

ESCLUSIVA

I primi dieci anni di IBM Microelectronics

Fabio Businaro illustra la divisione Microelectronics di IBM, diventata uno dei principali leader nel mercato dei semiconduttori



Fabio Businaro,
Regional
Sales
Manager
South Europe,
IBM
Technology
Group

Risale al 1993 l'esperienza sul mercato aperto di IBM Microelectronics, la divisione specializzata in semiconduttori di IBM che fornisce prodotti, servizi di produzione e di progettazione nel settore dell'alta tecnologia e dei semiconduttori, come spiega Fabio Businaro in esclusiva a Eonews.

La divisione Microelectronics sviluppa e produce tecnologia da più di 35 anni ma la decisione di offrire al mondo OEM le proprie tecnologie, aprendo le fabbriche e i laboratori al mercato esterno, è stata presa in occasione dello storico annuncio del Power PC, sviluppato insieme a Apple e Motorola.

Nel corso di questi dieci anni la struttura e il business della divisione Microelectronics sono completamente cambiati: mentre fino al 1993 il fatturato era totalmente composto da prodotti realizzati per il business captive, fornendo soluzioni a prodotti IBM come PC, Server e Mainframe, durante questi dieci anni la divisione si è affermata come uno dei principali leader nel merchant market del silicio.

Secondo i dati Dataquest, sotto linea Businaro, la produzione della divisione Microelectronics ha guadagnato due posizioni nel corso del 2001-2002 e, considerando anche la produzione captive, si è attestata all'interno dei primi dieci produttori di semiconduttori: nonostante la cri-

si che tutto questo settore ha subito nell'ultimo anno, la divisione Microelectronics ha chiuso il 2002 con segnali di ottimismo per il futuro. In questi dieci anni di attività IBM Microelectronics si è distinta per alcuni primati tecnologici: nel 1998 fu la prima a realizzare un chip utilizzando la tecnologia al rame; sempre per prima IBM presentò il SOI (Silicon On Insulator), determinando così una svolta nella produzione dei dispositivi portatili che hanno ora a disposizione una tecnologia dal consumo estremamente ridotto.

Il successo di IBM Microelectronics non può essere spiegato senza menzionare i prodotti Asic, settore che la vede primeggiare a livello mondiale da più di tre anni: IBM è in grado oggi di realizzare dispositivi con più di 72 milioni di gate.

Alla base di questo successo si trova una metodologia di design estremamente robusta e adatta a gestire dispositivi sempre più complessi e veloci, oltre a una tecnologia di semiconduttori tra le più innovative e affidabili. IBM Microelectronics a livello mondiale è composta da 16 mila dipendenti, 8 laboratori di ricerca, 12 impianti di produzione.

L'ultimo impianto, inaugurato a luglio 2002, si trova a East Fishkill nello stato di NY, negli USA: si tratta del primo stabilimento di IBM destinato alla produzione di fette di silicio

da 300 mm. Particolarmente interessante la strategia di IBM che, contrariamente alla tendenza in atto, non ha trasferito i propri impianti in paesi con costo della mano d'opera basso.

Questa scelta è stata possibile grazie all'altissimo livello di automazione raggiunto nella fabbrica, che ha permesso di ridurre al minimo il numero di interventi manuali nel processo, rendendo marginale l'incidenza della mano d'opera sul costo di produzione; anche sotto questo aspetto IBM Microelectronics sta rappresentando un punto di riferimento per altri player del settore.

In questi dieci anni si sono attuate strategie di marketing che hanno visto un continuo adeguamento dell'offerta di prodotti e tecnologie alle mutevoli esigenze dei vari settori di mercato.

Nel 1993 l'offerta si basava per 2/3 su prodotti dedicati all'Information Technology, mentre 1/3 erano prodotti per il Pervasive Computing (ovvero tutte quelle soluzioni che garantiscono la mobilità e l'accesso alla rete via cavo o via radiofrequenza) e il Communication.

La situazione odierna vede un ottimale bilanciamento del fatturato tra i segmenti di mercato in cui IBM Microelectronics opera, realizzando un 40% nel Pervasive, 34% nell'IT e 23% nel Communication. La crescita nel Pervasive market è da attribuire a soluzioni vincenti per i Set Top Box, al successo del PowerPC nel mondo Embedded e nelle alleanze con importanti produttori di consumer, tra cui Nintendo per il GameCube.

Inoltre IBM sta lavorando con Sony per la definizione del prossimo processore, che verrà usato nella PlayStation 3. L'ottimale bilanciamento

del fatturato si è raggiunto anche nell'offerta oltre che, come detto, nei mercati: dieci anni fa i prodotti standard rappresentavano per IBM Microelectronics il 74% del fatturato, mentre il 18% era legato ai servizi personalizzati di fonderia e l'8% derivava dalla vendita dei prodotti Asic. Nel 2002 circa il 35-40% è rappresentato dagli Asic, il 25-30 % è costituito dai prodotti standard ed il restante dai servizi di fonderia.

Infatti IBM è oggi tra i tre principali fornitori a livello mondiale dei servizi di fonderia di silicio: ecco perché IBM Microelectronics, coerentemente con la propria strategia di mercato, ha continuato ad adeguare la propria struttura commerciale per renderla più efficace e rispondente alle necessità dei clienti consolidati e capace di raggiungere clienti nuovi.

IBM Microelectronics, che supporta direttamente i clienti di profilo internazionale, ha delegato il compito di offrire sul mercato italiano la propria tecnologia e i prodotti standard a Business Partner di dimensioni internazionali ma con forte connotazione locale. Una strategia confermata nello scorso dicembre dall'accordo con RepTronic, nominata Business Partner di IBM Microelectronics.

Collaborando con Acal e WBC, attuali distributori, RepTronic si integrerà dunque all'attuale rete commerciale guidata da Businaro, da cui dipendono le attività in Italia, Spagna e Portogallo: il compito principale del nuovo Sales Representative sarà la gestione dell'offerta IBM verso aziende locali, che rappresentano il substrato della nostra industria e che sono spesso leader internazionali nei loro settori di mercato.

Fabio Businaro

