

➔ segue da pagina 16

### **RadiSys: comunicazioni in primo piano**

dard aperto, generatore di economie di scala (per la possibilità di riutilizzare differenti moduli hardware e software in più prodotti e per la riduzione dei livelli di inventario). Sul piano tecnico si tratta di un'architettura flessibile e comune, configurabile per soddisfare diverse applicazioni in termini di servizi (server di applicazioni, media server e web server) e di gestione; supporta i requisiti delle specifiche carrier-grade, supera lo standard cPCI nelle prestazioni in connettività; soddisfa i requisiti dei sistemi ad alta disponibilità ed elevata affidabilità per la ridondanza hardware e la tipologia dei sistemi operativi carrier-grade (orientati a Linux). Infine la scalabilità intrinseca ad ATCA costituisce una garanzia per l'evoluzione dei sistemi.

Per quanto riguarda le prospettive a medio-termine, Etchieson ha confermato che nel prossimo anno è prevista l'estensione della famiglia Promentum nell'ambito dei prodotti da 10 Gbit Ethernet, per migliorare la piattaforma e la sua usabilità; a livello di ricerca RadiSys sta già comunque affrontando la tematica dei 40 Gbit. Questo dovrebbe favorire i già buoni rapporti con i TEM, in specie quelli di Tier 1, la maggior parte dei quali ha già adottato o sta adottando l'ATCA, in quanto favorisce le applicazioni del cliente: infatti esistono già progetti attivi in Europa e negli USA, mentre nel Far East prevale di massima lo sviluppo interno.

Questi percorsi di ricerca implicano un stretta collaborazione - da due anni a questa parte - con partner qualificati,

per hardware (molti i vendor interessati), software e middleware: ad Intel si è già accennato, ma Etchieson ricorda anche la presenza nel portafoglio collaborazioni di Freescale, Wind River, PICMG e altri. Tra i più recenti annunci, un accordo con GoAhead per abbinare il middleware di quest'ultima con i prodotti della piattaforma Promentum.

Un altro approccio è quello delle acquisizioni: la scorsa estate è stato finalizzato l'acquisto di Convedia, specialista in soluzioni di IP media processing indipendenti dalla piattaforma: in suoi media server per reti VoIP e IMS sono stati considerati da RadiSys un'efficace integrazione del proprio catalogo e la sua posizione di mercato (200 clienti in tutto il mondo) un'ulteriore potenzialità di espansione commerciale.

Il processo di accordi tecnologici e di acquisizioni non dovrebbe sicuramente arrestarsi in futuro, in linea con la strategia di espandere la pervasività dell'ATCA e della sua capacità di soddisfare le esigenze applicative della clientela.

Etchieson ha confermato l'esistenza di alcuni importanti design wins anche in Europa, area che oggi produce all'incirca il 45% del fatturato (dall'America settentrionale si ricava un ulteriore 45%, mentre la quota restante deriva dalla somma dei ricavi del Far East, con Cina, Giappone e Corea in testa).

Il nostro continente catalizza l'attenzione per le sue potenzialità, espresse in particolare, ma non esclusivamente, nell'area scandinava. Allo stretto rapporto con i TEM di Tier 1 si stanno abbinando ora interessanti rapporti commerciali con la fascia di Tier 2 ed è in corso la penetrazione anche nel livello inferiore.

# Il forte impatto della ricerca sull'innovazione

## Il programma Itea 2 è diventato una delle più importanti piattaforme europee per l'innovazione nel software e nei sistemi embedded e distribuiti

VALERIO ALESSANDRONI



**Maurizio Pignolo,** responsabile dei progetti collaborativi di Ricerca di Italtel

Il 5 e 6 Ottobre scorsi si è svolto a Parigi l'annuale simposio di Itea 2 (Information Technology for European Advancement), il cluster formatosi in ambito Eureka che ha lo scopo di promuovere l'uso delle tecnologie software digitali attraverso attività di ricerca e sviluppo cooperative e precompetitive. "Il programma Itea è stato creato per rafforzare la presenza europea nel settore del software embedded e distribuito - la tecnologia che è alla base di applicazioni cruciali in molte applicazioni come quelle automobilistica, aerospaziale, delle comunicazioni, dell'elettronica di consumo, ecc.", ha affermato Francois Loos, ministro dell'industria francese, che ha aperto i lavori. "Il software rappresenta un fondamentale valore aggiunto in una crescente varietà di prodotti e sistemi", ha aggiunto il ministro. "Dovrebbe quindi avere una priorità nelle attività di ricerca a livello industriale. E i membri della comunità Itea 2 stanno facendo un ottimo lavoro in tal senso". Un esempio significativo in tal senso è rappresentato dai due cluster PointOne, olandese, e System@tic, francese.

Il simposio, a cui hanno partecipato oltre 400 persone, ha sottolineato l'impatto della

ricerca Itea 2 in termini di concreta innovazione (espressa attraverso prodotti commerciali), che stanno potenziando la competitività europea in un ampio ventaglio di settori. Itea 2 collaborerà con il Settimo Programma Quadro europeo (FP7) attraverso le nuove Piattaforme Tecnologiche Europee (ETP), in particolare Artemis, Nessi, Eniac ed E-Mobility, e nuovi cluster tecnologici locali.

### **PRODOTTI REALI**

Tre progetti, in particolare, sono finiti sotto i riflettori di Itea 2. Tutti sfociati in risultati concreti.

Il primo, Sirena, ha fornito la prima implementazione dello standard Device profiles for web services (Dpws), che si propone di portare la tecnologia dei web-service dal livello business-to-business al livello machine-to-machine level. Ciò aprirà la strada a un'ampia gamma di applicazioni industriali. Sirena ha vinto il premio che Itea 2 riconosce ogni anno al progetto più interessante.

Il secondo progetto, Mobi, ha fornito una varietà di risultati per mobilitare Internet, il più concreto dei quali permette l'accesso a Internet in volo. Il progetto Magellan, infine, ha fornito un'implementazione della compressione video

## Il 'caso Italia'

Nel corso del simposio di Itea 2 abbiamo intervistato Maurizio Pignolo di Italtel, una delle poche aziende italiane presenti all'evento.

**D** "Negli ultimi anni, la presenza italiana in ambito Itea 2 è diminuita costantemente. Che cosa sarebbe necessario fare, sia da parte del governo che delle imprese, per recuperare il terreno perduto? Che cosa sta cambiando rispetto al passato?"

**R** "L'Italia ha assunto il primo luglio 2006, per la durata di un anno, la presidenza di turno di Eureka. Le principali aziende coinvolte in Eureka (ed in particolare nei suoi cluster ICT Medea+, Itea 2 e Celtic) stanno cercando di far leva su un atteggiamento più favorevole di parte del mondo politico, in modo da riattivare la presenza italiana nei progetti collaborativi ICT. Perché questo si avveri, è necessario che il neo-costituito MUR (Ministero dell'Università e della Ricerca) decida di dedicare una cornice di budget 'ad-hoc' per Eureka. Qui a Parigi, il rappresentante italiano del MUR è sembrato ottimista". Pignolo ha aggiunto che Eureka è un'organizzazione molto snella e collaudata per svolgere progetti di Ricerca collaborativa, e quindi è una opportunità da sfruttare. "Francia, Germania, Spagna, Olanda e Finlandia l'hanno capito, e la usano favorendo il finanziamento dei progetti che hanno ottenuto il label di Eureka o di uno dei suoi cluster".

**D** "Su quali temi/settori potrebbero specializzarsi le imprese italiane, considerando il know how di cui disponiamo a livello nazionale?"

**R** "L'Italia ha ancora campioni nazionali nei semiconduttori, negli elettrodomestici e nell'automotive (settori sempre più ricchi di elettronica e comunicazioni) e nelle comunicazioni mobili. Campioni nazionali a parte, bisogna anche considerare che ormai l'ICT, a seguito della 'digitalizzazione' e della diffusione di Internet, è dappertutto".

**D** "Un'ultima domanda: quali potrebbero essere i benefici a lungo/medio termine di una maggiore partecipazione italiana?"

**R** "L'Italia non deve perdere la 'connessione' con l'Europa. Questo vale per la finanza, i trasporti, l'energia o altri settori, ma vale in particolare per le nuove tecnologie e per la Ricerca nel settore ICT, che ha un elevato impatto trasversale, ed influisce come fattore determinante per lo sviluppo economico e sociale. Eureka è un ottimo collante per questo scopo".

Mpeg 4, dimostrata dal progetto HD4U: una completa supply chain basata sulla compressione Mpeg 4, dalla rete TV a una rete a larga banda, ai terminali TV ad alta definizione (Hdtv) nelle nostre case. "Il programma Itea 2 sta ottenendo un notevole successo e sta continuando a crescere, grazie alla forza dei suoi partecipanti in domini applicativi cruciali per l'Europa", ha affermato Rudolf Haggemüller, Presidente di Itea 2. "E' cruciale raddoppiare i nostri sforzi per mantenere la leadership europea nei settori a forte contenuto di software", ha ag-

giunto Gérard Roucairol, Vice-presidente di Itea 2. Kees van Mourik, funzionario di Irtea 2, ha a sua volta affermato che "La continua crescita di Itea 2 dimostra la possibilità di contribuire a chiudere il gap con Stati Uniti e Giappone e di tenere testa alle economie in forte crescita come Cina e India. Le aree principali da sviluppare nei prossimi anni sono la riduzione del tempo necessario per iniziare un progetto dopo la sua ideazione e la riduzione degli overhead di programmazione".

## Nuovi moduli Maxi con topologia ZCS/ZVS

L'offerta Vicor di prodotti di media potenza, e in particolare la famiglia con ingresso 24 VDC, si è ampliata con l'aggiunta di otto convertitori DC/DC con uscite da 3,3 V a 48 V.

ANDREA CATTANIA

**F**inora Vicor era conosciuta per l'elevata qualità dei prodotti, ma anche per un altrettanto elevato livello di prezzi. Oggi però la società sta ridefinendo la propria immagine, allineando i prezzi a quelli di mercato, senza naturalmente ridurre il livello qualitativo dei prodotti, che rimane sempre al top. L'impegno dal management aziendale è focalizzato su un deciso cambiamento di immagine. La nuova Vicor non sarà più percepita come un produttore di nicchia, e ciò richiede una strategia articolata e su una serie di obiettivi di crescita, tecnologici e di prodotto.

### FATTORI DELL'EVOLUZIONE VICOR

Quali sono questi obiettivi e come sarà possibile raggiungerli? In termini di crescita, Vicor è determinata a raddoppiare nei prossimi quattro anni il fatturato realizzato con i prodotti brick, contro una crescita del mercato valutata in un fattore 1,5. Sul secondo fronte gli obiettivi di Vicor sono funzionali al mantenimento della leadership tecnologica, con notevoli investimenti e un'elevata quota di risorse impegnate in attività di Ricerca e Sviluppo, per soddisfare le richieste dei clienti, in costante evoluzione. Infine, in termini di introdu-

zione di nuovi prodotti, la strategia Vicor prevede l'espansione nel campo dei moduli e dei brick e l'allargamento del ventaglio di soluzioni competitive. Per raggiungere questi obiettivi, Vicor punta sulla riduzione dei costi di produzione (già oggi il grado di automazione supera il 90%), su un'organizzazione articolata in due divisioni (una dedicata ai brick, l'altra ai VI chip) e sulla mass customization, oltre



che sull'espansione del portafoglio prodotti e su una più flessibile e aggressiva strategia di prezzi.

### ESPANSIONE DEL CATALOGO PRODOTTI

È allineato a questa strategia l'annuncio di otto convertitori DC/DC Maxi di media potenza nella famiglia con ingresso a 24 VDC, di cui uno da 200 W, con uscita di 3,3 V, e vari modelli da 300 W con uscite comprese tra 5 V e 48 V.

I nuovi moduli, che utilizzano la topologia a basso rumore ZCS/ZVS (Zero-Current Switching),

continua a pagina 22 ➡