

CC-Link News

EUROPEAN EDITION

I numerosi vantaggi di un'associazione alla CC-Link Partner Association (CLPA)

Scoprite i motivi per cui così tante aziende leader supportano la tecnologia CC-Link.

La CC-Link Partner Association (CLPA) conta già oggi oltre 1.700 associati ed è una delle associazioni più grandi al mondo per reti aperte. Il nostro impegno globale va a sostegno delle attività dei nostri associati incentrate sulla promozione di CC-Link. Rispetto agli associati registrati, i nostri associati ordinari usufruiscono di un maggior numero di vantaggi tra cui la promozione degli associati con regolari attività.

Questi vantaggi caratterizzano il livello di associazione ordinario che prevede una quota associativa annua di € 1.000,00 ed offre una serie di vantaggiose possibilità per promuovere le proprie iniziative di marketing. In più, gli associati approfittano di un organismo indipendente di valutazione della vostra azienda e dei vostri prodotti.

I 10 principali vantaggi per il livello di associazione ordinario

Il livello di associazione ordinario alla CC-Link Partner Association riserva una serie di vantaggi, quali ad esempio:

Pubblicità e promozione

I nostri partner associati sono presentati in ampie pubblicazioni print e web multilingua. Per aumentare la presenza sul mercato, la CLPA ha investito in partnership strategiche nel settore mediale in Europa, e in particolare in Germania e Italia.

Alcuni dei nostri soci ordinari, quali Balluff, Datalogic e HBM, approfittano di una campagna pubblicitaria comune per il mercato verticale - vedi pagina 2.

Presenza web

La nostra rete globale di siti internet multilingua è a disposizione della comunità CC-Link in tutto il mondo. Le aziende con associazione ordinaria sono direttamente sostenute attraverso il nostro programma „Una porta aperta per la Cina“.

Letteratura

La CLPA pubblica continuamente dépliant multilingua a livello mondiale, con spazi riservati alla presentazione dettagliata dei nostri associati ordinari.

Webinari

Lo svolgimento di webinar è un ottimo strumento di pubblicità e una buona piattaforma per la promozione degli associati ordinari. Sono disponibili su richiesta in varie lingue e pubblicizzati su diversi media.

Libri bianchi

La CLPA incarica regolarmente organismi indipendenti con la redazione di cosiddetti „White Papers“ o Libri bianchi destinati a descrivere dettagliatamente le varie attività della CLPA. Questi documenti illustrano una posizione neutrale e tengono altresì in considerazione i nostri associati ordinari.



Fiere

Siamo regolarmente presenti su manifestazioni fieristiche in tutto il mondo. Qui sono presentati i prodotti sviluppati in collaborazione con i nostri partner.

Presentazioni

La CLPA è regolarmente invitata ad intervenire in conferenze del settore. Questi eventi sono un'ulteriore opportunità di pubblicità per gli associati ordinari.

Notizie stampa

Ogni anno pubblichiamo dozzine di notizie stampa in tutto il mondo. Molte di queste sono redatte in collaborazione con i nostri associati ordinari e contribuiscono ulteriormente a promuovere le attività degli associati. Le notizie stampa sono pubblicate regolarmente da riviste specializzate leader.

Newsletter

La CLPA pubblica più volte l'anno una newsletter in diverse lingue in cui sono presentati e pubblicizzati i nuovi prodotti dei nostri partner.

Esposizioni virtuali

Poiché non tutti hanno la possibilità di visitare di persona una fiera, le „esposizioni virtuali“ da noi organizzate sono accessibili a piacere in qualsiasi momento. Questo spazio è riservato agli associati ordinari.

Desiderate usufruire di questa offerta? Scriveteci all'indirizzo partners@clpa-europe.com

In questa edizione:



SPS/IPC/Drives Eccoci di nuovo

Siamo orgogliosi di annunciare la nostra presenza maggiore che abbiamo mai avuto a questa fiera. Anche questa volta dedicheremo sullo stand 6-122 la nostra attenzione alla Cina, alle nostre soluzioni in termini di aumento della produttività in settori verticali quali quello energetico ed FPGA.



Nuovo Libro bianco

Il nostro più recente Libro bianco tratta dettagliatamente i numerosi vantaggi che risultano dall'apertura sul mercato cinese.



Campagna su mercati verticali

La CLPA ha dato vita, assieme ai suoi partner Balluff, Datalogic e HBM, ad una campagna incentrata su un rafforzamento della consapevolezza del ruolo dei mercati verticali.



CC-Link ora virtuale

Abbiamo realizzato un'emozionante esposizione virtuale sul nostro sito web, in cui vengono costantemente presentati soluzioni CC-Link e i nostri partner.



CC-Link sostiene Ford & Mazda in Cina a rimanere flessibili

Negli scorsi anni, l'industria automobilistica occidentale ha forse visto le sue maggiori chance per servire il maggior mercato mondiale degli autoveicoli: la Cina.

Una partnership per il successo

Supporto pubblicitario per partner dei mercati verticali

Una parte dei vantaggi per i membri ordinari, sono le campagne pubblicitarie comuni, nelle quali vengono esposte soluzioni dei partner per comparti verticali. Questo supporto è destinato in primo luogo alle aziende Balluff, Datalogic e HBM per le loro soluzioni nei comparti dell'industria dei beni di consumo, dei generi alimentari e voluttuari.

Notate le inserzioni a tutta pagina, che appariranno nelle seguenti riviste: Industrial Ethernet Journal, Automazione Industriale, Fieldbus & Networks e messtec drives Automation.



sensors worldwide

La Balluff GmbH è un produttore leader a livello mondiale di tecnica dei sensori per numerose tecnologie e settori. L'azienda fornisce supporto CC-Link per molte delle sue linee di prodotti.

La sua inserzione mette a fuoco l'importanza della tracciabilità nell'industria dei beni di consumo, dei generi alimentari e voluttuari. I suoi sistemi RFID, compatibili con CC-Link, permettono a tal fine una soluzione efficace.



Datalogic Automation è il più importante produttore mondiale di sistemi automatici di acquisizione dati per l'automazione industriale.

L'inserzione si occupa di soluzioni, che Datalogic offre per affrontare le sfide nel campo del confezionamento nell'industria dei beni di consumo e della sua connettività con CC-Link.



HBM è leader mondiale del mercato in numerosi settori. I suoi sistemi di pesatura permettono efficienti soluzioni per settori, come l'industria dei generi alimentari e voluttuari e trovano applicazione in processi di riempimento e di controllo. L'inserzione presenta i vantaggi delle soluzioni di celle di carico certificate EHEDG e della loro connessione a CC-Link.



Consolidamento della partnership CC-Link

In un Libro bianco apparso di recente si analizza come le aziende nel settore dell'automazione possono impiegare validamente i loro sforzi in campo tecnologico e di marketing per crearsi e conservare più facilmente una loro presenza in mercati locali e globali: entrando nella CC-Link Partner Association (CLPA).

La CLPA è stata fondata con l'obiettivo di sviluppare oltre e supportare le reti CC-Link installate nel mondo, sia sotto l'aspetto tecnico sia anche sotto quello di marketing. CC-Link è una famiglia di reti di comunicazione per l'elaborazione di dati ed informazioni all'interno di un sistema d'automazione. L'elemento determinante è che, in quanto protocollo aperto, la CC-Link può essere integrata da ogni produttore nei propri prodotti. Sviluppata in origine da Mitsubishi Electric in Giappone, la CC-Link è stata resa liberamente accessibile, affermandosi ben presto come standard nell'intera Asia ed espandendosi da allora in tutto il mondo.

La CLPA collabora con aziende partner per integrare la CC-Link nei loro prodotti. Il supporto abbraccia sia la consulenza diretta sia l'offerta di aiuto in caso di test di conformità.

Quando i prodotti hanno superato i test di conformità, la CLPA offre una vasta scelta di sussidi di marketing, tra cui collocamento di inserzioni, letteratura, presentazioni in fiere ed esposizioni virtuali, siti web, seminari, webinar e comunicati stampa, occasioni per operazioni pubblicitarie per specifici clienti ed il pionieristico programma "Una porta aperta per la Cina".

Il General Manager della CLPA Europe, John Browett, spiega: "La CLPA si è evoluta a grande organizzazione di alto livello che offre parecchi servizi differenti per diverse organizzazioni. Molti dei nostri oltre 1.700 membri sono in realtà produttori di tecnica d'automazione, che hanno optato per aderire alla nostra organizzazione in veste di membro ordinario per poter sfruttare l'offerta di importanti servizi di marketing."

Per molti membri, come la Weidmüller, il raggio internazionale della CLPA è di assoluta necessità. "Osserviamo una forte crescita della CC-Link sia in Europa sia anche in Asia," dice Simon Seereiner. "La Weidmüller è un'azienda globale e noi, con soluzioni di rete per la CC-Link, sosteniamo in particolare l'espansione nel mercato asiatico."

Molti altri membri, che si concentrano in una determinata regione, apprezzano molto il programma "Una porta aperta per la Cina". Dice, per esempio, Marlies Postels della 3M: "Molti dei nostri clienti si concentrano sulla Cina. 3M prende parte al programma "Una porta aperta per la Cina" per dar loro supporto."

In termini analoghi si esprime Stephan Langer della Balluff: "La Cina è importantissima per noi. Abbiamo in programma una forte crescita in questo mercato e vediamo la CC-Link come un fattore chiave per avere successo in Cina."



Bihl+Wiedemann, membro ordinario con sede in Germania, è leader nell'offerta di tecnologie di rete complementari AS-i. Una delle linee di prodotto al vertice è una serie di gateway tra CC-Link e AS-i. Bihl+Wiedemann ha aperto una succursale in Cina e il responsabile del gruppo, Thomas Rönitzsch, dice: "La CLPA si è dimostrata per noi di grande aiuto nello sviluppo dei prodotti e nel dare il via alle attività commerciali in Cina."

Jörgen Palmhager della ditta svedese HMS Industrial Networks sottolinea la portata globale della CLPA: "I nostri prodotti vengono principalmente impiegati da produttori di strumentazioni che hanno bisogno di avere accesso alle reti del mercato mondiale. La tecnologia CC-Link è assolutamente un importante apporto per la Cina e per l'intera Asia."

Per concludere, John Browett: "Questo livello di supporto ed operazioni pubblicitarie non ha uguali sul mercato delle reti aperte. La CLPA mette a disposizione un pacchetto di operazioni pubblicitarie valido in termini di costo, che apre porte ai suoi membri, accrescendo in tal modo la loro presenza nel mercato di target."

La Cina continua ad essere un successo

La Cina continua ad offrire enormi chance ai produttori europei di strumentazioni che vogliono trarre profitto dalla crescita economica della Cina (come anche molti dei nostri attuali partner). Sempre più aziende riconoscono il vantaggio di una collaborazione con la CLPA a motivo del suo sapere specialistico e della sua rete leader di mercato.

PLC/IPC/Drives 2012 – Eccoci di nuovo. Visitateci al padiglione 6, stand 122

Di nuovo la CLPA riprenderà il suo solito posto al padiglione 6 alla PLC/IPC/Drives di Norimberga. Per la varietà di nuove tematiche che vorremmo presentare ai nostri visitatori, quest'anno sarà la presenza maggiore che abbiamo mai avuto ad una fiera.

Metteremo in risalto una serie di soluzioni per un gran numero di mercati verticali e presenteremo altresì l'amato programma "Una porta aperta per la Cina", che aiuta le aziende europee a sviluppare oltre la loro attività in quest'importante mercato globale.

Novità di quest'anno sono le soluzioni basate su FPGA della Renesas e Altima, che vengono presentate come sviluppi di strumentazioni basate su CC-Link. Altrettanto nuovo è CC-Link Energy, che offre agli utilizzatori in una varietà di settori una possibilità flessibile di usare l'energia con maggiore efficienza.

La PLC/IPC/Drives si terrà a Norimberga dal 27 al 28 novembre. Troverete la CLPA al padiglione 6, stand 122.



Vincete il nuovissimo iPad

Ogni giorno offriamo in più l'opportunità di vincere un iPad – semplicemente indovinando la lunghezza del cavo CC-Link 3M che viene mostrato allo stand.



CC-Link aiuta Ford & Mazda a conservare la loro flessibilità in Cina



Nel corso degli ultimi anni, per l'industria automobilistica occidentale è risultato sempre più evidente l'opportunità di concentrarsi sul più grande mercato mondiale degli autoveicoli – la Cina. Un risultato di questa tendenza è stata in parte la fondazione della Changan Ford Mazda Nanjing Company nel 2004 ad opera di Ford & Mazda. La fabbrica si fonda sul progetto "Triangle Control" della Mazda. La molteplicità delle varianti di modello prodotte richiede una elevata misura di flessibilità.

Il progetto "Triangle Control" si basa su un principio gerarchico e interviene in tutti i livelli di un controllo della produzione. Questo comincia fin dai dati dei singoli modelli e termina con gli attuatori e sensori nella fabbrica. In un sistema gerarchico la rete ha un ruolo decisivo, ed per questo Mazda ha scelto CC-Link. Per Mitsubishi Electric questa fabbrica è stata un progetto emblematico per quanto concerne l'impiego estensivo, capillare dei suoi sistemi.

Un esempio speciale per la flessibilità di questa architettura sono le linee di produzione, che devono sbrigare la costruzione dei diversi modelli. Il sistema base di costruzione dell'autotelaio è concepito attualmente in modo da permettere il montaggio di sei diversi modelli di autovetture; Ford Fiesta (Limousine & Kombi), Mazda 2 (Limousine & Kombi) e Mazda 3 (modelli vecchi & nuovi), con capacità di riserva supplementari per due futuri modelli. Il sistema è suddiviso in 24 stazioni con unità controllo rispettivamente per gruppi di tre o quattro robot di saldatura, e permette il comando di un totale di 100 robot. Altre 10 stazioni provvedono ai lavori sottoscocca. Qui CC-Link ha il compito di fornire la flessibilità operativa, necessaria agli ingegneri per le future configurazioni. Se sarà necessario ampliare la linea di produzione, le nuove macchine potranno essere semplicemente integrate nella rete. Nella configurazione della rete questo porta ad una struttura "plug & play", che riduce notevolmente i tempi di consegna del progetto.

La linea di saldatura è un valido esempio dell'elevata affidabilità di CC-Link, anche in difficili condizioni ambientali. Nonostante le dure condizioni operative, la linea funziona da circa sette anni senza tempi morti attribuibili a disfunzioni dell'hardware o della rete. Questo esempio è inoltre una prova della semplice manutenzione del sistema attraverso la diagnostica della rete. Peraltro è stata superflua anche l'impostazione di complicati parametri. Il team di ingegneri ha inoltre accolto con favore la facile creazione di display diagnostici, sui quali l'operatore può riconoscere con uno sguardo lo stato della rete.

Se si presenta un guasto, CC-Link permette di staccare dalla rete la stazione difettosa e di rimetterla in servizio dopo la riparazione, senza dovere interrompere l'esercizio della restante parte della linea.

Il risparmio di costi è stato un ulteriore fattore decisivo per la decisione a favore di CC-Link. Nell'analisi dei costi ha un ruolo importante l'impiego di cavi standard e l'eliminazione di adattatori speciali e di altro hardware supplementare. Grazie alle forme costruttive compatte, per le stazioni di rete sono utilizzati quadri elettrici ad armadio più piccoli, con conseguente ulteriore contributo al risparmio di costi.

Infine anche l'efficienza è stata un fattore decisivo. Nonostante l'elevato numero di stazioni necessarie e le distanze, in parte notevoli fra di esse, il tempo di update di CC-Link è nel campo dei millisecondi, cosa che soddisfa pienamente le esigenze della produzione in riferimento al flusso di dati ed al tempo ciclo delle macchine.

"Questo impianto è un esempio perfetto dei vantaggi offerti da CC-Link per grandi impianti, come nell'industria automobilistica" ha commentato John Browett, general manager della CC-Link Partner Association. "CC-Link ha costruito con Ford e Mazda una partnership consolidata, cominciata qualche anno fa in America con la nuova linea per la Ford Mustang. Non v'è alcun dubbio che i vantaggi di questo impianto abbiano contribuito ad influenzare anche la scelta di CC-Link per la fabbrica di Nanjing. Questo impianto dimostra inoltre l'avanzata trionfale, in continua ulteriore crescita, di CC-Link in Cina. È chiaro che i produttori di grandi volumi, come Ford e Mazda influenzano anche altri produttori OEM. Per questo motivo consideriamo nostro dovere sostenere, per quanto possibile, il mercato cinese in crescita con le nostre soluzioni per CC-Link. Il nostro programma "Una porta aperta per la Cina" aiuta le aziende europee che intendono sfruttare queste occasioni."

Prodotti al centro dell'attenzione:

Isole di valvole SMC della serie EX



La serie EX della SMC permette il collegamento diretto di collettori valvole ad una rete CC-Link. Con essa l'economicità aumenta considerevolmente rispetto ad un sistema tradizionale con cablaggio parallelo. Una unità EX della SMC risparmia spazio ed aumenta l'efficienza nel collegamento di I/O di rete e valvole pneumatiche.

Le valvole pneumatiche della SMC possono essere collegate in rete tramite CC-Link per mezzo di un gran numero di prodotti della serie EX. Highlights di questa serie sono fra gli altri la compatta EX260, l'efficientissima EX600 ed il sistema decentrato EX500.

Datalogic Matrix 210™



Matrix 210™ è il nuovo lettore Datalogic 2D per una estrema performance di lettura in una custodia ultracomatta.

Grazie al sensore d'immagine WVGA, che permette riprese fino a 60 immagini al secondo, e grazie alla potente illuminazione interna, Matrix 210™ permette capacità di lettura estremamente dinamiche.

Le librerie di decodifica senza rivali, che girano sulla nuova piattaforma hardware ad alta velocità, consentono una robustezza di lettura superiore ed impressionanti tassi di decodifica. Esse supportano l'elevata capacità del sistema e migliorano con ciò l'efficienza della produzione.

Compattezza e finestra di lettura dritta a 90° permettono una perfetta lettura a contatto ed una semplice integrazione meccanica in ristrette condizioni di spazio. Installazione e manutenzione sono estremamente semplici grazie all'interfaccia X-PRESS™ con display a barra a cinque LED ed al pulsante multifunzione per l'accesso immediato a funzioni rilevanti, come puntamento ottico, setup, apprendimento e modalità test di lettura.

Lo spot verde, proiettato sull'oggetto scannerizzato, permette un semplice feedback dello stato di lettura in tempo reale, senza altro software di supervisione supplementare.

Gateway CC-Link di HBM



Le celle di carico della Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH garantiscono risultati ottimali in ambiente industriale, ad es. in impianti di dosatura e riempimento. Gli utenti di tutto il mondo apprezzano la robustezza, precisione e qualità della tecnologia di pesatura "made by HBM".

Le celle di carico digitali della serie FIT® o le elettroniche di pesatura per trasduttori digitali AED della HBM sono inoltre ideali per l'integrazione via CC-Link in sistemi di automazione industriali. Per il collegamento a CC-Link è disponibile un idoneo gateway. Così la tecnologia di pesatura digitale professionale della HBM può essere integrata molto semplicemente in applicazioni con una CPU per PLC dotata di una interfaccia CC-Link. Gli utenti possono con ciò trarre vantaggio immediato da flussi di dati interni semplificati, processi di riempimento più veloci e precisi, nonché da un significativo miglioramento dell'efficienza.

Libro bianco "Una porta aperta per la Cina"



In un nuovo Libro bianco si analizza come si aprono porte per opportunità di attività commerciali in Cina.

Il Libro bianco dal titolo "Una porta aperta per la Cina - Così ai produttori si aprono le porte nell'economia dalla crescita più rapida al mondo" è stato pubblicato dalla CLPA per aiutare aziende di fabbricazione, e le aziende che le sostengono, a dare forma alle loro idee per accedere al mercato cinese.

Il Libro bianco analizza l'ampiezza delle possibilità in Cina. Trova particolare menzione il fatto che dal 1978 l'attività economica della Cina è cresciuta di 90x, il tasso di crescita percentuale del PIL è pari ad oltre il 10% e che oggi la Cina è mercato leader mondiale per molti beni di consumo. C'è da attendersi che la impressionante crescita prosegua in futuro.

Si evidenziano anche le particolari opportunità commerciali che si offrono in Cina ad aziende europee nel campo dell'automazione. L'industria automobilistica, per esempio, è uno dei più importanti acquirenti di tecnica

d'automazione. C'è da aspettarsi che entro il 2025 la Cina diventerà il maggior mercato automobilistico del mondo. Questa evoluzione non manca di lasciare tracce sull'industria globale dell'automobile, che si affretta ad affrontare la domanda con nuovi stabilimenti in tutto il paese. La posizione della CC-Link come standard di fatto in questo settore si traduce in un diversificato bisogno di ogni genere di strumenti e tecnica d'automazione. È da attendersi un'ulteriore crescita, una volta che le specifiche CC-Link si diffondano dalle stesse case automobilistiche fino alle aziende subfornitrici locali ed ai produttori di macchinari originali.

Oggetto dell'analisi è anche il supporto del governo cinese alla CC-Link. La CC-Link è uno standard nazionale cinese "GB/T", che vuole dire che si incoraggiano le aziende ad inserire la CC-Link nei loro sistemi. Oltre a ciò, il governo cinese ha giusto dato avvio al suo 12° "piano quinquennale". Questo piano pone al centro la crescita della potenzialità dell'industria di produzione cinese attraverso lo sviluppo ed il riarmamento delle capacità produttive. Ciò si tradurrà chiaramente in ulteriori opportunità commerciali legate alla CC-Link.

Il Libro bianco è stato strutturato con tale cura, che si mettono in risalto le opportunità e si offre consulenza pratica per la loro attuazione. Vi si segnala la criticità del bisogno di strutture di supporto e di rapide strategie. Queste sono entrambe disponibili alla CLPA.

Potete scaricare il Libro bianco "Una porta aperta per la Cina" su clpa-europe.com/G2CWPit

CC-Link anche virtuale



Siamo consapevoli che non tutti trovano il tempo di visitare esposizioni o fiere per rinfrescare le conoscenze nel proprio campo. Per questo motivo, la CC-Link Partner Association (CLPA) ha aperto uno stand fieristico virtuale cui si arriva dal link "Stand fieristico virtuale" sulla homepage tedesca della CLPA o direttamente su www.clpa.eu.

Esposizioni e fiere sono una valida ed efficace opportunità di informarsi sui nuovissimi sviluppi ed osservare alcune cose con maggiore precisione. I visitatori possono concentrarsi su ciò che è importante per loro e farsi una visione generale delle cose di cui vorranno in seguito occuparsi più approfonditamente.

"Le esposizioni hanno un loro fascino particolare", dice John Browett, General Manager della CLPA Europe. "Il fascino della scoperta si abbina qui alla natura multisensoriale dei tabelloni. Con lo stand fieristico virtuale abbiamo proprio riprovato questo fascino. Si tratta di una copia esatta del nostro stand alla PLC/IPC/Drives di Norimberga, integrato da alcune particolarità, come vasti contenuti multimediali sui nostri partner che non si trovavano realmente al nostro stand. La presentazione si apre con un volo sullo stand espositivo, per avere una rapida visione di tutte le diverse soluzioni e dei tabelloni, terminando poi in una visione statica. Sono rappresentati tutti i nostri partner chiave che prendono parte al programma "Una porta aperta per la Cina". Cinque di loro (3M, Bihl+Wiedemann, Balluff, Weidmüller e HMS) sottolineano in interviste quanto sia importante la CC-Link per le loro aziende."

Per una raffigurazione dettagliata potete cliccare su diverse sezioni dello stand e venire così a sapere di più sulle aziende partner o sulla stessa CC-Link. Cliccate su una lavagna per averne una visualizzazione ingrandita, scegliete un monitor per vedere un video oppure cliccate sul tavolo di presentazione ed apprendete come funziona la CC-Link. Oltre a ciò, c'è la possibilità di vincere un iPad!

Visitateci su www.clpa.eu

Partner e sponsor del programma "Una porta aperta per la Cina"

