**Lidya Grup İzmir Bölgesi Yöneticisi Ertan Uzun,**

**“Ne kadar beklediğimiz ‘zamanın’ umurunda değil, bunu bilerek işimizi yönetmeliyiz”**

Lidya Grup İzmir Bölgesi Kurumsal ve Grafik Sanatlar Satış Müdürü Ertan Uzun, bir yatırım ihtiyacı varsa, erteleme kararının gerçekten somut gerekçelere dayanması gerektiğinin altını çiziyor.

“Zor zamanların sabırla geçmesini beklemek mi gerekir, yoksa sabırla çalışıp fırsat oluşturmak mı gerekir?” sorusunu değerlendiren Lidya Grup İzmir Bölgesi Yöneticisi Ertan Uzun, şunları söylüyor:

“Son birkaç yıldır yaşanan ekonomik daralmayı ve gerekse içinde bulunduğumuz zor zamanları görmezden gelemeyiz. Fakat gelip geçmekte olan zaman dönem dönem bizlere zorluklar getirebiliyor. Burada yapmamız gereken sabırla geçmesini beklemek mi, yoksa sabırla çalışmak ve aynı sabırla fırsat oluşturmaya çalışmak mı diye düşünmek gerekiyor. Zaman, bizlere zorlukları getirdiğinde sabırla yerimizde oturup hiçbir aksiyon almadan geçmesini bekleyebiliriz. Fakat bizim ne kadar uzun süre beklediğimiz; “zamanın” umurunda değil, bunu bilerek işimizi yönetmemiz gerekiyor” dedi.

Teknolojideki gelişmelerin hızla devam ettiğini ve edeceğini anlatan Ertan Uzun, konuşmasına şöyle devam etti: “İçinde bulunduğumuz dönemin getirdiği tüketici alışkanlıkları kişiye ve kuruma göre özelleştirmeden ve özel hissettirmekten yana. Buna göre, dijital baskı makineleri sektörümüz ile ilgili teknoloji yatırımları, daha hızlı olana ve daha özel iş çıkarabilene kayıyor. İşte burada, dijital baskı makinelerinin önemi bir kez daha ortaya çıkmaktadır” diye konuştu.

**Teknolojide kalite, hız ve fonksiyonellik ivme kazandı**

Dijital baskı makinelerinin işlevselliği ve fonksiyonelliğinin gün geçtikçe artan bir grafikle seyrettiğini ifade eden Ertan Uzun, şunları kaydetti:

“Etrafınıza baktığınızda, hatta elinizdeki bir nesneye baktığınızda bunu görebilirsiniz. Özellikle, zamanla artan baskı kalitesi ve iş çıkış hızı da bu gelişimi kaçırmıyor. Kurumsal tarafta, özellikle temsilciliğini yaptığımız Xerox’un bir baskı makinesinden çok ofis asistanı gibi donatılmış olması pazarı farklı bir tarafa çekiyor. Artık bir fotokopi makinesi eskisi gibi sadece baskı alıp, fax çekebildiğiniz bir makineden çok uzak. Mail atan, kullanıcı özelinde çalışan, güvenilirliği en üst düzeye çıkarılmış, yeri geldiğinde el yazısıyla yazdığınız bir metni texte çeviren, translate özelliği gösteren bir ekipmana sadece fotokopi makinesi diyemeyiz. Bu özellikleri içinde barındıran bir ofis cihazı fonksiyonelliğini öne sürerek kendi potansiyelini sürekli olarak artıracaktır. Dijital baskı işi sektörüne bakacak olursak, artan iş çeşitliliğine karşı önemi her geçen gün daha da artıyor. Sadece dijital baskı cihazı parkuruna sahip işletmelerin yanı sıra, dijital baskı makineleri, ofset işletmelerinin de vazgeçilmez tamamlayıcısı konumuna geldi. Gerek kağıt tabaka baskı, gerek farklı materyaller üzerine baskı yapan geniş format cihazlarda, gerek tekstilde ve gerekse sert zemin üzerine baskı alanlarını değerlendirecek olursak, bu alandaki teknoloji; kalite, hız ve fonksiyonellik yönünden öyle bir ivme kazandı ki, gelecek için daha yeni başlıyoruz diyebiliriz” şeklinde konuştu.

**Bir işi yönetmenin 7 altın kuralı nedir?**

Bir işi yönetmenin altın kurallarını değerlendiren Ertan Uzun, şunları belirtti:

“İşler iyi giderken yapılacak en önemli şey “nakit yönetimidir” diye düşünüyorum. Artan ciroların en doğru kaynak olarak kullanılması ve olası olumsuz dönemlerde en değerli varlık olacağı aşikardır. Bu konuda çok iyi bir kaptana sahip olduğumuz için Lidya Grup olarak kendimizi şanslı sayıyorum” dedi.

Ertan Uzun, bir işi yönetmenin altın kuralları arasında da şunları anlattı:

1-Öncelikle özel sektörde alternatifsiz olunduğu düşünülmemelidir. Bu bilinçle müşteri memnuniyeti ve doğru insan kaynağına yatırımdan vazgeçilmemelidir. İçinde bulunduğumuz dönemde, 10$’lık bir ürünü bile, dünyanın diğer ucundaki bir tedarikçiden yerimizden kalkmadan alabiliyorsak, kimse vazgeçilmez değildir.

2-Yöneticiler açısından, “itimat, kontrole mani değildir.” Her işin başlangıcından sonuna kadar, ikinci ya da üçüncü bir gözün kontrolü, dönülmez hataları önleyecektir. Çünkü olası bu hatalar, hem zaman, hem para, hem de motivasyon kaybına yol açabilir.

3-Bilgi en büyük güçtür. Teknik bilgi, saha bilgisi, müşteri bilgisi her zaman geliştirilmelidir.

4-Bazı durumlarda “hayır” haricindeki her cevap “evet” yerine geçer. Hayır demesini bilmek gerekir. Fakat “hayır” derken, çözümsüz bırakılmamalıdır.

5-Nakit yönetimi doğru kişiler tarafından yapılmalıdır ve olabildiğince az esnek bir disiplinde ilerletilmelidir.

6-Yine yöneticiler açısından, “marifet, iltifata tabidir.” Çalışma ekibi en doğru şekilde motive edilmelidir.

7-Biz ve bizim gibi her satış şirketi için, “sahada olmak, sahada olmak, sahada olmak.” gereklidir.