

Software embedded per il consumer

Grazie alla piattaforma software le funzionalità vanno alle stelle

FEDERICO DE SARIO*

In questi ultimi anni gli OEM sono stati sottoposti ad uno stress costante: i prodotti devono essere sviluppati più velocemente e con una maggiore efficienza per rispondere alle pressanti richieste del mercato e alla diminuzione dei prezzi. Inoltre per rispondere alle richieste dei consumatori sono state aumentate la quantità e la complessità del software embedded integrato nei dispositivi digitali. L'incremento del software embedded ha però creato un collo di bottiglia nel processo di sviluppo. La soluzione si trova nell'utilizzo di piattaforme embedded integrate e di un software che va oltre il semplice sistema operativo e gli strumenti di sviluppo, in grado di fornire soluzioni ad hoc per specifici mercati, comprendendo tutto ciò di cui un OEM potrebbe aver bisogno per accelerare lo sviluppo dei prodotti di elettronica di consumo.

ALLA GUIDA DEL MERCATO CONSUMER

La richiesta di nuovi prodotti digitali "intelligenti" è in forte crescita nonostante l'attuale crisi di mercato: continuano a nascere set top box, dispositivi d'informazione e televisori digitali interattivi (iDTV), oltre a nuovi modelli di prodotti più tradizionali, come i telefoni cellulari e i videoregistratori, altamente innovativi e con funzioni di accesso a Internet, connessione a banda larga, etc. La previsione di crescita del mercato dei televisori digitali entro il 2006 si assesta intorno al 128%, raggiungendo così 225,8 milioni di abitazioni (fonte: IMS Research). L'85% dei prodotti degli OEM hanno dei tempi di sviluppo inferiori ai due anni, mentre il 50% addirittura inferiori a un anno (fonte: IDC). La richiesta da parte dei clienti di dispositivi sempre più veloci e performanti ha determinato un crollo vertiginoso dell'aspettativa



Federico De Sario, Region Director Wind River per l'area sud-ovest dell'Europa

sul ciclo di vita di prodotti, come i telefoni cellulari. I produttori devono quindi mettere sul mercato nuovi prodotti e più velocemente - per ogni trimestre di ritardo, un prodotto perde il 50% del profitto lordo. Oltre alla rapidità di tali cambiamenti, bisogna considerare anche la nascita e l'evoluzione degli standard, quali Java e Multimedia Home Platform (MHP) - il cui supporto deve essere necessariamente incorporato nei nuovi dispositivi - e l'introduzione di nuove tecnologie, come WiFi e processori programmabili che devono essere integrati nei prodotti.

LA PROGETTAZIONE

Tradizionalmente i prodotti elettronici venivano sviluppati utilizzando risorse di sviluppo interne (sistemi operativi e hardware proprietari). Con la commercializzazione delle piattaforme hardware è diventato molto più semplice ed economico per gli sviluppatori acquistare l'hardware da terzi. L'hardware è diventato così secondario rispetto al software, che permetteva di differenziare e rendere competitivo il prodotto e velocizzare il processo di sviluppo dei dispositivi. Questa tendenza è riscontrabile nel maggior numero di ingegneri software presenti nei team di progettazione - siamo passati dal 55% nella metà degli anni '90 all'attuale 75% (Fonte: IDC). La crescente dimensione del software nei dispositivi ha fatto sì che il software embedded si sviluppasse rapidamente, offrendo così una vasta gamma di prodotti specifici, a seconda delle esigenze. Questa politica frammentaria ha generato una serie di problemi: gli sviluppatori dovevano trovare un modo per integrare le soluzioni e allo stesso tempo rispettare le tempistiche.

LA SOLUZIONE WIND RIVER

Per risolvere questo dilemma è necessario utilizzare una soluzione basata sulle piattaforme software embedded. La piattaforma riunisce in un'unica soluzione tutti i componenti e i servizi necessari a un mercato specifico.

L'ambiente fornisce sistemi strettamente integrati di sviluppo e di rilascio, a supporto del software applicativo del produttore, eliminando colli di bottiglia nella progettazione e permettendo agli sviluppatori di concentrarsi appieno su nuove caratteristiche di prodotto piuttosto che perdere tempo nell'integrazione o nei test delle applicazioni. Wind River vuole fornire ai propri clienti una piattaforma embedded integrata specifica per il mercato dei dispositivi consumer: "Wind River Platform for Consumer Devices", che, all'avanguardia nel settore dell'elettronica digitale di consumo, rappresenta una solida base per lo sviluppo di dispositivi digital imaging, stampanti, apparecchiature per la tv digitale interattiva, dispositivi per l'informazione multimediale e set-top box.

La piattaforma offre una ricca combinazione di caratteristiche e funzioni tipiche dei prodotti di consumo - come grafica, servizi Web e gestione - dando la possibilità di selezionare le funzioni di cui si ha bisogno. "Wind River Platform for Consumer Devices" combina il sistema operativo real-time VxWORKS di Wind River con gli strumenti di sviluppo e di hardware bring-up. Informazioni supplementari www.windriver.com

*Federico De Sario, Region Director Wind River per l'area Sud-Ovest dell'Europa

flash

Alphamosaic, una start-up che ha sviluppato microprocessori per la trasmissione di dati multimediali ha annunciato che il proprio processore VideoCore sarà utilizzato per la ricezione delle immagini nei telefoni cellulari. Alphamosaic, Vitec e una stazione radio giapponese stanno collaborando per introdurre la tecnologia all'interno dei sistemi portatili. Alphamosaic e Vitec lavoro-

ranno insieme per sviluppare un ricevitore audio-video che dovrebbe essere disponibile entro poco tempo.

La tecnologia VideoCore offre elevata qualità video con consumi di potenza decisamente ridotti.

ALL data ha annunciato un accordo di distribuzione esclusiva con Guildline, nome storico della metrologia, siglato con l'o-

biettivo di consolidare la posizione di punto di riferimento nel settore calibrazione e offrire la soluzione giusta per ogni esigenza.

ALL data collaborerà con Guildline offrendo supporto commerciale e assistenza tecnica per tutta la gamma prodotti con l'obiettivo primario di seguire le evoluzioni del mercato, soddisfare le mutevoli esigenze dei clienti e garantire un elevato livello di servizio pre e post vendita.