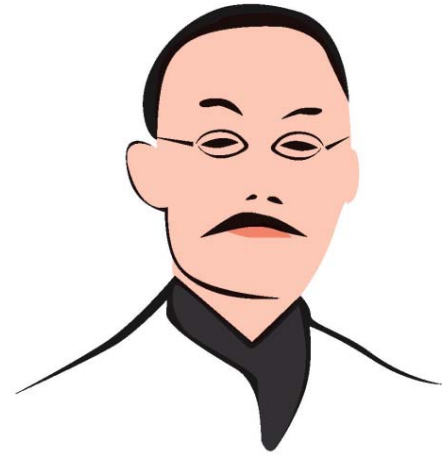




n. 4 Ottobre 2008



# Inside Toshiba 東芝インサイド



Confidential



NIKKEI, MIBTEL, NASDAC... sono questi i termini che oggi scandiscono le nostre giornate. E di conseguenza i bollettini di guerra relativi alle improvvise e violente cadute delle Borse Mondiali e ai successivi rialzi speculativi.

Tutto questo può farci correre un grave rischio: paura ed immobilismo.

Temiamo la crisi, non siamo propositivi, subiamo il mercato. Niente di più sbagliato.

I fondamentali della nostra attività sono sani, validi e dinamici:

- abbiamo un parco installato (nostri clienti / nostri prodotti) da sostituire
- ogni giorno si producono sempre più stampe / pagine
- l'evoluzione tecnologica e la transizione al colore favoriscono programmi di sostituzione
- possiamo / dobbiamo proporre "soluzioni di risparmio gestionale" adatte ai tempi

Dobbiamo quindi rimetterci in movimento: il mercato non aspetta.

Muoviamoci in fretta, per primi e con decisione.

Difenderemo il nostro parco installato e saremo pronti ad "aggredire" nuovi clienti.

### GRANDI RISULTATI PER TOSHIBA ITALIA NEL SEMESTRE 08A (aprile – settembre)

FATTURATO 08A + 1,6% vs BUDGET  
+ 7,1% vs 07A

MFP COLORE + 25% vs BUDGET  
+ 46% vs 07A

PENETRAZIONE DEL COLORE MFP A3  
TOSHIBA 29,5%  
MERCATO 22,9%

*Bruno Amlesu*  
Presidente



### In questo numero

Editoriale

Due casi di successo

Un compleanno davvero speciale: Dupleco

e-Bridge versione III

Intervista a Nuova Veneta Ufficio

Nuova serie Alto-volume a colori

Notizie dal marketing

Notizie dall'interno

Notizie dal mondo Toshiba



Nel precedente numero di Inside Toshiba, abbiamo anticipato un'importante novità tecnologica presente sui nostri sistemi multifunzione, **la tecnologia XML**.

Oggi vediamo come questa nuova tecnologia aiuta il nostro "business".

Qui di seguito due casi di successo portati a termine da BF forniture ufficio di Busto Arsizio e Romana Copiers Office di Roma.

Il concessionario BF forniture ufficio ha concluso un interessante progetto con Solidarietà e Servizi una cooperativa sociale che fa parte della Compagnia delle Opere Alto Milanese.

### **PROGETTO PICO**

Il Progetto PICO (Progetto Informativo Cartella Ospite), ideato quest'anno da Solidarietà e Servizi, cooperativa sociale che opera nel campo dei servizi per disabili, consiste nell'informatizzazione dei fascicoli relativi ad ogni singolo ospite presente nei suoi centri, attraverso un'applicazione web based, condivisibile a più livelli, che agevoli i lavori nelle singole unità operative, negli uffici centrali e le relazioni con i soggetti istituzionali coinvolti.

L'applicazione è stata sviluppata 'ad hoc' avvalendosi di una software house esterna.

Durante l'analisi del progetto è emersa l'esigenza di automatizzare e semplificare le operazioni di scansione e archiviazione di documenti da parte degli operatori.

Gli incontri con, B.F. Forniture Ufficio Srl, per l'analisi del fabbisogno e la visita in Toshiba supportata dal sig. Marco Maestri, hanno portato all'individuazione del multifunzione Toshiba e-STUDIO233 completo del KIT META SCAN per la creazione di Meta-file.

Questa strumentazione si è qualificata come la più idonea per la scansione e compilazione dei dati indice, grazie alla possibilità di eseguire la procedura direttamente a bordo macchina e ha permesso inoltre un'ottimizzazione generale del lavoro attraverso il miglioramento della gestione delle stampe, un aumento della velocità di copiatura con possibilità di formato stampa fino all'A3, anche in modalità fronte/retro, stampa in rete e manutenzioni - approvvigionamento materiali centralizzate.



Nella foto il momento della firma del contratto per la fornitura della strumentazione.

Fase di configurazione del nostro sistema con KIT METASCAN



Il concessionario R.C.O. di Roma ha portato a termine una convenzione con la società Sermetra Net Service per la fornitura di multifunzioni Toshiba alle 1200 agenzie Sermetra distribuite sul territorio nazionale.

### **PROGETTO SERMETRA**

*"A seguito dello sviluppo dell'archiviazione ottica automatica per il Gestionale Leonardo, abbiamo avuto incontri tecnico/commerciali con alcuni tra i più importanti produttori di Multifunzione (copia/stampa/scansione/fax) presenti sul mercato italiano. A loro abbiamo presentato il sistema di archiviazione ottica e gestione documentale sviluppato dai programmatori Sermetra Net Service per Leonardo e abbiamo chiesto se fossero interessati a realizzare un'integrazione più spinta tra le loro "macchine" e il nostro software".*

**R.C.O.** (Romana Copiers Office) concessionario Toshiba di Roma ha colto con entusiasmo l'occasione di collaborare con Sermetra per creare un sistema che permettesse di rendere, se possibile ancora più snella, la gestione dei documenti all'interno delle agenzie Sermetra. Toshiba, su specifiche Sermetra Net Service, ha adattato l'interfaccia dei suoi multifunzione per permettere un'integrazione semplice ed immediata con Leonardo: basta premere il tasto "Leonardo" sul pannello touch-screen dei multifunzione, inserire il numero di pratica e avviare la scansione; tutti i documenti verranno automaticamente acquisiti e resi disponibili nelle pratiche di Leonardo.

Oltre alle modifiche tecniche, R.C.O. ci ha presentato delle interessanti proposte commerciali riservate ai possessori del software Sermetra Leonardo, che sono certamente da prendere in considerazione per chi volesse intraprendere la via dell'archiviazione ottica nel miglior modo possibile.



## Un compleanno davvero speciale: **dupleco**



Da un ricordo in bianco e nero di una vecchia foto di archivio è impossibile raccontare nei dettagli una storia aziendale che, straordinariamente e con successo, dura con Toshiba da oltre 35 anni.

Ci riferiamo alla società Dupleco di Napoli il cui fondatore, e capitano ... Salvatore D'Amora (velista per caso) insieme alla sua navigata ciurma ... si appresta a festeggiare con orgoglio e soddisfazione i primi .... 40 anni di attività iniziata nel settore copying nel 1968.

Il rapporto con Toshiba nasce il 1973 e già nel 1974 (al tempo Copy Italia) si attesta come 1° rivenditore in Italia.

Nella foto in alto a sinistra lo intravediamo giovanissimo all'arrivo a Tokyo ospite della Corporation insieme ai migliori operatori europei dell'anno.

Sarà stato in Giappone probabilmente che maturò la grande scelta di fedeltà al marchio Toshiba, e in confidenza, sappiamo che non si è mai pentito. Complimenti per il fiuto...\$

In un elegante e indipendente complesso immobiliare di circa 1500 mq nella zona commerciale di Napoli sorge da sempre la sede operativa, punto di riferimento di centinaia di rivenditori della regione.

Agguerritissimo è il team di vendita rappresentato dal Sig. Eugenio Noioso e dal Sig. Luigi Russo, mentre il servizio di assistenza tecnica è professionalmente svolto dal Sig. Claudio Bilancia, coadiuvato dalla sig.ra Molly Ciccone, e dal signor Rosario Centofanti.

Una formazione snella, ma molto efficiente, che amichevolmente guidata dal Sig. D'Amora, dal 1987

(data da cui teniamo i conti) ha venduto e assistito ad oggi oltre 20.000 fotocopiatrici Toshiba nel territorio.

Tra i meriti di Dupleco: l'entusiasmo, il dinamismo, un grande spirito di gruppo e tanta serietà nel lavoro.



Motto aziendale: mettere sempre al 1° posto la qualità del servizio offerto ai clienti.

Un grazie e tanti auguri da Toshiba per l'importante traguardo raggiunto, che siamo sicuri il Sig. D'Amora e il suo gruppo non limiterà soltanto a una bella festa o a una promozione per clienti, ma saprà trasformare in uno straordinario punto di partenza per un futuro pieno di successo!

Auguri e Arrivederci al 50°!..

## e-BRIDGE Ver 3: questo sconosciuto

### Conoscere le potenzialità per offrire soluzioni

La tecnologia e-BRIDGE Toshiba di terza generazione incrementa la potenza di elaborazione e le capacità di connettività di rete per garantire la massima produttività a colori.

**La CPU ad alta velocità, la memoria, i circuiti ASIC e le interfacce elaborano i dati a colori a una velocità davvero eccezionale.**

Il nuovo software di sistema permette la connettività ad una gamma più ampia di reti e di sistemi esterni offrendo, insieme alla nuova interfaccia utente, una serie di funzioni assolutamente innovative e di grande interesse, quali:

- ◆ Elaborazione dei dati a colori a 45 ppm
- ◆ Potente CPU PowerPC da 867MHz
- ◆ Memoria DDR2 da 1,5 GB (totale)
- ◆ Rete 10/100 Base-T integrata
- ◆ Interfaccia seriale ATA2 con disco fisso da 80GB
- ◆ Una serie di altre nuove e avanzate funzioni
- ◆ Nuovo processore ASIC di elaborazione dati/immagine
- ◆ Connessione ad applicazioni/sistemi esterni ad architettura aperta
- ◆ Scheda di accelerazione di elaborazione immagine opzionale

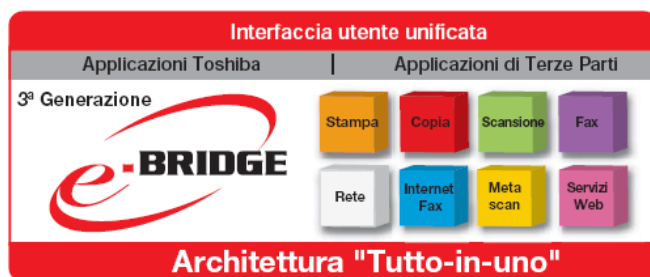


### LA GESTIONE COLORE

Dispositivi come monitor e stampanti sono in grado di riprodurre una certa quantità di colori che l'uomo percepisce, ma non tutti.

Stampanti con tecnologie differenti (laser, ink-jet, offset, etc.) a loro volta riprodurranno in modo diverso colori aventi le stesse caratteristiche di luminosità, tono e saturazione.

Il Colour Management System (CMS) è un sistema che permette ai vari dispositivi di "dialogare tra di loro" attraverso i profili ICC che contengono al loro interno le informazioni per la riproduzione del colore in modo da poter eseguire una conversione numerica che rende il più possibile simile la stampa del documento da dispositivi differenti.



Con l'avvento della versione 3 del sistema e-BRIDGE di Toshiba per i modelli e-STUDIO2330/2820/3520/4520c è possibile per la prima volta poter importare nel Rip profili colore RGB e CYMK ed avere disponibile il profilo generico della stampante da poter integrare nei software che prevedono la possibilità della gestione del colore.

Da TopAccess come amministratore è infatti presente un nuovo menù "Profili ICC" mediante cui vengono resi disponibili nel driver di stampa una serie di profili (16 RGB e 16 CMYK in Input e 64 profili CMYK di destinazione) importati precedentemente per permettere una più fedele riproduzione del colore in stampa.

Un'evoluzione per rimanere al passo con i tempi!



Nel numero precedente avevamo fatto alcune riflessioni su come è cambiato il rapporto di comunicazione con i clienti e visto come le aziende che si dimostreranno capaci di instaurare relazioni personalizzate otterranno vantaggi competitivi.

Oggi andiamo a conoscere da vicino un'azienda che ha fatto sua questa filosofia.

Parliamo di **Nuova Veneta Ufficio**, società leader, attiva sul territorio di Vicenza e provincia da oltre 23 anni.



Durante uno dei nostri frequenti incontri abbiamo avuto modo di approfondire tematiche particolarmente interessanti con il **sig. Antonio Sinicato**, fondatore della società e al timone dell'azienda sin dalla sua nascita.

Sig. Antonio, un'azienda di successo come la sua è da oltre 20 anni sul mercato, con oltre 20 dipendenti e tantissimi clienti soddisfatti. Quale è il segreto del successo ...?

“Siamo appassionati del nostro lavoro e cerchiamo di trasmettere la nostra passione ai nostri clienti.

Giusto per farle un esempio: per anni abbiamo perseguito un modello organizzativo improntato sull'innovazione e, sin dell'uscita delle prime apparecchiature digitali, avevamo capito quanto il mondo della connettività rappresentava una grande opportunità da cogliere. All'inizio è stata dura perché parlavamo una lingua per pochi ma oggi questo investimento ci sta ripagando. Alla stessa stregua siamo stati tra i primi a credere nel colore e proporre il colore Toshiba e, attraverso una politica basata sul noleggio, oggi stiamo cogliendo successi estremamente gratificanti.”

Nonostante tutto questo perché la scelta di TOSHIBA CAMPUS?



“È vero abbiamo una grande esperienza, ma abbiamo sentito il bisogno di confrontarci su modelli di approccio Marketing più aderenti al mercato e, pensando da qui al futuro, abbiamo riorganizzato su nuove metodiche e operatività alcune aree della nostra attività commerciale, per stare il più possibile in contatto con il cliente ed ottimizzare al tempo stesso il lavoro dei rappresentanti commerciali.

Anche lo Show Room, che abbiamo appena rinnovato, è stato parte di questa riorganizzazione.

Mentre prima era una vasta esposizione con un paio di macchine interfacciate per dimostrazioni occasionali, oggi l'abbiamo ridisegnata per essere una parte fondamentale del nostro lavoro, poiché oggi i clienti vogliono acquistare soluzioni ed i servizi e non più solo apparecchiature.

Abbiamo quindi attrezzato un'area dedicata alle soluzioni verticali con tutte le apparecchiature della nuova gamma Toshiba interfacciate, abbiamo pensato all'accoglienza del visitatore riservandogli un'area confortevole per incontrare e parlare con i nostri rappresentanti, il tutto integrato da un grande monitor LCD che permetterà ai nostri ospiti di apprezzare le dimostrazioni su grande schermo.”

Sig. Antonio quando sarà tutto pronto per l'inaugurazione?

“Contiamo di completare il tutto entro la fine di novembre, a proposito siete tutti invitati all'inaugurazione e se qualcuno volesse vederlo in funzione, può tranquillamente contattarmi o contattare Patrizia, Barbara o Maurizio, saremo ben felici di accogliervi con una demo Toshiba e di offrirvi un buon aperitivo.”  
Ci conti sig. Antonio e arrivederci a presto.





## Gamma a colori completa con la nuova serie Alto-Volume!

Prima della pausa estiva vi abbiamo presentato i sistemi MFP e-STUDIO2820c/3520c/4520c, durante il mese di settembre abbiamo lanciato il modello 23 pagine a minuto e-STUDIO2330c. Oggi abbiamo il piacere di annunciarvi il completamento della nuova Colour Generation con l'incomparabile serie Alto-Volume:

**e-STUDIO5520c**  
**e-STUDIO6520c**  
**e-STUDIO6530c**



I nuovissimi modelli vanno ad offrire innumerevoli prospettive di guadagno. Non bisogna infatti farsi ingannare dalla fascia di mercato in cui questi prodotti si



collocano, ma occorre focalizzarsi sulle reali opportunità di profitto soprattutto nel servizio post vendita. Vediamo insieme come identificare quali segmenti attaccare e quali clienti approcciare.

☺ Innanzitutto dobbiamo concentrarci su come continuare a cavalcare l'onda del colore, trasformando le nostre vendite bianco/nero in quelle a colori. Se analizziamo il **parco macchine bianco/nero tra 45 e 65 ppm** installato a fine 2007, senza dimenticare quello a colori, esistono **oltre 77.000 opportunità di vendita**. Nel 2007 i dati di mercato hanno dimostrato che una vendita su cinque è ormai un sistema a colori. Questo sta a significare che è cambiato il modo di stampare e di copiare!

☺ I sistemi e-STUDIO5520c/6520c/6530c si collocano in quella fascia di mercato chiamata "Light production", ovvero per **volumi mensili compresi tra 20.000-40.000 stampe/copie** con una velocità tra **50 e 70 pagine a minuto**, e sono perfetti per **aziende di medio e medio-grandi dimensioni** (società di marketing/comunicazione/web, società di formazione, centri di copia/stampa, scuole ed università), dove vengono realizzati lavori quali volantini, brochure, presentazioni, comunicazioni su carta intestata, tesi universitarie, dispense ecc.

☺ I nuovi modelli rappresentano **un investimento contenuto** e un **costo pagina colore molto aggressivo**, in grado di soddisfare anche i clienti più attenti alla gestione dei costi interni.

☺ Altre case di produzione hanno introdotto i loro modelli nel corso del 2007 riscuotendo successo nelle vendite in questo segmento di mercato. Ora anche noi di Toshiba possiamo attaccare la concorrenza con armi vincenti e superiori! Non solo importanti e significative opportunità di vendita ma straordinarie e innovative prestazioni tecnologiche! Vediamo le principali novità introdotte.





## Fedele ed insuperabile qualità immagine

La serie e-STUDIO5520C/6520C/6530C offre un'alta qualità d'immagine grazie all'adozione di una tecnologia all'avanguardia. I **nuovi toner** assicurano una **fedele ed elevata riproducibilità del colore** grazie all'utilizzo di materiali perfezionati. Il nuovo meccanismo di **elaborazione delle immagini e-TAIP** offre una **riproduzione accurata** e un **nitidezza** anche dei caratteri a colori; inoltre, la sua elevata affidabilità garantisce una qualità immagine straordinaria anche durante i cicli di stampa più impegnativi. La qualità immagine di questi sistemi è davvero eccezionale; l'utente può comunque regolare la qualità immagine come desidera direttamente da pannello di controllo oppure dal driver di stampa.



## Stampa a 1200 dpi

Le e-STUDIO5520C/6520C/6530C integrano una funzione di **stampa a 1200 dpi** (con emulazione PS3) grazie all'adozione di **un'unità di scansione a 4 raggi laser** di recente sviluppo supportata dalla potenza di elaborazione del controller e-BRIDGE di ultima generazione. L'utilizzo di questa funzione di stampa a 1200 dpi consente di produrre stampe nitide altamente professionali.

## Ampia gamma di supporti carta compatibili

Questi sistemi accettano un'ampia gamma di tipi, grammature e formati carta. Il **cassetto** può alimentare carta di formato **dall'A5-R al SRA3** e grammature comprese tra **64 e 256 g/m<sup>2</sup>**. Da **bypass** si possono invece alimentare fogli fino al formato **330 x 483 mm** e con una grammatura massima di **300g/m<sup>2</sup>**. Il bypass supporta anche l'inserimento e la stampa su fogli per rubrica. Si possono anche gestire agevolmente i **formati lunghi fino a 1200 mm** e la **carta impermeabile**.

## Controller e-BRIDGE di 3° generazione



La potenza di elaborazione e le funzionalità di networking sono state notevolmente ampliate per assicurare la massima produttività nella gestione dei documenti a colori ad alta velocità.

- Elaborazione dei dati a colori a 65 ppm
- Nuova interfaccia utente perfezionata con ampio display LCD da 10,4"
- Architettura aperta per il collegamento ad applicazioni/sistemi esterni
- Potente processore da 1,2 GHz
- Memoria RAM 2GB + Hdd 80GB
- Una serie completa di nuove funzionalità avanzate.

Inoltre pratiche funzioni operative quali **cancellazione bordo esterno originale, rilevamento pagine bianche durante i lavori di copiatura/scansione, sostituzione del toner e della carta durante i cicli di stampa, nuove stazioni di finitura e ... molto altro ancora con gli innovativi e-STUDIO5520c/6520c/6530c!**





## e-STUDIO2330c ed e-STUDIO4520c hanno ottenuto le ambite "5 stelle" di BERTL



Grazie alle loro grandi qualità, i prodotti Toshiba sono stati insigniti con il massimo riconoscimento: "Eccezionali".

Invitiamo tutti voi ad allegare le certificazione alle offerte commerciali, saranno un fattore distintivo importante rispetto ai nostri concorrenti.

Potete, come di consueto, scaricare i certificati da PartnerNet.

### Mailing "trova la strada giusta con Toshiba"

Grande successo della campagna realizzata per promuovere le vendite verso i vostri clienti acquisiti e potenziali. Sono disponibili gli ultimi mailing cartacei, corredati dalle relative buste; i volantini e i poster. Richiedeteceli!



### Personalizziamo i vostri show room

Abbiamo scelto degli articoli, disponibili in breve tempo, che personalizzeranno i vostri show room pubblicizzando il nostro prestigioso marchio: un banner con una struttura metallica e due tipi di stampa su telo facilmente sostituibile; delle cornici "Klik-Klak, con una struttura in alluminio e un facile sistema di apertura che vi consentirà la sostituzione dei numerosi poster che vi invieremo e infine un leggìo da posizionare accanto ai prodotti





**Organizzazione, efficienza e... soprattutto.. tanto ordine!...**



L'ufficio IT di Toshiba si presenta: Matteo, Davide e Roberto, ogni giorno impegnati nel difficile compito di liberare la scrivania e nel far funzionare i sistemi interni, il gestionale Oracle, le reportistiche, i telefoni, il website e... nel sopportare le richieste di tutti i colleghi.



**Innanzitutto abbiamo migliorato le prestazioni  
Poi abbiamo ridotto le dimensioni  
Ora lo abbiamo reso portatile!**

Sia che si tratti del vostro album fotografico privato, di intrattenimento personalizzato o di file di backup, non rinunciate alla convenienza e alla libertà di poter portare sempre con voi i vostri dati.

La gamma di hard disk esterni portatili Toshiba riassume il nostro impegno nel semplificare il nostro stile di vita: "plug and play", è sufficiente estrarre l'hard disk esterno dalla confezione, collegarlo e utilizzarlo!

L'hard disk esterno è disponibile in diverse capacità, contrassegnate da colori "swirl": **Verde Geco/160GB**, **Rosso Hot Rod/250GB**, Grigio Carbonio/320GB, **Electric Blue & Black/400GB**.

**Toshiba porta la propria esperienza nel mercato dei netbook**



La Divisione Computer Systems di Toshiba presenta **NB100**, un **dispositivo portatile ideale per chi ha uno stile di vita attivo e dinamico** che può

essere utilizzato sia in sostituzione del PC portatile principale che come dispositivo mobile secondario.





Committed to People,  
Committed to the Future. **TOSHIBA**



**...sapevate che...**

Toshiba ha installato 11 ascensori ad alta velocità nel World Financial Center di Shanghai. 3 di questi sono considerati super-veloci e raggiungono una velocità di 600 metri per minuto! La sempre riconosciuta qualità delle invenzioni Toshiba ha dato dimostrazione di velocità e sicurezza raggiungendo anche obiettivi di riduzione di spazio e risorse.



Shanghai World Financial Center (SWFC)



Mr. Takaaki Tanaka, Corporate Representative for China (left) and Mr. Liu, Deputy Director-General, the Department of International Cooperation and Exchanges, the Ministry of Education of the People's Republic of China, announce the Toshiba Cup contest

Un nuovo 'Contest' promosso da Toshiba in China per gli studenti Universitari. Le materie: matematica e scienze. Da esperti di tecnologia, l'incoraggiamento e il supporto per gli studi e la ricerca.

Questa nuova iniziativa si affianca alle numerose già in atto tra cui citiamo: gli esperimenti per i più piccoli nel museo delle Scienze di Toshiba; la sponsorizzazione dell'Explore Vision Award, il più grande Contest scientifico e tecnologico del Nord America e il continuo supporto per la pratica e l'educazione scientifica in Giappone.

Al salone Internazionale IFA tenutosi a Berlino, Toshiba ha presentato il concetto di "Digital Life Innovation": come l'avanzata tecnologia, in questo caso della linea di TV Regza, può offrire sensazionali esperienze!



Difference at a glance! Visitors stop by to see the difference the E-CORE lamp and the REGZA TV can make



Si è appena conclusa la Conferenza Europea dei distributori Toshiba, quest'anno organizzata nella città di Porto

L'INNOVAZIONE È UN VIAGGIO  
NON UNA DESTINAZIONE





Nel prossimo numero di Gennaio

*da non perdere.....*

I° Seminario Toshiba Campus:  
risultati e partecipazioni

*Nuovo programma di  
corsi tecnici*

*I vostri nuovi casi di successo!*

*Il dealer del mese*

**Comitato di redazione**

Stefania Casati

Claudio Maestrini

Marco Maestri

Luigi Giura

Fabio Oggionni

Pierluigi Binda

Vanessa Ballotrini