

Quo vadis ...?

Dokąd zmierza technologia agregatów wody lodowej

Wywiad z Roberto Leucci, Export Managerem włoskiego producenta chillerów marki Rhoss

ELEKTRONIKA SA – dobrze znana na polskim rynku branżowym hurtownia urządzeń, komponentów oraz systemów chłodniczych i klimatyzacyjnych oraz bezpośredni importer i autoryzowany dystrybutor – od początku istnienia sukcesywnie wprowadza do swojej oferty wyroby znanych i cenionych w Europie i na świecie producentów. Wśród licznych dostawców od lat współpracujących z ELEKTRONIKĄ SA jest też włoski producent agregatów wody lodowej i systemów klimatyzacyjnych – Rhoss SpA. Ponieważ urządzenia i rozwiązania tego producenta zyskują w Polsce coraz większe zainteresowanie a grono użytkowników chillerów marki Rhoss nieustannie rośnie, o rozmowę poprosiliśmy Export Managera tej firmy, Pana Roberto Leucci.

Redakcja: Jak określiłby Pan wielkość i pozycję firmy Rhoss na świecie?

Roberto Leucci: Rhoss jest obecnie jedną z pięciu największych firm w branży HVAC we Włoszech i jedną z najpoważniejszych w Europie. Założona w 1968 roku firma, od ponad 40 lat specjalizuje się w projektowaniu i produkcji szerokiej gamy urządzeń i systemów klimatyzacyjnych oraz urządzeń do uzdatniania powietrza, gwarantując innowacyjność, wysoką jakość i obsługę klientów na najwyższym poziomie. Siedziba główna firmy znajduje się w Codroipo (Udine). Zatrudnionych jest około trzystu pracowników, w tym prawie trzydziestu specjalistów w Dziale R&D (Research&Development). W roku 2000 firma została przejęta przez IRSAP, jedną z największych grup obsługujących rynek ogrzewania, klimatyzacji i wentylacji, i do dziś jest częścią tej grupy. Jest to o tyle korzystne, że grupa jako całość obejmuje pięć marek z obszaru zastosowań HVACR.



Laboratorium R&D przy fabryce Rhoss

Red.: Jaka jest zatem kompleksowa struktura i działalność Grupy IRSAP?

R.L.: Grupa IRSAP jest rodzinnym biznesem prowadzonym od ponad 40 lat przez dwie rodziny – Rossi i Zen. Obecnie działalnością firmy zarządza już drugie pokolenie jej założycieli, a trzecie przygotowuje się do kontynuowania tradycji. Trzeba dodać, że pomimo osobistego zaangażowania Fabrizio Rossi i Alessandro Zen, codzienną działalnością grupy kieruje zespół menedżerów. Struktura Grupy to: **IRSAP** – spółka matka, koncentruje się na produkcji grzejników rurowych. Jej fabryka w Rovigo jest jedną z największych i najnowocześniejszych w Europie. **Officina delle Idee** to marka dedykowana grzejnikom projektowanym dla rynku niszowego, którego celem są innowacyjne, nietypowe kształty i nowe koncepcje. **IrTech** łączy ze sobą idee know-how z zakresu ogrzewania, chłodzenia i wentylacji, aby zapewnić klientom szeroką ofertę zarówno ogrzewania jak i chłodzenia, na które składają się panele promieniujące, chillery/pompy ciepła oraz centrale i całe systemy wentylacyjne. Marka **IrSol** narodziła się niedawno i jest obecna na rynku fotowoltaicznym, zapewniając rozwiązania w zakresie pozyskania energii solarnej.



Roberto Leucci, Export Manager w firmie Rhoss.

„...Poznawałem firmę i rozwijałem się w wielu różnych obszarach jej działalności, dopóki nie zostałem kilka lat temu nominowany na obecne stanowisko. Dziś dbam o międzynarodowe interesy firmy, jestem wspierany przez czterech Area Managerów...”

Red.: Co konkretnie dla firmy Rhoss przynależność do Grupy oznacza?

R.L.: Bardzo dużo. Kiedy w 1997 roku rozpocząłem pracę w Rhoss na stanowisku Area Manager, biznes firmy był całkiem inny w swej strukturze. Ponad 80% sprzedaży dotyczyło odbiorców we Włoszech, a sprzedaż eksportowa była tylko uzupełnieniem. Natomiast od roku 2000, w którym firma dołączyła do Grupy IRSAP, zmieniły się trendy rynkowe i zainwestowaliśmy dużo, aby rozwijać sprzedaż za granicą. Od tego czasu sprzedaż eksportowa stale wzrastała i dziś dotyczy ponad 50% całkowitej produkcji.

Red.: Inwestowanie w infrastrukturę przedsiębiorstwa oraz rozwój produkcji było z pewnością konieczne. Czy podejmowane były także inne działania?

R.L.: Ważne były też inwestycje w zasoby ludzkie, ponieważ wzrastała sprzedaż za granicą, a nie mogła być dokonywana wyłącznie przez sprzedawców z Włoch. Dotyczyło to zasobów całej firmy, która musiała zaspokoić różne wymagania rynku i różne mentalności odbiorców. Dziś nasz zespół sprzeda-

ży współpracuje z wieloma biurami zagranicznymi, wspomagany przez Dział Wsparcia, Marketingu, Przesprzedaży i Techniczny.

Red.: Jaka jest polityka eksportowa firmy i na jakie rynki urządzenia i produkty Rhoss trafiają?

R.L.: Rhoss działa bezpośrednio za pośrednictwem sieci handlowych, złożonych z oddziałów we Francji, Niemczech oraz Zjednoczonych Emiratach Arabskich. Chociaż możemy powiedzieć, że nasza podstawowa działalność eksportowa dotyczy Europy, to jednak biorąc pod uwagę wszystkich dystrybutorów, jesteśmy dzisiaj obecni w ponad trzydziestu krajach na całym świecie.

Dodam, że obecnie skupiamy się na tych obszarach poza Europą, gdzie sprzedaż z Włoch jest nadal możliwa, ponieważ nie ma tam np. silnych producentów lokalnych. Mam na myśli Środkowy Wschód, gdzie razem z lokalnym partnerem właśnie uruchomiliśmy nasze biuro Rhoss Gulf w Dubaju, by zadbać o kraje GCC. Nawet, jeśli pozycja amerykańskich producentów jest tam bardzo silna, to produkty wykonane we Włoszech są tam również wysoko cenione. Afryka to kolejny obszar, który „testujemy” handlowo. Jest tam wiele ciekawych krajów i nowych, chłonnych rynków. Większość jest nadal niestabilnych, jednak w perspektywie średnioterminowej w Afryce istnieją spore możliwości biznesowe. Włochy, ze względu na położenie geograficzne, są blisko większości z nich. Poza Europą najbardziej interesującymi nas rynkami są Brazylia, Indie i Chiny, ale wymaga to zaaranżowania produkcji lokalnej, jeśli chce się mieć odpowiedni na nie wpływ.

Red.: Jakże konkretnie urządzenia i produkty Rhoss obecnie oferuje?

R.L.: Głównie oferujemy szeroką gamę produktów przeznaczonych dla specjalistów z branży HVAC, którą można podzielić na trzy główne kategorie:

Applied Systems – systemy stosowane, Air Handling Units – urządzenia i systemy uzdatniania powietrza,

Radiant Systems – systemy promieniujące.

SYSTEMY STOSOWANE to chillery (agregaty wody lodowej), pompy ciepła oraz klimakonwektory, dla zastosowań komercyjnych i przemysłowych, od małych po bardzo duże wydajności. Do tej grupy należą także systemy EXP – do równoczesnego ogrzewania, chłodzenia i produkcji ciepłej wody użytkowej (cwu), przeznaczone do instalacji mieszkaniowych, hotelowych czy biurowych.

UZDATNIANIE POWIETRZA – to centrale wentylacyjne do użytku prywatnego, handlowego oraz przemysłowego. Także systemy odzysku ciepła i osuszacze do basenów krytych.

SYSTEMY PROMIENIUJĄCE to systemy klimatyzacji zintegrowane z promieniującymi panelami ściennie-podłogowo-sufitowymi, z wentylacją i osuszaniem, zapewniające komfortowe warunki, przeznaczone do zastosowań indywidualnych i komercyjnych.



Hale montażowe w fabryce Rhoss

Przy okazji warto wspomnieć, że wszystkie produkty Rhoss są certyfikowane przez EUROVENT. Dodatkowo – agregaty chłodnicze Rhoss otrzymały brytyjski Certyfikat ECA (Enhanced Capital Allowances), w ramach rządowego programu redukcji emisji dwutlenku węgla a pompy ciepła – francuski Certyfikat NF PAC – wystawiany urządzeniom za dobre parametry techniczne

(wysokie COP, moc cieplną, niską moc akustyczną). Jest to ważne, gdyż certyfikowane urządzenia umożliwiają pozyskanie dofinansowań inwestycyjnych dla inwestorów w tych krajach.

Ponadto, nasze opatentowane oprogramowanie kontroli AF+ zdobyło w roku 2010 pierwszą nagrodę w konkursie „Klimatyzacyjny Produkt Roku” w Anglii. Konkurs rokrocznie organizowany jest przez angielski magazyn techniczny „H&V news” a uroczyste wręczenie nagród odbywa się w Londynie.

Red.: Jak wam udało się to osiągnąć?

R.L.: Naszym podstawowym priorytetem jest rozwój marki, gwarantowany przez własne laboratorium badawczo-rozwojowe, gdyż Rhoss wierzy, że skuteczne wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań możliwe jest tylko poprzez ciągłe badania i rozwój. W budowę i wyposażenie firmowego laboratorium testowego „R&D Lab” zainwestowano ponad 1,5 mln Euro. Obiekt laboratorium jest jednym z najnowocześniejszych w Europie i umożliwia prowadzenie testów i badań zgodnie z normami Eurovent. Testować można tam jednostki do 1600 kW, przy symulacji różnych warunków pracy. Od kiedy montujemy komponenty dostarczane przez wielu różnych dostawców, ich testowanie jest również bardzo ważne, aby mieć pewność, że końcowy efekt – praca wyprodukowanego urządzenia będzie prawidłowa i bezawaryjna. A jest to możliwe dzięki naszemu laboratorium, które zatwierdza i włącza podzespoły do produkcji dopiero wówczas, gdy przejdą pomyślnie pełen zestaw testów.



Testowanie urządzeń w laboratorium R&D Lab

W posiadanych obecnie czterech komorach testowych (jedna mała, dwie średniej wielkości oraz jedna bardzo

duża) możemy zasymulować wiele różnych warunków zewnętrznych – od bardzo niskich do bardzo wysokich temperatur otoczenia, zadane wilgotności powietrza, niską lub wysoką temperaturę wody schładzanej ... itd. W laboratorium mamy również komorę całkowicie wyposażoną w panele promieniujące, gdzie testujemy systemy grzewcze i chłodzące.



Komory testowe w laboratorium R&D Lab

Red.: Rzeczywiście, posiadanie własnego, w pełni wyposażonego laboratorium badawczo-testowego ma niebagatelne znaczenie dla każdego, odpowiedzialnego producenta. Czy testowane produkty są wynikiem waszych prac projektowych?

R.L.: Niebagatelne znaczenie dla rozwoju typoszeregu urządzeń ma też ciągła i skuteczna współpraca z prestiżowymi włoskimi uniwersytetami w Udine i Padwie – jedną z najbardziej prestiżowych uczelni technicznych w zakresie HVAC w Europie. Nowatorskie oprogramowanie kontroli pracy, zwane w skrócie „AF+” (Adaptive Function Plus), o którym wcześniej wspominałem, jest właśnie wynikiem tej kooperacji. AF+ jest przełomowym odkryciem w zakresie sterowania pracą chillerów, czy pomp ciepła, gdyż umożliwia oszczędności energii nawet do 25% w porównaniu do systemów sterowanych tradycyjnie.

Powiem tak: nasza współpraca z uczelnią odbywa się zwykle dwutorowo. Na początku Wydział IT uniwersytetu pracuje nad nowym modelem, wprowadzając nowinki techniczne i stosując tylko techniki wirtualne. Dopiero potem testy symulacyjne oraz kampania badań indywidualnych nowego produktu są przeprowadzane w laboratorium „R&D Lab”, aby sprawdzić i potwierdzić teorie w praktyce.



Magazyn komponentów

Red.: Na podstawie dotychczasowych Pana wypowiedzi wnioskuję, że przyszłość firmy i urządzeń marki Rhoss jest zagwarantowana.

R.L.: Na pewno. Wraz ze wzrostem świadomości w zakresie ochrony środowiska naturalnego człowieka rośnie znaczenie certyfikacji produktów. Coraz ważniejsze na konkurencyjnym rynku staje się także posiadanie własnego laboratorium i dobrych, pewnych i pozycjonowanych marek produktów. Takiej konkurencji nie wytrzymują mali producenci, których jest zbyt wielu na włoskim rynku. Jestem pewien, że zapoczątkowany już proces różnych połączeń, konsolidacji, wykupów mniejszych firm – nasili się w kolejnych latach. Aby utrzymać się na rynku, firma musi intensywnie rozwijać się oraz prowadzić działalność międzynarodową. Kryzys przyspiesza pewne zjawiska gospodarcze. Po wyjściu z kryzysu rynek włoski będzie wyglądał całkiem inaczej...

Red.: O kilku prestiżowych certyfikatach przyznanych urządzeniom marki Rhoss i nagrodzie już Pan wspomniał. Czy w ostatnim czasie Rhoss zaprezentował nowe urządzenia, które zainteresowały rynek?

R.L.: O tak! Sukcesem dla firmy Ross zakończyła się ostatnia wystawa MCE w Mediolanie (27–30 marca br). Prezentowaliśmy na niej wiele nowych produktów o wysokiej efektywności energetycznej: chillery i pompy ciepła ze sprężarkami inwerterowymi, wentylatory EC, fan-coile z wentylatorami bezszczotkowymi – sterowane inwertorowo, jednostki EXP, oprogramowanie AF+. Na targach w Mediolanie byliśmy jedyną firmą, która pokazała coś naprawdę nowego i innowacyjnego.

Jednostka „diFirma” przyciągała wzrok i zainteresowanie nie tylko zwiedzających, ale również i konkurencji! Z ciekawością oglądano rewolucyjny chiller/pompę ciepła – urządzenie, które może zarządzać kilkoma obiegami chłodniczymi, w celu uzyskania wysokich delta T i oszczędności energii o ponad 20% – w porównaniu do tradycyjnego agregatu wody lodowej.

Wystawiany agregat o mocy 500 kW miał dwa różne obiegi: jeden – „wysokiej temperatury”, wyposażony w sprężarkę śrubową z inwerterem, na czynnik R134a, a drugi – „niskiej temperatury” z trzema sprężarkami spiralnymi na R410A. Obydwa obwody – sterowane przez innowacyjne oprogramowanie – Spotlight Function Plus (SF+), odmianę popularnego już AF+, który zmienił koncepcję oszczędności energii. SF+ należy do rodziny „algorytmów genetycznych” („genetic algorithms”) i jest w stanie zoptymalizować pracę kilku obiegów chłodzących w celu połączenia różnych centralnych rozwiązań (AHUs, FCUs i systemów promieniujących). W konsekwencji umożliwia to zmniejszenie kosztów instalacji, osiągnięcie wysokiej wydajności i niezawodności. Dzięki temu innowacyjnemu rozwiązaniu Rhoss chciałby zaproponować nowy sposób projektowania całego systemu, gdyż będziemy mogli zaprojektować każdą jednostkę zasilającą indywidualnie do konkretnej aplikacji. To jest naprawdę produkt „szyty na miarę” – diFirma!

Red.: Na koniec, jak w skrócie podsumowałby Pan priorytety i działalność firmy Rhoss?

R.L.: Stale angażujemy się w rozwój produktów HVACR. Dotyczy to zarówno chłodzenia przemysłowego, budynków mieszkalnych, jak i aplikacji komercyjnych, dedykowanych dla hoteli, szpitali, lotnisk, hal sportowych, producentów wina i innych. Celem firmy jest ciągła poprawa sprawności energetycznej urządzeń, jakości powietrza wewnątrz pomieszczeń oraz ochrona środowiska naturalnego.

Dziękujemy za wypowiedź, redakcja

Wywiad powstał dzięki wydatnej pomocy Działu Marketingu ELEKTRONIKA SA