

ANDREA CATTANIA

Molti conoscono l'attività di EXAR, ma pochi sanno che il suo nome è un acronimo che sta per EXcellence And Reliability. La società, creata nel 1971, è una fabless semiconductor company con il quartier generale a Fremont, in California (USA). EXAR è conosciuta in tutto il mondo per le sue avanzate soluzioni indirizzate al mercato industriale e alle telecomunicazioni.

Questa intervista è nata da un colloquio con il presidente e CEO Pete Rodriguez, che EONews ha incontrato presso gli uffici di Arrow insieme a Future Electronics un dei due distributori di EXAR in Italia.

NUOVE SOLUZIONI 10G ETHERNET

D: Recentemente EXAR Corporation ha annunciato l'acquisizione di Neterion Inc., leader nel settore degli adattatori Ethernet. Quali sono le principali caratteristiche di questo accordo?

R: L'accordo per l'acquisizione di Neterion è stato finalizzato poco prima della metà di febbraio e ha lo scopo di soddisfare le richieste dei data center non solo di oggi, ma anche della prossima generazione.

Il nostro nuovo partner è noto come leader di mercato negli adattatori di rete per i sistemi 10 Gigabit Ethernet utilizzati nei data center virtualizzati.

Il portafoglio prodotti di Neterion è il complemento ideale delle avanzate soluzioni EXAR per le funzioni di cifratura, compressione e deduplicazione dei dati accelerati.

Attualmente l'obiettivo di un data center non è solo la ricerca di un più elevato numero di clienti con accesso a una maggior larghezza di banda e a una maggiore mole di dati, ma anche quello di trovare una soluzione al problema dei crescenti costi operativi. Gli adattatori V-NIC 10 Gbit Ethernet di Neterion costituiscono una piattaforma ottimizzata per le organizzazioni di Information Technology che si prefiggono l'obiettivo di consolidare i loro server.

I nuovi prodotti si affiancano ai preesistenti in tecnologia Hifn che, oltre a garantire la sicurezza del partizionamento virtuale, consentono di ottimizzare l'utilizzazione dell'intera larghezza di banda della rete grazie alla

compressione hardware dei dati. Il tutto con un impatto trascurabile sulle prestazioni dei server e sul consumo energetico.

D: Come si inserisce questa acquisizione nella strategia di sviluppo di EXAR?

R: Per estendere il nostro portafoglio prodotti abbiamo deciso da tempo di seguire la via delle

D: Oltre a quelle già ricordate precedentemente, quali sono le tipologie di prodotto in cui si articola l'offerta EXAR?

R: EXAR è leader di mercato nel settore industriale con gli UART e i transceiver. Il nostro portafoglio prodotti comprende soprattutto soluzioni per il Power Management e le telecomunicazioni. Nel primo di questi due setto-

Soluzioni hw/sw di **Power Connectivity**

acquisizioni. Questa strategia prosegue anche ora, in una fase caratterizzata da un mercato decisamente debole.

UN'OFFERTA IN CONTINUA ESPANSIONE

Recentemente abbiamo acquisito Sipex, una società attiva sul fronte del Power Management (per la precisione, alla fine del 2007). Nel 2009 questa politica è proseguita con Hifn in aprile e, in maggio, con Galazar Networks. La prima di queste iniziative ci ha permesso di arricchire il nostro catalogo nel capitolo dei processori di storage e dei Packet Processor, la seconda nei prodotti per telecomunicazioni.

D: Come si potrebbe definire la Power Connectivity?

R: Con questa espressione indichiamo la capacità di offrire soluzioni in silicio fortemente differenziate per un mondo connesso e in costante evoluzione. È la fase più recente del nostro processo di sviluppo, dopo circa quarant'anni di una sempre più significativa presenza sul mercato, caratterizzata dalla combinazione di tecnologie analogiche, digitali e mixed-signal. EXAR ha recentemente aggiunto due prodotti alla famiglia PowerXR di Ic di alimentazione digitali programmabili. L'XRP7713 e XRP7714 sono componenti di power management programmabili ottimizzati per applicazioni fino a 5A per canale.

In una fase di forte difficoltà di mercato c'è un player in crescita, che espande il portafoglio prodotti anche grazie a una serie di acquisizioni. È la californiana EXAR Corporation



PETE RODRIGUEZ,
presidente e CEO
di EXAR

ri stiamo investendo massicciamente in nuove tecnologie digitali, mentre nel Telecom tra i nostri principali clienti vi sono Alcatel, Ericsson ed NSN.

Abbiamo al nostro attivo una profonda conoscenza nelle tecnologie digitali e analogiche applicate non solo alle te-

lecomunicazioni e al mercato industriale, ma anche al consumer e all'enterprise storage. Oltre ai prodotti di Power Management, di comunicazione e ai componenti di interfaccia, offriamo soluzioni di storage ottimizzate, prodotti per la sicurezza delle reti e processori applied service. Questa offerta, che comprende componenti, schede e software, è supportata in tempo reale da un servizio molto capillare in ogni Paese del mondo in cui sono presenti i nostri clienti.

readerservice@fieramilanoeditore.it
EXAR (Arrow Electronics) n.18