

le incrementate tra dicembre 2002 e novembre 2003 quando si è passati a una quota totale di 387.463 unità di cui 353.118 monocromatiche e 34.345 a colori. Evidente appare fin da subito la buona performance delle laser a colori che hanno praticamente raddoppiato le unità vendute nel giro di un anno. Tradotto in percentuali, infatti, se tra dicembre 2001 e novembre 2002 le laser monocromatiche rappresentavano il 94,9 per cento del totale, tra dicembre 2002 e novembre 2003 questa percentuale è scesa a quota 91,1 per cento. Il tutto a favore delle laser a colori passate dal 5,1 all'8,9 per cento. Parlando ancora di stampanti laser monocromatiche, sempre Gfk offre poi il particolare delle unità vendute suddivise in base alla capacità di stampa. Per quanto riguarda, per esempio, il periodo dicembre 2001-novembre 2002, in Italia sono state vendute 40.759 stampanti laser monocromatiche con una capacità da 1 a 10 pagine per minuto. Cifra che ha conosciuto un netto calo nel corso del periodo dicembre 2002-novembre 2003 passando a quota 38.328 unità. Opposta, invece, la tendenza delle laser monocromatiche da 11 a 15 pagine per minuto passate da quota 123.805 a 149.655 unità vendute. Di autentica esplosione si può, infine, parlare per le laser monocromatiche da 24 a 30 pagine per minuto che, nello stesso periodo analizzato da Gfk, sono passate da 5.232 a 14.120 unità vendute. Dato che, tradotto in percentuale, vuol dire passare dall'1,9 al 4 per cento del mercato.

matriche con una capacità da 1 a 10 pagine per minuto. Cifra che ha conosciuto un netto calo nel corso del periodo dicembre 2002-novembre 2003 passando a quota 38.328 unità. Opposta, invece, la tendenza delle laser monocromatiche da 11 a 15 pagine per minuto passate da quota 123.805 a 149.655 unità vendute.

Di autentica esplosione si può, infine, parlare per le laser monocromatiche da 24 a 30 pagine per minuto che, nello stesso periodo analizzato da Gfk, sono passate da 5.232 a 14.120 unità vendute. Dato che, tradotto in percentuale, vuol dire passare dall'1,9 al 4 per cento del mercato.

a cura della Redazione

Colore in crescita
La stampa a colori si sta diffondendo sia in ambiente domestico, anche se non si tratta di una novità visto il grande successo della fotografia digitale, sia nel più restio e diffidente ambiente office che ne riconosce sempre più i vantaggi.

Il laser in Europa
Nel terzo trimestre 2003, in Europa sono state vendute quasi un milione di stampanti laser, più precisamente 991.276, di cui 890 mila sono monocromatiche e le restanti 100 mila a colori. La maggior parte delle stampanti laser è stata venduta in Germania, 261.272 unità.

Focus sull'Italia
In fatto di stampanti laser vendute in Italia, tra dicembre 2001 e novembre 2002, si parla di 289.420 unità di cui 274.616 monocromatiche e 14.804 a colori. Cifre che hanno registrato un notevole incremento tra dicembre 2002 e novembre 2003.

STAMPANTI LASER VENDUTE IN ITALIA									
	Dic 01-Nov 02	Dic 02-Nov 03	Ott-Nov 02	Dic 02-Gen 03	Feb-Mar 03	Apr-Mag 03	Giù-Lug 03	Ago-Set 03	Ott-Nov 03
Monocromatiche	274.616	353.118	63.511	84.079	58.378	51.359	46.516	43.010	69.776
Colori	14.804	34.345	6.207	6.324	5.161	4.189	4.367	4.871	9.433
Totale laser/Led	289.420	387.463	69.718	90.403	63.539	55.548	50.883	47.881	79.209
Monocromatiche	94,9%	91,1%	91,1%	93,0%	91,9%	92,5%	91,4%	89,8%	88,1%
Colori	5,1%	8,9%	8,9%	7,0%	8,1%	7,5%	8,6%	10,2%	11,9%
Monocromatiche laser									
1 - 10 ppm	40.759	38.328	6.071	12.272	8.865	5.363	5.164	3.655	3.009
11 - 15 ppm	129.805	149.655	32.363	40.999	26.869	21.775	18.590	14.586	26.836
16 - 23 ppm	70.201	110.168	17.595	21.465	15.524	16.183	15.211	15.374	26.411
24 - 30 ppm	28.619	40.847	6.170	7.421	5.320	5.967	5.614	7.286	9.239
Oltre 30 ppm	5.232	14.120	1.312	1.922	1.800	2.071	1.937	2.109	4.281
Totale	274.616	353.118	63.511	84.079	58.378	51.359	46.516	43.010	69.776
1 - 10 ppm	14,8%	10,9%	9,6%	14,6%	15,2%	10,4%	11,1%	8,5%	4,3%
11 - 15 ppm	47,3%	42,4%	51,0%	48,8%	46,0%	42,4%	40,0%	33,9%	38,5%
16 - 23 ppm	25,6%	31,2%	27,7%	25,5%	26,6%	31,5%	32,7%	35,7%	37,9%
24 - 30 ppm	10,4%	11,6%	9,7%	8,8%	9,1%	11,6%	12,1%	16,9%	13,2%
Oltre 30 ppm	1,9%	4,0%	2,1%	2,3%	3,1%	4,0%	4,2%	4,9%	6,1%

BROTHER, LA FIDUCIA DEI PARTNER

Nell'anno appena terminato **Brother** ha ottenuto, per le stampanti laser, dei risultati piuttosto soddisfacenti; infatti, nel confronto anno 2003 su anno 2002 si registra un segno positivo.

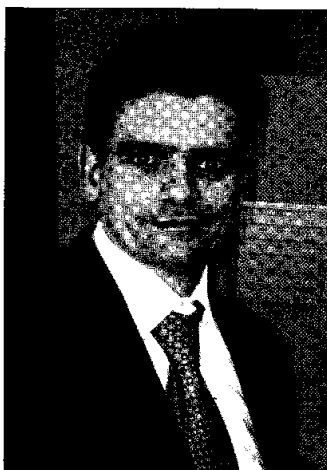
«Per l'anno 2004 il nostro scopo è consolidare i risultati ottenuti - ha spiegato **Daniela Durante**, responsabile marketing di Brother -. I nostri prodotti si contraddistinguono sicuramente per la semplicità di utilizzo, la flessibilità e l'affidabilità, punti fondamentali per chi usa una stampante come strumento quotidiano di lavoro. Più che delle differenze dai nostri competitor, siamo coscienti delle nostre capacità: dialogo diretto con i nostri rivenditori, offerta davvero ampia e sempre rinnovata, consolidata esperienza nel mondo laser monocromatico».

Puntuale il riferimento al mondo del colore «Brother ha ancora passi importanti da compiere nel mondo del colore e attualmente il fatturato sviluppato in questo segmento è esiguo rispetto a quello che viene generato dalle stampanti laser monocromatiche - ha detto Daniela Durante -. Siamo però coscienti che il mondo del colore diverrà sempre più esteso: uno dei nostri target è, infatti, una maggior presenza in questo settore».

Passando poi al canale indiretto, «Brother può contare su una cospicua schiera di rivenditori, in aumento anno dopo anno - ha concluso Daniela Durante -. È però doveroso puntualizzare che in questo ultimo periodo il nostro maggior interesse non è allungare la lista, ma è soprattutto creare con i nostri rivenditori un rapporto stabile, basato sulla reciproca fiducia. Stiamo lavorando alla concretizzazione del concetto di partner affinché i nostri rivenditori possano offrire soluzioni Brother altamente professionali».

CANON, UN DOPPIO CANALE

«La forza di **Canon** sta nella completezza della gamma tale da coprire ogni fascia di mercato; nella qualità innovativa dei prodotti, risultato di continui investimenti nella ricerca e sviluppo che ci permettono di essere, ormai da pa-



Umberto Pascoli, office market product manager Bsm, Business solutions marketing di Canon Italia

recchi anni, stabilmente ai primi due posti per brevetti depositati nel mercato americano; nell'economicità della proposta globale dovuta alla possibilità di proporre la soluzione più efficace e affidabile del mercato a ogni esigenza del cliente».

Sono le parole di **Umberto Pascoli**, office market product manager Bsm, Business solutions marketing di Canon Italia, che ha illustrato i punti di forza della propria azienda con un occhio per l'intensa strategia di approccio al mercato.

«Abbiamo una rete franchising, i Canon Solution Center, che acquista direttamente e conta su una settantina di affiliati - ha infatti aggiunto Pascoli - uniti a questi abbiamo certificato all'incirca trecento rivenditori, Global Of-

fice, che acquistano dalla distribuzione. Nei piani Canon si è previsto di incrementare la base laddove le zone sono scoperte badando bene di non sacrificare qualità e preparazione dei partner. Per entrambe le reti sviluppiamo attività specifiche. Per la rete in franchising abbiamo un programma molto ampio. Una delle attività più importanti è rappresentata dall'implementazione di progetti di consulenza allo sviluppo delle aziende affiliate che toccano ambiti quali l'organizzazione aziendale, sviluppo della loro rete di vendita... Per la rete Global Office abbiamo un completo programma di certificazione che prevede la consegna di materiali per il punto vendita, formazione, gare incentive, eventi, personale Canon di supporto sul territorio, promozioni di sell-out sull'utente finale, piena visibilità sul sito Canon e, per alcuni, l'accesso a una extranet dedicata».

CPG INTERNATIONAL, SPECIALIZZATI E CONTENTI

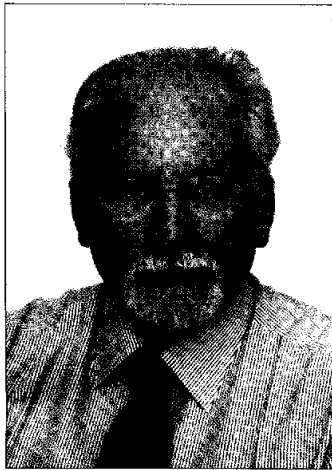
Cpg è un'azienda protagonista a livello mondiale nel mercato delle soluzioni di stampa professionale basate sul più vasto range di tecnologie disponibili e con capacità di personalizzazione per rispondere alle richieste di mercato più esigenti. La ricerca & sviluppo di nuovi prodotti è alla base della competitività del Gruppo che della specializzazione fa il proprio core business.

«L'intera struttura produttiva e i relativi processi sono costantemente mantenuti aggiornati allo stato dell'arte tec-

nologico - ha spiegato **Diego Donati**, sales manager per l'Italia di Cpg - rispettando i più elevati standard di produzione e i più esigenti sistemi di controllo della qualità e dei processi produttivi. Parlando di numeri, sul fatturato dell'offerta laser, il colore per noi rappresenta il 30 per cento, valore che ipotizziamo di migliorare nel corso dell'anno 2004».

Per quanto concerne la parte del canale indiretto, poi, la rete dei partner di Cpg conta nel complesso su oltre cinquanta operatori che, ognuno con le proprie caratteristiche e capacità di copertura territoriale e applicativa, sono in grado di rispondere alle richieste più varie provenienti dal mercato.

«Cpg - ha concluso Donati - opera attraverso strutture di marketing e vendita



Diego Donati, sales manager per l'Italia di Cpg International

diretta in tutto il mondo e si avvale di una consolidata rete di partner in grado di supportare i clienti business in ogni fase dell'implementazione di nuovi e più efficienti processi di stampa. Questo discorso vale in modo particolare per l'Italia grazie anche alla presenza ormai trentennale dell'azienda sul mercato. Il nostro obiettivo è di rendere l'offerta professionale di Cpg ancora più competitiva, proteggendo contemporaneamente i profitti della nostra rete di partners».

EPSON, IL COLORE AL PREZZO DEL MONOCROMATICO

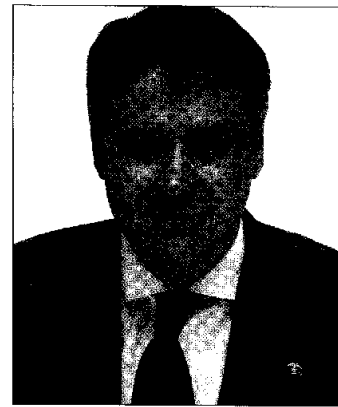
«La qualità di stampa è da sempre uno dei punti di forza delle stampanti **Epson** - ha esordito **Massimo Pizzocri**, direttore marketing di Epson Italia - risultato delle nostre esclusive tecnologie proprietarie. E diventa ancora più importante quando si parla di laser a colori dove il documento prodotto deve necessariamente essere più accurato e preciso sotto il profilo grafico. La completezza della nostra gamma, inoltre, permette di trovare la soluzione capace di rispondere alle esigenze più diverse».

Epson ha recentemente aggiornato tutta la gamma di laser in bianco e nero e aggiunto ulteriori elementi in quella delle laser a colori che assicurano anche un costo copia competitivo.

«Epson è sinonimo di colore - ha aggiunto Pizzocri -. Per questo noi crediamo molto nella forza ed efficacia comunicativa del colore. Anche nella comunicazione business. E quando si parla di colore, si parla necessariamente di periferiche perché sono queste che fanno la differenza. La scommessa di Epson è quella di proporre il colore a costi comparabili con il monocromatico».

Quasi tutti i rivenditori attivi nel settore IT nazionale trattano i prodotti Epson con regolarità. Con un gruppo importante di questi - circa 1.000 - che aderiscono al programma Epson BestSeller, l'azienda sta portando avanti da anni un'attività congiunta di lavoro quotidiano con l'obiettivo di consolidare ulteriormente questa relazione.

«La nostra scelta - ha concluso Pizzocri - è quella di puntare su un programma strutturato che utilizzi più leve e di di-



Massimo Pizzocri, direttore marketing di Epson Italia

versa tipologia come per esempio la relazione, l'incentivazione finanziaria e i programmi di canale».

HP: SEMPLICITÀ E INTEGRAZIONE

Le stampanti laser a colori rappresentano per **HP** circa il 10 per cento del fatturato totale Imaging & Printing e circa il 20 per cento del fatturato realizzato con le stampanti LaserJet. Il focus di HP sulle stampanti laser a colori è destinato a crescere nei prossimi mesi in linea con il trend di mercato.

«Affidabilità, semplicità di utilizzo, integrazione con soluzioni hardware e software di terze parti, qualità di stampa a costi economici e gestibilità in rete - ha spiegato **Lucia Zilli**, category manager Ipg di HP - renderanno le stampanti a colori assolutamente facili da inserire anche nel mondo delle applicazioni mainstream».

«HP, che come punti di forza di questa



Lucia Zilli, category manager Ipg di HP

gamma di prodotti si distingue per l'ampio portafoglio (sia per quanto riguarda il colore sia per il bianco e nero), le soluzioni di stampa e le partnership strategiche - ha sottolineato Lucia Zilli -, ha una copertura molto sviluppata sul mercato in termini di rivenditori. Non pensiamo di allargare una base già larga... pensiamo, invece, di lavorare sulla specializzazione di partner in aree specifiche di business».

L'azienda ha lanciato all'inizio di settembre il programma PartnerOne, valido per tutti i partner HP e volto a fornire incentivi e percorsi di formazione ad hoc. Nel mese di dicembre, invece, è stato presentato il nuovo programma Mac, volto a sostenere i rivenditori nel mondo colore e in particolare in quello Mac.

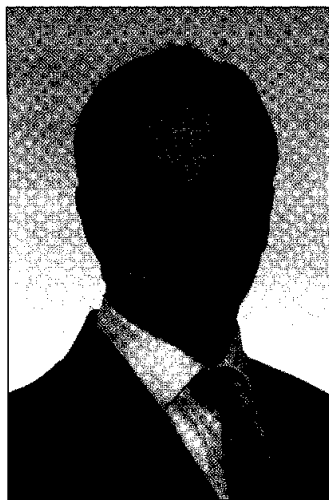
IBM, CONFERME DI CRESCITA

«Abbiamo conferma di una nostra crescita nel comparto stampanti laser di un 5 per cento rispetto al 2002 e tale risultato ci pone nella condizione di poterlo eguagliare anche nel 2004».

Parla **Marcello Fiocchi**, marketing manager Ibm printing systems division South Region.

«Sicuramente i nostri punti di forza sono la capacità di non proporre solo prodotti, ma soluzioni integrate, e questa caratteristica di integrazione, modularità e scalabilità è propria di tutti i prodotti laser Ibm».

Parlando poi del valore del colore per Ibm, Fiocchi ha spiegato che da alcuni anni ormai il colore sta diventando sempre più importante nel mondo della stampa laser e anche per Big Blue è cresciuto sensibilmente pur non raggiungendo ancora percentuali di crescita a due cifre.



Marcello Fiocchi, marketing manager Ibm printing systems division South Region

«Se dovessi spiegare quali caratteristiche dovrà avere nel prossimo futuro una soluzione per essere definita un'ottima stampante - ha aggiunto Fiocchi - ritengo che la strada già intrapresa negli ultimi anni, basata sulla economicità di stampa, la velocità incrementata e la modularità (compreso l'integrazione B/N & colore), sia quella giusta per meglio incontrare le esigenze degli utenti».

Infine, un riferimento al canale e al numero di rivenditori su cui conta Ibm.

«Pensare di incrementare il numero dei rivenditori quando già superano il migliaio è piuttosto presuntuoso - ha concluso Fiocchi -. Ai dealer offriamo competenza, completezza d'offerta e assistenza totale su tutte le problematiche sia hardware sia software».

KYOCERA MITA, DEALER PREPARATI E SPECIALIZZATI

Kyocera Mita ha realizzato nel 2003 (anno solare) un fatturato di 82,5 milioni di euro di cui 30 milioni di euro relativi alle stampanti laser.

«I principali punti di forza delle laser printer Kyocera - ha dichiarato l'azienda - si racchiudono nella tecnologia proprietaria denominata Ecosys. I tre aspetti che vengono salvaguardati da quest'ultima sono: ecologia, economia e system printing. Un altro punto determinante è l'ampia possibilità di scelta tra gli accessori per la finitura del documento in linea. Tutte le nostre stampanti di fascia alta sono disponibili con opzioni che consentono una finitura professionale, veloce e facile. Senza dimenticare, poi, la completezza di gamma e la dotazione di tool software per la gestione "intelligente" dei sistemi in rete».

«Kyocera Mita Italia - fanno poi sapere gli uomini della società - è presente capillarmente su tutto il territorio italiano; ciò significa un supporto tempestivo e qualificato ai clienti e una rete di dealer (circa 500) competenti e specializzati che ha saputo adeguarsi alle nuove tendenze di mercato e soprattutto ha mantenuto il ruolo di fornitore/consulente di fiducia per le Pmi e le grandi aziende italiane».

Nel 2004 Kyocera Mita Italia continuerà a investire sul canale attuale e, allo stesso tempo, sarà impegnata nell'attivazione di nuove collaborazioni per potenziare ulteriormente la propria presenza sul mercato.

LANIER, TANTI SERVIZI PER I PARTNER

La gamma di prodotti **Lanier** è completa, comprende sia il bianco e nero sia il colore e ancora il B/W+, prodotti prevalentemente monocromatici che integrano la funzionalità colore.

«Le nostre soluzioni - ha dichiarato **Corrado De Luca**, product manager di Lanier Italia - sono caratterizzati da grande affidabilità (grazie alla tecnologia ormai consolidata negli anni) e il basso costo di gestione. Inoltre, Lanier si distingue per la propria assistenza tecnica, che per cultura ricopre un ruolo prio-

ritario indipendentemente dalla tipologia di prodotto; per la capillarità dell'assistenza grazie alla rete di assistenza diretta e alla rete di distributori in tutta Italia possiamo intervenire tempestivamente su tutto il territorio; per la formazione. Lanier investe infatti molte risorse sul fronte commerciale e tecnico al fine di raggiungere un elevato livello di professionalità».

La società può contare su 130 rivenditori autorizzati su tutto il territorio italiano.

«Lanier ha concluso De Luca - offre continuamente ai suoi dealer programmi di aggiornamento sia commerciale sia tecnico per mantenere elevato lo standard qualitativo; esiste, inoltre, la possibilità di avere momenti di incontro sul sito di Lanier attraverso il "Dealer forum". L'azienda, infine, riunisce i suoi dealer nel "Lanier dealer print club": un Club che offre servizi a valore aggiunto ai suoi consociati».

LEXMARK: DALL'ENTRY LEVEL AL DIPARTIMENTALE

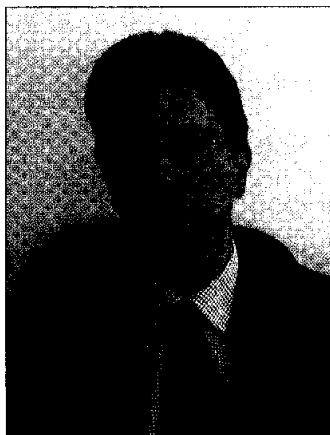
La gamma di stampanti laser/Led di Lexmark si rinnova in base alle esigenze, in continua crescita, dell'utente. I punti di forza della società sono rappresentati dall'offrire una gamma completa in termini di velocità e opzioni e di soluzioni di stampa che si integrino armoniosamente con tutti gli ambienti di lavoro. Importante anche la garanzia on-site su ogni singolo prodotto della linea.



Pietro Renda, responsabile marketing di Lexmark Italia

«Il colore rappresenta per noi un'importante fetta del nostro fatturato - ha precisato **Pietro Renda**, responsabile marketing di Lexmark Italia -. Con la nostra offerta riusciamo a coprire l'intera gamma di prodotti, dall'entry level alla stampante dipartimentale a colori in formato A4 e in formato A3 con funzioni di copy, stampa, scanner di rete a colori e anche di fax. La stampante del futuro dovrà essere sicuramente versatile ed espandibile al fine di crescere insieme al business. Ormai il mercato è troppo flessibile e si pretende il massimo al minimo costo. Lexmark diventa, quindi, un punto di riferimento per tale esigenza».

«Lexmark vende tramite il canale indiretto - ha proseguito Renda - e questo ha dato sempre eccellenti risultati. Con il canale dei rivenditori, e solo con esso, riusciamo a coprire tutta l'area di mercato professionale che va dalla Pmi ai large account. I nostri programmi rivolti al canale sono diversificati: formazione e certificazione avanzata sulle soluzioni di stampa e programmi di fidelizzazione per i rivenditori».



Roberto Battiston, product manager di Nrg Italia

NRG FOCALIZZATA SUL TCO DEL CLIENTE

«L'affidabilità e la qualità, in particolare delle printer a colori - ha dichiarato **Roberto Battiston**, product manager di **Nrg Italia** - sono i tre punti di forza della nostra gamma di prodotti. Ultimamente stiamo puntando molto sulla semplificazione di utilizzo, in particolare dei driver. Abbiamo implementato, per esempio, l'Rpcs, un driver che consente un reale utilizzo delle funzionalità di stampa con un singolo "clic". Anche la stampa diretta del Pdf fa parte delle implementazioni che garantiscono semplicità».

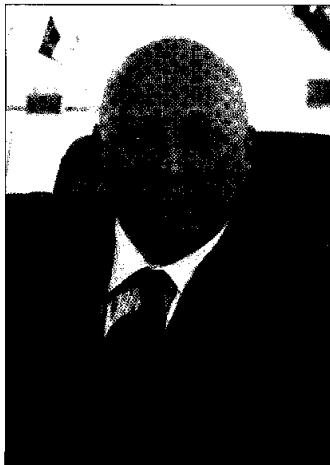
Con questa visione, nel 2003 Nrg Italia ha fatturato nel business printer circa 7,5 milioni di euro e intende raggiungere, nel 2004, i 9 milioni di euro.

«Attualmente il colore pesa per un 50 per cento - ha proseguito Battiston - anche se in futuro è destinato a crescere in maniera significativa. A nostro parere sarà molto importante garantire una perfetta compatibilità con gli standard di connessione. È forse superfluo sottolineare l'affermarsi del colore e, a nostro parere, anche un'accresciuta importanza delle opzioni di finishing. Il tutto "corredato" da un Tco competitivo».

Attualmente, Nrg conta su circa 350 dealer, su tutto il territorio nazionale e, in generale, punta più alla valorizzazione dei partner, in termini di percorsi di certificazione e di formazione, attestati da un ricco calendario di training. Il rapporto diretto con la casa madre, Nashuatec, permette, inoltre, di fornire supporti e servizi personalizzati.

OKI CERCA SPECIALISTI COLORE

Il fatturato **Oki** per quanto riguarda le stampanti laser è di circa 26 milioni di euro (di cui il 40 per cento è generato dalle macchine a colori) e per il 2004



Giuseppe G. Grappiolo,
amministratore delegato
di Oki Systems Italia

la società stima di aumentare questa cifra di un 20 per cento.

«I nostri punti di forza - ha dichiarato **Giuseppe G. Grappiolo**, amministratore delegato di Oki Systems Italia - sono rappresentati dalle tecnologie di cui siamo proprietari, da un buon rapporto qualità/prezzo e da un canale distributivo qualificato soprattutto nell'ambito colore. Oltre a ciò flessibilità e dinamicità ci differenziano dai competitor».

La società può contare su circa 250 rivenditori, ma ha intenzione di allargare questa base soprattutto guardando all'area degli specialisti colore.

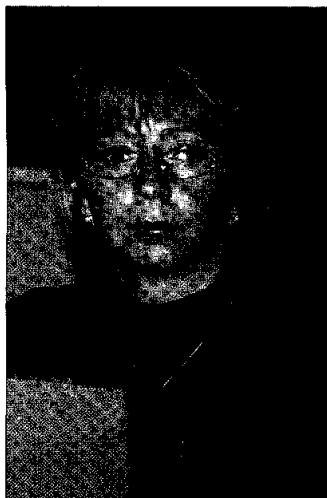
«Ai propri partner - ha concluso Grappiolo - Oki è in grado di offrire, oltre a un interessante portafoglio prodotti, rapporto diretto con l'azienda, education e specializzazione».

OLIVETTI TECNOST, IL FUTURO A COLORI

«Nell'ultimo anno la presenza Olivetti - ha dichiarato **Fiorella De Melchiorre**, professional faxes and printer product manager di **Olivetti Tecnost** - nel mercato delle stampanti laser non è stata molto consistente; contiamo, invece, di essere realmente presenti in questo settore a partire da quest'anno con

un'offerta di prodotto monocromatico e colore. L'obiettivo è quello di prevedere una presenza diretta sui maggiori Stati europei, cercando di lavorare in modo da generare con il business delle printer colore un fatturato equivalente a quello che faremo con prodotti in monocromia».

Secondo Olivetti, infatti, nei prossimi anni uno dei cambiamenti più importanti ai quali si assisterà nel modo di riprodurre e utilizzare i documenti sarà il crescente uso del colore che trasfor-



Fiorella De Melchiorre,
professional faxes and
printer product manager
di Olivetti Tecnost

merà significativamente l'ufficio. Macchine a colori affiancheranno le monocromatiche. I clienti, sempre più esigenti, richiedono macchine veloci, produttive, che stampano fronte retro, connettabili in rete; insomma, tutte le attrezzature dovranno essere all'altezza di carichi di lavoro sempre più elevati.

«Attualmente Olivetti Tecnost - ha concluso Fiorella De Melchiorre - ha una rete di circa 600 concessionari qualificati nella vendita di office product; non pensiamo di aumentarne il numero ma, invece, di "specializzarne" alcuni nella vendita di prodotti per il colore».

RICOH, OBIETTIVO MARKET SHARE

Affidabilità hardware, funzionalità avanzate anche sui prodotti entry-level, ampia scelta di opzionali per rispondere a tutte le esigenze. Sono le principali caratteristiche che distinguono la gamma di prodotti offerti da **Ricoh**.

«Nel nostro fatturato - ha dichiarato **Mario Pellegrini**, responsabile marketing di Ricoh - abbiamo registrato una crescita del 25 per cento sul 2002. Oggi, oltre a essere presenti nel mercato stampanti, siamo leader nel mercato office e stiamo investendo per incrementare la market share Ricoh tra i vendor printer».

I prodotti Ricoh garantiscono qualità costante nel tempo, basso livello di manutenzione, semplicità d'uso, basso inquinamento dei consumabili.

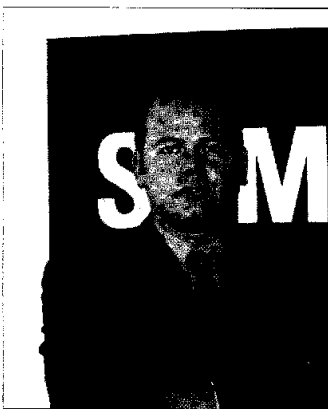
«Noi possiamo contare su circa 500 rivenditori - ha spiegato Pellegrini - ai quali assicuriamo qualità e affidabilità dei prodotti specialmente nella fascia colore, politica commerciale rivolta al mantenimento della marginalità del dealer, azienda in costante crescita. Tra i servizi a disposizione dei nostri partner: training specifico, non solo sui prodotti; supporto commerciale diretto dal nostro personale; competition overview via Web; attività di co-marketing».

SAMSUNG, PROTAGONISTI NEL BIANCO E NERO

«Nel 2003 abbiamo venduto 66.000 stampanti laser monocromatiche - ha dichiarato **Carlo Barlocco**, trade marketing manager IT division di **Samsung Electronics Italia** - con una crescita del 50 per cento rispetto all'anno precedente. Per il 2004 ci aspettiamo un incremento altrettanto importante».

Samsung può contare su una grande varietà della gamma prodotti IT, audio video, telefonia e bianco.

«Si tratta di un punto di forza notevole - ha proseguito Barlocco - che permette al nostro brand un'ottima visibilità verso il consumatore finale. La continua innovazione tecnologica e l'attenzione a un design in linea con le più attuali richieste dell'utente, anche in termini di riduzione dell'ingombro e facilità di utilizzo, sono obiettivo costante del nostro rinnovamento di gamma. La qualità dei prodotti e l'ottimo servizio di assistenza e garanzia sono un ulteriore punto di forza. Samsung, infine, è il secondo produttore mondiale di stam-



Carlo Barlocco, trade marketing manager IT division di Samsung Electronics Italia

panti laser che produce con tecnologia propria per sé e per altri; questo è garanzia di continua ricerca e di soluzioni sempre all'avanguardia».

L'azienda offre ai rivenditori il proprio programma di canale "Samsung Shop" che interessa tutta la gamma di prodotti IT; a breve sarà lanciato un programma dedicato al mondo office e, in particolare, alle stampanti laser, ai fax e ai multifunzione.

TALLYGENICOM, L'ESPERIENZA RADDOPPIA

Nel corso del 2003 Tally si è fusa con Genicom formando **TallyGenicom**, una nuova realtà del mercato delle soluzioni di stampa, ottimizzando la ricerca, lo sviluppo, la produzione, il marketing e le vendite.

«L'integrazione di due importanti realtà ed esperienze mondiali - ha commentato **Stefano De Briganti**, direttore marketing di TallyGenicom - consente ai nostri rivenditori di poter contare, da subito, su una completa gamma di soluzioni di stampa che pochi vendor sono in grado d'offrire. Un altro punto di forza è rappresentato dalla nostra offerta di materiali di consumo composta, non solo dagli originali TallyGenicom, ma da un completo catalogo di prodotti equivalenti offerti a prezzi concorrenziali. Per esempio, grazie all'acquisizione effettuata negli scorsi anni di SpectraStar, società statunitense che ha fatto la storia del mercato delle stampanti termiche a colore, TallyGenicom ha avuto accesso diretto a quel know how che ci per-



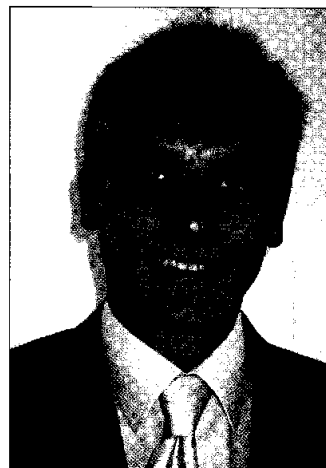
Stefano De Briganti, direttore marketing di TallyGenicom

mette di vendere materiali di consumo per stampanti a colori, sia laser sia a cera solida, d'eccellente livello qualitativo. Infine, un elemento particolarmente distintivo è la nostra assistenza tecnica, effettuata direttamente attraverso 10 filiali che coprono capillarmente tutto il territorio nazionale».

TallyGenicom non opera nel mercato retail e della Grande Distribuzione, ma si avvale di circa quindici distributori regionali e più di cento partner qualificati suddivisi per tipologia e specializzazione.

XEROX, VOGLIA DI COLORE

«Il 2003 è stato un anno particolarmente positivo per la stampa laser a colori - ha spiegato **Alberto Calvieri**, marketing manager printing business di **Xerox Office Italia** - secondo stime che si possono effettuare in base ai dati disponibili fino al Q3, il mercato ha registrato una crescita superiore, - 50 per cento (Asso.it), grazie in particolare all'andamento del segmento entry-level che abbiamo aggredito con molta soddisfazione soprattutto nella seconda metà dell'anno. Nel 2004 ci aspettiamo una crescita a due cifre percentuali».



Alberto Calvieri, marketing manager printing business di Xerox Office Italia

«Xerox ha continuato Calvieri - ormai da alcuni anni si è fatta promotrice della transizione dal bianco e nero al colore negli uffici. L'offerta di soluzioni a colori rappresenta una parte fondamentale della nostra offerta pari a oltre il 50 per cento. Oggi, parlando di canale, Xerox conta su oltre 1.000 rivenditori in tutto il territorio nazionale, e punta a espandere progressivamente questa base per massimizzare la copertura dei potenziali clienti».

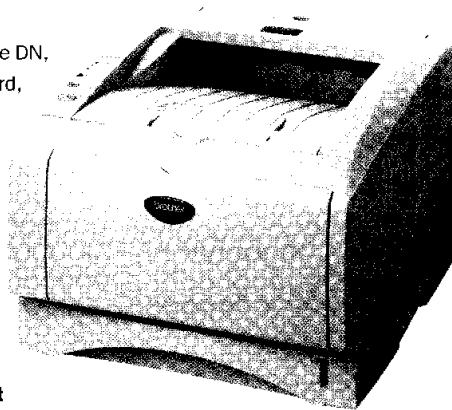
Xerox ha recentemente annunciato la nuova campagna europea di marketing (che durerà fino ad aprile) a sostegno del canale dei rivenditori, legata alla sponsorizzazione dei Giochi Olimpici. La promozione Xerox Olympic Challenge, che si rivolge ai partner di canale di tutta Europa, offre ai rivenditori italiani la possibilità di vincere viaggi a Los Angeles, Barcellona - sedi di precedenti edizioni dei Giochi - oltre al superpremio: un viaggio ad Atene, in occasione delle Olimpiadi nell'agosto 2004».

BROTHER HL-5100, MONOCROMATICHE PER IL BUSINESS

Le stampanti laser in bianco e nero della serie **HL-5100** di **Brother** costituiscono la soluzione ideale per soddisfare le esigenti richieste degli ambienti professionali. Contraddistinte da una velocità pari a 20 ppm e da una risoluzione di 1.200 dpi, le **HL-5140**, **HL-5150D** e **HL-5170DN** producono con grande rapidità documenti ad alta definizione. La memoria standard dei primi due modelli equivale a 16 Mb e può essere ampliata fino a 144 Mb. Il modello HL-5170DN parte, invece, da una base di 32 Mb per raggiungere un massimo di 160 Mb. Le interfacce in dotazione sono Usb 2.0 Hi-Speed e parallela. La scheda di rete 10/100 Base TX, standard nella HL-5170DN, può essere aggiunta opzionalmente anche negli altri due modelli. A tale scheda è associata una ricca gamma di tool di gestione, estremamente utili e funzionali (Bradmin Professional, Web Bradmin, Web Based Management). Il cassetto carta supporta 250 fogli di diversi formati; a esso è possibile aggiungere un secondo cassetto opzionale di pari capacità che aumenta in modo considerevole le prestazioni.

In più, i modelli contraddistinti da D e DN, dotati di duplex automatico standard, montano anche un vassoio multiuso da 50 fogli per una gestione della carta decisamente flessibile. Inoltre, le due macchine che eseguono il fronte/retro automatico (HL-5150D e HL-5170DN) sono in grado anche di effettuare la stampa dei libretti, riducendo ancora di più i consumi di carta.

Per informazioni, www.brother.it



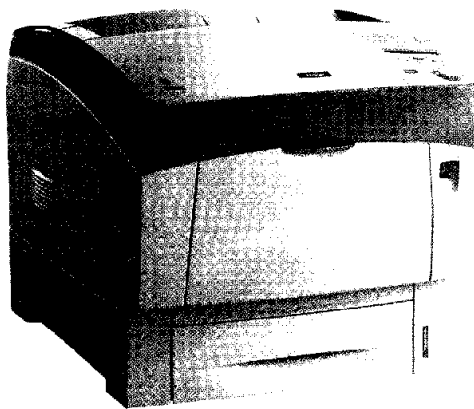
TOP ED ENTRY PER EPSON

Epson ha introdotto di recente due nuove stampanti laser a colori, una entry level, la **AcuLaser C900**, e una al top della gamma, la **AcuLaser C4100**. Pensata per la casa, l'ufficio e piccoli gruppi di lavoro, nella versione con scheda di rete, AcuLaser C900 ha una velocità di 16 ppm in nero, un Tco conveniente, di facile utilizzo nell'impiego e nella manutenzione e completa nella gestione grazie alla dotazione dei driver degli ambienti operativi più diffusi in ufficio.

Epson AcuLaser C4100 offre una soluzione di stampa professionale a colori e in nero ad alte prestazioni. La stampante raggiunge la velocità di 24 ppm mentre il tempo di stampa della prima pagina a colori è equivalente a quello delle laser monocromatiche. Le quattro cartucce toner sono dotate di un chip speciale che consente di monitorare il livello del toner sul monitor del pc o direttamente sul pannello di controllo della stampante.

È disponibile, oltre che in versione standard, anche in versione con Adobe PostScript 3 a corredo oppure in quella con due cassette carta da 500 fogli l'uno per una capacità totale di 1.600 fogli.

Per informazioni,
www.epson.it



CPG INTERNATIONAL PAGEMASTER 1600C, VELOCE FA RIMA CON FACILITÀ

È capace di produrre 16 ppm sia a colori sia in monocromatico e di generare la prima pagina da stampare dopo soli 13 secondi, dotata di una risoluzione da 1.200x1.200 dpi e dello standard di stampa duplex che le permette di stampare facilmente documenti fronte e retro. **Cpg International** fa le cose in grande e colpisce il mercato con la sua nuovissima stampante laser **PageMaster 1600c**. Si tratta di una soluzione dotata anche di standard Usb 2.0 e di interfaccia di rete inclusa. Compatibile con i sistemi operativi Windows, Macintosh e Unix questa stampante ha la possibilità di avere un suo proprio indirizzo Internet in modo tale da facilitare al massimo la

gestione remota da parte dei principali browser di Rete. La facilità d'uso e di installazione dei driver garantiscono poi il pronto utilizzo della PageMaster 1600c a pochi minuti di distanza dall'apertura della sua confezione. La memoria di base è pari a 256 Mb, ma è anche possibile, a livello di opzione, arrivare a molto di più installando un hard disk da 2 Gb.

Per informazioni,
www.cpg-i.com

PageMaster

Stampanti laser a colori

PageMaster 1600c è una stampante laser a colori progettata per gli utenti professionali che vogliono sfruttare al massimo le prestazioni, velocità, uso, della più avanzata ed efficace tecnologia per ambienti d'ufficio professionali.

Con PageMaster 1600c, grazie a un chip a velocità eccezionale, avrete sempre la stampa in meglio, elevando la qualità delle vostre immagini, colori ed ottenendo un significativo aumento nella velocità del vostro lavoro.

- Fino a 16 ppm in stampa a colori e monocromatica
- Fino a 120x140mm
- 1200 dpi in stampa PostScript 3™
- 1200 dpi in stampa
- Interfacce Parallel, Ethernet, USB 2.0 e FireWire
- Interfaccia virtuale (virtuale)
- Opzione Hard Disk 2GB

Laser per Workgroup

Stampanti per far lavorare in ufficio i professionisti in ambiente ufficio, lavoro, l'efficienza del lavoro da svolgere e la facilità di gestione, associati con un elevato rendimento, che permettono di avere il miglior utilizzo delle più avanzate tecnologie software.

Velocità e facilità di stampa, ampia e flessibile possibilità di gestione della carta, dimensioni, opzione di lavoro in duplex per poter sfruttare al meglio le risorse del vostro ufficio, il tutto con un prezzo molto competitivo, la PageMaster 1600c è la soluzione ideale per la stampa fronte e retro, con modelli per A4 della gamma e interfaccia di collegamento in rete.

- Da 26 a 43 pagine per minuto
- Da 650x550 mm a 1200x1400 mm

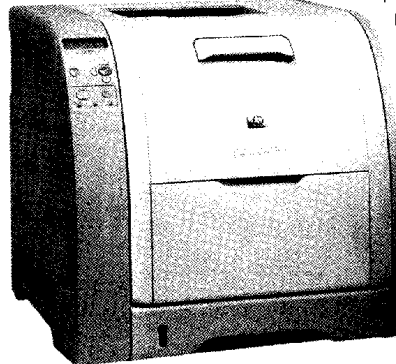
HP COLOR LASERJET, IDEALI PER L'UFFICIO

HP "porta il colore" in tutti gli uffici con due nuove stampanti: **HP Color LaserJet 3500** e **HP Color LaserJet 3700**.

Progettate appositamente per le piccole imprese, le nuove stampanti garantiscono ottimi risultati con la stessa facilità e rapidità della stampa in bianco e nero.

Il fuser istantaneo e l'alta velocità (12 pagine al minuto per il modello 3500 e 16 per la 3700), assicurano performance senza compromessi.

La HP Color LaserJet 3500 è una stampante basata su un host che opera in ambienti Windows e Mac, mentre la Color LaserJet 3700 è una Page description language (Pdl) che supporta tutti i sistemi operativi.



Le due stampanti sono di facile utilizzo, installazione e manutenzione: operano, infatti, con le nuove cartucce di stampa smart HP affidabili e facili da usare che assicurano copie a colori di elevata qualità a costi contenuti. La qualità di stampa è garantita dai 600x600 dpi con Imageret 2400.

Per informazioni,
www.hp.com/italy

LBP-2410, PRESTAZIONI FOTOGRAFICHE PROFESSIONALI

Coniugare felicemente la velocità tipica della stampa laser con la qualità del colore. Questo l'obiettivo principale di **Canon** nel dare alla luce la nuovissima **Laser Shot Lbp-2410**.

Soluzione veloce, potendo contare su un motore in grado di produrre fino a 16 stampe al minuto in monocolore e 4 ppm a colori. Tuttavia, la velocità non incide negativamente sulla qualità che, anzi, si avvale di una risoluzione pari a 2.400x600 dpi (equivalenti), il che significa testi nitidi e riproduzione a colori fotografica di livello professionale. La Laser Shot Lbp-2410 è anche particolarmente efficiente. Grazie al sistema di fissaggio a richiesta, garantisce costi operativi più bassi e nessun tempo di riscaldamento, cosicché è sempre pronta all'uso. Rimanendo in tema di economicità, utilizzando la modalità di risparmio toner, si ottiene una maggiore efficienza nell'uso della cartuccia, la cui autonomia operativa si allunga. Quando va sostituita, basta accedere al vano della stampante dal frontale, esattamente dove si carica la carta da stampa.

Per informazioni, www.canon.it

you can
Canon

Stampanti LaserJet
Stampanti LaserJet
Stampanti LaserJet
Stampanti LaserJet
Stampanti LaserJet
Stampanti LaserJet

Ultime notizie

La nuova stampante Laser Shot Lbp-2410 è la più veloce e compatta stampante laser a colori. Con un motore che produce fino a 16 stampe al minuto in monocolore e 4 ppm a colori, è la soluzione ideale per le piccole imprese che vogliono stampare a colori con la massima qualità e la massima velocità.

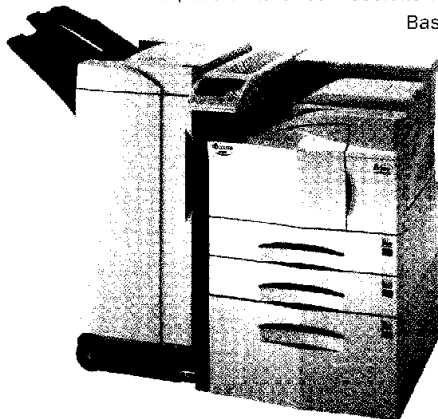
La nuova stampante Laser Shot Lbp-2410 è anche particolarmente efficiente. Grazie al sistema di fissaggio a richiesta, garantisce costi operativi più bassi e nessun tempo di riscaldamento, cosicché è sempre pronta all'uso. Rimanendo in tema di economicità, utilizzando la modalità di risparmio toner, si ottiene una maggiore efficienza nell'uso della cartuccia, la cui autonomia operativa si allunga. Quando va sostituita, basta accedere al vano della stampante dal frontale, esattamente dove si carica la carta da stampa.

LEGGI PIÙ

EOS 3000

KYOCERA MITA E LA TECNOLOGIA ECOSYS

Nate per soddisfare anche gli utenti più esigenti, le nuove stampanti laser di **Kyocera Mita** sono dotate di una caratteristica fondamentale: la tecnologia proprietaria Ecosys. Grazie a Ecosys, la **FS-9100DN** e la **FS-9500DN** si distinguono dalla concorrenza per durata, affidabilità assolutamente, costi di gestione ridotti e totale assenza di rifiuti inquinanti. Le due stampanti offrono velocità di stampa adeguate al loro segmento di utilizzo: rispettivamente 36 e 50 ppm in formato A4, a una risoluzione di 1.200 dpi che può raggiungere i 2.400 dpi attraverso Kir (Kyocera Mita image refine). Entrambe sono in grado di gestire formati carta fino all'A3 e offrono già nella configurazione base sia la stampa fronte/retro (duplex) sia la possibilità di connessione in rete locale (Ethernet 10/100 Base-TX).



Attraverso le opzioni di finishing, è possibile trasformare questi sistemi in vere e proprie "centrali tipografiche", in grado di produrre opuscoli già rilegati (grazie alla piegatrice e alla pinzatrice), fascicoli perforati per la rilegatura a fogli mobili e stampe già suddivise per utente in mailbox ottenute nel sorter opzionale.

Per informazioni,
www.kyoceramita.it

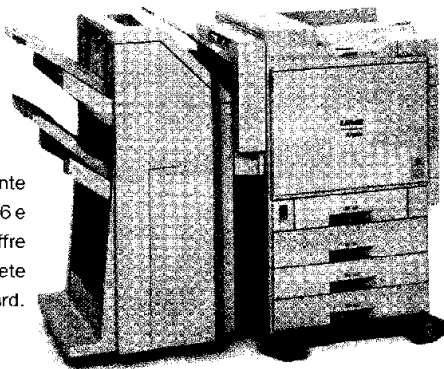
LANIER LP138C, COLORE AD ALTA VELOCITÀ

Con la stampa della prima pagina a colori in soli 12 secondi e le restanti alla velocità di 28 pagine/minute (38 ppm per stampa monocromatica), la **Lanier LP138c** è in grado di produrre documenti in modo veloce ed economico e, grazie alla sua efficacia, consente di realizzare internamente anche lavori complessi e urgenti senza necessità di doversi rivolgere a fornitori esterni. La macchina offre la possibilità di copiatura fronte/retro in A3, perforazione e fascicolazione con una risoluzione di 1.200 dpi, elementi che consentono una produzione efficiente e ottimi risultati.

Con il linguaggio Rpcs (Refined printing command stream) è possibile, inoltre, personalizzare con facilità le impostazioni per la produzione di documenti di uso frequente. Tra le altre caratteristiche:

la memoria standard da 64 Mb (espandibile a 384 Mb di Ram più un disco rigido da 20 Gb), massima capacità carta di 3.100 fogli e finitore opzionale da 2.500 fogli o mailbox a quattro scomparti. La stampante supporta i linguaggi Pcl5c, Pcl6 e Adobe PostScript Level 3 e offre una scheda di interfaccia di rete integrata in dotazione standard.

Per informazioni,
www.lanier.it



T630, BIANCO E NERO DI QUALITÀ

La **Lexmark T630** è una stampante laser monocromatica ideale per gruppi di lavoro. La stampante cresce con l'aumentare del business grazie alla possibilità di upgrade in base alle esigenze dell'azienda.

Stampando fino a 35 ppm e con un tempo di prima pagina di 8,5 secondi, si è in grado di migliorare significativamente la produttività del gruppo di lavoro.

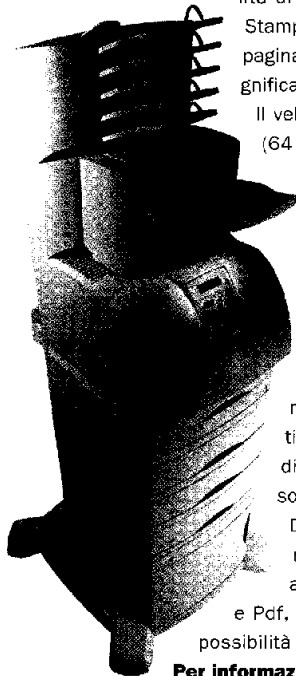
Il velocissimo processore e la memoria da 32 Mb (64 Mb sul modello di rete) sono due ulteriori caratteristiche che si aggiungono alle altre già interessanti della stampante.

Lexmark T630 garantisce una maggiore flessibilità per le esigenze sempre più specifiche. Si integra con facilità offrendo una vasta gamma di opzioni tra cui il fronte/retro, il finisher e altro ancora.

Inoltre, è possibile aggiornarla in qualsiasi momento e trasformarla in una soluzione multifunzione completa, per riunire tutte le funzioni di copia, fax, scansione ed e-mail in un unico solido dispositivo.

Disponibile in diverse versioni, la T630 ha una risoluzione di 1.200x1.200 dpi ed è espandibile a Mfp. Le emulazioni sono: Pcl 6, Ps L.3, Ppds e Pdf, mentre la garanzia è di un anno on-site con possibilità di estensione a quattro anni.

Per informazioni, www.lexmark.it

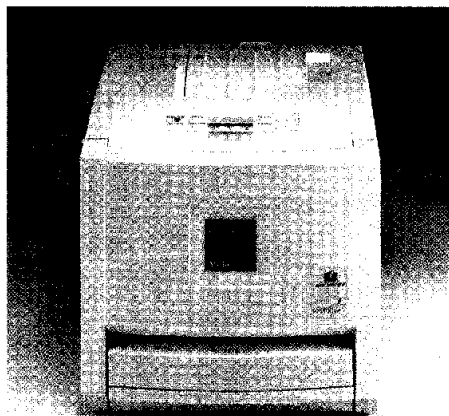


NASHUATEC, PRODUTTIVITÀ ED EFFICIENZA

Le stampanti laser a colori **C7116** e **C7116dn** si aggiungono alla gamma dei prodotti a colori **Nashuatec** proponendosi come la soluzione ideale per tutti gli ambienti office che richiedono efficienza produttiva e alta qualità grafica per realizzare materiali come brochure e newsletter a costi contenuti.

Con una risoluzione di 1.200x1.200 dpi, le due stampanti garantiscono colori brillanti e di grande impatto. Inoltre, la più recente tecnologia assicura risultati di altissima qualità durante tutto il processo di stampa e la grande flessibilità offre la possibilità di regolare la densità e i colori per ottenere l'esito desiderato.

Le C7116 e C7116dn possono essere connesse in rete sia in modo tradizionale, sia senza cavi grazie alla tecnologia wireless Lan e Bluetooth. Entrambe sono dotate dell'interfaccia Usb2 per una connessione semplice e veloce sia con i pc desktop sia con i portatili.



Dotate di software progettati per assicurare il totale controllo di tutto il processo di stampa, come per esempio DeskTopBinder e SmartNet-Monitor, in dotazione standard su entrambe le apparecchiature, le due stampanti sono estremamente produttive ed efficienti.

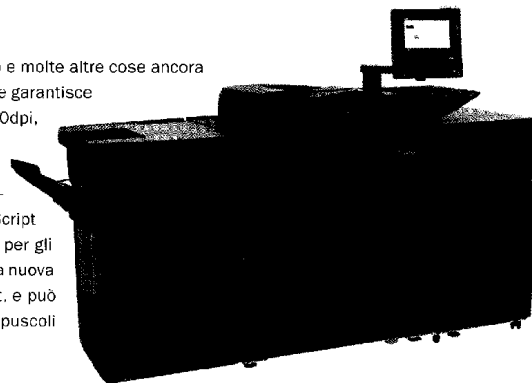
Per informazioni, www.nrg.it

Per informazioni,
www.nrg.it

IBM INFOPRINT 2090ES, IL BELLO DELLA FASCIA ALTA

Una nuova stampante a foglio singolo di fascia alta con caratteristiche di multifunzione. Tutto questo e molte altre cose ancora è la nuova stampante di casa **Ibm, Infoprint 2090ES** dotata di una gamma completa di funzioni e che garantisce una velocità di stampa compresa tra 90 ppm (pagine per minuto) con una risoluzione di 1.200x1.200dpi, assicurando un'eccezionale qualità di immagini e grafici. Ibm Infoprint 2090ES soddisfa l'esigenza delle aziende che, non richiedendo il supporto di cicli di lavoro particolarmente elevati, desiderano poter contare su un'elevata velocità di stampa, funzionalità estremamente flessibili e un costo operativo ridotto. L'ultima nata di casa Big Blue è caratterizzata dal supporto dei datastream Pci, PostScript e Pdf oltre che Ipsds (Ibm intelligent printer datastream), proponendosi come il complemento ideale per gli ambienti Ibm eServer, iSeries e zSeries, senza peraltro sacrificare la compatibilità con altri sistemi. La nuova stampante supporta molteplici opzioni per la connettività, compresa la tecnologia wireless Ethernet, e può essere configurata con un'ampia varietà di opzioni di finitura, inclusi i moduli per la creazione di opuscoli rilegati con cucitura o legatura a sella.

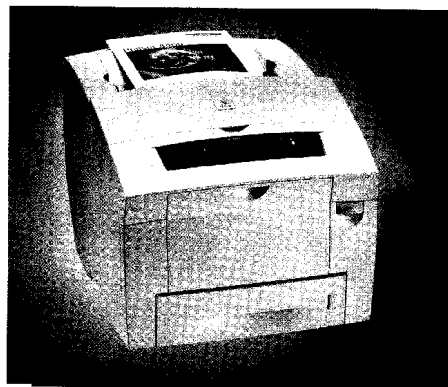
Per informazioni, www.ibm.it



XEROX PHASER 8400, LA STAMPA ECOLOGIA

Si scrive **Phaser 8400** e si legge come una innovativa stampante targata **Xerox** indirizzata al segmento entry level e office. Smb e grandi aziende. Punti di forza dell'ultima nata di casa Xerox sono la qualità di stampa (anche in modalità fotografica) e l'estrema facilità d'uso; tra le altre cose è possibile, per esempio, sostituire l'inchiostro solido mentre la stampante è in funzione. Interessanti sono anche le prestazioni e l'ecologicità garantite da questa macchina: si parla, infatti, di 24 pagine al minuto e allo stesso tempo di inchiostro ecologico. Dopo circa 100mila stampe il materiale di consumo prodotto è di soli 2 kg. Le funzioni innovative di cui è dotata la Phaser 8400 sono innanzitutto la tecnologia unica, visto che sia Single Pass sia Solid Ink sono brevetti Xerox. Inoltre, di particolare interesse è la possibilità di caricamento dell'inchiostro anche durante la stampa e la disponibilità di software Centerware Web per il controllo via Web delle funzioni della stampante.

Per informazioni, www.xerox.it



PRESTAZIONI AL TOP PER LE OKI C5000

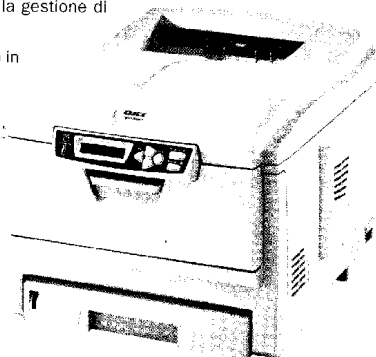
La nuova serie **C5000** di casa **Oki** comprende stampanti caratterizzate da importanti prestazioni e da grande compattezza. I prodotti sono destinati alla Pmi, ma le performance sono al top della categoria.

La famiglia è articolata in tre modelli: C5100n, C5300n e C5300dn. Tali periferiche garantiscono una velocità di stampa di 12 pagine al minuto in modalità colore e 20 in monocromatico. Tutti i modelli appartenenti utilizzano la tecnologia di stampa a colori Digital Led a passaggio singolo, un sistema che contraddistingue tutte le periferiche professionali di Oki; nella serie C5000 il valore di risoluzione è, infatti, di 600x1.200 dpi.

Tutti i modelli assicurano una gestione dei costi assolutamente in linea con la spesa media che caratterizza la gestione di una periferica tradizionale.

La C5300n e la C5300dn sono in grado di operare con qualsiasi sistema operativo grazie all'emulazione Pcl5c e PS liv. 3, ai 64 Mb di memoria della C5300n e 128 Mb della C5300dn e al processore con una velocità di 400 MHz: la C5300dn aggiunge alle caratteristiche del modello l'unità per la stampa fronte/retro.

Per informazioni, www.oki.it



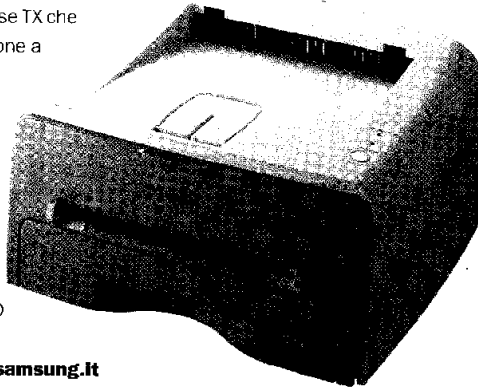
LE NUOVE PROPOSTE SAMSUNG ATTENTE AL RISPARMIO DEL TONER

Samsung ha introdotto nella propria offerta la **ML-1710** e la **ML-1750** pensando alle esigenze dello small office: gli ingombri di queste stampanti sono, infatti, ridottissimi, il design è minimalista, ma con un tocco di originalità grazie all'introduzione di frontalini colorati grigio e azzurro.

Anche nel professionale ci sono novità: sono le due laser per uso ufficio **ML-2150** e **ML-2151N**. Il peso di 13,5 kg e le dimensioni di 386x436x326 mm, la velocità di 20 ppm, 1.200 dpi di risoluzione, 16 Mb di memoria (espandibile a 144 Mb), i cassette standard da 500 fogli e vassoi multiformato da 100 fogli sono caratteristiche comuni dei due modelli di Samsung. Nella ML-2151N è, inoltre, contemplata una scheda di rete 10/100 Base TX che la rende la perfetta soluzione a tutte le esigenze.

L'azienda è da sempre attenta ai consumi attraverso il tasto Toner Saver, presente sui nuovi modelli come su tutta la gamma Samsung attualmente in commercio, si può risparmiare fino al 40 per cento di toner.

Per informazioni, www.samsung.it



I VANTAGGI DELLA STAMPA LASER A COLORI SECONDO LE RICOH AFICIO CL3000 E CL3000DN

Stampe laser a colori perfette e convenienti grazie alle **Aficio CL3000** e **CL3000DN** proposte da Ricoh. Le macchine stampano 16 pagine al minuto in quadricromia e 20 pagine in bianco e nero; tale velocità è mantenuta anche nella stampa in fronte/retro, di serie per il modello Aficio CL3000DN. La prima stampa è pronta in meno di 15,5 secondi sia in bianco e nero sia a colori.

Su Aficio CL3000 sono installate di serie l'interfaccia parallela e l'interfaccia Usb 2.0, il modello CL3000DN ha in più la scheda di rete Ethernet 10/100 base TX (opzionale per il modello base). Le stampanti sono ideali per piccoli gruppi di lavoro (5-10 utilizzatori) e si possono integrare perfettamente in una vasta gamma di ambienti grazie alle interfacce Bluetooth, wireless Lan e FireWire opzionali.



Infine, particolare attenzione è stata posta nel contenimento delle dimensioni. E lo spazio in ufficio viene ottimizzato anche perché tutti gli opzionali e gli accessori vengono installati, sopra o sotto la stampante, e non sui fianchi come nei modelli tradizionali; anche il by-pass è integrato nel cassetto carta standard e l'unità fronte/retro è inserita nel corpo macchina.

Per informazioni, www.ricoh.it

T9220, LA PROPOSTA TALLYGENICOM PER I PICCOLI UFFICI

Robusta, compatta, silenziosa ed ecologica, sono le caratteristiche della nuova stampante laser monocromatica **T9220** proposta da **TallyGenicom**. Espressamente indirizzata ad aziende, Pmi, Pubbliche Amministrazioni, uffici in genere per la stampa distribuita di documenti monocromatici, la macchina, grazie alle sue caratteristiche funzionali, garantisce la massima produttività sia come stampante personale sia in piccoli gruppi di lavoro.

Uno dei punti di forza della T9220 è l'ampia disponibilità di interfacce che permette di utilizzare la stampante in qualsiasi ambiente operativo. Sul modello standard sono disponibili, infatti, le interfacce: parallela bidirezionale IEEE-1284 e Usb 2.0. Mentre sono opzionali la Lan wireless 802.11b e seriale RS-232. Il modello T9220N dispone in più, rispetto a quello base, dell'interfaccia Ethernet 10/100 Base TX.

Una delle caratteristiche distintive della stampante è la sua gestione della carta grazie a un cassetto con capacità di 500 fogli, all'alimentatore multifunzione da 100 fogli e al dispositivo fronte retro, oltre alla disponibilità di un secondo cassetto opzionale da 500 fogli.

**Per informazioni,
www.tally.it**

