



AO

automazione oggi **attualità**

Tutto il mondo è paese è una frase ormai abusata, e in quanto tale ha perso il suo vero valore. Ma cosa accade quando, non importa il luogo fisico, si riesce davvero a racchiudere un mondo intero rendendolo accessibile e comprensibile a tutti? Succede che il Wonderworld 2008, organizzato per la prima volta a livello paneuropeo, trova nella realtà del software la lingua comprensibile a tutti e apre il sipario su una realtà eterogenea, composita, in assoluto fermento.

Ogni mondo ha le sue regole

Se Wonderware fosse 'solo' una business unit di Invensys, o se una società del settore software fosse 'solo' un sistema a sé, basterebbe molto poco per raccontarli. Ma nessuna azienda ha soluzione di continuità, e Wonderware ancora meno. È per questo che la sua realtà deve essere rappresentata con un orizzonte il più ampio possibile, che dia spazio nell'inquadratura alla società in quanto tale, con la sua componente istituzionale e con quella commerciale, ma anche ai suoi partner e a coloro che si rapportano con essa come utilizzatori o system integrator. Soprattutto per quanto riguarda i rapporti di partnership, Wonderware ha una filosofia strutturata e focalizzata su un concetto di innovazione che può essere riassunto in tre elementi, ovvero velocità, globalizzazione e collaborazione, che sintetizzano un approccio aperto ed elastico per quanto riguarda i mutamenti di pensiero, azioni, servizi offerti agli utilizzatori, processi. Wonderware, quindi, mira alla creazione e al mantenimento di una vera e propria 'community' di partner che, come un network capillarmente organizzato e profondamente collaborativo, incentivi, tramite il sostegno alle potenzialità degli staff tecnici, lo sviluppo di soluzioni ideate per portare ai massimi livelli le possibilità di crescita delle industrie che si servono delle

Linguaggio universale?

È possibile raccontarsi a tutto tondo all'Europa intera? Wonderware ha provato a farlo. E ci è riuscita

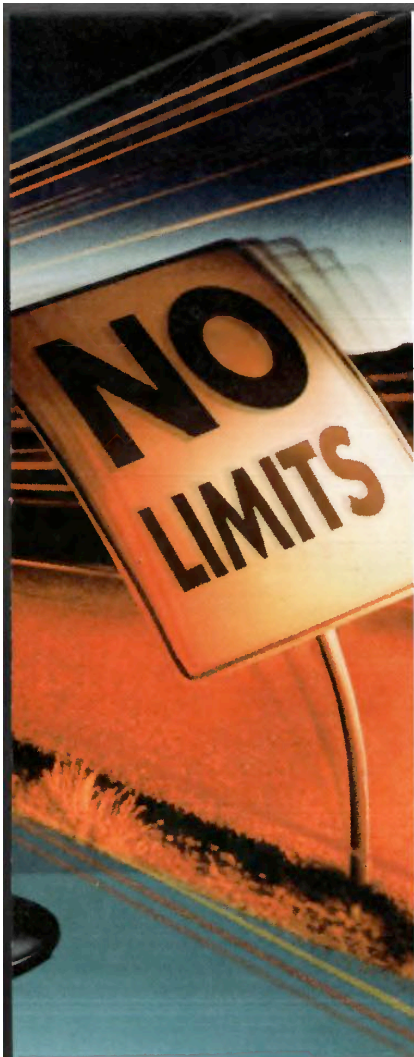
MADDALENA PRIA

soluzioni di Wonderware stessa e della sua rete di aziende collaboratrici. Il programma per diventare partner, del resto, riflette ulteriormente l'attenzione della business unit verso soluzioni strutturate: il potenziale collaboratore, infatti, che si propone autonomamente, ha la possibilità di accedere all'ecosistema Wonderware con la qualifica di 'registered', indicante una condizione di autocandidatura e auto-certificazione come azienda con una proposta tecnico-commerciale compatibile con quella di Wonderware; oppure può accedervi con la più prestigiosa qualifica di 'certified', che garantisce l'azienda come testata e approvata; infine, con la qualifica di 'registered', nel qual caso si è di fronte a un partner a tutti gli effetti, certificato e supportato da Wonderware come ingranaggio fondamentale dell'insieme delle soluzioni offerte. Wonderware, che si dimostra lucida nei confronti del delicato momento economico mondiale, punta proprio

sulla sua capacità di non perdere il passo lungo questo percorso di dialogo e di informazione capillare in tutte le direzioni della struttura, dal partner all'utilizzatore finale. Dunque, l'azienda investe con rinnovato entusiasmo sulla propria rete di collaboratori, indubbio punto di forza definito come un vero e proprio ecosistema, così da sottolineare l'autonomia e, soprattutto, la proattività garantita dal costante lavoro di gruppo volto allo sviluppo di soluzioni d'avanguardia. Ed è proprio l'innovazione l'altro aspetto della strategia della business unit: con l'acronimo WND (Wonderware Development Network), infatti, l'azienda indica il patrimonio di competenze tecniche e la capacità di rinnovarsi della propria comunità di specialisti.

E il risultato concreto?

Con alle spalle una simile organizzazione e davanti sfide sempre più diffi-

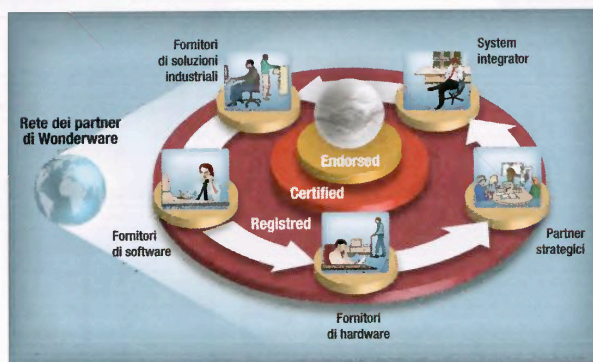


cili, sia per le condizioni di mercato sia per la sempre più accesa competitività, è naturale che il fine ultimo si collochi in una proposta commerciale all'avanguardia, aggiornata sulla base delle richieste più attuali e più specifiche. Il mercato a cui oggi un'azienda come Wonderware deve necessariamente guardare è quello delle sfide poste in essere dall'industria, in particolare quella manifatturiera, e ancor più nello specifico per quanto riguarda l'organizzazione orizzontale e verticale delle aziende di questo settore che, se nel 2005 toccò cifre da record per quanto riguarda il fatturato, e le confermò l'anno seguente, ancora oggi, nonostante tutto, dà segnali di potenziale crescita. Questi input vanno seguiti con naturalezza, come lascia intendere la filosofia di Wonderware del 'make it simple', soprattutto avvicinando il più possibile chi produce e offre soluzioni a chi le cerca: si tratta di un approccio deciso e, sotto almeno un aspetto, avanguardistico, perché

l'azienda, che come si deduce dalle strategie di partnership precedentemente descritte è un modello di decentralizzazione delle attività che ha ottenuto riscontri positivi, ha scelto di lavorare bene non solo con i collaboratori, ma anche con i 'competitor', perché, è indubbio, il confronto e la capacità di mettere criticamente in discussione se stessi non può che portare esiti costruttivi. Tutto ciò ha iniziato a concretizzarsi lo scorso anno proprio con la nascita di Wonderware Innovation Network, trama intessuta con operazioni di sostegno economico alle idee d'avanguardia, cosicché potessero e possano tuttora avere uno sbocco reale, e con un costante supporto nella fase 'creativa' basato su un confronto sempre pronto a rivedere l'idea di partenza. In termini di numeri, si parla di 125 idee 'messe alla prova' e sette idee ritenute meritevoli di approvazione e quindi di sviluppo. Naturalmente, il risultato visibile e tangibile di ciascuna strategia di Wonderware è il portfolio prodotti che, basato su ArchestrA, architettura software aperta e scalabile, include le soluzioni MES/EMI, che garantiscono una gestione ottimale, rapida e sicura dei processi decisionali; le soluzioni a distribuzione geografica GEO-Scada, che permettono di implementare con semplicità ulteriori funzionalità in sistemi Scada esistenti o di crearne 'ex novo'; le soluzioni HMI di supervisione, analisi e controllo efficienti e sicuri. Come accennato, il punto di forza di queste architetture risiede nella piattaforma ArchestrA, capace di garantire elevata scalabilità, in quanto collaudata e qualificata fino a un milione di I/O; essa permette dunque all'utilizzatore di partire da un'architettura estremamente semplice, basata ad esempio su un solo nodo, e di espandere poi il sistema in base al presentarsi di esigenze non previste o del tutto nuove. Il

vantaggio macroscopico, soprattutto dal punto di vista dell'utilizzatore, è certo nella riduzione dei costi, ma, andando appena oltre, si percepisce come questo esito sia il frutto dell'attenzione di Wonderware verso una proposta software flessibile, efficiente, attenta al 'time to market' e, anco-

AO
automazioneoggi **attualità**



Le partnership intessute da Wonderware hanno alle spalle un'attenta filosofia di comunicazione, collaborazione e riconoscimento del valore dell'azienda certificata

ra, completata da un occhio di riguardo per ciò che concerne il supporto tecnico e la formazione messi a disposizione del cliente.

Aggiornamenti 'automatici'

Wonderware, in definitiva, mette a disposizione una flessibilità e un'elasticità intese in senso mentale ancor prima che di risultato incarnato nella soluzione software: l'incessante ricerca dell'innovazione, l'attenzione costante alle risorse ingegneristiche e di information technology, l'approccio volto alla semplificazione, la focalizzazione su settori industriali specifici quali quelli dell'energia, del food & beverage, dei trasporti, la collaborazione bidirezionale con partner e utilizzatori sembrano ottime basi per costruire la crescita della business unit anche in un clima macroeconomico incerto.

Sempre un passo avanti, del resto, Wonderware non si lascia cogliere impreparata, nemmeno dall'onda anomala che dall'economia astratta si sta riversando sull'economia reale. ■

Wonderware readerservice.it n. 19