

Infineon Technologies

Infineon Technologies ha comunicato la disponibilità dei campioni della sua ultima famiglia di piattaforme a basso costo realizzate con processo a 65 nm, come anche due nuovi componenti efficienti in termini di potenza ed altamente integrati della sua famiglia di IC TV Mobile. Ha inoltre presentato funzionalità di posta elettronica e messaggistica per telefoni cellulari di classe entry, consentendo accesso simultaneo a tutti i principali portali di comunicazione quali Msn, Icq, Chikka o Yahoo su normali telefoni wap based. Ha anche proposto nuovi componenti della sua famiglia di IC sintonizzatori, che si rivolgono principalmente alle applicazioni mobili ed offrono blocchi IP di sistema per complementare ulteriormente la piattaforma di ricevitori mobili Infineon per telefoni di fascia alta.

Elettricità Sicura 2008

Conto alla rovescia per la nuova edizione di Elettricità Sicura, l'appuntamento biennale organizzato da Senaf, rivolto al mercato impiantistico elettrico ed elettrotecnico, della sicurezza, della domotica, dell'illuminotecnica e dell'energia, che si svolgerà dal 17 al 19 aprile 2008 presso Padova Fiere. La manifestazione, punto di riferimento per il Nord-Est, si presenta sul palcoscenico veneto per soddisfare le richieste che provengono dal mondo impiantistico e progettuale, in cui le esigenze di sicurezza nelle abitazioni e negli edifici, di comfort, di risparmio energetico, di ammodernamento degli impianti esistenti e l'ingresso di leggi e normative hanno modificato profondamente le dinamiche che regolano il mercato edile.

Keithley Instruments

Keithley Instruments ha annunciato di aver stipulato un accordo di cooperazione con Stratosphere Solutions riguardante lo sviluppo e il monitoraggio di processi avanzati mediante la tecnologia Teg a matrice. L'obiettivo è di fornire ai reciproci clienti un'unica infrastruttura per la caratterizzazione che permetta di effettuare misure parametriche affidabili contraddistinte da elevato throughput in presenza di alti volumi utilizzando i tester parametrici della serie S600 di Keithley Instruments e la piattaforma IP StratoPro in modo da soddisfare le esigenze dei clienti stessi.

MontaVista Software

MontaVista Software ha annunciato l'integrazione della suite per l'ufficio mobile Documents To Go di DataViz con il sistema operativo mobile MontaVista Moblinux, consentendo agli utenti di dispositivi mobili di aprire e visualizzare direttamente allegati email Microsoft Office Word, Excel e PowerPoint sui propri dispositivi mobili basati su Linux. A questo scopo MontaVista rivenderà la suddetta suite a costruttori e sviluppatori di dispositivi mobili, in modo che i fabbricanti e gli operatori mobile possano fornire ai propri clienti capacità di visualizzazione di documenti su qualsiasi dispositivo utilizzando il sistema operativo Moblinux 5.0.

ANDREA CATTANIA

D: Come vede il ruolo della distribuzione da catalogo nello scenario di mercato, con particolare riferimento al settore elettronico?

R: Nel settore dell'elettronica, ma anche in quelli dell'elettrotecnica, dell'automazione, dell'informatica e nei molti altri dove arriva il nostro catalogo, è in atto un'indubbia conversione, in progressiva crescita, a metodi di acquisto che potremmo definire 'a distanza' da parte di un numero sempre maggiore di aziende di ogni dimensione. Ciò vale per il catalogo in forma cartacea, ma ancor più per il Web, dove registriamo una crescita del volume d'affari letteralmente esponenziale. Questo stato di cose comporta conseguentemente che il ruolo della distribuzione da catalogo stia subendo modifiche graduali della qualità dei servizi offerti. Oggi un distributore da catalogo non deve solo offrire soluzioni soprattutto nei casi di emergenza o di prodotti di difficile reperimento, ma deve poter essere un fornitore anche di volumi da produzione di impiego corrente e di beni strumentali di investimento, oltre che di consulenza e di informazioni.

D: Come giudica l'andamento del 2007 per Distrelec, sia in relazione all'andamento del mercato che rispetto alle vostre previsioni iniziali?

R: Molto buono. Noi siamo cresciuti rispetto al 2006 in misura superiore alle previsioni di inizio anno e sicuramente più di quanto sia stata la crescita dei settori di nostro interesse. Ciò è dovuto a quanto ho detto in precedenza, ma anche ad azioni e iniziative rivolte sia al nostro mercato in generale, sia in modo verticale a determinati clienti o settori merceologici. La presenza sul territorio e la flessibilità di adattare l'offerta alle esigenze contingenti geografiche o temporali è uno dei nostri punti di forza. È un fatto comunque che è cresciuto il numero dei clienti attivi e il valore medio degli ordini rispetto all'anno precedente.

D: Si prevedono significative novità nel settore, o gli scenari sono ormai stabilizzati? Qual è il peso dei prodotti elettronici (e in particolare della componentistica) nel vostro portafoglio prodotti?

R: I maggiori gruppi commerciali attivi nella distribuzione da catalogo sono ormai tutti presenti in

Un 2007 superiore alle previsioni

Alle domande di EONews
risponde Roberto D'Urso,
marketing manager di Distrelec

Italia, per cui è difficile prevedere grandi variazioni dello scenario attuale. Tuttavia fusioni, acquisizioni e internazionalizzazioni sono sempre possibili e anzi credo difficile che una qualunque iniziativa commerciale possa partire da zero, come è potuto accadere per

D: Che cosa ci potrebbe dire sulle prospettive e sulle previsioni per il 2008 per il settore e per Distrelec in particolare?

R: Il 2008 si presenta come un anno carico di incertezze e di vulnerabilità produttive, in parte per motivi nazionali e internazionali noti a tutti e in parte perché, come ha scritto recentemente Innocenzo Cipolletta, di crisi e di recessione tutti parlano da tempo come se fosse dietro l'angolo, ma questa non arriva mai poiché non



**La sede di Distrelec Italia,
alle porte di Milano**



Roberto D'Urso,
marketing manager
di Distrelec Italia

noi ormai quindici anni fa. Prevedo invece un notevole dinamismo sul tipo di offerta degli attori attualmente in campo. Qui il discorso sarebbe lungo, ma voglio solo citare quanto abbiamo fatto alcuni anni fa creando il catalogo per l'informatica Disdata e lasciare immaginare le potenzialità di Internet. Per quanto riguarda la seconda domanda, noi per scelta ci siamo concentrati sulla commercializzazione di prodotti elettronici riservando, ad esempio, alla meccanica il ruolo di complemento d'offerta. In questo ambito, i componenti sono di gran lunga, nel loro insieme, la colonna principale della struttura del nostro fatturato. Tutto questo senza tener conto dell'informatica, che è un mondo a parte e meriterebbe un'analisi differente.

ci sono solide ragioni. Nell'attesa, però, si fermano gli investimenti e l'innovazione, rallentando l'attività produttiva. Di fatto, che sia causa o effetto, l'incertezza c'è e dobbiamo tenerne conto. Tuttavia noi non siamo, per fortuna, tutto il mercato e sono certo che potremo crescere anche se i grandi numeri dell'economia parleranno un linguaggio di stagnazione. Sono certo anzi che tutto il settore della distribuzione da catalogo continuerà a crescere, magari a scapito di altri, perché ci troviamo in una fase inarrestabile e irreversibile di quella conversione a cui accennavo sopra.

readerservice.it
Distrelec n. 23