

Grote en snelste seriële SRAM's

Microchip breidt zijn seriële SRAM-programma uit met vier nieuwe componenten die de grootste dichtheid en snelheid in de industrie bieden. Het zijn tevens de eerste seriële SRAM's in de industrie die op 5 V werken (een spanning die vaak voorkomt in automotive en industriële applicaties). De goedkope 512 kBit en 1 Mbit SPI-componenten passen in het programma van lage vermogenopname en kleine, 8-pens behuizingen. Snelheden tot 80 Mbps worden bereikt via het quad-SPI, of SQI™ protocol, dat voorziet in schrijfcyclustijden van nul met bijna ogenblikkelijke dataverplaatsing, noodzakelijk voor het binnenhalen van graphics, databuffering, datalogging, uitleesvensters, berekeningen, audio, video en andere data-intensieve functies. Alle zes componenten van het nieuwe seriële SRAM-programma zijn beschikbaar in 8-pens SOIC-, TSSOP- en PDIP-behuizingen, met geheugendichtheden van 512 kBit and 1 Mbit. De vier vluchtige



uitvoeringen 23A512, 23LC512, 23A1024 en 23LC1024 zijn momenteel beschikbaar voor testdoeleinden en voor serieproductie, terwijl de twee niet-vluchtige uitvoeringen 23LCV512 en 23LCV1024 naar verwachting in oktober 2012 voor testdoeleinden en serieproductie beschikbaar zullen zijn.

Microchip
(0416) 690 399
www.microchip.com/get/PT2P

23-cm full-HD LCD-module

Gleichmann Electronics heeft de nieuwe 23-cm (9 inch) LCD-module NL192108AC10-01D van NLT Technologies in zijn programma opgenomen. Deze nieuwe module biedt een extreem grote kijkhoek van 176° horizontaal en verticaal, bij een grote helderheid van 400 cd/m² en een full-HD-resolutie van 1920 x 1080 pixels. Toepassing van NLT's eigen SuperFine TFT (SFT) technologie reduceert de kleurverschuiving die bij verander-

ring van de kijkhoek kan optreden. Door de combinatie van hoge resolutie, een grote pixeldichtheid (245 pixels per inch) en grote kijkhoek kan de 23-cm LCD-module ongeacht de ruimtelijke oriëntatie snel en precies informatie weergeven. De module geeft ook bewegende beelden weer met hoge kwaliteit, grote helderheid, hoog doorlaatvermogen, groot kleurbereik en natuurlijke kleurweergave. Deze eigenschappen zijn van belang voor gebruik van de module als preview-monitor of toepassing in draagbare medisch-diagnostische apparatuur. Dankzij de vormfactor kan de LCD-module worden ingebouwd in standaard 19" rack-behuizingen.

MSC Nederland BV
(078) 692 0150
display@msc-ge.com
www.msc-ge.com



Ultrasonische flowmeter voor FeCl₃

Voor corrosieve vloeistoffen, agressieve chemicaliën, maar ook diverse voedingsmiddelen zoals bier en andere dranken, kan gekozen worden voor een flowmeter waarvan de delen die met het product in aanraking komen, in kunststof zijn uitgevoerd. De Flowmax 400i van MIB is een ultrasonische flowmeter, uitgevoerd in PFA en zeer geschikt voor het meten van bijvoorbeeld FeCl₃. Deze vloeistof wordt gedoseerd in afvalwaterbehandelingsinstallaties en is uiterst corrosief. Bij lekkage in de doseerkast is er een risico dat ook de buitenzijde van een flowmeter gecorrodeerd kan raken. De Flowmax 400i is echter ook aan de buitenzijde van resistente kunststof voorzien. De debietmeter is beschikbaar in vier maatvoeringen DN7/10/15/20 voor een meetbereik van 0,03 tot 120 LPM. Het instrument heeft een vrijwel vrije doorlaat, heeft geen bewegende delen en is mede daardoor erg onderhoudsvriendelijk. De doorstromingsmeter heeft een nauwkeurigheid van 1 % van de meetwaarde. Het instrument is voorzien van analoge, digitale en RS485 seriële uitgangen. De 24 VDC voeding en signalering wordt bekabeld via een stekker of een geheel teflon afgeschermde kabel.



A-B-T BV
(013) 5287225
info@a-b-t.nl
www.a-b-t.nl

COLUMN

Een vakbeurs, een middel of een doel?

(Of: "Een alternatief voor nieuwe successen?")

Bezoekt u wel eens een vakgerichte, technologie beurs? En met welk gevoel verlaat u deze beurs dan? Hebt u gevonden wat u zocht of bent u toch wat teleurgesteld en heeft u vooral veel foldertjes in de handen gedrukt gekregen?

Veel hangt af van de exposanten en de beursorganisatie. Daar, waar de beursorganisatie de toon zet voor de algemene sfeer, zijn het toch de exposanten 'qui fait la musique', zij moeten het uitvoeren.

Als regelmatige beursbezoeker (maar ook als exposant) zie ik vaak de meest fantastische tafereelen. Exposanten die hun stand zo vol hangen met informatie dat je door de bomen het bos niet meer ziet en waar je dan als bezoeker maar in pure wanhoop voorbij loopt. Je hebt geen idee wat ze jou willen meedelen. Of nog interessanter, een lege stand met alleen een paar posters en een bakje voor visite kaartjes.

Nee, dat moet beter kunnen, maar dan niet door wat schaars geklede vrouwen rond te laten lopen om bezoekers foldertjes in de hand te drukken. Zo wordt je als geïnteresseerde bezoeker niet serieus genomen. Met alle respect voor de, vaak mooie, vrouwen maar in deze setting zijn het eerder veredelde pitpoezen dan informatiebronnen. Hoe kun je als bedenker van zo'n stunt- of stand nu denken dat je op deze manier een goed contact met klanten kunt leggen?

De essentie van een beurs is juist een persoonlijk contact, overdracht van informatie van de exposant naar de bezoeker. Maar ook van de bezoeker naar de exposant. Voor de exposant het beter leren kennen van de klant, van zijn behoeften en daardoor de markt vraag beter in kunnen schatten.

Hoe haal je nu als exposant het maximale uit een beurs? Trouwe lezers van deze column snappen al wat er nu komt. Stel duidelijke (en verifieerbare) doelen en meet in hoeverre hieraan voldaan wordt. Een beetje beursexpositie is toch vaak een flinke hap uit het marketing budget en dan is het wel prettig om te weten dat het een zinvolle investering was.

En als beursbezoeker, wat investeer je zelf eigenlijk in zo een dag? In ieder geval een dag salaris en onkosten, maar ook de kosten die uw afwezigheid met zich meebrengen. Ook als bezoeker is het zinvol om doelen te stellen en te checken in hoeverre deze gerealiseerd zijn.

Een goede voorbereiding is bijvoorbeeld een lijst met bedrijven die u wilt bezoeken, vragen die u wilt stellen en een efficiënte looproute. Hoe frustrerend is het dan niet om bij een stand aan te komen waar de stand bemanning voor de nodige ontgoocheling zorgen. Of ze zijn zo druk met elkaar in gesprek dat ze geen tijd voor jou hebben, of ze beginnen direct alle voordelen van hun firma of product uit te leggen zonder te vragen waar uw belangstelling naar uitgaat.

Maar ook als bezoeker kun je soms interessante zaken missen. Soms zie ik mensen, ogen-schijnlijk geïnteresseerd, stil houden bij mijn stand en op de vraag of ik ze met informatie helpen kan zie je ze schrikken en lopen ze snel door onder het mompelen van wat algemeenheden.

Jammer, als bezoeker heb ik zelf vaak, juist bij die stands waar ik toevallig binnen kwam, de interessantste informatie uitwisselingen. Door open te staan voor het onbekende kom je soms tot verrassendste inzichten! Mij heeft dit nieuwe commerciële relaties opgeleverd die ook nog eens zeer succesvol bleken te zijn!

Gaat u binnenkort naar een vakbeurs? Plan dan, als bezoeker of als exposant, uw activiteiten en verifieer de bereikte resultaten. Probeer ook eens op onverwachte contacten in te gaan om te zien wat daaruit voort komt.

Wellicht dat een beurs dan minder het doel, maar meer een middel wordt voor nieuwe successen.

Jan W. Veltman

Reageren? jan.w.veltman@technology2success.nl

