



Dossier Barcode & Rfid

Dietro le barre



50

top trade informatica gennaio 2013

Nuovi scenari applicativi, grazie alla diffusione di smartphone dotati di Rfid, fanno da traino al mercato dei barcode. L'attenzione si sta focalizzando su identificazione e tracciabilità, passando dai codici tradizionali a quelli bidimensionali per arrivare all'Rfid, mentre i miglioramenti nelle funzionalità di imaging garantiscono prestazioni eccezionali in termini di velocità e qualità di lettura

Come previsto un anno fa, i trend in atto nel mercato del Barcode & Rfid hanno fatto registrare nel 2012 il forte sviluppo dell'Nfc come tecnologia di identificazione alla portata di tutti.

Germano Rizzo, R&D architect Rfid System di Aton, ha chiarito che: «Gli smartphone dotati di Rfid sono ormai diffusi e, nonostante l'assenza di una soluzione Apple, i progetti pilota da parte di banche e Telco sono sempre più numerosi. Il mercato è pronto per il passo successivo: portare soluzioni Rfid dall'alto valore aggiunto in tutta la filiera, fino al consumatore finale». Secondo Sergio Rondena, country

manager di Datalogic Adc Italia, il tema dell'identificazione e della tracciabilità è quanto mai attuale, soprattutto per aziende che mirano a standard qualitativi superiori. Vi è una crescita significativa nell'utilizzo dei codici a barre bidimensionali, che stanno facendo da ponte tra i sistemi di identificazione tradizionali e le nuove tecnologie basate sull'Rfid, ancora acerbe in alcuni contesti applicativi. Benché l'economia sia in difficoltà, le novità in campo tecnologico sono sempre in evoluzione, segno che l'innovazione aiuta a essere più competitivi.

«In questo periodo - ha spiegato Andrea Costi, technical manager di Intermec - nascono device per la mobilità con hardware sempre più performante. L'uso di piattaforme software aperte e il trend Byod danno vita a nuove opportunità per gli sviluppatori e a un nuovo mercato, finalizzato alla gestione dei device sul campo per garantirne funzionalità e conformità alle policy aziendali. Intermec monta sui propri prodotti un vero browser compatibile Html5. I miglioramenti nelle funzionalità di imaging garantiscono prestazioni eccezionali in termini di velocità e qualità di lettura

dei codici a barre e aprono nuovi scenari applicativi. Con l'acquisizione di Vocollect, infine, Intermec è diventata leader nelle tecnologie di identificazione vocale».

«Nell'ultimo anno - ha spiegato Paolo Cipriani, direttore commerciale di PCSistemi - abbiamo notato come l'Rfid sia diventato di conoscenza comune. Ora è il cliente che chiede questa tecnologia e, considerando la riduzione dei costi di produzione, nel 2012 si è ancor più notato il vantaggio del suo utilizzo».

«Print Media - come ha dichiarato il managing director Roberto Giuranna - è indirizzata



Germano Rizzo, R&D architect Rfid System di Aton



Sergio Rondena, country manager di Datalogic Adc Italia

verso la distribuzione di soluzioni per i comparti della produzione industriale dove sono richieste tecnologie e prodotti affidabili e di sicuro ritorno economico. Il mercato del codice a barre ricerca fornitori con un servizio pre e post-vendita di primissimo livello. Noi lavoriamo per il costante miglioramento del livello di affidabilità del nostro canale distributivo».

Paola Visentin, responsabile marketing & communication di Softwork, ha detto che: «Operando nel mercato come distributori di sistemi Rfid, nel 2012 abbiamo osservato un trend in crescita di oltre il 60 per cento. A questo risultato hanno contribuito anche i servizi per il canale dei nostri integratori partner: dalla realizzazione di dispositivi custom RedWave del nostro R&D all'affiancamento in studi di fattibilità e training formativi».

Secondo Luca Dell'Orto, territory manager di Zebra Technologies: «Barcode e Rfid permettono di venire incontro alle esigenze di gestione del business con effetti positivi anche a livello di ritorno sugli investimenti. I settori retail, trasporti e logistica continuano a essere i maggiori utilizzatori della tecnologia Barcode, ma sempre più propensi all'utilizzo dell'Rfid e alla ricerca di soluzioni integrate e affini ai singoli mercati verticali». Alarico De Zotti, senior technical architect di Motorola Solutions, ha dichiarato che: «Il mercato si sta orientando verso apparati aperti in termini di trasmissione, ricezione e acquisizione dati. Le scelte di acquisto si indirizzeranno verso soluzioni verticali aperte a vari sistemi operativi e a device in grado di dialogare in maniera trasparente».



STRATEGIE DI VENDITA E DISTRIBUZIONE

«Nfc, codici a barre e Rfid Uhf - ha rivelato Germano Rizzo - non sono tecnologie mutualmente esclusive, ma complementari: un sistema di identificazione esistente può essere arricchito dalle nuove possibilità offerte da ognuna di esse».

Datalogic Adc, che ha sempre perseguito politiche di vendita orientate alla rete, proseguirà anche per il 2013 il processo di specializzazione del proprio canale. Secondo Sergio Rondena, il consolidamento del programma Easeofbiz consentirà all'azienda di qualificare i partner che meglio rispondono all'esigenza di integrazione dei prodotti. Andrea Costi ha spiegato che da svariati anni Intermec ha orientato la sua strategia di vendita verso il canale, con un ampio ventaglio di partner commerciali che partecipano a un programma, chiamato PartnerNet, che offre



Andrea Costi, technical manager di Intermec

vantaggi competitivi e prevede diversi livelli di accreditamento, per essere tagliato a misura dell'azienda.

«I prodotti e le soluzioni - ha detto Paolo Cipriani - sono stati ottimizzati per la comunicazione online: ora abbiamo soluzioni con display a colori, piccoli e interattivi. Presto avremo anche dispositivi touch in grado di riconoscere molti tipi di tag. Per la distribuzione verranno utilizzati i canali tradizionali, ma nel 2013 verrà aperto anche un e-commerce dedicato. La documentazione di riferimento sarà in italiano».

La ricetta di Roberto Giuranna è chiara: «Pronta consegna, costi di trasporto inclusi nel caso di ordini di una certa rilevanza, linee di credito personalizzate per ciascun partner. Inoltre, sul fronte tecnico-commerciale, corsi di aggiornamento su prodotti e soluzioni, nonché assistenza tecnica di primo livello».

«Interpretando la distribuzione non come una mera disponibilità a magazzino dei dispositivi, ma anche come carnet di servizi distintivi in virtù della natura progettuale dell'Rfid - ha detto Paola Visentin - abbiamo rafforzato il concetto di network, ampliando nel contempo la gamma prodotti, oltre 400 a catalogo: l'obiettivo è coprire con l'Rfid le esigenze applicative generate dai diversi settori di mercato, travasando al channel partner le competenze per

rispondere a specifiche attese, soprattutto attraverso i canali real-time del Web».

«La strategia di vendita di Zebra Technologies - ha dichiarato Luca Dell'Orto - punta sull'offerta di soluzioni integrate, con l'obiettivo di fornire prodotti chiavi in mano in grado di rispondere proattivamente alle esigenze di mercato. Al tempo stesso, ci affidiamo alla competenza dei partner».

Secondo Alarico De Zotti: «La verticalizzazione delle soluzioni impone una forte partnership con i fornitori di soluzioni software. Occorrono strategie di vendita differenziate che vanno dall'hardware al Software-as-a-Service per arrivare al Solutions-as-a-Service».

IL TARGET DI RIFERIMENTO

Da parte di Aton oltre ai settori classici, fashion, luxury e manufacturing, c'è un interesse crescente da parte di realtà



Paolo Cipriani, direttore commerciale di PCSistemi



Luca Dell'Orto, territory manager di Zebra Technologies

operanti nell'ambito legato al consumatore finale, come entertainment, educational, museale e librario. Un ruolo fondamentale lo giocano le Telco, interessate ad allargare il mercato del riconoscimento automatico.

«L'integrazione di uno dei nostri prodotti all'interno di un progetto standard, realizzato da un'azienda partner, permette diverse opportunità di sviluppo - ha invece dichiarato Sergio Rondena -. La diffusione dei codici bidimensionali e il conseguente utilizzo di tecnologie di tipo imaging offre a un system integrator l'opportunità per accrescere il valore della propria soluzione».

Andrea Costi ha invece chiarito che: «Il nostro target sono le aziende, con operatori sia all'interno di un edificio sia in mobilità, attive nel campo della manutenzione, dei trasporti, fino alla Grande Distribuzione e alla gestione della tracciabilità in ambito sanitario».

«Il nostro scopo - ha precisato Paolo Cipriani - è quello di raggiungere aziende che fino a qualche anno fa non avrebbero



Roberto Giuranna, managing director di Print Media

fatto alcun investimento a causa dei costi, ora ridotti del 50 per cento rispetto al 2010».

Secondo Roberto Giuranna: «La logistica e i trasporti sono mercati che richiedono sempre più innovazione e controllo dei costi. In questo ambito le software house sono per noi il veicolo più focalizzato per un concreto risultato».

Paola Visentin ha affermato che: «Il nostro pubblico di riferimento è costituito da system integrator, software house, Ict e Oem, oltre a Università e Istituti di ricerca. Le Pmi dimostrano un'attenzione particolare per la tecnologia Rfid, seguendo i nostri corsi di formazione, attivandosi in una value proposition ai loro prospect o clienti e condividendo con Softwork iniziative di marketing in co-branding».

«I maggiori utilizzatori delle tecnologie Barcode e Rfid appartengono ai settori retail, trasporti e logistica, che le considerano ormai indispensabili nella gestione del business - ha dichiarato Luca Dell'Orto -. Sono indispensabili anche per la supply chain al fine di ridurre i margini di errore, fattore che incontra le esigenze di mercati specifici come quello sanitario».

Per Alarico De Zotti, infine: «L'obiettivo che ci poniamo è di assistere il cliente nella definizione di una chiara visione del proprio ambiente e delle proprie esigenze per giungere alla messa a punto dell'infrastruttura tecnologica».

SERVIZI E ACCESSORI

«Negli scorsi anni il lavoro di Aton - ha affermato Germano Rizzo - si è incentrato sul

dimostrare che è conveniente installare sistemi di raccolta e analisi dei dati che mettano a disposizione informazioni precise e aggiornate in tempo reale: è il concetto di Total data quality management. La sfida ora si sposta "sull'ultimo miglio": come rappresentare in modo efficace tali informazioni al cliente finale». L'evoluzione di mercato mostra numeri in crescita nei dispositivi con tecnologia imaging, in grado sia di leggere i codici a barre sui display di telefoni cellulari, Pda



Paola Visentin, responsabile marketing & communication di Softwork

e tablet pc, sia di acquisire ogni tipo di simbologia 2D.

Secondo Sergio Rondena: «Datalogic è già pronta ad affrontare le richieste che prevedono l'uso di questa tecnologia grazie a una gamma di prodotti che integrano ottiche e software di ultima generazione». Andrea Costi ci ha detto che: «La grande forza dei nostri partner sta nella capacità di interpretare le esigenze dei clienti finali, vestendo i nostri prodotti con applicazioni su misura corredate poi da una collana di servizi che accompagnano il cliente per tutta la vita della soluzione e oltre».

Interessante il parere di Paolo Cipriani: «Il nostro core business è sempre stato la gestione e l'identificazione delle persone nelle strutture, oltre che dei processi. Il nostro cliente tipo, la software house, ha la possibilità di creare soluzioni plasmate sulle richieste del cliente, ampliabili con prodotti compatibili e intercambiabili».

«Di ottimo impatto - ha confermato Roberto Giuranna - sono tutte le forme che agevolano il credito al consumo o il noleggio delle attrezzature con contratti comprensivi di materiali e assistenza tecnica. La pronta consegna della merce è considerata un plus che in molti casi determina la scelta del fornitore».

Paola Visentin ha sottolineato che il valore aggiunto dei channel partner consiste nell'affiancare ai sistemi Rfid architetture software e di integrazione personalizzate: analisi dei dati e statistiche, software avanzati con il plus dell'Rfid. È poi necessario calarsi negli scenari degli end-user e analizzarli con occhio critico, senza cioè clonare le precedenti esperienze.

«Le aziende richiedono soluzioni integrate e la garanzia di supporto pre e post-vendita - ha spiegato Luca Dell'Orto -. Il servizio offerto è quindi su misura e comprende anche i materiali di consumo originali Zebra, per una resa ottimale delle stampanti».

«I nostri partner - ha detto Alarico De Zotti - devono puntare sulla consulenza in fase di inizio progetto mirata a una riduzione dei costi e degli imprevisti che si estenda poi a tutto il ciclo di vita delle soluzioni proposte. A questo si associa uno sforzo costante nel controllo del realizzato».

a cura di Silvia Viganò

PCSistemi

PCSistemi C1: Rfid + lettore di impronte digitali

Nel 2012 PCSistemi ha investito molto nel riconoscimento biometrico abbinato all'Rfid, quindi ha creato soluzioni automatiche per il riconoscimento dei prodotti e delle persone che li hanno gestiti con un unico strumento. Il passo successivo sarà quello di ridurre le dimensioni e creare prodotti touch, dotati anche del lettore Rfid Nfc, per pagamenti elettronici o riconoscimento automatico di dispositivi mobili (smartphone, tablet).

PCSistemi C1 è un dispositivo che integra un lettore Rfid e un lettore di impronte digitali. Il processore, Arm11, è molto potente e versatile. La memoria è molto ampia e permette di memorizzare molti dati anche se non si è connessi alla rete. C1 è dotato di presa di rete RJ45, porte seriale 485 e input/output digitali. Il dispositivo può essere

installato a parete o reso mobile. La batteria interna permette l'utilizzo continuo per molte ore, mentre un interruttore permette di poterlo spegnere e renderlo energeticamente autonomo per almeno una settimana.



54

top trade informatica gennaio 2013

Softwork

Softwork per il contactless payment

Obid myAxxess flatOne è il nuovo reader per contactless payment di Fleig Electronic distribuito da Softwork. Progettato per applicazioni di eTicketing, eMobility, Atm, parking e vending machine, il dispositivo Rfid è certificato Emv Level 1 (lo standard per l'utilizzo di smartcard, terminali Pos e bancomat per l'autenticazione di transazioni con carte di credito e di debito), resiste ad atti di vandalismo, può essere installato su superfici metalliche e anti-effrazione ed è conforme allo standard Iso 14443-A/-B e Nfc.

Già predisposto per supportare le prossime generazioni di carte di credito, l'apparato è dotato di interfacce Usb e RS232, 4 schede Sam e antenna integrata. Il reader Obid myAxxess flatOne è disponibile anche in versione Oem e si caratterizza per l'elevato grado di protezione: il trasferimento dati dal controller all'host è criptato in modalità Aes256, mentre gli aggiornamenti del firmware sono protetti da autenticazione e algoritmo Rsa.



Print Media

Print Media Tsc Ttp-2410M Pro, prestazioni ad alta velocità



Print Media Tsc Ttp-2410M Pro è una stampante per etichette barcode robusta e affidabile, di semplice integrazione in applicativi software già in uso presso le società di logistica e trasporti e più in generale in applicazioni di stampa etichette di medio-alto volume.

Basata sulla tecnologia del modello precedente, offre importanti miglioramenti come la base e la spalla in alluminio

pressofuso (per una maggiore stabilità e assenza di vibrazioni), il porta-rotolo in metallo e la presenza di due rulli resistenti per l'avanzamento della carta. Altre modifiche includono una nuova sede del motore (per una stampa ancora più silenziosa), il blocco del sensore dell'interspazio e una nuova spazzola del nastro termico che elimina l'elettricità statica.

Queste novità assicurano una più lunga durata anche nelle condizioni di impiego più esasperate. Tsc ha aggiunto in opzione l'Usb Host per applicazioni che richiedono uno scanner o una tastiera. Ttp 2410 M Pro stampa a 203 dpi con una velocità di 305 mm/s.

Zebra

Zebra per la Sanità, il tempo libero e gli eventi

Secondo Zebra, la tecnologia barcode e Rfid ha potenzialità di sviluppo anche in settori maturi come quello sanitario, che necessitano dell'introduzione di sistemi innovativi per una migliore gestione interna. Per esempio, i braccialetti con codice a barre sono la soluzione ideale per l'identificazione del paziente e per ridurre la possibilità di errori medici.

Altri settori che vedranno un aumento dell'utilizzo di queste tecnologie sono quelli del tempo libero e dell'organizzazione di eventi.

La stampante HC100 di Zebra permette una personalizzazione completa e on-demand dei braccialetti identificativi e può essere utilizzata nei settori hospitality, tempo libero e healthcare.

Nelle strutture sanitarie permette di diminuire gli errori di identificazione, tracciare i pazienti e facilitare la somministrazione dei farmaci, mentre durante gli eventi consente di tracciare gli utenti, migliorare la gestione delle code, diminuire contraffazione e furti, massimizzare il Roi, pagare senza contanti.

