

D Qual è il motivo dello sviluppo attuale del mercato della distribuzione?

R La crescente complessità dei prodotti e delle tecnologie va di pari passo con una sempre maggiore necessità di supporto tecnico. Di contro le risorse di sviluppo all'interno delle aziende OEM invece di aumentare continuano a diminuire. Inoltre il bisogno di assistenza aumenta con il ridursi dei cicli di vita dei prodotti. Dal distributore ci si aspetta pertanto un impegno che vada oltre la semplice fornitura dei componenti.

R Già nel passato abbiamo orientato la nostra struttura in base alle esigenze dei nostri clienti. I Development Center e il Tools & Applications Center sono integrati in un servizio di assistenza comprendente Product Management, Line Management e Field Application Engineer. Il cliente può accedere direttamente a ciascuno dei cinque settori in base alle sue necessità. Come partner tecnici principali per attività di progettazione o domande specifiche, i Field Application Engineer, sono assegnati ai clienti in modo dipendente dal mer-

Andreas Mangler,
Director Strategic
Marketing Rutronik



ANGELA ROSSONI

Il distributore come “Solutions Provider”

Il mercato europeo della distribuzione sta vivendo una trasformazione radicale. Andreas Mangler, Director Strategic Mkt. RUTRONIK, commenta questo sviluppo e spiega la strategia del distributore

D Quale ruolo assume quindi il distributore in questo scenario?

R Il distributore si trasforma in un “Solutions Provider” che supporta attivamente i suoi clienti nella ricerca di una soluzione globale: da un lato occupandosi della consulenza tecnica, un aspetto la cui importanza è destinata ad aumentare ulteriormente, e d'altra parte assumendosi anche il compito di sviluppare nuovi progetti di riferimento. È quindi indispensabile sviluppare delle soluzioni che tengano già conto sia dei vantaggi che degli svantaggi nella scelta di particolari componenti da parte del cliente.

D Quale supporto offre Rutronik ai suoi clienti?

cato e dal Paese e sono specializzati in diversi segmenti di mercato verticali, per es. automotive. Il Line Management rappresenta l'interfaccia tecnica e strategica rispetto al costruttore. I Development Center collegano le conoscenze specifiche di argomenti tecnologici verticali con uno sguardo su mercati e applicazioni finali, agendo in modo indipendente da clienti e Paesi.

D Lo sviluppo delineato comprende in egual misura tutti i segmenti di mercato?

R Fondamentalmente sì, anche se in maniera più o meno marcata. Noi ci concentriamo sui segmenti più importanti per i nostri clienti. Per questo motivo finora sono quattro i Development Center

dedicati a singoli settori: Wireless, Power & Lighting, Displays & Embedded Boards e infine Automotive. Quest'ultimo Development Center è il più importante, sia per le esigenze estremamente complesse da soddisfare in questo ramo che per la rilevanza del settore, il principale della RUTRONIK con una quota del 35% circa del fatturato.

D Quali sono le sfide che si trovano ad affrontare i vostri clienti del segmento automotive?

R In un'automobile di classe media sono contenute già oggi fino a 70 ECU (unità di controllo) e la quota di elettronica nel veicolo aumenta del 15% circa per anno e per auto. Le esigenze dell'industria automobilistica richiedono conoscenze dettagliate sui processi e le possibili problematiche delle applicazioni. In questo settore la reputazione di un fornitore dipende completamente dalla qualità dei prodotti e delle applicazioni che è in grado di offrire ai costruttori automobilistici. I nostri clienti necessitano perciò di soluzioni complete che comprendano tutti i vincoli che la legislazione prevede per l'industria automobilistica, infatti per soddisfare le esigenze dei produttori di autoveicoli devono essere rispettati gli standard AEC - Q100 (Automotive Electronics Council). A questo si aggiunge l'Advanced Product Quality Planning (APQP) al quale è vincolato il fornitore per i processi e le prove di qualificazione durante l'intero ciclo di vita del prodotto (sviluppo, produzione e catena di fornitura).

D Come potete supportare qui i vostri clienti?

R Non basta che un prodotto sia tecnicamente funzionante, come distributore dobbiamo anche garantire che

venga mantenuto il processo di qualificazione e che sia assicurata la disponibilità a lungo termine. Accompagniamo il cliente con la nostra consulenza non solo nella scelta del prodotto, ma anche nella successiva progettazione. Per questo motivo RUTRONIK dispone di un ampio database di diagrammi a blocchi, con l'indicazione di tutti i singoli componenti, per ogni applicazione ad oggi esistente nei veicoli. L'obiettivo è di poter reagire in modo rapido e competente alle necessità del fornitore con soluzioni complete. Naturalmente i diagrammi a blocchi rappresentano schemi generali da adattare in modo specifico a seconda delle particolari esigenze del cliente.

D Quali sono le particolarità da tenere presenti negli altri segmenti?

R Anche gli altri settori richiedono un grande impegno di consulenza. Per esempio nei LED in optoelettronica è necessario tenere presenti diverse luminosità e gradazioni cromatiche. I componenti wireless presentano invece differenze molto marcate a livello di specifiche e funzioni speciali. Inoltre il concetto di soluzione per un'applicazione wireless dipende da moltissimi fattori e parametri. RUTRONIK si prefigura pertanto come interfaccia di competenza fra costruttore e clienti. Il nostro compito consiste nel descrivere tecnicamente il funzionamento dei prodotti in modo chiaro e preciso da mettere il cliente nella condizione di comprenderne la funzione e di utilizzarli poi in modo vantaggioso senza troppe perdite di tempo in tentativi infruttuosi. Nello sviluppo di applicazioni del segmento Displays & Embedded Boards i nostri clienti devono affrontare una crescente pressione

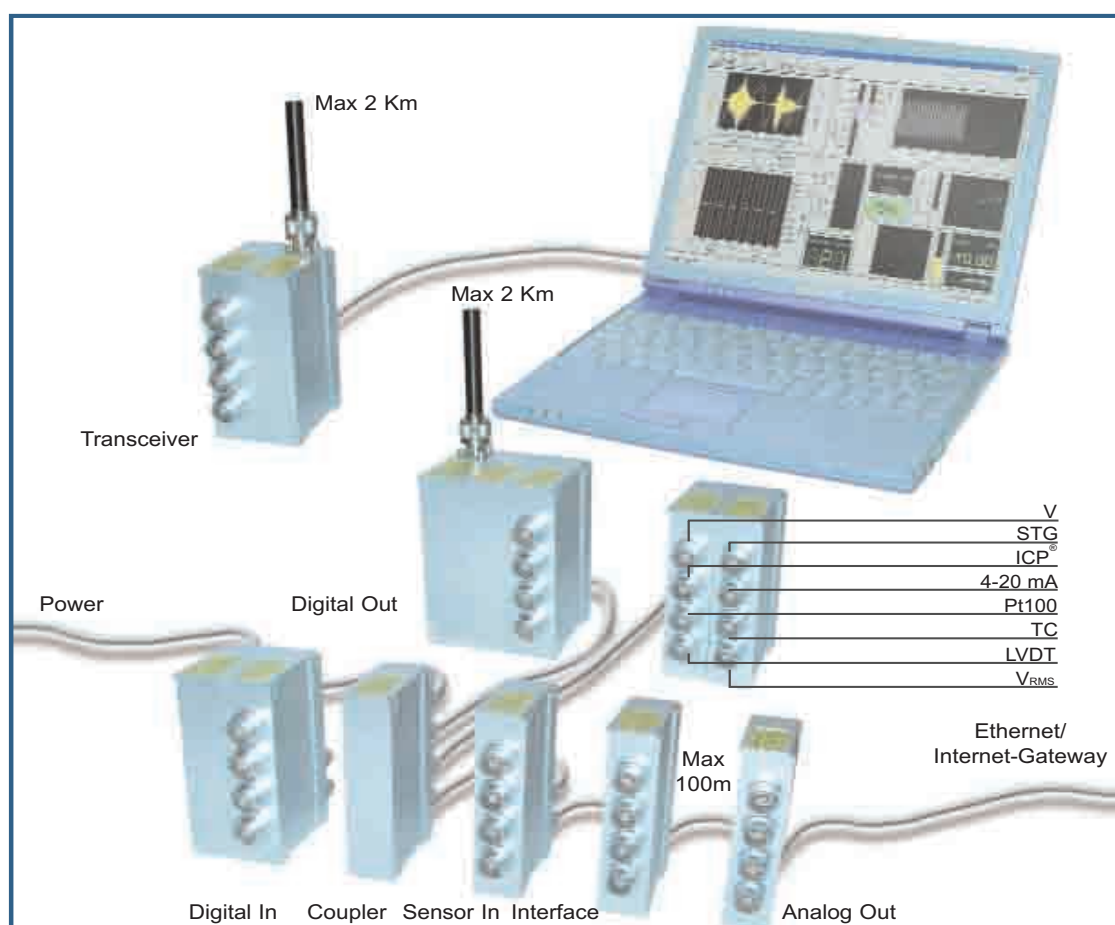
di tempi e costi. Per ottenere in modo rapido e semplice un sistema adeguato e nel caso ideale per poter anche controllare una sola fonte di acquisto, il nostro Development Center mette a disposizione delle soluzioni globali. Sotto il concetto di RuBaDi (Rutronik Boards and Displays) organizziamo per esempio una soluzione completa composta da display, scheda, cavi e memorie. Il Tools & Applications Center è specializzato in valutazione e test. Qui avvengono test di componenti e ambienti di sviluppo, vengono dati consigli e selezionati prodotti e tool. Il nostro team sviluppa perfino propri kit e tool di valutazione per microcontrollori e componenti di rete del settore Power & Lighting, per l'automazione di processo e per il segmento Wireless.

D Questa forma di supporto tecnico richiede molto personale ed è costosa. Come la finanziate?

R Da un lato cerchiamo di incrementare la nostra introduzione nel mercato con la massima diffusione di schede, dall'altra cerchiamo di ottenere un sano mix di componenti e il nostro obiettivo a lungo termine è di ottenere il 50% del fatturato con cosiddetti prodotti proprietari, poiché un elevato livello tecnico non si può finanziare solo con la vendita di componenti standard. In questo modo il supporto tecnico da parte del distributore acquisisce ulteriore importanza e raggiunge una maggiore profondità. Il vero e proprio lavoro di sviluppo non rappresenterà però un compito dei distributori neppure in futuro; il nostro obiettivo principale rimarrà quello di vendere componenti che, diventando sempre più complessi, richiedono un concetto globale risolutivo e il cui pre-

supposto è un supporto tecnico a largo raggio che comprende anche tool e progetti di riferimento. Come Solutions Provider riusciamo ad offrire le condizioni generali indispensabili ai nostri clienti per permettere loro di impiegare questi componenti. ■

TENTACLION ST ACQUISIZIONE DATI DISTRIBUITA, CON TELEMETRIA SEMPLICE VERSATILE POTENTE



Sistema di acquisizione dati state-of-the art che include:

- Modularità
- Telemetria
- Datalogging
- Possibilità di collegamento in rete
- La più alta velocità di trasferimento dati
- Rispetto delle più stringenti specifiche di robustezza e impermeabilità (IP68)
- Compatibilità con i più noti protocolli quali Ethernet, Wireless Lan, TC/IP e HTTP

Tentaclion è composto di moduli intelligenti, basati su sistemi embedded LINUX con memoria RAM/FLASH, che possono essere collegati senza limiti di tipologia, di distanza e di numero di canali. Il modulo più interessante è quello di telemetria via radio che trasferisce dati fino a 4Mb/s senza cavo, 100% error free fino a distanze di due Km dal punto di misura anche in movimento. Il sistema supporta tutti i sensori più comuni garantendone una sincronizzazione ultra accurata.

readerservice.it n.19076