

RimatriX5 di Rittal permette di disporre di un concetto unico e integrato di sicurezza per il singolo rack o per l'intero data center

Das System

Le soluzioni della tedesca Rittal vanno 'oltre l'armadio' per 'fare sistema' e offrire una piattaforma integrata che soddisfi le esigenze dell'utente

ILARIA DE POLI

Fare sistema' è l'imperativo categorico della strategia Rittal per l'immediato futuro, una 'mission' impegnativa che il management aziendale intende affrontare con grinta: "Dire che produciamo semplici 'armadi' è senz'altro riduttivo per noi" ha sottolineato l'amministratore delegato per l'Italia Marco Villa, in occasione della recente presentazione alla stampa della nuova offerta Rittal. "La nostra proposta al mercato si concretizza infatti in una piattaforma di soluzioni dedicate a risolvere le più diverse esigenze del cliente,

sotto tutti i punti di vista". Il tutto seguendo una filosofia di approccio al mercato sintetizzabile in tre parole: velocità, qualità, disponibilità. "Sono queste per noi tre fondamentali chiavi di successo" ha ribadito Villa. "Offrire un servizio il più possibile rapido e pronto nel risolvere ogni problematica, in grado di seguire il cliente dalla progettazione della soluzione alla sua implementazione 'chiavi in mano'; assicurare l'affidabilità dei prodotti e un'ampia scelta di modelli, grazie a un elevato numero di articoli standard a portafoglio, già testati ed efficacemente utilizzati

in svariate tipologie di settore; infine, garantire la reperibilità dei prodotti in tempi brevi ovunque nel mondo, sempre dotati delle medesime caratteristiche, in modo da poter servire al meglio la clientela anche quando si trova all'altro capo del Pianeta". E se gli armadi non sono semplici 'armadi', bensì 'infrastrutture per il contenimento', diventa altrettanto fondamentale il 'servizio' a corollario del prodotto: "Produciamo nel mondo circa 15 milioni di armadi ogni giorno, per lo più con caratteristiche 'custom', ossia apportando modifiche ai modelli standard che

teniamo a catalogo, o riprogettando soluzioni già in essere in base alle specifiche richieste della clientela. A ciò si aggiungono circa 170 mila unità di refrigerazione prodotte annualmente” ha evidenziato Villa. “Per assecondare gli oltre 100 mila clienti attivi, per la sola attività di customizzazione, abbiamo 48 mod-centre, che si configurano come piccole unità produttive, in grado di provvedere in proprio agli adattamenti richiesti sui modelli standard”. Il che la dice lunga sull’importanza che da sempre il gruppo attribuisce al servizio al cliente. “Allo stesso modo” ha proseguito l’AD “siamo a disposizione del cliente tramite i nostri branch manager e key account per collaborare dalla fase di ricerca fino alla progettazione e poi allo sviluppo di soluzioni dedicate a settori specifici del mercato, provvedendo, a volte, anche all’installazione in loco del contenitore e ai successivi servizi di manutenzione”.

Una vera rete di service, dunque, quella messa a punto da Rittal, che si offre al cliente quale reale partner strategico, in grado di supportarlo in tutte le fasi di vita del progetto, dall’engineering allo sviluppo, fino alla messa in funzione e alla manutenzione, con una rete mondiale che consta di oltre 60 aree service, 250 partner



Rittal non propone semplici armadi, ma infrastrutture di contenimento complete

service globali e 1.000 tecnici. Partnership che si estende anche ai produttori dei componenti interni all’armadio, con i quali Rittal spesso collabora per la fornitura all’utente finale di una soluzione completa in ogni parte.

Sette linee di prodotto

Le soluzioni Rittal sono pensate per venire incontro alle necessità di ambiti diversi del mercato, in quanto ogni applicazione mostra esigenze particolari. Ad esempio, ogni armadio necessita di un sistema di climatizzazione adeguato; deve poi essere

strutturato per permettere operazioni d’installazione il più possibile veloci e semplici. Deve poi essere dotato di accorgimenti tali da facilitare la manutenzione ecc. “Uno dei trend attuali più sentiti nel campo dei data center, ad esempio” ha sottolineato Edgardo Porta, direttore marketing per l’Italia della multinazionale, “è quello di disporre di server sempre più potenti, il che aumenta la quantità di calore che si forma all’interno dell’armadio, che deve essere dissipato tramite un adeguato sistema di climatizzazione”. In campo industriale, invece, si assiste alla volontà sempre più pregnante da parte delle

Il mondo visto da Rittal

Nata fra la fine degli anni '50 e gli inizi degli anni '60 dall’idea imprenditoriale di Friedhelm Loh, che standardizzò i primi armadi, la società tedesca Rittal si è trasformata nel tempo in un grande gruppo internazionale, noto produttore di armadi per quadri di comando completi di climatizzazione, di sistemi di allestimento per l’elettronica e di componenti per la distribuzione di corrente elettrica. Le competenze maturate nel campo dell’automazione industriale hanno portato il Gruppo ad affermarsi anche nel settore della trasmissione dati e delle telecomunicazioni, con la fornitura di rack per server e networking, nel power management, nel raffreddamento locale dei rack e delle CPU, nelle soluzioni di monitoraggio e per la sicurezza fisica.

Presente nel mondo con 19 impianti produttivi, collocati per lo più (6) in Germania, ma anche in Gran Bretagna, Stati Uniti, India, Cina, Canada e Italia (a Valeggio, in provincia di Mantova), può contare su un totale di circa 11.500 collaboratori, 63 filiali, 70 divisioni internazionali, 150 centri logistici e di distribuzione. In Italia, fra la sede principale di Vignate, vicino a Milano, e la filiale di Bologna, Rittal impiega circa 100 collaboratori.

aziende di risparmiare a livello di consumi energetici tramite l'adozione di soluzioni innovative. "Per questo la nostra attività di ricerca di nuove soluzioni è continua" ha proseguito Porta. "Recentemente, abbiamo sviluppato un sistema all'interno dell'armadio in grado di rilevare se l'ambiente esterno sia già sufficientemente refrigerato dall'apparato di condizionamento. In tal caso, l'apparato di climatizzazione interno all'armadio stacca e il calore viene dissipato semplicemente convogliando l'aria proveniente dall'ambiente esterno, con evidenti risparmi energetici". Un'altra innovazione punta al riutilizzo dell'acqua calda di ritorno dall'apparato di raffreddamento interno all'armadio. "E in questo caso siamo in perfetta linea con la nostra filosofia di base, da sempre attenta all'ambiente e all'ecologia,



RiLine60 di Rittal è il primo sistema di distribuzione sbarre con interasse 60 mm con certificazione 'C UL US-listed'

necessità del mercato la società tedesca ha sviluppato sette linee di prodotto: quadri di comando; sistemi di distribuzione di corrente, completi di apparati di alimentazione, UPS, dis-

“È nostra intenzione andare ‘oltre il prodotto’” interviene il direttore commerciale, Massimo Pessina. “Così, ad esempio, abbiamo affiancato all’offerta di armadi anche un efficiente programma di supporto software: per quasi tutti i nostri prodotti sono disponibili dei software-tool di configurazione per una rapida elaborazione dei dati meccanici, elettrici e di climatizzazione degli apparati, con conseguente riduzione dei costi e dei tempi di progettazione della soluzione finita”.

Non per niente, fa parte del Gruppo Rittal anche una società specializzata in strumenti di progettazione come Eplan. “Adottando l’intera piattaforma Rittal, con prodotti che si completano a vicenda e si integrano al meglio, è possibile ottenere reali risparmi, non solo dimezzando i tempi di progettazione, bensì anche dimensionando gli apparati nel modo più corretto o evitando la formazione di dispersioni.

Per questo eseguiamo anche delle analisi termografiche. O ancora, si può risparmiare fino al 45 per cento sul consumo energetico adottando adeguati sistemi di climatizzazione, o è possibile ridurre al minimo i fermi sui sistemi, fortemente temuti soprattutto in ambito IT, grazie al nostro servizio di supporto e manutenzione” ha ribadito Pessina. ■



Ogni armadio deve essere dotato di un sistema di climatizzazione opportunamente dimensionato e progettato

come dimostrano gli accorgimenti adottati presso tutti i nostri siti produttivi” ha sottolineato Porta. Rittal fornisce dunque soluzioni ad hoc per i diversi mercati, in grado di sostenere gli elevati standard qualitativi e normativi richiesti a livello mondiale, come garantiscono il programma di certificazioni e gli attestati di conformità dei prodotti. In particolare, per venire incontro a tutte le

positivi di sorveglianza ecc.; sistemi di climatizzazione, soprattutto dedicati ai settori delle macchine utensili e dell’automazione; sistemi per l’elettronica; infine, sistemi per i settori IT e TLC. A ciò si aggiunge l’attività di ‘Global Service Provider’ a supporto della clientela. Il servizio si occupa dalla fornitura di parti di ricambio all’assistenza tecnica, dalla manutenzione ai corsi di formazione.

readerservice@fieramilanoeditore.it
Rittal n. 25