilme imkanının olmaması yatırımcıyı yorar ve işletme içi standartlarının bozulmasına ve iş kalitesinin düşmesine neden olur. Bununda anlamı, pazar kaybıdır. İkinci ve en önemli nokta ise, satış sonrası servis ağı ve kalitesidir. Aslında bu faktör, toplam sahip olma maliyetine direkt tesir eder. Malzeme tedarik sürelerinden ekipmana müdahale sürelerine  kadar önemlidir. Özellikle ekipmanın bulunduğu bölge ile hizmet veren şirketin uzakta olması ve sınırlı personel ile çalışması, hizmet kalitesini düşürdüğü gibi hizmet verme sürelerini de kontrolsüz hale getirir. Kurumsal kanal açısından da en önemli nokta, anlaşmaları merkez ile yapan şirketlerin bölge ofislerine hizmetin kimin tarafından verildiği  konusudur. Kısaca karar vericilerin ekipman tercihinde bulunurken, Türkiye genelinde hizmet veren ve bu hizmeti her bölgede aynı standartlarda kesintiye uğratmadan verebilecek güçte olmalarına önem vermelerini öneririz” şeklinde konuştu.