

Celano



celCAP[®] 4.0

Ready for the future



Sviluppo di soluzioni IT personalizzate in ambito SCADA / MES.

Profilo aziendale

celano nasce nel 2002 a Bottrop in Germania e prende il nome dall'omonima città Abruzzese da cui il fondatore Lorenzo Croce è originario. Il team che è composto da figure con competenze nell'elettronica, meccanica e informatica, sviluppa soluzioni IT personalizzate per fonderie e aziende provenienti dal ramo siderurgico. L'insieme dei prodotti **celano** rappresentano il punto di collegamento tra il livello di automazione (livello 1) e livello aziendale (livello 4). In questo modo è possibile garantire l'ottimizzazione dei processi lungo tutte le aree aziendali. I servizi includono la progettazione, realizzazione e attuazione di software specializzati assistendo il cliente durante tutto il processo di digitalizzazione. La loro lista clienti comprende note imprese del settore siderurgico presenti nella zona ovest e centro Europa. Da maggio 2018 celano ha avviato delle attività sul mercato italiano e dal settembre 2018 è operativa in Asia attraverso un rappresentante a Singapore.

L'elenco dettagliato delle referenze è disponibile contattando l'ufficio commerciale.



SYSTEM ARCHITECTURE

Prodotti e servizi

- **celano** offre sul mercato italiano soluzioni software SCADA / MES per l'acquisizione dati, pianificazione e ottimizzazione dei processi.
- Sistemi che includono la gestione dei forni industriali e del magazzino.
- Progettazione, realizzazione e messa in servizio di software specializzati.
- Consulenza e installazione dell'hardware da adottare.
- Assistenza durante tutto il processo di digitalizzazione.

Gruppo target

- Fonderie medio-piccole interessate ad implementare soluzioni software SCADA / MES, ad esempio aziende già in possesso di un sistema SAP o simile (livello 4) non ancora interconnesso con i livelli sottostanti.
- Aziende del settore siderurgico interessate ad integrare i loro prodotti con le soluzioni celano, come società di ingegneria dell'automazione, rivenditori specializzati e aziende di servizi per macchine e impianti.
- **celano** seleziona parallelamente tecnici specializzati come agenti rappresentanti per il mercato italiano. E' garantita formazione specifica presso la sede di Bottrop.

Perchè celano

La piattaforma celCAP 4.0 fornisce una struttura IT modulare che supporta l'uso di dispositivi mobili in ambito industriale (smartphone, tablet, ecc.) e nel contesto industria 4.0

Increasing efficiency and quality

Cost reductions

Saving resources

Use of open standards and current software technology

The high interoperability ensures a safe investment for the future. The included source code can be

Environmental protection

Product and quality improvement

Customer-oriented software process

Quality certification

The customer is involved throughout the entire process. Thanks to many years of experience, we or

Independent platform

We guarantee the compatibility of our software with all common systems (hardware, operating syst



SCADA / MES
system applications

Contatti

celano GmbH
Im Blankenfeld 6-8
D-46238 Bottrop (Germania)

www.celano.de

I. Persona di riferimento:

Sig. Klaus Hermsen (Sales and Distribution)

Tel.: +49 (2041) 77901-112

E-mail: k.hermsen@celano.de



Lingue estere parlate in azienda: inglese, italiano

Responsabili per le attività di internazionalizzazione in Italia:

D.ssa **Miriam Achenbach**

www.sbs-business.com

Ufficio di Roma

Via Appia Nuova, 666 | I-00179

t. +39 06 39031190

f. +39 06 39031161

info@sbs-business.com

www.german-tech.org

Ufficio di Berlino

Budapester Str. 31 | D-10787

t. +49 (0)30 586 1994 10

f. +49 (0)30 586 1994 99



SBS sviluppa, progetta e realizza con successo dal 1999 missioni d'affari in tutto il mondo per delegazioni di PMI. Tutti i progetti godono di finanziamenti, ottenuti attraverso bandi di gara emessi dalle più importanti istituzioni tedesche ed italiane.

SBS è anche specializzata nei mercati di lingua tedesca e supporta le singole imprese che vogliono affacciarsi nel mercato prescelto, pianificando il loro ingresso dalla fase di studio preliminare sino all'ottenimento dell'obiettivo finale di vendita.