

ALESSANDRO FERRARI

PC industriali e SBC (Single Board Computer) coprono un mercato molto ampio di soluzioni e applicazioni sempre in aumento e in grado di soddisfare moltissime esigenze: dalla supervisione di impianto alle stazioni uomo-macchina (HMI), dai nodi di controllo distribuito in rete ai sistemi di automazione dei processi produttivi. Due aspetti interessanti di questo settore riguardano il gran numero di standard e la necessità di customizzare il prodotto finale per riuscire a fornire prodotti unici; queste due esigenze appaiono in netto contrasto tra di loro ma, pur nella loro diversità, garantiscono grande vitalità a un settore sempre pronto a fornire nuove soluzioni. Per capire come evolveranno gli standard e quali saranno le tendenze per il futuro, EONews ha organizzato una tavola rotonda a cui hanno partecipato alcune delle aziende più significative presenti nel settore a livello italiano e mondiale

#### QUANTO PESANO GLI STANDARD?

Districarsi nel gran numero di standard esistenti per i PC industriali non è assolutamente semplice anzi, spesso creano dei veri e propri traumi per chi deve fare una scelta e questo causa una sorta di diffidenza nell'adottare i nuovi standard che si affacciano sul mercato. Ma quanto sono ritenuti importanti nella scelta finale di una soluzione?

"In questo momento - commenta Chiara di Baldassarre, business development manager di ALL Data - in realtà la scelta di uno standard ha un'importanza secondaria; veniamo da un periodo in cui il mercato dell'automotive è stato completamente fermo, con molti progetti rimandati o cancellati e anche negli altri settori si vive un periodo di recessione.

Questa situazione ha comportato molti problemi ai nuovi standard; prendiamo, ad esempio, il microTCA, sembrava potesse avere buone possibilità ma poi tutti sono tornati sui propri passi perché lo ritengono troppo caro. Quello che il mercato realmente chiede sono soluzioni economiche ma in grado di durare molto, indipendentemente dallo standard utilizzato. Anche per i mercati dove ancora si investe e si muove qualcosa, come il militare, lo standard è qualcosa di secondario, molto più

# Il computer nell'industria

Parliamo di PC industriali con le aziende più significative presenti nel settore a livello italiano e mondiale

importante è considerata la possibilità di poter far dialogare fra di loro i sistemi e la certezza di avere forniture per almeno dieci anni. Notiamo poi un crescente interesse per gli 'only one PC' perché permettono di razionalizzare gli spazi e quindi di realizzare sistemi che siano più compatti, grazie ai quali si riesce a diminuire peso e consumo energetico".

Su una posizione che si può definire indipendente dagli standard si trova Asem, come conferma Maurizio Fumagalli, software & solutions manager di Asem, "Noi puntiamo tutto su soluzioni di tipo PC based, attraverso lo sviluppo di piattaforme standard e aperte, basate sullo stato dell'arte delle tecnologie embedded e PC. Quindi Asem non aderisce a nessuno standard in particolare, a noi interessa realizzare un prodotto che abbia determinate caratteristiche".

Automata, azienda attiva principalmente nella progettazione, svilup-



**CHIARA DI BALDASSARRE**, business development manager di ALL Data



**MAURIZIO FUMAGALLI**, software & solutions manager di Asem



**MARCO FANTONI**, responsabile vendite automazione di Automata

po e produzione di prodotti e sistemi specifici per l'automazione industriale, ha adottato invece una soluzione ibrida. "Automata ha deciso - interviene Marco Fantoni responsabile vendite automazione di Automata - di indirizzarsi verso soluzioni di tipo standard, per quanto riguarda l'hardware, utilizzando i formati che offre il mercato, quali Qseven, Comexpress o in precedenza ETX ma di personalizzare il prodotto finito agendo sul software. Quello che sta avvenendo, a mio avviso, è che le aziende si stanno consorziando per fare massa critica per indirizzare i clienti su alcuni standard. Spetterà poi ad aziende come Automata fornire le soluzioni personalizzate in grado di rispondere al meglio alle esigenze del cliente". Chi si schiera per la completa standardizzazione dell'hardware è sicuramente Siemens. "Le grandi multinazionali nostre clienti - sottolinea Mauro Cerea, sales manager Human Machine Interface di Siemens - operando trasversalmente su più mercati, richiedono sempre più soluzioni standard. Siemens ha così deciso di orientarsi verso la standardizzazione della motherboard: fino a qualche anno fa erano disponibili in più versioni ma ora si va verso un'unica soluzione. Ovviamente il vero punto di forza di Siemens consiste nello sviluppare internamente anche il software. Quindi Siemens fornisce un prodotto standardizzato sul quale si va a personalizzare le operazioni che deve svolgere tramite il software".

La personalizzazione della singola applicazione partendo da una soluzione modulare presente sul mercato è invece la strada che segue Contradata. "Grazie all'utilizzo dei computer on module - spiega Alessandro Damian, responsabile marketing di Contradata - stiamo avendo interessanti risultati in termini di vendita e penetrazione del mercato. Il settore dei computer modulari cresce ogni anno, basta vedere i risultati ottenuti da Congatec, un'azienda nata 4 anni fa e ora in grado di fatturare 42 milioni di dolla-

ri nel 2008. Il grande vantaggio per cui i computer on module si stanno sempre più affermando sul mercato consiste nel disporre di una motherboard customizzata che permette di ottenere vantaggi in termini di flessibilità, di stabilità ma soprattutto consente di realizzare prodotti difficilmente imitabili.

Questo è il principale motivo per cui i computer on module stanno avendo un grande successo". Interessante capire la posizione di chi, come Rittal, produce i contenitori in cui le schede e le motherboard dei PC industriali saranno poi alloggiati. "Negli anni Sessanta - commenta Alberto Gironi, responsabile divisione Elettronica e key account manager di Rittal - la fortuna dell'azienda fu l'introduzione degli standard sulla propria gamma di prodotti; nel 2008 il messaggio che diamo al cliente è invece completamente opposto, gli chiediamo di scegliere uno standard sul quale poi noi gli forniremo la soluzione personalizzata di cui hai bisogno. Il nostro obiettivo è fornire rack in grado di ospitare qualsiasi scheda o motherboard, cercando di studiare soluzioni sempre più efficienti dal punto di vista del raffreddamento, in quanto le schede stanno diventando sempre più compatte e le potenze sviluppate sempre più elevate".

#### GLI STANDARD SONO TROPPI?

La nascita di nuovi standard sembra non avere mai fine e da più parti si inizia a dire che il loro numero inizia ad essere troppo elevato. C'è però chi non è d'accordo con questa affermazione e anzi ritiene che gli standard nascano da specifiche esigenze provenienti dal mercato.

"Prima di tutto - afferma Damian - sono convinto che gli standard presenti sul mercato, nonostante siano tanti e ne continuino a nascere, non sono ancora riusciti a saturare il mercato.

Prendiamo ad esempio il Qseven, uno degli ultimi standard introdotti sul mercato, è riuscito in poco tempo a ritagliarsi una fetta di mercato perché si rivolge a un settore non ancora coperto. Qseven infatti offre delle prestazioni completamente nuove, si implementa su schede dal concetto tecnologico nuovo e si indirizza a target applicativi non ancora presidiati dai precedenti standard. Visto il gran numero di standard presenti sul mercato è però im-

portante saper identificare quelli 'veri', cioè quelli dove ci sono dei consorzi che li supportano e per i quali definiscono tutti i requisiti e i parametri operativi". La posizione di Irene Gozzo, sales and marketing manager di Goma Elettronica, è più legata a una visione di mercato in quanto ritiene che lo standard diventa tale nel momento in cui è adottato da un big del mercato che lo legittima e ne impone l'utilizzo. "Dietro il proliferare di molti standard - continua Gozzo - si nasconde la necessità di riuscire a muovere il mercato. Alla fine si ricorre a espedienti per creare la domanda, quindi molto spesso non si ha la necessità di nuovi standard ma solo di muovere il mercato.

Il problema però è che si rischia di creare problemi seri di interoperabilità tra i prodotti presenti sul mercato". Il risultato di tante soluzioni a disposizione porta inevitabilmente a situazioni di declino o di sotto utilizzo, come conferma l'esperienza di Rittal che fornendo rack di tutti i formati è in grado di fare il punto della situazione sull'andamento. "Il quadro che si presenta oggi - dichiara Gironi - mostra una forte diminuzione delle vendite per quanto riguarda il formato VME e per altri standard come il CompactPCI non si è mai assistito a una vera adozione di massa. Lo stesso vale per il microPCI, di cui se ne è parlato molto ma che poi ha visto ben poche soluzioni sviluppate. Quindi se consideriamo nel dettaglio, molti formati sono presenti sul mercato ma quelli capaci di muovere grossi volumi sono pochi".

Per Alessandro Santoro, application engineer di Sistemi Avanzati Elettronici, oggi si parla tanto di standard ma spesso facendo solo confusione. "Sono scettico sulla continua introduzione di nuovi standard - commenta Santoro - in quanto molti non sono dei veri standard ma sono solo delle rivisitazioni di qualcosa che esiste già. Questa proliferazione crea quindi confusione e non porta dei veri vantaggi, rendendo così molto difficile districarsi sul mercato alla ricerca della soluzione giusta. Prendiamo ad esempio il PC 104, uno standard vecchio ma che continua ad esserci e questo spiega il fatto che quando uno standard è valido la sua adozione continua nel tempo.

La fortuna dello standard PC 104 è che viene riconosciuto come un vero standard e questo non avvie-

ne in altri casi. Quindi dalla nascita di un nuovo standard alla sua reale affermazione la strada da fare è molta e, a mio parere, gli standard che davvero fanno la differenza non sono poi così tanti".

### L'IMPORTANZA DEL SUPPORTO AL CLIENTE

Siamo sicuramente molto lontani dalla situazione di qualche anno fa, quando si vendeva un prodotto a catalogo e le personalizzazioni si facevano solo in caso di acquisto di un gran quantitativo. Oggi è proprio sui servizi aggiunti che le aziende si affidano per riuscire a mantenere i propri clienti o per aumentare la presenza sul mercato. "Con l'aumentare della complessità delle applicazioni e la diminuzione del prezzo dell'hardware - sottolinea Santoro - diventa fondamentale riuscire a fornire al cliente un supporto al fine di ottimizzare le scelte e le prestazioni del prodotto finale. In passato il supporto di personalizzazione e di ottimizzazione era fornito solo a fronte di un acquisto importante ma ora lo si offre anche su volumi molto piccoli e questa disponibilità è molto apprezzata da parte del cliente. Da parte nostra mettiamo quindi il massimo sforzo per riuscire a fornire un servizio sempre migliore con il quale cerchiamo di dare quel valore aggiunto che può essere decisivo per tenere un cliente". Sulla stessa linea anche la posizione di Goma Elettronica, azienda che ha basato il proprio modello di business sull'abbinamento



**MAURO CERA,** sales manager Human Machine Interface di Siemens



**ALESSANDRO DAMIAN,** responsabile marketing di Contradata



**ALBERTO GIRONI,** responsabile div. Elettronica e key account manager di Rittal

tra la produzione di apparati personalizzati e la distribuzione di prodotti realizzati da altri fornitori. "Anche per noi - conferma Gozzo - è molto importante il supporto al cliente, noi lavoriamo principalmente su commessa offrendo un servizio per implementare un prodotto in grado di aderire alle specifiche esigenze del cliente.

Quindi partiamo da modelli base su cui poi lavoriamo per creare le varianti di prodotto. Spesso abbiamo clienti che arrivano chiedendo una soluzione, spetta poi a noi scegliere la tecnologia e lo standard con cui realizzare il prodotto richiesto".

Lo sviluppo di una soluzione ad hoc è un servizio molto apprezzato anche da parte dei clienti di Contradata e rappresenta il principale motivo di successo per l'azienda nel proporre soluzioni modulari.

A un grande produttore come Siemens i clienti, soprattutto le multinazionali, chiedono di avere una continuità nel tempo con il prodotto acquistato e che sia garantita la certezza della totale compatibilità con l'evoluzione dei nuovi prodotti che Siemens fornirà a loro in futuro.

### LA SOLUZIONE GIUSTA: CUSTOM O STANDARD?

Spesso si parla di necessità di standardizzare le soluzioni o di personalizzarle sulle specifiche esigenze di ogni singolo cliente, ma il mercato cosa chiede?

"Il feed back che riceviamo dal mercato - dichiara Fantoni di Automata - è di una tendenza verso la standardizzazione, anche se permangono situazioni in cui si cerca la soluzione semi o full custom.

La tendenza sempre più consolidata è comunque la ricerca dell'assoluta standardizzazione dei prodotti di serie, in modo che sia possibile sostituire un vecchio prodotto con uno nuovo senza problemi. La personalizzazione avviene quindi in un secondo tempo per mezzo del software. Questa situazione è tipica del mercato automotive, dove è fondamentale fornire uno standard di tipo hardware con la possibilità di diversificare l'applicazione agendo sul software. Rimangono dei settori, sempre più marginali, dove sono richieste soluzioni più o meno custom dell'hardware, per alcuni poi si arriva al full custom di ogni dettaglio, anche quelli di tipo estetico ma sono situazioni li-

mitate perché la maggior parte si sta ormai sempre più orientando verso soluzioni standard".

Molto simile anche la posizione espressa da Asem, anche se in questo caso non viene individuata una tendenza così netta verso la standardizzazione delle soluzioni.

"Grazie alla presenza di Asem - commenta Fumagalli - in svariati contesti applicativi ma soprattutto nel settore dell'automazione e nel controllo dei processi industriali, posso affermare che le categorie oggi presenti si dividono nettamente in due: da una parte le aziende che rimangono legate a un prodotto customizzato e che proseguono sulla loro strada, senza curarsi troppo di modificare il loro prodotto e altri, più aperti, decisi a seguire soluzioni nuove e quindi più orientati alla ricerca di soluzioni standardizzate".

L'esperienza di ALL Data risulta ancora più variegata e si basa su un'attenta diversificazione dei mercati. "La politica di ALL Data - conferma Chiara Di Baldassarre - consiste nel differenziare i settori di riferimento, per nostra natura però ci indirizziamo principalmente sui mercati di nicchia dove sono richiesti piccoli numeri ma che garantiscono ritorni economici migliori. In questi settori, principalmente quelli della ricerca, dove collaboriamo con il CNR o l'Infn, richiedono prodotti full custom. Altri settori, come il militare, invece richiedono un livello inferiore di customizzazione, dove invece si punta tutto sulla standardizzazione è l'industriale per il quale è fondamentale ottenere prodotti a costi molto competitivi".

readerservice.it

All Data n.16

Asem n.17

Automata n.18

Contradata n.19

Goma Elettronica n.20

Rittal n.21

Siemens n.22

Sistemi Avanzati Elettronici n.23



**IRENE GOZZO,** sales and marketing manager di Goma Elettronica



**ALESSANDRO SANTORO,** application engineer di Sistemi Avanzati Elettronici