

L'm2m secondo Telit

Da oltre un decennio dedicata esclusivamente all'm2m, Telit è specializzata nella fornitura di moduli wireless che semplificano lo sviluppo e l'implementazione delle applicazioni machine-to-machine

È trascorso ormai un decennio da quando Telit decise di focalizzarsi esclusivamente in ambito machine-to-machine puntando, con indubbia lungimiranza, su un settore che ancora oggi continua a godere di buona salute e dove le prospettive di crescita sono ottime.

I moduli wireless e i servizi a valore aggiunto, inclusa la connettività, offerti dall'azienda, sono il frutto dell'impegno dei ricercatori, attivi nei sei centri di ricerca e sviluppo sparsi per il globo, impegnati nello sviluppo di un portfolio di prodotti di elevata qualità che integra moduli cellulari, short range RF e Gnss, e disponibili in più di 80 paesi. La caratteristica principale dell'offerta è proprio nei moduli scalabili e intercambiabili tra le diverse famiglie di prodotto, le differenti tecnologie e le diverse generazioni. L'm2m è il mercato principale di Telit, come dicevamo, tanto che la società supporta dal 2005 l'M2M Forum, nella veste di main sponsor. Ed

è proprio in occasione dell'edizione 2013 che abbiamo incontrato Tony Spizzichino, senior sales director Italy & South Eastern Europe, Telit Wireless Solutions, che ha illustrato quali saranno gli scenari futuri per Telit e per il settore in generale. "La tecnologia Telit consente alle aziende di raccogliere ed elaborare le informazioni in modalità wireless, rispondendo in tempo reale ai dati provenienti da distributori automatici, utility meter, automobili, sistemi di monitoraggio sanitario remoto e qualsiasi altro dispositivo connesso, creando nuovi livelli di efficienza e opportunità di business, nonché benefici per la società e per la persona". E aggiunge: "L'adozione dell'm2m per garantire un alto valore aggiunto al proprio business non è



Tony Spizzichino,
senior sales director Italy
& South Eastern Europe,
Telit Wireless Solutions

una decisione semplice. La selezione dei fornitori necessari per un'integrazione completa dell'm2m include infatti la comprensione dell'hardware, del software, dei servizi, del supporto, e per ognuno di questi vanno considerati i relativi fattori chiave e la rispettiva importanza. È qui che entra in gioco Telit: supportare i clienti nell'integrazione dell'm2m, aiutandoli ad affrontare le sfide e offrendo soluzioni semplici, il tutto come unica fonte d'acquisto integrata".

Scenari presenti e futuri

Telit nasce nel 1986, inizialmente dedicandosi all'ambito delle tecnologie cellulari "ma è dal 2003 che si è completamente dedicata al mercato m2m" dice Spizzi-

Il nuovo modulo a 169 MHz

Destinato al mercato europeo dei contatori, il modulo wireless ME70-169 M-Bus di Telit opera sulla frequenza license-free europea di 169 MHz consentendo ai produttori di integrare rapidamente i dispositivi di monitoraggio che soddisfano il requisito normativo per collegamenti radio short-range, in modo da non distogliere il focus dello sviluppo dalla funzionalità principale di metering. Le alte prestazioni del modulo ME70-169 assieme al supporto completo e ai servizi di personalizzazione di Telit fondati su una conoscenza approfondita del design RF a corto raggio e del segmento verticale dell'automated meter reading sono tutti requisiti che soddisfano le esigenze dei produttori di contatori. Il requisito di alimentazione non regolamentato da 3,3 Volt semplifica l'integrazione con l'elettronica di misurazione standard, eliminando la necessità di una doppia alimentazione e riducendo i costi della BOM. La potenza radio da 1 Watt, unica sul mercato, insieme alla sensitivity di 120 dBm, migliora in modo significativo la distanza per la lettura del contatore e la sua affidabilità. Inoltre la modalità standby a bassissimo consumo di corrente consente di integrare con successo il modulo nei contatori alimentati a batteria per utenze come gas e acqua, che richiedono cicli annuali di sostituzione delle batterie. Dal momento che il modulo ME70-169 è dotato di un processore ATXMega, le applicazioni possono girare all'interno del modulo, eliminando potenzialmente la necessità e quindi il costo elevato di un secondo processore. Come componente della famiglia dei moduli Short Range di Telit, il modulo ME70-169 è compatibile con i moduli ZigBee e Low-Power Mesh, così come con i prodotti M-Bus lower-radio-power della serie ME50.



chino. "L'azienda è italiana, a capitale misto italo-israeliano, ed è quotata al mercato di Londra. Oggi offriamo un portafoglio di prodotti di alta qualità, in forma di moduli Gsm, Gprs, 3G, 4G e ultimamente abbiamo fatto investimenti nell'ambito dei short range device per il mondo industriale e per la home automation, così come nelle tecnologie di posizionamento. Oggi le tecnologie short range sono le più richieste laddove le tecnologie classiche non sono adatte e in futuro avranno un'importanza sempre crescente, soprattutto nell'ambito della tele-lettura dei contatori". Ed è per questo motivo che Telit ha recentemente allargato la propria gamma short range, che consente di avvicinarsi a quella che è la vera sfida per il futuro: ridurre i costi e ottimizzare i consumi. Un esempio? Il nuovo modulo Telit ME70-169 M-Bus che offre ai produttori di contatori la migliore soluzione radio in un pacchetto compatto da 3,3 Volt per semplificare l'integrazione nei contatori del gas, dell'acqua, dell'elettricità e del riscaldamento. Il modulo è disponibile in comode soluzioni di montaggio con una serie di strumenti di sviluppo e di prodotti associati, come i gateway cellulari.

Verso nuovi mercati

"Telit è presente praticamente in tutti i segmenti: dai terminali POS ai nuovi contatori telecontrollati, ma l'ambito più importante è l'automotive o, per meglio dire, tutte quelle applicazioni ad esso correlate" indica Spizzichino. "Ed è proprio questo il segmento in cui realizziamo i fatturati più importanti. Mi riferisco in particolare alle assicurazioni, per contribuire a ridurre il costo delle polizze, ma anche ai navigatori intelligenti che ci aiutano a migliorare la viabilità. Siamo orgogliosi di essere attivi in tutti quei settori dove è alta l'attenzione sul fronte dei consumi e dell'efficienza energetica. Le nostre soluzioni hanno un impatto importante sulla comunità proprio perché contribuiscono ad abbassare i consumi oppure a deviare il traffico limitando gli ingorghi". Ed è proprio in questi progetti, in cui peraltro le imprese italiane giocano un ruolo primario e dove l'Italia spicca per avere uno dei sistemi più avanzati a livello mondiale. La ricerca e sviluppo interna di Telit è sempre estremamente attiva ma la politica di acquisizioni mirate ha permesso all'azienda di conquistare nuovi mercati e di ampliare lo spettro delle tecnologie.

"Oltre alla nostra crescita organica, quella delle acquisizioni è una strategia che ci ha permesso di guadagnare quote di mercato in modo rapido," afferma Tony Spizzichino. "Nel 2011 abbiamo rilevato il business m2m di Motorola Solutions e sempre lo stesso anno grazie all'acquisizione di Globalconect, provider di servizi di connettività, ci siamo affacciati a questo mercato. È invece del 2012 l'acquisizione di Navman Wireless OEM Solutions, società focalizzata nella progettazione e nella produzione di moduli e soluzioni Gps. E abbiamo in cantiere altre interessanti novità". La politica delle acquisizioni, dunque, non si ferma e nel futuro potremmo assistere ad altre iniziative.

Le sfide future

Quali saranno, infine, le sfide da affrontare? "Noi sfruttiamo appieno le capacità dei nostri laboratori di R&D che sono in grado di offrire un portfolio di prodotti di assoluta qualità che integrano la maggior parte delle funzionalità" afferma. "Telit crea valore aggiunto attraverso partnership con i clienti, fornendo un supporto completo dalla fase di sviluppo del progetto fino al suo completamento. Grazie alle soluzioni cellulari, a quelle a corto raggio e di navigazione satellitare che possono essere facilmente integrate con interfacce software di alto livello, è possibile gestire ed aggiornare i dispositivi m2m di Telit a un costo ridotto e risparmiare, ottenendo un vantaggio competitivo al momento della vendita e per tutto il ciclo di vita del dispositivo". Aggiungere valore alla propria offerta è dunque l'obiettivo primario. "In Telit non pensiamo solo all'aspetto commerciale ma facciamo innanzitutto ricerca. Ciò che ci distingue, però, è proprio il supporto completo che parte già dalla fase di sviluppo del progetto fino al suo completamento". Idee innovative applicabili in tutti i settori di questo nuovo universo 'smart'. "Siamo stati tra i primi ad aver puntato sulle potenzialità di un settore come l'm2m, una tecnologia che si è evoluta rapidamente. E il fatto di aver sviluppato e detenendo il 'Protocol Stack', che è il responsabile del corretto funzionamento di ciascun prodotto, ci permette di soddisfare in modo rapido ed efficace le necessità dei nostri clienti. Poche aziende, a livello mondiale, hanno questa capacità".