

# Il futuro si gioca sulle reti

Ilaria De Poli

“Servizi affidabili per costruire un mondo più intelligente” (“Trusted ePlatform services to enabling a smarter Planet”): suona così il motto di Advantech per il prossimo futuro illustrato da KC Liu, CEO della società, in occasione dell’evento ‘2009 Advantech Partner Conference’, recentemente tenutosi a Suzhou, in Cina. “Nostro obiettivo è fare da ‘pionieri’ nella creazione di tecnologie innovative, che contribuiscano all’avvento di una realtà interconnessa, tecnologica e intelligente. Sono questi infatti i maggiori trend di sviluppo attuali” ha proseguito Liu. “Nel mondo dei trasporti come in ambito medicale, in casa come nella gestione dell’energia, ovunque la tendenza è utilizzare dispositivi ‘always on’ connessi a Internet, capaci di raccogliere dati di ogni genere, anche in modo automatico, e di trasmetterli a chi li necessita, indipendentemente dal luogo in cui ci si trova o dal momento. Questo veloce quanto efficiente scambio di infor-



mazioni migliora i servizi, semplificando quindi la vita di noi tutti”. Basti pensare a come apparati ‘pensanti’ e sistemi automatici possano facilmente snellire il traffico, migliorando la gestione della viabilità urbana, oppure facilitare l’uso dei mezzi pubblici agli utenti, consentendo loro di ottenere agevolmente informazioni su fermate, tempi di attesa e altri mezzi utili per raggiungere la meta desiderata. Altri vantaggi riguardano l’ambito medicale, con la possibilità di intervenire su un malato in tempo reale operando a distanza, contattando anche medici di altre strutture. I risultati degli esami diagnostici sarebbero disponibili a tutti tramite la rete, evitando inutili perdite di tempo. Infine, apparati ‘raziocinanti’ potrebbero favorire un migliore uso delle fonti di energia e ridurre gli sprechi.

“Per realizzare questo ‘sogno’ Advantech intende perseguire due modelli di business, che ha definito come ‘Embedded



## LE STRATEGIE ICOM

**Quali strategie Advantech intende mettere in atto nel prossimo futuro, in particolare relativamente alla divisione iCOM? Lo abbiamo chiesto a **Fabrizio Bozzarelli**, iCOM business development manager dell’azienda di Taiwan per l’Europa.**

*“Il mercato delle comunicazioni industriali, di cui specificatamente ci occupiamo come iCOM, è forse uno dei più promettenti del prossimo futuro, considerando che presto ogni dispositivo avrà la necessità di essere connesso a una rete. Secondo le analisi effettuate dal team ENS di Vertical Systems Group, infatti, il mercato dei dispositivi Ethernet registrerà nel 2010 un incremento vicino al 30 per cento. Inoltre, il business relativo alle applicazioni per lo sviluppo di servizi*

*Ethernet raggiungerà a livello mondiale un valore pari a 30,7 miliardi di dollari entro il 2012. In particolare, entro tale data il segmento relativo alle infrastrutture Ethernet industriali arriverà a quota 955 milioni di dollari, gli apparati Ethernet industriali peseranno per 557 milioni di dollari, i dispositivi wireless varranno rispettivamente 780 milioni guardando al settore discreto e 1.200 considerando il processo. Abbiamo a che fare, quindi, con uno dei pochissimi settori dell’automazione industriale che è ancora in crescita e per di più con un trend positivo garantito per i prossimi anni. Possiamo allora riassumere la nostra strategia in una parola: investimenti. Investimenti in nuove tecnologie, nuovi prodotti, nuove professionalità”*

**In quali ambiti ritiene che vi saranno maggiori opportunità di business?**

*“Entrando nel merito dei settori che Advantech ritiene più allettanti, avrà un ruolo di primaria importanza quello dei trasporti, dove molti governi hanno già annunciato di voler indirizzare significativi investimenti. Si considerino ad esempio le ferrovie. Nella sola Europa esistono ad oggi almeno 140 progetti ancora da assegnare relativi alla realizzazione di svariate tipologie di infrastrutture di trasporto su rotaia, dall’alta velocità*

## Le reti sono la base di quella realtà 'intelligente' e 'interconnessa' che, secondo Advantech, ci aspetta nel prossimo futuro

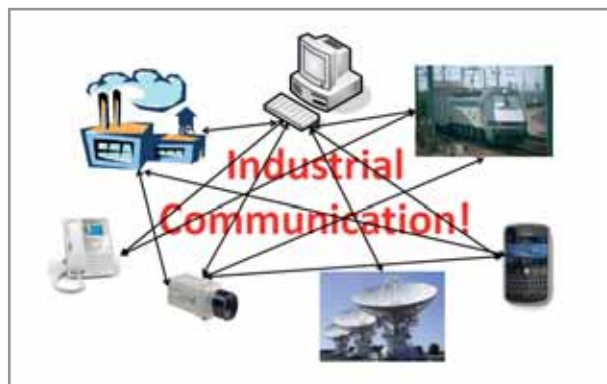
design-in' e 'Branding&solutions', con il duplice obiettivo, da un lato, di andare incontro alle esigenze dei clienti di maggiori dimensioni, dall'altro di focalizzarsi su particolari ambiti d'intervento" ha illustrato Liu.

"Per cogliere le opportunità di business offerte da questo 'mondo intelligente' non ci si può fermare ai prodotti, bensì occorre puntare sulla fornitura

di servizi e soluzioni complete, flessibilmente capaci di adattarsi alle richieste della clientela, il tutto nel segno dell'innovazione" ha proseguito Chaney Ho, MD-Greater China dell'azienda di Taiwan. "In questo modo, puntiamo a consolidare il nostro primato mondiale quanto a quote di mercato detenute nel segmento degli industrial PC (fonte ISM Research) e a continuare a posizionarci fra le 'Top 15 Taiwan Global Brand', come già negli ultimi sei anni".

### Connessioni 'always on'

In uno scenario tecnologico in cui l'intero Pianeta è interconnesso, le reti non possono che giocare un ruolo fondamentale: "Base essenziale per realizzare le soluzioni intelligenti di cui abbiamo parlato è l'esistenza di un'infrastruttura di rete aperta e pervasiva" ha sottolineato Evan Lin, vice presidente del gruppo eAutomation di Advantech. "Così, nel



### Nell'era 'dell'interconnessione' tutto nel mondo, sia persone che apparati, sarà collegato a una rete

mondo delle reti industriali i protocolli proprietari sono destinati a cedere il passo a Ethernet, quale standard ormai predominante, in quanto fattori quali apertura, integrazione e migrazione saranno imprescindibili per sviluppare applicazioni 'smart', a valore aggiunto, e servizi integrati, ad esempio di diagnostica e monitoraggio remoti". Non a caso i ser-



### Il mercato dei servizi Ethernet è destinato a crescere nei prossimi anni

alle metropolitane, che siano 'leggere' o interraste. Si tratta di iniziative che coinvolgono i principali protagonisti del settore e che in Italia abbiamo imparato a conoscere anche sotto la sigla TAV (Treni ad Alta Velocità). Altre opportunità concernono la realizzazione di reti wireless in grado di coprire intere città tramite tecnologie come WiFi e Wimax; altre ancora sono legate ad ambiti quali la sicurezza, soprattutto con la videosorveglianza, o il trasporto pubblico. Infine, molti Paesi hanno dichiarato di essere pronti a finanziare soluzioni 'green', ad esempio per la produzione di energia solare. Sembra inoltre che si apriranno opportunità interessanti sul fronte dell'integrazione fra soluzioni di automazione industriale e tecnologie di videosorveglianza di ultima generazione. Infine, come divisione di Advantech, il gruppo iCOM intende attenersi ai modelli di sviluppo per settori verticali suggeriti dalla casa madre a livello globale, favorendo quindi la focalizzazione del business dei propri distributori in ambiti specifici, quali l'automazione industriale, il monitoraggio e controllo del traffico, i trasporti e la sicurezza, gli apparati di facility management, i sistemi di controllo di sottostazioni di potenza, le soluzioni di monitoraggio delle linee di produzione, la building automation"

### Quali crede che siano le principali criticità da affrontare in relazione ai settori di business indicati e in che modo l'azienda pensa di affrontarle?

"Per operare in alcuni di questi settori verticali, quali ITS (Intelligent Transportation Systems), occorre essere dotati di particolari certificazioni, per esempio EN 50155, che attestino la validità e conformità dei prodotti e delle soluzioni implementate alle norme vigenti, nonché le competenze di chi le realizza. Discorso analogo per quanto riguarda le applicazioni dedicate al 'power&energy', dove si deve essere necessariamente aderenti alle specifiche IEC 61580. Il settore 'industrial communication' riveste per Advantech un valore sempre più strategico. L'importanza e il valore dell'informazione sono, infatti, diventate determinanti per qualunque tipologia di processo. L'azienda sta, quindi, sviluppando un'offerta di soluzioni il più possibile completa, sia per quanto riguarda le linee di prodotto, sia per il supporto tecnico e commerciale, per poter dare risposte concrete e immediate alle richieste degli utenti. Tutto questo senza perdere di vista l'obiettivo di diventare uno dei cinque principali fornitori di tecnologie per la comunicazione industriale entro il 2012"

vizi di post vendita, prima di tutto di manutenzione e assistenza, sono già oggi molto richiesti dagli utenti finali. Advantech punta su questi servizi anche in un'ottica di business a lungo termine, dove scopo della vendita non è solo 'fare volume' distribuendo 'scatole chiuse' ('move box'), bensì consolidare rapporti di reciproca cooperazione con partner affidabili e pronti a innovare, in grado di offrire al cliente soluzioni via via adatte ai suoi bisogni, affiancandolo in un percorso di continua crescita.

Ha affermato Albert Huang, vice presidente del gruppo Industrial Automation di Advantech: "In questa nuova 'era' dell'informatica, che potremmo definire come quella dell'interconnessione e delle comunicazioni aperte, la tecnologia Ethernet sarà un 'must'. Già oggi viene supportata da



**Advantech punta alla verticalizzazione, per focalizzare la propria attenzione su particolari aree di business, con un portafoglio completo di prodotti**

quasi qualsiasi dispositivo collegabile in rete o, al limite, viene integrata attraverso opportuni gateway. Si tratta, infatti, del 'tramite' ideale verso Internet e da qui verso l'intero mondo Web". Le tendenze tecnologiche in atto lo dimostrano: stiamo passando da una comunicazione one-to-one a una one-to-many e many-to-many, da un concetto 'human centric' delle architetture di comunicazione a strutture 'device centric' dove ruolo preponderante hanno gli scambi machine-to-machine, da una trasmissione soprattutto di dati a una che veicola sempre più video e audio, perché le immagini possono servire a mostrare meglio tutto ciò che accade anche in ambito industriale. Infine, stiamo passando da dispositivi semplicemente online a strumentazione intelligente, in grado di selezionare i dati utili e renderli fruibili attraverso la rete, da qualsiasi apparato connesso, in ogni momento e in qualunque luogo. "Per 'cavalcare questo trend'" ha proseguito Huang "Advantech intende operare favorendo il collegamento e l'interazione fra reti di controllo, reti aziendali, reti di dispositivi e reti di servizio", unendo così la qualità dei propri prodotti industriali IP-based con servizi a valore aggiunto di personalizzazione e supporto.

"Uno dei modelli che intendiamo seguire per aumentare il valore dei nostri prodotti è la realizzazione di sistemi che risolvano problemi reali. Vendere soluzioni implica un elevato costo iniziale d'investimento, in quanto per attuare questa strategia occorre prima di tutto acquisire know-how

specifico sulle richieste dell'utenza, magari ex novo, quindi progettare la soluzione, svilupparla e implementarla, infine predisporre servizi di supporto post vendita; il ciclo di vendita però è sicuramente a più lungo termine, favorisce la fidelizzazione del cliente, nonché la ricerca e l'innovazione, fattori a loro volta trainanti di nuovo business" ha dichiarato Roy Wang, VP eAutomation sales.

### Una gamma di alta qualità

Elemento chiave della nuova offerta di Advantech eAutomation è la disponibilità di una gamma integrata di soluzioni aperte e flessibili. In particolare, la divisione iCOM propone una vasta scelta di dispositivi intelligenti distribuiti, altamente versatili, in grado di supportare sia protocolli realtime Ethernet industriali (Modbus TCP, Ethernet/IP, Profinet), sia soluzioni wireless (WiFi, IEEE802.11a/b/g, Zigbee); nonché moduli customizzati, soluzioni embedded, hardware dedicato. Altra novità è costituita da prodotti di 'green design', con una gamma conforme ai parametri di risparmio e ottimizzazione dell'efficienza energetica. Advantech sta inoltre sviluppando un'offerta completa di switch managed e unmanaged, di device server e media converter per tutte le esigenze, dotati di certificazioni specifiche.

Ha sottolineato Massimo Mazzoleni, channel sales director dell'azienda: "Advantech propone inoltre agli utenti servizi always on, 'anywhere, anytime, for any device', quali un supporto tecnico sempre attivo da remoto e la possibilità di partecipare a forum sul Web e Blog relativi alle sue soluzioni; è inoltre dotata di una rete di 'channel' certificati, focalizzati su specifici mercati e strutturati con team di esperti di settore".

Dal punto di vista dell'innovazione tecnologica, Advantech punta sull'ampliamento dell'intelligenza degli I/O in campo, sull'unificazione delle funzionalità di controller ed HMI e soprattutto sul wireless: "Le reti senza fili sono senz'altro destinate a collegarsi a quelle cablate per attivare servizi di monitoraggio e gestione da remoto" ha proseguito Jeffrey Wang, PM iCOM. "Quale sia il migliore protocollo da adottare è ancora da decidere. In certi tipi di applicazioni Bluetooth può costituire una valida alternativa al WiFi, che in un ambiente disturbato come quello industriale non ha molte speranze di diffusione in quanto troppo soggetto alle interferenze. Anche Wimax è in gioco. Si può pure ipotizzare la compresenza di più protocolli, che impieghino frequenze differenti a seconda delle condizioni fisiche del campo". In futuro è probabile che qualsiasi apparato mobile venga connesso a una rete, anche per attivare servizi di gestione da remoto e manutenzione predittiva. Infine, se per coprire grandi distanze si predilige ancora l'uso della fibra, il wireless può funzionare bene come rete di back up. ■

**Advantech readerservice.it n. 07**