

Rittal Kereskedelmi Kft. A siker évtizede





Rittal 1961 óta...

Megbízható rendszermegoldások, széleskörű felhasználási területek

A Rittal – a Friedhelm Loh Csoport tagjaként – világszerte elsősorban kapcsolószekrény gyártóként ismerik. Mára azonban a kapcsolószekrények mellett termékek ezreit fejleszti és gyártja számos felhasználási területre.

A Rittal Rudolf Loh lakatosműhelyéből nőtte ki magát negyvenöt éve, és időközben globális céggé alakult. A Rittalhoz idővel újabb és újabb részterületekre specializálódott cégek csatlakoztak, így létrejött a világ egyik legnagyobb befektetési csoportja, a Friedhelm Loh Group, amely Rudolf Loh fiáról, a jelenlegi elnökről kapta a nevét.

Mára a kapcsolószekrényeken kívül a Rittal összesen több, mint tízezer terméket és innovatív rendszermegoldást kínál, hat fő felhasználási területre.

A Rittal Magyarországon a rendszerváltás óta van jelen. Hivatalos leányvállalata, a Rittal Kereskedelmi Kft. 1995 óta áll ügyfelei szolgálatában.





Rittal termékcsoportok

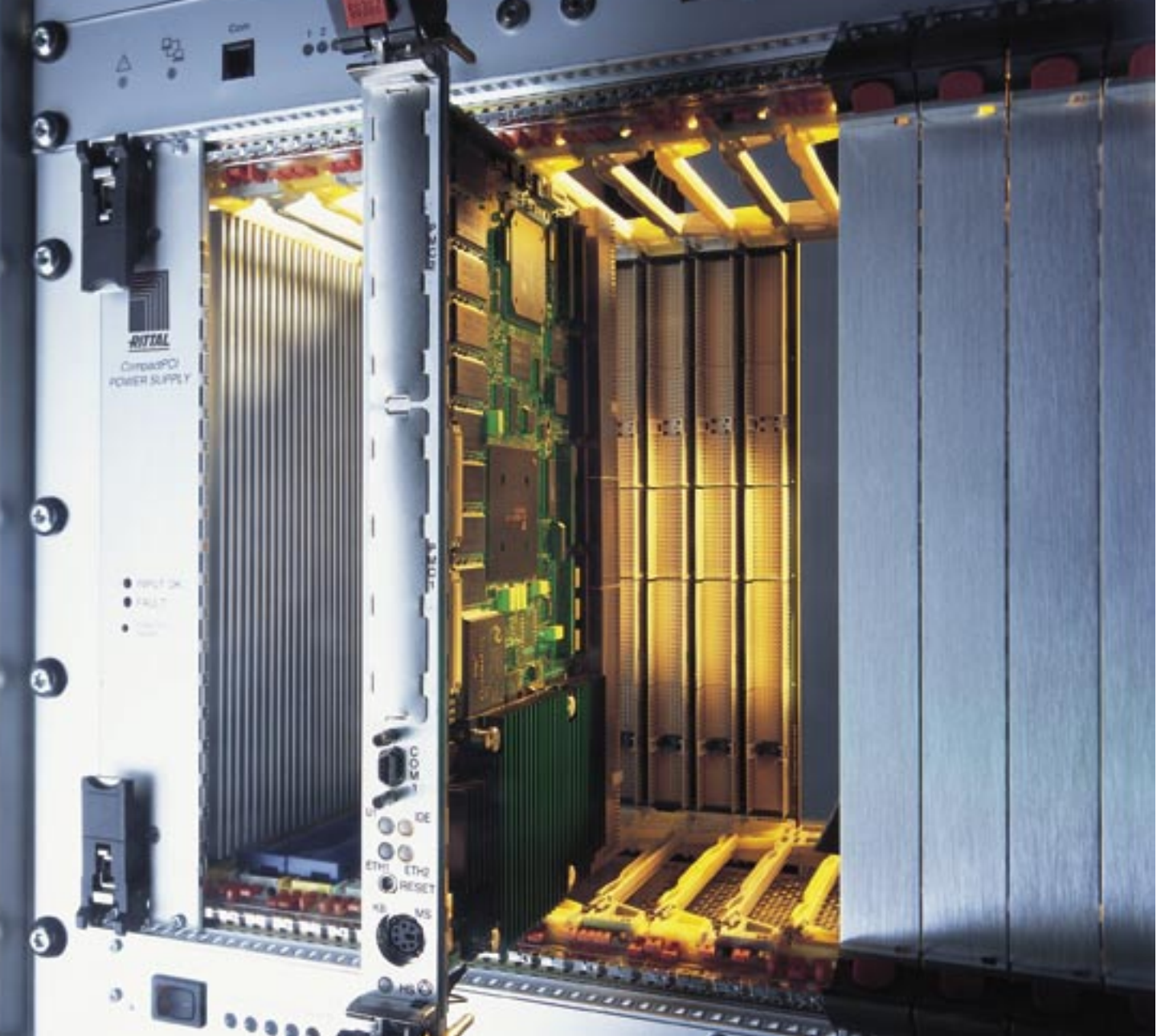
Kapcsolószekrény rendszerek

A Rittal széleskörű kapcsolószekrény programja optimális megoldást kínál minden kihívásra. A nagy választék, az egyes felhasználási területekre optimalizált anyagválasztás és méretezés, a rendszertartozékok által nyújtott nagyfokú rugalmasság és a Rittal más programterületeivel való kompatibilitás egyedülálló előnyt jelent a Rittal vevői számára.

Komplett megoldások tökéletes kivitelben:

- Kiszekrények
- Kompakt kapcsolószekrények
- Kompakt szekrényrendszerek
- Nagyszekrények
- Ipari munkaállomások
- PC szekrények
- Pultrendszerek





Elektronikai építőelemek

Gondosan előkészített „plug & play” rendszermegoldások az elektronika minden területére. A Rittal elektronikai megoldásai szinte minden területre kiterjednek, a variálható kártyarekesz-rendszerektől az asztali dobozok áramellátásáig, az elektronikai szekrényektől a mikroszámítógép építőelemekig. Átfogó „plug & play” megoldások a legkisebb alkotórésztől a (készre szerelt, elővezetékezett, bevizsgált) komplett rendszerekig.

A felhasználóbarát elektronikai építőelem rendszer:

- Mikroszámítógép építőelemek
- Ipari PC rendszerek
- 19"-os fiókos billentyűzetek
- Áramellátás
- Busz panelek
- Kártyarekesz rendszerek
- Rendszerházak, asztali házak





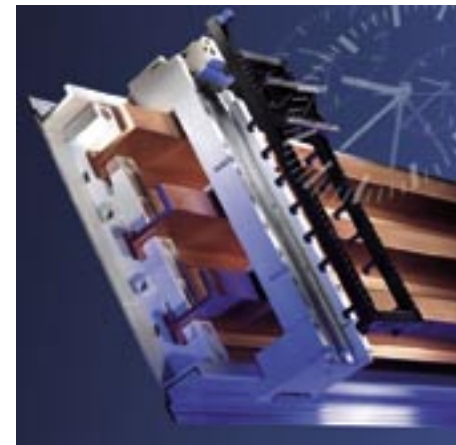
Rittal termékcsoportok

Áramelosztás

A haszon a biztonságos és gazdaságos rendszerben rejlik. A modern áramelosztás egyre nagyobb teljesítményekre képes. A felhasználók nemzetközileg elismert és tesztelt, biztonságos áramelosztási alkatrészeket várnak. A Rittal valamennyi előírásnak megfelelő innovatív áramelosztási rendszert bocsát felhasználói rendelkezésére. Az akkreditált ellenőrző laborban végzett zárlati szilárdság vizsgálatai igazolják a Rittal áramelosztási rendszerek maximális megbízhatóságát. A Rittal áramelosztás a gazdaságosság terén is bizonyított rugalmas, sokoldalú konfigurációival, könnyű szerelhetőségével és helytakarékos kiépítésével.

Innovatív megoldások az ipari áramelosztásban:

- SV gyűjtősínrendszerek
- SV csatlakozótechnika
- SV lovas biztosítóelemek
- NH biztosítós szakaszoló kapcsolók
- NH függőleges biztosítós szakaszoló kapcsolók
- SV készülékadapter
- SV-TS 8 és Maxi-PLS
- ISV maszkos szekrényrendszer





Rittal termékcsoportok

Rendszerklimatizálás

A Rittal rendszerklimatizációs megoldásaival állandó optimális környezeti feltételeket biztosíthat az érzékeny elektronikai elemek számára. A káros hőmérsékleti és egyéb fizikai hatásokkal szemben széleskörű klímaprogram nyújt védelmet és biztosítja a folyamatos termelést. A Rittal klímaberendezései, visszahűtő berendezései, hőcserélői, szűrős szellőztetői és a kapcsolószekrény-fűtési megoldásai kizárják a váratlan termelés kiesés veszélyét, és növelik berendezések élettartamát. A megfelelő klímaberendezés kiválasztását ingyenes szaktanácsadással és a Rittal Therm szoftverrel segítjük.

Megnövekedett üzembiztonság és hosszabb élettartam a Rittal klímarendszerével:

- Klímasekrény rendszerek
- Hűtőberendezések
- Visszahűtő berendezések
- Hőcserélők
- Szűrős szellőztetők
- Tetőszellőzők
- Fiókos klímák
- Kapcsolószekrény fűtések





Rittal termékcsoportok IT megoldások



Tökéletesen vevő- és feladatorientált informatikai megoldások. Az informatikai hálózatok rohamos technológiai fejlődése egyre komolyabb kihívások elé állítja a rendszerintegrációval foglalkozó szakembereket. A Rittal innovatív informatikai rendszerei optimális, alkalmazásorientált megoldást nyújtanak a legspeciálisabb feladatokra is. A rendszermegoldás minden területre kiterjed az áramellátástól kezdve a különböző rackszekrényeken keresztül a hűtésig, valamint a teljes körű rendszerfelügyeletig.

Vezető IT megoldások:

- Hálózati technika
- Rackszekrények
- Monitoring
- Terminálok
- Telecom megoldások





Rittal termékcsoportok

Kommunikációs rendszerek

A Rittal kültéri szekrények, kültéri klímakomponensek és távfelügyeleti rendszerek ellenállnak a legmostohább körülményeknek is. A Rittal CS kültéri szekrényei védettek a levegő páratartalma, a hőmérsékletváltozás és a napsugárzás káros hatásaitól, továbbá tengervízálló, földrengés-, és vandalizmusbiztos kivitel is igényelhető az extrém környezeti hatások kivédésére.

Az alkalmazás lehetőségeinek így csak a képzelet szab határt.

- CS Toptec
- CS faliházak
- CS kompakt házak
- CS alapházak
- CS modulházak
- CS kültéri klímatizáció



Rittal Kft. – a közös siker évtizede

Bár fényévyneik tűnik a távolság, egy bő évtizeddel ezelőtt még komoly erőfeszítést jelentett minőségi, szériában gyártott kapcsolószekevényhez jutni. Amikor beköszöntöttek a 90-es évek, egészen pontosan 1990, az „anyaghiány” még egészen megszokott állapot volt a hazai műszaki világban, egy évvel később azonban már a nemzetközi élvonalba tartozó termékekből válogathattak a szakemberek.

Ennek a „forradalomnak” lett részese Ludvig László, aki egy telefonnal, egy katalógussal és elszántságával „felszerelve” alapozta meg az 1995-ben útnak induló Rittal Magyarország Kft. sikereit. A 10 éves jubileumát ünneplő cég – amely együtt fejlődött és növekedett partnereivel, ügyfeleivel – ahogy kezdetben, most is a folyamatos és praktikus megújulással, az egyszerű, de minőségi megoldásokkal törekszik piacvezető szerepre.



Ruprecht Hattinger, a bécsi Rittal ügyvezető igazgatója. A kezdetektől felismerte a térségben rejlő üzleti lehetőségeket.

A '80-as a '90-es évek határmezsgyéjén még mindig számos iparvállalat és induló vállalkozás számára volt mindennapos az anyaghiány, legalábbis ami a minőségi „anyagot” illeti. A helyzet az egykori tungstromos gyártmányszerkesztő, Ludvig László számára is ismerős volt, de éppen ez az áldatlan állapot, és talán a szerencse vezette arra, hogy 1991-ben leemeljen a polcra egy katalógust, éppen a Rittalét. Rövid mérlegelés után levélben kereste meg a cég németországi központját, akkor még kiforratlan üzleti elképzeléseivel. Mivel válaszra, főként pozitív tartalmúra egyáltalán nem számított, annál nagyobb meglepetést okozott a Rittal bécsi központjából érkező váratlan telefonhívás. Néhány nap múlva már a cég osztrák vezetőjével tárgyalt, aki egyszerű instrukcióival – csináljon egy céget, dolgozzon, és majd jelentkezzen! – no meg egy csomagtartónyi katalógussal látta el.

A Ludvig Bt.

A gyors indulást még gyorsabb folytatás követte. Már az 1991-es BNV-n – alakulófélben lévő cégével – „saját” Rittal-standdal vehetett részt. A kapcsolatépítésen és a vásári jelenlétén túl nem fordított energiát a marketingre. Minimális arzenáljával, ami egy katalógusból, néhány termékből és egy telefonból állt, saját lakásban kezdett hozzá a piac meghódításához.

Bár a rendszerváltozás alighanem a megismételhetetlen lehetőségek időszakosa volt, a vállalkozói lét senki számára nem ígért biztos sikert és megélhetést. Többnyire a piaci szegmens helyes kiválasztása, a fegyelmezett

munkamenet tartása voltak a legfőbb buktatók, még azon cégek számára is, amelyek mögött tőkeerős külföldi cég állt. A Ludvig Bt. pedig a Rittalt, a világ egyik vezető kapcsoló- és hálózati szekrényeket gyártó cégét képviselte. A névadó-alapító Ludvig László szerint azonban ez a pozíció inkább a folyamatos, pihenő nélküli munkára készítette, mintsem arra, hogy hátrádólve várja a sikert.

„Jöttek és vitték”

A siker pedig jött. A Rittal termékei egyre ismertebbé és keresettebbé váltak a magyar piacon. A kis családi vállalkozás kezdte kinőni eredeti méreteit, mind helyben, mind létszámban. Elérkezett az idő, hogy a „házi” keretektől kilépve a cég a P+P üzletházba költözzön, saját irodával és az akkori igényekre szabott raktárral, raktárkészlettel. Ekkorra a cégvezető az eredményközpontú német és osztrák Rittal-vezetés bizalmát és elismerését is kivívta, így 1994-ben – az induláshoz hasonló merész fordulattal – a bécsi központ vezetője, Ruprecht Hattinger egy közös cég megalapításának lehetőségét kínálta fel.

Megszületett a Rittal Magyarország

1995-ben, éppen tíz esztendővel ezelőtt – a magyar alapító 25 százalékos tulajdonlásával – megszületett a Rittal Magyarország Kft. Bár Ludvig László a közös cég megalapítása előtt is a Rittalt képviselte a magyar piacon, emlékeiben mégis egy új, a korábitól sokban eltérő „világként” idézi fel ezt az időszakot. A régióban elsőként egy erős nemzetközi vállalatcsoport részévé vált a magyar Rittal-csapat, ami számos előnyt és persze mennyi többletmunkát jelentett számukra. Az egyik legnehezebb feladatot az adta, hogy az anyacég vezetőivel megértessék a sajátos helyi körülményeket, és az ebből fakadó – a nyugatitól eltérő – üzletmenet szükségességét. A véleménykülönbségeknél azonban komoly munícióval rendelkezett a magyarországi Rittal, ugyanis folyamatosan kiváló eredményeket értek el, sőt egymás után többször elnyerték a legjobban teljesítő tagvállalatnak járó „Rittal-Oscart”. Ludvig László a legnagyobb eredménynek mégis azt tarja, hogy a magyar ipart, a cégeket – legyen az óriásvállalat vagy mikrovállalkozás – megbízhatósággal, stabilitással, azonnali megoldásokkal tudták szolgálni a kezdeti időszakban is.

Nemsokkal azután, hogy a Rittal Magyarország beköltözött új épületkom-



Ludvig László, a Ludvig Bt., későbbiekben pedig a Rittal Kft. ügyvezető igazgatója.

A Rittal Kft. első telephelye, az újpesti P+P irodaház, a Kis Ernő utcában.



lexumába, Ludvig László nagypapa lett, nyugdíjazta magát és megvált a Kft.-ben lévő tulajdonrészétől.

Változások közepette

A Rittal magyarországi fejlődési története természetesen egybefonódott a gazdaság szerkezetének átalakulásával és a hűsleges partnerek párhuzamos fejlődésével.

Elsőként a „multik” vetették meg a lábukat, ami főként az irodaházakhoz szükséges berendezések iránti keresletet mozdította elő. Őket a Magyarországon inkább nagyként, de tőlünk nyugatra közepesként számon tartott vállalatok követték. Megjelentek a villamossági termékeket gyártó – bár elég tartózkodón viselkedő – cégek is. Ezzel párhuzamosan a magyar tulajdonú vállalkozások is kezdtek erőre kapni.

Elsőként csak az üres „dobozokra” volt igény, később a kis szerelések, majd az erőműi kiszolgáláshoz szükséges egységek iránt is nőtt az érdeklődés. A kínálatban szerepelt erősáramú sínrendszer is, de ez az akkori Magyarországon még nagyon drágának számított.

Ekkor a betelepülő vállalatok a magyarországi beszállítókra vagy kereskedőkre csak nagyon kis mértékben építettek: számtalan nyugat-európai vagy amerikai cég ideszállította és jóformán csak kicsomagolta a termelőegységét. Szerencsére ez a helyzet változott. Egyrészt megérkeztek és letelepültek az óriásvállalatok hagyományos beszállítói, másrészt a nagy gyártók is felmérték, hogy lényegesen gazdaságosabb a magyarországi beszerzés, és ami fontos: mind termékben, mind a munka minőségében a nyugati színvonalat kapták. Ez a változás, és az informatikai szektor 1999-ben – szinte robbanásszerűen – megjelenő igénye a Rittal Magyarország forgalmára is nagyon kedvezően hatott.

Új lendülettel

A cég történetét a folyamatos és dinamikus fejlődés jellemezte – egészen 2001-ig. Ekkor vette át az irányítói posztot Bartos Péter, a Rittal Magyarország jelenlegi ügyvezető igazgatója. Talán a sors furcsa játékának is tekinthető, hogy ebben az évben a forgalom stagnálni kezdett, az okok mégsem „személyes” eredetűek voltak. Ebben az időszakban – többek között a



Bartos Péter a Rittal Kft. jelenlegi ügyvezető igazgatója. Új szemlélettel dinamikusan fejlődő, professzionális középállalatot épített.

szeptember 11-i terrortámadás miatt – a gazdasági növekedés világszerte megtorpant, a stagnálás azonban inkább egy másik tényezőre vezethető vissza. A Rittal Magyarország fejlődési pályáján elérkezett arra a pontra, ahol az addigi üzletmenettel és szervezeti felépítéssel már nem tudott további növekedést elérni a megváltozott piaci körülmények és játékszabályok közepette. Bartos Péter egy professzionális és létszámában nagyobb kereskedelmi csapat felállításában, illetve a feladatkörök pontos meghatározásában látta a megoldás kulcsát. Az azonnal végrehajtott változtatások következtében 2003 első negyedétől a Rittal Magyarország ismét fejlődésnek indult, az év végére 18, 2004-ben pedig 15 százalékos forgalomnövekedést ért el, az idén pedig hasonló eredménnyel számolnak.

Új irányok

A Rittal többek között arra a legbüszkébb, hogy jelenleg mintegy 8000 állandó termékből álló kínálatát évről évre innovatív, a piac valós, praktikus igényeire választ adó, vagy akár azt megelőző megoldásokat tud kínálni ügyfeleinek. A cégvezetés szerint ez nem a „marketing kategóriájába” tartozó frázis, amit jól igazol, hogy a forgalom rendkívül jelentős hányadát már hagyományosan az új termékek adják. A klasszikusnak számító villamossági üzletág mellett egyre sikeresebb a rendszerklimatizálás, vagy az IT-ként definiált terület, azaz a számítástechnikai hálózatépítés és a telekommunikációs iparágat szolgáló termékek és megoldások köre.

A Rittal egyik elsődleges törekvése a rendszerszemlélet, és az erre alapuló megoldások bevezetése, ami a gyakorlatban egy többlépcsős rendszert jelent. Az alapszinten „üres”, eggyel feljebb lépve egy besínezett, konfigurált szekrényt találhatunk. A következő szint jelenthet egy már klimatizált „kivitelt”, innen is továbblépve pedig egyedi igények szerint alakítható, komplett – például szünetmentes tápegységgel vagy betáplálási, csatlakozási pontokkal felszerelt – szekrényt kínálnak. Ezen megoldások első „hírnökeit” a cég a hannoveri CeBIT-en mutatta be. A Rittal arra számít, hogy a „rendszerszemléletre” elsősorban az IT-szektor lesz vevő, hiszen az informatikában a megbízható és azonnal munkába állítható megoldások népszerűek. A villamossági területen főként azzal kívánnak majd többet adni, hogy egy-egy szekrény, rendszer teljes kiépítéséhez szükséges részegységeket is megjeleníthetjük kínálatunkban. Mindezt úgy, hogy a Rittalra jellemző egyszerű és gyors szerelhetőség továbbra is megmaradjon.



A Rittal Kft. telephelye építés közben, és a végeredmény. Az impozáns épület irodákkal, 2000 EUR raklapos raktárkapacitással szolgálja a vevők kényelmét.



Rittal Kereskedelmi Kft.
1044 Budapest, Ipari park u. 1.
Tel.: 061 399 8000, Fax: 061 399 8009
www.rittal.hu

