

L'approccio giusto per far fronte alla complessità

La standardizzazione e il ricorso a sistemi aperti e flessibili sono essenziali

ANGELA ROSSONI

Il numero di apparecchi connessi in rete aumenta con ritmo esponenziale, e la loro complessità sta crescendo di pari passo. Secondo una stima di Gartner Dataquest, solo il 2% dei processori è integrato all'interno dei tradizionali desktop e server. Nel giro di 5 anni si avranno 14 miliardi di dispositivi intelligenti che saranno connessi in modi ad oggi ancora sconosciuti. Oggi un solo sistema operativo non è in grado di soddisfare i requisiti di tutte le applicazioni: si sta quindi passando a sistemi multi-OS e multi-CPU. Al contempo il mercato richiede maggiore sicurezza, una migliore connettività, prestazioni più potenti a fronte di pressioni maggiori sul time-to-market e di una diminuzione delle risorse a disposizione. Di conseguenza più della metà dei progetti embedded sono completati con 3 - 4 mesi di ritardo sul piano di progetto; un terzo degli stessi non rispetta le specifiche, quasi un quarto viene cancellato e due terzi sono fuori budget.

Per far fronte alla complessità, bisogna ricorrere a standard aperti, che consentono ai progettisti di riutilizzare il codice e concentrare le risorse sulle parti più innovative del progetto. Secondo Federico De Sario, Direttore della regione Sud-Est europea di Wind River, questo richiede soprattutto un cambiamento della mentalità da parte dei progettisti, i quali devono puntare su soluzioni che assicu-

rano semplicità, rapidità di sviluppo, bassi rischi e costi contenuti. È proprio in questo contesto che si è affermato il concetto di Device Software Optimization (DSO). Il termine "device software" fa riferimento a un concetto molto più ampio del semplice "software embedded", e che investe l'intero ciclo di sviluppo del prodotto. Gli analisti stimano che il mercato del software embedded valga oggi 750 milioni di dollari e sia interessato da una crescita modesta. Il mercato DSO varrà per contro 3 miliardi di dollari entro il 2006. Ultimamente Wind River ha notevolmente rafforzato il proprio impegno verso gli standard aperti offrendo soluzioni su misura per gli sviluppatori che utilizzano la tecnologia open source. Ha promosso il Device Software Optimization Awareness Program, un progetto concepito per promuovere l'uso delle soluzioni open source e migliorare l'interoperatività dei dispositivi connessi in rete. Ha effettuato il porting del protocollo open source TIPC (Transparent Interprocess Communications) sulle proprie piattaforme Linux e VxWorks, contribuendo allo sviluppo dello standard all'interno della comunità SourceForge. Ha annunciato nel corso dell'embedded Systems Conference di San Francisco di Marzo la cooperazione con la fondazione Eclipse per il programma Device Software Development Platform.

I clienti di Wind River hanno già acquistato 1000 siti per lo svi-

continua a pagina 24 ➤

Federico De Sario, Direttore della regione Sud-Est europea di Wind River



➔ segue da pagina 22

L'approccio giusto...

luppo dei propri prodotti in ambiente Linux. La nuova Platform for Network Equipment include un file system Linux completo costruito sul kernel Linux 2.6, una serie di applicativi e uno strato middleware per ottimizzare la connessione in rete dei dispositivi, e soddisfa i requisiti di disponibilità, affidabilità e sicurezza delle applicazioni di classe carrier. Wind River inoltre mette a disposizione un ecosistema completo di soluzioni hardware e software perfettamente integrate offerte da numerosi partner, e può contare sulle alleanze strategiche strette con Freescale, Motorola, MIPS, Intel, IBM e Red Hat. Inoltre alla prima edizione della World User Conference di WindRiver, saranno riuniti i partner e clienti provenienti da tutto il mondo e i principali analisti di mercato. Per l'anno fiscale 2005 (terminato il 31 gennaio) WindRiver ha riportato ricavi per oltre 235 milioni di dollari, con un aumento su base annua del 15%, pressoché equamente ripartiti nei 5 mercati verticali in cui Wind River è focalizzata. Le infrastrutture di rete contano per il 34%, l'aerospazio e difesa per il 25%, il settore consumer digitale per il 21%, e il comparto industriale e automotive per il 20%. Wind River è presente nel nostro Paese dal 1993 e ha aperto la sede di Torino nel 1996. I principali clienti italiani includono Ansaldo, Autostrade, Centro Ricerche FIAT, Comau, Galileo Avionica, Italtel, Magneti Marelli, Pirelli e Siemens. Galileo Avionica ha recentemente sviluppato un sistema innovativo di controllo delle mappe per elicotteri utilizzando la piattaforma General Purpose Platform di Wind River, grazie alla quale è stata in grado di prototiparlo in appena 3 mesi e in largo anticipo sui tempi previsti. ■