

IN BREVE ⇒ accordi

THOMSON E ALCATEL PRESENTANO SOLUZIONI DSL A BANDA LARGA PER LA TV INTERATTIVA - Alcatel e Thomson multimedia, leader mondiali nel settore dell'accesso a larga banda e delle soluzioni di intrattenimento, hanno presentato a Parigi le loro soluzioni basate sulle tecnologie DSL a larga banda destinate a configurare la televisione di alta qualità. Alcatel e Thomson hanno realizzato con successo una dimostrazione di diffusione in real time attraverso la rete telefonica commutata di film e programmi televisivi interattivi e personalizzati. Questa sperimentazione conclusa positivamente illustra l'enorme potenzialità della tecnologia DSL, che apre nuove prospettive per lo sviluppo di programmi di intrattenimento su reti a larga banda.

I supercodificatori sviluppati da Nextream, filiale comune di Thomson e Alcatel, consentono di trasmettere contenuti multimediali più ricchi, quali sequenze video digitali compresse in formato MPEG-2, su una banda passante inferiore ad 1 Mb. Le apparecchiature di rete Alcatel assicurano il controllo e la trasmissione del flusso dati, voce e video sulla rete telefonica fino ad un sistema d'accesso digitale xDSL di Thomson. Nel corso degli ultimi due anni, la rete DSL si è considerevolmente sviluppata mentre contemporaneamente si assiste ad una riduzione dei costi d'installazione delle infrastrutture DSL. Molti utilizzatori hanno così avuto accesso a Internet ad alta velocità e in un prossimo futuro potranno accedere a servizi veloci di video su richiesta, a pro-

grammi televisivi personalizzati o a giochi in linea. Grazie alla tecnologia DSL, gli operatori possono sfruttare la rete telefonica esistente e proporre servizi d'intrattenimento innovativi a un gran numero di abbonati. Queste nuove potenzialità permettono di fidelizzare i clienti con un'offerta multipla (video, telefonia e trasmissione dati) e di aumentare il fatturato utilizzando un'infrastruttura esistente e familiare al grande pubblico.

"L'avvento dei divertimenti individuali segna una maggiore evoluzione per la tecnologia DSL che si è già imposta come piattaforma universale per Internet e per l'accesso professionale. Leader mondiale dell'accesso a banda larga, Alcatel collabora con Thomson perché questa nuova evoluzione possa rapidamente accrescere i fatturati degli operatori e dei fornitori di contenuti", ha dichiarato Serge Tchuruk, Presidente e Direttore Generale di Alcatel. "I servizi video a larga banda rappresentano una nuova grande opportunità per gli attori dei media digitali", ha dichiarato Thierry Breton, Presidente e Direttore Generale di Thomson multimedia. "I consumatori esigono una maggiore interattività ed una più ampia scelta di contenuti sui loro Pc e sui loro televisori, mentre i fornitori di contenuti accrescono considerevolmente la loro offerta. Dallo sviluppo dei programmi, alla distribuzione o all'accesso, Thomson, lavorando con Alcatel, intende giocare un ruolo di primo piano, proponendo soluzioni digitali integrate e punto-punto."

National Semiconductor rafforza l'impegno con un portafoglio prodotti ricco e nel raggiungere capillarmente i clienti attraverso la distribuzione

La "ricetta" anticrisi di National

Angela Rossini

L'andamento del mercato nel 2003 dipenderà in modo consistente dallo sviluppo del settore delle comunicazioni, particolarmente strategico per l'Europa. Il settore automotive, realtà anch'essa importante nel nostro continente, rimarrà del tutto stabile, e cospicue il segmento industriale. Il mercato automotive in particolare "si sta avvicinando" a National Semiconductor, per via della sempre più massiccia diffusione delle applicazioni multimediali all'interno dell'auto, della crescente necessità di trasferire una grande quantità di dati e dell'adozione dei sistemi a 42V, che interesseranno il settore nei prossimi anni. Il segmento industriale è caratterizzato dall'emergente necessità di funzionalità avanzate per la sicurezza e di terminali che possano comunicare facilmente ed in modo efficiente con un protocollo stabile, semplice e a basso costo attraverso schede di ridotte dimensioni.

Per queste applicazioni National conta

un numero significativo di design-win attraverso le proprie soluzioni di imaging, le interfacce LVDS e i processori Geode.

L'IMPORTANZA STRATEGICA DELLA DISTRIBUZIONE

Disporre di un portafoglio prodotti bilanciato costituisce la strategia ottimale, specialmente in questo periodo.



Ray Sinclair, Sales Director per l'Europa presso National Semiconductor

"Investiamo nella distribuzione a livello mondiale e continueremo a farlo. Un OEM può servire capillarmente i clienti solo attraverso una solida cooperazione con i distributori, che continueremo a promuovere", spiega Ray Sinclair, Sales Director per l'Europa presso National Semiconductor.

Il mercato dell'analogica, in cui National è fortemente orientata, è caratterizzato da una moltitudine di applicazioni: un sistema sviluppato da un cliente può contare un gran numero di componenti analogici che, se a livello globale costituiscono un mercato molto appetibile, individualmente possono anche non riguardare giri d'affari significativi. "Per questo motivo ci siamo concentrati nell'intro-

durire le nostre tecnologie nei "building block" di diverse applicazioni, mettendole a disposizione dei nostri distributori". National offre inoltre una serie di tool su web, per consentire ai clienti di avere un rapido accesso alle informazioni anche senza avere contatti diretti con l'azienda o con i distributori. Per le applicazioni consumer in particolare, il costo rappresenta un fattore critico, che viene contenuto attraverso la produzione in volumi. Allo stesso tempo tuttavia occorre innovare, introducendo ad esempio nuovi package a ridotto footprint e a basso costo, ottimizzati per applicazioni portatili, e sviluppando degli strumenti che riducano il "cost of ownership" totale per il cliente. A questo scopo National sta sviluppando, in cooperazione con Arrow, un sistema di design tracking estremamente efficiente.

Gli straordinari risultati riportati nel Sud Europa sono dovuti alla solida partnership con la distribuzione e in particolare con Lasi Elettronica (Arrow), nominata da National "Distributore dell'anno 2002". Arrow conta nel Sud Europa (e soprattutto in Italia) una vasta copertura con un ampio spettro di prodotti. Ha adottato una strategia di acquisizione dei migliori distributori locali e grazie alla propria massa critica, può contare su ottime relazioni con i clienti, che assiste anche nella progettazione.

Nasce un nuovo Gruppo nel settore della distribuzione e fornitura di componenti elettronici

Quando è necessario lo sviluppo tecnologico

Paola Bellini

La rapida crescita del mercato negli ultimi due anni e il successivo catastrofico declino hanno lasciato posto solo alle società più forti, veloci, commercialmente e tecnicamente competenti, in grado di reagire alla crisi. In molti casi i progetti relativi a nuovi prodotti sono stati accantonati a causa della riduzione dei costi da parte dei distributori. Una reazione classica ma estremamente discutibile in un mercato che dipende, per sopravvivere e migliorare, dalla continua innovazione dei propri prodotti.

Advanced European è un Gruppo creato con l'obiettivo specifico di rispondere appieno a livello europeo a questa necessità. Con headquarter nel Regno Unito, è costituito da otto aziende europee (Esco per l'Italia), ognuna delle quali è affermata a livello locale per la fornitura ai propri clienti di componenti sia attraverso distributori sia rappresentanti.

La società ha uffici in venti regioni europee ed è attiva nei settori dei semiconduttori, elettromeccanici, display e altri prodotti a valore aggiunto.

Ray Greer, Ceo del gruppo, ha dichiarato che il Gruppo sta facendo fronte alle richieste di clienti e fornitori e che il suo successo è strettamente correlato alla velocità con cui i clienti possono integrare tecnologie innovative nei loro prodotti. È quindi indispensabile avere strutture di vendita e marketing dedicate per supportare l'introduzione di nuovi prodotti così



I fondatori di Advanced European

come il mantenimento di servizi di alto livello.

Gordon Serpis, General Manager, ha affermato che uno degli aspetti chiave dell'intero programma consiste nel supportare le attività di ognuna delle proprie compagnie nella loro realtà locale. Serpis ha rivelato che a breve verrà annunciato il primo accordo europeo.

Advanced European prevede che le vendite nel 2002 supereranno i 150 milioni di euro.