



Ți-am povestit vreodată
despre vremea ...

Mikko Iivonen

Sunt oameni care deși nu l-au cunoscut niciodată pe Mikko Iivonen, știu totuși ceva despre el. Au auzit de Directorul R&D, Cercetare și Standarde Tehnice din cadrul Rettig ICC, sau au citit despre el, sau l-au văzut în noua campanie despre economia de energie de 15%. El este poate ultima persoană la care te-ai gândi pentru o campanie de marketing. În privat este o persoană tăcută, rezervată și modestă, și pare a fi o combinație între stilul academic și obsesia pentru tehnică. Este el oare împăcat cu rolul de purtător de imagine al campaniei 15% ?

“Nu mă deranjează, am fost întrebat și am fost de acord”, spune Mikko, mot-a-mot. “Rolul meu este să dezvălui pieței adevărul, iar campania este un mod de a transmite o informație, deci și aceasta face parte din rolul meu. Adevărul este că ideea campaniei 15% este foarte bună, dar este destul de greu să te concentrezi asupra unei singure cifre. Bineînțeles că toate clădirile sunt diferite, cu diferite izolații, necesități de încălzire și așa mai departe. 15% este un principiu aplicabil aproape în toate cazurile, dar nu universal, însă economia obținută poate fi uneori și mai mare de atât. Am considerat că a venit totuși vremea să luăm atitudine, să explicăm cifrele, să arătăm rezultatele științifice. Iar acesta este departamentul meu, ca să spun așa. Deci nu m-a deranjat să îmi pun chipul alături de fapte”.

LA LOCUL DE MUNCĂ IDEAL LUMEA E ÎN MÂINILE TALE

Ești omul care ne lipsește?

Companie inovativă și lider mondial în radiatoare și încălzire prin pardoseală, Purmo Radson este mereu în căutarea unor oameni dinamici și plini de energie pentru extinderea echipei.

Dacă ești o persoană competitivă care caută un loc de muncă ce îi poate oferi posibilități de dezvoltare profesională și progres individual, atunci sună la 021 326 41 08 și află ce opțiuni ai.

Sperăm să îți urăm bine ai venit la Purmo Radson.

PURMO 
clever heating solutions



În industria sistemelor de încălzire a existat mereu un fel de competiție prietenească de tradiție între încălzirea prin pardoseală și radiatoare. Prin comparația dintre cele două înseamnă că poți recomanda folosirea numai a unuia dintre sistemele de încălzire și foarte rar pe amândouă. Faptul că Purmo Radson furniza (și producea) ambele sisteme a fost la un moment dat sursă de amuzament și dezbateri aprinse în interiorul companiei. Acum s-a ajuns la varianta înțeleaptă de a recomanda ambele sisteme ca o soluție ideală de încălzire, dar în acest caz unde își mai are locul campania mult-lăudată 15% și cercetările pro-radiatoare care au precedat campania? "Știința arată că cercetarea este validă, dovada este totuși o dovadă", adaugă el. "Radiatoarele rămân mai eficiente în caz de aporturi de căldură și prezintă pierderi mai puține. În ultimii 30 de ani consumatorii au fost puternic manipulați, din motive de marketing, cu privire la beneficiile sistemelor de încălzire prin pardoseală. Confortul, argumentul principal, a fost evidențiat prin contrast cu aspecte negative despre radiatoare. Acum însă, având clădiri cu consum redus de energie, marketingul s-a schimbat; acum sunt promovate din perspectiva eficienței energetice".

Cea mai bună metodă de a pune la încercare un om de știință este de a face o afirmație neargumentată. În 2008, Mikko și un grup de cercetători și-au unit forțele pentru a verifica mai multe afirmații care s-au făcut împotriva radiatoarelor. Rezultatele sunt detaliate în documentul "Pro Radiatoare", o apărare construită pe fapte concretizate în 2 ani de colectare din piață a 140 de afirmații. Pe scurt: au fost spulberate, în sfârșit, mai multe mituri și au fost dezvăluite mai multe diferențe semnificative între emițătoarele de căldură

folosite în clădirile cu consum redus de energie, cu sisteme de încălzire de joasă temperatură. Această cercetare a fost dezvoltată

recent în campania "economisește 15% din energie", campanie "care a ajutat foarte mult echipele de vânzări", după cum spune Mikko. "Primim numeroase răspunsuri pozitive, cercetarea este mult mai ușor de înțeles acum, iar faptele mai simple de explicat. Ceea ce este o veste foarte bună. Iar pentru clienții care vor să vândă sisteme de încălzire prin pardoseală, putem oferi același suport", adaugă Mikko.

VORBIND ÎN LIMBAJUL VÂNZĂRILOR

Rettig ICC are o structură clasică de front office/back office, cu departamente independente de vânzări & marketing, pe de o parte, și achiziții, producție, logistică și operațiuni, pe de altă parte. Probabil că singura persoană care funcționează în ambele segmente în același timp este Markus Lengauer, CEO al grupului. Dar Mikko Iivonen are un istoric în vânzări care se duce înapoi în timp, în anii lui de studenție.

"Aveam 20 de ani și eram la Universitatea Tehnică din Helsinki", povestește Mikko, "și studiam HVAC (încălzire, ventilație și aer condiționat) și tehnologia de producție în industria mecanică. Și m-am angajat pe perioada verii în sud-estul Finlandei la o fabrică de radiatoare, care suda radiatoarele în stilul vechi, manual.

În aceeași perioadă i-am ajutat și pe băieții de la vânzări, i-am ajutat să proiecteze sisteme de încălzire, ceea ce mi-a oferit un fundament practic foarte bun, o perspectivă reală despre cum muncesc oamenii de la vânzări, ce au nevoie și cum gândesc. Am știut întotdeauna că au nevoie de fapte clare în munca lor și că doar așa îi pot ajuta. În același timp, am lucrat și ca cercetător în cadrul Universității Tehnice din Helsinki, am predat HVAC studenților mai tineri, și în 1982 am fost invitat de proprietarul Lämpölinja Oy să mă alătur companiei sale

Povestea din spatele poveștii campaniei 15%

din Finlanda. La scurt timp după aceea, Rettig ICC a achiziționat compania și de atunci fac parte din această familie", zâmbește Mikko.

Cum se exprimă deci o minte tehnică într-o lume a producției de masă? "A, se potrivește foarte bine. Bineînțeles, atunci când eram tânăr eram îndrăgostit de motoare, să le dezmembrăm, apoi să le asamblăm la loc, și pe aceeași linie logică, la fel și cu sistemele de încălzire. De aceea am și început acest studiu, să aflăm cum s-au dezvoltat aceste produse și de ce".

Evoluția naturală l-a condus pe Mikko la acea parte din lumea dezvoltată a sistemelor de încălzire, unde designul se contopește cu tehnologia. "Da, am fost implicat în sistemele de valve integrate", adaugă Mikko, "și extinderea suprafeței de convecție a radiatoarelor, forma și poziția sa; am fost întotdeauna fascinat de astfel de probleme de design".

ALEGERILE MARI TRASEAZĂ CURSUL VIETII

Povestea sa ar fi putut fi totuși cu totul alta, dacă Mikko s-ar fi dedicat celeilalte mari iubiri ale sale. "A, da", râde, "Academia de muzică". Aceasta este doar o mică sclipire în rîndurile CV-ului tehnic al unui om modest. "Clape, rock și orgă electronică; și bineînțeles că am făcut parte dintr-o formație și bineînțeles că am fi fost foarte buni, ca și eroii mei Uriah Heep și Led Zeppelin. Dar asta a fost demult, în trecut, pe când aveam păr", spune, "și poate că totuși nu eram chiar așa de buni. Oricum, sunt foarte fericit cu

drumul pe care l-am urmat. Am o familie minunată, doi băieți, și ca orice familie finlandeză mergem la ski, vara mergem la casa noastră de vacanță și sunt și un bun navigator. Și un jucător de golf". Se pare că Directorul R&D, Cercetare și Standarde Tehnice este mai mult decât pare la prima vedere. "A, sunt mult mai multe de spus", zâmbește, "ți-am povestit vreodată de vremea când făceam parte dintr-o campanie de publicitate de mare succes?".