

**USB Powered**  
No external power needed



**ON** when it needs to be **ON!**  
**rdx QUIKSTOR** USB3+



LEARN MORE

HOME HARDWARE MERCATO MOBILE NETWORKING SICUREZZA SOFTWARE STORAGE CLOUD FOCUS INTERVISTE

## Gli MFP intelligenti OKI, intervista al Manager Nicola Vargiu

1 Febbraio 2016 Scritto da Daniele Preda



Incontriamo **Nicola Vargiu, Products & Channel Marketing Manager Value Products and Solutions di OKI**, che ci illustra la visione aziendale e le novità della gamma di MFP intelligenti MC800.

Come sottolinea immediatamente il Manager, *in OKI dal 2007*, l'azienda vanta una **forte connotazione tecnica**, come testimoniano i **numerossissimi brevetti** registrati nel corso del tempo e la presenza di una forza lavoro particolarmente estesa, che può contare su un team mondiale di oltre 25mila unità, e una **grande componente ingegneristica**. Nel mondo, la società si è affermata da tempo nel campo delle telecomunicazioni, nel settore medicale, nei sistemi di sicurezza e cash dispenser, quest'ultimo principalmente in Asia.

Nel segmento relativo al printing solution OKI punta sulla **versatilità del proprio sistema di stampa LED**, capace di **garantire maggiore qualità e affidabilità rispetto allo standard Laser**. Come precisa Vargiu, nel segmento dell'Office Printing la proposition aziendale si declina attraverso **prodotti compatti, facili da installare, usare e mantenere, con un listino di immediata configurazione e macchine che dispongono, di serie, della maggior parte di funzionalità integrate**.

*Ciò semplifica la scelta e contribuisce a innalzare la soglia della qualità percepita dai clienti.*

L'altra componente fondamentale dell'offerta OKI include il segmento **Office Solution e Graphic Arts**, che ha visto, lo scorso anno, l'acquisizione a livello globale del business stampanti di grande formato di **Seiko Infotech Inc.**, filiale di **Seiko Instruments Inc.**, determinante per competere nel segmento **wide format e dei plotter, che adottano un'architettura inkjet**.

Per quanto riguarda il settore delle arti grafiche, oltre ai suddetti prodotti Wide Format recentemente acquisiti, dove la concorrenza è particolarmente serrata, l'azienda propone anche macchine a tecnologia LED in costante evoluzione. Parliamo di prodotti quali **Pro9541dn e Pro9542dn**, stampanti SRA3 a **cinque colori**, ideali per applicazioni "short-run" e studiati per offrire una qualità elevata e costi di gestione contenuti.

A livello di soluzioni dedicate all'Office Solutions, **tutte le macchine, dai sistemi A4 a quelle per workgroup in formato A3, saranno sviluppate per diventare "solution ready"**. Per quanto riguarda il comparto delle arti grafiche, OKI è attentissima al canale, per supportare le innovazioni tecnologiche peculiari, come la disponibilità del quinto colore disponibile nella Serie Pro, progettata per soddisfare le esigenze della light production e delle



### EVENTI

**MOBILE™**  
WORLD CONGRESS  
BARCELONA 22-25 FEB 2016



### FOCUS

➤ **L'evoluzione della sicurezza in azienda**



Il concetto di sicurezza si evolve costantemente nel tempo e include meccanismi e piattaforme che possano consentire alle aziende di vincere...

LEGGI ➔

➤ **Le piattaforme cloud e il business**

➤ **L'ufficio in mobilità e lo smart working**

➤ **NAS, lo storage centralizzato per le PMI**

➤ **Logiche e tecnologie per il networking**



## Gli MFP intelligenti OKI, intervista al Manager Nicola Vargiu

11 Febbraio 2016 - Scritto da Daniele Preda

Per crescere nel mercato del printing ed ancor più nel Office Solution, come sottolinea Vargiu, servono ulteriori capacità e nuove competenze e, **proprio per questo saranno introdotte nuove figure, con specifici skills**. L'obiettivo dichiarato è quello di **sviluppare questo segmento, progettando e proponendo apparecchiature e servizi dedicati per i mercati verticali**.

Per quest'anno, la strategia introdotta da OKI include **una forte spinta sui sistemi e soluzioni legati al printing da ufficio**, ma non solo. Questo grazie anche ai dealers, un tassello fondamentale per l'approccio che l'azienda ha scelto di mantenere rispetto all'andamento mercato. **OKI opera infatti in modalità totalmente indiretta** e si affida ai dealers per mantenere una forte presenza presso i clienti e nei contesti dove risiedono le maggiori possibilità di crescita. Proprio per questo, nel tempo, sono stati messi a punto numerosi percorsi per far crescere le competenze del canale dei rivenditori, per esempio attraverso la formazione, tool dedicati, webinar e video tutorial.

A suggellare l'importanza del rapporto con i quasi mille dealer presenti sul territorio, OKI adotta lo **Shinrai Partner Program**. Dal giapponese "Shinrai" - Fiducia, il percorso prevede diverse categorie di partnership, con un'assegnazione alla singola categoria in funzione del modello di business e del livello di integrazione e impegno con OKI. L'azienda offre inoltre la possibilità ai propri Dealer di diventare "Specialist" per i diversi settori di riferimento tra cui le arti grafiche, soluzioni per ufficio, servizi e manutenzioni.



In un contesto d'ufficio è importante attrarre il "mondo IT", ossia tutte quelle realtà storicamente abituate a operare attraverso modalità e meccanismi tipici dell'Information Technology. Proprio per aggredire questo settore, OKI propone i **multifunzione intelligenti** (denominati SMART) della rinnovata Serie MC800. Oltre al device in sé, **ormai sempre più commodity e strumento attraverso il quale si realizzano i diversi servizi**, la società propone il programma Flexrate, legato al costo-copia e strutturato per irrobustire la propria proposta



### EVENTI

GSMA  
**MOBILE**  
WORLD CONGRESS  
BARCELONA 22-25 FEB 2016



### FOCUS

✦ L'evoluzione della sicurezza in azienda



Il concetto di sicurezza si evolve costantemente nel tempo e include meccanismi e piattaforme che possano consentire alle aziende di vincere...

LEGGI →

✦ Le piattaforme cloud e il business

✦ L'ufficio in mobilità e lo smart working

✦ NAS, lo storage centralizzato per le PMI

✦ Logiche e tecnologie per il networking