

IL METODO COPYING BROKER

Dalla fornitura alla governance.
Un approccio strutturato per rendere le infrastrutture di stampa, documentali e tecnologiche più governabili.

DOCUMENTO ISTITUZIONALE • EDIZIONE 2026

Copying Broker — 30 anni di esperienza, dal 1996 al 2026. Un modello operativo indipendente e multimarca, orientato alle esigenze dell'organizzazione e alla continuità del servizio.

1. Il principio: partire dall’organizzazione, non dal prodotto

Il Metodo Copying Broker nasce da una convinzione: una soluzione efficace non si definisce scegliendo per prima una macchina, un marchio o un canone. Si definisce comprendendo il contesto in cui quella tecnologia deve funzionare.

La stampa aziendale e i flussi documentali coinvolgono costi, persone, processi, sicurezza, assistenza, contratti e continuità operativa. Per questo l’approccio deve tenere insieme la dimensione tecnica e quella organizzativa.

La soluzione parte dall’esigenza, non dal marchio.

I cinque principi guida

Indipendenza di scelta. La valutazione parte dai bisogni del cliente e può considerare soluzioni multimarca.

Visione d’insieme. Dispositivi, volumi, consumabili, assistenza, contratti e processi vengono letti come parti di un’unica infrastruttura.

Sostenibilità economica. Il confronto non si ferma al prezzo d’acquisto o al canone: considera il costo complessivo e gli oneri operativi.

Continuità operativa. La qualità di una soluzione si misura anche nella capacità di ridurre interruzioni e gestire tempestivamente le criticità.

Responsabilità chiare. Perimetro, interlocutori, attività e responsabilità devono essere definiti prima dell’avvio.

Il metodo è applicabile alla governance delle soluzioni di stampa e, quando richiesto e concordato, al coordinamento di ulteriori competenze tecnologiche attraverso partner specializzati.

2. Il percorso operativo in sei fasi

01

Ascolto e definizione del contesto

Raccogliere obiettivi, sedi coinvolte, interlocutori, criticità e vincoli. Chiarire cosa deve migliorare e quali risultati sono prioritari.

Output: obiettivi condivisi e perimetro preliminare.

02

Analisi dell’esistente

Mappare parco dispositivi, volumi, modalità d’uso, contratti, scadenze, consumabili, assistenza e principali centri di costo.

Output: quadro dello stato attuale e delle aree di attenzione.

03

Progettazione della soluzione

Valutare opzioni tecniche e contrattuali in relazione a esigenze, livelli di servizio, distribuzione territoriale e costo totale di possesso (TCO).

Output: proposta motivata, con ipotesi e condizioni esplicite.

04

Coordinamento e avvio

Pianificare attività, referenti, installazioni, configurazioni, comunicazioni e passaggio alla gestione ordinaria.

Output: piano di avvio e responsabilità operative.

05

Gestione e continuità

Coordinare i flussi di assistenza previsti, monitorare le criticità e mantenere un riferimento chiaro per il cliente, secondo il perimetro concordato.

Output: gestione tracciabile delle richieste e delle escalation.

06

Verifica ed evoluzione

Riesaminare volumi, costi, utilizzo, adeguatezza della soluzione e scadenze. Individuare opportunità di ottimizzazione e rinnovo.

Output: azioni correttive e piano di miglioramento.

3. Dalla fornitura alla governance

Il valore del Metodo Copying Broker consiste nel rendere più leggibile e coordinabile un sistema che spesso si sviluppa nel tempo attraverso acquisti, contratti e interlocutori diversi.

3. Dalla fornitura alla governance

Il valore del Metodo Copying Broker consiste nel rendere più leggibile e coordinabile un sistema che spesso si sviluppa nel tempo attraverso acquisti, contratti e interlocutori diversi.

AMBITO	COSA SI VALUTA	OBIETTIVO
Tecnologia	Adeguatezza di dispositivi, funzioni, capacità e integrazione nel contesto.	Allineamento tra strumenti e lavoro reale.
Economia	Canoni o acquisti, consumabili, assistenza, volumi, scadenze e costi indiretti.	Maggiore trasparenza del costo complessivo.
Contratti	Durate, condizioni, livelli di servizio, rinnovi e responsabilità.	Impegni più leggibili e governabili.
Servizio	Copertura territoriale, canali di contatto, tempi e gestione delle escalation.	Continuità e chiarezza operativa.
Organizzazione	Ruoli, sedi, procedure, abitudini di utilizzo e referenti.	Minore frammentazione gestionale.
Evoluzione	Cambiamenti organizzativi, nuovi fabbisogni e opportunità di revisione.	Soluzioni aggiornabili nel tempo.

Un criterio essenziale: il TCO prima del solo canone

Il canone o il prezzo iniziale rappresentano solo una parte della valutazione. Una lettura completa considera anche volumi reali, costi per pagina, consumabili, assistenza, tempi di fermo, gestione amministrativa, durata contrattuale e condizioni di uscita o rinnovo. La disponibilità dei dati determina il livello di precisione dell’analisi.

4. Una rete coordinata, con confini chiari

Copying Broker opera con un’impostazione indipendente e multimarca e valorizza una rete nazionale di assistenza. Il modello dichiarato comprende 50 centri di assistenza e un’esperienza maturata dal 1996 nella gestione di esigenze di stampa e documentali.

Quando un’esigenza supera il perimetro della stampa, Copying Broker può facilitare il dialogo con partner specializzati in ambiti complementari — per esempio infrastrutture IT, archiviazione ottica, cybersecurity, privacy, software gestionali, siti e SEO — in funzione del bisogno e degli accordi attivati.

Il coordinamento non significa confondere le responsabilità. Prima di ogni progetto devono essere esplicitati:

• chi assume la responsabilità contrattuale di ciascuna attività;

• quali prestazioni sono erogate direttamente da Copying Broker e quali da partner;

• quali sedi, sistemi e servizi sono inclusi nel perimetro;

• quali livelli di servizio, tempi di risposta e modalità di escalation sono concordati;

• quali dati sono necessari, chi li tratta e secondo quali accordi e misure di sicurezza.

Il cliente deve poter distinguere con chiarezza il referente di coordinamento, il fornitore responsabile e le condizioni effettivamente sottoscritte.

La rete è un valore quando rende il servizio più accessibile e coordinato, non quando rende meno leggibili le responsabilità.

5. Come si verifica il valore del metodo

Gli indicatori vanno scelti insieme al cliente e misurati a partire da dati disponibili e confrontabili. Non esiste un risultato standard valido per ogni organizzazione: la baseline precede ogni dichiarazione di miglioramento.

Costi. Costo per pagina, costo totale, spesa per sede, scostamenti rispetto al budget.

Efficienza. Numero di dispositivi e fornitori, utilizzo, duplicazioni, processi amministrativi.

Continuità. Fermi, tempi di presa in carico e ripristino, richieste ricorrenti, escalation.

Governance. Scadenze contrattuali presidiate, chiarezza dei referenti, documentazione aggiornata.

Sostenibilità. Volumi, consumi e opportunità di riduzione degli sprechi, ove i dati siano disponibili.

Ruoli e contributi

Cliente: definisce obiettivi, vincoli, dati disponibili e referenti decisionali. **Copying Broker:** analizza il fabbisogno, valuta le opzioni nel proprio perimetro, formula la proposta e coordina le attività concordate. **Partner e centri di assistenza:** eseguono le prestazioni di propria competenza secondo gli accordi e i livelli di servizio applicabili.

Il metodo non sostituisce le procedure interne del cliente, le verifiche tecniche, legali o di sicurezza necessarie, né gli accordi contrattuali. Li rende più ordinati e leggibili nel perimetro concordato.

6. Il primo passo: una fotografia dell’esistente

Il percorso può iniziare con un confronto preliminare e una raccolta strutturata di informazioni: sedi coinvolte, numero e tipologia dei dispositivi, volumi indicativi, contratti in essere, scadenze, criticità ricorrenti e obiettivi prioritari. Sulla base dei dati disponibili si definisce se procedere con un’analisi più approfondita.

COPYING BROKER — 30 ANNI, 1996–2026

Governance delle infrastrutture di stampa, documentali e tecnologiche.

Contatti
www.copyingbroker.it
info@copyingbroker.it

Nota di perimetro: il presente documento descrive un modello di lavoro e non costituisce un’offerta vincolante, una garanzia di risultati, un SLA o una certificazione. Disponibilità, coperture, condizioni economiche, responsabilità e prestazioni sono definite caso per caso nella documentazione contrattuale.