



IL MERCATO DELLE MULTIFUNZIONE B/N VISTO DA...

a cura della REDAZIONE

top@emedit.it

Le Nostre Domande

- 1) Tra il 2000 e il 2003 le vendite totali di multifunzione monocromatiche in Italia sono state sostanzialmente stagnanti (oscillando intorno ai 200/220.000 unità/anno). Ciò suggerisce che la crescita del digitale, all'interno di questi dati totali, sia stata quasi esclusivamente di sostituzione dell'analogico. Perché, a suo parere, la forte innovazione di prodotto non ha portato invece a un allargamento del mercato?
- 2) Prevede che nel 2005/2006 cambierà la tendenza sopra descritta? Se sì, in quali percentuali?
- 3) Guardando invece ai diversi segmenti (da 1 a 6), secondo voi quali sono quelli con le maggiori potenzialità di crescita?
- 4) Che conseguenza sta avendo sulle vendite di multifunzioni B/N la diffusione di stampanti laser/Led fornite di accessori e add-on che le rendono funzionalmente simili alle MF vere e proprie?
- 5) Una tipologia di prodotto comparsa di recente è quella delle MF a colori, con costi di stampa in B/N equivalenti a quelli delle multifunzione monocromatiche. Che conseguenza sta avendo la loro comparsa sulle vendite delle multifunzione B/N "pure"?
- 6) Riferendoci al punto precedente, ritenete che tali sistemi rappresenteranno in futuro un possibile punto d'arrivo di una ipotetica convergenza tra MF a colori e MF in B/N? Oppure rappresenteranno una categoria di macchine a sé stante, in quanto avranno una propria categoria di utilizzatori?

Daniela Durante
Responsabile Marketing
Brother Italia

brother



1) A prima vista nel mercato dei prodotti multifunzione monocromatici la crescita del digitale si è limitata a una sostituzione dell'analogico. Ciò è sicuramente avvenuto, in quanto è normale che al termine della vita di una macchina analogica si provveda a sostituirla con uno o più prodotti superiori e tecnologicamente all'avanguardia, in grado di fronteggiare le nuove esigenze emerse nel corso del tempo. Può accadere anche che, proprio a fronte delle nuove esigenze, la preferenza si orienti verso prodotti più piccoli, che si affiancano ai grandi multifunzione digitali. Non trascurabile nella visione totale del fenomeno è dunque la concomitante avanzata dei multifunzione a getto di inchiostro, che nel loro sviluppo hanno offerto velocità simili ai prodotti laser, a prezzi decisamente inferiori, con il plus del colore. In tal modo i multifunzione inkjet hanno rubato fette di mercato ai prodotti professionali,

ricavandosi spazi importanti.

2) Per i prossimi anni è prevista una crescita dei prodotti multifunzione, sia monocromatici che a colori. È importante considerare il fatto che nel 2005/2006 l'avvento e lo sviluppo dei multifunzione laser a colori potrebbe in piccola parte rallentare la crescita del segmento multifunzione monocromatico, che subirà dunque pressioni da tutti gli MF a colori, sia inkjet che laser.

3) Guardando le diverse categorie, la seconda (10-19 ppm) è ancora consistente, ma ormai è giunta alla fase di maturità. Attualmente il segmento già in crescita e dotato di ulteriori potenzialità in questo senso è invece il terzo, ossia la fascia compresa tra 20 e 29 ppm. La tendenza della società è chiaramente rivolta all'eccellenza delle prestazioni, legata soprattutto alla riduzione dei tempi di attesa e all'effi-

segue Brother

cienza massima. La velocità dei tempi di lavoro cresce dunque di pari passo con quella dei segmenti di prodotti. Ha molto influito su tale orientamento soprattutto la volontà dei produttori, che ormai lavorano con prodotti base superiori alle 20 pagine: infatti il primo segmento ormai è scomparso.

4) La diffusione di stampanti laser/led dotate di accessori e add-on dovrebbe avere un impatto quasi irrilevante sulle vendite di multifunzione in senso stretto. Potrebbe generarsi un settore di nicchia, che non intacca particolarmente il mercato, in quanto ormai la preferenza mostrata nei confronti dei multifunzione è molto netta e non avrebbe senso, nella maggior parte dei casi, scegliere prodotti con una multifunzionalità solo parziale. Sia a livello di prestazioni che di compattezza, le gamme offerte sul mercato sono tanto varie da soddisfare la quasi totalità delle richieste, molto spesso senza necessità di ricorrere a prodotti solo parzialmente multifunzionali.

5) Come è già avvenuto per la comparsa del colore nel mondo inkjet, che ha portato a una progressiva riduzione delle macchine inkjet monocromatiche, anche i multifunzione a colori raggiungeranno velocità e costi tali da rendere talvolta conveniente la sostituzione dei multifunzione in bianco e nero. Si prevede dunque l'erosione di una fetta di mercato monocromatico da parte dei multifunzione a colori.

6) I multifunzione laser a colori costituiranno una risposta adeguata alle necessità di determinati settori. Alla ricchezza di funzioni e alla professionalità delle prestazioni si aggiungerà il plus del colore, che già attualmente in azienda viene spesso ricercato. Accanto agli MF a colori continueranno comunque ad essere impiegati multifunzione laser monocromatici, poiché per alcuni impieghi professionali il colore non è richiesto. Quando i prodotti multifunzione a colori saranno in grado di offrire prestazioni superiori con costi di gestione e di hardware pari al monocromatico, allora potranno diffondersi ulteriormente.

Nicolò Vezzosi
Product Manager
Canon Italia S.p.a.



1) Il motivo principale di questa crescita molto lenta è sicuramente da ricercarsi nelle idee e nelle percezioni estremamente radicate degli utilizzatori: se da una parte l'innovazione tecnologica è evidente e beneficiabile da qualsiasi tipologia di utente, dall'altro l'analogo e le sue caratteristiche sono un peso dal quale l'utente non si è ancora liberato (ed i vantaggi del multifunzione digitale, sia funzionali che di prezzo nel medio-lungo periodo, non sono ancora stati totalmente assimilati). Per questo un multifunzione che può fotocopiare, stampare, inviare fax ed e-mail (e oggi anche molto di più), viene spesso percepito dall'utente come una fotocopiatrice sia nelle funzionalità che nel prezzo. Ecco che a questo punto la sfida è certamente quella di mettere in risalto tutti i vantaggi del multifunzione, dai costi di gestione alla semplicità d'uso, sui "monofunzioni" anche da parte di una rete distributiva in alcuni casi poco predisposta alla diffusione di questo messaggio.

Un altro problema è che all'interno di alcune aziende esiste una differenza di vedute fra l'area acquisti, gli utenti e l'area IT, per cui anche se i multifunzione rendono i processi più efficaci ed efficienti, a volte questo sembra non essere di importanza primaria, e si dà la precedenza ad altri argomenti.

La privacy poi potrebbe obbligare alcune aziende a dotarsi esclusivamente di stampanti o fax ad uso personale: i sistemi Canon a tal proposito offrono una vasta gamma di funzioni di sicurezza che possono facilmente ovviare a tal problema (per esempio il rilascio sicuro della stampa solo in seguito all'accesso alla macchina con un codice).

2) Dopo una flessione che dura da qualche anno, per la prima volta dal 2001 secondo le previsioni, il mercato Office (da 1 a 59 ppm multifunzione b&w) nel 2004 dovrebbe essere in crescita. Questa moderata tendenza potrebbe ripresentarsi nel 2005-2006 solo nel caso in cui gli utenti prenderanno definitivamente coscienza dei vantaggi dell'interfacciamento in rete delle loro macchine e della multifunzionalità. Se dovessi dire una percentuale di crescita, direi intorno al 5%. Bisogna comunque considerare che in un mercato di sostituzione, l'unico modo per cui i multifunzione possono crescere, è erodendo quote di mercato alle stampanti e ai fax (monofunzione) o naturalmente sostituendo macchine già installate ed operanti (il MIF).

3) L'opportunità di crescita nel mercato Office non è prevedibile in nessun segmento. L'unica possibilità, se verranno compresi dagli utenti gli enormi vantaggi dell'interfacciamento delle macchine ed il concetto di multifunzione dei sistemi, riguarda il segmento 1: questo perché la realtà italiana è costituita da piccole-medie imprese che possono sostituire copiatrici, stampanti e fax con un unico sistema, ma non troppo performante e costoso (generalmente si tende a non allargare l'utilizzo a più di 10 persone).

4) Questa categoria di prodotti, da un lato sta inficiando sulle vendite del segmento 1, e dall'altro sta rallentando la diffusione del concetto di multifunzione. Per concetto di multifunzione si intende una macchina che possa fare da stampante, fax, fotocopiatrice e quant'altro, ma soprattutto una macchina condivisa da un gruppo di persone per cui i costi di gestione siano più bassi di una serie di piccole macchine "monofunzione". Le stampanti laser/led multifunzione invece ribaltano questo concetto: generalmente ogni utente ha una sua macchina, i costi iniziali sono più bassi, ma quelli di gestione più alti.

5) Le cosiddette "color capable" hanno rispettato le attese anche se ad oggi non si può dire che le multifunzione B/N abbiano risentito in maniera evidente della loro introduzione per una serie di ragioni. Gli utenti non hanno ancora una grande confidenza con il prodotto, la pubblica amministrazione non ha ancora iscritto richieste di macchine del genere nelle proprie gare, e nelle aziende c'è la paura che una volta messe a disposizione delle macchine a colori, i costi di gestione aumentino in maniera esponenziale e siano difficilmente controllabili.

6) Più che una convergenza tra colore e B/N (cosa che dovrebbe già accadere o sta accadendo anche se non con risultati eclatanti), con l'evolversi delle tecnologie, il miglioramento dei costi copia ed un futuro controllo degli utenti sulle stampe/copie (per esempio restrizioni ad una determinata area dell'azienda alle stampe colore), le color capable potranno progressivamente sottrarre market share al B/N. A parità di costi copia del B/N, leggermente superiori quelli del colore, autorizzando solamente chi ne ha bisogno ad una certa tipologia di stampa e potendo quindi controllare i costi (funzione già in dotazione sui sistemi Canon iRC), nei prossimi anni il mercato potrebbe orientarsi alle color capable.

Canon

DOSSIER MULTIFUNZIONE B/N

DOSSIER MULTIFUNZIONE B/N



Stefano Ferraro
Responsabile Marketing
CPF

- 1) Noi siamo cresciuti numericamente nel segmento 1 e 2, il problema è che il continuo ribasso di prezzi rende difficoltoso mantenere i fatturati. Dove notiamo una diminuzione delle vendite è nel segmento medio-alto a favore dei multifunzione.
- 2) No
- 3) Come accennato precedentemente il segmento in crescita è il segmento 1 e 2.

- 4) Noi non stiamo notando alcuna interferenza sulla nostra clientela che rimane più specializzata nel Copy e meno nel printer.
- 5) Ritengo che non sia una affermazione valida, i costi di gestione B/N sono ancora più bassi di quelli del colore.
- 6) Il Colore prenderà nei prossimi anni sempre più piede e la tendenza diverrà sostituire il B/N con il colore, ma al momento i costi di gestione sono ancora troppo diversi.

Cesare Danieli
Direttore Marketing
Danka Italia SpA



- 1) L'allargamento del mercato delle multifunzione potrebbe derivare solo da una vincente competizione con le semplici stampanti, dal momento che i volumi di copiatura sono necessariamente in calo, essendo cambiato il modo di lavorare nelle aziende relativamente alla elaborazione e distribuzione delle informazioni. Questa erosione delle stampanti a vantaggio delle multifunzione è ancora in embrione, quindi non se ne vedono gli effetti a livello di semplici conteggi basati sulle quantità di apparecchiature vendute.
- 2) Siamo ragionevolmente convinti che sul medio periodo le multifunzione digitali raccoglieranno sempre più i favori di alcuni che oggi optano ancora per la semplice stampante, ma sarà una percentuale limitata, se ci riferiamo al 2005-2006.
- 3) Il mercato Italiano (molte imprese di piccole dimensioni) è tipicamente dominato dalle apparecchiature di segmento 1 (fino a 20 ppm) e questo è un dato strutturale. Tuttavia anche i segmenti più alti potranno avere discrete performance, in funzione della sempre maggiore competitività dei prezzi e del progressivo incremento delle prestazioni, facilmente utilizzabili e condivisibili in rete tra più utenti. In prospettiva sono i segmenti intermedi quelli che potrebbero vedere ridotto il proprio peso, ma sono spostamenti di portata limitata, dato che in definitiva si tratta di un mercato maturo e quindi consolidato.

- 4) Anche questo è uno dei sintomi della convergenza in atto tra il classico mercato dell'office e quello IT. Le copiatrici digitali diventano sempre più stampanti e le stampanti cercano di offrire opzioni che una volta erano disponibili solo sulle copiatrici. D'altro canto i vendor di copiatrici-multifunzione ampliano la propria gamma con le semplici stampanti, e viceversa. La "convergenza" è la tendenza principale dell'evoluzione, ma è un'evoluzione graduale, e l'impatto reciproco è ancora modesto.
- 5) I segmenti in cui hanno fatto la loro comparsa le bianco e nero "colour capable" hanno avuto un benefico apporto in termini di sviluppo. Questo dato è rimasto in parte nascosto perché alcuni hanno classificato le nuove apparecchiature come macchine a colori, segnalando così uno sviluppo evidente del mercato del colore piuttosto che del monocromatico e creando una certa confusione nell'analisi e interpretazione dei dati di mercato.
- 6) Non c'è dubbio che in prospettiva le colour capable finiranno per costituire l'unica realtà tecnologica delle multifunzione. Prima che questo avvenga in modo significativo sarà necessario che tutti produttori siano in grado di offrire questo tipo di tecnologia e che i prezzi della pagina a colori (più che dell'apparecchiatura in grado di produrla) si abbassino a "poco più" del costo della pagina in bianco e nero. Stante l'attuale situazione, a meno di "svolte" repentine, tutto fa pensare che la "convergenza" richiederà ancora diversi anni.

Julia Arneri Borghese
Area Category Manager dispositivi MFP
HP IPG



- 1) Innanzitutto c'è da considerare che mentre non si sta realizzando il "paperless office" di cui si parlava qualche anno fa, la stampa sta invece soppiantando la fotocopia, anche in forza della diversa modalità di circolazione delle informazioni che sono ormai al 90% elettroniche. Di conseguenza è naturale che si stia attraversando un momento di dismissione dell'analogico a favore del digitale, viste anche le nuove tecnologie e la competitività dei costi.
- 2) Se è difficile dire quando e in che percentuali avverrà, è certo che da una parte si arriverà prima o poi all'esaurimento delle mac-

- chine analogiche ancora esistenti; dall'altra, la tecnologia digitale offre potenzialità estremamente interessanti e costi competitivi in grado di rispondere alle richieste di ottimizzazione e razionalizzazione dei processi, dei workflow e delle attività. Di conseguenza si ridurrà sempre più l'acquisto finalizzato alla sostituzione e crescerà quello finalizzato all'acquisizione di un prodotto scelto proprio in funzione delle caratteristiche, anche secondo i forecast IDC che prevede per il mercato multifunzione una crescita a due cifre.
- 3) Sempre IDC identifica nel segmento 21-30 ppm l'area in cui il volume di stampa crescerà maggiormente. Questo segmento è infatti quello

segue HP

che presenta le potenzialità maggiori e in cui proprio in questi mesi HP sta investendo molto con l'introduzione della nuova HP LJ 4345mfp

4) Nella maggior parte dei casi una macchina acquistata come stampante resta tale, anche in funzione della tradizionale separazione delle funzioni aziendali responsabili delle stampanti da una parte e delle copiatrici dall'altra. Se si verificherà la convergenza delle due funzioni, potrà esserci maggior diffusione questo tipo di prodotti. In questo senso HP propone infatti sia prodotti modulari, sia multifunzione già complete.

5) Sicuramente il colore si sta diffondendo sempre più, e i costi competitivi in questo sono di grosso aiuto. Al momento però non vediamo ancora una sovrapposizione tra i due prodotti indicati in quanto l'utente tende a vederli ancora come prodotti che soddisfano esigenze diverse.

6) IDC afferma che anche nel prossimo futuro (2005-08) la crescita del mercato mfp colore non sarà in direzione di una sostituzione dei prodotti mfp in bianco e nero. Sembra di poter dire, anche dalle premesse di oggi, che gli utenti manterranno la separazione attuale tra utilizzo del colore e del b/n.

Claudia Bengala
Product Manager Copier
Kyocera Mita Italia S.p.A



1) Le innovazioni tecnologiche non vengono da tutti recepite con la stessa prontezza e in alcuni segmenti di utenza, tuttora, anche se ci può sembrare assurdo, c'è molta resistenza sull'utilizzo dei prodotti multifunzione più evoluti per la paura del "troppo complicato" o del "se mi si rompe?". Inoltre, occorre considerare che "tecnologia digitale" non significa necessariamente MFP o funzionalità avanzate.



Spesso la percentuale di schede di interfaccia non è sempre così elevato, pertanto, seppur digitali, si vendono ancora molte copiatrici stand-alone che sostituiscono le tradizionali copiatrici analogiche. Per dare una spinta verso soluzioni a valore aggiunto, Kyocera Mita ha presentato una nuova serie di copiatrici/stampanti di rete, stimolando così gli utenti verso una maggiore produzione documentale anche nei segmenti entry level.

2) Penso che nei prossimi due anni non vi saranno grandi cambiamenti nei trend di crescita del mercato B/N. Probabilmente è facile prevedere nuove categorie di prodotti e maggiori segmentazioni, oltre all'incremento delle opzioni di stampa, scansione e dei relativi software che consentono di valorizzare le funzionalità avanzate.

3) C'è in atto una tendenza verso l'aumento delle velocità dei prodotti di fascia più bassa; infatti anche Kyocera Mita propone prodotti entry level con velocità tra 16 e 18 cpm. Considerando anche le tipologie di utenza presenti nel nostro paese, caratterizzato da un elevato numero di piccole-medio imprese, il segmento 1 continuerà a farla da padrone, ma con prodotti nella fascia più alta di questo segmento, magari con multifunzione completi. Penso che anche nei segmenti di fascia più alta saranno possibili degli incrementi nelle vendite. Recentemente abbiamo assistito alla sostituzione di "colossi" da copi-

steria o CRD con apparecchiature meno veloci, ma più flessibili, per esempio duc 60 o 70 cpm collegate in tandem, come Kyocera propone da tempo. In questo modo i volumi di stampa prodotti verranno distribuiti su dispositivi di segmenti 4 e 5, aumentando così la vendita anche in questi segmenti (già confermata nel primo semestre 2004).

4) Certamente le stampanti laser/led danno del filo da torcere alle copiatrici multifunzione. Tuttavia, anche se i volumi di pagine stampati sono prevalentemente generati con le stampanti o le schede di stampa dei multifunzione, la funzione copiatura rimane tuttora indispensabile ed insostituibile soprattutto per alcuni target di utenza che preferiscono e continuano a rivolgersi a prodotti tradizionali. Kyocera Mita propone una rinnovata gamma di prodotti sia nella linea copiatrici che stampanti, soddisfacendo quindi le diverse esigenze.

5) Sicuramente l'incremento dei multifunzione ibridi nel futuro porterà via una fetta di mercato ai MFP B/N, ma ad oggi, questo tipo di prodotto viene ancora venduto a chi deve riprodurre o stampare prevalentemente a colori, anche se con volumi ridotti e non in sostituzione del B/N. Il nostro MFP Kyocera KM-C850 (8 ppm colore e 31 ppm B/N) viene proposto per piccole produzioni colore e stampe B/N, ma vedo difficile, in questa fase, proporlo dove non c'è ancora la cultura o meglio la sensibilità verso i benefici del colore.

6) Se consideriamo i tempi di diffusione delle nuove tecnologie, che abbiamo visto non essere così rapidi, ritengo che dovremo aspettare molto prima di poter parlare di convergenze. Penso che per molti anni ancora continueremo a vedere categorie di prodotti ben distinte con proprie tipologie di utenza. Anche se tutti i vendor prospettano un futuro "a colori" e prima o poi questi sforzi produrranno dei risultati, i tempi stimabili sono lunghi.

Corrado De Luca
Product Manager
Lanier Italia S.p.A.



1) Anche se gran parte delle vendite del digitale è scaturita dalla sostituzione del parco analogico, è pur vero che altri fattori hanno influito negativamente, quali la situazione economica del nostro paese, che ha determinato una notevole contrazione del nostro mercato. In più, l'introduzione di sistemi in grado di gestire anche il colore hanno ulteriormente accentuato la tendenza stabile per quanto riguarda le vendite totali di multifunzione monocromatiche.

2) A mio avviso, molto probabilmente la tendenza rimarrà alquanto stabile per il B/N; essendo il mercato italiano formato in maggior parte da piccole e medie imprese, saranno essenzialmente i segmenti 1 & 2 ad alimentare le vendite di sistemi multifunzione B/N mentre, come già detto, la crescita sarà sensibile su sistemi B/N + Colore.

3) I segmenti 1 & 2 hanno il vantaggio del basso costo d'investimento iniziale, che in questo particolare momento dell'economia

segue Lanier

italiana, è uno dei fattori più importanti che vengono considerati; quindi probabilmente saranno i segmenti dove sarà possibile individuare delle possibilità di crescita. È altresì vero che, il differente approccio dei vendor relativo al document management, potrà sicuramente scatenare delle opportunità di vendita relativamente ai segmenti più alti, in particolare quelli relativi all'High Volume.

4) Non credo che l'introduzione di accessori che "trasformano" le stampanti in multifunzione possano incidere in maniera importante sull'andamento delle vendite; di fatto l'utente finale, grazie anche all'offerta diversificata dei vari vendor, è consapevole dei vantaggi del digitale, e quindi, in fase di acquisto, sicuramente l'orientamento è verso un sistema che integra più funzionalità e che ottimizza il flusso di produzione dei propri documenti.

5) Come già accennato, l'introduzione di sistemi a colori a costi accessibili sta sicuramente cambiando il modo di operare all'interno di un'azienda; l'utente è invogliato sempre di più a produrre documenti a colori pur facendo attenzione alla gestione dei costi; ciò inevitabilmente si riflette sulle vendite soprattutto nei segmenti medi, dove praticamente tutti i vendor stanno orientando la propria offerta verso sistemi che uniscono tutte le funzionalità del B/N alla gestione del Colore

6) La risposta positiva del mercato e le argomentazioni vincenti che i vendor riescono a fornire alle proprie strutture commerciali farà tendere sempre di più verso sistemi in cui convergono B/N e Colore; è auspicabile, anche se in tempi non brevissimi, in un'offerta di sistemi "B/N+Colore" presenti in tutti i segmenti, allo scopo di soddisfare la domanda del mercato.

Marco Fusari
Product Manager Sistemi Multifunzione
Ricoh Italia



1) Oggi il mercato di riferimento per i prodotti per l'ufficio è effettivamente saturo e, per la maggior parte, relegato alla sostituzione del parco installato. Oggi le aziende sono sempre più orientate al contenimento dei costi e alla ottimizzazione delle risorse. Difficilmente si trova spazio per nuove installazioni. Anche la situazione economica odierna non favorisce l'apertura di nuove aziende o attività, quindi vengono effettivamente a mancare i principali presupposti per l'incremento del business globale.

2) Le previsioni sugli andamenti dell'economia nel prossimo futuro non sono certo rosee, quindi realisticamente è facile prevedere che questa situazione, con tassi di crescita prossimi allo zero, si protragga ancora per parecchio tempo.

3) La tendenza ad ottimizzare e a contenere i costi da parte delle aziende potrebbe portare ad una maggiore crescita dei segmenti 1 e 2. Abbiamo potuto constatare direttamente che a seguito dell'introduzione

di una serie di modelli del segmento 1 per i formati A4 e A3 con caratteristiche e funzionalità molto complete, abbiamo registrato un incremento nelle vendite nei primi 9 mesi del 2004 del 35% rispetto allo stesso periodo del 2003. Questo dimostra che gli utenti sono attenti ed esigenti ma, allo stesso tempo, orientati al contenimento dei costi.

4) In questo momento questi prodotti rappresentano una piccola parte del mercato. I prodotti "all-in-one" oggi hanno raggiunto livelli di prezzo molto convenienti e hanno ormai ben consolidato la loro presenza sul mercato.

5) In questo momento la loro diffusione è ancora limitata ma in forte crescita. La differenza di prezzo dell'attrezzatura rende ancora conveniente l'acquisto di un prodotto B/N da parte di quegli utenti che non necessitano effettivamente di stampare a colori.

6) Attualmente non esiste una categoria di utilizzatori per questo tipo di prodotti. Quindi è realistico pensare che in un futuro non troppo lontano il mercato sarà dominato da questo tipo di attrezzature.



Renato Rossi
Direttore Commerciale Div. O.A.
Sharp Electronics Italia



1) Per quanto non sia completamente corretto dire che il risultato dei piazzamenti delle multifunzione monocromatiche sia stato sostanzialmente stagnante nel periodo 2000-2003 (vedi dati InfoSource & Asso.IT): infatti si è registrata una crescita di questo comparto, stimabile tra il 5 e il 7% circa, si può affermare che in una prima fase dell'introduzione del digitale si è effettivamente assistito ad un fenomeno di sostituzione di un parco installato analogico e obsoleto; siamo ora, a nostro giudizio, nella seconda fase di sostituzione di macchine digitali di prima generazione le cui performance erano decisamente inferiori e dove il reale utilizzo delle interfacce di stampa si attestava su una percentuale molto limitata. In passato, a fronte di prestazioni più elevate delle MFP, non ha corrisposto una reale esigenza da parte del mercato, costituito per la maggioranza da piccole imprese, da studi professionali, artigiani, con poche postazioni lavoro e che pertanto non necessitano di molte funzionalità legate alla condivisione, all'archiviazione, alla connessione di rete e che

quindi non hanno potuto recepire questo salto tecnologico. Approcciando Sharp grandi clienti MA solo marginalmente, possiamo affermare che soltanto recentemente stiamo assistendo al delinearsi di un nuovo scenario in cui si affacciano realtà di aziende appartenenti alla piccola e media impresa con precise esigenze di gestione del flusso documentale, in grado di apprezzare e sfruttare appieno le potenzialità dei prodotti

2) Le previsioni di InfoSource indicano per il mercato una stima di crescita per il comparto multifunzione b/n per il periodo 2005/2006 tra il 10 e il 12% circa; la nostra opinione è più conservativa attestandosi su un più realistico +5-6%. Riteniamo che la tendenza del mercato professionale, in termini di domanda, si attesterà sempre più verso l'adozione di sistemi evoluti con software e applicazioni sofisticate, mettendo in atto una progressiva sostituzione di prodotti single-function e b/n con prodotti multifunzione color capable, che diverranno sempre più competitivi in termini di costo d'acquisto e costi di gestione.



segue Sharp

3) Riprendendo la struttura del mercato so-ho e professionale, riteniamo che il comparto che tenderà ad una maggiore crescita è quello dei multifunzione color capace di fascia bassa formato A3, in grado di rispondere alle esigenze di piccoli uffici.

4) Il confronto tra i primi 9 mesi del 2003 e i primi 9 mesi del 2004 mostra un aumento di circa il 14% delle vendite delle stampanti laser/led mono, concentrato principalmente nel segmento dalle 16 alle 20 ppm (+54%) e nel segmento dalle 21 alle 30 ppm (+30%) che però non sembra influire in modo particolare sulle multifunzioni b/n copier based (il totale dei 2 segmenti 1 & 2 passa da 73.400 pz a 97.000 macchine) in quanto spesso gli add-on (unità di scansione per copia e opzioni di invio immagine) presentano problemi di qualità. Se però questi dispositivi non ci impensieriscono, non è detto che la tendenza sia di un continuo miglioramento che possa impattare sulla fascia 1 & 2 delle MFP b/n.

5) Non è ancora del tutto vero che la maggior parte dei dispositivi color capable disponibili ora sul mercato presentino costi copia b/n uguali a prodotti dello stesso segmento del b/n, ma indubbiamente questo è il trend che si affermerà via via, pertanto è solo una questione

di tempo. Vi sono per ora ancora delle resistenze psicologiche nel sostituire completamente il parco installato b/n con attrezzature colore (aspettativa che gli operatori debbano essere esperti di colore, abuso "privato" del colore, costi di manutenzione) ma facendo superare questi ostacoli (facilità di utilizzo, utility che facilitano il monitoraggio degli accessi alla periferica etc.) i vantaggi dell'utilizzo del colore all'interno dell'azienda verranno facilmente percepiti. Così come si è assistito al passaggio delle stampanti inkjet da b/n al colore, altrettanto il mercato di sostituzione si orienterà verso questa tendenza.

6) Propendiamo verso l'ipotesi di convergenza tra MF a colori e B/N in quanto vista come naturale evoluzione del modo di lavorare all'interno di un ufficio: perché grafici, loghi, presentazioni aziendali dovrebbero essere stampanti in b/n se è altrettanto facile, economico e più professionale stampare a colori?

È proprio su questa previsione che i prodotti Sharp futuri si orientano. Rimarranno quindi da un lato i sistemi digitali di fascia professionale interfacciati con front end dedicati per il mondo delle arti grafiche, sofisticati, orientati alla gestione personalizzata del colore, dall'altro sistemi di comunicazione aziendale in grado di racchiudere funzionalità tipiche del workflow documentale, con il plus del colore, che verrà dato per consolidato nel medio periodo

Karen Porteus
Product Marketing Manager
Toshiba Tec Italia

TOSHIBA

1) A nostro avviso, la crescita del digitale è stata per la maggior parte di sostituzione dell'analogico se vista in termini di unità vendute, ma se vista in termini di numero di utilizzatori e volumi di documenti riprodotti da un sistema digitale rispetto ad una copiatrice analogica, una crescita c'è stata ed è indiscutibile.

Inoltre il mancato aumento in numero pezzi è sicuramente dovuto anche alle ridotte disponibilità degli utenti finali con il perdurare della crisi economica.

2) Si spera di mantenere i numeri! L'aumento, se ci sarà, arriverà comunque dalla capacità dei Vendor nel trasformare le vendite di prodotti monofunzione e soprattutto stampanti in prodotti multifunzione. Un altro nuovo concetto che, a nostro avviso, cambierà questa tendenza, è l'introduzione sempre maggiore di prodotti multifunzione a colori per ufficio, i "colour capable".

3) Essendo l'Italia un paese con una maggioranza di società di piccole/medie dimensioni, un possibile aumento potrebbe verificarsi nei segmenti PC e I dovuto al fatto che il prodotto multifunzione sta diventando sempre più attraente in sostituzione della stampante ad utilizzo per-

sonale e dovuto anche all'esteso parco analogico ancora da sostituire soprattutto nel segmento I.

Anche negli altri segmenti le società stanno ormai cercando soluzioni complete per poter gestire in modo efficace ed efficiente i flussi di lavoro.

4) È una grande "battaglia"! Tuttavia, gioca a favore delle multifunzioni bianco e nero rispetto alle "stampanti+add-on" la solida struttura ed efficiente servizio post-vendita.

5) I nuovi MFP "colour capable" fanno parte di una nuova rivoluzione nel settore Office, siamo passati dall'analogico al digitale ed ora stiamo vivendo la conversione dal bianco e nero al colore. Per quanto riguarda i numeri è ancora presto, tuttavia la differenza non esagerata di prezzo macchina in alcuni casi ha già fatto sostituire macchine bianco e nero con quelle "colour capable".

6) Come già risposta al punto no. 5, confermiamo che, a nostro avviso, nell'arco di qualche anno i sistemi MFP a colori sostituiranno i sistemi MFP in bianco e nero. Il futuro sarà di solo "colore".



DOSSIER MULTIFUNZIONE B/N

OPINIONI, STRATEGIE E CARATTERISTICHE dell'offerta di alcuni Vendor di Multifunzione B/N

► CANON ◀

Dopo un 2004 che ha dato segni di una lieve ripresa del mercato, il 2005 si annuncia come un anno di ulteriore miglioramento, in cui sarà cruciale la definitiva affermazione del concetto di sistema multifunzione. Canon in particolare dopo il lancio della serie 70, avvenuta di recente, con tecnologia MEAP standard, vuole implementare il concetto di connettività per allargare successivamente il discorso delle multifunzione ad un più ampio concetto di soluzione. Sarà però fondamentale muoversi per piccoli step, e quindi innanzitutto rendere il mercato veramente consapevole dei vantaggi legati all'acquisto di un multifunzione.

► DANKA ◀

Il focus di Danka è sempre stato la Qualità del Servizio ai propri Clienti e la capacità di risolvere i loro problemi. Più recentemente, Danka si è proposta in maniera proattiva nell'analizzare i problemi e i costi nascosti nelle Aziende dietro la produzione di carta stampata, attraverso un approccio più consulenziale e più orientato alla soluzione, per sollevare l'offerta verso qualcosa che, rispetto all'offerta di Hardware e Servizio Tecnico, abbia un maggior valore aggiunto. La tecnologia è in forte evoluzione ed attira su di sé molta attenzione, ma sono gli utenti che effettuano le scelte tecnologiche e quindi guidano

l'evoluzione del mercato. A monte delle scelte tecnologiche c'è la volontà di molte Aziende di ottimizzare i processi aziendali. La produzione del documento è oggi alla fine del workflow, e l'impegno di Danka è oggi quello di proporre soluzioni affinché l'informazione in Azienda sia facilmente distribuita, organizzata e raccolta.

► HP ◀

7) HP crede molto e sta investendo di conseguenza altrettanto nel mercato multifunzione, tanto da aver completamente rinnovato la propria gamma di multifunzione laser. Il rinnovamento è iniziato già nello scorso anno con l'introduzione delle stampanti da 55, 65 e 85 ppm e con la color da 50 ppm, e prosegue ora con, tra gli altri, la LJ 4345mfp e la Color LaserJet 9500mfp. L'approccio HP è sempre all'insegna del Total Print Management e del cosiddetto 'balanced deployment', che consentono di guardare al cliente nella sua interezza e in forza dell'ampiezza della gamma HP, con la quale rispondere alla quasi totalità delle diverse esigenze.

► KYOCERAMITA ◀

Kyocera Mita ha di recente ampliato la gamma dei prodotti MFP sia in bianco e nero che a colori. Nella fascia del bianco e nero si sono privilegiati i segmenti numericamente più importanti, infatti è stato intro-

dotto un MFP formato A4 da 18 ppm con funzione copia, stampa di rete e scan to email a colori. Nella famiglia business entry level sono stati presentati tre nuovi multifunzione da 16, 20 e 25 cpm formato A3 con funzione di copia e stampa di rete integrata e possibilità opzionale per configurazione scanner e fax. Proponendo dei prodotti completamente interfacciati in rete, plug and play, Kyocera faciliterà la completa gestione documentale, valorizzando software e utility in bundle con i prodotti e fornendo soluzioni complete anche nella fascia di prodotti business entry level. In questo modo si potrà incrementare il volume di pagine prodotte e sensibilizzare, sempre di più, gli utenti nella scelta di fornitori in grado di integrazioni hardware e software destinate a migliorare i flussi di lavoro e i processi aziendali.

► RICOH ◀

Per copiare e stampare grandi quantità di documenti ad alta velocità, le soluzioni perfette sono i nuovissimi sistemi Aficio 2051 (51 ppm), Aficio 2060 (60 ppm), Aficio 2075 (75 ppm), potentissimi e professionali, che offrono numerose possibilità creative. Garantiscono un tempo di preriscaldamento di 30 secondi (10 dal modo a basso consumo), vantano una eccezionale capacità carta, fino a 8.300 fogli, per evitare frequenti rifornimenti; effettuano la scansione degli originali in fronte-retro con un solo passaggio; sono dotate di in-

numerevoli possibilità di finitura, tra cui anche la graffatura a sella, per creare libretti e opuscoli; permettono di salvare nel Document Server qualsiasi documento da stampare on-demand, in ogni momento. E per soddisfare realmente ogni esigenza di finitura, è possibile stampare tabelle o grafici complessi in formato A3, adattati automaticamente e piegati in formato A4 con la piegatura a "Z".

► TOSHIBA ◀

Di recente aggiunta alla gamma di MFP Toshiba e suscitando già un grande successo come soluzioni documentali globali, sono i nuovi modelli e-Studio 230L/230/280. Infatti per rispondere alle esigenze di aziende di piccole e medie dimensioni, Toshiba Tec ha progettato questa nuova serie di "Document Managers". Le e-Studio 230L/230/280 sono sistemi multifunzionali da 23 e 28 ppm che eseguono, in modo agevole e veloce, anche i compiti più complessi di creazione, gestione e distribuzione documentale dei moderni ambienti d'ufficio, assicurando una gamma scalabile di accessori opzionali di finitura. Inoltre, il loro design, caratterizzato dal concetto "tutto-in-uno", permette l'agevole e immediata espansione delle funzionalità di questi sistemi che possono trasformarsi in vere e proprie piattaforme di stampa, di scansione e di comunicazione, e-mail, Internet Fax e fax.