

“E SE DOMANI ...”
Una storia di ... Stampanti

ALLEGATO 5

(estratto)

“Presentazione istituzionale Compuprint SpA”

(1999)

Compuprint



Febbraio 1999

- **Compuprint è protagonista nel mercato delle stampanti professionali**
- **Leader in Europa nel mercato professionale**
- **Presenza di mercato mondiale**
 - **il più importante fornitore OEM nel mercato USA**
 - **... e presenza ed attività nel resto del mondo**

- **Risultati positivi ottenuti nel 1998 grazie a:**
 - **affinata conoscenza del mercato**
 - **miglioramento della produttività**
 - **“focalizzazione strategica”**
- **Una nuova strategia basata su :**
 - **identità unica e chiaramente definita**
 - **business focus**
 - **strategia marketing**
 - **nuova organizzazione commerciale**

■ **Incremento di vendite e margini anche in presenza di focalizzazione del product mix:**

- vendite totali: + 4%
- stampanti ad impatto: + 13%
- stampanti ad impatto > 400 cps + 31%

■ **I successi più importanti**

- Poste Italiane: 13.500 stampanti
- Lottomatica: 3.500 stampanti

■ **Margine Operativo migliorato di 5 punti percentuali**

■ **Rinnovamento della gamma di offerta**

- stampanti transazionali
- Serie 9000: le stampanti ad alta velocità

■ **IDENTITÀ UNICA E CHIARAMENTE DEFINITA**

- Focalizzata al mercato business, professionale e della produzione (= No consumer)
- Forte orientamento al Servizio
- Leader in un settore di nicchia
- Capacità autonoma di Ricerca & Sviluppo



■ BUSINESS FOCUS

- Focalizzati su quello che sappiamo fare meglio
- Progettazione e produzione interna: stampanti ad impatto a matrice di aghi
- Prodotti su base OEM : stampanti laser per workgroup e ambiente d'ufficio
- NON siamo presenti nel mercato consumer ad alti volumi e bassi margini



■ STRATEGIA MARKETING

- Mercato di nicchia: focalizzazione su prodotti ad alte prestazioni ed alti margini
 - In: stampanti impatto / professionali
 - Out: stampanti ink jet
 - Spinta commerciale: laser printers
- Mantenere la leadership nei nostri mercati strategici
 - n° 1 in Europa per le stampanti > 400 cps
 - laser printer per workgroup e ambiente d'ufficio professionale
 - rafforzare il ruolo di leader nel mercato OEM
- Sviluppare la Distribuzione ottimizzando la politica di Canale

Major vendors in Europe 1997		
<i>(Units / > 400 cpsi)</i>		
Compuprint	N° 1	20%
Epson	N° 1	20%
Oki	N° 3	11%
Tally	N° 4	8%
PSI	N° 5	8%
Total Market		67%

Source Dataquest 1997

■ **NUOVA ORGANIZZAZIONE COMMERCIALE**

- Nuova Rete Commerciale Italia con approccio distributivo focalizzato
 - Distributori
 - Rivenditori
 - VAR / System Integrator

- Potenziare la Qualità del Servizio e fornire Valore ai Partners attraverso una rete indipendente di customer support
 - Accordi su base locale / regionale
 - Bull Partner su base paritaria

- Miglioramenti di produttività nell'area di produzione

- Ricavi 115 miliardi di Lire / 60 milioni di Euro
- Produzione R&S Caluso (Torino), 400 dipendenti
- Struttura Filiali ed Uffici



- Italia
- Francia
- Germania
- Spagna
- UK
- US (Oem)



- Know-how interno Stampanti a impatto a matrice di aghi
- Distribuzione Oem laser monocromatiche e colore
- Targets Distributori, VAR e SI, OEM, Aziende di produzione, Aziende di servizio, Pubblica Amministrazione

CALUSO: PRODUZIONE & INGEGNERIA**■ La fabbrica**

- > 20.000 m² / 400 dipendenti
- progetto, sviluppo & produzione di stampanti, prodotti di consumo
- produzione in proprio focalizzata sui processi a più alto valore (componenti elettronici, testine, assemblaggio, test)

**■ CALUSO: PRODUZIONE & INGEGNERIA****■ Laboratorio R&S**

- 60 progettisti and ricercatori
- più di 40 brevetti sulle attività correlate al core business : stampanti ad impatto e laser

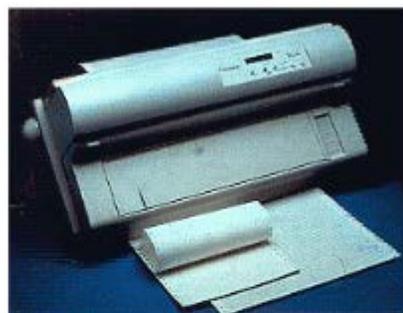


■ Focalizzazione su > 400 cps

- Capitalizzare sui punti di forza
- Importanza del Supporto e dei consumabili
- Importanza del Servizio
 - (2 anni di garanzia su modelli selezionati)

■ Nuova generazione di prodotti

- La Serie 9000 stabilisce nuovi standard in termini di facilità d'utilizzo e in piena configurazione
- La Serie 4000 fissa un nuovo livello di price/performance e produttività

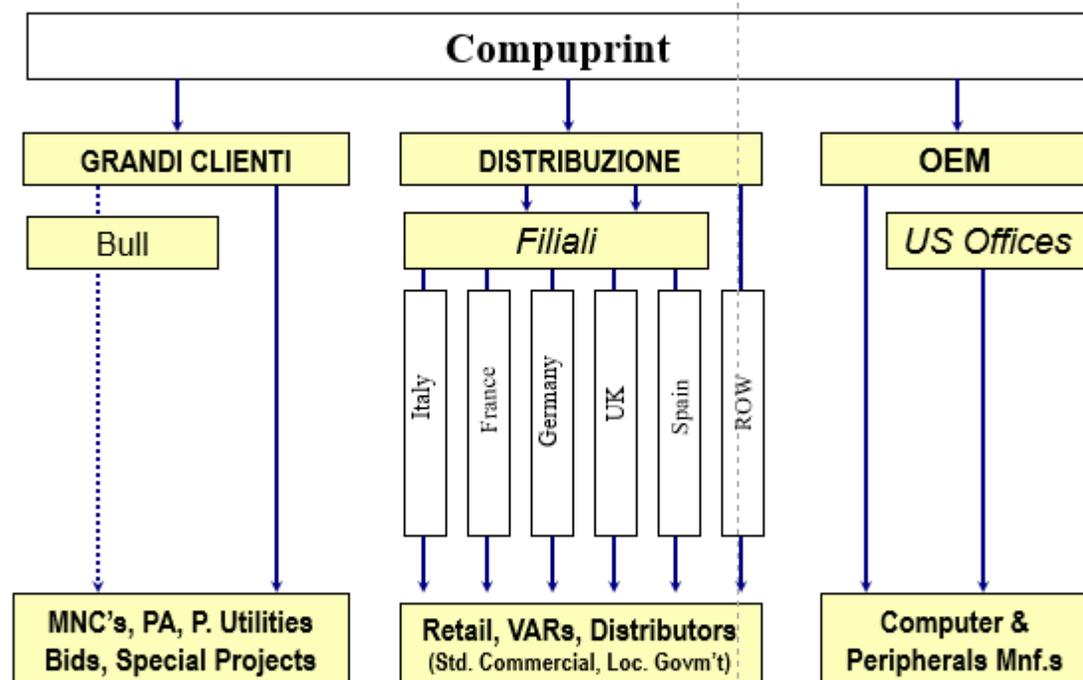
■ Compuprint cresce in questo mercato con un tasso a due cifre!**■ La nuova stampante transazionale MDP 40B**

- sfruttare il nostro riconosciuto know-how nel campo delle stampanti ad alta velocità
- offerta strategica nel settore banche

■ Nuovo livello di prestazioni

- auto-adjustement
- auto-alignment
- Flat bed, documenti multi pagina
- configurazione semplificata attraverso lettore ottico di scheda cartacea con parametri di configurazione

■ Versione speciale (dotata di scanner) per le Poste Italiane



CLIENTI

- Poste Italiane
- Lottomatica
- Carabinieri
- Telecom Italia
- Ministero Finanze Grecia
- CNAM France

Clienti OEM

- IBM
- DEC
- Genicom
- Unisys