

ANDREA CATTANIA

In questa intervista Pietro Lapiana, fondatore e managing director di Eurolink Systems, risponde alle domande di EONews.

D: Ci potrebbe fornire qualche dato storico sullo sviluppo di Eurolink Systems?

R: Eurolink è nata il 15 novembre 1993 come spin-off dell'ufficio di Roma della Analog Devices Italia, da una mia idea di diventarlo, dopo oltre dieci anni trascorsi nel ruolo di responsabile di Area per ADI nell'ambito di un'entità periferica. L'ufficio del Centro-Sud Italia, infatti, distava 600 km dalla sede centrale italiana e oltre 1.000 km da Monaco di Baviera, dove ha sede l'European HQ di ADI. Questa responsabilità mi ha conferito una notevole esperienza e l'attitudine per fare il balzo di barricata. Nel 1994 Eurolink diviene, grazie alla sua competenza e professionalità, agente per il mercato militare e aerospaziale italiano di Analog Devices, incarico che rivestirà con successo fino al 2007 quando, a causa di mutate condizioni di mercato nazionale e di strategia ADI in Europa, la stessa ha deciso di operare direttamente in un mercato avviato. Nel 1996, modificando completamente la struttura iniziale, che non era ancora matura per concepire una profonda diversificazione dell'attività, Eurolink punta a diventare, dopo un'attenta analisi del mercato nazionale e statunitense, il riferimento italiano nelle soluzioni Dsp, che in quel periodo erano agli albori, sia in generale sia, a maggior ragione, nelle applicazioni Cots. Si utilizzavano ancora gli approcci basati sui bit-slice o sui word-slice, architetture di processing a building block con la progettazione e la produzione fatte al 100% in casa. Ma questa è preistoria. Nel 1997 nasce Eurolink Systems con la chiara idea di non essere un distributore box mover, ma un partner a valore aggiunto per i propri clienti tramite la consulenza, dalla fase embrionale di un progetto fino alla gestione del ciclo di vita, identificando la migliore soluzione per ogni applicazione specifica. Nell'ambito di tale strategia Eurolink Systems si è proposta quale Technology Scout nel mercato dell'Embedded Processing, un'attività mai terminata ma, al contrario, potenziata con risorse dedicate, al fine di poter sempre disporre delle nuove tec-

Soluzioni embedded Cots: dalla progettazione alla distribuzione

Nata quindici anni fa per iniziativa di Pietro Lapiana, Eurolink si è posta all'attenzione del mercato italiano ed europeo in un settore non facile e oggi può guardare al futuro con ottimismo

nologie e dei processi provenienti da qualsiasi parte del mondo. Dalla sua fondazione, Eurolink Systems ha sempre fornito schede e piattaforme basate sui form-factor standard di mercato e impieganti nel tempo processori Amd e Intel, Dsp di Analog Devices, Freescale e Texas Instruments, Fpga Altera e Xilinx, Cell BE per architetture sempre più eterogenee. Ovviamente, alla parte di processing embedded non possono mancare soluzioni di I/O analogiche, digitali, miste, di comunicazione, digital down converter, come anche chassis, backplane, cabinet e quant'altro possa servire ai clienti, inclusi test ambientali, elettrici ed elettronici, qualifiche e gestione del ciclo di vita. Nel 2005 Eurolink Systems fonda Hermes Technologies, una joint venture con un'altra società italiana e una consorella negli Usa, dando il via al Gruppo Eurolink. Il nome Hermes, se da un lato richiama la mitologia, è nello stesso tempo un acronimo che sta per European Research & Manufacturing of Electronic Solutions & Technologies. Con le sue trenta risorse, Hermes costituisce il centro di eccellenza europeo per le capacità di progettazione e consulenza nel settore HW/SW Embedded. Tale attività è complementare a quella 'classica' di distributore a valore aggiunto e diventerà sempre più importante. Sempre nel 2007, Eurolink Systems si trasferisce dalla sede iniziale a una in proprietà, sita in un'area prestigiosa, che con oltre 600 m² coperti su un terreno di 2.000 m² consente di organizzare corsi, presentazioni, videoconferenze e di ospitare un laboratorio di 200 m² attrezzato per integrazione, sviluppo e supporto.

D: Qual è la posizione di Eurolink Systems sul mercato, in particolare in una fase di grandi difficoltà in quasi ogni settore? Qual è per il Gruppo il peso della distribuzione?

R: Ciò che più caratterizza il Gruppo Eurolink è il suo ruolo di partner con il maggiore portafoglio



PIETRO LAPIANA, fondatore e managing director di Eurolink Systems

di soluzioni nel mercato dell'embedded processing e con la possibilità di progettare soluzioni Cots su specifica. Il fatto di avere pesantemente investito negli anni in un settore che fino a oggi non ha visto player di dimensioni significative ci ha consentito di consolidare un vantaggio notevole e di crescere, ad esempio negli ultimi due anni, con una media del 50% che, in un mercato in contrazione, ci fa ben sperare anche perché nessun'altra azienda nel nostro settore è cresciuta con gli stessi ritmi. La distribuzione ha un peso notevole e lo avrà ancora per alcuni anni. Consideriamo come nostro obiettivo il raggiungimento del punto di pareggio fra distribuzione e progettazione/produzione entro il 2011.



D: Focalizziamoci sulla distribuzione. Quali sono i principali prodotti distribuiti, quanto contribuiscono al fatturato della società, in quale misura sono fra loro complementari e quanto sovrapposti?

R: Per citare gli ultimi accordi in ordine di tempo, la mappa delle soluzioni distribuite è eterogenea, seppure concentrata nell'Embedded Processing, e spazia dalle singole schede per processing tipo Sbc o per acquisizione dati di un nostro fornitore 'storico', quale Data Translation, ai server rugged di ZMicrosystems, dalle soluzioni di processing di Bittware e/o quelle di Alpha Data a quelle per il mercato delle telecomunicazioni di Continuous Computing, fino alle novità di novembre, costituite dalle soluzioni di Evoc Intelligent Technology, un colosso mondiale tra i primi cinque nel settore dei PC industriali, e di Apra Norm, leader nella progettazione e costruzione di chassis, cabinet, contenitori per

elettronica in metallo o materiali plastici. Ovviamente non ho citato tutti i nostri fornitori, ma solo quelli relativi alle più recenti acquisizioni strategiche.

D: Come si armonizza la vostra attività nella distribuzione con gli altri segmenti di intervento? È possibile fare qualche esempio di cross-fertilization? O sono attività separate, senza reciproci contatti?

R: Fino dalla fondazione della società ci siamo focalizzati sulla consulenza offerta ai nostri clienti. Oggi questo segmento si è diversificato con l'aggiunta del Technology Scouting nel settore Embedded con varie attività, come formazione, sviluppo software, sviluppo hardware, test e simulazione, test ambientali, Life Cycle Management, supporto logistico e altri. Tali attività sono fra loro complementari e consentono una vera e propria cross-fertilization, volta sempre a migliorare e ottimizzare il supporto ai nostri clienti.

D: Avete in programma nuove partnership o ritenete che da questo punto di vista la situazione si debba ritenere stabilizzata?

R: Nulla è più instabile di un'azienda in rapido sviluppo. La nostra strategia prevede il proseguimento delle alleanze strategiche con società o gruppi complementari, con l'obiettivo di essere sempre più un riferimento come fornitore di servizi nel settore della progettazione HW/SW embedded e della fornitura di soluzioni Embedded Cots allo stato dell'arte in Italia e in Europa.

D: Quali sono le previsioni per il futuro a breve e medio termine?

R: In aggiunta a quanto ho appena affermato, vorrei sottolineare che stiamo potenziando sia l'area commerciale che quella tecnica, anche con l'inserimento di diverse figure professionali, con cui ci proponiamo di essere all'altezza della sfida che ci siamo posti come gruppo.