

Die Rettig Story

Kurze Geschichte eines langfristigen Wachstums

Heute umfasst die Rettig Group drei verschiedene Geschäftsbereiche: Bore (Schifffahrt), Nordkalk (Kalksteinprodukte) und den bekannten Bereich Rettig Indoor Climate Comfort (Rettig ICC). Für diejenigen, die die Ursprünge dieses Familienunternehmens nicht kennen: Es begann 1776, als Steffen Cerillius Rettig eine Stelle in der gerade gegründeten Tabakfabrik in Ringkøbing, Dänemark, annahm, nachdem er in Hamburg seine Lehre beendet hatte.



- Gründung von Rettig als Tabakfabrik 1770
- Gründung der ersten Tabakfabrik in Gävle, Schweden, durch Pehr Christian Rettig 1809
- Die Brüder Pehr Cerelius und Robert Rettig gründen eine Tabakfabrik in Turku, Finnland 1845
- Gründung der Bore Dampfschiffkompanie 1897
- Das erste Schiff, die Bore I, nimmt ihren Betrieb auf 1898
- Hans von Rettig wird Mehrheitseigner der Bore Dampfschiffkompanie 1926
- Rettig beginnt, sich in der Heizungsindustrie zu betätigen 1953
- Übernahme von Purmo 1970
- In Hannover, Deutschland, wird die erste Vertriebsniederlassung gegründet 1974
- Eröffnung einer völlig neuen Heizkörperfabrik in Jacobstad, Finnland 1976
- Änderung des Firmennamens in Oy Rettig Ab 1983
- Die Rettig Group übernimmt die Werke Dia-Norm in Deutschland und Dia-Norm Teoranta in Irland 1989

Fredric von Rettig
1843-1914



Pehr Cerelius Rettig
1811-1871



Robert Rettig
1818-1886



Steffen Cerillius Rettig blieb bis 1793 in Ringkøbing. Dann ging er nach Schweden, um den Betrieb der Carlskrona Tobaks Fabrique zu leiten. Sein Sohn Pehr Christian Rettig sollte seinem Vater in die Tabakindustrie folgen, in dem er in Gävle,

Schweden, die P. C. Rettig & Co. gründete. Pehr Christians Sohn Pehr Cerelius wiederum gründete in Turku, Finnland, ebenfalls eine Tabakfabrik. Nach seinem Tod 1871 übernahm sein Bruder Robert, dem inzwischen die Fabrik in Gävle gehörte, das Ruder. 1886 schließlich erbt dessen Sohn Fredric das Familienunternehmen. Neben seinen Tabakinteressen hatte Fredric von Rettig begonnen, ein florierendes Schifffahrtsunternehmen zu entwickeln, und eine zentrale Rolle bei der Gründung der Bore Dampfschiffkompanie 1897 gespielt. Sein Vorhaben war, einen ganzjährigen Verkehr zwischen Turku und Stockholm zu ermöglichen. Die Entwicklung der Dampfkraft machte es möglich, stärkere und stabilere Schiffe zu bauen, die den Strapazen der Fahrten durch vereiste Gewässer standhalten konnten. 1898 stach die Bore I in See, das erste Dampfschiff der Linie. Die Flotte wurde weiter vergrößert, als Hans von Rettig 1926 die Mehrheitseignerschaft übernahm, und das Unternehmen wuchs zu Finnlands führendem Passagier- und Linienschiffbetreiber heran. Heute hat Bore 22 Schiffe, die sich auf die Charter- und Industrieschifffahrt verteilen.

VON TABAK UND SCHIFFEN ZU GETRÄNKEN, SÜSSIGKEITEN UND DARÜBER HINAUS

Im Lauf der Jahre hatte die Familie Rettig ihre Interessen aufgefächert und sich in die Bereiche Konfiserie, Getränke und Immobilien verzweigt. 1970 jedoch wandte sich ihr



Hauptaugenmerk einer kleinen finnischen Stadt namens Jacobstad zu. Hier hatten 1953 drei Unternehmer in einem Dorf namens Purmo Tuote ein Geschäft eröffnet, das sich später zu einer kleinen Heizkörperfabrik entwickelte. Diese Fabrik wurde 1970 von Rettig übernommen. Damit begann das moderne Kapitel der Rettig Story.

1974 wurde in Hannover ein Vertriebsbüro eröffnet, um das hohe Volumen der Exporte nach Deutschland zu organisieren. 1976 wurde in Jacobstad eine neue Fabrik in Betrieb genommen. In den 1980er Jahren begann das Werk in Jacobstad mehr von seinen Qualitätsheizkörpern in Finnland abzusetzen, und nach der Übernahme der finnischen Lämpölinja Oy in Kokemäki 1983 und der Heizkörperfabrik Kymi-Stromberg in Heinola 1986 wurde Rettig zum führenden Heizkörperhersteller in den skandinavischen Ländern. Die Geschäfte wuchsen weiter, und Rettig stärkte seine Position als einer der führenden Player im Heizkörpergeschäft durch die Übernahme der westdeutschen Heizkörperfabrik Dia-Norm in Vienenburg und ihres Partnerunternehmens Dia-Norm Teoranta in Bunbeg, Irland, 1989. Seither haben weitere Übernahmen Rettig ICC die Marktführung in der Heizungsindustrie eingebracht, wie Sie in der Zeittafel oder online unter www.rettig.fi sehen können. 2010 verzweigte sich die Rettig Group weiter durch die Übernahme von Nordkalk, das Kalkstein für Industrie, Landwirtschaft und Umweltschutz abbaut und 2011 einen Umsatz von über 369 Millionen Euro verzeichnete.

Heute ist die Rettig Group ein wichtiges globales Unternehmen mit Standorten, die sich über die ganze Welt erstrecken. Was sie von anderen abhebt, ist das beständige Engagement und ihre Fürsorge für ihre Kunden und Angestellten und die Familientradition, die auch 200 Jahre nach der Gründung des Unternehmens immer noch eine wichtige Rolle spielt. Auch nach all diesen Jahren weiß sich die Rettig Group ihren tragenden Säulen der Offenheit, Fairness, Bescheidenheit, des Vertrauens und des Respekts verpflichtet. ■





Purmo auf den Fachmessen

Es ist schon Tradition: Im März und April jagt eine Fachmesse die andere. Für ein Unternehmen wie Purmo bieten diese Veranstaltungen ideale Gelegenheiten zu Kontakten und Gesprächen mit Kunden und (potenziellen) Geschäftspartnern innerhalb weniger Tage. Als führender Hersteller von Heizkörpern und Fußbodenheizungen darf Purmo auf den wichtigsten Fachmessen natürlich nicht fehlen: der ISH in Frankfurt, der SHK in Essen, der ifh INTHERM in Nürnberg und der GET Nord in Hamburg

Mit einer Standfläche von über 150 m² ist Purmo auf den Regionalmessen in der Messehalle nicht zu übersehen. Zentrales Messthemata ist die Kampagne zu Niedrigtemperaturheizungen, perfekt passend zum Trend zu nachhaltigen und energieeffizienten Heizlösungen.

EINZIGARTIGE CHANCEN

Gleichzeitig bieten die Messen für Purmo die einzigartige Chance, eine Reihe attraktiver Produktneuheiten zu präsentieren. Während der letzten Runde wurden die folgenden neuen Produkte der Öffentlichkeit vorgestellt:

- Tinos / Paros: die eleganten vertikalen Designheizkörper
- Flores E: der rein elektrische Handtuchwärmer mit Turbofunktion
- Vido: Konvektor zum Heizen und Kühlen
- Purmo Flächenheizung: Der neue Tacker für die verbesserten 3D-Clips

INTENSIVER KUNDENKONTAKT

Renner für die Installateure auf der ISH war ein nagelneuer VW Caddy im Purmo-Design, der am Stand als Hauptpreis verlost wurde. Und wie es sich gehört, erfreute sich die Purmo-Gastfreundschaft wieder einmal größter Beliebtheit. Kunden wurden zu den Regionalmessen über eine Klappkarte mit beiliegendem Bierdeckel eingeladen. Gegen Abgabe des

ausgefüllten Bierdeckels erhielten Sie auf dem Purmo-Stand ein kostenfreies Getränk. Und Purmo spendete für jeden Bierdeckel 3 Euro an das Kinderhospiz Löwenherz in Syke!

UNSEREN MESSESTAND OPTIMAL GENUTZT

Neue Produkte, ein motiviertes und begeistertes Verkaufsteam und ein schicker Messestand – das ist das Rezept für einen erfolgreichen Messeauftritt. Ein Messestand ist wie eine Visitenkarte: Er muss das Firmenimage getreu wiedergeben. Deshalb arbeitet Purmo Radson LVI schon seit vielen Jahren erfolgreich mit dem Standbauunternehmen i.xpo aus Kaarst bei Düsseldorf zusammen. Angesichts der beträchtlichen Kosten, die ein Messestand mit sich bringt, haben wir uns entschieden, für Purmo Radson LVI auf allen Fachmessen denselben Stand einzusetzen. Das steht zum einen für cleveren Einsatz von Menschen und Material, zum anderen sichert es uns einen einheitlichen, unverwechselbaren Auftritt auf allen europäischen Messen. Auch auf den übrigen Messen dieses Jahres wird das gegenwärtige vertraute Standkonzept zum Einsatz kommen. Ab 2013 jedoch präsentieren wir einen komplett neuen Stand. Ein Grund mehr, auf jeden Fall an unserem Stand vorbei zu schauen! ■



Radson, eine starke Marke

Unabhängige Marktforschungen durch USP Marketing Consultancy im Jahr 2009 zeigen, dass Radson der bekannteste Markenname auf dem holländischen Installationssektor ist. Für Belgien, wo der Name Radson auf seinem Heimatmarkt schon seit Jahrzehnten ein fester Begriff ist, ist das keine Überraschung.

Radson hat diese Position durch viel Arbeit und Einsatz erreicht. Das Vertrauen zu der Marke und ein gut durchdachter Marketing-Mix bilden die Grundlage des Erfolgs. Das Unternehmen investiert beständig mithilfe von Kampagnen, cleveren Marketingaktionen und Sportsponsoring in die Marke.

Der Vorteil des Sportsponsorings ist, dass man sich mit Kunden und Geschäftspartnern zusammenschließen und eine einzigartige Möglichkeit kreieren kann, Spitzensport in einer positiven, inspirierenden Atmosphäre zu erleben. Sportsponsoring bietet auch attraktive Möglichkeiten, der Marke durch Live-Berichte im Fernsehen, Zeitungsartikel, Berichte in (Sport-)Zeitschriften usw. zusätzliche Medienpräsenz zu verschaffen.

Dies brachte Radson dazu, sich Ende 2011 mit seinem Kunden Jinstal, einer holländischen Consultingfirma, zusammenzuschließen, um sich als Sponsoren des Radson-Jinstal-Eislaufmarathon-Teams aufs Eis zu wagen. Jinstal war schon seit vielen Jahren im Eislaufsport aktiv, wollte es aber seinem Eislaufteam ermöglichen, eine höhere Professionalisierung zu erreichen. Auf der Suche nach einem großen Ko-Sponsor wandte man sich als guter Kunde logischerweise schließlich an Radson. Das Team hat inzwischen fantastische Ergebnisse erzielt und einen festen Platz im Mittelfeld errungen.

Seit Anfang 2011 ist Radson in kleinerem Rahmen auch im Tennissport aktiv. Das Unternehmen ist Sponsor der Spitzenmannschaft des Tennisclubs ELTV-Eindhoven. Zum Team gehören die früheren Profi-Tennispieler Paul Haarhuis und Jacco Eltingh. Sowohl 2006 als auch 2007 war die Mannschaft holländischer Meister. Das Sponsoring der ELTV-Tennismannschaft führte dazu, dass Paul Haarhuis mehrmals im Jahr Tennisschulungen und packende Teamaufbau-Präsentationen für die Mitarbeiter, Kunden und Geschäftspartner von Radson durchführt. ■

Wie Sie Energie in **Effizienz** umwandeln



Professor Dr. Christer Harrysson lehrt an der Örebro Universität (Schweden) und ist Direktor von Bygg & Energiteknik AB

Professor Dr. Christer Harrysson ist ein anerkannter Wissenschaftler, der an der Örebro Universität in Schweden Energietechnik lehrt. In zahlreichen Forschungsarbeiten verglich er den Energieverbrauch von verschiedenen Energiesystemen, -quellen und -übergabesystemen miteinander.

Forschung ist eines der wichtigsten Instrumente, um Wissensstandard zu heben und um einen klaren, unabhängigen Einblick in die Funktionen verschiedener Wärmeübertragungssysteme zu erhalten. Sie ermöglicht es auch, die Leistung verschiedener Lösungen einzuschätzen und zu vergleichen. In unseren Forschungen untersuchten wir das Umfeld und die Energienutzung in 130 Häusern in Kristianstad (Schweden) über einen Zeitraum von einem Jahr. Der Verbrauch an Strom, Warmwasser und Heizenergie wurde genau überwacht. Alle Häuser waren zwischen 1980 und 1990 in sechs Wohnvierteln errichtet worden, die sich in Bauweise, Lüftung und Heizung unterschieden. Die Ergebnisse waren überzeugend. Wir erfassten Differenzen im Energieverbrauch von bis zu 25 %, die sich aus der Nutzung unterschiedlicher technischer Lösungen ergaben.

Eines unserer wichtigsten Ziele war es, den Unterschied zwischen der Energieeffizienz

unterschiedlicher Typen von Heizsystemen und der thermischen Behaglichkeit, die diese Systeme bieten, herauszuarbeiten. Wir verglichen die erfassten Ergebnisse von Flächenheizungen und Heizkörpern und führten Interviews mit den Bewohnern. Wir stellten fest, dass Haushalte, die mit Heizkörpern heizten, weniger Energie verbrauchten. Der durchschnittliche Energieverbrauch betrug in diesen Haushalten 115 kWh/m² – die Energie für Heizung, Warmwasser und Strom eingeschlossen.

FAZIT

Im Vergleich dazu ermittelten wir in Häusern mit Fußbodenheizung einen durchschnittlichen Energieverbrauch von 134 kWh/m². Unsere Daten zeigen, dass Heizkörper 15 bis 25 % effizienter sind als Fußbodenheizungen. Wobei sich der niedrigere Wert von rund 15 % auf Gebäude mit Fußbodenheizung bezieht, unter deren Bodenplatte eine 200-mm-EPS-Dämmung

eingebaut war. Daraus ergibt sich eine wichtige Folgerung für die Heizungsbranche: Planer, Lieferanten und Installateure sollten die erforderlichen Kompetenzen mitbringen, um Hauseigentümer und Bewohner klar über Vor- und Nachteile der verschiedenen Systeme informieren zu können. Außerdem halten wir den Aspekt der Behaglichkeit für ebenso wichtig wie den Energieverbrauch. Auch das sollten Planer und Bauherren aber auch Hauseigentümer und Objektverwalter von Neubauten berücksichtigen. ■

Anmerkung: Die Häuser in der Studie sind direkt mit Gebäuden vergleichbar, die nach Vorgaben der deutschen EnEV 2009 gedämmt sind.

Eine vollständige Zusammenfassung der Forschungen von Professor Harrysson finden Sie unter www.purmo.de/clever

Gasservice Venlo stolzer Gewinner des **VW Caddy von Radson!**



Herr und Frau Peeters vom Handwerksbetrieb Gasservice in Venlo sind jetzt die stolzen Besitzer des neuen Radson VW Caddy. Auf der Fachmesse VSK im Februar in Utrecht wurden sie als Gewinner gekrönt.

Nach dem Erfolg bei der Fachmesse Batibouw in Brüssel im November 2011 hielt Radson die Zeit für reif, die Caddy-Kampagne auch für Radsons holländische Kunden zu starten. Ungefähr tausend Personen erhielten die Messezeitung "Hot Issue" per Post, zusammen mit einem Magneten in der Form des neuen Dekorativheizkörpers Tinos. Mit diesem Magneten konnten sie zum Radson-Stand gehen und prüfen, ob sie den Gewinncode hatten, indem sie den Magneten an einen laufenden Paros-Heizkörper hefteten. Die Messeaktion war ein riesiger Erfolg und lockte Hunderte Neugieriger an den Stand. Die Gewinner wurden jedoch erst ganz am Ende der Messe verkündet. Sie zu ermitteln, dauerte nur einen Moment.

STOLZE BESITZER

Gasservice Venlo wurde 1993 gegründet und hat sich zu einer bekannten und geschätzten Installationsfirma im Raum Venlo entwickelt. 1998 wurde der Betrieb um eine Elektrotechnik-Abteilung unter Leitung von Pieter Peeters erweitert. Seit Anfang 2008 laufen alle Aktivitäten in den neuen Geschäftsräumen an der Guliksebaan in Venlo zusammen. Gasservice Venlo bietet einen Rundum-Service mit Installation, Service und Wartung von Gas-, Wasser- und Elektroinstallationen, sowohl in Wohnungen als auch in Geschäftsräumen. Qualität und Kundenzufriedenheit stehen für die Firma an erster Stelle. "Wir sind begeistert von diesem Gewinn", sagt Frau Peeters. "Wir sind schon seit Jahren treue Radson Kunden. Deshalb haben wir unseren Weg hierher leicht gefunden – schließlich kommen wir regelmäßig her. Aber heute nehmen wir zum ersten Mal so ein wunderbares Geschenk mit nach Hause!", sagt sie lachend. Radson wünscht den beiden alles Gute und viel Fahrspaß mit dem neuen Auto! ■



WOHNKOMFORT, DEN SIE NICHT SEHEN, ABER FÜHLEN: **PURMO-FUSSBODENHEIZUNG**



Entdecken Sie eine neue Form von Wärme

Purmo Flächenheiz- und -kühlsysteme sorgen sommers wie winters für angenehme Temperaturen in allen Räumlichkeiten.

Doch die Vorteile der Purmo Flächenheizung gehen weit über die Wahrnehmung einer gleichmäßigen, zuverlässigen und behaglichen Wärme hinaus. Die Purmo Flächenheizungen erfordern nach der Inbetriebnahme so gut wie keine Wartung und verrichten ihre Arbeit unsichtbar und ein Häuserleben lang.

Mit dem kompletten Sortiment an Purmo Flächenheizungen und Heizkörpern mit allen bis in das Detail aufeinander abgestimmten Komponenten bietet Purmo Ihnen Qualität und Sicherheit aus einer Hand. Darüber hinaus unterstützen wir unsere Partner mit umfangreichen Serviceleistungen und verschiedenen Beratungswerkzeugen. Die über 35-jährige Purmo Erfahrung und das Können und Fachwissen des Fachhandwerks sind alles was Sie brauchen, um eine Wärmelösung für ein perfektes Raumklima zu erhalten.



noppjet

- Für Rohrdimensionen 14, 16 und 17 mm
- Als Trittschalldämmung noppjet 30-2 mm oder für Hochlastbereiche bis 6 t/m² als noppjet 11 mm
- Sichere Fixierung und Schutz der Heizrohre
- Einfache Verlegung und geringer Verschnitt

PURMO 
clever heating solutions



▲ Das rumänische Verkaufsteam (von links nach rechts)
 Laurențiu Dumitrescu, Maria Muntean, Tünde Sándor, Anca Surducan,
 Adrian Drăghici, Ioan Drăgan, Cristina Iacobescu, Cristian Dimache

Soziales Engagement / Rettig Heating Rumänien

Die Marke Purmo steht nicht nur für ein gesundes Raumklima durch optimale Heizlösungen, sondern auch für soziales Engagement. Das Sponsoringprogramm des rumänischen Purmo-Teams beweist das eindrucksvoll. In den Jahren 2010 und 2011 stattete Purmo mehrere Kirchen, ein Altenpflegeheim und das siebenbürgische Büro der rumänischen Architektenkammer kostenlos mit Heizkörpern aus. Vor allem die historische Dreifaltigkeitskirche im Bukarester Stadtteil Dudești hatte es dem Purmo-Team angetan. Die Mitarbeiter transportierten selbst die gesamte Heizanlage zur Kirche und installierten sie anschließend eigenhändig.

Tunde Sandor, Vertriebs- und Marketingdirektorin für Purmo in Rumänien: "Das soziale Engagement hat für uns eine hohe Priorität. Mit unseren Produkten wollen wir ein besseres Raumklima schaffen, dabei stehen immer der Mensch und sein Wohlbefinden im Mittelpunkt. Purmo steht somit nicht nur für hochwertige und langlebige Heizlösungen, sondern auch für den Anspruch, für andere da zu sein." ■

Auf Erfolgskurs in Rumänien

Wie viele osteuropäische Länder hatte auch Rumänien mit der Wirtschaftskrise in den vergangenen Jahren stark zu kämpfen. Mit großer Professionalität, gutem Service und zahlreichen Marketingmaßnahmen stellte sich das rumänische Purmo-Team dieser Herausforderung. Selbstbewusst präsentierten sich die Rumänen auf den großen Branchenmessen ihres Landes und Südosteuropas. Zugleich sorgten spezielle Aktionen für gute Beziehungen zu Großhändlern und Installateuren. Eine Gruppe heimischer Fachplaner lud das Purmo-Team ins polnische Rybnik ein. Hier im Purmo-Werk, das über eine hochmoderne Produktion verfügt, werden Heizkörper und Komponenten für Fußbodenheizungen hergestellt und in viele europäische Länder geliefert – auch nach Rumänien. Während des Werksbesuchs konnten sich die Planer nicht nur von den hohen Qualitätsansprüchen der Purmo-Produktion überzeugen, sondern auch das umfangreiche Sortiment in Augenschein nehmen. Die gute Arbeit des rumänischen Purmo-Teams war letztlich von Erfolg gekrönt: Im Jahr 2011 wurden die veranschlagten Verkaufszahlen weit übertroffen. ■

Universitätsklinik Gent

REHABILITATIONSZENTRUM K7

Mit der Sanierung der Uniklinik im flämischen Gent (Belgien) wurde im Jahr 2007 begonnen. Die Gebäude des Krankenhauses bedurften einer Modernisierung und bei dieser Gelegenheit sollte der Energieverbrauch des Gebäudekomplexes gesenkt werden. Insgesamt überbaut die Klinik rund 300.000 Quadratmeter. Seit Beginn der Arbeiten wurden verschiedene Häuser des 40 Gebäude umfassenden Komplexes total saniert und an heutige energiepolitische Anforderungen angepasst. Eines dieser bereits sanierten Gebäude ist das Rehabilitationszentrum K7 – für diese Aufgabe wählte sich die Uniklinik Radson als Partner für die Wärmeübertragung.

Das Rehabilitationszentrum K7 überbaut rund 12.000 Quadratmeter – und damit eine beeindruckende Größe, die es zu heizen gilt. Energieeffizient sollten diese Heizung und die damit verbundenen Installationen vor allem sein. Die Wärme für diesen Gebäudekomplex kommt zum großen Teil aus einer umweltfreundlichen Müllverbrennungsanlage, wo nicht wieder verwertbare Abfälle der Stadt Gent in thermische Energie verwandelt werden. Der Betreiber dieser Anlage, die Firma Ivago, liefert der Uniklinik dann heißen Dampf als Wärmeträgermedium, mit dem das Rehazentrum beheizt wird. Mit diesem "grünen Dampf" soll der Wärmebedarf zu 65 % gedeckt werden – nur in den Wintermonaten wird mit Erdgas zugeheizt.

Diesen Wärmeträgermix hat das Planungsbüro De Clerck nach intensiver Untersuchung der Rahmenbedingungen entwickelt. Die Ingenieure haben letztlich der Uniklinik auch empfohlen, zur Wärmeübertragung Heizkörper einzusetzen. Im Rehazentrum kommen die Integra-Heizkörper von Radson zum Einsatz. Die



Heizkörper wurden funktions- und ortsbezogen ausgewählt – unter anderem spielten auch die behandelten Krankheitsbilder und das Immunsystem der hier untergebrachten Patienten eine Rolle. In Gebäudeteilen mit Patienten mit geschwächter Widerstandskraft kamen Heizkörper ohne Konvektionsbleche zum Einsatz – und damit solche, die auch höchsten Ansprüchen der Krankenhaushygiene gerecht werden können. In den Gemeinschaftsbereichen wurden die Thermostatventile an den einzelnen Heizkörpern blockiert und die Heizung auf zentrale Steuerung umgestellt. In den als kleine Apartments ausgeführten Patientenzimmern wurde hingegen die Einzelraumregelung belassen – Wünsche und Bedürfnisse der Patienten flossen in die Planung ein.

Die kompletten Energie- und Rohstoffkosten des Universitätskrankenhauses Gent für Gas, Strom und Fernwärme belaufen sich auf sechs Millionen Euro pro Jahr. Seit der Umstellung auf "grünen Dampf" und dem Einsatz von Radson Heizkörpern wurden die gesamten Energiekosten um eine Million Euro pro Jahr gesenkt – das entspricht 16 %. ■



- ▶ Auftraggeber: Universitätsklinik Gent
- ▶ Planungsbüro: De Clerck
- ▶ Generalunternehmer: Algemene Bouw Maes nV
- ▶ Installationen: Cegelec
- ▶ Projektverantwortliche der Uniklinik Gent: Veerle de Smet, Geert De Waele