

tech FromTheNet

Pronto per la nuova normativa UE?

Scopri i servizi Cloud per il GDPR

- ✓ Cloud Backup
- ✓ Disaster Recovery as a Service
- ✓ Business Continuity

SCOPRI

aruba
CLOUD
powered by
vmware



HOME HARDWARE MERCATO MOBILE NETWORKING SICUREZZA SOFTWARE STORAGE CLOUD **FOCUS**

INTERVISTE

Intervista a Marzio Gobbato, Regional Vice President di OKI

2 Luglio 2018 Scritto da Giacomo Spadina



RDX USB3+
Il più veloce RDX QuikStor
di sempre



rdx
10 YEARS

TANDBERG DATA

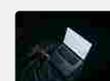
F-SECURE, LEGGI LO SPECIALE:



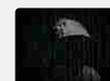
ULTIMI ARTICOLI



Intervista a Marzio Gobbato, Regional Vice President di OKI



Deep e dark web, Venustech analizza i lati oscuri della rete



Sicurezza, privacy, estate: proteggersi con F-Secure



Cisco e la security, cosa pensano i CISO e i SecOps?



Accordo tra Fortinet e Interpol per contrastare il cybercrime

In occasione della **presentazione alla stampa della nuova sede OKI** abbiamo potuto **intervistare Marzio Gobbato, Regional Vice President, OKI Europe.**

Gobbato, nominato *Regional Vice President Southern Region nell'aprile 2017*, ci ha dedicato parte del suo tempo, sottolineando quanto **OKI** sia in ottime mani (managerialmente parlando) e quanto sia lucida e ampia la visione aziendale, rispetto al mercato e ai propri sviluppi.

Relativamente al settore office/MFP, il manager ha sgombrato il campo da dubbi: è ancora questo, il core business di OKI.

Allo stesso tempo, Gobbato ha sottolineato come **questo segmento di mercato sia tanto affollato di competitor, quanto in lenta ma costante contrazione.** Ciò è determinato da due fattori: da un lato, la crescente **digitalizzazione** e conseguente riduzione del volume di stampa; dall'altro l'impatto non certo irrilevante dei consumabili non originali, che ovviamente sottraggono potenziali utili ai produttori di stampanti.

Con questa consapevolezza ben presente, il nostro interlocutore ha saputo trasferirci una grande convinzione circa le opportunità di **OKI**, con particolare riferimento ai cavalli di battaglia riconosciuti del brand: **qualità, diversificazione e capacità di innovazione.**



In quest'ottica, **Gobbato ha parlato delle buone prospettive per i prodotti di label printing**, che consentono a realtà, come ad esempio piccoli produttori agroalimentari, o piccole catene di supermercati, di prodursi in proprie etichette dal basso costo/copia e grande qualità visiva. Ennesimo esempio di come **OKI** sappia capire le esigenze dei propri utenti e non si rivolga come altri produttori solo a mercati di massa, oppure a una ristretta élite di grandi clienti. **Il manager ha anche brevemente parlato del mercato italiano, per il quale (pur in presenza di una già solida base) ritiene esistano ancora margini, dimostrando senza dubbio anche una voglia di crescere che non dovrebbe mai essere data per scontata (un altro fattore che ci ha favorevolmente colpito).**

Per quanto attiene ai rapporti con il canale, **l'importanza del programma di fidelizzazione è stata rimarcata senza incertezze**; non è affatto casuale la creazione di uno show room all'interno dei nuovi uffici. Gobbato ha tenuto a sottolineare, infatti, come questa area sia aperta a tutti, al fine di **permettere tanto a potenziali clienti, quanto ai partner, di familiarizzare con la gamma OKI**, e finanche di organizzare dimostrazioni per agevolare il processo di vendita da parte dei partner, anche con l'ausilio di tecnici **OKI** che potranno chiarire qualsiasi dubbio o dettaglio.

Il manager ha sottolineato l'importanza di un rapporto schietto e bidirezionale nei rapporti con il canale, nel quale le critiche costruttive ricevute dai partner non solo sono ammesse, ma anzi *gradite e sollecitate*, segno di grande maturità da parte di **OKI**: difficilmente si può progredire, se non si conoscono i propri limiti, e l'umiltà del management del produttore giapponese ne denota anche la grande esperienza ed intelligenza.

In chiusura, ringraziamo Marzio Gobbato, che ci ha gentilmente dedicato parte del proprio tempo e ci ha fatto "respirare" la vera atmosfera di OKI.

Tagged under:

stampante

multifunzione

servizi di stampa

strategie

canale

intervista

TI POTREBBE INTERESSARE ANCHE...

[Il mondo della stampa digitale, intervista a Luca Motta, HP](#)

[Nuova partnership strategica tra Xerox e il Gruppo Buffetti](#)

[Fruit amplia l'offerta con le soluzioni Xerox](#)

[HP racconta le tecnologie del futuro e riscopre le proprie origini](#)

[Il futuro di Lexmark, intervista al Manager Giancarlo Soro](#)

FOCUS



GDPR: privacy e compliance, oltre la data security



NAS, lo storage centralizzato per le piccole e medie imprese



Stampa e dematerializzazione, la tecnologia cambia le imprese



Network scanner, l'automazione velocizza il business



Il PC in ufficio, le soluzioni compatte e i miniPC

TEST



Jabra Evolve 75e, confortevoli ed efficienti per il business



Samsung Gear S3 Classic semplifica la vita di tutti i giorni



Synology DiskStation DS718+, dati centralizzati e al sicuro



QNAP TS-328, supporto RAID 5 per le microimprese



Panasonic Toughbook CF-XZ6, business rugged mobility

⇒ TUTTI I TEST DI TECHFROMTHENET



TECH



Intervista a Marzio Gobbato, Regional Vice President di **OKI**