*Dünyada baskı sektörü 800 milyar dolar iken, bu rakamın içinde dijital baskı sektörünün payı 30 milyar dolardır. Bu rakamlar da, dijital baskının gideceği daha uzun bir yol olduğunu gösteriyor ve dijital baskı sektörünün 5 yıl içinde 2 kat büyüme potansiyeli bulunuyor.*

**Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz,**

**“Dijital baskı sektörünün 5 yıl içinde 2 kat büyüme potansiyeli bulunuyor”**

Dünyadaki baskı sektörünü değerlendiren Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz, şunları söyledi:

“Dünyadaki baskı sektörü 800 milyar dolar civarındadır. Bu rakamın içinde dijital baskı sektörünün payı yaklaşık 30 milyar dolardır. Bu rakamlar da, dijital baskının gideceği daha uzun bir yol olduğunu gösteriyor ve dijital baskı sektörünün 5 yıl içinde 2 kat büyüme potansiyeli bulunuyor. Gelecek yıllarda ise, dijitalin payının yaklaşık %50’ye kadar ulaşabileceği belirtiliyor. Nitekim, geçmişte sadece kağıt ve türevlerine baskı yapılırken, bugün 15 cm kalınlığa ve 5 metre genişliğe kadar, ahşap, cam, metal, tekstil gibi birçok medya diye adlandırdığımız nesneye baskı yapılabilir hale gelindi. Günümüzde, dijital baskının girmediği sektör de kalmadı. Bu değişim ve dönüşümde, dijitalleşme ve kişiselleşme etkin bir rol oynuyor. Gerek kurumsal müşteriler, gerek bireysel müşteriler, promosyon taleplerinde kendilerine özgü olarak özel baskılar talep ediyorlar. Kullandıkları bardaktaki tasarımdan cep telefonu kapağı tasarımına, duvar kağıdından dolaplarının kaplanmasına kadar birçok alanda kişiye özel baskıları talep ediyorlar. Bireylerin ve kurumların, özel baskı talepleri artarak sürdükçe, dijital baskı sektörünün payı da artmaya devam edecektir” dedi.

**İş insanları pozitif bakıyor, felaket senaryosu ile çalışmıyor**

Dünyanın bu yıl pandemi kaosuyla karşı karşıya olduğunu anlatan Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz, şartlar ne olursa olsun iş insanları olarak pozitif baktıklarını ve felaket senaryosu ile çalışmadıklarını söyledi.

Haziran ayında ekonominin yeniden açılmasıyla hareketli günlerin yaşandığını kaydeden Bekir Öz, şunları söyledi:

“Bildiğiniz üzere, son yılların en düşük faiz oranları ile karşı karşıya olduk. Düşük faiz oranları, işe yatırım için en uygun zamanı oluşturdu ve özel sektörün yatırım iştahı ile son aylarda yatırımlar hız kazandı ve işine yatırım yapan kazanıyor. Evet, bu yıl pandemi sorunuyla iç içeyiz, ancak iş insanları olarak bizler daima iş sürecimize pozitif bakıyoruz. Haziran ayında pazardaki hareketlenme, Temmuz ve Ağustos aylarında da devam etti. Eylül ayı itibariyle yıl sonuna kadar, işlerin daha iyi olacağını düşünüyoruz. Firma olarak bu yıl, geçtiğimiz yıla oranla daha başarılı bir yıl geçirmeyi hedefliyoruz. Bunda, düşük faiz oranlarının yanında, Lidya Grup önderliğinde müşterilerimize sunduğumuz danışmanlığın ve finansman desteklerimizin büyük rolü bulunuyor. Aynı zamanda, temsil ettiğimiz Xerox, Epson, Efi, Sutec markalarımız, alanlarında dünyanın en son teknolojisine sahip ve dijital baskı sektörünün en iyi makineleridir. Tüm bunlar birleşince, firmamıza başarıyı getiriyor. Lidya Grup olarak, sahip olduğumuz bilgi birikimi ve tecrübemiz, güçlü finansman yapımız, konusunda uzman kalifiye insan kaynağımız, ülke genelindeki organizasyonel yapımız ve iş yapma enerjimiz ile çalışmalarımıza devam ediyoruz” diye konuştu.

**Satış sonrası teknik servis, işletmeler açısından hayati durumdadır**

Satış sonrası teknik servis hizmet kalitesinin, bir ürünü satın alma kararında %100 etkin bir unsur olduğunun altını çizen Bekir Öz, konuşmasına şöyle devam etti:

“Eğer satılan ürün ticari faaliyetin ana unsuru bir ürün ise, satış sonrası teknik servis, işletmeler açısından hayati durumdadır. Sonuçta, dijital baskı sektörü olarak sattığımız ürünler, servis gerektiren ürünlerdir. Belirli dönemlerde, sarf malzemeleri ve bakımları gerekiyor ve teknik servis de son derece önemlidir. Nitekim, bir dijital baskı makinesinin çalışma performansı ne kadar iyi olursa olsun, eğer o markayı temsil eden distribütörün satış sonrası teknik servis hizmet organizasyonu yeterli değilse, müşteriler o distribütör ile çalışmayı istemez. Çünkü bu makineler, uzun yıllar değer üreterek geri dönüşlerini sağlarlar ve makinelerde olası bir arıza durumunda teknik servis önemlidir, çünkü bu cihazların performanslarının devamlılığı, aldıkları teknik destek ile mümkün olacaktır. Gerek makinelerin sarf malzeme tedariklerinin düzenli sağlanabilmesi, gerekse arıza olasılıklarını azaltma yada arıza halinde en hızlı şekilde müdahale müşteriler için en kritik konular arasındadır. Lidya Grup satış sonrası teknik ekip organizasyonu nedeniyle, temsil ettiği tüm markalarda pazar liderliğini elde etmektedir. Lidya Grup’un merkez binası İstanbul’dadır. İstanbul’un yanında, İzmir, Antalya, İzmit ve Konya’da bölge ofislerimiz bulunuyor. Samsun, Trabzon, Adana, Kayseri, Diyarbakır, Erzurum, Malatya, Van, Erzincan, Giresun, Çorum, Eskişehir’in aralarında bulunduğu illerimizde 20 bayimiz mevcut. 100’ün üzerinde konusunda ciddi bilgi birikimi ve tecrübeye sahip insan kaynağımız var ve yaklaşık 45 kişilik satış sonrası servis ekibimiz bulunuyor. Kendi ofislerimiz ve bayilerimiz aracılığıyla, ülkemiz geneline hizmet götürüyoruz. Bilgi birikimimiz, tecrübemiz, organizasyon yapımız ve finansal gücümüz ile Avrupa’nın da sayılı birkaç firması arasındayız” şeklinde konuştu.