



## Startklar für die Asien-Pazifik-Region

**Wer am internationalen Markt der industriellen Automatisierung erfolgreich sein will, muss auch in der Asien-Pazifik-Region eine starke Präsenz zeigen. Dazu gehören die für die Region passenden Technologien sowie die enge Zusammenarbeit mit lokalen Geschäftspartnern.**

Marktforschungsergebnisse belegen: Der Grad der Automatisierung in der asiatisch-pazifischen Region steigt stetig. Einem Bericht von IMS Research (jetzt Teil von IHS) zufolge, wurden 2012 bereits 46 Prozent der weltweiten Ausgaben für Produkte zur industriellen Automatisierung in der Asien-Pazifik-Region getätigt. Das entspricht einem Wert von mehr als 75 Milliarden US-Dollar. Laut Ergebnissen der ARC Advisory Group werden bis 2016 weltweit die meisten SPSen im asiatischen Raum verkauft.

Um in den regionalen asiatischen Märkten langfristig Fuß fassen zu können, ist es notwendig, die Kultur zu verstehen und die lokalen Geschäftspraktiken und Präferenzen zu respektieren. In einem weiteren Bericht identifiziert IHS beispielsweise CC-Link als eines der größten und am schnellsten wachsenden Netzwerke in der Region. Sein Marktanteil im Asien-Pazifik-Raum soll bis 2016 etwa 20 Prozent betragen. Seit 2000 können auch Dritte die Entwicklung von CC-Link als offene Technologie unterstützen. Das Netzwerk mit japanischen Wurzeln ist heute bereits in China und vielen anderen asiatischen Ländern weit verbreitet.

„Es nicht verwunderlich, dass Anwender häufig lokale Produkte und Lösungen bevorzugen“, sagt John Browett, General Manager der CC-Link Partner Association (CLPA) in Europa. „Allerdings werden Märkte immer globaler und dadurch ändern sich auch die Präferenzen der Kunden. Der zunehmende Verbreitungsgrad von CC-Link in Europa und Amerika belegt diesen Trend anschaulich. Für international agierende Unternehmen ist es wichtig, frühzeitig Marktanteile aufzubauen, indem sie auf die Kundenwünsche eingehen.“

Geschäftspraktiken und Unternehmenskulturen können sich innerhalb der Asien-Pazifik-Region von Land zu Land, aber auch innerhalb größerer Staaten erheblich unterscheiden. Browett rät deshalb: „Der beste Weg zum Erfolg ist es, starke Beziehungen mit lokalen Partnerorganisationen aufzubauen, da diese mit der jeweiligen Kultur bis ins Detail vertraut sind. Außerdem verfügen sie über ein Netzwerk von Kontakten unter anderem in die Industrie und Politik.“

„Die CLPA bietet seit über einem Jahr mit ‚Gateway to China‘ (G2C) ein sehr erfolgreiches Geschäftsentwicklungsprogramm an, das sich an unsere europäischen Mitglieder richtet. G2C hilft dabei, passende Geschäftspartner zu finden und unterstützt bei Werbemaßnahmen und der Entwicklung von CC-Link-basierten Technologien“, so Browett. „Unter dem Namen ‚Gateway to Asia‘ weiten wir dieses Angebot jetzt auf die gesamte Asien-Pazifik-Region aus.“

Die Nachfrage nach Automatisierungstechnologien in China und anderen wachstumsstarken asiatischen Ländern wird auch zukünftig das allgemeine Wirtschaftswachstum in der Region übertreffen. Die Gründe dafür sind vielfältig: Sie reichen von der Industrialisierung bislang wenig entwickelter Regionen über die Umsetzung großer Infrastrukturprojekte als Reaktion auf eine immer älter werdende Gesellschaft bis hin zur Notwendigkeit, in einer globalisierten Wirtschaft zunehmend höhere Produktqualitätsstandards erfüllen zu müssen.

**Bildunterschrift:** Wer am internationalen Markt der industriellen Automatisierung erfolgreich sein will, muss auch in der Asien-Pazifik-Region eine starke Präsenz zeigen.

## Über CLPA

Die CC-Link Partner Association (CLPA) ist eine internationale Organisation mit weltweit über 1.900 Mitgliedsunternehmen. Gemeinsames Ziel ist die Verbreitung und technische Entwicklung der offenen CC-Link-Netzwerktechnologien. Über 270 Hersteller bieten inzwischen mehr als 1.200 zertifizierte Produkte an. CC-Link ist das führende, offene, industrielle Automatisierungsnetzwerk in Asien und gewinnt auch in Europa und Amerika zunehmend



an Bedeutung. Die Organisation hat ihren europäischen Hauptsitz in Deutschland und weitere Büros in anderen europäischen Ländern. Genauere Informationen zur „Gateway 2 China“-Kampagne (G2C) der CLPA finden Sie unter [www.cc-link-g2c.com](http://www.cc-link-g2c.com).

---

## Editor Contact

DMA Europa Ltd. : Elke Davies

Tel: +44 (0)1562 751436

Fax: +44 (0)1562 748315

Web: [www.dmaeuropa.com](http://www.dmaeuropa.com)

Email: [Elke.davies@dmaeuropa.com](mailto:Elke.davies@dmaeuropa.com)

## Company Contact

CLPA Europe : Monika Torkel

Tel: +49 (0)2102 486 2150

Fax: +49 (0)2102 486 2150

Web: [www.the-non-stop-open-network.com](http://www.the-non-stop-open-network.com)

Email: [monika.torkel@clpa-europe.com](mailto:monika.torkel@clpa-europe.com)