

# 威力来“锡”携手追梦

——2012威图中国渠道/合作伙伴研讨会活动无锡站顺利举办

2012年6月26日，“携手威图，成就梦想”

2012威图中国渠道/合作伙伴研讨会活动无锡站顺利落下帷幕。迄今，威图中国巡回研讨会已经举办了9场，威图已经在中国几大标志性的城市招募了众多合作伙伴。这也标志着威图迈向中国大市场的道路正全面铺开。

素有“小上海”之称的江苏无锡是我国民族工业的发源地。拥有众多民营企业是无锡享誉中国的特色。作为世界领先箱体系统和箱体技术供应商的威图，期待着被这块庞大的市场所接受。于是，威图不远千里，为无锡的合作伙伴及潜在客户们带来了展示威图魅力的技术盛宴。出席此次研讨会的有威图中国渠道销售主管郭林、无锡区销售经理江海浪、产品工程师刘海林及郑毅、无锡区销售工程师陈金等。

研讨会一开始，郭林先生发表了精彩的开幕演讲，对所有来宾的到来表示了真诚地欢迎。同时围绕着“威图渠道战略与政策”的主题展开，分享了威图数十年来与合作伙伴共赢发展的喜人经验。他表示：威图中国自1996年发展至今，在中国已经设有9个物流中心、15个销售办事处。十余年的耕耘，威图产品已经受到中国用户的广泛认



可。这一切的成就都仰仗合作伙伴与威图共同坚持的理念和信仰。

紧接着，威图中国无锡区销售经理江海浪先生立足威图，深入剖析现下箱体机柜行业的市场导向，以及区域性所导致的市场不同特性。除了深入浅出的演讲之外，现场嘉宾还积极提问，与威图共同探讨无锡市场的无限潜力。

随后，产品工程师郑海林先生和郑毅先生就威图全线产品作了生动地讲演。在图文并茂的幻灯片及产品工程师的介绍之下，现场嘉宾对威图产品有了更加直观深入的了解。这无疑加强了客户与威图合作的信心。

为了增加嘉宾对活动的参与度，本次研讨会活动特设了抽奖环节。这一环节让客户与威图有了更加近距离的接触，加深了双方的了解。

威图国际化的企业，威图的产品已经在全世界的范围内获得认可。威图旨在通过这样的研讨会，让更多的中国用户了解威图产品，信任威图，与威图携手合作，实现双赢同发展的美好局面。

## 魏德米勒ACT20M系列隔离器震撼上市

魏德米勒ACT20M系列隔离器全新上市，该系列产品有单通道和双通道隔离器可选，6mm宽的超薄外壳设计，信号回路实现电气隔离，并且无需额外供电。魏德米勒ACT20M系列隔离器有输入回路供电或输出回路供电可选，双通道隔离器也仅有6mm宽度，并能实现高可靠电气隔离。魏德米勒ACT20M系列隔离器，为客户提供简单、节省空间以及性价比极高的隔离解决方案，帮助他们保护联接装置，并同时提高信号质量。

魏德米勒ACT20M系列隔离器通过二区的防爆认证，这也体现了魏德米勒是以客户为导向，满足客户的需求。魏德米勒ACT20M系列隔离器除了超薄型设计能帮助客户极大地节省了在电气柜中的安装空间，其2.5kV的隔离电压保证了高电气隔离，并同时提供300V的额定电压。此外，魏德米勒ACT20M系列隔离器的测量精度高达0.1%，-25°C至

75°C的宽范围工作温度，都确保了系统的运行安全可靠。该系列产品的响应频率为100Hz，属二级电涌电压。

魏德米勒ACT20M-CI-CO-ILP-S是输入回路供电，ACT20M-CI-CO-OLP-S是输出回路供电。这两种产品具有设计紧凑（14.3mm×宽6.1mm×高112.5mm）和坚固耐用等特点。魏德米勒ACT20M系列隔离器通过多个国际认证（包括cULus, ATEX ZONE 2, FM Div. 2, GL以及DNV），最大负载达6000hn，因此该系列产品广泛适用于在全球各地区以及多个行业。

魏德米勒ACT20M系列隔离器的6mm的超薄设计，帮助客户降低成本，提高了工厂的效率和灵活性，并且简化了系统和流程。魏德米勒ACT20M系列隔离器丰富齐全，包括万能变送器、一进二出信号分配器、万能直流信号变送器、无源直流信号隔离器、直流信号隔离器以及导轨总线配件等。

## 台达自动化助力纺机高效管理、节能减排

2011年底，工信部下发的《信息安全产业“十二五”发展规划》政策中指出，数据安全已经上升到国家安全层面，特别是涉及政府、国防以及电信、金融、电力、制造业等各个重要行业和领域的数据安全建设问题尤为重要。如何响应国家信息安全战略发展需求，建设有效的数据资产安全体系成为企业尤为关注的问题。

作为数据泄露防护的领航者，北京亿赛通科技发展有限公司（简称“亿赛通”）认为，随着移动互联网的迅猛发展，数据安全必将是网络安全发展的主流。为了迎合国家信息安全产业发展策略，解决企业数据安全威胁问题，亿赛通前瞻性的提出数据资产内容安全体系（Data Assets Prevention, 简称DAP）。近日，“构建数据资产安全新体系”——2012亿赛通制造业数据安全建设研讨会在湖北襄阳成功举办，会议得到了当地经济和信息化委员会以及当地制造业企业的高度关注，亿赛通和与会企业就数据资产安全问题进行了深入沟通。

亿赛通数据资产内容安全管理体系，是以数据加密为核心手段，帮助组织机构中电子化数据内容在应用过程中，有效实现安全控制的软硬件一体化平台系统。该平台遵循数据信息的全生命周期规则，实现事前主动防御、事中合理控制和事后追溯审计，并在此基础上重点考虑尽量降低安全系统对实际业务制约的负面影响，实现在系统功能上与企业管理的科学规律相吻合，真正做到数据资产内容安全的有效护航。

本次研讨会聚合了博亚精工、华中数控、中航工业航空、武桥重工集团、武汉虹信通信、巨力索具股份、特变

电工等制造业优质客户，亿赛通以博亚精工和中航工业航空为实例，对其整体数据安全模式进行了全面分析，并提出解决方案。

中航工业航空是我国唯一从事航空防护救生/空降空投装备研制的现代高科技企业，作为世界航空生命安全领域主要研发机构之一，隶属于中国航空工业集团公司。襄阳博亚精工装备为襄阳十强民营科技企业，从事冶金、有色、石油、军工等行业机械零部件、装备、生产线及精密成套设备的研发、设计、制造和销售。两家企业均为对数据安全比较敏感的单位，亿赛通（www.esafenet.com）通过全面分析，认为该类平台首要解决的是“核心数据防护”，通过数据通道加密，结合增强身份认证，实现系统数据使用边界控制；其次实现“离线数据防护”，通过下载文件加密，结合增强身份认证，实现离线文件使用权限控制；最后为“外发数据防护”，通过加密限制数据窗体，对文件进行分装，分装完以后有相应身份认证。通过三重防护体系的建立从根本上解决敏感数据单位的数据窗体、下载文件和外发文件等安全问题。博亚精工表示，亿赛通的数据资产安全防护体系，有效增强了公司内部数据访问的身份认证、离线数据防护及外发数据保护，目前构建的数据安全体系各项功能指标均符合企业发展需求，企业数据得到了安全保障。

企业数据安全发展，是未来企业发展的重中之重。谁能及时响应国家信息安全战略发展需求，真正捍卫企业数据安全，谁就有希望在此领域形成突破，成为未来企业最大的赢家！

## 今年德国机床制造业市场有望回暖

据报道，2012年一季度，德国机床制造业的定单同比下降了7%；其中，国内定单微降了1%，海外定单则在去年历史新高的基础上大跌了9%。

德国机床制造商协会（VDW）执行董事WilfriedSchaumlfer先生表示，目前德国工业领域的产能利用率依然居高；为了完成定单，企业还在扩产。另外，德国国内对成型技术的需求起到了稳定性的作用。成型技术主要应用于像汽车工业这样大客户群的长期项目。因此，2012年一季度的大额定单使得下一阶段的订单增长了超过20%。

尽管受欧洲危机影响，南欧的定单有所下跌，但是欧洲其他地区，比如北欧、英国、以及法国的定单依然持续增长。Schaumlfer先生说道，“德国机床制造业的表现良好。从定单的角度来看，2012年产量增长几乎是肯定的了。德国机床制造商协会预计增幅会达到5%。尽管需求微降，但这一点已经在定价的时候考虑进去了；以目前的形势来看，企业依然有空间来进行战略发展，将业务发展到亚洲。

## 华北工控将精彩亮相 2012工业计算机与嵌入式系统展

时间：2012年8月21日—23日 地点：深圳福田区 展位号：2J17

2012工业计算机与嵌入式系统展（IPC）将于2012年8月21-23日，在深圳国际会展中心隆重举行，中国工业计算机领域的明星厂商和英特尔嵌入式联盟的Associate会员—华北工控，也受邀参加此次盛会。EIPCE是中国唯一一个专注于工业计算机与嵌入式系统的展会，这次展会也将会汇集最新工业计算机与嵌入式系统产品与技术；推动工业计算机行业向开放，融合，标准化方向发展；展现物联网，智能电力，智能交通，智能安防，智能服务，汽车电子等各行各业应用方案。届时华北工控将携“数字标牌、轨道交通、网络安全和智能存储”四大模块的创新产品向参展客户和观众展示工业计算机和嵌入式系统在不同领域应用的科技魅力。

届时现场将向您展示更多精彩，欢迎广大媒体和各界人士亲临我们的展台交流指导！

## 施耐德：高压直流供电（HVDC）节能效果被夸大

在6月26日举行的“2012施耐德电气云计算数据中心创新峰会”上，高压直流供电（HVDC）成为了与会嘉宾关注的焦点。

施耐德电气IT事业部大中华区全球首席系统架构师RobertBunger先生在演讲中特意指出，业界对于HVDC的节能效果给予了过高的评价，“其实它的节能效果并不是想的那么好，与交流供电相比，HVDC的节能只是高出了1%。”而在此之前，曾有数据预测这个数据是30%。

RobertBunger说，施耐德并不会刻意的去引导用户去进行决策，是采用HVDC还是传统的交流供电。“施耐德对于HVDC的发展也保持着高度关注，也在积极推进。”

作为一种新的模式，HVDC率先在中国电信得到了规模应用。随后，中国联通和中国移动都开始跟进，“运营商推广HVDC，需要UPS设备商的生产转型和配合，牵涉到方方面面的问题，既有企业的经济利益问题，也有企业研发人员的职业生涯问题。”中国电信江苏盐城公司电源专家赵长煦曾表示，HVDC规模应用对传统UPS产业从某种角度看是一种冲击。

## 伊顿将收购韩国第一油压公司

多元化的工业产品制造商伊顿公司近日宣布称，公司同意收购第一油压有限公司的绝大部分股份。

总部位于韩国的第一油压有限公司是一家为工程设备市场提供轨道驱动马达、旋启式驱动马达、主控制阀和遥控阀等产品的制造商。

伊顿公司液压集团总裁WilliamR.VanArsdale表示：“此次对第一油压公司的收购，将为伊顿在亚洲建筑设备市场提供全面的液压零部件产品组合。通过有效整合第一油压公司的客户关系和伊顿的制造能力及供应商网络，将提升伊顿现有业务水平，并且促进亚洲业务未来发展。”

伊顿公司是一家超过百年历史的多元化动力管理公司，致力于提供高效节能的解决方案，帮助客户更有效的管理电力、液压和机械动力。2011年公司销售额达160亿美元。

伊顿公司在许多工业领域都是全球技术领导者，主要包括电能质量、输配电及控制系统和服务；工业设备和移动工程机械所需的液压动力元件、系统和服务；商用和军用航空航天所需的燃油、液压和气动系统；以及帮助卡车和汽车提升性能、燃油经济性和安全性的动力及传动系统。