

Mietbare Thermal-Management-Lösungen bieten Endkunden Flexibilität und Verfügbarkeit

Eine Vertiv Fallstudie



Hintergrund

Egal, ob es um die Abdeckung von Kühllastspitzen im Hochsommer geht oder um die Aufrechterhaltung von Temperaturparametern während des Neubaus oder der Modernisierung von Rechenzentren - der Bedarf an temporärer Thermal-Management-Infrastruktur kann variieren. In diesen Fällen sind Mietkälteanlagen eine komfortable Lösung und die HEINEN Rental & Service GmbH ist der ideale Partner, um die Umsetzung auch bei unterschiedlichsten Anforderungen zu bewältigen.

Herausforderung

Die HEINEN Rental & Service GmbH hat den Anspruch mit größtmöglicher Flexibilität Kunden in ganz Europa zufriedenzustellen. Diese Aufgabe beinhaltet in kürzester Zeit nach Mietanfrage entsprechende Lösungen zu liefern. Um dieses Ziel zu erreichen, muss das Unternehmen über ein robustes, flexibles Portfolio verfügen, welches eine optimale Planung und die Bereitstellung der besten Geräte für die jeweilige Anwendung ermöglicht.

Neben dem notwendigen Bestand an Kältemaschinen ist es wichtig, dass die Geräte so einfach wie möglich zu warten sind. Komplexe Prozesse oder häufig auftretende Komplikationen würden die Rentabilität des Endkunden gefährden, da dies zu kostspieligen Verzögerungen in der Projektabwicklung führen kann.

Lösung

Die HEINEN Rental & Service GmbH nutzt bereits seit 2009 erfolgreich [Thermal-Management-Lösungen](#) von Vertiv. Derzeit kann HEINEN als Servicepartner mehrere Vertiv™ Liebert® Kühllösungen mit Einzelleistungen zwischen 40 Kilowatt und einem Megawatt anbieten. In Kombination ist so eine Kälteleistung von mehreren Megawatt realisierbar. Die Entscheidung für Vertiv als Partner war für das Unternehmen ein logischer Schritt, da sein Hauptkundenstamm vor allem aus der Rechenzentrumsbranche stammt, einem Markt, in dem Vertiv über große Erfahrung verfügt.

Ergebnis

Für die Kunden der HEINEN Rental & Service GmbH schafft diese Partnerschaft einen One-Stop-Shop, der die Risiken für ihre kritische Infrastruktur und ihren Betrieb minimiert. Die individuell angepassten Lösungen werden nicht nur schnellstmöglich an die Kunden geliefert - die Mietgeräte werden auch von erfahrenen Fachleuten in das bestehende Gebäudemanagementsystem integriert. Der Zugriff auf diese qualifizierten Mitarbeiter minimiert Probleme bei der Installation und trägt dazu bei, die Betriebskontinuität zu gewährleisten. Letztlich bietet dieses Geschäftsmodell, das Mietgeräte für das Wärmemanagement mit Serviceleistungen kombiniert, dem Kunden ein Höchstmaß an Flexibilität und Sicherheit.



Profil

Die HEINEN Rental & Service GmbH vermietet Kälte-, Heizungs-, Lüftungs- und Energielösungen für Unternehmen in Europa.

Branche

Gerätevermietung und Dienstleistungen vor allem für Rechenzentrumsbetreiber

Region

Korschenbroich, Deutschland

"Vertiv ist in dieser Branche seit langem bekannt und beliebt. Neben qualitativ hochwertigen Produkten und einem breiten Portfolio glänzt Vertiv auch mit großartigen Serviceleistungen, welche für die HEINEN Rental & Service GmbH und die Endkunden viele Vorteile bringen. Die Flexibilität und Reaktionsschnelligkeit von Vertiv zeigt sich beispielsweise in der Beschaffung von Ersatzteilen, die normalerweise in weniger als 24 Stunden an die HEINEN Rental & Service GmbH geliefert werden können. So wurde aus einer anfänglichen Kooperation der beiden Unternehmen eine starke Partnerschaft, die seit über zehn Jahren für die nötige Klimatisierung bei Endkunden sorgt."

— Stefan Heinen, Geschäftsführer der HEINEN Rental & Service GmbH