

• Bollettino Ufficiale Associazione Nazionale Fornitori Elettronica • Consorzio Tecnopresse Scari • Poste Italiane spa - Spedizione in Abbonamento Postale - D.L. 353/2003 (conv. in L. 27/02/2004 n.46) Art.1, comma 1, Roma AUT. N. 86/2008 • Anno XXII n° 04/2010 • € 2,00



HOUSE ORGAN ASSODEL

 **EBV**Elektronik
| An Avnet Company |

SCENARIO
DSP & PLD

LIGHTING TECHTRENDS SYMPOSIUM 2010



ELETRONICA



8 Giugno 2010
Bologna

www.ebv.com/LightingTechTrends

FORTRONIC



the electronic community

www.fortronic.it

Q1 2010: finalmente si riparte

Gestione pre-legale del credito • Domotica 2.0 ovvero edifici più "intelligenti"

Logiche programmabili, il duopolio si rafforza

Segmenti di mercato verticali: gli specialisti di EBV

"Ci specializziamo con e per i nostri clienti. Per questo motivo siamo in una posizione che ci consente di comprendere a fondo le applicazioni e i mercati e di fornire ai clienti un supporto ottimale"

Rudy Van Parijs,
VP Technical
Development EBV
Elektronik

Con la creazione di nuove squadre di lavoro orientate per segmenti, EBV continua a puntare al cliente portando a un nuovo livello il supporto specifico per ogni applicazione. EBV dispone di sei segmenti verticali di mercato in cui fornisce attivamente il supporto ai clienti: automotive, consumer, medicale, RFID, illuminazione ed energie rinnovabili.

ULTERIORI PRIORITÀ

Gli specialisti di EBV dei segmenti di mercato verticali operano in tutta la regione EMEA. Anche la tempistica in cui è avvenuta l'implementazione di questi segmenti è interessante: durante il 2009, mentre altre aziende nel mercato lavoravano a orari ridotti o applicavano spiacevoli riduzioni di personale, EBV costituiva ulteriori squadre di specialisti per questi segmenti di applicazione!

Il supporto specializzato nei segmenti verticali è di per sé molto complesso, perché non si limita solamente alla promozione dei componenti hardware. Anche il software e i tool hanno acquisito una maggiore importanza negli ultimi anni. In precedenza, distribuzione significava principalmente conoscere tutti i componenti e le loro specifiche. Oggi, bisogna conoscere mercato presente e futuro, ma anche l'applicazione nel dettaglio, inclusi il software, l'alimentazione, l'ambiente in cui i prodotti andranno a

inserirsi, le interfacce ecc.

Per questo motivo, EBV istruisce la propria forza vendita attraverso corsi di formazione su misura per i segmenti di mercato verticali nei quali andranno a operare.

L'AUTOMOTIVE

I mercati verticali non sono nuovi per EBV, dato che esiste già da oltre dieci anni un team di lavoro sull'automotive nell'Europa Centrale. Una parte consistente del nostro know how è stato consolidato in questi anni, soprattutto in Germania. Oggi EBV ha esteso il suo gruppo di lavoro automotive a livello EMEA. La formazione interna necessaria per creare esperti in automotive ha aspetti altamente specifici - non confrontabili per difficoltà con quelli presenti in altri settori. Spesso si tratta non solo di prodotti complessi ma anche di **specifiche tecniche** e competenze su **aspetti logistici** importanti (ad esempio, mentre nel settore consumer può essere sufficiente mantenere un prodotto in produzione per 6/12 mesi, l'industria automotive richiede una disponibilità del prodotto di almeno dieci anni).

Per EBV è anche importante avere una **conoscenza dettagliata del mercato**. Il Sud Africa, ad esempio, è uno dei principali mercati automotive per EBV, perché molti veicoli con guida a destra sono prodotti lì e sono quindi esportati in Uk, Giappone, Australia ecc.

L'esempio del settore automotive mostra come EBV costruisca i propri mercati verticali. EBV condivide le conoscenze disponibili in alcuni Paesi con altre regioni, fornendo ai clienti un accesso diretto a queste conoscenze attraverso partner locali.

L'ILLUMINAZIONE

EBV ha notato che, malgrado sempre più produttori di sistemi di illuminazione siano interessati a offrire soluzioni illuminotecniche per il risparmio energetico basate su **LED**, manchi loro l'esperienza necessaria nell'area dei semiconduttori. D'altro canto, è anche vero che un venditore dedicato ai semiconduttori può essere di aiuto solo in modo limitato a un produttore di soluzioni di illuminazione, perché anch'egli ha





bisogno di un supporto esteso in aree come ottica, raffreddamento e di conoscere più nello specifico il settore dell'illuminazione.

L'illuminotecnica richiede anche un servizio aggiuntivo di tipo logistico per i LED, legato ai diversi colori o alle diverse tonalità di bianco e ai livelli di intensità luminosa.

EBV dispone di una potente rete parallela di aziende che supportano i clienti con servizi e prodotti aggiuntivi, ad esempio, aziende che offrono lenti, sistemi ottici ed elementi di raffreddamento. Inoltre, in casi specifici, con il supporto di EBV aziende di illuminotecnica e di elettronica si sono unite per lo sviluppo di controlli per LED dedicati con software speciale. Solo se EBV offre ai clienti una soluzione completa, questi ultimi potranno avere successo.

Esistono molte applicazioni dell'illuminazione a LED nell'ambiente industriale. L'illuminazione stradale o di gallerie sono applicazioni ideali per l'illuminazione a LED, come anche le luci di "posizione" nei parchi eolici; queste infatti sono tutte situazioni ove sostituire lampade richiede una grande quantità di tempo e denaro. Sempre più strade e gallerie in tutto il mondo sono interamente illuminate da LED, sono previsti molti nuovi progetti ed EBV ha i prodotti giusti per questo.

L'RFID

Il gruppo di lavoro sull'RFID è attivo dal 2008. Il principio di funzionamento dell'RFID è qualcosa che chiunque è in grado di comprendere; tuttavia, esso diventa più complesso con l'integrazione di software, middleware, posizionamento dell'antenna

ecc. Al fine di comprendere queste soluzioni a livello di sistema, è necessario un alto grado di competenza. Del resto, con **Atmel, Infineon, NXP, ST e Texas Instruments**, EBV offre i prodotti dei cinque principali fornitori in ambito RFID. Anche qui, però, non è sufficiente offrire i prodotti dei fornitori. Piuttosto, in termini di tecnologia, i FAE devono parlare lo stesso linguaggio del cliente.

Ci saranno molti cambiamenti e opportunità per l'RFID negli anni a venire. Presto sarà possibile effettuare pagamenti attraverso l'RFID, usando la tecnologia **NFC (Near Field Communication)**.

Parlando con gli esperti RFID di EBV, molti produttori di cellulari hanno affermato che per la fine del 2010 pressoché ogni nuovo terminale avrà un chip RFID integrato, in modo da abilitare tali forme di pagamento. In combinazione con la SIM Card dei telefoni cellulari, questo consente di ottenere un alto grado di sicurezza, che è necessario per transazioni finanziarie di questo tipo.

I chip in sé sono economici, ma rendono possibili applicazioni completamente nuove. Con gli alti volumi attesi, la spesa per lo sviluppo è ampiamente ripagata. Ma gli esperti RFID di EBV aiutano anche nel realizzare applicazioni inusuali. Un esempio di applicazione è con i produttori di apparecchi TV, in cui solo certe varianti sono fabbricate per il mercato globale.

Appena prima della consegna ai mercati finali, i dispositivi, alloggiati in confezioni completamente sigillate, passano attraverso un gate RFID, in cui ricevono informazioni su qual è il Paese per cui l'apparecchio è stato progettato,

di modo che, ad esempio, un apparecchio tedesco mostri un menu in tedesco fin dalla sua prima accensione.

IL MEDICALE

Gli analisti di mercato prevedono che l'elettronica medica sarà il settore applicativo caratterizzato dalla velocità di crescita maggiore nell'industria elettronica con tassi di crescita anche del **15% l'anno** per i prossimi cinque - dieci anni. La modifica della composizione della piramide delle età contribuisce a far avverare questa previsione. Gli esperti prevedono quindi che la metà dei bambini nati oggi raggiungeranno l'età di 100 anni.

Per questo motivo, a circa la metà di coloro che hanno superato i 50 anni saranno regolarmente controllati la pressione sanguigna e i livelli di zucchero nel sangue. I dispositivi di misura e di monitoraggio sono necessari per queste procedure e includono una grande quantità di elettronica.

Nel futuro, i pazienti rimarranno in ospedale per periodi più brevi e saranno dimessi più rapidamente. Malgrado le pressioni sui costi molto elevate, sarà ancora necessario monitorare i pazienti per i loro diversi parametri medici in base alle loro patologie. Usando opportune reti "corporee", questo sarà possibile senza problemi, spesso con l'aiuto della tecnologia **Bluetooth**.

Un altro mercato importante è quello per gli animali, dal momento che ci sarà un boom degli apparecchi di analisi medici per animali da compagnia. Ad esempio, un cane vecchio di 12 anni potrebbe soffrire di diabete o di ipertensione, proprio come una persona. Per questo

motivo, esiste una richiesta elevata di dispositivi a basso costo per il monitoraggio dei cani.

LE RINNOVABILI

Stiamo attualmente assistendo a un **boom** nell'area delle energie rinnovabili - in particolare dei sistemi eolici e solari. Tuttavia, quest'ultima sta vivendo un problema: se il 10% di un pannello solare si trova in ombra, genera molta meno energia rispetto alle sue potenzialità. Questo è dovuto all'impedenza delle celle, che dipende dalla luce del sole. Con gli opportuni sistemi elettronici è possibile ottimizzare il processo ed effettuare delle regolazioni dinamiche. Il più grande mercato a livello mondiale per l'energia solare è la **Germania**. Nel 2008, quasi il 40% dei pannelli solari installati nel mondo si trovavano in Germania. Sono necessari "veri" specialisti per fornire servizi di supporto mirati alla progettazione. Nel campo dell'energia eolica, i problemi principali sono la gestione delle tensioni e delle correnti molto elevate. Con **Infineon/Eupec**, EBV si trova in una posizione eccellente, essendo il solo distributore di grandi dimensioni ad avere Eupec all'interno della propria line card.

IL CONSUMER

Sebbene molti produttori europei di dispositivi consumer, un tempo di dimensioni molto grandi, abbiano delocalizzato o sospeso le proprie attività, molti ingegneri stanno ancora lavorando allo sviluppo di prodotti per l'elettronica consumer. In molti Paesi della regione EMEA esistono diversi produttori di set-top-box ed esperti in sistemi audio di fascia alta. L'interesse è concentrato anche sull'evoluzione del **lettore MP3**

“
*Negli ultimi dieci anni,
 la quota di mercato
 coperta da EBV
 nell'area EMEA
 è passata
 dal 15 al 25%*
 ”

da apparecchi con funzionalità video aggiuntiva a sistemi con la **navigazione GPS** integrata. Similmente, i produttori di GPS hanno integrato prima la musica e in seguito la funzionalità video. Nella regione EMEA ci sono anche molti produttori e sviluppatori di **e-book**. L'elettronica consumer non è costituita solo da piccoli dispositivi, ma anche da elettrodomestici, radio, Tv ecc.

EBV è in grado di offrire supporto alle piccole società di ingegneria nello sviluppo di applicazioni con uno stile europeo per i clienti cinesi. Le aziende nel gruppo Avnet possono quindi fornire i componenti per la produzione in Estremo Oriente.

DEDICATI AL MERCATO

Per EBV, il servizio di qualità eccellente costituisce un investimento pre-vendite importante. Il mercato mostra come EBV abbia ragione a continuare con questa strategia. Secondo **DMASS**, EBV sta guadagnando l'1% di market share ogni anno. Nel 2000, la quota di mercato di EVB era del **15%**. Ora è superiore al **25%** nella regione EMEA.

EBV Elektronik scontinua a fissare nuovi standard. Per questo motivo, essa ha cambiato il proprio slogan da *"La distribuzione era ieri. Oggi è EBV"* a *"La distribuzione è oggi. Domani sarà*

EBV". Con i suoi progetti di riferimento e i suoi gruppi vendite verticali, EBV si porta un passo avanti rispetto alla concorrenza offrendo un portafoglio di servizi che è unico nella regione EMEA.

Per 40 anni, EBV ha significato stabilità nel mercato: una grande percentuale dei suoi dipendenti lavora nell'azienda da molti anni; di conseguenza, il cliente conosce i propri contatti da anni - dai venditori interni, ai venditori di zona, fino ai FAE. In tutto questo tempo, essi sono stati in grado di costruire un rapporto basato sulla fiducia. Alcuni produttori di semiconduttori desiderano lavorare esclusivamente con EBV in alcuni mercati, perché EBV offre il supporto necessario alle applicazioni in tutta la regione EMEA e conosce molto bene i propri clienti e i mercati. EBV è quindi il partner di canale esclusivo per questi produttori di semiconduttori.

A LIVELLO LOCALE

Per ogni segmento verticale, c'è un rappresentante EBV locale disponibile che può, in caso di necessità, fare appello all'intero pool di conoscenze di EBV e alla competenza del produttore. I clienti sono quindi serviti nella loro lingua locale e secondo le usanze del loro Paese. Anche se, ad esempio, il responsabile del gruppo del settore delle energie rinnovabili ha sede in Spagna, i clienti di Uk, Francia o Germania parleranno con i loro corrispettivi rappresentanti inglesi, francesi o tedeschi.

Attraverso una struttura specializzata per mercati verticali, EBV si trova nella posizione adatta per comprendere a fondo i mercati e fornire ai clienti un supporto ottimale.