Conoscere Eurotech

Eurotech è un'azienda globale con una forte vocazione internazionale e un fatturato distribuito su tre continenti. È un Gruppo con sedi operative in Europa, Nord America e Giappone, guidate e coordinate dalla sede centrale in Italia.
Il paradigma tecnologico seguito da Eurotech è quello del "Pervasive Computing", cioè del calcolo pervasivo o ubiquo. Il concetto di pervasivo combina tre fattori chiave: la miniaturizzazione di dispositivi "intelligenti", cioè dotati della capacità di elaborare informazioni; la loro diffusione nel mondo reale – all'interno di edifici e macchinari, a bordo di veicoli, addosso alle persone, disseminati nell'ambiente; e la loro possibilità di connettersi in rete e comunicare.
All'interno di questa visione, Eurotech svolge attività di ricerca e sviluppo finalizzate alla realizzazione e commercializzazione di computer miniaturizzati ad elevata capacità di calcolo e alta efficienza energetica, per impieghi in vari ambiti industriali, facilmente collegabili tra di loro e al "cloud" tramite il nuovo paradigma dell'Internet of Things (IoT).



L'offerta del Gruppo è modulare con diversi livelli di integrazione hardware e software ed è così articolata:

- componenti di base: schede elettroniche di calcolo e comunicazione secondo diversi formati proprietari e conformi agli standard (PC/104, Com-Express, VME, CompactPCI, ecc.);
- sotto-sistemi di calcolo e comunicazione ad alte e altissime prestazioni e a basso consumo per applicazioni fisse e mobili realizzati a partire dai componenti di base e da componenti di terze parti (famiglie di prodotto: DuraCOR, BoltCOR, DynaCOR, ecc.);
- dispositivi e sensori pronti all'uso realizzati a partire dai componenti e sotto-sistemi con l'integrazione di specifici software (la famiglia ReliaGATE e DynaGATE per gli IoT Gateway, la famiglia BoltGATE per gli Edge Computers, e per quanto riguarda i sensori intelligenti il PCN e il ReliaSENS);
- software per l'integrazione con il cloud di componenti di base, dei sottosistemi e dei dispositivi: piattaforma software Everyware Cloud;
- servizi di progettazione di soluzioni e personalizzazione di prodotti così da semplificare la loro integrazione nei prodotti dei clienti.

L'offerta di Eurotech trova impiego in molti ambiti applicativi, sia tradizionali che emergenti. I settori in cui il Gruppo è maggiormente presente sono quelli dell'industria manifatturiera, dei trasporti, del medicale, dell'energia e della difesa.

Ciò che accomuna molti dei nostri Clienti in tutti questi settori è che sono alla ricerca non solo di un fornitore, ma anche di un centro di competenza tecnologico, e spesso vedono in Eurotech il partner per innovare i loro prodotti e il loro modo di fare business. L'obiettivo che ci proponiamo con la nostra offerta è quello di ridurre il time-to-market e il total cost of ownership dei nostri clienti così che possano focalizzarsi sulle loro attività "core".
Con l'emergere dell'industria 4.0 e la diffusione dell'intelligenza artificiale e della robotica collaborativa molta potenza di calcolo che si era nel tempo spostata dalla "periferia" al "centro" (cloud computing) sta ritornando alla "periferia" (edge computing). Il paradigma dell'edge computing sta rivitalizzando sia il settore tradizionale dell'embedded computer che quello dell'High Performance Computer (HPC). Sempre più computer embedded saranno richiesti alla "periferia" purché interconessi al cloud e questa funzione di interconnessione è garantita da piattaforme software IoT. Eurotech, anticipando il mercato, ha sviluppato negli anni una piattaforma per l'IoT industriale, commercializzata con il nome Everyware Cloud e, grazie al modello di open-innovation adottato per il suo sviluppo, sta diventando uno standard de- facto.

Per quanto riguarda gli HPC, questi invece dovranno anche assumere altre forme: devono cominciare ad essere miniaturizzati, come negli anni '90 sono stati miniaturizzati i Personal Computer, al fine di poter essere utilizzati alla "periferia". Si passa così dagli HPC che stanno al "centro", agli HPC che stanno alla "periferia" che vengono oggi chiamati HPEC (High Performance Embedded Computer). Grazie al know-how sviluppato negli anni nella progettazione di HPC raffreddati ad acqua calda e a bassa pressione, Eurotech è una tra le poche società in grado di offrire HPEC molto compatti e in grado di essere impiegati in spazi ridotti tipici di applicazioni mobili e comunque in grado di rispondere alle esigenze attuali dei nostri mercati di sbocco.

Fin dalla sua nascita nel 1992, Eurotech ha focalizzato il proprio sviluppo su quattro principi guida, che evolvendosi nel corso degli anni hanno sostenuto e continuano a sostenere la crescita e l'adattamento alla nuova domanda del mercato:

- modello di produzione fabless
- innovazione per la sostenibilità futura
- eccellenza dentro gli standard di mercato
- prodotti sempre più facili da interconnettere ed utilizzare.

Eurotech fin dalle origini ha adottato un modello produttivo “fabless”, caratterizzato cioè dalla quasi totale assenza di impianti di produzione. All’interno della catena del valore, Eurotech si occupa delle fasi di ricerca, sviluppo, ingegnerizzazione e commercializzazione dei prodotti, demandando, quasi integralmente, la produzione degli stessi in outsourcing a contract-manufacturer selezionati di volta in volta in funzione del mercato di sbocco, della complessità e numerosità del prodotto stesso.
Al fine di eccellere con i propri prodotti e garantire il maggior vantaggio competitivo ai propri clienti si è attivato un sistema di innovazione incrementale e disruptive in grado di far evolvere i prodotti correnti e intercettare le nuove richieste latenti e non ancora manifestate dal mercato. Oltre all’attività interna di ricerca, si sono affiancate relazioni esterne con Università ed Istituti di ricerca così da creare un “network della conoscenza” che alimenta l’innovazione e contribuisce a mantenere la leadership tecnologica di Eurotech.
Eurotech ha sempre puntato ad eccellere all’interno degli standard di settore. Ha compreso cioè che, per fornire ai propri Clienti soluzioni sia performanti che aperte al futuro, l’eccellenza non doveva essere raggiunta solo con soluzioni proprietarie, bensì il più possibile con soluzioni state-of-the-art che rimanessero fedeli agli standard esistenti e, se non presenti a contribuire alla formazione degli stessi come si sta facendo nell’Internet delle cose (protocollo MQTT e i progetti open-source Kura e Kapua).
Da ultimo, per la sostenibilità dell’impresa e poter così adattare il modello di business e poter aggiungerne di nuovi, è stata posta una costante attenzione allo sviluppo nel tempo dei prodotti di base per seguirne l’evoluzione tecnologica, che alla progressiva evoluzione dell’offerta aggiungendo alla stessa dispositivi sempre più integrati e sempre più facili da
interconnettere in rete e che permettano anche di seguire, grazie all’IoT, modelli di business a ricavi ricorrenti.

1992-1994: la “fabbrica delle idee”

1992 Un gruppo di giovani tecnici fonda EuroTech s.r.l., sull’idea di miniaturizzare il PC per usarlo in nuovi ambiti applicativi ancora inesplorati. Un modello di “fabbrica delle idee” senza la “fabbrica delle macchine”, aperta all’Europa – e al mondo – (*Euro*) e alle nuove Tecnologie (*Tech*).

1993 Vengono sviluppati i primi prodotti basati sullo standard PC/104 per PC embedded.

1994 Friulia S.p.A., finanziaria di sviluppo della Regione FVG, entra nella società sottoscrivendo un aumento di capitale.

1995-2000: da laboratorio a industria

1995 Eurotech è il primo produttore al mondo a lanciare sul mercato un modulo PC/104 basato sul processore Intel 486DX a 32 bit.

1997 Inizia l’implementazione della strategia di internazionalizzazione attraverso le prime collaborazioni con distributori europei.
Eurotech realizza una delle prime schede 3U al mondo basate sul processore Intel Pentium e su piattaforma compactPCI.
La sede viene spostata ad Amaro (UD) e la società si trasforma in S.p.A.

1998 Eurotech completa la gamma di prodotti basati su standard compact PCI ed avvia la produzione di una nuova linea basata sullo standard PC/104Plus.
Viene creata Neuricam S.p.A., spin-off dell’IRST (Istituto per la Ricerca Scientifica e Tecnologica) di Trento. L’obiettivo è di progettare e produrre circuiti integrati capaci di elaborazioni complesse di immagini direttamente su chip, offrendo così processori neurali, camere digitali CMOS e sensori intelligenti.
Prosegue la strategia di internazionalizzazione con l’inizio delle vendite in USA, Asia ed Australia.

1999 Inizia l’attività della Strategic Business Unit (SBU) HPC (High Performance Computers) con la creazione dei supercomputer APEmille: progettato dall’INFN (Istituto Nazionale di Fisica Nucleare), è il risultato del progetto APE (Array Processor Experiment), che aveva l’obiettivo di sviluppare un computer capace di elaborare mille miliardi di operazioni al secondo (1 TeraOps).

2000 Viene creata la filiale commerciale USA.
Vengono introdotti sul mercato HPC dei “cluster” basati su sistemi compactPCI.

2001-2007: crescita esterna e internazionalizzazione

2001 Nell’azionariato di Eurotech entrano, in aumento di capitale, il fondo di venture capital First Gen-e di Meliorbanca Spa e Friulia con la veste di merchant-bank.
Inizia lo sviluppo della nuova generazione di HPC APEnext.

2002 Viene acquisita la IPS S.r.l. di Varese così da estendere l'offerta di prodotto al settore industriale.

2003 Per consolidare e ampliare la presenza negli USA, viene portata a termine l'acquisizione della società Parvus di Salt Lake City (UTAH)

2004 Eurotech acquisisce la società francese Erim, ora Eurotech France S.a.s., entrando così in un mercato strategico per il Gruppo.

2005 Il 30 Novembre Eurotech S.p.A., la società capogruppo di Eurotech Group, si quota nel segmento Star (Segmento Titoli ad Alti Requisiti) della Borsa Valori di Milano. L'offerta globale è di 8.652.000 azioni; di queste, 7.450.000 sono nuove azioni, mentre 1.202.000 sono azioni esistenti poste in vendita dal fondo di venture capital First Gen-e, che in occasione della quotazione esce dalla compagine societaria. Le rimanenti 1.297.992 azioni possedute pre-IPO da First Gen-e vanno a costituire la Greenshoe, totalmente esercitata vista l'elevatissima adesione da parte degli investitori. A quotazione conclusa, il numero totale di azioni sale a 18.625.296 e si registra un incasso, derivante dall'aumento di capitale ottenuto, di 25,3 milioni di Euro.

2006 Viene acquisito il Gruppo Arcom, costituito dal 100% del capitale sociale delle società Arcom Control Systems Ltd. con sede in Inghilterra (Cambdrige) e Arcom Control Systems Inc. con sede negli USA (Kansas City).

Il Consiglio di Amministrazione di Eurotech delibera in giugno di aumentare il capitale sociale mediante emissione di azioni ordinarie per un controvalore complessivo di 109,2 milioni di Euro.

Eurotech investe nel settore degli UGV (Unmanned Ground Vehicles) sottoscrivendo circa il 20% del capitale sociale della statunitense Kairos Autonomi. La società, attiva nella ricerca e sviluppo di sistemi integrati per veicoli senza guidatore, è guidata da George (Troy) A. Takach Jr., già fondatore di Parvus.

2007 Eurotech completa l'acquisizione di Applied Data Systems, Inc. ("ADS"), ora Eurotech Inc. dopo la fusione con Arcom Control Systems Inc., società con sede nel Maryland (USA). Attraverso questa operazione, Eurotech riceve in dote anche il 65% del capitale di Chengdu Vantron Technology Ltd, società cinese di R&D operante nel settore dei NanoPC.

Eurotech svela Janus, la prima piattaforma di calcolo al mondo capace di raggiungere l'impressionante numero di 8 PetaOps, cioè 8 milioni di miliardi di operazioni al secondo.

Eurotech annuncia di aver completato l'acquisizione del 65% delle azioni di Advanet, azienda giapponese con sede ad Okayama, e delle sue consociate Spirit 21, Vantec e Advanet R&D (insieme, "Advanet Group"). L'accordo di acquisto prevedeva anche un meccanismo di put & call per il restante 35% delle azioni di Advanet, che poi è stato esercitato nel 2010/2011.

2008-2010: integrazione e sinergie

2008 Nasce l'innovativo modulo Catalyst, basato sul nuovissimo processore Intel® Atom™.

Il primo di luglio si completa la fusione tra le controllate statunitensi Applied Data Systems e Arcom e nasce ufficialmente Eurotech Inc, passaggio chiave del processo di integrazione del Gruppo Eurotech dopo le importanti acquisizioni dei due anni precedenti

Al fine di rafforzare la partnership strategica avviata nel luglio 2006, a novembre Leonardo S.p.A. (già Finmeccanica S.p.A.) perfeziona l'acquisizione dell'11,1% del Capitale Sociale di Eurotech.

Eurotech e Intel iniziano una collaborazione per lo sviluppo di sistemi HPC basati sui processori Intel e destinati a rispondere alle esigenze di calcolo in ambito medicale, industriale e scientifico.

2009 Eurotech diventa membro di PROSPECT e.V. (PROmotion of Supercomputing and PEtaComputing Technologies), uno dei consorzi leader in Europa per lo sviluppo e l'utilizzo dei supercomputer di prossima generazione, presieduto da tre istituti che sono anche tra i maggiori "consumatori" Europei di supercomputer: lo Jülich Supercomputing Centre, il Barcelona Supercomputing Centre e il Leibniz-Rechenzentrum Garching.

Eurotech entra a far parte del United Nations Global Compact.

2010 Eurotech annuncia l'introduzione di Aurora Au-5600, il supercomputer "green" raffreddato a liquido basato sul nuovissimo processore Intel® Xeon® 5600.

Eurotech sigla contratto da 7,5 milioni di dollari negli USA con King County Metro Transit per l'installazione di Mobile Access Router della famiglia DuraMAR su oltre 1000 autobus nell'area di Seattle.

Eurotech ottiene da Cubic Transportation, leader mondiale nella fornitura di soluzioni complete per la gestione automatizzata dei pagamenti dei biglietti nel trasporto pubblico, un contratto da 10M USD per fornire computer embedded per sistemi di bigliettazione elettronica.

Eurotech completa l'esercizio dell'opzione programmata per acquisire un ulteriore 25% del capitale di Advanet Inc. e sale così al 90% nella controllata giapponese.

Eurotech diventa Solution Technology Integrator per Cisco, potendo così accedere alle risorse tecnologiche e commerciali del colosso americano.

2011 ad oggi: verso l'Internet of Things

2011 La piattaforma ESF (Everyware™ Software Framework) di Eurotech viene impiegata nei reference design dei gateway Machine-to-Machine (M2M) basati su processore Intel® Atom™ per ridurre sensibilmente il ciclo di sviluppo delle applicazioni e dei servizi basati sull'interconnessione tra dispositivi. La piattaforma di riferimento per gateway M2M basata su Intel® Atom™ e con Wind River Linux ed Everyware Software Framework di Eurotech consente agli sviluppatori di implementare nuovi servizi più rapidamente, più facilmente e più economicamente.

Eurotech acquista le quote rimanenti di Advanet Inc, pari al 10% del capitale sociale, e ottiene così il 100% della propria controllata giapponese.

A partire dal primo giugno entra nel perimetro di consolidamento Dynatem Inc, con sede a Mission Viejo in California.

Mondialpol Service S.p.A., gestore a livello nazionale in Italia del trasporto e contazione del denaro per Intesa Sanpaolo, sceglie di effettuare il controllo in tempo reale delle proprie attività tramite apparati "Cloud Ready" di Eurotech con gestione dati in cloud computing.

Eurotech e IBM donano il protocollo Message Queuing Telemetry Transport (MQTT) alla comunità Open Source Eclipse Foundation, con l'intento dichiarato di creare un nuovo standard per la connettività nell'Internet delle Cose. Così come l'HyperText Transfer Protocol (HTTP) ha consentito la comunicazione aperta via internet, la creazione di un protocollo open di messaggistica può avere lo stesso impatto nella realizzazione di sistemi intelligenti distribuiti. In quest'ottica, la tecnologia MQTT può rappresentare l'anello mancante necessario

a inaugurare un nuovo livello di accessibilità e connettività tra i sistemi, oltre a consentire la creazione di soluzioni Machine-to-Machine (M2M) di nuova generazione.

2012 Eurotech rilascia la versione 2.0 di Everyware Cloud™. Questa piattaforma M2M cloud-based rappresenta la base per la trasmissione e la gestione di dati M2M in un contesto industriale, della logistica o dei trasporti.

Eurotech annuncia la nuova famiglia di gateway multi-servizio di classe industriale progettati per abilitare applicazioni M2M in un'ampia varietà di ambiti. Basati sul processore Intel® Atom™, rendono disponibili potenza di calcolo e comunicazione, insieme ad un framework applicativo a livello middleware e una piattaforma di integrazione per una rapida implementazione e una immediata attivazione di servizi M2M.

2013 Eurotech estende l'accordo di distribuzione con Avnet Electronics Marketing in Nord America per includere le piattaforme M2M.

RTX, fornitore di soluzioni a basso consumo per comunicazioni IP wireless, sottoscrive una partnership con Eurotech per aiutare i clienti a connettere dispositivi con il Cloud e trasmettere dati.

In data 1 ottobre Eurotech comunica di aver firmato con Curtiss-Wright Controls, Inc. – divisione di Curtiss-Wright Corporation – un accordo per la vendita dell'intero capitale sociale di Parvus Corporation, controllata americana al 100% del Gruppo Eurotech, specializzata in computer embedded e sottosistemi COTS per il mercato della Difesa negli USA. Il corrispettivo dell'operazione è stato definito tra le parti in 38 milioni di USD (pari a circa €28,1 milioni al cambio attuale) net debt free.

2014 Eurotech ottiene la qualifica di fornitore "Partner" da John Deere nel suo programma "Achieving Excellence" Si tratta del più alto livello di classificazione come fornitore.

Eurotech annuncia DynaCOR 30-10, il nuovo computer rack mount fanless basato su Core i7 ideale per ambienti critici.

Eurotech annuncia il lancio di una nuova gamma di prodotti IOT/M2M: il modulo embedded Catalyst BT,un modulo IoT/M2M nativo che supporta la piattaforma cloud scalabile Everyware Device Cloud di Eurotech in grado di soddisfare i clienti che necessitano di prestazioni quad, dual o single-core di livello industriale fornendo avanzate capacità di networking e di video; il modulo cellulare rugged ReliaCELL progettato appositamente per essere integrato con gateway multi-service per garantire una connettività cellulare veloce e altamente affidabile in applicazioni M2M; il sistema di monitoraggio ambientale ReliaSENS 18-12, una centralina di monitoraggio ambientale connessa al cloud e dotata di sensori ad alta precisione per la misurazione dell'inquinamento dell'aria, con accesso ai dati in tempo reale ed infine gateway multi-service ReliaGATE 15-10 per applicazioni M2M, un gateway ed edge controller robusto e affidabile per l'aggregazione, l'elaborazione e il trasferimento dei dati, ideale per applicazioni M2M.

Everyware Software Framework (ESF) si aggiunge al Software Stack di Intel per la Internet of Things (IoT) completando la validazione di Everyware Software Framework (ESF) sulle Intel® Gateway Solutions per la Internet of Things (IoT). Utilizzando ESF su dispositivi e ai nodi delle reti di sensori, le funzioni di gestione di dispositivi e dati sono accessibili attraverso soluzioni aperte e basate su standard per la massima flessibilità nella internet delle cose e nelle soluzioni Machine-to-Machine (M2M).

Eurotech condivide con la community Eclipse l'open standard application framework per i gateway destinati ai servizi M2M attraverso il progetto Eclipse Kura, un incubatore open source che punta a realizzare un contenitore OSGi (Open Service Gateway initiative) per applicazioni M2M su gateway di servizi.

Eurotech diventa Red Hat ISV Advanced Partner, tale collaborazione consolida l'offerta di tecnologie IT a disposizione delle applicazioni M2M/IoT. Eurotech amplia il suo ecosistema su scala mondiale, stabilendo nuove relazioni con partner che condividono la stessa visione tecnologica e propensione all'innovazione. Questo accordo apre nuove opportunità nei mercati verticali in cui le soluzioni Red Hat hanno un ruolo importante e allarga il raggio d'azione dell'attuale tecnologia software.

2015 L'accordo di collaborazione tra Eurotech e InVMA Limited, azienda specializzata in ambito IoT e M2M, offre la possibilità di coniugare capacità ed esperienze necessarie per fornire ai clienti una soluzione IoT/M2M completa, dai sensori, passando per i gateway intelligenti, fino alla piattaforma EC (Everyware Cloud) di Eurotech e ad applicazioni altamente flessibili per qualsiasi settore.

Eurotech e WebRatio annunciano il rafforzamento della loro collaborazione tecnologica per lo sviluppo di applicazioni Internet of Things (IoT) di livello Enterprise consentendo di integrare la complessità delle tecnologie operative M2M /IoT in una Piattaforma as-a-Service (PaaS) semplice da usare e semplice da integrare.

Collaborazione tra Eurotech e iNebula per la nascita di iNebula Connect, il primo servizio cloud che offre una piattaforma distribuita e sicura pensata per supportare «smart object», raccogliere i dati, archiviarli e distribuirli in modo intelligente con workload applicativi di elevato valore ed effettuare analisi in tempo reale.

Eurotech installa il sistema Booster a completamento del supercomputer DEEP presso lo Jülich Supercomputing Centre completando così l'installazione del sistema DEEP cominciata a fine 2012 con la messa in funzione del Cluster.

La tecnologia M2M di Eurotech viene scelta per l'interconnessione dei prodotti di Ariston Thermo Group. In questo progetto, Eurotech mette a disposizione di Ariston Thermo Group le proprie tecnologie e competenze in ambito M2M per consolidare il ruolo di Ariston Thermo Group nel nuovo paradigma della Internet of Things ed entra di fatto nel grande mondo industriale italiano con una soluzione flessibile, scalabile e dall'interfaccia intuitiva con un immediato vantaggio non solo per il cliente finale, ma anche per i manutentori e per Ariston Thermo che viene così abilitata a seguire il proprio prodotto in tempo reale già dall'immissione sul mercato.

L'accordo di partnership con Arkessa, fornitore globale di connettività cellulare multi-network, ha lo scopo di realizzare le migliori soluzioni IoT su scala globale. L'integrazione tra Everyware Cloud, la piattaforma Eurotech per il Device & Data Management, e la piattaforma di gestione della connettività di Arkessa dà finalmente ai clienti una soluzione unica per la gestione dei loro asset connessi, semplificando in modo eccezionale l'implementazione di progetti IoT.

2016 Red Hat, Inc. ed Eurotech, hanno annunciato una collaborazione con l'obiettivo di semplificare l'integrazione IoT e accelerare l'implementazione di progetti IoT. Red Hat ed Eurotech hanno messo insieme le loro tecnologie complementari con l'intenzione di creare un'architettura end-to-end per l'IoT allo scopo di colmare il divario tra Operational Technology (OT) e Information Technology (IT).

Eurotech, ha siglato un accordo di collaborazione con Hitachi High-Technologies Europe GmbH (Hitachi High-Tech Europe), consociata di Hitachi High-Technologies Corporation (Hitachi High-Tech, TSE:8036), con un'enfasi su creatività e tecnologie di punta. L'obiettivo principale sono impianti industriali e apparecchiature con motori, compressori, generatori e sistemi di trasmissione, come ad esempio macchinari per l'industria manifatturiera e turbine eoliche.

Nel mese di aprile Eurotech, ha sottoscritto un contratto con King County Metro Transit per la fornitura di router di accesso mobile su tutti gli autobus dell'area interurbana di Seattle.
Nel mese di giugno la società entra a far parte dell'IoT Solutions Partner Program di Dell in qualità di Partner Associato.
Red Hat ed Eurotech annunciano un nuovo progetto open source all'interno di Eclipse Foundation per la gestione di dispositivi IoT, coprendo l'intero ciclo di vita dalla connettività alla gestione delle applicazioni e delle loro configurazioni. Il progetto co-sponsorizzato Eclipse Kapua complementa l'attuale progetto Eclipse Kura per offrire agli sviluppatori IoT e agli utenti finali una piattaforma open source per lo sviluppo di soluzioni end-to-end IoT aiutandoli ad evitare costose applicazioni proprietarie grazie all'adozione di componenti sviluppati nella comunità. Nel mese di ottobre viene rilasciato il primo codice sorgente aperto per Eclipse Kapua, una piattaforma modulare che fornisce i servizi necessari per gestire gateway Iot e dispositivi intelligenti.
Eurotech firma un accordo con Cisco per diventare Indirect Solutions Technology Integrator (STI), in base ad esso potrà fornire in tutto il mondo gateway studiati per applicazioni specifiche nei settori industriale o dei trasporti, dotati del software Cisco.

2017 Eurotech adotta la tecnologia VMWARE a bordo dei propri sistemi IoT, permettendo così una migliore assegnazione delle risorse di calcolo per un ambiente più efficiente e deterministico nell'ambito delle applicazioni industriali di elevate prestazioni. Inizia così la collaborazione fra le due società che collaboreranno anche per integrare lo stato dell'arte nell'ambito del monitoraggio e la gestione di nodi vicino al campo.
Fresenius Medical Care, fornitore leader a livello mondiale di prodotti per la dialisi e di servizi per persone con insufficienza renale cronica, ha scelto i gateway IoT Eurotech e la piattaforma di integrazione come componenti principali, sia hardware che software, del suo progetto IoT relativo alla connessione di dispositivi medici distribuiti a livello globale.
La tecnologia di Eurotech con il supercalcolatore raffreddato a liquido caldo "Aurora Hive", entra nel settore automotive della guida autonoma.

I computer saranno sempre più miniaturizzati e interconnessi. Essi si fonderanno con l'ambiente della vita quotidiana, finché diventeranno indistinguibili da esso, per migliorare le nostre capacità sensoriali e percettive.



Se osserviamo il progresso della tecnologia di calcolo, non è difficile vedere un chiaro meta-trend, che va da un computer per molte persone (il mainframe) a un computer per una singola persona (il PC) e infine a molti computer interconnessi per tutti (Smartphone, eBook, tablet, navigatori satellitari, chioschi multimediali, fotocamere digitali, router Wi-Fi, smart tag, ATM ecc.). I computer di ieri riempivano intere stanze a causa della loro dimensione; i computer di domani "riempiranno" in maniera "invisibile" intere stanze a causa del loro numero.

Non useremo più i computer come dispositivi separati: essi saranno sofisticati elementi che ci daranno i mezzi per amplificare la realtà esterna e la nostra ubiquità attraverso la rete e attraverso il Cloud. Il progresso sarà tale che non vedremo più i computer come "computer", ma come "parte integrante del nostro mondo", come un'estensione di noi stessi: questo è quello che intendiamo quando parliamo di scomparsa o invisibilità dei computer, e cioè che essi diventeranno una parte del nostro ambiente e sfuggiranno alla nostra attenzione.

E' davanti ai nostri occhi che i computer stanno in telefoni, elettrodomestici, macchinari, automobili e in una moltitudine di dispositivi e apparecchiature di uso quotidiano. Comunque, questa presenza ubiqua non è sufficiente: non dobbiamo semplicemente rendere i nostri dispositivi più intelligenti o più potenti dal punto di vista del calcolo, dobbiamo dare loro la capacità di "percepire" il mondo. La griglia computazionale pervasiva, quella che oggi chiamiamo Cloud, deve essere alimentata con dati provenienti dal mondo reale e la rete di sensori wireless sono l'anello mancante. Quando questo gap sarà colmato, avremo finalmente un'estensione dei nostri cinque sensi. Saremo in grado di estendere virtualmente noi stessi, passando da un corpo umano con una buona capacità di elaborazione e povero di sensori ad un "iper-corpo" ricco di sensori e ricco di capacità di elaborazione.

Integrare lo stato dell'arte delle tecnologie di calcolo e comunicazione per sviluppare applicazioni innovative, in grado di dare un vantaggio competitivo ai nostri clienti. Migliorare la vita di tutti i giorni, rendendola più semplice, più sicura e più piacevole attraverso l'impiego ubiquo e pervasivo della tecnologia.



"Lo scopo di un computer è di aiutarti a fare qualcos'altro". In questa storica frase di Mark Weiser è riassunta l'essenza dell'utilità per l'essere umano della diffusione di computer miniaturizzati ed interconnessi in tutto l'ambiente che ci circonda.
Noi vediamo questo come un mezzo per sollevare l'uomo dalle attività rischiose, faticose, alienanti o semplicemente noiose. Ci piace dare al nostro lavoro un fine che conservi al suo interno una naturale attenzione alla dimensione umana e sociale.

La pervasività e l'ubiquità dei computer miniaturizzati e interconnessi fa sì che non sia più una mera questione di computer, intesi come oggetti o strumenti, bensì sia sempre più una questione legata al vivere quotidiano.
La possibilità offerta dai calcolatori di amplificare i nostri sensi e la realtà ci pone nelle condizioni di guardare al mondo in una prospettiva nuova.
Le tecnologie attualmente esistenti possono davvero cambiare il rapporto tra uomo e computer, rendendo sempre più simbiotica la loro coesistenza. Gli umani, grazie alle tecnologie digitali, saranno in grado di aumentare le loro potenzialità senza rinunciare alla sicurezza e alla qualità della vita. Le tecnologie digitali raggiungeranno tanta più efficacia quanto più si integreranno nella vita di tutti i giorni.

La responsabilità sociale è essenziale per tutto il Gruppo Eurotech. Il nostro obiettivo è sempre stato quello di combinare competitività e onestà. Nel perseguire crescita, innovazione e risultati commerciali prestiamo al contempo la massima attenzione alla promozione della qualità della vita, degli standard di lavoro e dei diritti umani.

Siamo molto attenti anche all'ambiente in cui operiamo, e ci ispiriamo agli obiettivi indicati dalle convenzioni internazionali sullo sviluppo sostenibile: per questo aderiamo al Global Compact, la più grande iniziativa di sostenibilità e "corporate citizenship" al mondo, promossa dalle Nazioni Unite.

Oltre a puntare al continuo rafforzamento del capitale strutturale, ci impegnamo profondamente nello sviluppo di quello umano, relazionale e sociale, perché lo consideriamo un investimento fondamentale per garantire competitività, stabilità e longevità a tutto il Gruppo.



Tale impegno si riflette sulle politiche e sui comportamenti adottati dal management in azienda, che incoraggia la creatività e l'innovazione ed adotta pratiche di gestione basate sull'etica delle relazioni. Puntiamo molto alla qualità del management, con l'obiettivo di favorire la comunicazione, lo scambio di idee e far crescere una solida identità di Gruppo.

Investiamo nelle persone, nella valorizzazione delle loro competenze "chiave" e nella loro formazione continua. Coltiviamo e promuoviamo la creazione di un ambiente di lavoro improntato al rispetto e alla fiducia reciproci, nella tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro.

Crediamo che tra i nostri compiti ci sia quello di assicurare a tutti i lavoratori le medesime opportunità di impiego e professione, e un trattamento equo basato su criteri di merito.

In Eurotech, vogliamo inoltre dare il giusto spazio a tutte quelle persone che hanno idee, passione e determinazione.
Riconosciamo e incoraggiamo lo sviluppo delle capacità di ciascun dipendente unito al lavoro di squadra, in modo che l'energia e la creatività dei singoli trovino piena espressione nella realizzazione di successi condivisi all'interno del Gruppo.

I quattro elementi chiave del modello Eurotech

Ancor prima di creare Eurotech i suoi fondatori avevano chiaro in mente che, per poter competere con successo in un mercato in fermento come quello dei computer embedded degli anni Novanta, era di vitale importanza riuscire ad emergere. Eurotech doveva uscire dalla mischia molto rapidamente, per poter seguire un percorso di crescita. E doveva farlo senza richiedere ingenti capitali iniziali. Ecco quindi che fin dall'inizio è sembrato che puntare sull'eccellenza fosse la chiave giusta per emergere disponendo di molto capitale intellettuale, ma poco capitale economico.
Questo termine, eccellenza, rappresentava per Eurotech un mix di innovazione e qualità. Tuttavia, questo mix non era ancora sufficiente. Serviva una connotazione di eccellenza ancor più caratteristica, che fosse soprattutto il più funzionale possibile al raggiungimento di una solida crescita. Per questo fu subito chiaro a tutti che l'eccellenza andava ricercata restando all'interno degli standard di settore.
Anziché investire in soluzioni proprietarie o completamente personalizzate, quindi, Eurotech ha fin da subito creduto nella forza degli standard come base per proiettare tutta l'azienda al futuro. I fondatori avevano compreso fin dall'inizio che non bastava dare ai Clienti prodotti altamente performanti. Serviva anche che tali prodotti fossero aperti alla futura evoluzione della tecnologia, che si preannunciava travolgente, salvando al contempo gli investimenti in software, che rappresentano la parte più ingente in ogni implementazione. Gli standard, quindi, potevano permettere di innovare nella continuità, dando ai prodotti una prospettiva di relativa compatibilità con quello che il futuro avrebbe portato alla luce senza dover riscrivere completamente l'applicativo software. Pur conservando capacità e competenze per sviluppare soluzioni custom per impieghi o clienti speciali, Eurotech ha scelto fin dall'inizio di ricercare l'eccellenza con soluzioni che fossero lo stato dell'arte degli standard più riconosciuti.
Oggi Eurotech, grazie anche alla politica di acquisizione di aziende complementari, non solo presidia tutti i principali standard elettrici e meccanici di riferimento del mercato embedded (PC/104, PC/104plus, cPCI, cPCI Express, VME, VPX, EPIC, EBX, COM Express, PMC), ma ha anche un'offerta multi piattaforma, essendo in grado di fornire i moduli e le schede processore con architettura x86, PowerPC e ARM.

La seconda importante scelta fatta da subito, e che si è dimostrata vincente, è stata quella di essere una "fabbrica delle idee" senza la "fabbrica delle macchine". Un approccio che viene denominato "fabless". Ciò significa che Eurotech si è caratterizzata per l'assenza di stabilimenti e impianti per la produzione in volumi. All'interno della catena del valore, il Gruppo Eurotech realizza ricerca, sviluppo, ingegnerizzazione e prototipazione, controllo qualità e logistica. Per i NanoPC, quindi, i reparti produttivi si occupano solo della produzione di prototipi, delle piccole serie e di una parte dei test di prodotto laddove i volumi non rendono economicamente conveniente l'outsourcing. Per quel che riguarda i supercomputer (HPC), anche in questo caso tutte le attività di produzione delle schede e dei componenti meccanici è fatto all'esterno, mentre l'assemblaggio finale, i test e il burn-in sono effettuati internamente.
Dopo l'acquisizione di Advanet, il Gruppo si trova dotato anche di una piccola capacità produttiva, che comunque non va oltre il 20% della produzione totale ed è focalizzata sull'alto di gamma. Il Gruppo pertanto mantiene all'interno una limitata capacità produttiva per la produzione di bassi volumi, per i prototipi e le eventuali lavorazioni considerate strategiche. La produzione in volumi è invece quasi completamente terziarizzata a produttori esterni, che inviano poi i prodotti alle aziende del Gruppo per i test funzionali finali ed il controllo qualità.

Il terzo elemento chiave del modello di business di Eurotech è legato al costante monitoraggio dell'evoluzione dell'integrazione dei sistemi e della dinamica della catena di valore.
Negli anni Ottanta la catena del valore dei prodotti basati su tecnologie digitali era molto lunga: i componenti per realizzare un sistema completo erano tanti, tutti specializzati e ogni passaggio lungo la catena del valore richiedeva attori specifici e specializzati. In sostanza, chi operava a livello di schede era molto lontano dal cliente finale. Tuttavia già allora si percepiva chiaramente il trend d'integrazione dei diversi componenti (dato dalla "legge di Moore") e la conseguente riduzione del numero di attori nella catena del valore e. Come conseguenza, anche la distanza con l'utilizzatore finale andava diminuendosi e quindi l'approccio al business doveva adeguarsi.
Le schede sono passate dall'essere dei prodotti finiti all'essere sempre più spesso dei componenti di sistemi. Dall'altra parte, hardware e sistema operativo sono diventati sempre di più un binomio inscindibile, visto l'aumento della complessità dei sistemi e la progressiva standardizzazione delle funzioni. Oggi, dal solo hardware si è passati a piattaforme "application ready" (ARP), costituite da involucri che racchiudono al loro interno hardware, sistema operativo e middleware, elemento oggi essenziale per chi vuole trasportare su piattaforme con architetture differenti applicazioni XML, SOAP, web services e SOA. In futuro, con l'aumento della standardizzazione delle funzioni, si andrà sempre più verso l'aggiunta a tali piattaforme di ancor più software e di eventuali accessori, per creare dispositivi pronti all'uso o ready-2-use (R2U).
Un ulteriore effetto della progressiva integrazione dei sistemi è il cambio di prospettiva dell'interazione tra uomo e macchine: mentre all'inizio la bassa integrazione portava a focalizzarsi sulle macchine, oggi è possibile spostare il focus sui bisogni dell'uomo e concentrarsi sulle sue necessità. Grazie alla crescente miniaturizzazione, il computer si sta sempre più integrando con le persone e con il mondo reale: dal computer chiuso in una stanza e sulla scrivania si è passati a computer sempre più portatili e mobili, per arrivare oggi ai computer indossabili e alle reti di sensori miniaturizzati, in grado di rendere "intelligente" l'ambiente che ci circonda. Ecco allora che si afferma l'esigenza di creare sistemi ed interfacce che permettano all'uomo di non rendersi conto dell'interazione con le macchine (si parla di "seemless interface"): il computer diventa così invisibile, nel senso che l'uomo non ne percepisce la presenza. L'idea di Eurotech per il futuro è quindi quella di creare sempre di più dei prodotti R2U che si integrino completamente con l'ambiente e con lo spazio personale dell'utente, ma allo stesso tempo non ne monopolizzino l'attenzione e non lo costringano a interrompere l'attività in cui è coinvolto. L'utilizzo di nuovi prodotti e processi basati su questo concetto di invisibilità è ancora all'inizio in molti settori e può essere stimolato ed incentivato per creare importanti opportunità di crescita.
Un altro trend che sta plasmando il modo con cui i computer interagiscono tra loro e con gli esseri umani è legato all'affermazione delle tecnologie digitali dell'informazione e della comunicazione, che stanno guidando una rivoluzione irreversibile e destinata a mutare nel profondo gli ambiti della società e dell'individuo stesso. Nei prossimi anni assisteremo ad un cambio di paradigma: tutto ciò che ci circonda dovrà diventare più "intelligente" ed "interconnesso", così da poter essere meglio gestito e meglio usato, aumentando l'efficienza e riducendo gli sprechi.
Con circa sette miliardi di persone sul pianeta si dovrà fare molto di più con molto di meno. Questo richiederà sempre più tecnologia, sempre più computer miniaturizzati, interconnessi e ad alte prestazioni. Eurotech dispone già oggi delle soluzioni e delle competenze per raccogliere e portare dentro il web i dati del mondo reale: dai parametri di bordo di mezzi in azione ai dati di funzionamento di impianti, dalle condizioni ambientali di particolari aree sotto monitoraggio fino alle informazioni sui parametri fisiologici delle persone. Siamo in grado di costruire piattaforme tecnologiche capaci di abilitare un'intera gamma di servizi e funzioni a valore aggiunto nei settori dei trasporti, della logistica, della sicurezza, industriale e medicale.

Computer sempre più potenti, sempre più piccoli e fittamente interconnessi daranno luogo a un "esoscheletro computazionale" dove i computer, scomparendo dalla nostra vista, acquisteranno la proprietà di essere ovunque ci sia una connessione wireless. Questi computer ubiqui e connessi renderanno il pianeta più visibile e, grazie all'amplificazione della realtà, più vivibile e sostenibile.

Il quarto elemento fondamentale dell'approccio al business di Eurotech trae origine dalla consapevolezza che le tecnologie e i prodotti sono come gli esseri umani: crescono a fatica all'inizio, poi molto velocemente, quindi si assestano e alla fine inesorabilmente vanno in declino. E' necessario perciò rinnovare periodicamente tanto i prodotti quanto le tecnologie su cui questi si fondano: l'innovazione continua serve proprio a questo.
C'è però una difficoltà intrinseca nel capire quale sarà la prossima tecnologia trainante o il prossimo prodotto vincente. Per comprenderlo bisogna provare, sperimentare, esplorare. Va anche detto che questa esplorazione in avanti di strade mai percorse prima potrebbe anche non dare alcun tipo di risultato: alcune strade si possono rivelare infatti impraticabili o più semplicemente non economicamente favorevoli. Se il ciclo di vita ci dice che il nostro prodotto prima o poi andrà in declino, allora la domanda è: tra le tante alternative tecnologiche, non tutte vincenti, quale è quella giusta? Alcune tecnologie sono destinate a morire prima ancora di entrare sul mercato, altre invece andranno sul mercato e ne determineranno lo sviluppo. Per mantenere il nostro stato di leadership tecnologica, dobbiamo esplorare il maggior numero possibile di scenari evolutivi. Per farlo unendo l'efficacia ai costi contenuti, utilizziamo le collaborazioni esterne con le Università e con gli Istituti di Ricerca, secondo due presupposti di base: condivisione del modello di sviluppo e condivisione degli scenari evolutivi. E' un rapporto win-win: l'Università fa ricerca su temi che non rimarranno in un cassetto, perché sono già "sponsorizzati" da un'impresa, e l'impresa può fare leva su una rete di ricercatori che ha una potenza di esplorazione parallela di scenari diversi altrimenti impossibile da mettere in campo.

L'approccio strategico all'innovazione

Quando si parla di innovazione, esistono in generale due modalità di approccio: technology-push e market-pull. Il primo approccio parte da quello che la tecnologia è in grado di dare, il secondo da quello che il mercato richiede o è in grado di assorbire. Sono due approcci opposti, ma che possono essere combinati efficacemente. Ed è proprio quello che abbiamo scelto di fare in Eurotech.
Per un'azienda come la nostra, che basa molto il proprio successo sull'innovazione tecnologica e sull'anticipazione della domanda, è fondamentale che la ricerca sia guidata da un approccio technology-push. Solo con questo approccio è possibile mantenere una leadership tecnologica e continuare a sviluppare soluzioni allo stato dell'arte. Per rendere più efficace e più efficiente l'approccio technology-push, è di vitale importanza la rete di relazioni esterne con il "network della conoscenza": è così che si possono esplorare in parallelo e a costi contenuti più strade alternative. Il baricentro della ricerca technology-push è quindi molto spostato verso l'esterno, con un rapporto che punta ad essere di 80-20 tra esterno e interno. Per mantenere un presidio efficace sulla ricerca, quindi, è importante che il controllo sia centralizzato a livello di Capogruppo.
Diverso è invece il discorso per la parte di sviluppo. Per portare efficacemente sul mercato i risultati della ricerca è importante focalizzarsi su un approccio che parta proprio da quello che il mercato stesso vuole o potrebbe gradire: in altre parole, l'approccio giusto per lo sviluppo è market-pull. Inoltre, mentre la ricerca trae beneficio dalla contemporanea esistenza di più fronti aperti, lo sviluppo deve convergere

verso un prodotto o una famiglia di prodotti, ed è quindi opportuno limitare la dispersione delle energie e le interferenze dall'esterno. Altra peculiarità dello sviluppo è che con esso entrano in gioco le specificità dei settori e delle aree geografiche, e un controllo centralizzato non permetterebbe di cogliere efficacemente tali specificità: per questo lo sviluppo è decentralizzato e distribuito tra le diverse società del Gruppo. In questo modo ognuna di esse può declinare al meglio una determinata idea di prodotto, cogliere le specificità locali e trasformare il risultato della ricerca in un successo commerciale.

L'approccio strategico alla crescita

In Eurotech abbiamo intrapreso molto presto la strada della crescita esterna, con l'obiettivo di raggiungere una massa critica (il cosiddetto "tipping point") in breve tempo. Per crescere rapidamente dovevamo entrare altrettanto rapidamente in mercati per noi nuovi, come quello statunitense o giapponese; partire "da zero", senza una base di clienti e senza una reputazione del marchio in quei marcati, aumentava i rischi e allungava i tempi. Per questo abbiamo utilizzato la leva delle acquisizioni: volevamo crescere del 50% anno su anno e per sostenere tale ritmo servivano dei fattori accelerativi che si potevano trovare solo uscendo dai confini dell'azienda originaria.
Dal 2006 al 2007 abbiamo realizzato tre acquisizioni significative, che ci hanno consentito di raggiungere un footprint globale e una dimensione aziendale che ci posizionano oggi nella top 10 del mercato dei computer embedded. Questo "cambio di scala" ci ha permesso, tra le altre cose, di guardare alla crescita da una nuova e più forte prospettiva.

Il nostro approccio è focalizzato su tre linee guida strategiche.
La prima linea guida è quella della crescita combinata:

- prima di tutto per linee interne, facendo leva sulle sinergie di gruppo e guardando a nuovi tipi di Clienti, nuovi settori, nuove aree geografiche. Sul fronte interno abbiamo accumulato con le acquisizioni fatte un potenziale di crescita organica che si è solo parzialmente espresso, e che quindi va realizzato;
- in modo tattico per linee esterne, dando ancora spazio alla leva delle acquisizioni, viste anche come catalizzatori della crescita organica. Le opportunità di acquisto sono ancora molte e quindi è importante continuare a monitorarle per essere pronti a coglierle.

La seconda linea guida strategica dell'approccio alla crescita è il continuo potenziamento della reputazione del marchio Eurotech. Per ottenere questo agiamo su tre fronti:

1. consolidamento della corporate identity e promozione del brand Eurotech;
2. visibilità dell'azienda grazie a soluzioni innovative;
3. accordi con importanti partner industriali e commerciali.

La terza linea guida è quella del mantenimento della leadership tecnologica, essenziale per tenere fede alla mission di realizzare soluzioni innovative che coniughino lo stato dell'arte delle tecnologie di calcolo e comunicazione. Le leve su cui agiamo sono gli investimenti in ricerca e sviluppo, la collaborazione con Istituti di Ricerca e Università e l'acquisizione di partecipazioni di minoranza in Start-up attive su tecnologie e settori ad elevato potenziale.

L'approccio strategico al mercato

Il modello di vendita del Gruppo Eurotech si è storicamente caratterizzato per una netta prevalenza del canale diretto. Questa scelta si giustificava da un lato con il desiderio di mantenere un rapporto diretto con il mercato, dall'altro con la necessità di costruire un brand forte prima di approcciare il mercato con canali indiretti.

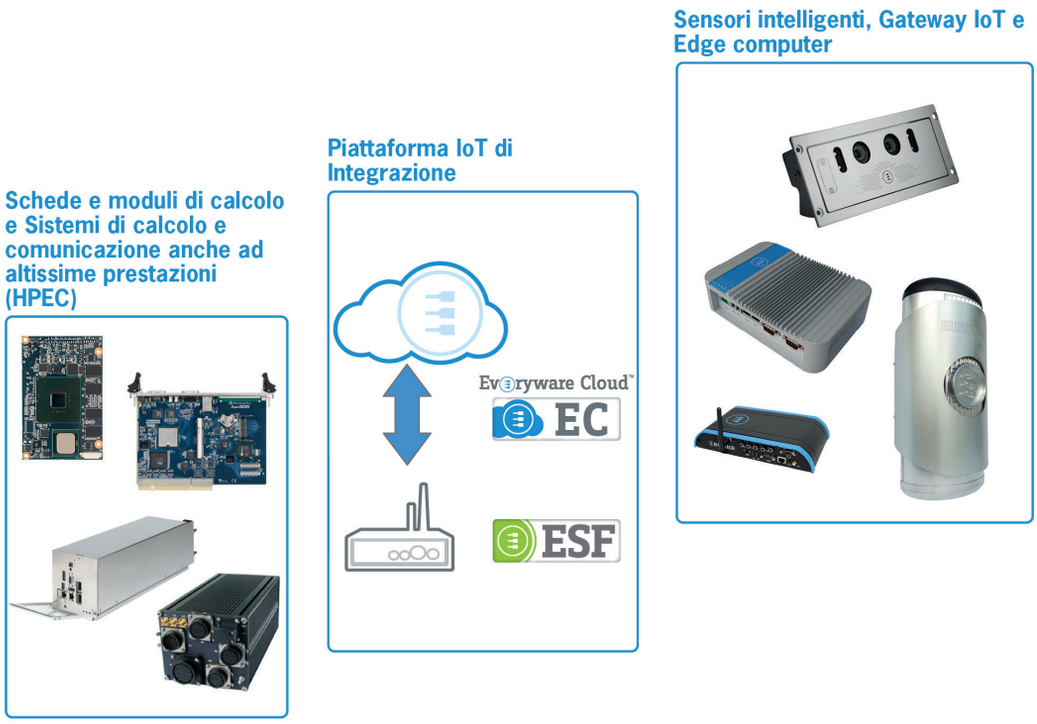
Oggi la crescita della riconoscibilità del nostro brand sta stimolando la crescita dell'impiego di canali indiretti per approcciare il mercato. Questa combinazione del modello di vendita diretta con il modello di vendita indiretta si sposa bene con l'evoluzione della nostra offerta. Si sta innescando una sorta di circolo virtuoso: la maggiore forza del marchio Eurotech attrae rivenditori e intermediari, che trovano nella nostra offerta sempre maggiore disponibilità di prodotti ready-to-use, cioè di dispositivi che, da un lato, possono beneficiare delle peculiarità del canale indiretto più di quanto possano fare le schede o i sistemi, dall'altro aprono la strada a partnership commerciali in cui Eurotech fornisce le piattaforme di calcolo e comunicazione in grado di abilitare e supportare le applicazioni o i servizi del partner.

La nostra strategia di approccio al mercato prevede quindi un rafforzamento della vendita indiretta accanto a quella diretta.

L'essenza dei prodotti Eurotech

La tecnologia embedded è la tecnologia di base dei prodotti Eurotech. E' una tecnologia abilitante, in quanto permette la miniaturizzazione. E' la tecnologia sulla quale Eurotech ha basato la sua nascita e che continua ad essere nel DNA del Gruppo.
Nel corso degli anni, due cambiamenti hanno più di altri caratterizzato l'evoluzione dello scenario dei computer embedded: primo, il software si è sempre più aggiunto all'hardware, integrandosi con esso e creando una simbiosi ormai inscindibile; secondo, la dimensione della comunicazione si è aggiunta a quella della elaborazione.
In ogni fase della nostra storia abbiamo costantemente esplorato nuovi modi di utilizzare i calcolatori. Negli ultimi anni, è la loro crescente pervasività a stimolare la nostra creatività. I calcolatori interconnessi su grande e piccola scala ci permettono di amplificare la realtà, non solo di visualizzarla o virtualizzarla. La possibilità oggi offerta dai calcolatori di generare situazioni a realtà aumentata ci pone nelle condizioni di guardare al mondo in una prospettiva diversa.
Oggi la crescita della riconoscibilità del nostro brand sta stimolando la crescita dell'impiego di canali indiretti per approcciare il mercato. Questa combinazione del modello di vendita diretta con il modello di vendita indiretta si sposa bene con l'evoluzione della nostra offerta. Si sta innescando una sorta di circolo virtuoso: la maggiore forza del marchio Eurotech attrae rivenditori e intermediari, che trovano nella nostra offerta sempre maggiore disponibilità di prodotti ready-to-use, cioè di dispositivi che, da un lato, possono beneficiare delle peculiarità del canale indiretto più di quanto possano fare le schede o i sistemi, dall'altro aprono la strada a partnership commerciali in cui Eurotech fornisce le piattaforme di calcolo e comunicazione in grado di abilitare e supportare le applicazioni o i servizi del partner.

In quest'ottica, Eurotech Group sviluppa e commercializza Pervasive Computing Devices. Si tratta di dispositivi che conservano al loro interno, tra i componenti chiave, le schede embedded di calcolo con cui Eurotech è nata, anche se queste sono sempre più celate all'interno di piattaforme predisposte a ricevere un'applicazione (ARP) o di sistemi pronti all'uso (R2U).



Fin dall'inizio i prodotti Eurotech si sono distinti per la particolare caratteristica di poter essere impiegati anche in ambienti particolarmente impegnativi: temperature molto basse o molto alte, forti escursioni termiche, umidità, vibrazioni, urti, sono tutte condizioni d'impiego naturali per le nostre soluzioni. Ecco perché abbiamo una lunga tradizione di applicazione in ambiti gravosi come quello militare, aerospaziale e dei trasporti.

La robustezza e l'affidabilità dei prodotti Eurotech li rendono adatti a tutti gli impieghi nei quali il malfunzionamento non è un'opzione e non deve accadere, cioè dove funzionamenti anomali o guasti possono causare un danno economico significativo. Per questo motivo tra i nostri Clienti annoveriamo aziende che realizzano macchine industriali di elevatissima precisione o impianti che devono garantire altissimi livelli di produttività, senza compromessi sulla qualità della produzione e senza fermi macchina.

Tutti i prodotti Eurotech si avvalgono della ricerca continua e dell'esperienza che abbiamo maturato negli anni sulle tecnologiche fondamentali della miniaturizzazione, del basso consumo e della robustezza, e sono in grado di rispettare i più severi standard di riferimento.

Il nostro Cliente tipo

Il Gruppo Eurotech distribuisce e commercializza le proprie soluzioni a livello mondiale, sia direttamente che attraverso partner qualificati. I Clienti del Gruppo operano in svariati settori, sia tradizionali che emergenti, ed hanno quindi esigenze diverse tra loro. Tuttavia, una larga parte dei nostri Clienti ci sceglie perché vede nel nostro Gruppo il fornitore o il partner ideale per rispondere ad alcune esigenze specifiche ricorrenti.

In particolare, i nostri Clienti manifestano richieste sempre più impegnative in termini di:

- Basso consumo e/o alimentazione a batteria
- Minima generazione di calore
- Formati compatti e dimensioni ridotte
- Connessioni Wired e Wireless
- Facilità di integrazione in infrastrutture ICT distribuite
- Robustezza, per usi in ambienti gravosi e condizioni ambientali estreme
- Elevata affidabilità
- Rispondenza ai più stringenti standard di mercato

Oltre a questi requisiti funzionali, i nostri Clienti ricercano in Eurotech anche un centro di competenza tecnologico; vogliono ridurre il loro time-to-market, ridurre il total cost of ownership e focalizzarsi sulle loro attività "core". Hanno spesso necessità di soluzioni per applicazioni mission critical, la cui fornitura possa essere garantita per lunghi periodi di tempo: per questo apprezzano il nostro programma di Long Life Cycle sui prodotti e che perseguiamo anche attraverso un approccio Form Fit Function.

Applicazioni

L'offerta del Gruppo Eurotech è articolata su linee di prodotti e soluzioni dedicate a specifici segmenti di mercato:

- Industriale
- Trasporti
- Medicale
- Energia
- Difesa

Pur accomunati dall'impiego delle medesime tecnologie di base, i prodotti e le soluzioni Eurotech trovano quindi impiego in molti ambiti applicativi specifici, sia tradizionali che emergenti. Eccone alcuni esempi:



INDUSTRIALE & RETAIL



MEDICALE & SANITARIO



TRASPORTI & MOBILITA'



ENERGIA



DIFESA