

Vincotech: «Cresceremo a due digit»

Giorgio Fusari

Peter Sontheimer, vicepresidente R&D e Marketing della giovane società, parla delle strategie di espansione e dei settori chiave di business

Si presenta con un nome che suona abbastanza nuovo nel panorama dei sottosistemi e componenti elettronici indirizzati alle aree dei moduli di alimentazione (moduli IGBT, MOSFET, e così via) e delle piattaforme telematiche (moduli GPS con antenna integrata, ricevitori GPS, modem GSM, controller, software embedded; opzioni bus CAN, Bluetooth, e così via) destinate ai sistemi di navigazione GPS (Global Positioning System). E in effetti Vincotech ha un cammino di formazione giovane, che parte l'anno scorso dalla suddivisione di Tyco International in tre distinte entità, una delle quali, Tyco Electronics, prende la decisione di cedere la business unit Power Systems al fondo di private equity Gores Group. Proprio la divisione Electronic Modules di questa business unit diventa l'attuale Vincotech. Ora la società, che occupa globalmente circa 600 persone e ha la propria sede principale a Monaco, sta perseguendo una politica di espansione internazionale, attraverso siti di produzione a Bicske (Ungheria), Shenzhen (Cina) e uffici vendite a livello mondiale.

«Cresceremo con percentuali a doppia cifra nei nostri mercati core – dichiara Peter Sontheimer, vicepresidente R&D e Marketing di Vincotech – e quest'anno vogliamo superare in performance la crescita del mercato».

Un business promettente su cui la società sta puntando sono i ricevitori con antenna (antenna receiver) e le piattaforme telematiche, settori in cui sta introducendo molti nuovi prodotti. «Talvolta, il successo di mercato arriva con idee semplici. Per esempio, lanceremo un sistema di assemblaggio in plastica molto semplice per alcuni dei nostri moduli antenna, caratterizzato

da un basso costo e dall'eliminazione di ogni connessione a viti per l'installazione del modulo stesso nell'applicazione. Sul versante dei moduli di alimentazione, abbiamo fondato il successo di quest'anno già in periodi precedenti e siamo molto felici che il flusso dei nostri nuovi prodotti, che siamo attualmente occupati a commercializzare, continui».

Business su risparmio energetico e fonti rinnovabili

Nei moduli di alimentazione, i mercati strategici per Vincotech sono gli azionamenti elettrici industriali, con prodotti come i convertitori di frequenza 'general purpose', i servo controller, gli stepper controller, gli azionamenti embedded e anche i converter per l'utilizzo dell'energia solare. Ambito quest'ultimo in cui si esplicita un chiaro trend: «Per il risparmio di energia – spiega Sontheimer – l'installazione di azionamenti VSD (Variable Speed Drive) a velocità variabile in luogo di quelli convenzionali consentirà d'incrementare ulteriormente la riduzione di costi per tutti i dispositivi di azionamento ad alto consumo.

L'utilizzo di energia rinnovabile è poi un altro fattore importante nel settore dell'alimentazione, come indicano anche i significativi sussidi che ottengono programmi come quelli per lo sfruttamento dell'energia solare o eolica. Altre tendenze tecnologiche che stiamo rilevando sono il crescente utilizzo di azionamenti decentralizzati, per incrementare le prestazioni delle fabbriche e ridurre i costi del sistema. Inoltre sta prendendo piede la standardizzazione, soprattutto



Peter Sontheimer, vicepresidente R&D e Marketing di Vincotech

to per i moduli ad alta potenza, e più in generale l'integrazione dell'elettronica nei vari prodotti e moduli per l'alimentazione». Ma anche nel mondo dei dispositivi per la localizzazione (fleet management, tracking, e così via) i componenti elettronici stanno registrando specifici trend: «Nei prodotti per il posizionamento, il mercato è molto dinamico e può essere descritto come 'cost sensitive', soprattutto quando si parla di soluzioni indirizzate a speciali applicazioni. Sono richiesti flessibilità e lead time contenuti, data l'estrema 'volatilità' di questi mercati, che richiedono comunque alti livelli d'integrazione. Qui possedere elevati standard di qualità fa la differenza, in particolare nell'after market del mondo automotive».

Fornire valore

La forte competitività del mercato elettronico impone poi specializzazione. «In tutti i business che seguiamo, la chiave è fornire un reale valore all'utente. I requisiti di mercato sono complessi, sia a livello di nuove tecnologie dei chip, sia di elevata robustezza, costruzione meccanica, integrazione dell'elettronica, interconnessione dei sistemi, e anche in termini di particolari necessità riguardo alle strategie di sourcing per i vari moduli e prodotti. Un global player in questo campo deve essere capace di rispondere a tutto ciò. E per far questo occorre focalizzarsi su pochi segmenti e nicchie verticali chiave, in modo da indirizzare al meglio le esigenze specifiche, azione

che poi si traduce in vantaggi per gli utenti».

Sontheimer sottolinea un punto di forza: «Per i moduli di alimentazione siamo il costruttore con i prodotti a maggior densità sul mercato. Questo aiuta i nostri utenti a miniaturizzare le loro applicazioni.

Come casa indipendente, per l'approvvigionamento ci avvaliamo di diversi fornitori di chip nel mondo. In aggiunta a Infineon, che è una delle società di primo piano nella tecnologia IGBT a livello globale, vi sono Fairchild, IR, IXYS, Vishay, STM e, in Giappone, Hitachi, Mitsubishi e anche Fuji, con interessanti componenti che aiutano a ottimizzare l'efficienza elettrica degli utenti. Quanto più è possibile, cerchiamo di usare prodotti e package standard. Tuttavia, se i requisiti dell'applicazione non sono semplici da soddisfare, Vincotech rivela la sua reale forza: velocità e flessibilità nella progettazione delle soluzioni».

Riguardo ai prodotti per il posizionamento, il trend verso più elevati livelli d'integrazione è soprattutto una conseguenza dell'imperativo per gli utenti di essere più rapidi nel lanciare sul mercato i nuovi prodotti. L'integrazione dell'antenna negli antenna receiver consente infatti di semplificare il lavoro di progettazione RF e ridurre i tempi. «Così i nostri utenti - conclude Sontheimer - possono tagliare costi sulle loro risorse e focalizzarsi sui propri compiti core».

www.vincotech.com