

OKI Storia di successo: SUSAS

Settore: Logistica e  
Trasporti

Prodotti: Enterprise printing and  
central management

Luogo: Perugia,  
Italia (HQ)

## STAMPE PERFETTE E VELOCI... PER UNIRE OGNI GIORNO L'ITALIA...

### La sfida

L'aspettativa rappresentata dal cliente e totalmente soddisfatta, era quella di raggiungere un alto livello di performances ed efficienza nell'acquisizione e stampa dei documenti di trasporto da cui, ovviamente, dipende la qualità e la puntualità delle consegne, i due principi cardini della mission di SUSAS Spa.

Contestualmente era necessario risolvere due ulteriori esigenze:

- Ricevere assistenza capillare e qualificata su tutto il territorio nazionale
- Beneficiare di una soluzione centralizzata, che gestisse l'invio automatico dei consumabili presso ogni singola filiale

Il progetto, per il quale in SUSAS era stato costituito un opportuno gruppo di lavoro, presumeva pertanto come obiettivi di scenario, sia quello dell'adozione di dispositivi multifunzione e stampa di indubbia validità, sia che i medesimi fossero gestibili centralmente in maniera intuitiva, sia infine che godessero di un servizio di supporto postvendita e logistica in tempi tali da evitare qualsiasi disservizio.



### About SUSAS

SUSAS nasce nel dopoguerra, principalmente per il trasporto di prodotti alimentari tra Umbria, Toscana e Lazio. Dagli anni 60, SUSAS si espande a livello territoriale acquisendo importanti clienti per le consegne di ricambi e per i servizi logistici erogati presso le rispettive sedi. Oggi SUSAS Spa, con circa 2000 addetti e oltre 50 sedi periferiche, rappresenta un Top Player nel settore dei trasporti di qualità, riconosciuta anche a livello extranazionale.

COSTI DI STAMPA RIDOTTI DI  
CIRCA IL

30%



### La soluzione

Le attività si sono svolte in 5 fasi principali, per un totale di 6 mesi complessivi in cui PCS Group, OKI Executive & Service Partner Certificato, (supportato dal gruppo di lavoro SUSAs) ha posto in essere le seguenti attività:

1. Analisi accurata delle esigenze specifiche del cliente in merito alle tipologie di output di stampa ripartite per le differenti sedi dislocate sul territorio e quindi individuazione delle soluzioni hardware e software confacenti;
2. Implementazione della piattaforma software di management centralizzato nella sede principale di Perugia, con trasferimento delle opportune conoscenze al team IT del cliente;
3. Consegna, installazione e configurazione accurata dei dispositivi nei vari siti periferici, unitamente alla formazione del personale operatore. Nel dettaglio sono stati impiegati i modelli multifunzione A3 a A4 OKI ES 7131, ES 7170 e le stampanti ES 4132, per un totale di circa 500 dispositivi.
4. Attivazione della catena logistica di consegna dei consumabili, sulla base del raggiungimento di determinate soglie minime, con la logica di rifornimento automatico, senza interazione alcuna del cliente e senza possibili interruzioni di operatività;
5. Attivazione del servizio di supporto secondo gli standard ed i rigidi SLA definiti dal cliente in ogni filiale del territorio nazionale.



## I vantaggi

Gli enormi benefici conseguiti da un punto di vista dell'efficienza e della riduzione degli effort e costi possono essere identificati sinteticamente in:

- a. **Standardizzazione:** unificare da un lato il brand adottato nonché il partner di riferimento, dall'altro la tipologia degli apparati, sebbene di diverse fasce. Ciò ha comportato indubbiamente un vantaggio in termini di know-how per gli operatori, ma anche di normalizzazione dal lato di approvvigionamento dei consumabili;
- b. **Gestione centralizzata e semplificata:** grazie all'implementazione della piattaforma software di management PrintFleet, la configurazione delle policy aziendali nonché il rilevamento delle soglie di utilizzo, sono divenute attività semplici ed immediate, come immediata è divenuta la reazione agli eventi e alert di malfunzionamento provenienti dai dispositivi sul territorio;
- c. **Robustezza e performance di classe enterprise:** OKI Executive Series è una famiglia di prodotti che rappresenta senza dubbio una eccellenza riconosciuta a livello mondiale in termini di features, durevolezza e performance di stampa. Ciò ha rappresentato per il cliente sinonimo di affidabilità e rispondenza totale alle stringenti necessità o requisiti di impiego. Per SUSA, l'attività core business di logistica e delle consegne è strettamente connessa con la stampa dei documenti di trasporto, nei modi e nei tempi imposti dai processi aziendali;
- d. **Riduzione dei costi e semplificazione amministrativa:** la modalità di acquisizione degli apparati sotto forma di noleggio, permette al cliente di immaginare uno scenario futuro che scongiuri l'obsolescenza dei dispositivi, potendo, nell'ambito del contratto, provvedere alla sostituzione dei medesimi al termine della presumibile vita tecnica stimata e siglata in 60 mesi.

“La consulenza di un partner certificato OKI che ci ha seguito in tutte le fasi, dalla progettazione al rilascio, ha migliorato sensibilmente la nostra efficienza riducendo gli oneri di management.”

Mr. Armando Tonnetti – IT Manager – SUSA SpA





Parimenti il contratto OKI Managed Print Solutions (MPS) con costo copia predefinito consente oltre a un cospicuo risparmio paragonato all'acquisto di consumabili, anche di tracciare puntualmente e in trasparenza i valori di effort legati al reale numero delle stampe, nonché di intrattenere un unico rapporto contrattuale con unico referente fornitore. Le stime indicano un risparmio nell'ordine del 30%.

- e. Supporto capillare ed erogato solo da strutture ufficiali certificate: Il contratto di assistenza sottoscritto, facente parte del citato agreement OKI MPS, ha delle peculiarità uniche nel mondo del printing Enterprise: permette cioè di ottenere in tempi brevissimi

e definiti la riparazione dei dispositivi o la sostituzione di eventuali parti malfunzionanti con componentistica tassativamente originale e servizi professionali a corredo forniti solamente da personale certificato appartenente alla catena dei partner ufficiali OKI, nelle rispettive dislocazioni su tutto il territorio nazionale e con sedi vicine ai vari siti del cliente finale.

### Il futuro

Visto il livello di soddisfazione riscontrato, il cliente SUSA Spa ha già intrapreso l'analisi per l'adozione di un secondo lotto di apparati OKI in sostituzione degli attuali multifunzione A3 a oggi impiegati e precedentemente acquisiti.

“Il progetto di standardizzazione dei dispositivi di stampa ha permesso alla nostra realtà di ridurre in maniera sensibile i costi di stampa di circa il 30%.”

Mr. Armando Tonnetti – IT Manager – SUSA Spa



[www.oki.com/it](http://www.oki.com/it)

