

İşinizi Tecpro ile Geliştirebilirsiniz

İbrahim İlhan: "Bizim pazara bakış açımız öncelikle sektörümüze sunduğumuz baskı makineleri ile daha fazla ne yapılabilir vizyonunu aktarabilmek. Ar-Ge'ye zaman ve yatırım açısından yeterince ilgi uyandırılabilirse daha farklı sektörlere ne sunulabilir bunu anlatabilmek."



Tecpro Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü İbrahim İlhan, "şirket olarak önceliklerinin yeni uygulamalar ile sublimasyon baskıda yeni iş alanları oluşturmak" olduğunu söylüyor. "Sublimasyon denildiğinde akla ilk gelen uygulama tekstil gibi görünüyor. Bizim yaptığımız ise tekstilin dışında da hangi iş alanları sublimasyondan faydalanabilir. Bu baskı makinelerimizi hangi alanlara sunabiliriz ve sunmakla kalmayıp ne tip işler ile uygulama çeşitliliği sağlanır bunu göstermek istiyoruz" diyen İlhan EPSON'un sublimasyon baskı ile oluşturulabilecek iş alanlarına ilişkin görüşlerini derjimize anlattı:

Baskı kalitesi ve uygulama fikirleri bir arada

"Dekoratif amaçlı ya da imalat sanayinde de kullanılmak üzere metal plakalar üzerine baskı yapılabileceğini gösteriyoruz. Keza ahşap üzerine yapılan baskılarda da masa uygulamasından ev gereçlerine kadar pek çok alanda baskı yapılabileceğini, seramik uygulaması ve cam üzerine uygulamalar her birinden farklı sektörler için olmakla beraber hepsinde sublimasyon baskının yapılabileceğini göstermeye önem veriyoruz. Bu fikirleri ve uygulamaları ortaya çıkarmak kadar baskı kalitesi de önemli. Micro piezo kafa yapısı ile süreklilik arz eden bir üretim sunuyoruz. İki yıl makine dahil baskı kafasına garanti verebiliyoruz. Sadece ihtiyaç anında değil periyodik bakımlar sağlamamız yani satış sonrası hizmetlerin de Tecpro güvencesi ile sahaya sunulmasını da önemli buluyoruz. Sadece iyi bir baskı kalitesine sahibiz demek yeterli olmadığı gibi alternatif baskı ve uygulama imkanları da sunuyoruz demek de yeterli değil. Bu ikisini bir araya getirip servis güvencesini de ortaya koyan komple bir çözüm anlayışımız var."

Yatırım arzı oluşturmayı seviyoruz

"Müşterimize değişik sektörlerde de iş alanı olduğunu gösteriyoruz. En hoşumuza giden de bu işe yatırım arzı oluşturmak. Pazarda müşteri segmentimiz içinde %20'lik bir kitle var. Bu gurup bugüne kadar ne tekstille uğraşmış, ne hediyeelik eşya veya başka bir işle. Sadece Tecpro'nun demo merkezinde bu işlerin de yapıldığını göstermiş ve yatırım gücü olan müşterimiz -ben bu işte para kazanabilirim, düşüncesiyle bizim Ar-Ge çalışmalarımızı ticarete geçirmiş.

Bu daha önce yaptığımız çalışmalara benzeyen metot. Biliyorsunuz Tecro sadece baskı değil görüntüleme sektöründe de oldukça iyi bir pozisyona

sahip. Video projektör alanında ve görüntüleme sistemleri alanında yapılan uygulamalardan bir örnek vereyim: Havai fişek üzerine uzmanlaşmış bir müşterimiz bizimle tanıştıktan sonra görüntüleme sistemlerinde de yatırım yapıp organizasyonlarına görüntüleme teknolojilerini kullanma kararı aldı. Biz de bu iş geliştirme gücümüzü değişik kanallar oluşturmak adına müşterilerimize sunuyoruz. Bu yöndeki büyüme de bizi mutlu ediyor."

EPSON ve UV Baskı

"UV baskı konusunda Epson tarafından çıkarılmış bir ürün yok. Herhangi Ar-Ge çalışması yapıldığına dair bilginiz de yok. Ancak 2 bin 500'ün üzerinde Ar-Ge Mühendisi ile çalışan, iş geliştirmeye çok büyük paylar ayıran Epson Corporation'da her an ne olacağı belli olmaz. Biliyorsunuz EPSON, optik lensten robot üretimine; panel üretiminden baskı kafaları üretimine kadar bir çok alanda üretim gücüne sahip. Günlük olarak 60'ın üzerinde patent başvurusu yapan bir şirket. Fakat sublimasyon karşısında UV'deki yatırım maliyetleri halen çok yüksek ve pazara sunulabilecek bir fiyat aralığında değil. Bu yüzden sublimasyon halen lokomotif olarak devam ediyor."

Kendimizi çok fazla sınırlamıyoruz

Alışlagelmiş şekilde içinde Epson baskı kafası bulunan makineleri ülkemizde Epson'dan önce pazara sunan bir çok marka var. Biz bu alanda tekstile odaklanmış çok bilinen bir pazarda konuşlanan markalar gibi yapmayacağız, dedik. Kendimizi sınırlamama ve müşteri segmentini çeşitlendirme gibi bir amaçla yola çıktık. Biz işimize sırf tekstil ya da dekorasyon olarak bakmıyoruz. Şu anda ahşap dolap imalatı yapan birçok müşterimiz var, dolap kapaklarını bizim yazıcılarımızla basıyorlar. Masa imalatı, hediyeelik eşya gibi işleri yapan ve daha enteresanı Tecpro'nun bu çözüm sistemi sayesinde bu ürünleri yurtdışında promosyon malzemesi üretimi için alan müşterilerimiz var. OrtaDoğu'da, Türk Cumhuriyetlerinde, Kuzey Afrika ülkelerinde olduğu gibi."

Yine de tekstili bir kenara bırakamayız

"Tüm bu iş geliştirme çözümlerimize paralel olarak altını çizmem gerekir ki tekstil müşterilerimiz halen ağırlıklı. Aktif müşterilerimizi boya alımlarında ölçümleyebiliyoruz. Gerçek; tekstil alanında ülkemizde daha fazla üretim yapıldığı ve daha fazla lokomotif olarak tekstil sektörünün hammadde sarfiyatının daha fazla olduğu. Ama biz sınırlamadan değil çeşitlenmeden yanayız."

Satış, öncesi ve sonrası

"Ekleme isterim ki Tecpro Bilgi Teknolojileri üç bölgesi 70 çalışanı ve iş ortakları ile temsil ettiği markaları ile her zaman müşterilerinin ihtiyaçlarını iyi tespit edip o ihtiyaçlara dayalı kaliteli markaları sunup buna satış sonrasında çok iyi destek vermek üzere kurulmuş bir şirket. İnandığımız test ettiğimiz ürünleri sunuyoruz. O yüzden satış sonrasında satışa ve öncesine olduğu kadar hassas davranıyoruz. Bu prensibimizden asla vazgeçmeyeceğiz. Bu da bizi sektörde ön plana çıkarıyor. Takdirle karşılanıyoruz ve bundan da çok mutluyuz."