

LE PARTENARIAT AVEC POWERSHIELD DONNE À COROMATIC UN AVANTAGE SUR LA CONCURRENCE



À propos de Coromatic

Avec un effectif de 500 personnes, Coromatic est l'un des principaux constructeurs et installateurs de datacenters dans les pays nordiques. Parmi ses clients figurent des sociétés de télécommunications, des entreprises industrielles et des organismes financiers.

Défi

Coromatic était désireux de fournir le package complet à ses clients de datacenters. L'objectif était de leur fournir un contrôle total et une visibilité sur la surveillance de leur alimentation électrique.

Solution

Coromatic a étudié plusieurs options, mais la solution du BMS de PowerShield s'est distinguée grâce au professionnalisme de ce dernier.

Résultats

Coromatic a gagné un avantage sur ses concurrents en Finlande. Elle était déterminée à fournir la meilleure solution et le meilleur service à ses clients. Ce souhait a été accompli grâce, en partie, au BMS fourni par PowerShield.

Lorsque le fournisseur finlandais de datacenters, Coromatic, a décidé d'offrir à ses clients le package complet incluant l'installation d'un système de surveillance de batteries, la solution de PowerShield s'est démarquée.

Coromatic est l'un des principaux fournisseurs et constructeurs de datacenters en Finlande. Ses clients vont des sociétés de télécommunications aux entreprises industrielles, en passant par les banques et autres organismes financiers. « Nous construisons des infrastructures critiques, notamment des datacenters », a déclaré Janne Puranen, directeur des ventes. « Nous nous assurons que l'alimentation électrique est toujours disponible et qu'elle fonctionne 24h/24, 7j/7. »

LE DÉFI ÊTRE À LA HAUTEUR DES EXIGENCES DU CLIENT

Une alimentation électrique continue n'est pas la seule exigence des clients. Dans le passé, les utilisateurs finaux avaient tendance à ne pas se préoccuper de la santé des systèmes de surveillance de datacenters, préférant en laisser la gestion à un fournisseur externe. Désormais, ils souhaitent un contrôle et une visibilité accrus de leurs systèmes.

« Les transmissions de données étant très importantes de nos jours, l'utilisateur final demandera au fournisseur un moyen de connaître l'état de tous les systèmes », explique Janne. « Autrefois, les utilisateurs finaux n'avaient aucune connaissance des batteries. Nous pouvons désormais leur donner le contrôle total sur la surveillance de leur alimentation électrique. Lorsque le client dit : « OK, donnez-moi le statut de l'onduleur, du générateur diesel et des batteries », vous pouvez immédiatement obtenir un rapport indiquant que tout est en bon état à 100 %. Nous n'avions pas ce genre de rapports dans le passé. »

« Nous avons réussi à attirer de nouveaux clients importants », déclare Janne. « La revente du BMS de PowerShield nous a aidés à nous distinguer et à nous faire connaître. De gros clients nous ont choisis parce que nous incluons un BMS dans l'installation. D'autre part, ils ont également une bonne expérience avec nous. »





LA SOLUTION

DEVENIR UN REVENDEUR POWERSHIELD

En réponse, Coromatic a commencé à rechercher une solution de surveillance de batteries (BMS) pouvant être intégrée à son offre de services de datacenters. Dans le passé, Coromatic n'avait pas de système de mesure convenable pour les batteries et, au fil du temps, il est devenu évident qu'il était essentiel d'être en mesure de surveiller la santé et la stabilité des Alimentation sans interruption (ASI).

« Les batteries jouent évidemment un rôle majeur dans l'alimentation électrique continue », déclare Janne. « Nous avons des générateurs diesel, mais nous avons également besoin de systèmes d'onduleurs. La réglementation exige que nous disposions d'au moins 3 heures de temps de secours, ce que nous obtenons des batteries. Le diesel n'est pas toujours la bonne solution. Mais nous l'utilisons conjointement à l'onduleur, ce qui fournit une alimentation électrique continue et sans coupures. Le diesel nous permet simplement de prolonger ce temps de secours un peu plus longtemps. »

Après avoir étudié plusieurs options de surveillance de batteries, Coromatic a limité le champ au seul fournisseur qui a rempli toutes les exigences : PowerShield. « Il avait un avantage sur les autres en ce qui concerne le professionnalisme », a rappelé Janne. « Il fournit un BMS robuste et de haute qualité avec une structure de prix qui montre à l'utilisateur final la valeur qu'il obtient réellement. »

Parce que Coromatic était déterminée à fournir à ses clients la meilleure solution de datacenters possible et qu'un BMS faisait partie intégrante de toute installation, le fait de devenir revendeur PowerShield lui permettait d'améliorer l'expérience client et de la hausser vers une dimension nouvelle.

« Il avait un avantage sur les autres en ce qui concerne le professionnalisme. « Il fournit un BMS robuste et de haute qualité avec une structure de prix qui montre à l'utilisateur final la valeur qu'il obtient réellement. »



RÉSULTAT

UN AVANTAGE CONCURRENTIEL PLUS IMPORTANT

Devenir revendeur PowerShield a conféré à Coromatic un avantage concurrentiel dans son secteur d'activité, en aidant à la différencier des autres fournisseurs de services. « Nous avons travaillé sur de très grands projets pour lesquels la concurrence n'offrait pas un BMS », se souvient Janne. « Je pense que nous avons peut-être été le premier fournisseur de services du secteur d'activité finlandais des datacenters à le faire. »

Cela a conduit directement à une entreprise nouvelle, Coromatic étant réputée pour fournir le package complet lors de la construction et de l'installation de datacenters. « Nous avons réussi à attirer de nouveaux clients importants », déclare Janne. « La Finlande est un petit pays. Tout le monde sait ce que les autres font. La vente du BMS de PowerShield nous a aidés à nous distinguer et à nous faire connaître. De gros clients nous ont choisis parce que nous incluons un BMS dans l'installation. D'autre part, ils ont également une bonne expérience avec nous. »

OPTIMISER LA MEILLEURE EXPÉRIENCE CLIENT

Le dévouement de Coromatic à fournir la meilleure expérience possible à ses clients a été renforcé par sa capacité à proposer un BMS pour chaque installation de datacenters. « Les aspects techniques, telles que la mesure de la connectivité et de la température, étaient bons et ont répondu à nos attentes », explique Janne. « Un BMS robuste signifie que nos clients ne font pas face à des pannes coûteuses, et il s'agit de leur argument ultime. De plus, PowerShield a pour propre leitmotiv de récupérer jusqu'à la dernière goutte du jus des batteries. Cela signifie que lorsque vous investissez dans des batteries, vous pouvez en tirer le maximum de durée de vie. »

Janne ajoute que la facilité d'utilisation est un autre avantage évident pour les clients de Coromatic. « Un temps moyen de réparation plus bas car, en cas de panne, nous savons exactement de quel bloc de batteries il s'agit », explique-t-il. « Nous n'avons pas besoin de mesurer toute une chaîne de blocs de batteries. De plus, nous avons connaissance du statut du système de secours 24h/24, 7j/7. »

L'alimentation électrique d'urgence et de secours représente la majorité des activités de Coromatic et, comme elle propose un BMS avec tous ses onduleurs, elle continue de se distinguer de ses concurrents.

« Un BMS robuste signifie que nos clients ne font pas face à des pannes coûteuses, et il s'agit de leur argument ultime. De plus, PowerShield a pour propre leitmotiv de récupérer jusqu'à la dernière goutte du jus des batteries. Cela signifie que lorsque vous investissez dans des batteries, vous pouvez en tirer le maximum de durée de vie. »



À PROPOS DE POWERSHIELD

PowerShield se spécialise dans la conception, la fabrication, l'installation et l'exploitation de systèmes avancés de surveillance de batteries pour les organisations dont les principaux services reposent sur une alimentation électrique continue. PowerShield propose des solutions de surveillance de batteries pour des clients dans plus de 50 pays à travers le monde.