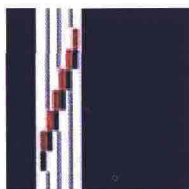


## Assistenza tecnica e fornitura ricambi da Kolbus Italia

Se lo scorso anno ha tenuto a battesimo Kolbus Italia, il 2010 segna un momento altrettanto importante e significativo per il suo definitivo consolidamento sul mercato.



**KOLBUS.**

Dal 1° febbraio, infatti, la filiale del costruttore tedesco si occupa direttamente e in esclusiva anche dell'assistenza tecnica e della

fornitura dei pezzi di ricambio per i macchinari Kolbus e Sigloch.

La struttura consolidata di Kolbus Italia, con Giampiero Deidda in qualità di amministratore unico e Tiziana de Gregorio e Fabio Levati alle Vendite, verrà conseguentemente ampliata.

Il servizio di assistenza tecnica post-vendita viene garantito da un team di tecnici italiani di comprovata esperienza che si avvalgono del supporto dell'organizzazione tecnica delle case madri.

La fornitura dei ricambi è snellita nei tempi di esecuzione e resa più conveniente grazie ad una profonda revisione dei costi e delle procedure correlate.

Nell'ambito di questa operazione è in atto anche il cambiamento della sede operativa. Kolbus Italia si trasferisce in via Volturmo 37, sempre a Brugherio (MI), mentre i recapiti telefonici e informatici rimangono invariati.

[www.kolbus.de](http://www.kolbus.de)

## Siglato l'accordo tra Canon e Grafitalia, distributore specializzato

Questo accordo è significativo perché copre tutta la gamma di soluzioni per il largo formato, dalle stampanti Canon imagePROGRAF, per il mercato delle Graphic Arts e CAD, agli scanner LF e alle applicazioni SmartLF, per l'acquisizione e la riproduzione di mappe e documenti di grandi dimensioni.

L'accordo è il frutto di una convergenza d'intenti, come afferma Michele Tuscano, Canon partners channel director: "La partnership con Grafitalia rappresenta per Canon una grande soddisfazione poiché consente di porre le basi di una collaborazione strategica e di arricchire la famiglia di prodotti così come i servizi del nostro partner. Nell'ottica di una politica commerciale volta ad aumentare in modo sensibile la nostra presenza capillare sull'intero territorio nazionale, abbiamo scelto Grafitalia perché rappresenta per noi il distributore a valore aggiunto più promettente".

Dello stesso parere Aldo Mazzola, amministratore delegato di Grafitalia: "Abbiamo deciso di stringere questa partnership perché pensiamo che Canon sia un vendor capace di dare risposte puntuali e adeguate a quelle che sono oggi le reali necessità e richieste delle aziende".

Questo accordo favorirà la creazione di nuove sinergie tra le due società e consentirà a Canon di rafforzare e consolidare la propria posizione nel mercato italiano delle soluzioni per la stampa di largo formato, attraverso il supporto di un affermato distributore dalle straordinarie capacità e consolidata professionalità.

## Lorenzini, nuovo Marketing manager di Kodak

Da gennaio, il mercato grafico italiano ha in Kodak un nuovo riferimento come Marketing manager nella persona di Alfredo Lorenzini.



Già Marketing manager della divisione Consumer in Italia, Lorenzini amplia la sua area di competenza a tutto il business Kodak, nel quadro di una strategia di unificazione delle divisioni Consumer e Graphic Communication.

Nella sua nuova funzione Lorenzini è responsabile di tutte le attività di comunicazione di Kodak in Italia rivolte al mercato grafico e cartotecnico, così come a quello degli utenti finali e ai canali di distribuzione. Laureato in Economia aziendale all'Università Bocconi, Lorenzini entra in Kodak nel 1988, ricoprendo negli anni incarichi di funzionario vendite per la GDO e successivamente di Marketing manager consumer.

Marco Zuliani, che ricopriva precedentemente lo stesso incarico per il Graphic Communication Group, ha accolto una nuova sfida legata ad un ulteriore progetto Kodak nell'area consumer/office a livello internazionale.  
www.kodak.it

## Infinite soluzioni per architetti e designers

E' on air espositore.biz: il sito interamente dedicato a DNA, fiore all'occhiello della gamma Art Expo firmata Studio Stands. DNA è una soluzione espositiva modulare, personalizzabile ed estremamente versatile, nata dall'idea di allestire la piantana di base con molteplici accessori differenti, ricavando infinite soluzioni espositive contraddistinte dalla massima personalizzazione. Per mostrarne le potenzialità applicative, Studio Stands, azienda specializzata nella fornitura di soluzioni espositive chiavi in mano, ha scelto di dare vita a un nuovo sito internet dedicato dove il dinamico mondo di DNA diventa realtà.

Cliccando su [www.espositore.biz](http://www.espositore.biz) si entra in una vera e propria galleria creativa in cui la stupefacente semplicità strutturale della linea DNA viene utilizzata per ottenere in poche mosse soluzioni personalizzabili e versatili. Qui si realizza il sogno di architetti, allestitori e designer, le cui fervide menti possono trasformare la soluzione in un porta depliant e prodotti, in un espositore per stampe, in una parete per stand, in divisori e in qualsiasi cosa possa nascere dalla loro fantasia. DNA, emblema della versatilità e del dinamismo che contraddistingue tutti i prodotti firmati Studio Stands, si guadagna così un posto d'onore nella vasta gamma della giovane azienda bresciana.

DNA è costituito da una piantana in metallo a base circolare corredata da pratici e raffinati anelli di aggancio per il fissaggio degli accessori, che consentono di allestire a piacimento la struttura. È possibile strutturare la linea con due solide piantane laterali



in alluminio che sostengono due traversini orizzontali, necessari per il perfetto tensionamento del banner. Inoltre, in base al tipo, al numero e ai colori degli elementi scelti per essere applicati alla piantana di base, si possono inserire accessori differenti per ricavare soluzioni espositive adattabili a qualsiasi esigenza. Tutte le specifiche tecniche di DNA sono disponibili sulla pagina dedicata all'interno del sito internet. [www.studiostands.it](http://www.studiostands.it)



### Nuova organizzazione per Lexmark Italia

L'azienda ha inaugurato l'anno all'insegna delle novità. In concomitanza con l'apertura della nuova sede, coerentemente progettata per interpretare i valori e la filosofia green dell'azienda, Lexmark presenta anche la nuova organizzazione della struttura interna. Sotto la guida dell'amministratore delegato Massimiliano Tedeschi, Lexmark Italia ha sei distinte unit: Large Account, Channel, Supplies, Services, Marketing, Finanze Back Office. Tra le novità più importanti la creazione della Business Unit Services, affidata a Francesco Paladini. In quest'area confluiscono tutte le attività di Managed Print Services (MPS), Professional Services (PS) e Service Delivery (SD) con lo scopo di offrire ai propri clienti business tutta la consulenza di Lexmark nell'ottica strategica di 'Print Less, Save More'. Questa Business Unit si occupa dei progetti per la razionalizzazione e gestione in outsourcing dell'infrastruttura dei clienti, dell'ottimizzazione dei processi documentali attraverso applicazioni sviluppate ad hoc e la gestione dei servizi post-vendita relativi ai

prodotti, soluzioni e servizi. La Business Unit Large Account ha come referente, per il nord Italia, Simone Poltronieri e, per il centro-sud, Virgilio Sabbadini. Marco Tosi continua a ricoprire l'incarico di Channel sales director, e a lui riporteranno i responsabili dell'area Small Medium Business, Retail, Wholesale e Volume per l'intera gamma di prodotti Lexmark. Pietro Renda è stato nominato Supplies sales director con il compito di sviluppare ulteriormente l'area altamente strategica, mentre Fulvio Re assume la Direzione Marketing di Lexmark Italia. [www.lexmark.it](http://www.lexmark.it)

### Rotomail Italia in controtendenza

Rotomail Italia ha chiuso il 2009 con un bilancio in attivo, registrando una crescita del 10%, sia in termini di fatturato sia di assunzione del personale. Il business che sviluppa e che ha consentito un tale successo comprende l'offerta di servizi di transpromo, con attività promozionali in estratto conto per il mercato finanziario e assicurativo; il real book on demand, sistema in grado di stampare e confezionare fino a 800 libri l'ora, diversi per contenuto, formato e spessore; lo sviluppo di soluzioni per il mercato turistico, come il sistema di ticketing automatizzato per i passeggeri di primarie aziende quali Costa Crociere, MSC Crociere e Hotelplan; il Virtual post office, avveniristico sistema destinato a rivoluzionare la corrispondenza d'ufficio. Importanti nuovi progetti sono previsti per l'anno appena iniziato.

