

Distribuzione

Toccato in minima misura dalla concorrenza asiatica, l'embedded si mantiene un segmento promettente dell'elettronica europea

Francesca Prandi

Pur rappresentando una quota piccola del mercato, il settore vede impegnati numerosi e diversi fornitori (distributori a catalogo, distributori specializzati, costruttori e system integrator), che seguono modelli di business differenti.

Alcune di queste aziende hanno contribuito sia a descrivere gli aspetti peculiari dell'attività di fornitura a questo comparto e le richieste specifiche che vengono dal cliente, sia ad analizzare le maggiori sfide che deve sapere vincere chi voglia operare con soddisfazione in questo settore. La domanda non potrà che crescere perché "la presenza di mercati di nicchia e la necessità sempre più pressante di time-to-market ristretti nell'industria elettronica europea spinge verso l'embedded, verso sistemi semifiniti e finiti", premette Alessandro Brazzoni, Product Manager Embedded Division di Esco Italiana.

I distributori di elettronica devono considerare che "dopo l'avvento di Internet fornire e 'muovere scatole di componenti standard' ha sempre meno senso -aggiunge Andrea Rossi, General Manager MS Source di Microsystems- per cui penso che il futuro della distribuzione stia proprio nella componentistica embedded".

Infatti nessuno sembra sottovalutarlo, neppure i distributori di elettronica a catalogo, dove l'embedded rappresenta un completamento irrinunciabile della gamma di prodotti offerta.

"Nel nostro business di terzo distributore europeo -osserva Pino Cosenza, General Manager di Rutronik- l'embedded rappresenta una nicchia veramente piccola, che comunque non possiamo



Pino Cosenza, General Manager di Rutronik



Alessandro Brazzoni, Product Manager Embedded Division di Esco Italiana

trascurare. Teniamo conto che il 40% del mercato dei semiconduttori è generato dall'industriale e per questo dobbiamo offrire un catalogo assolutamente completo per soddisfare tutte le esigenze del nostro cliente in quel settore".

"Il nostro marketing non può che evolvere nel modo in cui evolve il mercato, andando quindi incontro a mercati di nicchia o di soluzioni nella direzione di un'assoluta completezza del catalogo, mantenendo la ben nota rapidità del nostro servizio -afferma Stefano Nosedà, General Manager Italy di Farnell InOne. "Abbiamo un marketing internazionale che analizza produttori e soluzioni per l'embedded e mette a catalogo il meglio della proposta sul mercato, sia che si tratti di circuiti o schede sia che si parli di prodotti già confezionati, controllori, o quant'altro- aggiunge Massimo Valtorta, Sales Coordinator nella stessa società.

L'attività di fornitore nell'embedded è profondamente diversa da quella nell'elettronica tradizionale.

È una diversità che parte dalla formulazione stessa della domanda del cliente e che si estende al contenuto dell'offerta cioè i prodotti e i servizi.



Stefano Nosedà, General Manager Italy di Farnell InOne

IN TEMPO REALE

FOCUS ON



Pietro Lapiana, Managing Director di Eurolink

“Nella distribuzione microelettronica tipicamente si muovono item a fronte di richieste che pervengono in fase di progettazione e che richiedono tutt'al più un minimo supporto a livello di

design di scheda – spiega Pietro Lapiana, Managing Director di Eurolink. L'approccio è quindi dal basso verso l'alto. Nell'embedded invece si tende sempre di più a partire dall'alto, e cioè dalle specifiche di sistema, che spesso definiamo insieme al nostro cliente, per scendere verso l'individuazione dell'architettura più performante per le applicazioni del cliente stesso”.

Per quanto riguarda i prodotti definiti embedded la categoria è molto ampia. Si parte da quelli diventati ormai commodity, si pensi alle miriadi di schede con piccoli formati che vanno su un mercato di tipo consumer, per risalire a fasce superiori di prodotti semifiniti e finiti per applicazioni industriali e professionali di fascia alta, e approdare infine alle poche applicazioni high end. “Al limite si arriva a realizzare una soluzione finita, una sorta di 'scatola nera', ai cui componenti il cliente può anche non essere interessato –aggiunge Lapiana- la cosa importante è che entrino dei segnali dal campo dei trasduttori ed escano informazioni che possono andare nuovamente sul campo. Il cliente ci chiede invece di garantire la portabilità dell'applicazione che egli sviluppa su quel dato hardware, perché il costo di sviluppo ha un'incidenza molto elevata. Nel caso di un sistema high end potremmo dire che 30% è il costo dell'hardware e 70% quello di sviluppo dell'applicazione”.

Nel mondo embedded, spiegano alcuni intervistati, gli sviluppatori devono fare i conti con un time-to-market molto breve e questo li costringe a focalizzare l'attenzione sul software piuttosto che sull'hardware. Si trattano quindi sistemi finiti con sistemi operativi di alto livello (con programmazioni in C, Java, ec.) oppure sistemi dotati di un sistema operativo “convenzionale”, come i vari Windows e Linux.

Un altro aspetto caratterizzante l'attività in questo settore riguarda i volumi di merce scambiati, che sono assai limitati a fronte di prezzi unitari che possono essere anche molto elevati.

Massimo Valtorta, Sales Coordinator di Farnell InOne



wavecom

IL PRIMO MODULO GSM/GPRS/GPS INTEGRATO

WISMO QUIK Q2501



STACK TCP/IP INTEGRATO

**WISMO QUIK Q2501
CONFORME AGLI STANDARD
GSM/GPRS/GPS E' LA
SOLUZIONE IDEALE PER LE
APPLICAZIONI AUTOMOTIVE,
SICUREZZA E FLEET
MANAGEMENT.
GRAZIE ALLA PIATTAFORMA
MUSE, L'APPLICAZIONE UTENTE
PUÒ ESSERE INTEGRATA NEL
MODULO.**

Dimensioni reali Altezza = 3,9mm

CARATTERISTICHE GSM:

- Alimentazione 3,6V @ 300 mAavg
- < 3,5mA in idle mode
- Sim toolkit Release 99
- Real Time Clock
- Set completo di comando AT
- Sensori di temperatura interno

CARATTERISTICHE GPS:

- Ricevitore a 16 canali
- Start-up times
 - Hot start 3.5 sec
 - Warm start 33 sec
 - Cold start 41.5 sec
- Protocolli
 - NMEA-0183 Input/Output
 - UBX binary Input/Output

readerservice.it n.08596



ESCO ITALIANA S.p.A.
via G.B. Stucchi 66/28 Monza(MI)
Tel.039 20481 Fax. 039 2048234
www.escoitaliana.it
info: milano@escoitaliana.it



Matteo Bambini,
Marketing Manager
di National Instru-
ments

“Entrano quindi in gioco discorsi di garanzia e di affidabilità del prodotto che sono ben diversi da quelli che contraddistinguono il mondo dei semiconduttori –commenta Alessandro Brazzoni - e molto più impegnativi sono anche i problemi logistici, per cui la gestione del magazzino deve essere più articolata e curata; si lavora con il cliente in modo tale da avere dei forecast, perseguendo anche l'obiettivo di un transito veloce della merce a magazzino. Queste logiche così differenti impongono che la struttura operativa dell'azienda distributrice si organizzi con unità specializzate”.

Venendo alle richieste che il mondo embedded, e in particolare il progettista, presenta al fornitore “sono sostanzialmente di un elevato grado di flessibilità, sia a livello hardware (modularità e varietà di canali e tipi di I/O, connettività, bassi consumi energetici, piattaforme compatte e in grado di operare in condizioni estreme) sia software, permettendo ad esempio di integrare algoritmi di tipo proprietario con librerie standard di mercato e funzionalità avanzate. Spesso è fondamentale l'integrazione nelle piattaforme embedded di tecnologie quali FPGA e DSP che fino a oggi sono state appannaggio di una élite di esperti con un forte background come hardwaristi e softwaristi”, illustra Matteo Bambini, Marketing Manager di National Instruments.

Per ciò che concerne il servizio, tutti concordano che nel mondo embedded abbia un ruolo essenziale. “Nella parte del mio business che riguarda i prodotti power di Tyco Electronics Power Systems è estremamente importante il servizio di assistenza tecnica locale, che ci consente di rispondere immediatamente alle domande del cliente” spiega Walter Battistella, titolare della società di rappresentanza FAW.

Fabio Borrelli, Responsabile Generale Divisione Automazione di BRM Italiana aggiunge: “anche se per i prodotti che noi rappresentiamo, rispetto a 5-10 anni fa c'è meno l'esigenza di soluzioni finite, perché le conoscenze informatiche più avanzate (rispetto a chi programma PLC) sono ormai presenti nella maggior parte dell'industria, e in definitiva abbiamo meno richieste di assistenza in tal senso, resta



**Fabio Borrelli, Responsabile Ge-
nerale Divisione Automazione di
BRM Italiana**

comunque una forte domanda di supporto, soprattutto in termini di suggerimenti per risolvere problematiche specifiche durante la creazione delle applicazioni”. Matteo Bambini ritiene che “uno dei requisiti fondamentali sia il supporto di ambienti di prototipazione e sviluppo capaci di ridurre i tempi di progettazione e di conseguenza il “time-to-market”, per arrivare a un abbattimento reale dei costi del prodotto”.

La componente di servizio è sempre più estesa e complessa, man mano che si sale verso la fornitura di soluzioni chiavi in mano o che si ha a che fare con clienti che lavorano in nicchie molto specializzate.

“Il nostro lavoro richiede una grande capacità di assistenza tecnica, di supporto, competenze tecniche molto elevate, che si conquistano con tanto studio e tanta esperienza –spiega Gianni Damian, Amministratore Delegato di Contradata. Dobbiamo organizzarci come una filiale tecnica locale: non possiamo semplicemente chiedere lumi al produttore. Siamo consulenti del cliente non solo per quanto riguarda la scelta del prodotto più adeguato, ma anche su come utilizzarlo, perché spesso non ha esperienza dei sistemi operativi embedded. Dobbiamo conoscere i tool di sviluppo ma anche gli errori che il cliente può compiere”. La capacità di servizio e la competenza del fornitore sono elementi valutati attentamente dal cliente, soprattutto a un certo livello. “Noi ci interfacciamo anzitutto con la direzione generale o con l'amministratore delegato dell'azienda cliente, ai quali presentiamo le nostre competenze, che devono essere di analisi e simulazione di sistema, di sistemistica, e infine anche di integrazione e sviluppo” commenta Pietro Lapiana.

“Quindi la grande sfida del presente è proprio sapere dare un servizio di qualità che aggiunga valore al prodotto”, afferma Irene Gozzo, Direttore vendite e Vice Presidente di Goma Elettronica. “Noi siamo all'80% integratori di sistemi e svolgiamo anche un'attività di distribuzione. Nel nostro campo la differenza si fa esclusivamente con il servizio: la qualità del collaudo, la documentazione che viene allegata, la velocità di soluzione dei problemi. Ad esempio lavorando nella difesa, settore che acquista apparati già integrati e possibilmente anche già qualificati e certificati, ci viene chiesta molta documentazione (test report, configuration management, certificazioni varie). Non tutti sono in grado di rispondere a queste richieste che vanno nella logica di un outsourcing sempre più spinto. Ma questa è la tendenza prevalente in Europa, anche se devo dire che ci sono alcune grandi aziende che sono rimaste o stanno tornando al make”.

Un aspetto che richiede molta attenzione da parte del fornitore



Gianni Damian,
Amministratore
Delegato di Con-
tradata

IN TEMPO REALE

FOCUS ON



Aleandro Agarinis, Marketing & Sales Manager Embedded Products di Eurotech

è quello della 'gestione del ciclo di vita' del prodotto.

È un problema che, com'è noto, nasce dalla maggior durata temporale del prodotto embedded rispetto agli elementi

che lo compongono.

Di ciò il fornitore deve tenere conto già in fase progettuale. "Nella scelta di un processore -esemplifica Aleandro Agarinis, Marketing & Sales Manager Embedded Products di Eurotech- non si sceglierà magari quello più performante (che è generalmente consumer), anche perché spesso non interessa al cliente, ma si preferirà un prodotto industrial che garantisca una durata minima di almeno cinque anni, dato che il prodotto embedded ne dura mediamente 7-8". "Per riuscire a gestire il ciclo di vita il fornitore deve essere molto aggiornato su tutta la tecnologia disponibile, aver l'abilità di fiutare un'eventuale obsolescenza e di definire accordi per il 'life cycle management' - riflette Pietro Lapiana. Deve sapere consigliare al cliente la migliore opzione fra comprare preventivamente stock di componenti sul mercato, acquistarne la proprietà intellettuale (ad esempio di un prodotto C.O.T.S. al fine di riprodurre o riparare le schede, accollandosi le problematiche di obsolescenza) o piuttosto decidere per la migrazione su una nuova tecnologia".

"Quella della vita media dei prodotti è una variabile critica su cui si gioca molto il rapporto con il cliente, aggiunge Irene Gozzo. Quando si comprano degli apparati è molto difficile prevederne la durata effettiva. Da parte dei fornitori ci sono delle promesse mentre verso i nostri clienti noi dobbiamo essere veramente garanti della stabilità di cui hanno bisogno".

E questa garanzia si può dare se c'è una forte conoscenza, oltre che dei prodotti, anche dei produttori. In questo quadro un tema di ulteriore riflessione potrebbe forse essere quello del rapporto commerciale a monte. Qualche distributore/fornitore intervistato ritiene infatti che avere un certo potere contrattuale consenta di impostare accordi di gestione del ciclo di vita più sicuri.

Guardando al futuro dei prodotti per il mondo embedded, Aleandro Agarinis è



Irene Gozzo, Direttore vendite e Vice Presidente di Goma Elettronica

wavecom



I MODEM GSM "APERTI" BASATI SU WISMO QUICK

INTEGRA



STACK TCP/IP
FULL TIPE APPROVED

**IL MODEM
COMPATTO,
AFFIDABILE,
E DI COSTO
CONTENUTO,
CHE DA UNA
MARCIA
IN PIU' AL
VOSTRO
SISTEMA.**

FASTRACK

**COLLEGA IL
MONDO
GSM/GPRS
ALLA
PORTA
SERIALE DEL
TUO
SISTEMA, IN
POCHI
SECONDI !!!**



STACK TCP/IP
PLUG & PLAY

readerservice.it n.08597



ESCO ITALIANA S.p.A.
via G.B. Stucchi 66/28 Monza(MI)
Tel.039 20481 Fax. 039 2048234
www.escoitaliana.it
info: milano@escoitaliana.it

dell'opinione che "l'evoluzione sia verso prodotti sempre più pronti per l'uso. L'offerta di Eurotech ne è un esempio: cinque anni fa offrivamo solo schede elettroniche, oggi i sistemi e domani inseriremo sicuramente un software di base. Chi non evolve in tal senso danneggia la propria attività e serve male i clienti".

Per Matteo Bambini "a partire dall'esperienza di National Instruments, che è nata nel mondo del controllo e della strumentazione e dall'acquisizione dati basata su PC, l'evoluzione a cui abbiamo assistito e che abbiamo anche promosso è stata dapprima il poter effettuare controllo oltre a misura, quindi rendere tale controllo indipendente da PC e sistemi operativi tradizionali passando a soluzioni Real Time. Il successivo passo è stata l'indipendenza di tali target real time dal PC di monitoraggio e visualizzazione, approdando a soluzioni embedded. Le previsioni indicano in modo evidente la tendenza a soluzioni



Walter Battistella, Titolare della società di rappresentanza FAW

con intelligenza distribuita, ovvero reti con nodi decentrati, capaci di prendere decisioni autonome, fino ad arrivare a sensori intelligenti wireless".

Secondo Fabio Borrelli "è vicino l'inserimento anche in ambiente prettamente

industriale delle nuove tecnologie wireless, dopo che siano passate dal mercato consumer dimostrandosi sufficientemente affidabili. Come successe con le comunicazioni Ethernet, che presero il posto di quelle seriali. Adesso si parla di Bluetooth, di wi-fi, di GPRS".

Per quanto riguarda l'evoluzione futura del mercato e della concorrenza, e della figura del distributore per l'embedded, secondo Walter Battistella "questo settore è sempre più difficile e frastagliato. C'era stato un momento in cui i clienti tendevano a ridurre il numero di fornitori per cercare di puntare a una selezione qualitativa. Ora non più. La sensazione è che utilizzino i fornitori locali per i piccoli volumi delle pre-serie, per poi spostare la produzione verso est quando si parla dei grandi volumi (vedi i contatori Enel)".

Tuttavia Europa e Italia si salvano, secondo Alessandro Brazzoni perché "c'è una prevalenza di aziende medio piccole, che non possono sviluppare in proprio l'hardware. Per questo ritengo che nella distribuzione ci sarà uno spostamento del peso verso l'embedded; non sarà un superamento, ma sicuramente si raggiungerà un certo equilibrio".

Gianni Damian osser-

va che "chi voglia

occuparsi contemporaneamente di distribuzione tradizionale ed embedded, in una certa misura può sfruttare il fatto che alcuni



Andrea Rossi, General Manager MS Source di Microsystems

prodotti embedded in fase avanzata si trasformino in commodity e quindi, in un certo senso, può riuscire a gestire entrambi. Ma di fatto la complessità sta raggiungendo livelli tali che solo struttu-

re completamente dedicate possono essere in grado di fornire la componente di servizio di alto livello che è richiesta per poter lavorare in questo settore. Ad esempio prima di proporre un prodotto noi lo analizziamo a fondo, lo studiamo in molte possibili applicazioni anche per conoscerne i buchi. Provare e sperimentare. Nulla a che spartire quindi con la vendita di prodotti commerciali".

Secondo Pietro Lapiana "il distributore per l'embedded dovrà offrire sempre di più in termini di servizi a valore aggiunto e sviluppare quindi crescenti capacità di sistemistica e di ingegneria per poter supportare al meglio le esigenze specifiche dei clienti in un mondo dove l'evoluzione dei sistemi embedded sarà sempre più veloce. Il mercato dell'elettronica tradizionale è fortemente legato ai cicli di attività dei clienti, in Italia risente del fatto che le grandi società di telecomunicazioni non hanno più grosse realtà produttive. Resta il mercato locale per l'industriale, che risente dei cicli, e per l'automotive, che è molto consumer. Nella componentistica, la tendenza è quella di centralizzare a livello europeo snellendo le varie strutture locali. Quindi ci si deve specializzare nella creatività e nel valore aggiunto. Non si può essere concorrenziali solo movimentando merce. Anche perché non cambia poi molto sotto il profilo qualitativo, e quindi ci si trova imprigionati nella battaglia del prezzo all'ultimo centesimo".

readerservice.it

BRM Italiana	n. 2
Contradata	n. 3
Esco Italiana	n. 4
Eurolink	n. 5
Eurotech	n. 6
Farnell InOne	n. 7
FAW	n. 8
Gruppo Goma	n. 9
Microsystems	n. 10
National Instruments	n. 11
Rutronik	n. 12