

# CC-Link News

## EUROPEAN EDITION

## A CC-Link partnerség nyújtotta előnyök

### Tudja meg, miért dönt egyre több piacvezető vállalat a CC-Link mellett.

A CC-Link Partner Association (CLPA) jelenleg több mint 1700 tagot számlál, és ezzel a nyílt hálózatok egyik legnagyobb szervezete. Globális szinten tevékenykedünk, és támogatjuk tagjainkat a CC-Link értékesítésében. Rendes tagjaink a tagsággal olyan további előnyöket és élvezhetneket, mint például a rendszeres tevékenységeinkben való részvétel.

Ezeket az előnyöket az éves 1000 eurós rendes tagdíj ellenében biztosítjuk. A tagság lehetőséget nyújt tagjainknak marketing-tevékenységeik optimalizálására, de további előnyt jelent számukra az is, hogy vállalatukat és termékeiket egy független szervezet értékeli.

### A rendes tagság 10 legfontosabb előnye

A CC-Link Partner Association rendes tagsága számos előnnyel jár, úgymint:

#### Reklám

Partnereinket átfogó, többnyelvű nyomtatott és webes reklámtevékenység keretében mutatjuk be. A piaci jelenlét növeléséhez a CLPA jelentős összeget fektetett és fektet a médiakapcsolatok kialakításába Németországban és Olaszországban.

*Néhány rendes tagunk, pl. a Balluff, a Datalogic és a HBM emellett a vertikális piacon folytatott közös reklámkampányok előnyét is kihasználja (lásd 2. oldal).*

#### Webes jelenlét

Globális hálózatunk többnyelvű weboldalaival világszerte segíti a CC-Link közösség fejlődését. Rendes tagjainkat számára közvetlen reklám megjelenést biztosítunk „Az Ön kapuja Kínába” programunkban.

#### Irodalom

A CLPA világszerte folyamatosan ad ki többnyelvű broszúrákat, amelyekben részletesen bemutatjuk rendes tagjainkat.

#### Internetes szemináriumok

A reklám szempontjából hatékony webináriumok kiváló lehetőséget kínálnak rendes tagjaink támogatására. Külön kérésre különböző nyelveken és médiaeszközökkel is szervezünk internetes szemináriumokat.

#### Tanulmányok

A CLPA rendszeresen kér fel független szervezeteket, hogy ún. „White Paper” tanulmányok keretében részletesen bemutassák a CLPA tevékenységeit. Ezek a független dokumentumok rendes tagjainkra is kitérnek.



#### Kiállítások

Rendszeresen képviseljük magunkat kiállításokon a világ számos pontján, partnereinkkel közösen fejlesztett bemutató anyagokkal és eszközökkel.

#### Előadások

A CLPA rendszeresen kap meghívásokat üzletági előadások tartására, ami további reklámlehetőséget jelent rendes tagjaink számára.

#### Sajtó

Évente több tucatnyi sajtóközleményt adunk ki a világ minden táján. Ezek nagy részét rendes tagjainkkal együtt készítjük el, újabb promóciós felületet biztosítva a számukra. Rendszeres időközönként jelenítünk meg sajtóközleményeket a vezető szakfolyóiratokban.

#### Hírlevél

A CLPA évente több alkalommal küld körleveleket különböző nyelvű olvasóinak. Ezekben rendszeresen bemutatjuk partnereink legújabb termékeit, továbbá lehetőséget adunk reklámok elhelyezésére.

#### Virtuális kiállítások

Mivel nem mindenkinek van lehetősége személyesen ellátogatni kiállításokra, létrehoztunk egy virtuális standot, amely bármikor felkereshető. Rendes tagjaink számára itt is alkalmat adunk a megjelenésre.

**Élni kíván az ajánlatunkkal? Akkor küldjön e-mailt a [partners@clpa-europe.com](mailto:partners@clpa-europe.com) címre!**

### Ebben a kiadványban:



#### SPS/IPC/Drives Ismét ott leszünk!

Idén minden eddiginél nagyobb jelenléttel képviseltük magunkat ezen a kiállításon. A 6-122-es standon ismét a kínai piaci lehetőségeinket, vertikális ágazatokra érvényes termelési- és energiaüggyel kapcsolatos ötleteinket, valamint energiaügyi és FPGA-megoldásainkat mutattuk be.



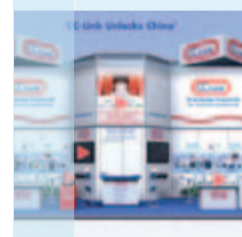
#### Új tanulmány

Legújabb White Paper tanulmányunk a kínai piac felé nyitás előnyeivel foglalkozik részletesen.



#### Kampány a vertikális piacok felé

A CLPA és partnerei, a Balluff, a Datalogic és a HBM vállalat közös kampányt indított a fontos vertikális piacok nyújtotta előnyök tudatosabb kihasználásáért.



#### Virtuális CC-Link

Weboldalunkon megnyitott új virtuális kiállítási standunkon egész évben megtekintheti CC-Link-megoldásainkat és -partnereinket.



#### A Ford & Mazda a CC-Link a CC-Link-kel őrzi meg flexibilitását Kínában

A korábbi években a nyugati járműipar talán minden eddiginél nagyobb lehetőséget kapott arra, hogy sikeres legyen a világ legnagyobb járműpiacán: Kínában.

# Partnerség a sikerhez

## Közös hirdetések – Partnereink támogatása a vertikális piacokon

Rendes tagjaink számára előnyt jelentenek a közös reklámkampányok, amelyekben vertikális iparágak számára kínált partneri megoldásokat mutatunk be. Első lépésben a Balluff, a Datalogic és a HBM vállalatok fogyasztási cikkek, élelmiszerek és élvezeti cikkek iparára vonatkozó megoldásait ismertetjük.

Tekintse meg azokat az egész oldalas hirdetéseket, amelyek a következő magazinokban lesznek láthatók: Industrial Ethernet Journal, Automazione Industriale, Fieldbus & Networks és messtec drives Automation.

**BALLUFF**  
sensors worldwide

A Balluff GmbH egy világszinten vezető szenzortechnikai vállalat, amely számos technológia és iparág számára gyárt terméket. A vállalat számos terméksorozatához biztosít CC-Link-támogatást.

A cég hirdetése azt hangsúlyozza, milyen fontos a visszakereshetőség a fogyasztási cikkek, élelmiszerek és élvezeti cikkek iparában. A CC-Link-kompatibilis RFID-rendszerek hatékony megoldást kínálnak erre.

**DATALOGIC**  
INDUSTRIAL AUTOMATION

A Datalogic Automation az ipari automatizálási feladatokhoz való automatikus adatgyűjtő rendszerek világszerte gyártója.

A hirdetés a Datalogic fogyasztási cikkek csomagolási problémáira kifejlesztett megoldásait és azok CC-Link rendszerbe illesztését mutatja be.

**HBM**

A HBM számos iparágban piacvezető helyet foglal el világszerte. Kiadagolási és ellenőrző mérési folyamatokban használható mérőrendszerei kiváló teljesítményű megoldást kínálnak az élelmiszeripar és az élvezeti cikkek ipará számára. A hirdetés az EHEDG-tanúsítvánnyal ellátott mérőcella-megoldásokról és azok CC-Link-csatlakoztatási lehetőségeiről szól.



## A CC-Link partnerség erősítése

Egy hamarosan megjelenő tanulmány azt vizsgálja, hogy az automatizálási vállalatok hogyan használhatják fel hatékonyan a technológiára és marketingre szánt erőforrásaikat ahhoz, hogy egyszerűbben építsék és tartsák meg jelenlétüket a lokális és globális piacokon. Mindezt azzal, hogy csatlakoznak a CC-Link Partner Association (CLPA) szövetséghez.

A CLPA azzal a céllal alapult, hogy a műszaki és marketing szempontból továbbfejlessze és támogassa a világszerte telepített CC-Link hálózatokat. A CC-Link automatizálási rendszerek adatainak és információinak feldolgozására szolgáló kommunikációs hálózatok termékcsaládjá. Különösen fontos, hogy mivel a CC-Link nyílt protokoll, azt bármilyen gyártó integrálhatja termékeibe. Az eredetileg Japánban, a Mitsubishi Electric által nyílt hálózatként fejlesztett CC-Link rövid időn belül kvázi szabvánnyá vált Ázsiában, majd meghódította az egész világot.

A CLPA partnervállalataival együttműködésben azon dolgozik, hogy integrálja a CC-Link-et a vállalatok termékeibe. A támogatásnak a közvetlen tanácsadás és a megfelelési vizsgálatokhoz nyújtott segítség egyaránt része.

Miután a termék teljesítette a megfelelési vizsgálat követelményeit, a CLPA hatékony segítséget nyújt annak marketingjében, hirdetések, szakirodalom, kiállításokon való megjelenés és virtuális kiállítások, webináriumok és sajtóközlemények, ügyfélspecifikus reklámtevékenységek és az egyedülálló „Az Ön kapuja Kínába” program segítségével.

John Browett, a CLPA Europe ügyvezetője így fogalmaz: „A CLPA mára olyan nagy és komoly szervezetté nőtte ki magát, amely többféle szolgáltatást kínál a különböző szervezetek számára. Több mint 1700 tagunk közül sok ténylegesen automatizálási termékek gyártásával foglalkozik. Ezek a vállalatok azért csatlakoztak teljes tagként a szervezetünkhöz, hogy kihasználhassák a tagsággal járó értékes marketing-szolgáltatásokat.”

Sok tagnak, köztük a Weidmüller vállalatnak a CLPA nemzetközi hátterére van leginkább szüksége. „A CC-Link előretörését figyelhetjük meg Európában és Ázsiában egyaránt” mondja Simon Seereiner. „A Weidmüller globális vállalat, és a CC-Link alapú hálózati megoldások különösen az ázsiai piacokon történő terjeszkedést segítik elő.”

Más tagok, amelyek tevékenysége egy adott régióra koncentrálódik, különösen a „Az Ön kapuja Kínába” programot értékelik nagyra. A 3M menedzsere, Marlies Postels például így gondolja: „Számos ügyfelünk kiemelt figyelmet fordít Kínára. A 3M azért vesz részt „Az Ön kapuja Kínába” programban, hogy támogatást nyújthasson számukra.”

A Balluff menedzsere, Stephan Langer hasonlóan vélekedik: „Kína rendkívül fontos számunkra. Erős növekedést szeretnénk elérni ezen a piacon, és úgy látjuk, Kínában a CC-Link a kulcs a sikerhez.”



A Bihl+Wiedemann, a szervezet egyik németországi székhelyű rendes tagja piacvezető a kiegészítő AS-i hálózati technológiák terén. Termékpalalettájuk egyik legfontosabb elemét a CC-Link és az AS-i hálózatok közötti gateway-ek jelentik. A Bihl+Wiedemann nemrég nyitotta meg kirendeltségét Kínában, amiről Thomas Rönitzsch, a vállalatcsoport vezetője így beszél: „A CLPA hatékony segítséget adott számunkra a termékeink fejlesztéséhez és kínai üzleti tevékenységeink beindításához.”

Jörgen Palmhager, a svéd HMS Industrial Networks menedzsere a CLPA nemzetközi jelenlétét emeli ki: „Termékeinket elsősorban olyan készülékgyártók alkalmazzák, amelyek hozzáférést igényelnek a világpiacra elterjedt hálózatokhoz. A CC-Link technológia egyértelműen utat nyit Kína és egész Ázsia felé.”

John Browett záróként megjegyzi: „A támogatás és a reklámtevékenységek ilyen magas szintje egyszerűen páratlan a nyitott hálózatok piacán. A CLPA olyan hatékony marketing-csomagot kínál tagjainak, amely utat nyit számunkra Kína felé, és növeli a célpiaci jelenlétüket.”

## Kína továbbra is sikeres

Kína továbbra is hatalmas lehetőséget tartogat azoknak az európai készülékgyártóknak, amelyek profitálni kívánnak az ország gazdasági növekedéséből, mint azt számos jelenlegi partnerünk teszi. Egyre több vállalat ismeri fel, hogy szakmai tudása és piacvezető hálózatként betöltött szerepe miatt mekkora lehetőséget rejt a CLPA-val való együttműködés.

## SPS/IPC/Drives 2012 – Újra ott leszünk. Találkozunk a 6-os csarnok 122-es standján

A CLPA ismét a megszokott helyen, 6-os csarnokban várja az érdeklődőket a nürnbergi SPS/IPC/Drives kiállításon. A látogatóknak bemutatandó nagy számú új téma miatt az ideai jelenlétünket minden eddigi kiállítási szereplésünkénél nagyobbra tervezzük.

Bemutatunk egy sor olyan megoldást, amelyet kifejezetten a vertikális piacokra szánunk, de ismét szerepel majd a közkezdelt „Az Ön kapuja Kínába” program is, amely segítségével az európai vállalatok még nagyobb sikereket érhetnek el a globális viszonylatban is fontos Kínai piacon.

Az év újdonságát a CC-Link alapú készülékek fejlesztésével foglalkozó Renesas és Altima vállalatok FPGA-alapú megoldásai jelentik. Szintén újdonságot jelent a CC-Link Energy, amely sokféle iparág felhasználóinak kínál lehetőséget az energia hatékonyabb felhasználására.

Az SPS/IPC/Drives kiállítás november 27. és 29. között kerül megrendezésre Nürnbergben. A CLPA-val a 6-os csarnok 122-es standján találkozhat.



### Nyerje meg a legújabb iPad készüléket

A standon minden nap lehetősége lesz megnyerni egy iPad készüléket. Ehhez csak meg kell tippelnie a bemutatott 3M gyártmányú CC-Link kábel hosszát.



## A CC-Link segítséget nyújt a Ford & Mazda számára, hogy fenntartsák flexibilitásukat Kínában



Az utóbbi évek során a nyugati járműipar egyre nagyobb figyelmet szentelt a világ legnagyobb járműpiacának: Kínának. Ebbe a trendbe illeszkedve alapított meg 2004-ben a Ford & Mazda a Changan Ford Mazda Nanjing Company vállalatot. Az üzem a Mazda „Triangle Control” vezérlési koncepcióján alapul, és egyszerre többféle modellváltozatot is gyárt, ami nagy flexibilitást követel meg.

A „Triangle Control” vezérlési koncepció hierarchikus elven alapul, és a gyártásirányítás valamennyi szintjével kapcsolatban áll, az egyes modellek adatainak elérésétől egészen a gyártás működtetőegységeinek és érzékelőinek kezeléséig. A hierarchikus rendszerek esetében döntő szerepet játszik a hálózat: a Mazda ezért a CC-Link mellett döntött. A Mitsubishi Electric számára komoly kihívást jelentett az üzem valamennyi rendszerének kialakítása és összehangolása.

Az architektúra rugalmasságát kiválóan példázzák azok a gyártósorok, amelyeknek több különböző típust kell egyszerre gyártania. Az alvázgyártás alaprendszerét úgy alakították ki, hogy hatféle járműtípust legyen képes előállítani. Ezek a típusok: Ford Fiesta (limuzin és kombi), Mazda 2 (limuzin és kombi) és Mazda 3 (régie és új modell), de a gyártósor további két modell gyártásához elegendő tartalék kapacitással is rendelkezik. A rendszer 24 állomásból áll. Az egyes állomásokhoz egyenként három vagy négy hegesztőrobot tartozik, így összesen 100 robotot kell irányítani. További 10 állomás végzi az alvázlemez kialakítását. Itt a CC-Link funkciótól függő flexibilitás enged meg, amire a mérnököknek a jövőbeni konfigurációkhoz van szükségük. Ha a gyártósor további bővítést igényel, a berendezés új részei egyszerűen integrálhatók a hálózatba. Ezt a rendszert „plug & play” felépítése biztosítja, jelentősen lerövidítve az új projekt beindításához szükséges időt.

A hegesztősor jól bizonyítja, hogy a CC-Link hálózat szélsőséges környezeti feltételek között is rendkívül megbízható. A nagy igénybevételre jelező körülmények ellenére a sor közel hét éve üzemel a hardver vagy a hálózat hibájára visszavezethető leállás nélkül. A megoldás ezen kívül kiváló példa a hálózati diagnosztikával megvalósított egyszerű rendszerkarbantartásra is. A kialakítás bonyolult paraméterezést sem tett szükségessé. A fejlesztőcsapat ehelyett olyan, egyszerű felépítésű diagnosztikai képernyőket hozott létre, amelyeken a kezelő egy pillantással ellenőrizheti a hálózat állapotát.

Üzemzavar esetén a CC-Link kiiktatja a hibás állomást a hálózatból, majd a javítás után ismét üzembe helyezi azt. Mindezt anélkül, hogy közben a gyártósor többi részének működését megszakítaná.

A költségtakarékosság további döntő tényező volt a CC-Link mellett. A standard kábelek alkalmazása, valamint a soros adapterek és egyéb kiegészítő hardverek elhagyása jelentős mértékben hozzájárult a költségek lefaragásához. Kompakt kivitelüknek köszönhetően a hálózati állomások nem igényeltek nagy kapcsolószekrényt, ami szintén kedvezően befolyásolta a kiadások alakulását.

A döntő tényező azonban végül a teljesítmény volt. A szükséges nagy számú állomás és a közöttük lévő viszonylag nagy távolság ellenére a CC-Link válaszeje mindössze millisekundumos nagyságrendű, ami megfelel a gyártás adatátvitelére és gépi ciklusidejére vonatkozó követelményeknek.

„Ez a rendszer iskolapéldája azoknak az előnyöknek, amelyeket a CC-Link a járműiparban is használt berendezések számára biztosít”, fogalmazott John Browett, a CC-Link Partner Association ügyvezetője. „A CC-Link kiváló üzleti kapcsolatot alakított ki a Ford & Mazda csoporttal, amely kapcsolat a Ford Mustang amerikai gyártósorának kiépítésével vette kezdetét. Nem kétséges, hogy ennek a sornak az előnyös tulajdonságai is hozzájárultak ahhoz, hogy a CC-Link legyen a nanjingi üzem rendszere. Ez a gyáregység újabb lépés a CC-Link kínai sikertörténetében. Egyértelmű tény, hogy az olyan gyártók, mint a Ford és a Mazda, más OEM-gyártókra is hatással vannak. Ez számunkra kötelességet jelent arra nézve, hogy megoldásainkkal hatékonyan támogatást biztosítsunk a CC-Link rendszerhez Kína növekvő piacán. „Az Ön kapuja Kínába” programunk minden segítséget megad az európai vállalatoknak ezen lehetőségek kihasználásához.”

## Termékek reflektorfényben:

### Az SMC EX-sorozatú szeleptömbjei



Az SMC vállalat EX-sorozat lehetővé teszi szeleptömbök közvetlen csatlakoztatását a CC-Link hálózatra. A hagyományos, párhuzamos vezetékezésű rendszerekhez képest ez sokkal gazdaságosabb megoldást jelent. Az SMC EX-egysége helytakarékos, és fokozza a hatékonyságot hálózati I/O-k, valamint pneumatikus szelepek csatlakoztatása esetén.

Az SMC pneumatikus szelepei sokféle EX-sorozatú termékkel összekapcsolhatók a CC-Link hálózaton keresztül. A sorozat gerincét a kompakt EX260, a különösen nagy teljesítményű EX600, valamint a decentralizált EX500 készülék alkotja.

### Datalogic Matrix 210™



A Datalogic új Matrix 210™ 2D lézert kimagasló olvasási teljesítmény és különlegesen kompakt kivétel jellemzi.

A másodpercenként akár 60 kép rögzítését lehetővé tevő WVGA-képerzékelőnek és a nagy fényerejű belső megvilágításnak köszönhetően a Matrix 210™ kiváló olvasási teljesítményt nyújt.

A páratlan dekódoló könyvtár, amely az új, nagy sebességű hardverplatformon fut, meggyőző olvasási stabilitást és dekódolási sebességet biztosít. A készülék fokozza a rendszer feldolgozási teljesítményét és ezáltal a termelékenységét.

A kompakt méretek és az egyenes -90°-os leolvasó ablak hibátlan leolvasási érintkezést, valamint kis helyek esetén is könnyű felszerelést garantálnak. A telepítés és a karbantartást az öt LED-vonalsoros kijelzővel ellátott X-PRESS™ interfész és a fontosabb funkciókhoz (cél, beállítás, gépi betanítás és teszt üzemmód) azonnali hozzáférést biztosító multifunkciós gombok rendkívül egyszerűvé teszik.

A szkennelendő tárgyra vetített zöld pont egyszerű, valós idejű, mindenféle kiegészítő felügyeleti szoftver nélküli visszajelzést ad a leolvasás állapotáról.

### CC-Link átjáró a HBM-től



A Hottinger Baldwin Messtechnik GmbH mérlegcelláit ipari területeken, többek között adagoló és kítőltő berendezéseknél használhatók optimális eredménnyel. A HBM által gyártott mérés-technikai alkalmazások, masszív kivitelét, pontosságát és minőségét a felhasználók világszerte elismerik.

A HBM FIT®-sorozat digitális mérlegcellái, illetve AED-mérlegelektronikái tökéletesen alkalmasak arra, hogy CC-Link hálózaton keresztül ipari automatizálási rendszerekhez csatlakozzanak. A CC-Link hálózatra történő

csatlakoztatást külön átjáró teszi lehetővé. A HMB professzionális digitális mérés-technikai eszközei így rendkívül egyszerűen integrálhatók CC-Link interfésszel ellátott PLC-s alkalmazásokba. A felhasználók ezzel azonnal élvezhetik az egyszerű belső adatforgalom, a gyorsabb és pontosabb kiadagolás, valamint az érezhetően növekvő hatékonyság nyújtotta előnyöket.

## „Az Ön kapuja Kínába” tanulmány



A legújabb tanulmány azt vizsgálja, hogyan érhet el egy külföldi vállalat gazdasági sikereket Kínában.

„Az Ön kapuja Kínába – Így nyílnak meg a világ leggyorsabban növekvő gazdaságának kapui a gyártók előtt” című White Paper tanulmányt a CLPA adta ki, segítségül azoknak a gyártó vállalatoknak és egy vállalkozásoknak, akik a kínai piacra való bejutást tűzték ki célul.

A tanulmány a kínai piac jelentette lehetőségeket ismerteti, és külön kitér arra, hogy Kína gazdasága 1978 óta a 90-szeresére nőtt, az átlagos BIP-növekedés több, mint 10 százalékos, és Kína napjainkban több fogyasztási cikk első számú felvevőpiaca. A várakozások szerint ez az elsőprő ütemű fejlődés a jövőben is folytatódik.

A tanulmány azokat a speciális gazdasági lehetőségeket is felsorolja, amelyeket Kína az automatizálás terén érdekelt európai vállalatoknak kínál. A járműipar például az automatizálási technológia egyik legnagyobb és legfontosabb

felhasználója. A prognózisok szerint Kína 2025-re a világ legnagyobb járműipar piaca lesz. Erre a tendenciára természetesen a globális járműipar is reagál: a gyártók az országba telepített üzemekkel igyekeznek kielégíteni a termékeik iránti fokozódó igényt. Mivel ebben az iparágban a CC-Link kvázi-szabvány, ez a tendencia az ilyen rendszerű automatizálási termékek terén is meg fog mutatkozni. További növekedési potenciált jelent az, hogy a járműgyártók CC-Link specifikációit a járműalkatrészek és a berendezések helyi gyártói is átveszik.

A vizsgálat tárgyát képezte emellett az is, melyen módon támogatja a kínai kormányzat a CC-Link rendszert. A CC-Link egy kínai nemzeti „GB/T” szabvány. A vállalatok ezért előszeretettel választják a CC-Link-et rendszereik kiépítéséhez. A kínai kormány jelenleg a tizenkettedik „5 éves terv” megvalósítását kezdte meg. Ennek a tervnek a középpontjában a kínai gyártóipar teljesítőképességének fokozása áll, amit a gyártókapacitás fejlesztésével és modernizációjával kíván elérni. Ez további gazdasági lehetőségeket kínál a CC-Link hálózat számára.

A tanulmány szerkezeti kialakítása külön kihangsúlyozza a lehetőségeket, valamint tanácsokkal szolgál azok megvalósításához. Kritikus módon kezeli továbbá azokat a támogatási struktúrákat és a gyorsan változó stratégiákat, amelyeket a CLPA biztosítani tud partnereinek.

„Az Ön kapuja Kínába” című tanulmányt a [www.clpa-europe.com/G2CWPde](http://www.clpa-europe.com/G2CWPde) címen töltheti le

## A CC-Link már virtuálisan is elérhető



Nem mindenki talál arra időt, hogy kiállításokra vagy vásároknak látogatva tájékozódjon a legújabb iparági fejlesztésekről. A CC-Link Partner Association (CLPA) ezért hozta létre virtuális kiállítási standját, amely a CLPA német weboldalának „Virtueller Messestand” opciójában, illetve közvetlenül a [www.clpa.eu](http://www.clpa.eu) címen érhető el.

A kiállítások és a vásárok kiváló lehetőséget adnak a legújabb fejlesztések megismerésére és bizonyos dolgok pontosabb megértésére. A látogatók a számukra fontos témákra koncentrálhatnak, továbbá feljegyezhetik azokat, amelyekkel később kívánnak részletesebben megismerni.

„A kiállításoknak megvan a maguk varázsa” mondja John Browett, a CLPA Europe első embere. „Az emberek mindenre kíváncsiak, mindent meg akarnak ismerni, a kiállított anyagok pedig valamennyi érzékszervükre hatnak.

A virtuális kiállítási standdal pontosan ezt adjuk vissza. Ez a virtuális kiállítótér a nürnbergi SPS/IPC/Drives kiállításon használt standunk pontos mása, kiegészítve azon partnereinkről szóló multimédiás tartalmakkal, akik a kiállítási standunkon nem képviseltették magukat. Az előadás elején a kiállítási stand felett átrepülve gyors áttekintést kapunk a különböző megoldásokról és bemutató táblákról, majd egy statikus áttekintéshez érünk. „Az Ön kapuja Kínába” programban részt vevő valamennyi kulcsfontosságú partnerünk képviselteti magát. Közülük öt (a 3M, a Bihl+Wiedemann, a Balluff, a Weidmüller és a HMS) interjúkban is kiemeli, milyen fontos vállalatuk számára a CC-Link.”

A részletesebb nézethez csak kattintanunk kell a stand adott helyére, és ott további részleteket tudhatunk meg a CC-Link hálózatról és a CLPA partnereiről. Kattintson az egyik displayre a nagyobb képért, válasszon egy képernyőt videó lejátszásához, vagy kattintson a prezentációs asztalra, és ismerje meg a CC-Link működését. A standon ezen kívül iPad-et is nyerhet!

Keressen fel minket a következő címen: [www.clpa.eu](http://www.clpa.eu)

## „Az Ön kapuja Kínába” program partner-szponzorai

