

LUCREZIA CAMPBELL

D: Come si presenta il mercato delle soluzioni embedded?

R: Le soluzioni embedded complete stanno vivendo attualmente un vero e proprio boom della domanda. Negli ultimi anni in Europa il loro fatturato ha superato i 40 milioni di euro. A guidare la crescita è soprattutto il mercato industriale, ma contribuiscono anche l'elettronica medicale e i sistemi di segnaletica digitale. Per poter soddisfare al meglio le esigenze di tale mercato Rutronik ha raggruppato in un'unica divisione la parte Displays & Embedded Boards e la controllata al 100% Discomp, specializzata in componenti di memoria per uso industriale: un modo per mettere a disposizione dei clienti soluzioni embedded complete provenienti da un unico fornitore, consulenza tecnica e logistica ad hoc. Ormai le aziende richiedono sempre più sistemi perfettamente armonizzati, facili da utilizzare. Ma tutto ciò



non è quasi mai possibile da realizzare con soluzioni standard poiché per quanto riguarda ad esempio i controlli industriali e i dispositivi medicali viene sempre più richiesta la presenza di sistemi embedded. È per questo che Rutronik ha deciso di unire la Divisione Displays & Embedded Boards e Discomp che si occupa di componenti di storage industriale proprio perché così è possibile realizzare sistemi embedded custom, quindi su richiesta del cliente.

D: Rutronik propone ai clienti anche un supporto tecnico?

R: Certo, visto che le soluzioni embedded complete necessitano non solo di un insieme di componenti perfettamente armonizzato, ma anche di soddisfare molte altre condizioni come l'ingombro o la resistenza alla temperatura, molte volte le richieste del cliente diventano difficili da soddisfare.

Ecco perché recentemente Rutronik ha creato un ufficio tecnico a disposizione dei product manager e dei FAE proprio con la funzione di supporto interno. L'ufficio tecnico, ad esempio, adatta i display alle schede dei clienti e testa la soluzione complessiva, oppure compone kit personalizzati in cui i diversi componenti, come display, schede, inverter, cavi, touch screen, RAM, hard disk ecc. vengono perfettamente integrati. Uno dei problemi che i nostri clienti si ritrova spesso ad affrontare è quello di dover lavorare con diversi tipi di cavi e adattatori. La nostra esperienza pluriennale, combinata con il nostro ampio catalogo di prodotti, ci permette di offrire loro soluzioni custom.

Anche i componenti di storage necessitano di un grande impegno sul fronte della consulenza, in quanto vengono sviluppati quasi esclusivamente per il settore consumer e non si possono quindi impiegare direttamente per applicazioni industriali che richiedono requisiti molto diversi, come resistenza alla temperatura, robustezza, funzionamento continuo, ingombro ridotto e disponibilità a lungo termine. Come specialisti dello storage possiamo essere l'interfaccia per eccellenza fra produttore e cliente proprio perché sul mercato della memorizzazione ci distinguiamo dalla concorrenza per la nostra profonda conoscenza tecnica. Da noi la scelta dei partner da rappresentare viene sempre fatta in base a severi criteri di qualità, solo così possiamo sempre garantire ai nostri clienti componenti di alto livello. Grazie a questa strategia negli ultimi anni il solo fatturato nel settore della memorizzazione è cresciuto dai 6 milioni di euro del 1997 ai quasi 20 milioni del 2008, fatto del quale siamo molto fieri, soprattutto in considerazione della forte diminuzione dei prezzi (fino all'80% all'anno) durante tale periodo.

D: Parliamo ora di ordini e consegne, vale a dire di logistica

R: Il raggruppamento delle due divisioni ha impatto non solo sull'offerta di prodotti e sul supporto tecnico di Rutronik, ma anche sulla sua logistica. Ora infatti possiamo offrire soluzioni embedded complete personalizzate come se fossero un unico kit. Per i nostri clienti ciò significa un solo numero d'ordine, un solo procedimento di ordinazione, un solo interlocutore, una

sola unità di fornitura, vale a dire una soluzione completa da un unico fornitore.

Un caso pratico può illustrare meglio quanto vorrei dire. Un cliente desidera sostituire il controllore delle sue macchine passando da un comune PC che utilizza un software di controllo a una soluzione con display TFT e touch screen. Lo spazio disponibile per il display però è limitato. In base alle indicazioni precise del cliente Rutronik compone un kit che soddisfa le sue esigenze con ad esempio una scheda poco ingombrante, dotata però di tutti i collegamenti necessari per poter rinunciare a un PC, un display 12,1" con relativo inverter, il tutto da inserire nello spazio disponibile e nel rispetto degli stan-



sto tipo verrebbe trattato come un'unità anche nella logistica, il cliente può avvalersi di una solu-

Tutto in uno



FRANK BITTIGKOFFER,
responsabile di
Discomp

dard industriali. Un partner di Rutronik può fornire poi un proprio cavo di retroilluminazione specifico per quell'inverter, oppure realizzare una soluzione su misura per il cliente con una disposizione dei cavi sui connettori su entrambi i lati. In aggiunta può essere fornito un cavo per il controllo del display, una scheda CompactFlash, RAM, hard disk e un drive. Dopo che tutto questo è stato testato, Rutronik riunisce tutte le componenti in un'unica fornitura che il cliente può richiedere con un unico numero d'ordine.

Dal momento che un kit di que-

Rutronik grazie all'unica divisione che riunisce Displays & Embedded Boards e Discomp propone soluzioni embedded complete customizzate. Ne parliamo con Frank Bittigkoffer, responsabile di Discomp

zione che lo aiuti a ottimizzare le scorte del suo magazzino e il processo d'acquisto. Le scorte a magazzino sono poi sempre e comunque garantite e garantita è anche una quantità minima e massima a magazzino. Per ridurre i costi delle transazioni con l'azienda viene adottato il modello ship-to-line: precisi indirizzi di consegna a livello di reparto o addirittura di posto di lavoro assicurano che il sistema embedded completo arrivi esattamente laddove è stato richiesto. Le soluzioni logistiche contribuiscono notevolmente alla redditività e alla competitività di un'azienda. Ma persino all'interno di una divisione nessuna azienda è uguale all'altra, perciò i nostri servizi logistici sono combinabili liberamente gli uni con gli altri per poter sempre essere adattati alle esigenze del cliente, precisamente come la soluzione completa stessa.

