brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi brevi

Toshiba ha ampliato il proprio accordo di distribuzione con **Trident**, ora società del gruppo Avnet, allo scopo di includervi tutte le attività **Avnet Embedded** presenti in Francia, Germania e Italia. D'ora in avanti, quindi, Avnet Embedded distribuirà in tutta Europa la gamma di display a cristalli liquidi Tft di Toshiba.

Altera Corporation e **Wind River** annunciano la disponibilità del supporto Linux per il processore embedded Nios II di Altera.
Gli sviluppatori di applicazioni embedded che utilizzano prodotti basati sul processore Nios II possono ora sfruttare le soluzioni Linux sull'intero portafoglio di Fpga e di Asic HardCopy Altera.

I fornitori di computer-on-module embedded **Aaeon**, **Adlink** e **Advantech** hanno rilasciato insieme a **Kontron** la revisione 1.0 della specifica nanoETXexpress, ora con supporto di Sdvo. Hanno intenzione di presentare il fattore di forma nanoETXexpress al Consorzio Picmg per incorporarlo in una delle prossime versioni Com Express, proponendo il nome neutrale Ultra.

Il board di **Enea**, dopo aver valutato diversi candidati ha nominato Per Åkerberg, già chief operating officer, a nuovo ceo e presidente.

'Information @ one click' è il servizio fornito da Webg@te, la piattaforma modulare di e-commerce di **Rutronik** Elektronische Bauelemente corredata di catalogo online, di banca dati delle Product Change Notifications e di disponibilità dei materiali. Webg@te fornisce 24 ore su 24 dati chiari e informazioni sullo stato del magazzino in tempo reale ed è disponibile per inviare ordini.
Per tutti i settori di prodotti, gli sviluppatori e acquirenti possono ora avvalersi delle Promozioni Speciali, presentate come risultati addizionali delle ricerche o delle richieste di preventivo.

Lsi Corporation ha annunciato l'apertura di un nuovo magazzino e centro di distribuzione presso l'aeroporto di Heathrow nel Regno Unito. Pienamente rifornito dell'intera gamma di adattatori di storage Lsi, il nuovo hub permette alla società di ridurre i tempi di consegna dei prodotti in tutta Europa.
Ne consegue che Lsi ora può consegnare la maggior parte degli adattatori entro tre giorni dalla firma dell'ordine consentendo ai distributori, ai system integrator e ai rivenditori europei di migliorare il servizio ai clienti senza dover mantenere grandi livelli di inventario.

Zte Corporation, fornitore di apparati di telecomunicazioni e soluzioni di rete, ha annunciato i risultati finanziari per l'anno 2008. Zte ha registrato nel 2008 un fatturato di 44.293 milioni di Rmb (circa 5 miliardi di Euro), con una crescita del 27,37% rispetto al 2007. L'utile netto è stato di 1.660 milioni di Rmb. L'utile standard per azione (basic Eps) è stato pari a 1,24 Rmb.

Quando 'distributore' è **riduttivo**

La rete delle partnership di AllData si configura come un gruppo che unisce alla tradizionale attività commerciale una serie di nuove competenze, dalla logistica alla riorganizzazione dei processi produttivi

ANDREA CATTANIA

"**M**entre tutti parlano di crisi, noi siamo ottimisti perché è in questa fase che una società ha la possibilità di riorganizzarsi e di vedere il mercato in modo diverso". Non ha dubbi Chiara Di Baldassarre, che parla con fiducia e ottimismo citando le sue recenti esperienze nel ruolo di business development manager di AllData e in Confindustria. La nostra intervista parte dalla nuova realtà della trasformazione in gruppo dell'azienda fondata e diretta dal padre.

D: Ci potrebbe descrivere il recente sviluppo dell'azienda?
R: Dopo una lunga attività sui mercati internazionali, nel novembre 2007 AllData ha cercato di sfruttare anche la posizione strategica di Paesi tradizionalmente poco considerati, come la Slovenia, instaurando in essi una presenza diretta con la creazione di un'azienda, cui ha fatto seguito nell'ottobre 2008 l'apertura di una società di logistica (anch'essa in Slovenia).
Le nuove attività si aggiungono a quella tradizionale, di natura più tecnico-commerciale, in cui la parte di supporto e partnership esclusiva con alcune aziende di spicco rappresenta solo un aspetto. Oggi noi siamo un gruppo, con diverse società e divisioni in rete e rapporti di partnership con altre realtà, come quelle già menzionate (per la precisione: Asap, che opera nel campo della logistica, e AllData Eastern Europe, a capitale sloveno), un centro di calibrazione Sit tra i più antichi d'Italia e società di engineering, specalizzate nella realizzazione di banchi di collaudo, sistemi di potenza e tester per semiconduttori.

CHIARA DI BALDASSARRE, business development manager di AllData

D: A questo punto definire AllData come un distributore sembrerebbe un po' riduttivo…
R: Sì, decisamente è un termine che ci va stretto, non esaustivo, anche se è con la distribuzione che siamo nati negli anni '70 e cresciuti.
Questo limite è superato già nell'ambito dell'attività commerciale, se pensiamo che alcuni grandi contratti con clienti chiave fra cui, ad esempio, Finmeccanica riguardano progetti della durata di anni o addirittura di decenni.
Il nostro approccio non è, non vuole e non può essere quello di un distributore tradizionale.
Se un cliente chiede, poniamo, un alimentatore, partiamo dalle sue esigenze cercando di capire insieme a lui se la soluzione più adeguata è un prodotto standard o la fornitura di un servizio completo, che può comprendere la personalizzazione e l'installazione del prodotto. Il nostro approccio e la nostra struttura sono modulari come un puzzle: è un'attitudine consulenziale, che abbiamo fatto nostra sulla base di una stretta collaborazione con società di engineering.

D: Ci sta dicendo che la crisi non vi sfiora?
R: La nostra fortuna è di avere un parco clienti molto variegato, con aziende in settori differenti. Ci sono comparti in fase di stagnazione, e i dati di mercato sono evidenti, ma altri sono caratterizzati da un trend positivo e slegato dall'economia tradizionale. Ci sono anche Pmi floride che, grazie a un impegno costante, mettono a punto progetti interessanti, per i quali ricevono finanziamenti che consentono loro di investire in attrezzature avanzate. Ad esempio, non abbiamo mai venduto tante macchine di testing come negli ultimi tre mesi. Sentiamo comunque il problema della mancanza di liquidità, che si traduce in un sensibile ritardo nei pagamenti. Il fatto di essere presenti in molti settori differenti ha certamente un risvolto positivo ma, come contropartita, ci fa toccare con mano la pesante situazione di comparti come l'automotive o la stessa microelettronica.

D: Quali sono i settori che stanno meglio, per quanto potete vedere?
R: Oggi un settore che va bene è l'industria dello spazio. Inoltre registriamo un contributo positivo dai grandi progetti, di cui ho già parlato. Ma forse le soddisfazioni maggiori provengono dal settore industriale, in particolare dal revamping degli impianti obsoleti.

D: Potrebbe dirci qualcosa di più su quest'ultimo punto?
R: Abbiamo intensificato la collaborazione con Cypress Systems, che propone una serie di prodotti basati su tecnologie wireless programmabili di rilevamento non invasivo. Tali prodotti si inseriscono in un sistema perfettamente integrato per consentire il rilevamento e il controllo remoto di dispositivi di campo già esistenti, ad azionamento manuale e non connessi tra loro.
Grazie a un'architettura multilivello consentono sia una funzionalità autonoma sia una semplice integrazione a diversi livelli operativi con le reti di impianti e i sistemi di automazione già esistenti. In tal modo anche i siti più datati possono adottare le più recenti tecnologie di automazione con costi contenuti e con il minimo disagio per le attrezzature, i processi e gli operatori.

readerservice.it
AllData n. 09