

BULL Honeywell INFO

Honeywell Information

Nuova serie

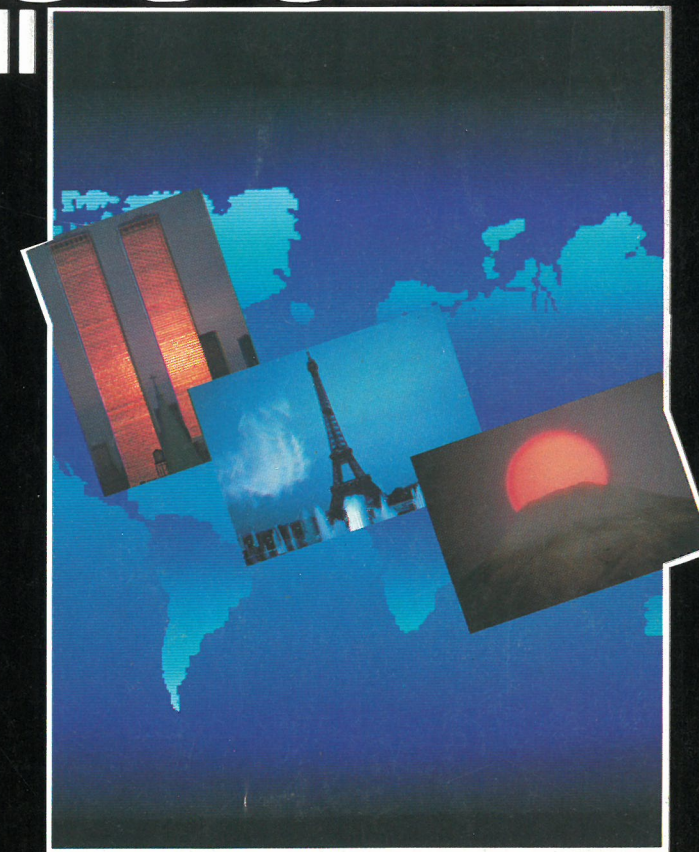
4

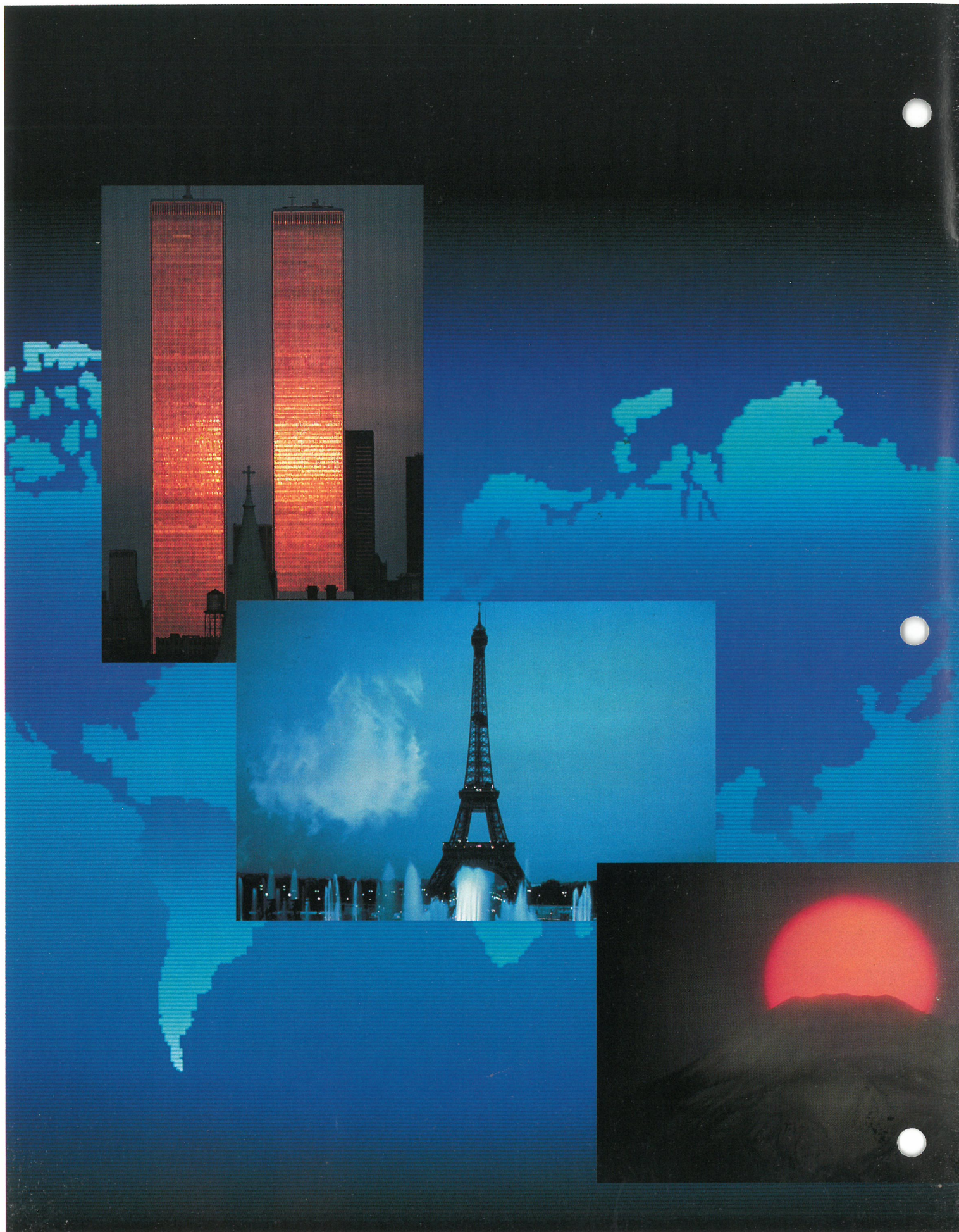
SPEDIZIONE
IN ABBONAMENTO POSTALE
GRUPPO IV - 2° SEMESTRE
PUBBLICITÀ INFERIORE AL 70%

Anno XXI 1986

SPECIALE
SUPPLEMENTO AL NUMERO 4

CONOSCERE
Honeywell





NASCE UN NUOVO POLO MONDIALE DELL'INFORMATICA

Milano, 2 Dicembre 1986

La Bull, la Honeywell e la NEC hanno annunciato oggi la firma di un "memorandum of understanding" che condurrà alla creazione della prima società di informatica posseduta congiuntamente da soci americani, europei e giapponesi.

L'accordo definitivo fra le tre aziende è previsto entro il 31 Marzo 1987. L'impresa che ne deriverà, il cui nome verrà definito successivamente, comprende il personale, i clienti, i centri di ricerca, sviluppo e produzione della Honeywell Information Systems (HIS) e avrà accesso alle risorse e alle tecnologie di tutte e tre le società investitrici.

I termini del protocollo di intesa prevedono che Bull e Honeywell detengano ciascuna il 42,5% del pacchetto azionario della società, la NEC il restante 15%.

Il consiglio di amministrazione sarà formato da rappresentanti delle tre società investitrici. Bull, l'unico socio che si occupa esclusivamente di informatica, dovrebbe assumerne il controllo. L'attuale management di HIS continuerà ad amministrare la società alle dipendenze del nuovo consiglio di amministrazione.

Honeywell conserverà la Federal Systems Division (FSD), che venderà i prodotti della nuova società direttamente al governo statunitense. FSD, diventerebbe una nuova sussidiaria interamente posseduta dalla Honeywell. Honeywell-NEC Supercomputers Inc., una joint venture al 50% tra NEC e Honeywell costituita nei mesi scorsi negli Stati Uniti, continuerà a commercializzare i supercomputer prodotti da NEC negli U.S.A. e Canada.

La nuova impresa, il cui fatturato 1985 sarebbe stato di 1,85 miliardi di dollari, commercializzerà l'hardware, il software ed i servizi relativi alle linee dei mainframe, mini e microcomputer Honeywell, negli U.S.A. e negli altri mercati internazionali già coperti dalla Honeywell Information Systems. Essa commercializza inoltre prodotti di Bull e NEC. L'attuale gamma di sistemi HIS già comprende del resto prodotti forniti da tutte e tre le società investitrici.

La Honeywell conta di essere il principale cliente per la nuova impresa, come utente per quanto riguarda i sistemi informativi interni, come rivenditore al governo federale americano, come fornitore di sistemi computerizzati integrati per la building e la factory automation e per molte altre applicazioni avanzate.

Questa nuova società, totalmente dedicata al settore informatico, avrà grandi potenzialità per competere nell'intero mercato dell'information processing. Si pensi all'integrazione dell'offerta di sistemi dei tre azionisti, che consente ai clienti di beneficiare di scambi tecnologici e prestazioni competitive per prodotti e servizi comuni; razionalizzazione delle risorse di ingegneria e produzione, che andranno a sensibile vantaggio della stabilità e della profittabilità; al fatto che a possederla siano tre società la cui base di sistemi installati è per ampiezza la seconda al mondo.

La decisione della Bull e della NEC di partecipare alla costituzione di un nuovo polo mondiale dell'informatica assicura alla Honeywell Information Systems un'evoluzione che non potrà che dimostrarsi positiva per l'intero settore e per i nostri utenti.

Honeywell Information Systems Italia

Bruno Pavesi
Amministratore Delegato

Carlo Peretti
Presidente

HONEYWELL BULL E NEC LANCIANO UN NUOVO PROTAGONISTA MONDIALE DELL'INFORMATICA

Le sinergie possibili con gli azionisti, che già collaborano tra loro offrendo linee di prodotti basate su architetture tra loro compatibili, moltiplicano le capacità di ricerca, industriali e commerciali della nuova società nata dalle strutture della Information Systems della Honeywell.

Milano
2 dicembre 1986

Bull, Honeywell e Nec annunciano oggi la nascita di una nuova società con dimensioni, basi tecnologiche e posizioni di mercato di rilievo nello scenario mondiale dell'informatica. La nuova entità, basata sulle strutture del Gruppo Information System della Honeywell risultato di un accordo che mantiene l'autonomia e l'identità degli azionisti, è un ulteriore passo nel processo di integrazione strategica di tre tra i maggiori produttori mondiali di calcolatori. L'annuncio concorre infatti a rinsaldare i legami strategici fra tre società che collaborano da decenni e che da tempo, nell'insieme, dispongono di tecnologie industriali avanzate, linee di prodotto basate su architetture tra loro compatibili, una capillare rete di distribuzione, una vasta base di utenti nel mondo e importanti risorse finanziarie. La nuova società già si pone come fornitore a tutto campo sul mercato mondiale dell'informatica e, naturalmente, come fattore di ulteriore qualità dell'offerta e dei servizi agli attuali utenti di sistemi Honeywell. Gli insediamenti industriali e commerciali più significativi sono negli Stati Uniti (Minneapolis, Boston e Phoenix), in Gran Bretagna, Italia, Australia, Canada e Messico. Le linee di prodotto principali sono, oltre ai personal computer e ai microcomputer Unix XPS 100 (X-Superteam), i modelli delle famiglie DPS 4, DPS 4

PLUS, DPS 6 e DPS 6 PLUS nella fascia degli small systems; DPS 7 e DPS 8 nella fascia dei mainframe; nella fascia dei grandi sistemi; DPS 88 e DPS 90 nella fascia degli elaboratori di grande potenza.

Cominciò tutto più di vent'anni fa

L'accordo per la costituzione della nuova società è stato sottoscritto da azionisti che collaborano con successo dal 1962 e che producono, scambiano e commercializzano prodotti con architetture comuni o comunque compatibili, oggi in uso presso più di 80 mila utenti. Honeywell e Nec intrattengono rapporti da

quasi 25 anni, dal 1962. Honeywell e Bull collaborano dal 1970, da quando cioè la Honeywell acquisì le attività informatiche della General Electric, compresa la partecipazione nella consociata francese GE-Bull, mentre i rapporti di cooperazione tecnica e commerciale tra Bull e Nec datano dal 1972.

La solidità dei legami industriali, tecnologici, commerciali e culturali tra i partner azionisti, è un patrimonio unico nel panorama dell'informatica mondiale ed è senza dubbio un'eccezionale base di partenza per la nuova società.

Una gamma di prodotti nata dallo scambio di esperienze e di tecnologie

Gli accordi stipulati nel corso dell'ultimo ventennio hanno portato allo scambio fattivo di tecnologie e know how, allo sviluppo di architetture compatibili nelle linee di prodotto sviluppate autonomamente dai tre

partner, alla ripartizione geografica delle zone di attività commerciale e allo scambio di un nutrito numero di prodotti. L'offerta di ciascun partner comprende infatti sistemi sviluppati o prodotti dagli altri due partner.

Sia Honeywell che Bull commercializzano DPS 90, un elaboratore di grande potenza, basato sul modello S 1000 della Nec e funzionante con il sistema operativo GCOS 8, utilizzato sugli altri "large systems" della Bull e della Honeywell. La Bull distribuisce le famiglie di elaboratori DPS 4, DPS 6, DPS 8 e DPS 88, tutte sviluppate e anche commercializzate dalla Honeywell. Quest'ultima commercializza i sistemi DPS7, sviluppati e prodotti dalla Bull. E ancora, Honeywell e Bull hanno collaborato allo sviluppo dell'architettura di rete DSA (Distributed System Architecture), le cui soluzioni hardware e software sono basate sul settimo livello OSI (Open System Interconnection) dell'International Standards Organization.

Una somma unica di plus strategici

La solidità e la complementarità delle forze messe in campo dai tre nuovi azionisti offrono tutte le possibilità di una partenza lanciata alla nuova società. Riassumere tutti i plus di quest'ultima non è compito facile, ma vale la pena di ricordare i principali, e cioè: — *la moltiplicazione dei risultati delle attività di ricerca.* La nuova società, coordinerà i propri sforzi di ricerca con quelli degli azionisti, massimizzando il rendimento degli investimenti, e allo stesso tempo avrà accesso ai risultati di progetti avviati nei laboratori di Honeywell, Bull e Nec, che nell'insieme destinano ad attività di ricerca e sviluppo la ragguardevole somma di 1989 milioni di dollari. La nuova società avrà dunque la forza tecnologica di un'entità di dimensioni di gran lunga superiori. — *la possibilità di pianificare lo sviluppo dei prodotti congiuntamente a Bull e a*



Nec. È già prevista, ad esempio, la costituzione di vere e proprie commissioni consultive composte da rappresentanti degli azionisti e della nuova società, a beneficio di politiche comuni di prodotto, di un coordinamento tra i diversi business, di un'abbreviazione dei cicli di sviluppo e di una maggiore flessibilità nelle politiche d'attacco al mercato. — *una rete commerciale di eccezionale ampiezza e capillarità.* La nuova società, la Bull e la Nec,

HONEYWELL

Honeywell Inc. è alla testa di un gruppo industriale che, dispone di tecnologie ed esperienze in tutti i settori più avanzati dell'information processing business, ove opera con quattro strutture specializzate, denominate Industrial Automation and Control, Homes Commercial Building, Aerospace and Defense, Information Systems. Honeywell è leader mondiale nei sistemi e nei prodotti per l'automazione e il controllo, con applicazioni che si estendono dall'edilizia ai veicoli spaziali. L'azienda può contare su dimensioni internazionali e su solidità industriali riassumibili per il 1985 in 94 mila dipenden-

ti e in un fatturato di 6625 milioni di dollari. Gli investimenti in attività di ricerca e sviluppo sono imponenti; ancora nel 1985 la spesa si è attestata attorno al sette per cento del fatturato. Ecco nel seguito un sintetico identikit del Gruppo Information Systems della Honeywell al 31/12/85; • sede: Minneapolis (Minnesota, USA) • fatturato: 1.952 milioni di dollari • margine operativo: 200 milioni di dollari • dipendenti nel mondo: 22.500 • Spesa RS: 210 milioni di dollari • Principali insediamenti indu-

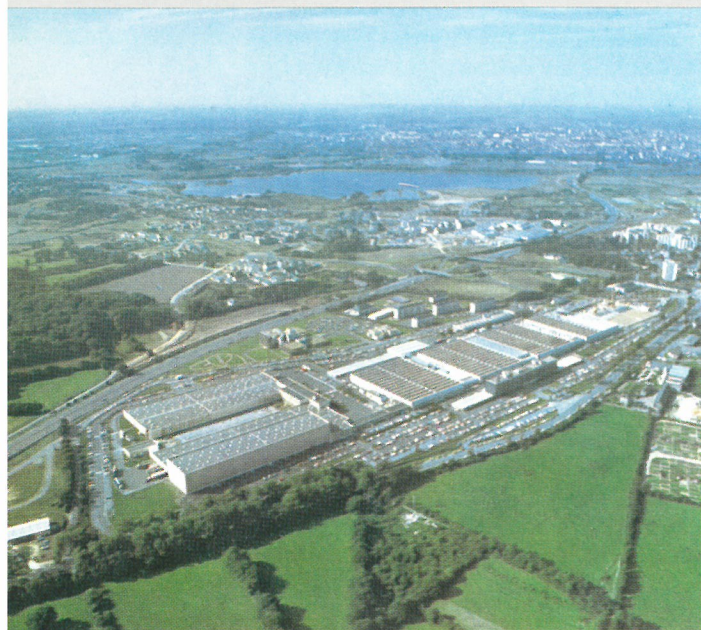
striali: in USA (Minneapolis, Boston, Phoenix), Gran Bretagna e Italia

• settori applicativi: industria, distribuzione, pubblica amministrazione, credito e assicurazioni, automazione dell'ufficio • mercati principali: Stati Uniti, Canada, Gran Bretagna, Italia, Messico, Australia, Sudest Asiatico; • principali linee di prodotto: sistemi general purpose (DPS4, DPS 4 Plus, DPS 7, DPS 8, DPS 88, DPS 90) e specializzati per informatica distribuita (DPS 6, DPS 6 Plus, XPS 100/X Superteam), per applicazioni di micro in multiutenza (XPS 100/X Superteam), per applicazioni gestionali (Microsystems 6/20, Personal Computer AP, XP, EP); unità disco e stampanti.



BULL

Polo dell'informatica europea, con origini che risalgono agli albori delle moderne tecnologie del trattamento dell'informazione, la Bull è un capo di un gruppo internazionale presente in più di 75 paesi. La Bull sviluppa, produce e commercializza una gamma completa di sistemi e si è affermata anche grazie a capacità innovative che hanno portato alla realizzazione della carta a microprocessore.



Il profilo della Bull a fine 1985 può essere così riassunto;

- sede: Parigi
 - fatturato globale: 1.800 milioni di dollari
 - utile netto: 12 milioni di dollari
 - dipendenti: 26.400
 - spesa RS: 182 milioni di dollari
 - principali insediamenti industriali: in Francia, ad Angers, Belfort, Crolles/Echirolles, Joue les Tours, Villeneuve D'Ascq
 - settori applicativi: industria, pubblica amministrazione, credito e assicurazioni, distribuzione e servizi in genere;
 - mercati principali: presenza in 75 paesi, compresi i mercati scandinavi, del sud america, africani e asiatici.
- Principali linee di prodotto: sistemi general purpose (DPS 4 Plus, DPS 6, DPS 7, DPS 8, DPS 88, DPS 90) e specializzati per l'informatica distribuita (Bull DPS 6 e Questar), le applicazioni tecnico-scientifiche (Bull SPS 9), per applicazioni gestionali (Micral); sistemi per il trattamento dei dati personali (carta a microprocessore Bull CP8).

concorreranno nell'insieme a coprire in modo efficace e capillare tutti i mercati mondiali dell'informatica, con un'offerta che continuerà a comprendere anche i prodotti dei parter. Lo sviluppo degli accordi commerciali consentirà dunque alla nuova società di operare per grandi volumi e di godere sui propri mercati diretti di una posizione di ancora maggiore vantaggio nel far fronte alle richieste del mercato e dei suoi attuali clienti.

— *il conseguimento di ulteriori economie industriali di scala.* I prodotti della nuova entità continueranno ad essere sviluppati su basi globali e comuni. Per queste famiglie di prodotti, esiste già una capacità produttiva di dimensioni e articolazioni mondiali, che potrà essere ancora meglio organizzata con l'atteso incremento dei volumi di prodotti omogenei.

— *la solidità finanziaria degli azionisti.* Honeywell, Bull e Nec sviluppano globalmente un volume d'affari dell'ordine di 20 milioni di dollari, 8,5 dei quali realizzati sul mercato dell'informatica. Oltre a ragguardevoli risorse tecnologiche e commerciali i tre azionisti godono inoltre di una posizione di indiscusso prestigio nella comunità finanziaria e imprenditoriale internazionale.

— *la presenza nelle tecnologie di punta.* I nuovi azionisti consentiranno alla nuova società di attingere ai frutti del loro primato in numerose ed importanti aree tecnologiche che si integrano con quelle da essa già battute. La Nec è leader nella microelettronica e nelle tecnologie connesse allo sviluppo di supercomputer, Bull lo è nelle reti di comunicazione, e Honeywell, infine, gode di un indiscusso primato nello sviluppo di componenti custom e ad altissima integrazione e velocità.

La progressiva affermazione di identità e di autonomia della Bull sono parte di un disegno strategico che ha posto in primo piano ogni possibile sinergia con il partner americano.

HONEYWELL E BULL

Un'intreccio di idee e di strategie

Quando si chiede ad un economista di citare un esempio di partnership tra aziende americane e europee in settori industriali avanzati, il caso Honeywell-Bull è il primo ed essere ricordato. I rapporti tra Honeywell e Bull datano dal 1970, a quando cioè la Honeywell rilevò la divisione informatica della General Electric, cui faceva capo il 66 per cento del pacchetto azionario della Bull che, per l'occasione, cambiò la ragione sociale in Compagnie Honeywell Bull. Dal 1970 ad oggi i rapporti tra Honeywell e Bull hanno mostrato una rapida evoluzione, sino a generare l'ingresso della società francese, nel frattempo affermata come società pienamente autonoma e come uno dei principali produttori europei, nella joint venture annunciata oggi. Ma vediamo più da vicino lo sviluppo dei fatti.

Nel 1970 le Compagnie Honeywell Bull (CHB) comincia già a commercializzare i computer Honeywell della serie 16, per applicazioni industriali, e 200/2000 per applicazioni gestionali. Quattro anni dopo, CHB e Honeywell annunciano congiuntamente la serie 60 composta da ben 10 modelli con capacità e prestazioni crescenti. In linea con una politica che già allora tendeva a distribuire capacità industriali e responsabilità di management presso le società controllate, alla CHB fu affidata la gestione e la

produzione dei sistemi Livello 61 e 64. Quella del livello 62 fu affidata alla Honeywell Information Systems Italia, mentre quelle dei restanti modelli alle strutture Honeywell Information Systems allocate negli Stati Uniti.

Il 1976 fu l'anno della fusione tra le Compagnie Internationale pour l'Informatique e la Compagnie Honeywell Bull, della costituzione e del rafforzamento del maggior polo dell'informatica francese e della denominazione della nuova società in CII-Honeywell Bull.

Gli anni successivi sono quelli che hanno portato alla autonomia societaria e operativa della Bull, e alla realizzazione, in parallelo, di un disegno di presenza sui mercati capace di consolidare e di rafforzare comunque la massa strategica esprimibile congiuntamente dalle due società.

In questa fase, il primo evento significativo in ordine di tempo (1982) e di importanza - senza dubbio quello che ha segnato la svolta nei rapporti istituzionali tra le due società - è stata la nazionalizzazione che ha interessato alcune tra le più importanti aziende industriali transalpine, in base al quale la Honeywell portò la sua quota di partecipazione nella CII-HB dal 47 al 19,9 per cento e la società francese assunse la denominazione di Bull SA. Il nuovo assetto azionario avrebbe poi

consentito alla Bull di assorbire l'anno successivo altre tre società francesi di informatica: la R2E, la Sems a la Transac. Parte integrante dell'accordo dell'82 fu comunque l'impegno di entrambe le società di continuare a contribuire congiuntamente allo sviluppo di una offerta completa, il più possibile comune e compatibile, sia collaborando nella ricerca e nell'ingegneria di prodotto, sia intensificando l'interscambio di prodotti e licenze. E poi, ancora, l'intesa per la distribuzione delle rispettive forze commerciali sui mercati internazionali.

Nel 1984, congiuntamente alla sigla di accordi industriali e commerciali tra la NEC e la Honeywell, comincia a svilupparsi un'asse Parigi Tokio. Gli accordi di licenza incrociata e di scambio di prodotti in atto tra Honeywell e Nec si estendono a Bull come terzo partner.

Negli ultimi due anni, la complementarietà strategica tra Honeywell e Bull riceve una ulteriore conferma dal procedere di quel processo che vede la Bull affermare con sempre maggiore efficacia la propria identità e ricercare in parallelo il massimo delle sinergie tecnologiche e commerciali con la Honeywell. Nel 1985 la Honeywell, rinuncia a sottoscrivere l'aumento di capitale lanciato dalla Bull, portando la sua partecipazione a meno del cinque per cento, ma nei mesi successivi le due società annunciano assieme gli ultimi sviluppi dell'architettura di rete DSA (Distributed Systems Architecture) sviluppata congiuntamente e prima al mondo a corrispondere a tutti e sette i livelli OSI e l'impegno ad ampliare ulteriormente, entro il 1987, l'offerta di prodotti allineati con gli stessi standard ISO/OSI.

NEC

Tra i principali gruppi industriali giapponesi è vero e proprio colosso mondiale dell'elettronica, la Nippon Electric Corporation opera nei settori dell'informatica, delle comunicazioni, dell'elettronica di consumo e dei semiconduttori: in quest'ultima importantissima area è per fatturato al primo posto nel mondo.



Ecco anche per la NEC una breve scheda riepilogativa, aggiornata anch'essa a fine '85;

- sede: Tokio
- fatturato globale: 13.100 milioni di dollari
- fatturato informatica: 4.800 milioni di dollari
- utile netto: 153 milioni di dollari
- dipendenti nel mondo: 95.800
- spesa RS: (1986) 927 milioni
- principali insediamenti produttivi: 8 in Tokio, altri 44 in Giappone e altri 24 nel mondo
- mercati principali (informatica): in quasi tutti i paesi, con diverse articolazioni dell'offerta
- principali linee di prodotto: sistemi general purpose (famiglie ACOS 6, ACOS 2, ACOS 4) per informatica distribuita e office automation (linee NCOS), per applicazioni tecnico-scientifiche (SX1 e SX2 Supercomputer), per applicazioni gestionali (APC e PC 9800); periferiche di vario tipo e stampanti.

HONEYWELL E NEC

ALL'INSEGUIMENTO DELLA TECNOLOGIA AVANZATA

Una collaborazione strategica che dura da 24 anni. Dallo scambio di tecnologie alla concessione di licenze di fabbricazione, agli accordi per la commercializzazione dei rispettivi prodotti.

L'inizio della collaborazione tra Honeywell e NEC risale al lontano 1962, quando le due società sottoscrissero un accordo decennale per assicurarsi reciprocamente l'accesso alla tecnologia e ai prodotti sviluppati dal partner. Quel primo accordo, visti i risultati ottenuti, fu poi rinnovato, su base quinquennale, per ben due volte, mentre già nel 1973 la Honeywell Information Systems Italia comincia a fornire le tecnologie per la produzione in Giappone del sistema Livello 62 (ACOS/S200). Gli anni successivi sono stati caratterizzati dalla proficua prosecuzione della politica dello scambio dei rispettivi prodotti, e dello sviluppo di sistemi informatici con architetture comuni in particolare nelle fasce più alte di potenza. Ciò ha consentito ad entrambe le società di articolare l'offerta su di un ventaglio eccezionalmente

vasto di e sistemi. Il procedere degli eventi porta ad un intreccio strategico tra NEC e Honeywell sempre più articolato, in cui ben presto si inserisce anche la Bull. Il 1984 è l'anno dell'accordo per la concessione incrociata di licenze di fabbricazione e di commercializzazione dei grandi elaboratori NEC System 1000, funzionanti anche con il sistema operativo GCOS 8 "proprietary Honeywell" e comune ai sistemi Honeywell della più alta fascia di potenza. Honeywell denomina il sistema DPS 90. L'accordo, di durata decennale si estende anche ai modelli successivi della famiglia NEC S 1000. Già due anni dopo la Honeywell annuncia la disponibilità delle tecnologie impiegate sul nuovo sistema NEC S 2000, totalmente compatibile con il modello S 1000, per i futuri annunci della famiglia DPS 90. Ma gli ultimi due anni hanno



anche fatto registrare altri eventi di portata strategica che, rinsaldando i legami esistenti tra le due società, hanno preparato il cammino all'annuncio di oggi. Tra i più significativi basterà ricordare l'acquisizione della consociata giapponese della Honeywell da parte della NEC, evento che comunque ha contribuito ad incrementare le capacità di commercializzazione di prodotti Honeywell in Giappone; la costituzione, nell'ottobre di quest'anno della Honeywell-Nec Supercomputers Inc., una joint venture al cinquanta per cento per la commercializzazione di supercomputers negli Stati Uniti e nel Canada.

NEC E BULL

UN'IMPRESA GIAPPONESE E UNA FRANCESE RACCOLGONO LA SFIDA DELL'INFORMATICA

Inizialmente stimolata dai comuni legami con la Honeywell, la partnership tra le due società ha continuato a svilupparsi nel tempo.

La Bull è tra i leader europei del settore, opera in 75 paesi, sviluppa, produce e commercializza un'ampia gamma di sistemi - dal personal ai grandi mainframe - e si è affermata anche grazie a capacità innovative che hanno portato alla realizzazione della carta a microprocessore, il più avanzato strumento oggi disponibile per pagamenti elettronici e la gestione di dati personali.

La NEC è una multinazionale di grandissime dimensioni, con capacità di offerta che vanno dall'informatica ai sistemi elettronici industriali, dalle telecomunicazioni, dai prodotti elettronici ad uso domestico ai prodotti della microelettronica, settore questo in cui è in assoluto tra i leader mondiali. Due società così non potevano, prima o poi, che incontrarsi. Ad abbreviare i tempi ci ha pensato la

Honeywell, con cui entrambe le società intrattenevano rapporti da tempo. Dai primi contatti ad oggi, comunque, la partnership, tra Bull e Nec si è sviluppata in piena autonomia, a beneficio di entrambe le società. I rapporti di cooperazione tra la Bull e la Nec datano infatti dal 1972, quando esse iniziarono progetti congiunti di ricerca e sviluppo, in particolare nel settore dei circuiti integrati CML. L'anno successivo, in base ad un accordo di licenza, la Bull rese disponibili alla NEC i prototipi di due sistemi Serie 60 Livello 64, le specifiche di fabbricazione e il software operativo GCOS 64 in formato sorgente e in

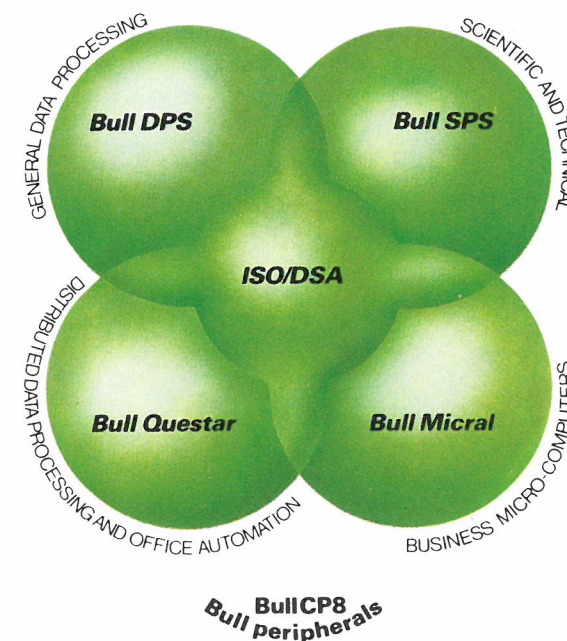


formato oggetto. Due anni dopo la NEC fu in grado di produrre i sistemi in volumi ragguardevoli e quindi di commercializzarli con successo in Giappone con la denominazione ACOS/S-S-400. Nel frattempo il sistema operativo GCOS 64 cominciò ad essere impiegato dalla NEC come base di sviluppo per un sistema operativo proprietario, battezzato ACOS 4. Nel 1984, anche la Bull, al pari della Honeywell, negoziò un accordo decennale di licenza per la fabbricazione e la distribuzione dei sistemi di grande potenza ACOS S 1000 e dei modelli successivi. Ultimo evento, in ordine di tempo, prima dell'ingresso

congiunto nella società annunciata oggi, è stato, nel 1985, la firma di un accordo per l'acquisizione da parte della Bull di sottosistemi ACOS S-750 per lo sviluppo della fascia alta della linea Bull DPS 7, funzionante con il sistema operativo GCOS 7.

L'architettura di rete DSA, allineata agli standard ISO/OSI, consente il collegamento di un gran numero di sistemi. Ecco un esempio con prodotti Bull.

GROUPE BULL RANGES OF PRODUCTS



HONEYWELL ISI

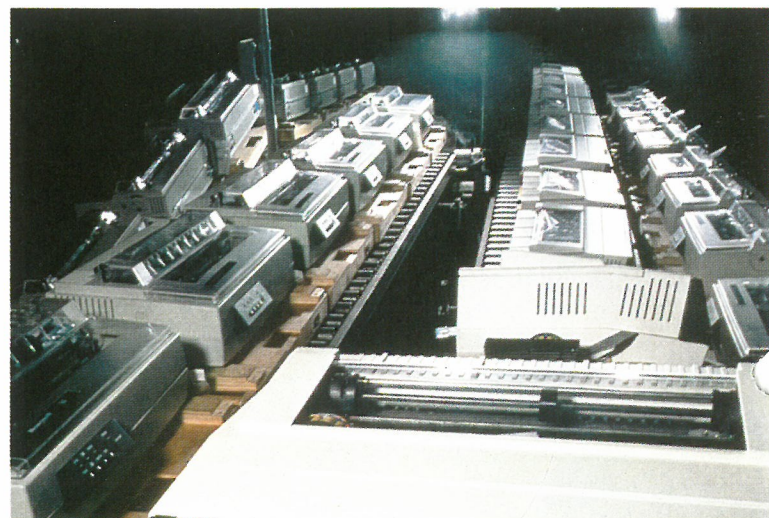
SARÀ LA PRESENZA PIÙ SIGNIFICATIVA IN EUROPA

Con strutture dedicate a tutte le fasi tipiche dell'attività di progettazione, produzione, commercializzazione e assistenza di sistemi per il trattamento delle informazioni.



Con un organico di oltre quattromila e cinquecento addetti, e con un fatturato che nel 1985 è risultato pari a 692 miliardi, Honeywell Information Systems Italia è responsabile a livello mondiale di intere linee di prodotto e, ancora, a differenza di molte consociate di multinazionali dell'informatica presenti nel nostro paese, essa opera a ciclo completo con strutture dedicate a tutte le fasi tipiche dell'attività di progettazione, produzione, commercializzazione e assistenza di sistemi completi di hardware e software. Il Centro di Ricerca e Sviluppo di Pregnana Milanese, le cui origini risalgono allo sviluppo del primo elaboratore elettronico italiano, è a tutt'oggi la più importante concentrazione di know how informatico in Italia, con oltre seicento

progettisti e ricercatori e con competenze che spaziano dalle tecnologie di base dell'elettronica alle architetture di sistema, al software di base, alla progettazione di unità centrali, moduli complementari e unità periferiche.



A Caluso, nel Canavese, un insediamento industriale con oltre mille addetti è fra i più moderni e competitivi d'Europa, opera con le più avanzate tecnologie di produzione, collocando a pieno titolo la Honeywell nel panorama industriale italiano. E ancora più a valle del processo produttivo, duemila e cinquecento professionisti tra funzionari commerciali e specialisti di sistema assicurano l'intera gamma di servizi all'utenza, grazie ad un'organizzazione capillare, articolata in trenta filiali e in più di cento centri di assistenza tecnica distribuiti sull'intero territorio nazionale. Altro elemento che caratterizza la Honeywell in Italia è il ruolo da esso svolto per lo sviluppo della informatica, e storia e tradizione, per chi opera da oltre trent'anni sul mercato, significano fuori da ogni suggestione retorica, una base vastissima di esperienze, con un parco di oltre 7000 clienti, con applicazioni in tutti i settori - industria, finanza, distribuzione, servizi, pubblica amministrazione centrale e locale - e dunque la capacità di essere davvero fornitore globale di soluzioni per il trattamento delle informazioni. Le caratteristiche peculiari della Honeywell Information Systems Italia concorrono a

definire una strategia articolata nella capacità di consolidare il ruolo di fornitore a tutto campo, e di valorizzare le risorse produttive e di ricerca esistenti, anche in ragione del successo da esse conseguito sui mercati esteri. Essere fornitori a tutto campo significa disporre di un'ampia gamma di prodotti hardware, di software di base e applicativo, di capacità di integrazione sistemistica. Honeywell Information Systems Italia dispone di una gamma di sistemi che si estende dal personal ai grandissimi elaboratori con potenze di calcolo sino a 35 milioni di istruzioni al secondo. È questa un'offerta che si completa, anche sotto l'aspetto strategico, con la possibilità di utilizzare sistemi operativi standard - MS DOS per i personal e Unix per la gamma dei piccoli sistemi - e per la disponibilità di un ampio catalogo di software, per la connessione in rete delle più diverse apparecchiature e per le più diverse applicazioni: sono più di 150 le software house che offrono pacchetti applicativi già pronti all'uso per sistemi Honeywell. La stessa Honeywell Information Systems Italia, con la costituzione della finanziaria Sopasin ha avviato una politica di joint venture con gli operatori capaci di sviluppare soluzioni comprensive di macchine e programmi per i settori applicativi più dinamici ed esigenti. Altro cardine della strategia Honeywell Information Systems Italia è quello di essere protagonista sui nuovi mercati dell'information processing business sui quali, grazie allo scambio di competenze e prodotti con le realtà tecnologiche del gruppo Honeywell, essa già si caratterizza come il fornitore con le maggiori capacità di integrazione. Le aree di cui si

tratta sono le comunicazioni, l'office automation, l'automazione della fabbrica, l'intelligent building. Nell'ambito delle comunicazioni Honeywell Information Systems Italia sviluppa reti di varia natura e complessità, ove calcolatori e terminali dialogano fra loro e con altre reti pubbliche e private. Per l'office automation è stata messa a punto una famiglia di nuovi prodotti hardware e software, capaci di aggiungere alle funzionalità di elaborazione dei dati i più sofisticati strumenti di supporto del lavoro d'ufficio. Soluzioni per l'automazione della fabbrica sono state definite a partire dalla combinazione di esperienze nell'informatica, nell'automazione e nei controlli industriali. Altro aspetto qualificante delle strategie è la valorizzazione delle capacità industriali e di progetto allocate nel nostro paese. Già oggi molte componenti dell'offerta Honeywell nel mondo sono progettati, sviluppati e prodotti in Italia, ed è obiettivo della società continuare ad investire in strutture capaci di generare prodotti destinati al mercato mondiale e di assicurare ad essa solide prospettive di sviluppo. Obiettivo della Honeywell Information Systems Italia è di ripetere, ad esempio, il successo dei sistemi X Superteam, realizzati in Italia e acquistati e commercializzati in tutto il mondo e delle stampanti seriali a matrice, fabbricate anche all'estero su licenza e vendute attraverso le consociate del Gruppo, la Bull e numerosi distributori specializzati.

