



IL MERCATO DELLE STAMPANTI B/N LASER E LED VISTO DA...

a cura della REDAZIONE

top@emedit.it

Le Nostre Domande

1) La graduale introduzione sul mercato di stampanti laser "colour capable" in grado però di stampare il B/N agli stessi costi di una stampante laser monocromatica è, a suo parere, destinata a erodere in maniera sensibile le vendite di stampanti laser B/N? Se sì, in che misura e con che tempi?

2) In rapporto alle due tipologie di macchine prima descritte, esistono vantaggi competitivi che le laser monocromatiche conservano e che consentiranno loro

di "difendere" i propri volumi di vendita? Se sì, quali?

3) Prendendo invece in considerazione le stampanti laser "entry level", ottimizzate per la produttività individuale, si ha l'impressione che - da un lato - non siano riuscite a soppiantare le inkjet in ambito SOHO, mentre sull'altro versante, nell'ambito più professionale, rischiano di essere "schiacciate" dal calo di prezzo delle "piccole" laser a colori. Quale sarà quindi, secondo voi, il futuro delle laser B/N entry level?

Daniela Durante
Responsabile Marketing di Brother Office Equipment S.p.A.

brother



1) L'introduzione sul mercato delle stampanti laser "colour capable" è piuttosto recente, quindi occorrerà attendere ancora un po' di tempo prima di assistere al palcarsi di conseguenze rilevanti. In futuro il mercato delle stampanti laser monocromatiche subirà attacchi nella sua fascia medio-bassa, che con ogni probabilità sarà destinata a cedere fette di mercato. La velocità elevata e il costo pagina contenuto preserverà invece le printer laser monocromatiche di fascia alta dagli assalti del colore, che non sarà in grado di raggiungere lo stesso livello di competitività nel segmento high.

2) I vantaggi competitivi delle laser monocromatiche sono proprio da ravvisarsi nel connubio di velocità elevate e bassi costi di stampa, che caratterizza soprattutto i modelli di fascia alta. La modularità delle stesse macchine, in grado di offrire accessori aggiuntivi che non si trovano tra le opzioni delle laser a colori low end, costituisce un ulteriore scudo di protezione per le laser monocromatiche di fascia medio-alta.

3) Le laser entry level B/N hanno in effetti una vita non semplice, in

quanto sono destinate a destreggiarsi tra l'incudine delle inkjet, ancora interessanti per l'utente SOHO, e il martello delle laser a colori, ormai piuttosto competitive. Va però specificato che le attuali laser a colori dai prezzi più concorrenziali sono le quattro passaggi, macchine mediamente performanti e dal costo pagina superiore rispetto a quello di una laser monocromatica. Per quanto riguarda l'inkjet, al di là del risparmio iniziale all'atto dell'acquisto, anche le stampanti operanti con tale tecnologia hanno un costo pagina superiore a quello dei modelli laser monocromatici. Questo fatto, unito alla consapevolezza delle elevate prestazioni offerte dalle entry level laser monocromatiche, permette comunque una diffusione importante delle stesse, nonostante la concorrenza sempre più incalzante del colore. In questo panorama di costante evoluzione, Brother è sempre molto attenta ai mutamenti di mercato e alla rilevazione delle tendenze future: è infatti strategia primaria dell'azienda fornire prodotti al passo con i tempi e le esigenze. Il colore è chiaramente un elemento importante, sul quale il dipartimento di Ricerca & Sviluppo concentra in maniera costante le proprie energie. Brother nei prossimi mesi lancerà dunque un elevato numero di prodotti a tecnologia laser, in piena rispondenza con l'evoluzione del mercato e con le esigenze dell'utenza finale, sia professionale che domestica.

EPSON

STAMPANTI LASER E LED B/N

Renato Salvò,
Product Marketing Manager di Epson Italia spa



1) Epson ha lanciato di recente una laser "colour capable" su tecnologia proprietaria Epson altamente innovativa che permette alle aziende di acquistare una laser monocromatica senza precludersi la possibilità del colore: un notevole vantaggio sia in termini di costo che di versatilità. L'azienda infatti può scegliere una laser monocromatica, e optare per il colore quando è necessario, con il semplice acquisto dei toner a colori, salvo tornare al monocromatico quando lo ritiene opportuno. Sono questi i vantaggi che faranno propendere le vendite verso le laser "colour capable" che nel breve periodo avranno una diffusione sempre più ampia.

2) I vantaggi offerti dalle laser monocromatiche sono il costo di acquisto e l'essenzialità delle funzioni. Sono macchine ideali per la produttività personale dove non sono richieste performance elevate e caratteristiche come il collegamento in rete, piuttosto che una ricca

dotazione di cassette o di funzioni accessorie. Sono quindi macchine destinate ad avere ancora un significativo utilizzo nel segmento SOHO per le postazioni personali.

3) Ribadisco quanto già affermato. In questo momento le laser monocromatiche entry level hanno un ruolo di rilievo nel segmento SOHO dove difficilmente potranno essere attaccate dalla ink jet meno competitive sotto il profilo della velocità e dei costi di gestione. Senza dubbio ci aspettiamo una significativa espansione delle laser a colori sia per la riduzione dei costi di acquisto che per quella ormai consolidata sui costi di gestione per cui stampare in nero con una laser a colori risulta paragonabile che svolgere la stessa operazione con una laser monocromatica. Le laser a colori, così come le "colour capable" troveranno una loro collocazione soprattutto nei gruppi di lavoro dove è richiesto collegamento in rete, versatilità e accessori.

Enza Truzzolillo
Mono Category Manager, Hewlett-Packard Italiana



1) I clienti che utilizzano stampanti monocromatiche per applicazioni che tipicamente non richiedono l'utilizzo del colore, continueranno ad utilizzare stampanti monocromatiche, soprattutto per alti volumi di stampa, anche perché il costo d'ingresso è per questi clienti un criterio rilevante. Applicazioni di questo tipo riguardano per esempio il settore contabile, notarile e la produzione da host. Ci aspettiamo comunque nel medio-lungo termine uno spostamento dal segmento puramente mono al segmento laser color.

2) L'ambito di eccellenza del segmento monocromatico rimane quello dell'ampio volume di stampa e velocità sostenuta, ottimo Total Cost of Ownership, costo d'ingresso competitivo e dimensioni contenute a parità di caratteristiche

3) E' vero che in passato le stampanti monocromatiche non potevano

competere in un mercato SOHO molto attento al prezzo di acquisizione. Le nuove tecnologie hanno invece permesso di rendere disponibili macchine con tecnologie laser monocromatiche a prezzi retail. L'ambito di crescita per il segmento laser mono nel mercato SOHO è quindi ampio, come dimostrano i dati di mercato del 2004 che, secondo fonti IDC, danno proprio il segmento personal in crescita del 37% in Italia. E' anche vero che le stampanti deskjet si sono specializzate e quelle che oggi riscuotono più successo sono quelle che offrono caratteristiche particolari: stampa fotografica o caratteristiche di multifunzionalità. In ultima analisi entrambe le tecnologie rispondono ad esigenze diverse dell'utente. Per quanto riguarda il confronto nell'ambito business entry tra laser mono e laser color, fino a quando la differenza di prezzo tra due modelli equiparabili rimane intorno ai 200 euro, non credo che ci sarà un'importante sovrapposizione. Qualora la differenza di prezzo dovesse notevolmente affievolirsi, potrebbe verificarsi anche in questo ambito un sensibile spostamento da mono laser a color laser.



Adriano Zuradelli
Responsabile Marketing di Kyocera Mita Italia S.p.a.

1) Il colore in questi ultimi anni rappresenta una buona opportunità di business. Infatti se osserviamo con attenzione gli ultimi dati del mercato printer, scopriamo che il B/N è ormai prossimo a una sua maturità. Diverso e più vivace è invece il colore, dove continua la crescita sostenuta ormai da numerose offerte e modelli. Anche Kyocera con i recenti annunci dei nuovi prodotti colore segue questo trend di crescita ed arricchisce la sua offerta. Rimane invece ancora a nostro avviso ben distinta la categoria dei prodotti. Il colore comincia ad essere sempre più richiesto negli ambienti azienda-

li interessati a velocità e qualità. Mentre un prodotto color capable si inserisce in un contesto di utenza SOHO e quindi con richieste e aspettative diverse. Come abbiamo avuto modo d'imparare dalle ink-jet queste tecnologie di transizione hanno una vita limitata in quanto la continua innovazione tecnologica e l'economia di scala dei prodotti consente un rapido capovolgimento di fronte nel giro di pochi mesi. Pertanto Kyocera ritiene che le due tecnologie continueranno ad essere ben distinte e ci auspichiamo per parecchi anni ancora.



Kyocera Mita (continua)

2) Le tendenze di sviluppo tecnologico delle laser printer sono legate ai bassi costi di esercizio ed al rispetto dell'ambiente. Kyocera ha basato la sua esperienza e fortuna sul vantaggio competitivo dei bassi costi d'esercizio e lo ha fatto proprio partendo dai prodotti bianco e nero. Questa tecnologia si è consolidata nel tempo ed ha raggiunto la sua massima espressione appunto con gli ultimi modelli monocromatici. Il cliente finale considera molto questo aspetto soprattutto nel contesto di alti volumi di stampa.

Questo vantaggio a nostro parere continuerà a difendere i volumi di vendita. Altro punto determinante è l'ampia possibilità di scelta tra gli accessori per la finitura del documento in linea. Nel colore questi accessori sono disponibili solo su una certa fascia di prodotto e difficilmente saranno implementati sulle macchine color capable. L'utente tipo di questa classe di prodotto non ha necessità produttive e qualitative tali da richiedere questi tipi accessori di finitura. Per finire bisogna veramente avere un conteggio reale e complessivo degli effettivi costi delle color capable. Probabilmente ci avviciniamo a costi molto interessanti ma sicuramente lontani dai livelli di Kyocera.

3) I principali punti di forza delle laser printer Kyocera, sono legati al costo di esercizio tra i più bassi del mercato ed il rispetto per l'ambiente con l'utilizzo di prodotti a lunga durata. In entrambi i casi i nostri prodotti raccolgono e soddisfano appieno queste esigenze: tutti i nostri modelli, e in special modo le stampanti ad alta velocità, dispongono di prodotti ecologici e di bassi costi di esercizio per la stampa di documenti. Queste caratteristiche di prodotto a nostro avviso sono degli elementi distintivi che faranno da spartiacque tra le due tecnologie. Infatti non sempre anche in ambito SOHO vengono rispettati questi criteri. I costi stampa e soprattutto lo smaltimento delle cartucce esauste non rispettano minimamente i requisiti a tutela dell'ambiente. A maggior ragione le piccole e medie aziende che sono sensibili a questi fattori si adegueranno presto a queste necessità. Per il momento quindi riteniamo che la stampante B/N entry level possa ancora dare delle soddisfazioni in quanto seppur con la grande enfasi degli ultimi anni il colore laser non potrà sostituire le ink-jet domestiche ne tantomeno il bianco e nero sia pure esso low entry. A riprova di questa filosofia sono i dati di mercato Italia che recita una significativa flessione delle vendite ink-jet a favore delle color laser.

Corrado De Luca

Product Manager Lanier Italia S.p.A.



1) Il mercato sta richiedendo sempre di più apparecchiature in grado di stampare a colori pur mantenendo i costi ridotti. L'ed è lo sforzo che i vendor stanno compiendo per arrivare a questo traguardo. Ormai quasi la totalità dei costruttori hanno in gamma dei prodotti che integrano B/N e Colore a dei costi per pagina altamente competitivi, in grado di attaccare in maniera significativa il mercato del puro B/N. Ritengo che tutto ciò avvenga in tempi abbastanza ristretti, vista l'offerta in costante crescita, orientata al Colore.

2) A mio avviso le laser monocromatiche avranno comunque la loro fetta di mercato, se prendiamo in considerazione tutte quelle applicazioni cosiddette da "centro stampa". La caratteristica principale di questi prodotti sarà sicuramente la velocità elevata e l'affidabilità che viene richiesta in caso di elevati volumi di lavoro, la normalità per un centro stampa aziendale. Il vantaggio delle "colour capable" sarà indiscutibile

invece nelle applicazioni tipiche dell'ufficio dove oltre alla rapidità di esecuzione dei lavori, è richiesta anche una buona qualità soprattutto in un mondo "office" che diventa sempre di più "a colori".

3) Effettivamente si sta riscontrando una "resistenza" delle inkjet nel mercato SOHO, dovuta in parte anche all'introduzione di stampanti fotografiche che trovano sicuramente terreno fertile nelle applicazioni "personal", e dove comunque l'utente "vede" la stampante laser come qualcosa di professionale dedicato all'ufficio. Le stampanti B/N entry-level potranno sicuramente guadagnare mercato in quell'ambito se i vendor riusciranno a trasmettere il messaggio che la stampante laser consente un risparmio notevole di costi legati alla gestione e che effettivamente si potrà avere la velocità/qualità delle stampanti usate comunemente in ufficio anche comodamente a casa; il tutto unito ad una riduzione del costo iniziale contribuirà al successo e al rilancio di questa tipologia di prodotti.



Pietro Renda

Direttore Marketing Lexmark Italia



1) Lexmark nella sua gamma di prodotti ha anche le stampanti Laser "colour capable", tuttavia non credo che potrà esserci una particolare erosione per il mercato delle stampanti in bianco e nero, almeno non in tempi veloci e soprattutto in maniera molto sensibile. I motivi di questa situazione sono molti, sia dal punto di vista tecnologico sia dal punto di vista di utilizzo. In particolare, all'interno dell'ambito professionale, l'attenzione delle aziende è focalizzata più sui costi di gestione rispetto al costo del prodotto stesso. Questa attenzione ai costi si riflette direttamente sull'acquisto delle stampanti a colori, che adesso viene attentamente ponderato. In un'azienda dove esiste una stampante a colori, spesso si stampa a colori anche quando non è necessario, con l'inevitabile innalzamento dei costi totali. E spesso

nelle piccole aziende non esiste una figura che controlla l'utilizzo che si fa di questi prodotti. Quindi nella maggioranza dei casi, dove si stampa solo in bianco e nero si useranno solo stampanti monocromatiche.

2) È importante ricordare che si sta facendo ancora molta ricerca e sviluppo nel campo delle stampanti monocromatiche. Nel corso degli anni, la velocità di stampa è molto più che raddoppiata mentre i costi sono rimasti praticamente gli stessi. Questo è ancora il grande vantaggio del monocromatico rispetto al colore: il costo pagina appunto, che sta continuando a scendere. Inoltre, la ricerca si sta concentrando sulla semplicità di utilizzo. Un altro vantaggio che hanno le monocromatiche sta nella semplicità di utilizzo e nel fatto che sono in grado di installarsi da sole e riconoscere automaticamente la rete.



Lexmark (continua)

3) In questo mercato ogni opzione è possibile. Chi ha deciso di comprare una stampante a colori ha adesso un scelta più ampia, mentre prima aveva solo la possibilità di una inkjet. Tuttavia, rimango dell'opinione che vale sempre la pena di valutare tutto da un punto di vista globale. Ovvero, qual è il volume di stampa della propria azienda e come si deve stampare, se vale la pena usare ancora una inkjet oppure no. In futuro, comunque, le stampanti laser entry level diventeranno sempre più piccole, soprattutto quelle destinate agli uffici, da sempre alle prese con problemi di spazio. Da non dimenticare poi che entreranno in vigore tutte le

normative UE sullo smaltimento dei rifiuti tecnologici, i cui costi saranno calcolati in base al peso del prodotto stesso. Sempre guardando al futuro, queste stampanti laser punteranno a dare un valore aziendale un po' più ampio rispetto al solo utilizzo della stampa. Aggiungendo ad esempio anche la funzione scanning, la copia o il fax, se non di serie, come add on installabile anche in un secondo momento. Altro elemento fondamentale è lo sviluppo dei toner e dei fotoconduttori che saranno sempre più piccoli e leggeri, per facilitare la manutenzione da parte del cliente e diminuire i costi di gestione.

Roberto Battiston
Product Manager Supervisor di NRG Italia.



1) Il mercato delle printer monocromatiche in Italia mostra ancora una certa vivacità. Le principali società di ricerca manifestano una crescita negli ultimi anni, soprattutto nel comparto delle apparecchiature a non impatto. Evidentemente esiste ancora un gap di costo (probabilmente legato all' hardware) che spinge all' acquisto delle monocromatiche. A nostro parere il fattore di rischio più significativo per il comparto delle mono è rappresentato, nei prossimi due anni, dall' affermarsi dei multifunzione. Queste apparecchiature dispongono della possibilità di scansare e copiare a costi hardware sempre più bassi. Sono probabilmente gli aspetti legati alla multifunzionalità che, nel prossimo futuro, interesseranno gli utenti, più che il colore, visto ancora come elemento di costo in un contesto economico non roseo come quello che stiamo vivendo. Indubbiamente in un futuro un po' più lontano le color capable potranno rappresentare una valida alternativa alle mono, ma solo se le possibilità generali di investimento miglioreranno, visto che il colore è ancora percepito come un "nice to have"

2) Pensiamo che il vantaggio principale sia ancora costituito dal costo hardware. Ancora una volta, va fatta una riflessione sulla opportunità del colore in ambito office. E' sicuramente vero che si sta affermando, ma

ci vorrà forse un po' di tempo prima che venga percepito in maniera massiccia come un plus in relazione ai costi. Se pensiamo poi alle applicazioni legate al transazionale, si evidenzia come in un comparto dove si realizzano grandi volumi, ancora il bianco e nero (o l'highlight) possa, per qualche anno, rappresentare la quota maggioritaria del mercato. Si assisterà, comunque, ad una erosione anche in questo ambito, grazie alla possibilità di realizzare il form management con molta più facilità che in passato. La globalità dei piazzamenti mono, comunque, sembra destinata ancora a crescere, anche grazie alle possibilità di sostituzione del modulo continuo con il cut sheet. La fruibilità del documento, le possibilità di finishing, la semplicità dei driver e la presenza di filtri di stampa per le diverse piattaforme costituiranno elementi di spinta verso le printer mono di fascia media e alta

3) Probabilmente si tratta del segmento di mercato che più subirà l' erosione del colore. Come già accennato, però, sarà anche quello che subirà maggiormente l'arrivo degli MPF ad utilizzo personale. È in questo ambito che ci si aspetta un proliferare di modelli a costi sempre più ridotti e sempre più semplici da utilizzare, oltre che compatti. Si verificheranno due fenomeni congiunti che influenzeranno il mercato dell' entry level, destinato, quindi, a diminuire se non nel 2005, già dal 2006/2007.

NRG

STAMPANTI LASER E LED B/N

Gino Verardi, Responsabile Marketing di Prodotto, Supporto Vendite e Analisi di Mercato di OKI Printing Solutions



1) Molti produttori in passato si sono adoperati nel proporre soluzioni "colour capable" ottenendo un timido successo e accettazione da parte del mercato. Se nel mercato inkjet questo passaggio è stato di facile migrazione per via della semplice sostituzione della testina, per i prodotti laser l'utente nutre alcune perplessità poiché vede questi ultimi di complicata gestione per il relativo Upgrade!

I costi di produzione pagina sono "molto simili" a quelli relativi ai prodotti monocromatici ma non potranno mai essere gli stessi per via del numero superiore di parti di consumo standard tipiche dei prodotti colour capable!

La vendita dei prodotti monocromatici è destinata a crescere con un incremento stimato del 15-18% su base annua, chiaramente questa erosione potrebbe avvenire verosimilmente quando i produttori di engine per motivi legati ai costi industriali, smetteranno di produrre motori di stampa monocromatici e si concentreranno nella un unico engine colore ottimizzato per la monocromia.

2) Maggiore robustezza, ridotto numero di parti meccaniche in movimento, minore spesa per i consumabili e costi di gestione e produzio-

ne pagina molto interessanti in termini economici

3) I costi relativamente alti delle attuali stampanti monocromatiche entry level e le caratteristiche tecniche mancanti (risoluzione, qualità fotografica, utilizzo di supporti speciali) hanno generato un ostacolo alla crescita e diffusione delle stesse nella naturale sostituzione dei prodotti Inkjet in ambito SOHO, anche se, grazie ai modelli dedicati alla piattaforma Windows disponibile nella fascia inferiore ai 100 euro, stiamo vivendo una nuova vitalità nel comparto del mercato monocromatico.

Per poter gestire e ridurre il TCO (Total Cost of Ownership) le varie PMI, Banche e grandi Enti Pubblici sono sempre più attenti a prodotti entry level monocromatici utilizzati tipicamente nell'ambito di applicazioni dedicate ai PDL (singolo Posto Di Lavoro) in quanto essi riescono a soddisfare la tipica produttività richiesta ed hanno prezzi di gestione assai ridotti se comparati ai prodotti colore.

Chiaramente, il calo dei prezzi dei prodotti entry level colore a cui stiamo assistendo in questo ultimo periodo, non è ancora sufficiente per porre le basi per l'inizio di un graduale processo di aggiornamento delle tradizionali stampanti monocromatiche con quelle a colori.

OKI
PRINTING SOLUTIONS

RICOH

Alberto Mariani
Product Manager Ricoh Italia

1) Le stampanti a colori hanno avuto tassi di crescita elevati, specialmente negli ultimi due anni, ma in valore assoluto sono ancora una piccola parte rispetto al mercato del bianco e nero. Grazie ai costi di stampa per il colore sempre più contenuti e un costo del bianco e nero simile alle monocromatiche, le stampanti a colori sono destinate a continuare questa crescita nei prossimi anni. Sicuramente questa crescita sarà dovuta in parte anche alla sostituzione di stampanti monocromatiche, ma prima di vedere un netto



calo nella vendita di queste ultime, probabilmente passeranno ancora diversi anni.

2) Il colore sta avendo una diffusione capillare, specialmente negli uffici, ma una buona fetta di mercato rimarrà 'fedele' alle stampanti in bianco e nero. Infatti esistono applicazioni dove il colore è superfluo e comunque anche se si sta diffonden-

do il concetto del 'color capable', con costi di stampa per il bianco e nero simili ad una stampante monocromatica, molte aziende preferiscono rimanere su stampanti monocromatiche. Queste ultime conservano infatti alcuni vantaggi importanti rispetto al colore, ad esempio dimensioni ridotte per le entry level, svariate possibilità di finitura del documento per la fascia medio-alta, e in genere una manutenzione più contenuta.

3) Sicuramente le laser bianco nero entry-level continueranno l'evoluzione nella velocità di stampa che prosegue ormai da qualche anno. Infatti, se 3 anni fa per stampanti entry-level bianco nero si pensava ad una velocità di 10-14ppm, oggi per entry-level si intende almeno una 20ppm, ovviamente a prezzi inferiori. Le laser a colori entry-level hanno subito una forte erosione del prezzo, ma per alcuni aspetti le monocromatiche presentano comunque alcuni vantaggi, molto apprezzati specialmente nella fascia entry-level, come ad esempio un prezzo d'acquisto più contenuto, costi di gestione inferiori e manutenzione meno frequente.

Donato Maraggia
Product Manager TallyGenicom

tg TallyGenicom®



1) Al di là dell'introduzione di modelli "colour capable", il costo di stampa di una laser colore per pagine in B/N già da tempo è paragonabile a quello dei relativi modelli monocromatici.

I motivi sono sostanzialmente due: l'evoluzione tecnologica e, soprattutto, le politiche commerciali dei produttori, interessati a spingere la vendita di stampanti laser colore con un costo di stampa monocromatico concorrenziale. L'erosione di vendita della stampanti laser B/N da parte dei prodotti laser colore è determinata dalle diverse necessità di stampa

degli utilizzatori che possono contare su da nuovi modelli in grado di offrire prestazioni e qualità superiori ad un prezzo d'acquisto e d'utilizzo competitivo. In Italia, nei primi sei mesi del 2005 la penetrazione del colore rispetto al totale delle stampanti laser vendute si è avvicinata al 14% (dati AssoIT) rispetto ad un dato medio europeo del 20% (dati Context). Quindi, le aspettative nel breve e medio periodo sono decisamente buone.

2) Ad oggi, i principali vantaggi competitivi delle stampanti laser mono

rispetto al colore per applicazioni in B/N possono essere sintetizzati in dimensioni compatte ed estrema semplicità d'uso per i modelli entry ed una migliore robustezza per carichi di lavoro elevati ed un miglior trattamento carta per i modelli superiori.

L'evoluzione tecnologica dei motori di stampa a colori tenderà, inevitabilmente, a ridurre le differenze.

3) Come stampanti laser mono "entry level" dobbiamo ormai considerare i modelli con velocità fino a 20 pagine al minuto.

In questo segmento, nei primi sei mesi del 2005 sono state vendute quasi 200.000 unità (dati AssoIT) che equivalgono al 63% del mercato.

La tendenza negativa del 10%, è stata principalmente generata dallo spostamento dell'offerta da parte dei produttori verso modelli con velocità superiore che non dallo "schiacciamento" da parte dei prodotti ink jet e laser colore.

E' chiaro, comunque, che sia la marcata discesa dei prezzi dei modelli laser colore nel segmento entry sia l'esigenza degli utilizzatori di darla alla propria documentazione un aspetto più professionale determineranno la costante erosione di quote di mercato dei modelli laser mono.