

CC-Link News

EUROPEAN EDITION

Die vielen Vorteile einer Partnerschaft mit CC-Link

Finden Sie heraus, warum so viele führende Unternehmen CC-Link unterstützen.

Die CC-Link Partner Association (CLPA) hat mittlerweile über 1.700 Mitglieder und ist eine der weltweit größten Organisationen für offene Netzwerke. Wir agieren global und unterstützen unsere Mitglieder bei der Vermarktung von CC-Link. Unsere ordentlichen Mitglieder genießen über die eingetragene Mitgliedschaft eine Reihe weiterer Vorteile, wie die Einbindung in unsere regelmäßigen Aktivitäten.

Diese Vorteile sind Bestandteil des regulären Mitgliedsbeitrags in Höhe von € 1.000 pro Jahr. Hierdurch bietet sich eine kostengünstige Möglichkeit, Ihre Marketing-Aktivitäten zu verbessern. Darüber hinaus profitieren Sie auch von einer unabhängigen Institution, die Ihr Unternehmen und Ihre Produkte bewertet.

10 wichtige Vorteile einer ordentlichen Mitgliedschaft

Die ordentliche Mitgliedschaft der CC-Link Partner Association bietet eine Reihe von Vorteilen, beispielsweise:

Werbung

In umfangreichen, mehrsprachigen Print- und Web-Werbeaktivitäten stellen wir unsere Partner vor. Um die Marktpräsenz zu erhöhen, hat die CLPA in Medien-Partnerschaften in Europa, hier speziell in Deutschland und Italien investiert.

Einige unserer ordentlichen Mitglieder, wie Balluff, Datalogic und HBM profitieren auch von einer gemeinsamen Werbekampagne für den vertikalen Markt – siehe Seite 2.

Webpräsenz

Unser globales Netzwerk mit mehrsprachigen Webseiten dient der CC-Link-Community weltweit. Unternehmen mit einer ordentlichen Mitgliedschaft werden direkt über unser „Tor-nach-China“-Programm promotet.

Literatur

Die CLPA publiziert weltweit laufend neue mehrsprachige Broschüren, in denen auch unsere ordentlichen Mitglieder ausführlich vorgestellt werden.

Webinare

Werbewirksame Webinare sind eine gute Plattform zur Förderung der ordentlichen Mitglieder. Sie sind auf Anfrage in verschiedenen Sprachen möglich und werden in diversen Medien vorgestellt.

White Papers

Die CLPA beauftragt regelmäßig unabhängige Institutionen mit der Erstellung sogenannter „White Papers“, um die Aktivitäten der CLPA detailliert darzustellen. In diesen unabhängigen Dokumenten werden auch unsere ordentlichen Mitglieder berücksichtigt.



Messen

Wir stellen regelmäßig auf Messen in der ganzen Welt aus. Dabei werden Produkt-Displays präsentiert, die zusammen mit unseren Partnern entwickelt werden.

Präsentationen

Die CLPA wird regelmäßig zu branchenspezifischen Vorträgen eingeladen. Hier bietet sich für ordentliche Mitglieder eine weitere Gelegenheit zur Werbung.

Pressearbeit

Wir geben jährlich weltweit dutzende von Pressemitteilungen heraus. Viele davon werden zusammen mit unseren ordentlichen Mitgliedern entwickelt und tragen zur weiteren Promotion der Mitglieder bei. Die Pressemeldungen werden regelmäßig von führenden Fachzeitschriften veröffentlicht.

Newsletter

Die CLPA veröffentlicht mehrmals im Jahr Rundschreiben in verschiedenen Sprachen. Hier werden regelmäßig neue Partnerprodukte vorgestellt und es bieten sich weitere Werbemöglichkeiten.

Virtuelle Ausstellungen

Da nicht jeder die Möglichkeit hat, eine Messe persönlich zu besuchen, haben wir einen virtuellen Messestand erstellt, der jederzeit besucht werden kann. Auch hier haben ordentliche Mitglieder die Möglichkeit sich einzubringen.

Möchten Sie dieses Angebot nutzen? Dann mailen Sie uns an partners@clpa-europe.com

In dieser Ausgabe:



SPS/IPC/Drives Wir sind wieder dabei

In diesem Jahr mit unserer bisher größten Präsenz auf dieser Messe. Wieder einmal werden wir uns am Stand 6-122 auf unsere Stärken in China, unsere Lösungen zur Produktivitätssteigerung in vertikalen Branchen, sowie auf Energie- und FPGA-Lösungen konzentrieren.



Neues White Paper

Unser neuestes White Paper behandelt detailliert die vielen Vorteile, die sich durch Öffnung zum chinesischen Markt ergeben.



Kampagne zu vertikalen Märkten

Die CLPA hat mit seinen Partnern Balluff, Datalogic und HBM eine Kampagne zur Stärkung des Bewusstseins für wichtige vertikale Märkte gestartet.



CC-Link jetzt virtuell

Auf unserem neuen virtuellen Messestand innerhalb unserer Webseite stellen wir ganzjährig CC-Link-Lösungen und -Partner vor.



CC-Link hilft Ford & Mazda in China flexibel zu bleiben

In den vergangenen Jahren hat die westliche Automobilindustrie möglicherweise ihre größte Chance gesehen, den weltweit größten Fahrzeug-Markt zu bedienen – China.

Eine Partnerschaft zum Erfolg

Gemeinsame Anzeigen – Unterstützung für Partner der vertikalen Märkte

Ein Vorteil für ordentliche Mitglieder sind gemeinsame Werbekampagnen, in denen Partner-Lösungen für vertikale Branchen herausgestellt werden. Im ersten Schritt sind dies Lösungen der Firmen Balluff, Datalogic und HBM aus den Bereichen Konsumgüter-, sowie Nahrungs- und Genussmittel-Industrie.

Achten Sie auf die ganzseitigen Anzeigen, die in folgenden Magazinen zu sehen sein werden: Industrial Ethernet Journal, Automazione Industriale, Fieldbus & Networks und messtec drives Automation.



sensors worldwide

Die Balluff GmbH ist ein weltweit führender Hersteller von Sensortechnik für eine Vielzahl von Technologien und Branchen. Das Unternehmen bietet CC-Link-Unterstützung für mehrere ihrer Produktlinien. Der Fokus ihrer Anzeige richtet sich auf die Wichtigkeit der Rückverfolgbarkeit in der Konsumgüter-, sowie Nahrungs- und Genussmittel-Industrie. Ihre CC-Link-fähigen RFID-Systeme bieten hierfür eine effektive Lösung.



Datalogic Automation ist der weltweit führende Hersteller von automatischen Datenerfassungssystemen für die industrielle Automatisierungstechnik.

Die Anzeige zeigt Lösungen von Datalogic für die Herausforderungen im Bereich der Verpackung in der Konsumgüterindustrie und deren Konnektivität mit CC-Link.



HBM ist weltweiter Marktführer in einer Vielzahl von Branchen. Die Wägesysteme von HBM bieten leistungsfähige Lösungen für Branchen wie der Nahrungs- und Genussmittel-Industrie und finden in Abfüll- und Kontrollvorgängen Anwendung. Die Anzeige stellt die Vorzüge der EHEDG-zertifizierten Wägezellen-Lösungen und deren Anbindung an CC-Link heraus.



Stärkung der CC-Link-Partnerschaft

In einem kürzlich erschienenen White Paper wird untersucht, wie Unternehmen im Bereich der Automatisierung ihre Aufwände für Technik und Marketing wirksam einsetzen können, um ihre Präsenz in lokalen und globalen Märkten leichter aufzubauen und zu erhalten: Durch Beitritt zur CC-Link Partner Association (CLPA).

Die CLPA wurde mit dem Ziel gegründet, die weltweit installierten CC-Link Netzwerke sowohl aus technischer Sicht, als auch unter Marketingaspekten weiter zu entwickeln und zu unterstützen. CC-Link ist eine Familie von Kommunikationsnetzwerken für die Bearbeitung von Daten und Informationen innerhalb eines Automationssystems. Entscheidend ist, dass CC-Link als offenes Protokoll von jedem Hersteller in seine Produkte integriert werden kann. Ursprünglich in Japan von Mitsubishi Electric entwickelt, wurde CC-Link als offenes Netzwerk frei zugänglich gemacht, etablierte sich schnell als Standard in ganz Asien und verbreitet sich seitdem weltweit.

Die CLPA arbeitet mit Partnerunternehmen zusammen, um CC-Link in ihre Produkte zu integrieren. Die Unterstützung umfasst direkte Beratung ebenso wie Hilfestellung bei Konformitätstests.

Haben die Produkte die Konformitätstests bestanden, bietet die CLPA eine große Auswahl an Vermarktungshilfen, darunter Anzeigenschaltungen, Literatur, Messeauftritte und virtuelle Messen, Websites, Seminare, Webinare und Pressemitteilungen, Gelegenheiten für kundenspezifische Werbeaktivitäten und das bahnbrechende „Tor nach China“-Programm.

John Browett, General Manager von CLPA Europe, erklärt: „Die CLPA hat sich zu einer großen und anspruchsvollen Organisation entwickelt, die etliche verschiedene Serviceleistungen für unterschiedliche Organisationen anbietet. Viele unserer mehr als 1700 Mitglieder sind tatsächlich Hersteller von Automatisierungstechnik. Sie haben sich für den Beitritt zu unserer Organisation als ordentliches Mitglied entschieden, um das Angebot an wichtigen Marketingleistungen nutzen zu können.“

Für viele Mitglieder, so wie Weidmüller, ist die internationale Reichweite der CLPA zwingend notwendig. „Wir beobachten ein starkes Wachstum von CC-Link sowohl in Europa als auch in Asien“, sagt Simon Seereiner. „Weidmüller ist ein globales Unternehmen, und wir unterstützen mit Netzwerklösungen für CC-Link speziell die Expansion in den asiatischen Markt.“

Viele andere Mitglieder, die sich auf eine bestimmte Region konzentrieren, schätzen das „Tor nach China“-Programm sehr. Marlies Postels von 3M sagt zum Beispiel: „Viele unserer Kunden konzentrieren sich auf China. 3M beteiligt sich am „Tor nach China“-Programm, um sie zu unterstützen.“

Ähnlich äußert sich Stephan Langer von Balluff: „China ist sehr wichtig für uns. Wir planen stärkeres Wachstum in diesem Markt und sehen CC-Link als einen Schlüsselfaktor für den Erfolg in China.“



Das in Deutschland ansässige ordentliche Mitglied Bihl+Wiedemann ist führender Anbieter von komplementären AS-i Netzwerktechnologien. Eine ihrer wichtigen Produktlinien ist eine Serie von Gateways zwischen CC-Link und AS-i. Bihl+Wiedemann hat in China eine Niederlassung eröffnet und Gruppenleiter Thomas Rönitzsch sagt: „Die CLPA hat sich für uns bei der Entwicklung der Produkte und beim Start der Geschäftsaktivitäten in China als sehr hilfreich erwiesen.“

Jörgen Palmhager von der schwedischen Firma HMS Industrial Networks betont die globale Reichweite der CLPA: „Unsere Produkte werden hauptsächlich von Geräteherstellern eingesetzt, die Zugang zu den Netzwerken des Weltmarkts benötigen. Die CC-Link Technologie ist ein bedeutender Türöffner für China und ganz Asien überhaupt.“

John Browett abschließend: „Dieses Niveau an Unterstützung und Werbeaktivitäten ist auf dem Markt für offene Netzwerke beispiellos. Die CLPA stellt ein kosteneffizientes Paket mit Werbeaktivitäten zur Verfügung, das ihren Mitgliedern Türen öffnet und dadurch ihre Präsenz im Zielmarkt steigert.“

China ist immer noch erfolgreich

China bietet noch immer enorme Chancen für europäische Gerätehersteller, die von Chinas Wirtschaftswachstum profitieren wollen (wie so viele unserer jetzigen Partner). Immer mehr Unternehmen erkennen den Vorteil einer Zusammenarbeit mit der CLPA, aufgrund ihres Fachwissens und des marktführenden Netzwerks.

SPS/IPC/Drives 2012 – Wir sind wieder dabei. Besuchen Sie uns in Halle 6 auf Stand 122

Erneut wird die CLPA ihren gewohnten Platz in Halle 6 auf der SPS/IPC/Drives in Nürnberg einnehmen. Aufgrund der Vielzahl von neuen Themen, die wir den Besuchern präsentieren, wird es in diesem Jahr die größte Präsenz sein, die wir je auf einer Messe hatten.

Wir werden eine Reihe von Lösungen für eine Vielzahl von vertikalen Märkten hervorheben, sowie wieder das beliebte „Tor-nach-China“-Programm präsentieren, das europäischen Unternehmen dabei hilft, ihr Geschäft in diesem wichtigen globalen Markt weiter zu entwickeln.

Neu in diesem Jahr sind die FPGA-basierten Lösungen von Renesas und Altima, die als CC-Link basierte Geräte-Entwicklungen erstmalig vorgestellt werden. Ebenfalls neu ist CC-Link Energy, das Anwendern einer Vielzahl von Branchen eine flexible Möglichkeit bietet, Energie effizienter zu nutzen.

Die SPS/IPC/Drives findet vom 27. bis 29. November in Nürnberg statt. Die CLPA finden Sie in Halle 6, Stand 122.



Gewinnen Sie das neueste iPad

Auf dem Stand bieten wir jeden Tag die Chance ein iPad zu gewinnen – einfach durch Erraten der Länge des 3M CC-Link-Kabels, das hier gezeigt wird.



CC-Link unterstützt Ford & Mazda, ihre Flexibilität in China aufrecht zu erhalten



Während der letzten Jahre hat sich für die westliche Automobilindustrie immer mehr gezeigt, wie sinnvoll es sein kann, sich auf den weltweit größten Fahrzeugmarkt zu fokussieren – in China. Ein Teil dieses Trends war die Gründung der Changan Ford Mazda Nanjing Company im Jahre 2004 durch Ford & Mazda. Die Fabrik basiert auf dem Steuerungskonzept „Triangle Control“ von Mazda und produziert verschiedene Modelvarianten, was ein hohes Maß an Flexibilität erfordert.

Das Steuerungskonzept „Triangle Control“ basiert auf einem hierarchischen Prinzip und greift in alle Ebenen einer Fabrikationssteuerung ein. Dies beginnt bereits bei den Daten der einzelnen Modelle und endet bei den Aktuatoren und Sensoren in der Fabrik. Eine entscheidende Rolle bei einem hierarchischen System spielt das Netzwerk: Mazda hat sich daher für CC-Link entschieden. Für Mitsubishi Electric war diese Fabrik ein signifikantes Projekt, um ihre Systeme flächendeckend einzusetzen.

Ein besonderes Beispiel für die Flexibilität der Architektur sind die Fabrikationslinien, welche die Fertigung der verschiedenen Modelle bewältigen müssen. Das Grundsystem zum Rahmenbau ist aktuell so konzipiert, dass darauf sechs verschiedene Fahrzeugmodelle gebaut werden können; Ford Fiesta (Limousine & Kombi), Mazda 2 (Limousine & Kombi) und Mazda 3 (alte & neue Modelle), und hat zusätzliche Reservekapazität für zwei zukünftige Modelle. Das System unterteilt sich in 24 Stationen mit Steuerungen für jeweils drei bis vier Schweißroboter, womit insgesamt 100 Roboter steuerbar sind. Weitere 10 Stationen sind für die Arbeiten am Unterboden zuständig. Hier erlaubt CC-Link funktionsbedingte Flexibilität, welche die Ingenieure für zukünftige Konfigurationen benötigen. Wenn die Produktionslinie erweitert werden muss, können die neuen Maschinenkomponenten einfach ins Netzwerk integriert werden. In dem Netzwerk führt dies zu einer „plug & play“-Struktur, welche die Projektanlaufzeiten erheblich reduziert.

Für die hohe Zuverlässigkeit von CC-Link auch unter widrigen Umgebungsbedingungen, ist die Schweißlinie ein gutes Beispiel. Trotz der rauen Betriebsbedingungen läuft die Linie seit annähernd sieben Jahren ohne Stillstandzeiten, die auf Fehlfunktionen der Hardware oder des Netzwerks zurückzuführen wären. Weiterhin ist dieses Beispiel ein Beleg für die einfache Systemwartung über die Netzwerkdiagnose. Außerdem war es nicht nötig, komplizierte Parameter einzustellen. Das Entwicklungsteam konnte zudem einfach Diagnosebildschirme erzeugen, auf denen der Bediener auf einen Blick den Netzwerkstatus erkennen kann.

Bei einer Störung ermöglicht CC-Link, die fehlerhafte Station aus dem Netzwerk zu entfernen und nach der Instandsetzung wieder in Betrieb zu nehmen, ohne den Betrieb der restlichen Linie unterbrechen zu müssen.

Kostenersparnis war ein weiterer entscheidender Faktor für die Entscheidung zu Gunsten von CC-Link. Der Einsatz von Standardkabeln sowie der Wegfall von Spezialadaptern und anderer zusätzlicher Hardware spielte eine große Rolle bei der Kostenbetrachtung. Bedingt durch die kompakten Bauformen waren für die Netzwerkstationen keine großen Schaltschränke erforderlich, was ebenfalls zur Kosteneinsparung beitrug.

Letztendlich war natürlich auch die Leistungsfähigkeit ein entscheidender Faktor. Trotz der hohen Anzahl benötigter Stationen und der zum Teil großen Entfernungen dazwischen, liegt die Aktualisierungszeit von CC-Link im Bereich von Millisekunden, was die Anforderungen der Fabrikation in Bezug auf Datenfluss und Maschinentaktzeit vollkommen erfüllt.

„Diese Anlage ist ein Musterbeispiel dafür, welche Vorteile CC-Link bei Großanlagen, wie in der Automobilindustrie bietet“, kommentierte John Browett, General Manager der CC-Link Partner Association. „CC-Link hat mit Ford und Mazda eine etablierte Partnerschaft aufgebaut, die vor einigen Jahren mit der neuen Linie für den Ford Mustang in Amerika begann. Ohne Zweifel haben die Vorteile dieser Anlage auch die Auswahl von CC-Link für die Fertigung in Nanjing mit beeinflusst. Diese Anlage demonstriert außerdem den immer weiter wachsenden Siegeszug von CC-Link in China. Es ist klar, dass Hersteller wie Ford und Mazda auch Einfluss auf andere OEM-Hersteller nehmen. Daher sehen wir es als unsere Pflicht an, den wachsenden chinesischen Markt mit unseren Lösungen für CC-Link nach Kräften zu unterstützen. Unser „Tor-nach-China“-Programm fördert europäische Firmen dabei, diese Chancen zu nutzen.“

Produkte im Blickpunkt:

SMC Ventilinseln der EX-Serie



Die EX-Serie von SMC ermöglicht den direkten Anschluss von Ventil-Mehrfachanschlussplatten an ein CC-Link-Netzwerk. Im Vergleich zu einem herkömmlichen System mit paralleler Verdrahtung wird dadurch die Wirtschaftlichkeit erheblich gesteigert. Eine EX-Einheit von SMC spart Platz und erhöht die Effizienz beim Anschluss von Netzwerk-E/A und Pneumatikventilen.

Pneumatikventile von SMC können durch eine Vielzahl von Produkten der EX-Serie über CC-Link vernetzt werden. Zu den Highlights zählen das kompakte EX260, das besonders leistungsfähige EX600 sowie das dezentralisierte EX500-System.

Datalogic Matrix 210™



Matrix 210™ ist der neue Datalogic 2D Leser, für extreme Leseleistung in einem ultra-kompakten Gehäuse.

Dank des WVGA-Bildsensors, der Aufnahmen von bis zu 60 Bildern pro Sekunde ermöglicht und dank der leistungsstarken internen Beleuchtung, bietet der Matrix 210™ extrem dynamische Lesefähigkeiten.

Die konkurrenzlosen Dekodierbibliotheken, die auf der neuen Hochgeschwindigkeits-Hardware-

Plattform laufen, bieten eine überlegene Lese-Robustheit und beeindruckende Dekodierdaten. Sie unterstützen den hohen Systemdurchsatz und verbessern damit die Produktionseffizienz.

Kompaktheit und gerade – 90° Lesefenster ermöglichen eine perfekte Kontaktlesung und eine einfache mechanische Integration bei beengten Platzverhältnissen. Installation und Wartung sind äußerst einfach dank der X-PRESS™-Schnittstelle mit fünf LED-Balkenanzeige und der Multifunktions-Taste für den sofortigen Zugriff auf relevante Funktionen wie Ziel, Setup, maschinelles Lernen und Test-Modus.

Der grüne Punkt – projiziert auf das gescannte Objekt – bietet ein einfaches Feedback des Lesezustand in Echtzeit ohne zusätzliche Überwachungs-Software.

CC-Link-Gateway von HBM

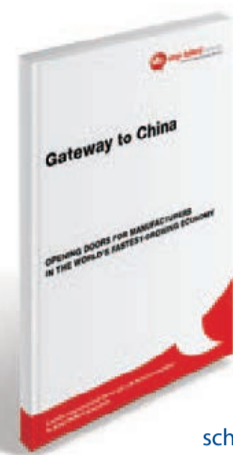


Wägezellen der Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH sorgen im industriellen Umfeld z. B. in Dosier- oder Abfüllanlagen für optimale Ergebnisse. Anwender weltweit schätzen die Robustheit, Präzision und Qualität von Wägetechnik „made by HBM“.

Die digitalen Wägezellen der FIT®-Serie bzw. die AED-Wägeelektroniken von HBM eignen sich zudem ideal für die Einbindung in industrielle Automatisierungssysteme via CC-Link. Für die Anbindung an CC-Link steht ein eigenes Gateway zur Verfügung. So lässt sich die profes-

sionelle digitale Wägetechnik von HBM sehr einfach in Anwendungen mit einer SPS-CPU, die mit einer CC-Link-Schnittstelle ausgestattet ist, integrieren. Anwender können dadurch ganz unmittelbar von vereinfachten internen Datenflüssen, schnelleren und genaueren Abfüllprozessen, sowie deutlichen Effizienzgewinnen profitieren.

White Paper „Tor nach China“



In einem neuen White Paper wird untersucht, wie sich Tore zu wirtschaftlichen Geschäftschancen in China öffnen.

Das White Paper mit dem Titel „Tor nach China – So öffnen sich Tore für Hersteller in der am schnellsten wachsenden Wirtschaft der Welt“ wurde von der CLPA veröffentlicht, um Fertigungsunternehmen und diejenigen, die sie unterstützen, bei der Gestaltung ihrer Ideen für den Zugang zum chinesischen Markt zu helfen.

Das White Paper untersucht den Umfang der Möglichkeiten in China. Besondere Erwähnung findet, dass Chinas Wirtschaftstätigkeit seit 1978 um das 90fache angestiegen ist, die durchschnittliche BIP-Wachstumsrate mehr als 10 Prozent beträgt und China heute weltweit führender Markt für viele Konsumgüter ist. Es ist zu erwarten, dass sich das rasante Wachstum in Zukunft fortsetzt.

Es wird auch hervorgehoben, welche speziellen Geschäftschancen sich in China für europäische Unternehmen im Bereich der Automatisierung bieten. Die Automobilindustrie ist zum Beispiel einer der wichtigsten Abnehmer von Automatisierungstechnik. Es ist zu

erwarten, dass China bis 2025 der größte Automobilmarkt der Welt sein wird. Diese Entwicklung geht nicht spurlos an der globalen Automobilindustrie vorbei, die sich beeilt, der Nachfrage durch neue Werke im ganzen Land gerecht zu werden. Die Position von CC-Link als De-facto-Standard in dieser Branche äußert sich in einem breitgefächerten Bedarf an allen Arten von Automatisierungsgeräten und -technik. Weitere Steigerungen sind zu erwarten, nachdem sich die CC-Link-Spezifikationen von den Automobilbauern selbst hin zu den lokalen Zulieferbetrieben für Teile und den Originalherstellern von Maschinenanlagen ausbreiten.

Gegenstand der Untersuchung ist auch die Unterstützung der chinesischen Regierung für CC-Link. CC-Link ist ein nationaler chinesischer „GB/T“-Standard. Das bedeutet, dass Unternehmen zum Einsatz von CC-Link in ihren Systemen ermutigt werden. Außerdem hat die chinesische Regierung gerade mit ihrem zwölften „5-Jahres-Plan“ begonnen. Dieser Plan stellt die Steigerung der Leistungsfähigkeit der chinesischen Fertigungsindustrie durch Entwicklung und Aufrüstung der Fertigungskapazität in den Mittelpunkt. Dies lässt sich eindeutig in weitere CC-Link-Geschäftschancen übersetzen.

Das White Paper wurde so strukturiert, dass Chancen herausgestellt werden und praktische Beratung zur Umsetzung angeboten wird. Kritisch wird der Bedarf an Support-Strukturen und schnellen Strategien aufgezeigt. Beides ist bei der CLPA verfügbar.

Das „Tor nach China“-White Paper können Sie unter www.clpa-europe.com/G2CWPde herunterladen

CC-Link auch virtuell



Nicht jeder findet die Zeit, Ausstellungen oder Messen zu besuchen, um seine Branchenkenntnisse aufzufrischen. Aus diesem Grund hat die CC-Link Partner Association (CLPA) einen virtuellen Messestand erstellt, auf den man über den Link „Virtueller Messestand“ auf der deutschen CLPA Homepage oder direkt über www.clpa.eu gelangt.

Ausstellungen und Messen sind eine effiziente und effektive Möglichkeit, um sich über die neuesten Entwicklungen zu informieren und einige Dinge genauer zu betrachten. Besucher können sich auf das für Sie Wichtige konzentrieren und sich ein Überblick über die Dinge verschaffen mit denen Sie sich später eingehender beschäftigen wollen.

„Ausstellungen haben Ihren besonderen Reiz“, sagt John Browett, General Manager der CLPA Europe. „Dabei ist der Reiz der Entdeckung, mit der multi-sensorische Beschaffenheit der Schaufeln gekoppelt. Mit dem virtuellen Messestand haben wir genau das nachempfunden. Es handelt sich dabei um eine exakte Kopie unseres Stands von der SPS/IPC/Drives in Nürnberg, ergänzt um einige Besonderheiten, wie umfangreiche Multimedia-Inhalte über unsere Partner, die nicht auf dem tatsächlichen Stand waren. Die Präsentation beginnt mit einem Flug über den Messestand, um einen schnellen Überblick über all die verschiedenen Lösungen und Schaufeln zu bekommen und endet dann in einem statischen Überblick. Alle unsere Schlüsselpartner, die am „Tor-nach-China“-Programm teilnehmen, sind vertreten. Fünf von ihnen (3M, Bihl+Wiedemann, Balluff, Weidmüller und HMS) unterstreichen in Interviews wie wichtig CC-Link für ihr Unternehmen ist.“

Für eine eingehende Darstellung können Sie auf verschiedene Teile des Standes klicken und so mehr über die Partnerunternehmen oder über CC-Link selbst erfahren. Klicken Sie auf eine Wandtafel, um diese vergrößert darzustellen, wählen Sie einen Bildschirm um einen Video abzuspielen oder klicken Sie auf den Präsentationstisch und erfahren Sie wie CC-Link funktioniert. Außerdem besteht die Chance, ein iPad zu gewinnen!

Besuchen Sie uns auf www.clpa.eu

Partner-Sponsoren des „Tor-nach-China“-Programms

