



Tutto pronto per entrare nel mercato dell'Asia-Pacifico

Sembra che una forte presenza nel mercato dell'Asia-Pacifico stia diventando un requisito fondamentale per il successo nei mercati globali dell'automazione industriale. Proprio per questo, le aziende devono poter offrire le tecnologie appropriate ed avere forti collegamenti di partnership con le aziende locali.

I ricercatori di mercato hanno identificato diverse tendenze e caratteristiche che supportano la crescita dell'automazione nella regione. Ad esempio, IMS Research, ora parte di IHS, ha appena pubblicato un rapporto secondo il quale la regione dell'Asia-Pacifico vale il 46 per cento della spesa mondiale in prodotti di automazione industriale per il 2012. Si tratta di oltre 75 miliardi di US\$.

Nel frattempo, ARC Advisory Group calcola che entro il 2016, l'Asia sarà il più grande acquirente mondiale di PLC (Programmable Logic Controller).

Penetrare in questi mercati regionali richiede che le aziende ne comprendano la cultura e accettino le pratiche e le preferenze locali. Ad esempio, un altro rapporto di IHS identifica CC-Link come una delle reti aperte più importanti e a crescita più rapida della regione. Si prevede che entro il 2016 rappresenterà un quinto del mercato Asia-Pacifico. La forza di CC-Link forse non dovrebbe sorprendere, dato che si è sviluppato proprio in Giappone prima di diventare una tecnologia "aperta" nel 2000 per poter ricevere un supporto più ampio da parte di terzi. Si è già affermato in Cina e in gran parte del resto dell'Asia, vista la forte presenza di automazione giapponese in queste aree. "Il fatto che la gente tenda ad acquistare prodotti e soluzioni sostanzialmente locali non è una grande sorpresa," afferma John Browett, General Manager della branch europea di CLPA (CC-Link Partner Association). "I mercati tendono a globalizzare e ad offuscare questa tendenza, come abbiamo visto con la crescente forza di CC-Link in Europa e in America, ma accrescere le proprie quote di mercato in anticipo offrendo agli acquirenti quello che vogliono è un approccio molto funzionale."

Le pratiche commerciali e la cultura possono variare ampiamente nel mercato Asia-Pacifico, nonché all'interno di alcuni dei paesi più grandi. Secondo Browett, la maniera migliore per avanzare è costruire solide relazioni con aziende partner a livello locale. Esse saranno in grado di comprendere automaticamente la cultura prevalente, comprese le sue sottili sfumature, e disporranno di una rete di contatti a livello commerciale, governativo, ecc.

"CLPA ha gestito un programma di grande successo per lo sviluppo commerciale, chiamato Porta aperta per la Cina, destinato ai suoi membri europei, che ha aiutato a costruire relazioni associative favorendo la promozione e gli sviluppi tecnici di CC-Link," afferma Browett. "Ora lo stiamo espandendo per trasformarlo in Porta aperta per l'Asia, a copertura dell'intera regione."

È importante notare che la domanda per prodotti di automazione in tutta la Cina e in tutte le aree in via di sviluppo della regione supererà costantemente la crescita dell'economia intesa in senso più ampio. Ciò è parzialmente dovuto all'industrializzazione di regioni precedentemente non sviluppate, ma anche ad importanti progetti infrastrutturali mirati a contrastare l'invecchiamento della popolazione e a soddisfare standard di qualità world-class dei prodotti.

Didascalia foto: Sembra che una forte presenza nel mercato dell'Asia-Pacifico stia diventando un requisito fondamentale per il successo nei mercati globali dell'automazione industriale.

Informazioni su CLPA

CLPA (CC-Link Partner Association) è un'organizzazione internazionale i cui membri sono oltre 1.900 aziende in tutto il mondo. L'obiettivo comune dei partner è la promozione e lo sviluppo tecnologico della famiglia di tecnologie aperte di rete CC-Link. Sono ormai disponibili più di 1.200 prodotti, offerti da oltre 270 fabbricanti. CC-Link è già il principale protocollo fieldbus industriale in Asia e sta diventando sempre più diffuso in Europa e in America. La sede europea è in Germania, con uffici in tutto il continente. I dettagli chiave dell'iniziativa "Porta aperta per la Cina" (G2C) di CLPA sono disponibili



all'URL www.cc-link-g2c.com.

Editor Contact

DMA Europa Ltd. : Glenda Terenzi

Tel: +44 (0)1562 751436

Fax: +44 (0)1562 748315

Web: www.dmaeuropa.com

Email: glenda.terenzi@dmaeuropa.com

Company Contact

CLPA Europe : John Browett

Tel: +49-2102-486-1750

Web: www.clpa-europe.com

Email: John.Browett@meuk.mee.com