

## SPECIALE

L'automazione per la supervisione e  
la verifica di infrastrutture critiche

**A5EM**

A ROCKWELL AUTOMATION COMPANY

UN UNIVERSO  
DI SOLUZIONI

**FT Optix™**

Standard

Compact

OptixPanel™

Standard Lite

Compact Lite

OptixEdge

IPCs

### RASSEGNA

Additive manufacturing

### PANORAMA

Mobilità Aerea Avanzata

### TAVOLA ROTONDA

Come le nuove tecnologie  
stanno cambiando il mondo  
del lavoro

### TUTORIAL

Mobilità connessa e  
metamobilità



# ASEM 6300B-JB1

L'IPC sviluppato per applicazioni  
IIoT e di Edge Computing arricchito  
con FT Remote Access™ e FT Optix™

FT Optix™ **OPTIONAL**

FT Remote Access™ **INCLUDED**  
compatible with **UBIQUITY**

**FANLESS**



- Processori Intel® Celeron® e Core™ della 11ª generazione SoC Tiger Lake UP3
- Memoria RAM configurabile fino a 32GB
- Archiviazione da 0GB a 2TB con SSD M.2 PCIe NVMe per massima velocità in lettura e scrittura
- Fino a quattro porte DisplayPort++ per soddisfare ogni esigenza di visualizzazione
- Connettività assicurata dalle quattro porte 2.5 Gigabit Ethernet
- Disponibile in due versioni per garantire la massima ergonomia
- BIOS ThinManager-ready preinstallato
- Software per l'assistenza remota FactoryTalk® Remote Access™ incluso
- Software di visualizzazione FactoryTalk® Optix™ opzionale
- Conforme con il processo Design for Security (DfS) di Rockwell Automation



# 45 anni di innovazione e tecnologia

Asem, fiore all'occhiello di Rockwell Automation per la visualizzazione, amplia il suo portafoglio prodotti introducendo nuove soluzioni sempre più integrate



I lavori di ampliamento della sede Asem ad Arterga prevedono un aumento della capacità produttiva pari al 70%

*Asem compie 45 anni. Possiamo parlare di metamorfosi dell'azienda, soprattutto dopo l'acquisizione da parte di Rockwell Automation?*

**Greg Nicoloso** - amministratore delegato di Asem: Celebrare i 45 anni di attività è sicuramente motivo di orgoglio e testimonianza di come nel tempo l'azienda sia riuscita a evolvere per affrontare le sfide e i cambiamenti del mercato.

Con l'avvento nel 2020 di Rockwell Automation, Asem ha accelerato la sua espansione, con una spinta propulsiva verso lo sviluppo

di nuove tecnologie grazie a importanti investimenti sia in termini di strumentazione e apparecchiature sia in capitale umano. Per competere in un contesto strutturato e internazionale abbiamo introdotto dei nuovi reparti e rafforzato quelli esistenti: Project Management, Product Management, Marketing Strategico, Industrializzazione e Sourcing Strategico.

La nostra più grande abilità è stata comunque quella di riuscire a mantenere intatte, durante la metamorfosi e la crescita dell'azienda, quelle

caratteristiche che in questi 45 anni hanno portato Asem ad essere un operatore di spicco nel mercato dei PC industriali per l'automazione: la flessibilità, la velocità e l'agilità.

*Cosa ci può dire dei risultati di Asem nell'anno fiscale 2023? E quali previsioni ci sono per l'anno fiscale 2024?*

**Nicoloso:** Si consolida il trend positivo degli ultimi anni. Dopo un aumento esponenziale dei ricavi con +51% registrato nell'anno fiscale 2022, nel 2023 l'incremento dei ricavi è



del +48% rispetto all'anno precedente confermando l'ottima performance dell'azienda. Le tecnologie digitali si confermano trainanti nel settore manifatturiero: grazie alla loro agilità e a un approccio data-driven, molti dei nostri clienti e partner stanno lavorando a progetti di medio termine, con un importante aumento della domanda verso le nostre soluzioni. Asem continua a crescere sia attraverso la propria forza vendita e i propri prodotti sia attraverso i canali Rockwell Automation e ci aspettiamo anche per il 2024 brillanti risultati. Negli ultimi tre anni abbiamo avuto anche una crescita costante dell'Ebit, ulteriore dimostrazione di quanto Asem sia un'azienda molto solida e dinamica. Continuiamo a crescere anche dal punto di vista delle assunzioni, puntiamo ad ampliare nel 2024 i team R&D, sia software sia hardware e i team dei sales engineer.

*Immagino non si possano raggiungere obiettivi importanti senza i giusti investimenti.*

**Nicoloso:** Da quando Rockwell Automation ha acquisito Asem gli investimenti effettuati sono moltissimi e di diversa natura. Tra i più importanti l'acquisto di una camera anecoica di ultimissima generazione, la terza linea SMT per l'assemblaggio delle schede elettroniche e l'introduzione di una nuova cella per assemblaggio automatico dei componenti PTH, insieme alle piattaforme di marcatura laser e ai depannellizzatori PCB. A supporto dell'R&D è prevista la creazione di un laboratorio dotato di strumentazione avanzata, come attrezzature per i test IP, nuove camere climatiche e banchi per i test di shock & vibes. Per aumentare l'efficienza dei processi e la qualità dei prodotti stiamo apportando modifiche strutturali al secondo stabilimento produttivo creando un vero e proprio 'campus tecnologico' a disposizione del dipartimento R&D, che ospiterà uno spazio allestito con attrezzatura allo stato dell'arte per continuare a svolgere al meglio il nostro lavoro e ridurre il nostro time to market: un ulteriore tassello che si aggiunge alle fasi di progettazione hardware e software e alla gestione di tutte le fasi della produzione per garantire la massima qualità di tutti i nostri sistemi. Lo scorso ottobre, inoltre, sono iniziati i lavori di ampliamento della nostra sede, che prevede un'espansione del 70% della capacità produttiva dell'azienda. Infine, nell'ottica del miglioramento continuo stiamo anche lavorando sull'integrazione dei nostri sistemi

gestionali e di fabbrica con quelli di Rockwell Automation, l'introduzione di queste piattaforme digitali ci permetterà di aumentare le sinergie e rendere i nostri processi più efficienti, così da operare al meglio all'interno di un gruppo strutturato.

*Abbiamo visto il marchio Asem protagonista al Bluenergy Stadium. Asem è dunque official partner di Udinese Calcio? Sponsorizzate altre iniziative?*

**Nicoloso:** Esattamente. Crediamo molto nei valori dello sport, in quanto riteniamo possano favorire lo sviluppo di competenze, valori e abilità trasferibili anche in altri contesti, come quello lavorativo. Il fair play, lo spirito di squadra, la visione e la valorizzazione del territorio sono dei caposaldi della nostra 'mission'. La partnership con l'Udinese ci permette altresì di avere un'ottima visibilità del brand sia a livello locale sia nazionale. Un'occasione per condividere con i nostri clienti l'emozione del calcio in uno degli stadi più belli d'Italia ma anche di far conoscere la nostra azienda ai giovani talenti, di cui Asem è costantemente alla ricerca. I giovani sono il nostro futuro, crediamo che accompagnarli nella loro crescita, sia professionale sia sportiva, possa valorizzarne il loro talento e alimentare la voglia di imparare e di mettersi in gioco. Ancora meglio quando lo sport è inclusivo, quando la diversità di ognuno è unicità e ricchezza per tutti. Per questo siamo ancora più fieri e orgogliosi di sostenere soprattutto quelle squadre che diffondono valori di etica inclusiva attraverso lo sport, come ad esempio Baskin Udine. Contestualmente supportiamo anche molte altre squadre locali, dalla pallavolo al basket, dal ciclismo alla pallamano. Rockwell Automation ci sostiene in questo progetto e condivide le nostre iniziative e se ne fa essa stessa promotrice.

*Asem mantiene il suo brand. Come si posiziona oggi all'interno del gruppo Rockwell Automation e come è cambiato il suo posizionamento in questi quattro anni?*

**Simone Petrozzi** - marketing strategico: Rockwell Automation ha capito quanto l'ambito della visualizzazione sia un elemento chiave nel contesto dell'automazione industriale: costituisce il punto di contatto tra l'uomo e la macchina. In tal senso Asem è una realtà in grado di fornire contemporaneamente dispositivi e software all'avanguardia,



Greg Nicoloso, amministratore delegato

entrambi sviluppati presso i suoi laboratori. Le sue competenze e la sua preparazione hanno fatto sì che venisse scelta tra svariati candidati in uno scenario globale e che subito diventasse un asset strategico del Gruppo, attribuendole il ruolo di centro di eccellenza per la visualizzazione in ambito hardware e software. Da qui è nata la ricerca di sinergie con lo scopo di integrare nei nostri prodotti tutta l'esperienza della nostra casa madre, in modo da poter dare un valore aggiunto che sia tangibile per i nostri clienti: questa è la ricetta che ci ha permesso di crescere nel mercato in cui Asem era già presente e di crescere in nuovi mercati attraverso la presenza globale di Rockwell Automation.

*Quali sono le principali collaborazioni e sinergie tra i team a supporto dei due brand e della forza vendita?*

**Petrozzi:** Il principio fondamentale che ci guida è quello di rafforzare entrambi i nostri marchi completandoci a vicenda. Rockwell Automation dispone di un catalogo sconfinato legato all'automazione industriale, la forza di Asem è quella di avere migliaia di soluzioni per la visualizzazione altamente configurabili. Unendo le nostre proposte possiamo diventare l'interlocutore unico per qualsiasi esigenza in ambito di automazione industriale e assieme alla forza e alla presenza mondiale di Rockwell Automation abbiamo la possibilità di diventare partner nello sviluppo di progetti destinati ai grandi player mondiali.

*Garantire la sicurezza dei dispositivi OT assicurando una sempre maggiore connettività è un aspetto sempre più importante, come state affrontando questo tema?*



Simone Petrozzi, marketing strategico

**Petrozzi:** Il percorso di digital transformation delle aziende manifatturiere ha come pilastro la convergenza IT/OT, Asem implementa questo concetto attraverso una connettività estesa grazie alla tecnologia 5G abbinata alla private network e a quella wi-fi 6, rendendo quindi disponibili prodotti che diventano ideali per applicazioni edge e lo fa in modo sicuro. Grazie alle importanti sinergie create con la nostra casa madre ci possiamo infatti avvalere di processi come il DFS (Design for Security) sviluppati per proteggere le infrastrutture OT del cliente come avviene per quelle IT, attraverso questa collaborazione abbiamo implementato ulteriori certificazioni per rendere i nostri dispositivi adatti a un mercato globale.

*A ottobre avete avuto l'onore di ospitare Federico Faggin. Com'è nata questa idea e questa volontà di pensare a eventi non focalizzati solo sul prodotto?*

**Petrozzi:** In Asem crediamo sinceramente che le persone siano la risorsa più importante, per questa ragione abbiamo creato, e continuiamo a creare, delle occasioni di confronto con personalità di rilievo che possono essere fonte d'ispirazione, che siano in grado di farci riflettere e darci un punto di vista diverso sulle cose, il paradigma è semplice, se noi cresciamo anche la nostra azienda cresce insieme a noi.

*Quali novità porterete a Parma 2024?*

**Petrozzi:** In questo articolo sono presenti alcune anticipazioni di come abbiamo ampliato ulteriormente il nostro catalogo, tanto è vero che abbiamo dovuto estendere anche il nostro stand a SPS di Parma. Alcune di queste novità non interessano solo i prodotti, in

alcuni casi sono l'adozione di nuove tecnologie e in altri un nuovo approccio al cliente, ma per tutto questo dovete venire a trovarci allo stand 034, padiglione 6.

*Asem ha un approccio molto orientato al cliente. In cosa si traduce concretamente?*

**Simone Mori** - business development manager: Crediamo fermamente nel valore aggiunto dell'approccio fortemente orientato al cliente e siamo convinti che la disponibilità di persone tecnicamente preparate con presenza capillare sul territorio, sia un potente acceleratore del business. Abbiamo due gruppi di tecnici altamente specializzati. Il primo è attivo sul territorio italiano e affianca la forza vendita sia del canale Asem sia di quello Rockwell, quando necessario, per presentazioni tecniche, formazione, analisi di fattibilità, supporto. Un secondo gruppo supporta a livello internazionale i tecnici di Rockwell Automation e i clienti strategici del mercato globale per rendere l'utilizzo delle piattaforme software il più semplice e veloce possibile.

*L'approccio customer oriented vi permette anche di recepire i feedback dal mercato e migliorare le vostre soluzioni. È corretto?*

**Mori:** Lo sviluppo di qualsiasi prodotto e soluzione è sempre una sfida importante che deve coniugare lo stato dell'arte della tecnologia, le esigenze del mercato espresse dalle richieste dei clienti, il posizionamento economico, il time to market. La costante vicinanza e i rapporti stretti di collaborazione con i clienti sono gli elementi chiave che ci permettono di attingere a un bacino immenso di esperienze da cui trarre ispirazione. Inoltre, ci piace sempre pensare che la proposta vincente è nel 'sistema' e per questo ci proponiamo di studiare al meglio gli abbinamenti tra soluzioni software e componenti hardware.

*È cambiato in questi anni l'approccio al mercato? Quali sono le opportunità che nascono da Rockwell Automation?*

**Mori:** L'appartenenza dell'azienda a un gruppo internazionale ci ha aperto opportunità prima inimmaginabili esponendoci a scenari e sfide nuove. La preesistente affermazione del marchio Asem sul mercato italiano associata alla visibilità e robustezza del colosso americano si sta rivelando un'accoppiata vincente. Il mandato che ha Asem di mantenere agilità e flessibilità garantisce

all'azienda autonomia di azione fungendo da driver per l'ampliamento del mercato dei costruttori di macchine, dove abbiamo da sempre espresso il nostro talento.

*Quale supporto e sinergie ci sono tra i team di Asem e Rockwell Automation per lo sviluppo dei nuovi prodotti e delle nuove tecnologie?*

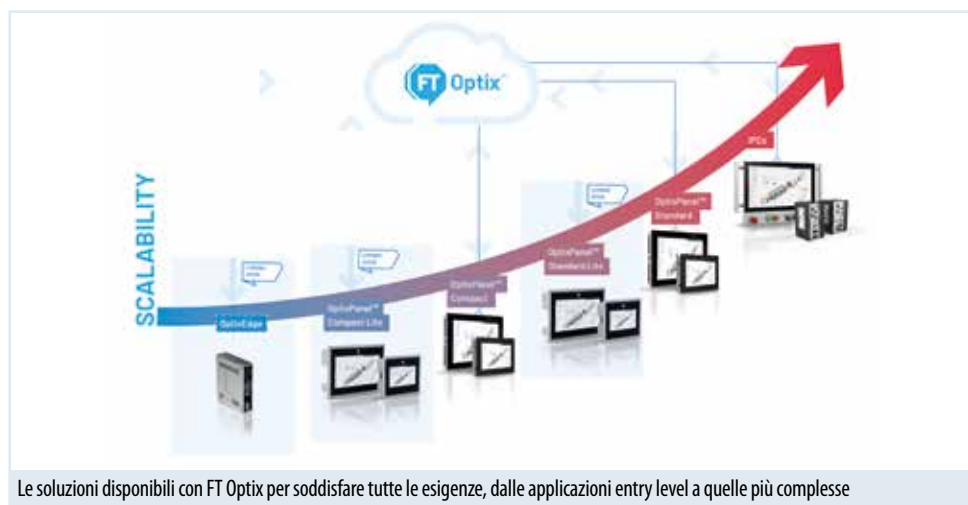
**Mori:** Le due aziende si sono organizzate per lavorare in modo sinergico. Rockwell Automation ha team di product management negli Stati Uniti presso la sede di Milwaukee. Asem ha gruppi che si occupano di prodotto suddivisi tra le sedi di Arterga e Verona. Abbiamo definito modalità che prevedono un costante confronto tra tutti i team con responsabilità ripartite. Nonostante la distanza fisica lavoriamo ormai come fossimo un'unica azienda.

*Quali sono le principali novità del prossimo futuro?*

**Mori:** Ci sono diversi aspetti sui quali stiamo attivamente lavorando. Per la prima volta nella storia di Asem presenteremo, a breve, una soluzione di pannello operatore con chassis in materiale plastico. Metteremo a disposizione tutta la potenzialità della piattaforma software FactoryTalk Optix in un segmento di prezzo estremamente competitivo. Dal punto di vista dei sistemi stiamo lavorando a soluzioni integrate di Edge Computing, sfruttando le capacità di FT Optix, e di tele-assistenza, integrando FactoryTalk Remote Access, il brand Rockwell dell'ormai nota soluzione Ubiquity. Contestualmente stiamo implementando il supporto, nei pannelli operatore e nei sistemi di Edge Computing, degli ambienti virtualizzati basati sulla tecnologia dei container, cosa che renderà pressoché universale il campo ap-



Simone Mori, business development manager



plicativo degli OptixPanel. Una novità assoluta ed estremamente interessante è il coinvolgimento a livello commerciale e operativo dei system integrator.

*Come nasce l'idea di coinvolgere i system integrator in un programma specifico?*

**Silvia Imbesi** - technical business development: L'idea di portare avanti un programma specifico per system integrator nasce dalla volontà di accelerare l'adozione delle nostre soluzioni, con particolare focus su FactoryTalk Optix, un software innovativo e moderno per la realizzazione di progetti HMI, nato dalla collaborazione tra Asem e Rockwell Automation. FactoryTalk Optix è una soluzione unica nel suo genere, che sta avendo un riscontro molto positivo sul mercato. Siamo convinti che una partnership tra Asem e i system integrator possa portare notevoli vantaggi ai clienti. In primis, si stanno diffondendo sempre più le richieste di realizzazione di pro-

getti chiavi in mano con FactoryTalk Optix. Un programma dedicato rende possibile la capacità di creare una rete di partner qualificati, in grado di soddisfare questa esigenza. Inoltre, una caratteristica che ha sempre contraddistinto la nostra azienda, è la volontà di supportare i clienti nel miglior modo possibile, affiancandoli nello sviluppo delle applicazioni. Il programma in questione mira a complementare le risorse interne di Asem con un canale di system integrator che possa avviare i clienti all'adozione delle nostre soluzioni.

*Ci può spiegare il progetto e quali vantaggi ci saranno per Asem, per i system integrator e per i clienti finali?*

**Imbesi:** Il programma Asem League punta molto sull'abilitazione tecnica e la visibilità dei system integrator. A questo proposito, i nostri partner saranno formati e avranno a disposizione tutte le risorse tecniche e il materiale necessari per diventare autonomi nello sviluppo di applicazioni con le nostre soluzioni. Un requisito fondamentale per la partecipazione all'Asem League è l'ottenimento della certificazione su FactoryTalk Optix. In questo modo, i clienti finali potranno essere certi di affidarsi a system integrator certificati e riconosciuti da Asem. I partner saranno visibili all'interno del nostro sito web e verranno premiati con vantaggi commerciali commisurati al numero di progetti gestiti e al business generato. Il programma offre vantaggi ad Asem, che può fare riferimento all'Asem League per accelerare l'adozione di FactoryTalk Optix, ma soprattutto ai system integrator. Infatti, Asem si impegnerà a segnalare nuove opportunità ai propri partner, che potranno espandere il

loro business supportando i clienti nella realizzazione di progetti chiavi in mano.

*Continuano dunque gli investimenti su FactoryTalk Optix, che rappresenta indubbiamente una delle vostre punte di diamante. Ci sono state ulteriori evoluzioni della piattaforma?*

**Luca Begnini** - product manager Software Solutions and Embedded Systems: FactoryTalk Optix ha attraversato un periodo di evoluzione straordinaria durante il 2023, con rilasci regolari che hanno portato miglioramenti all'usabilità e nuove funzionalità. La release 1.1 ha visto l'introduzione di nuovo editor a schede per semplificare lo sviluppo, consentendo di aprire tutti gli editor in schede separate. Miglioramenti significativi sono stati apportati all'editor dei Dynamic Link, ora suddiviso in schede Basic e Advanced per una maggiore chiarezza. La semplificazione dell'accesso a bit e la possibilità di definire oggetti trascinabili a runtime ha aperto nuove possibilità di design e interattività.

La seconda release 1.2 ha enfatizzato la facilità d'uso e la personalizzazione. Il nuovo strumento di ricerca ha semplificato la navigazione e la rinomina degli elementi, mentre l'editor di array aggiornato ha migliorato la visualizzazione e la modifica dei valori. L'aggiunta di nuove lingue localizzate (Francese, Spagnolo, Cinese) ha reso FT Optix ancora più accessibile globalmente e con il lancio degli OptixPanel sono stati introdotti una serie di widget preconfigurati per la gestione dei dispositivi direttamente dall'applicazione. Infine, l'introduzione del supporto GitLab on-premise ha ampliato infine le opzioni di versioning e collaborazione.

L'ultima release dell'anno 1.3 ha portato nuove opzioni nei Trend, l'arricchimento della libreria e i nuovi pulsanti Toggle, Momentary e Delayed permettendo di ampliare e semplificare la progettazione di applicazioni che diventano ulteriormente responsive con la funzione wrap degli oggetti layout orizzontale e verticale. Da questa release, inoltre, il versioning e la collaborazione allo sviluppo è possibile anche tramite Bitbucket and Azure DevOps on-premises e GitLab cloud con la comodità di creare il repository remoto in occasione del primo push. In sintesi, FactoryTalk Optix ha vissuto un anno di crescita notevole, offrendo agli utenti un'esperienza più ricca, intuitiva e personalizzabile nel panorama dell'automazione industriale.



Silvia Imbesi, technical business development





Luca Begnini, product manager Software Solutions and Embedded Systems

*Ci sono delle novità anche per il software di teleassistenza Ubiquity?*

**Begnini:** Certamente. La continua e costante collaborazione con i nostri clienti ci permette di migliorare le funzionalità già rilasciate e introdurre di nuove. La release 13.5 recentemente rilasciata, prevede il supporto per il sistema Linux Ubuntu22 da parte del Runtime di Ubiquity, che va a sostituirsi ai precedenti Debian 10 ed Ubuntu 20. Questo supporto non è solo un aggiornamento tecnico, ma un passo deciso verso l'allineamento di Ubiquity con FT Optix dal punto di vista della distribuzione Linux supportata. Un'ulteriore novità è la Local Connection, che consente di sfruttare appieno tutte le funzionalità anche in rete locale senza accesso a Internet. Questa innovazione permette di collegarsi tramite Remote Desktop a IPC o OptixPanel, godendo di funzionalità avanzate come chat, trasferimento file e gestione dei processi, superando le limitazioni di VNC, di accedere via VPN alla rete di automazione durante lo sviluppo e la messa in servizio di macchine che integrano IPC, OptixPanel o Router RK2x e di utilizzare Ubiquity per connettersi a macchine sul campo che integrano IPC, OptixPanel o Router RK2x, anche quando è richiesta una VPN di terze parti fornita dal cliente finale. Gli OptixPanel e i Router RK2x consentono la Local Connection con un semplice aggiornamento firmware, che introduce anche la possibilità di creare regole di NAT 1:1.

*La piattaforma FT Optix continua a crescere, così come le soluzioni embedded OptixPanel, con l'introduzione dei nuovi pannelli operatore in plastica. Com'è maturata questa decisione?*



Federico Gallo, product manager Hardware PCs & Embedded Systems

**Federico Gallo** - product manager Hardware PCs & Embedded Systems: La decisione di introdurre degli HMI in materiale diverso dall'alluminio e dall'acciaio inossidabile, sfruttando le competenze acquisite sui materiali plastici, è stata dettata da un'iniziativa strategica che mira a un'espansione dell'offerta Asem. Nello specifico, questi pannelli operatore sono stati pensati per soddisfare le esigenze dei clienti presenti nei settori dell'automazione entry-level, che privilegiano il prezzo senza però sacrificare le caratteristiche essenziali del pannello e le funzionalità del software integrato. Inoltre, l'alta affidabilità e l'elevata tecnologia li rendono la soluzione ideale per qualsiasi applicazione industriale e per i mercati verticali. La sfida più grande per il team di ricerca e sviluppo è stata quella di garantire il corretto equilibrio, fra la convenienza di un prodotto dal design completamente in plastica, e la qualità percepita. I nuovi HMI sono stati progettati tenendo conto delle implicazioni termiche, della durata e dell'usabilità, garantendo un elevato grado di affidabilità. Con l'introduzione dei modelli OptixPanel Compact Lite e OptixPanel Standard Lite, Asem entra nel mondo degli HMI in materiale plastico, portando in un nuovo segmento di mercato il know how e la qualità che l'hanno sempre contraddistinta.

*Sono stati rilasciati i primi prodotti converged roadmap. Che cosa significa esattamente e per i clienti Asem questo rappresenta un vantaggio?*

**Federico Amato** - product manager Industrial PCs: La continua collaborazione fra i team di product management Asem e Rockwell Automation ha permesso di unificare la disponibilità dei prodotti verso entrambe le reti di

vendita. Questo concetto si è concretizzato con l'introduzione di quella che viene definita converged roadmap, un processo di sviluppo comune, condotto dal team di Ricerca&Sviluppo in Asem, in cui vengono raccolti i requisiti tecnici e di business provenienti da entrambi i gruppi di lavoro. Questo ha infatti permesso di creare dei prodotti dedicati al mercato globale attraverso un processo incrementale di introduzione di funzionalità e certificazioni al fine di rendere il prodotto compatibile con le esigenze di ogni settore industriale o regione specifica. È quindi indubbio come il progressivo allineamento del prodotto verso requisiti che non si limitano ai confini nazionali o europei, si tramuti in un maggiore vantaggio per gli attuali clienti Asem, soprattutto quelli che stanno affrontando un processo di internazionalizzazione attraverso l'esportazione delle proprie soluzioni industriali.

I primi prodotti in ambito Industrial PC della converged roadmap sono Asem 6300B-JB1, Asem 6300P-EW1 e 6300B-EW1. La nomenclatura cambia per adattarsi al modello comunicativo di Allen-Bradley, ma la sostanza rimane la stessa. Il branding Asem 6300 rappresenta infatti il nuovo nome con cui verranno rilasciati i futuri prodotti, in cui il suffisso B indica i Box PC, mentre la P indica i Panel PC. Entrambi i PC Asem 6300 sono dotati di sistema operativo Windows 10 IoT Enterprise 2021 e del nuovo Bios ThinManager Ready preinstallato, che consente di estrarre un nuovo computer dalla scatola e di inserirlo direttamente nell'ambiente ThinManager, dove le applicazioni possono essere eseguite e gestite da una posizione centrale e sicura.

*State sviluppando anche nuovi prodotti legati unicamente al brand Asem?*

**Amato:** Certamente. La linea di sviluppo non coinvolge solo la converged roadmap: internamente, infatti, ci stiamo occupando di attività legate al business diretto, sia sul versante Industrial PCs che Embedded Systems, conti-



OptixPanel Standard e Compact Lite



Federico Amato, product manager Industrial PCs

nuando a sviluppare prodotti e progetti che permettano di dare continuità ed incrementare il market share legato allo storico Asem. In quest'ambito, Asem sta aggiornando diverse piattaforme con le più moderne architetture Intel per garantire la continuità del prodotto rilasciato secondo un product lifecycle industriale di almeno sette anni. Di interesse è infatti l'attività che vede l'aggiornamento dell'attuale arm mounting VK3500 con la serie di processori più recenti appartenenti alla famiglia Intel Tiger Lake UP3,

portando per la prima volta un processore QuadCore disponibile su questo prodotto. Le novità non si limitano solo ai prodotti sopra discussi, ma si estendono anche a nuove tecnologie abilitanti come 5G e wi-fi 6E. Il trend industriale vede infatti l'introduzione all'interno dello shopfloor di reti wireless che possono garantire maggiori velocità di trasmissione dati oltre a una maggiore sicurezza, sfruttando appunto le Private Network.

Asem - [www.aseam.it](http://www.aseam.it)

## La nuova era degli IPC

Il nuovo sistema fanless Asem 6300-JB1 nasce dall'esperienza, dal know-how e dalla collaborazione di Asem e Rockwell Automation, che hanno recentemente introdotto sul mercato una soluzione innovativa e altamente configurabile, dal design compatto ed ergonomico, dall'elevata capacità di calcolo e che assicura la massima connettività e minimi ingombri. Il montaggio può adattarsi alle diverse esigenze scegliendo tra montaggio a libro o su guida DIN. Robusto e affidabile grazie allo chassis in alluminio anodizzato, resistente agli shock e alle vibrazioni, il 6300B-JB1 è equipaggiato con i processori a basso assorbimento Intel Celeron e Core della 11ª generazione SoC Tiger Lake UP3 perfetti per le applicazioni industriali che richiedendo elevati livelli di affidabilità e di

operatività e che impongono operazioni più intelligenti, più connesse e più autonome. Asem 6300B-JB1 garantisce la massima connettività grazie alle quattro porte 2.5 Gigabit Ethernet e risponde alle esigenze di visualizzazione grazie alle due o quattro connessioni DisplayPort++. Il sistema 6300-JB1 è dotato anche di 4 porte USB 3.1 Gen2 e una porta seriale multistandard. Per soddisfare le elevate necessità di archiviazione, gli utenti possono configurare uno spazio che va da 0 GB a 2 TB e la RAM da 4 GB a 32 GB. Disponibile in due versioni, che differiscono per la dotazione di interfacce, sarà a breve rilasciato il supporto per la tecnologia 5G abbinata alla private network e a quella wi-fi 6 per una connettività ancora più estesa. Il 6300B-JB1 è compliant al processo DfS di Rockwell Au-

tomation (Design for Security) che definisce i criteri di progettazione per la realizzazione di prodotti sicuri dal punto di vista della sicurezza informatica. Asem 6300B-JB1 integra inoltre il software per l'assistenza remota FactoryTalk Remote Access, compatibile con Ubiquity e opzionalmente il software di visualizzazione FT Optix per soddisfare qualsiasi esigenza di automazione industriale.



Book Mounting IPC compatto e fanless Asem 6300B-JB1

## IPC entry level espandibili e configurabili

La nuova famiglia di IPC fanless EW1, sviluppata sia in versione Box che Panel, rappresenta l'evoluzione dei sistemi HT/QT/



Panel PC entry level Asem 6300P-EW1

PB 2200. Basata sul processore Intel Atom della famiglia Elkhart Lake, EW1 è altamente configurabile ed espandibile e presenta nativamente numerose interfacce di comunicazione fra cui 4 porte USB 3.1 Gen2 (fino a 10 Gbps), 2 porte Ethernet a 1 Gbps ed 1 porta Ethernet a 2.5 Gbps, oltre che una seriale multistandard ed un'interfaccia video DisplayPort++. La versione Panel è disponibile con LCD da 12.1" a 24", in formato 4:3, 5:4 e 16:9, con pannelli frontali in alluminio, alluminio True Flat, vetro e acciaio inox con grado di protezione frontale fino a IP69K,

con touchscreen resistivo o P-CAP multi-touch. I sistemi sono disponibili, oltre che nella versione SL, a profondità ridotta, anche in versione S0 con la possibilità di installare interfacce aggiuntive e versione S1 con uno slot di espansione PCI o PCIe. Anche la famiglia Asem EW1 integra il software per l'assistenza remota FactoryTalk Remote Access, compatibile con Ubiquity e opzionalmente il software di visualizzazione FT Optix.

Tiziano Lotti