

# 罗克韦尔自动化 PartnerNetwork™： 合作的力量



“一个成熟的行业 ... 需要在联盟和合作的基础上针对灵活性和快速应变进行有效管理，以适应日新月异的行业需求。”

*Peter Drucker, 管理顾问主任*

在每种消费产品 — 无论是我们吃的食物，消耗的能源，依赖的药品，还是乘坐的车辆 — 的背后都隐藏着机器。而在机器的背后，则是一个合作与协作网络：始于设计机器的工程师；管理生产的软件；提供原材料的供应商和供应链。一直延伸到分销渠道，确保产品最终到达消费者手中。这样，多个公司各自的核心竞争力被汇聚到一起，而厂商籍此创建出自己的品牌。

在罗克韦尔自动化公司，这一跨业公司价值链被称为 PartnerNetwork™ (合作伙伴网络)。几乎从公司于 1903 年创立之初，罗克韦尔自动化就意识到，不可能全靠自己就能满足所有客户需求。从 1920 年代初建立第一个分销商关系到 2008 年启动设备制造商计划，罗克韦尔自动化已建立起多种管理有序的合作伙伴计划，帮助客户提高生产效率及为客户实现其创新、可持续发展和全球化目标提供支持。

厂商日益面临着比以往任何时候都要多的外部挑战。经济状况、受抑制的劳动力、区域制造的增长以及更加严格的标准促使“公司对公司”开始向“网络对网络”转变。厂商网络的力量 — 包括上下游合作伙伴 — 将最终决定其生存能力和竞争力。

当今的 PartnerNetwork 计划囊括了业内最著名的公司，提供产品、技术、应用专家和分销合作伙伴，使得厂商能够借力于本地、区域内以及全世界的专家网络。

LISTEN.  
THINK.  
SOLVE.®

 Allen-Bradley • Rockwell Software

**Rockwell  
Automation**

“我们对这些合作的利用越高效，我们的业务也就越高效，从而越能为我们的客户提供创新性产品。”罗克韦尔自动化全球业务开发副总裁 Joe Kann 说。

“这是一群世界级的公司，为了我们共同的客户利益，彼此信任、忠诚，相互支持，共同协作发展。”罗克韦尔自动化董事长和首席执行官 Keith Nosbusch 说，“我们联合在一起就是极具竞争力的差异化解决方案供应商。我们共同的客户每天都在世界各地一次又一次地帮我们证明这个模式的力量。”

**“我们联合在一起就是极具竞争力的差异化解决方案供应商。我们共同的客户每天都在世界各地一次又一次地帮我们证明这个模式的力量。”**

这些公司相互协作，为合作伙伴产品提供补充，共同应对厂商所面临的挑战，为其提供完整的解决方案。结果，客户得到：

- 更有效的产品和解决方案
- 切实符合行业或应用需要的资源
- 更有效的实施，更快的投资回报
- 协调一致，避免意外
- 更好的灵活性和响应，促进实现业务成果

“这意味着客户能够充分利用最佳的技术和工程设计知识，作为罗克韦尔自动化解决方案的补充，从其信赖的供货来源，以及从在其领域中同样处于领先地位的公司，得到所需要的一切。”PartnerNetwork 的总监 Mary Lou Bailey 解释说。“PartnerNetwork 计划为客户集中提供了一个完整的解决方案，从而使客户更具竞争力。”

PartnerNetwork 构建于协作、信任和价值原则之上。当我们成功地与合作伙伴互相协作，成为合作伙伴网络中的一员后，我们共同为客户制定出最佳的长期解决方案。合作伙伴之间的互信构筑起彼此尊重的关系，而这又潜移默化地增强了客户的信心。最终，我们能够给出其它自动化供应商无法提供的以客户为中心的高品质解决方案。



## 各部分概述

PartnerNetwork 囊括了全球各地数以千计的工业、应用、地理学、技术和服 务方面的专家。PartnerNetwork 将他们集中在一起之后，利用这些知识和其所具备的灵活性，帮助厂商更快地将产品和服务投入市场，降低持有总成本，更高效地使用能源和工厂资产，最大限度地降低风险。通过为客户提供以下资源，可以实现这些目标：

- 深谙产品集成模式的熟练供应商
- 工程知识丰富的专业人员
- 深谙并恪守行业标准的专家
- 训练有素的各行业合作伙伴

PartnerNetwork 中分为三大类 — 商业企业级、销售和解决方案、产品和技术。在这些分类下又分为七个独立的合作伙伴计划，它们由各领域中领先的商家组成。



### 商业企业

**战略联盟:** 罗克韦尔自动化与联盟合作伙伴联手承诺: 致力研发多种多样的功能和完善的解决方案, 为客户的企业和整个供应链带来最强的技术、竞争和战略优势。我们的组合解决方案基于共同的价值, 包括行业知识、开放标准、合作和领导能力。

**“我相信, 为了共同的目标, 凝聚更多的团队成员, 汇聚更多的奇思妙想, 就能收获更加高效的结果。”**

通过有效地连接各种不同的生产系统, 将工业现场和操作融合在一起, 为客户提供简明、可靠、数据详实的信息, 帮助其更高效地作出正确决策。

旁边的侧栏详细描述了罗克韦尔自动化联盟合作。以下是各个合作的简介:

- Cisco Systems: 利用 EtherNet/IP 网络标准, 集成制造和 IT
- Dassault Systèmes: 集成产品设计和制造, 实现虚拟设计和生产环境
- Endress+Hauser: 为整体过程解决方案提供过程现场设备专业技术
- Microsoft: 融合制造和 IT, 开发信息解决方案

有一位客户的总结十分到位: “我相信, 为了共同的目标, 凝聚更多的团队成员, 汇聚更多的奇思妙想, 就能收获更加高效的结果。”

---

**企业解决方案合作伙伴：**这部分精挑细选的专业服务公司在从车间到企业的制造生产管理系统配置和关键信息集成方面拥有丰富经验。合作伙伴必须证明其在用于控制和监视制造设施、过程和操作的典型硬件和软件产品方面具备详尽的知识。

企业解决方案合作伙伴了解 IT 系统、工厂底层自动化系统以及制造工厂和企业的客户业务优先级。这种方案很多都涉及到将一个大型系统集成到现有的企业资源计划 (ERP) 系统中。

罗克韦尔自动化对执行应用的参与厂商进行培训和认证，帮助实现工业现场和更高级商业系统之间更好的互动。要通过认证，潜在的合作伙伴必须参加一个构建其竞争力的员工认证计划。此外，公司还必须证明，在其所声称的产品和行业专业技术领域，它们已成功执行过厂商项目。

我们的企业解决方案合作伙伴计划向客户保证，罗克韦尔自动化已对合作伙伴公司进行资格认证，证明其具备制造信息系统 (MIS) 能力。这减少了客户的选择时间和成本，降低了时刻都很关键的项目执行阶段的风险。

“更加可靠、经过充分检验的解决方案和解决方案组合为我公司提供了更加省心省力的兼容性和功能。” 一个企业解决方案合作伙伴的客户如此评价。

---

### 销售和解决方案

**分销商:** 世界领先的自动化解决方案需要强大的分销网络, 为各地的客户提供本地支持。获得授权的 Allen-Bradley® 分销商通过与客户展开合作, 提供自动化精尖技术、电气化供应链管理和世界级的本地支持, 完全颠覆对传统分销商的期望。这些分销商对我们客户的业务十分了解, 这使得他们能够管理供电开销, 为员工提供各种培训, 实现可量化的成本节约。这样, 客户就能专注于他们的核心竞争力, 而将供电管理留给分销合作伙伴去操心。

我们的分销商在整个决策过程都与客户展开合作, 帮助他们设计、实现和支持自动化投资。罗克韦尔自动化基于信任和专一的关注 — 客户的成功, 为客户提供咨询销售和支持, 大大超出分销商传统的期望。

“从分销商到附加值合作伙伴的演变, 不仅仅发生在罗克韦尔自动化, 它贯穿了我们的整个价值链。” 罗克韦尔自动化全球渠道和市场部副总裁 Bob Eisenbrown 说。“我们培养分销商, 让他们为客户的成功做贡献, 他们与客户合作, 帮助客户做出最佳的自动化决策。对于欧洲、拉丁美洲和亚太地区的客户来说, 我们的分销商渠道因此而与众不同。”

**解决方案供应商:** 这些可靠、可信、地位稳定的系统集成商在工业控制系统的设计、实施、项目管理和维护方面拥有丰富的经验。从最初的设计和咨询, 到系统开发、调试和支持, 这些成熟可靠的组织为您提供创新的控制和自动化解决方案, 保证制造设施保持高效运行。

要成为罗克韦尔自动化解决方案供应商, 集成商必须拥有优秀的企业道德和财务稳定性, 并证实自己具备使用罗克韦尔自动化技术的可靠方法和能力。由于他们对罗克韦尔自动化交付战略具有战略性补充, 因而被选入计划之中: 罗克韦尔自动化为客户交付解决方案, 而解决方案供应商专门针对客户需求, 以其行业和应用项目专业技术, 为这些解决方案提供补充。

罗克韦尔自动化与解决方案供应商携手合作, 共同推进他们在多个制造应用中的专业技术:

- 控制认证: 验证用于改进制造过程的罗克韦尔自动化集成架构系统
- 过程认证: 验证在交付成功的全厂过程自动化中的行业专属经验
- 信息认证: 使用 FactoryTalk® 技术在规划、调度、质量和性能管理方面对交付的 MIS 解决方案进行验证

要在这些应用方面被认证为专家, 解决方案供应商的应用项目将被进行常规审查, 通过对客户的广泛访谈来衡量, 这些客户将最终决定供应商是否通过认证。

---

**设备制造商:** 设备制造商 (OEM) 与制造生产线的成功密不可分, 所以找到合适的 OEM 对客户至关重要。设备制造商合作伙伴致力于提供采用罗克韦尔自动化解决方案的高质量的创新型机器。他们寻求各种方法来降低设计、开发和交付机器的总成本 — 并将节省下来的这些成本传递给客户。设备制造商合作伙伴具备丰富的罗克韦尔自动化解决方案知识, 经常协作参与我们的产品开发和设计审核, 这使得他们能够在其机器上应用最新的技术。

**“作为一个设备制造商合作伙伴, 通过与罗克韦尔自动化结盟, 我们接触到了更加广泛的技术。”**

要成为设备制造商合作伙伴, 其整个产品生产线及其与罗克韦尔自动化的业务关系将被进行前景评估。罗克韦尔自动化设备制造商合作伙伴关系是其能够提供优质机器的确认和保证。

“作为一个设备制造商合作伙伴, 通过与罗克韦尔自动化结盟, 我们接触到了更加广泛的技术。”设备制造商合作伙伴 Delkor Systems, Inc 市场总监 Ken Sullivan 说, “因此, 这让我们具备创新和快速投放市场的优势, 这是其它公司无法提供的。”

设备制造商合作伙伴可采用多种方式来利用罗克韦尔自动化技术, 包括:

- 模块化部件: 使用集成架构系统, 部件即插即用, 满足设备制造商扩展机器所需
- 集成运动控制: 使用罗克韦尔自动化 Kinetix® 集成运动和顺序控制平台, 消除两个控制器的控制方法给机器造成的冗余。
- 线路集成: 具有提供完整线路的专业技术, 包括机器到机器以及企业级集成
- 远程诊断和预测性维修: 使用罗克韦尔自动化状态监视工具和远程诊断功能, 帮助客户提高效率, 减少停机时间, 减少维护成本
- 集成安全性: 执行安全控制功能, 如安全关闭、安全转速和安全网络等, 既加强了工人的安全, 同时又提高了生产效率

### 产品与技术

**产品参考:** 通过罗克韦尔自动化 Encompass™ 第三方产品参考计划, 厂商可以很快找到解决应用问题的最佳产品。Encompass 产品通过以下方式之一为罗克韦尔自动化设备提供补充:

- 通过行业标准网络、许可的技术或软件实现的内建架构连接
- 应用项目必备的关键组件
- 使用专属产品技术的行业或应用项目专业技术

您可通过罗克韦尔自动化网站来搜索和确定来自 100 多个 Encompass 合作伙伴的数以千计的产品。许多 Encompass 产品也可通过罗克韦尔自动化分销商提供, 进一步方便了我们的客户使用合作伙伴产品。如今, Encompass 包括以下类别的电气组件产品:

- 通讯/网络连接: 协议解决方案、网关、无线、蜂窝、光纤、电缆、测试工具、软件驱动
  - 计算机及相关设备: 条形码、视觉、信息处理、打印、标签、软件
  - 运动: 机械组件、传感器、机器人技术、气动装置
  - 电源: 调节、变频器滤波或附件、电路保护、电缆、测试工具
  - 过程: 传感器、I/O、称量、监视、软件
  - 保护: 机柜、机器或过程安全
-

**技术许可:** 具有罗克韦尔自动化 Enabled™ 标志的产品使用了由罗克韦尔自动化许可的硬件、软件和固件技术 – 这些产品充分利用了公司大量的技术资源。只要看到 Enabled 标志, 客户便可放心, 产品所包含技术将能保证质量、性能和可靠性。

Enabled 代表的不仅仅是一个标志。它象征着许可的第三方自动化供应商和罗克韦尔自动化之间密切的合作关系, 同时又体现了供应商自身的产品品牌不失其固有特性。它意味着产品采用可靠的技术 – 在特性、功能和灵活性方面都十分完善, 能显著降低客户整体集成时间和持有成本。

## 总结思考

PartnerNetwork 的核心理念通过这些独特的合作得以实现, 意味着罗克韦尔自动化客户能够更快地将新理念和许多其它优势投入市场, 最终它们将直接回馈给客户自身。

**“拥有更广泛的应用项目曝光度, 以及众多 PartnerNetwork 公司开放、协同使用罗克韦尔自动化技术, 催生了众多解决方案, 让我拥有更多选择, 更具竞争力。”**

有位客户如此解释: “拥有更广泛的应用项目曝光度, 以及众多 PartnerNetwork 公司开放、协同使用罗克韦尔自动化技术, 催生了众多解决方案, 让我拥有更多选择, 更具竞争力。”

## 客户案例

许多客户案例都展示了在引入单个或多个合作伙伴之后，他们有效地帮助客户解决了自动化问题。这是最近的两个案例：

### **Green Planet Farms 引入多个 PartnerNetwork 公司， 帮助投入 4 千万美元的新工厂实现自动化**

Green Planet Farms 是一家位于美国内布拉斯加州 South Sioux 市的大豆分离厂商，它需要将其现有的实验室环境升级为全面的自动化制造设施。工程师们寻求一个只需要最少培训和最低维护的先进过程控制解决方案。他们想要一个自动化解决方案和一个设计新系统的团队。因此，他们选择了罗克韦尔自动化和 ESE, Inc.，这是一家食品与饮料行业的罗克韦尔自动化解决方案供应商。最终，罗克韦尔自动化合作伙伴之间强大的关系成为成功赢取和执行项目的必不可少的一部分。

**“看到罗克韦尔自动化系统如何完美地与 Endress+Hauser 仪表和 ProSoft 技术融合为一体，这让我们对工厂运转抱有极大的信心。”**

ESE, Inc. 设计出了罗克韦尔自动化 PlantPAx™ 过程自动化系统的执行和集成。罗克韦尔自动化 PartnerNetwork 成员 — Endress+Hauser、Hardy Instruments 和 ProSoft Technology 之间的紧密关系帮助将这个成功的自动化解决方案凝聚在一起。

“看到罗克韦尔自动化系统如何完美地与 Endress+Hauser 仪表和 ProSoft 技术融合为一体，这让我们对工厂运转抱有极大的信心。” Green Planet Farms 工程设计副总裁 Tim Foster 说，“罗克韦尔自动化提供的合作和经验比其它供货商更胜一筹，因为我们在选择集成的领域具有更大的灵活性。”

### **罗克韦尔自动化解决方案供应商帮助 Kinder Morgan 管道工程 实现流线型的控制设计和安装**

Kinder Morgan 是北美最大的管道运输和能源存储公司之一，拥有超过 37,000 英里的管道以及 170 个终端。该公司也是 Rockies Express Pipeline 的开发者和工程管理者，这是一条从美国西部的科罗拉多州到东部的俄亥俄州绵延 1,679 英里的天然气管道。这真是一份庞大的不动产！

Rockies Express Pipeline 项目中一个关键阶段就是设计和建造沿管道线路而建的 13 个压气站。为了处理这项重要任务，Kinder Morgan 找到了石油和天然气行业解决方案供应商 River Consulting。River Consulting 选择罗克韦尔自动化的 PlantPAx 过程自动化系统来满足其控制平台所需。

由于 River Consulting 是解决方案供应商计划的成员，它对 PlantPAx 已相当熟悉，这大大降低了 Kinder Morgan 的工程设计和成本。

---

对于罗克韦尔自动化来说,相信 PartnerNetwork 所具备的优势很容易。但是,只有客户和合作伙伴的确认,才能证明其名副其实。让我们来看看他们是怎么说的:

客户反馈

客户解决问题	专业技术	合作
我们能够将更多的精力用于相同的解决方案上。	罗克韦尔自动化及其合作伙伴相互利用各自的专业技术。	共同协作将使过程变得更简单。
这个合作伙伴的理念为我们的组织带来了巨大而积极的变化。	我们获得更可靠的解决方案,接触到一流的关键技术。	这真是实现未来客户服务和良好供货商关系的最佳方式。
它帮我们赚钱!更紧密的集成等于为我们节约时间,提供更好的支持。	我们获得了行业内最好的技术!	计划催生了许多不同的解决方案,而这仅靠罗克韦尔自动化一家是无法独自做到的。

合作伙伴反馈

契合与信任	收益	差异
这是一个优秀的计划,能够参与其中,我们很自豪。	它的真实价值在于,10年来,它帮助我们成为更强大的公司。	与其它厂商相比,罗克韦尔自动化在分销的互动和规划方面遥遥领先。
它是一个结构清晰的优秀理念。我与罗克韦尔自动化员工进行了良好的接触,得到很好的反馈。	没有其它厂商技术供应商能够汇聚这样的组织,这样的协作是交付成功的解决方案的关键。	罗克韦尔自动化提高了向合作伙伴传递利益的竞争力。
在这一合作中,我们是罗克韦尔自动化解决方案的补充。我发现这是一个非常高效的方式。	向合作伙伴传播产品知识/理解,并为它们提供支持,这会在市场中引发爆炸性增长。	PartnerNetwork 是罗克韦尔自动化和它的竞争对手之间唯一的最重要差异。

Allen-Bradley, Enabled, Encompass, FactoryTalk, Integrated Architecture, Kinetix, PartnerNetwork, PlantPAx 和 Total Cost to Design, Develop and Deliver 都是罗克韦尔自动化有限公司的商标。  
不属于罗克韦尔自动化的商标分别为其所属公司所有。

## [www.rockwellautomation.com](http://www.rockwellautomation.com)

---

### 动力，控制与信息解决方案

美国: Rockwell Automation, 1201 South Second Street, Milwaukee, WI 53204-2496 USA, 电话: (1) 414.382.2000, 传真: (1) 414.382.4444  
欧洲/中东/非洲地区: Rockwell Automation, Vorstlaan/Boulevard du Souverain 36, 1170 Brussels, Belgium, 电话: (32) 2 663 0600, 传真: (32) 2 663 0640  
亚太地区: Rockwell Automation, Level 14, Core F, Cyberport 3, 100 Cyberport Road, Hong Kong, 电话: (852) 2887 4788, 传真: (852) 2508 1846

北京 - 北京市建国门内大街18号恒基中心办公楼1座4层 邮编: 100005 电话: (8610)65182535 传真: (8610)65182536 [www.rockwellautomation.com.cn](http://www.rockwellautomation.com.cn)  
青岛 - 青岛市香港中路40号数码港旗舰大厦2206室 邮编: 266071 电话: (86532)86678338 传真: (86532)86678339  
西安 - 西安市高新区科技路33号高新国际商务中心数码大厦1201,1202,1208室 邮编: 710075 电话: (8629)88152488 传真: (8629)88152466  
上海 - 上海市仙霞路319号远东国际广场A幢7楼 邮编: 200051 电话: (8621)61206007 传真: (8621)62351099  
南京 - 南京市中山南路49号商茂世纪广场44楼A3-A4座 邮编: 210005 电话: (8625)86890445 传真: (8625)86890142  
武汉 - 武汉市建设大道568号新世界国贸大厦1座2202室 邮编: 430022 电话: (8627)68850233 传真: (8627)68850232  
广州 - 广州市环市东路362号好世界广场2703-04室 邮编: 510060 电话: (8620)83849977 传真: (8620)83849989  
深圳 - 深圳市深南东路5047号深圳发展银行大厦15L 邮编: 518001 电话: (86755)25847099 传真: (86755)25870900  
厦门 - 厦门市湖里区湖里大道41号联泰大厦4A单元西侧 邮编: 361006 电话: (86592)2655888 传真: (86592)2655999  
成都 - 成都市总府路2号时代广场A座906室 邮编: 610016 电话: (8628)86726886 传真: (8628)68726887  
重庆 - 重庆市渝中区邹容路68号大都会商厦3112-13室 邮编: 400010 电话: (8623)63702668 传真: (8623)63702558  
沈阳 - 沈阳市沈河区青年大街219号华新国际大厦15-F单元 邮编: 110015 电话: (8624)23961518 传真: (8624)23963539  
大连 - 大连市西岗区中山路147号森茂大厦2305层 邮编: 116011 电话: (86411)83687799 传真: (86411)83679970  
哈尔滨 - 哈尔滨市南岗区红军街15号奥威斯发展大厦七层E座 邮编: 150001 电话: (86451)84879066 传真: (86451)84879088