

Historien om Rettig

en kort gennemgang af langvarig vækst

I dag omfatter Rettig Group 3 markante forretningsområder: Bore (skibsfart), Nordkalk (kalkstensbaserede produkter) og det velkendte Rettig Indoor Comfort. For dem som ikke kender til baggrunden for denne familieejede virksomhed, begyndte det hele i 1776, da Steffen Cerillius Rettig fik arbejde hos en nylig grundlagt tobaksfabrik i Ringkøbing efter endt læretid i Hamburg.



Fredric von Rettig
1843-1914



Pehr Cerelius
1811-1871



Robert Rettig
1818-1886



Rettig starter som
tobaksfabrik

1770

Pehr Christian Rettig
grundlægger den første
tobaksfabrik i Gävle, Sverige

1809

Brødrene Pehr Cerelius og
Robert Rettig grundlægger
en tobaksfabrik

1845

Grundlæggelsen af Bore
Dampskibsselskabet

1897

Det første skib, Bore I,
kommer i drift

1898

Hans von Rettig bliver
hovedaktionær hos Bore
Dampskibsselskabet

1926

Rettig kommer ind på
varmeindustrimarkedet

1953

Overtagelse af Purmo

1970

Første salgsselskab etableres
i Hannover, Tyskland

1974

Åbning af en helt ny
radiatorfabrik i Jakobstad,
Finland

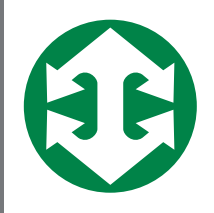
1976

Virksomhedens navn ændres
til Oy Rettig Ab

1983

Rettig Group overtager
fabrikken Dia-Norm i Tyskland
og Dia-Norm Teoranta i Irland

1989



Steffen blev i Ringkøbing indtil 1793, da han flyttede til Sverige for at overtage ledelsen af Karlskrona Tobaksfabrik. Hans søn Pehr Christian Rettig gik som sin far ind i tobaksindustrien P.C. med grundlæggelsen af P.C. Rettig & Co. i Gävle, Sverige.

Pehr Christians egen søn Pehr Cerelius grundlagde også en tobaksfabrik i Turku, Finland, og efter hans død i 1871 overtog hans bror Robert, der nu var ejer af fabrikken i Gävle, ledelsen indtil 1886, da hans søn Frederik arvede familievirksomheden.

Sideløbende med sin interesse i tobaksindustrien havde Frederik startet en hastigt voksende rederivirksomhed, hvor grundlæggelsen af Bore Dampskibsselskabet i 1897 spillede en central rolle. Hans plan var at gøre det muligt at rejse mellem Turku og Stockholm på alle årstider, og indførelsen af dampkraft gjorde det muligt at bygge kraftigere og stærkere skibe, der kunne modstå det barske miljø med sejlad i isfyldt farvand. I 1898 blev Bore I, selskabets første dampskib, søsat, og flåden fortsatte med at vokse, da Hans von Rettig overtog aktiemajoriteten i 1926, og selskabet fortsatte udvidelsen for senere at blive Finlands førende passager- og fragtselskab. I dag råder Bore over 18 skibe fordelt mellem charter og rutetrafik.

FRA TOBAK OG SKIBE TIL DRIKKEVARER, SLIK OG ANDET

Igennem årene har Rettig-familien spredt sine interesser, og driver nu virksomhed inden for konfektur, drikkevarer og ejendomshandel. I 1970 rettede selskabet dog for alvor fokus mod den lille finske by Jakobstad. Her havde tre forretningsfolk startet en virksomhed i 1953 i en landsby ved navn Purmo Tuote, og virksomheden ville senere vokse sig større og omfatte en lille



radiatorfabrik. Rettig overtog fabrikken i 1970, og dermed startede det moderne kapitel i historien om Rettig. I 1974 blev der åbnet et salgskontor i Hannover, Tyskland, og det skulle styre den omfattende eksport til landet. I 1976 blev der åbnet en ny fabrik i Jakobstad. I 1980'erne oplevede fabrikken i Jakobstad et stort salg af sine kvalitetsradiatorer i Finland, og Rettig blev den førende radiatorfabrikant i Norden efter overtagelsen af den finske virksomhed Lampolinja Oy i Kokemäki i 1983 og Kymi-Stromberg-radiatorfabrikken i Heinola i 1986. Væksten fortsatte, og Rettig styrkede sin position som en af de største spillere på radiatormarkedet ved at købe den vesttyske radiatorfabrik Dia-Norm i Vienenburg og dens datterselskab Dia-Norm Teoranta i Bunbeg, Irland i 1989. Senere overtagelser har siden bragt Rettig ICC til sin førende position på varmeindustrimarkedet, som det ses her på denne kronologiske gennemgang, eller online på www.rettig.fi.

Rettig Group spredte sit forretningsområde yderligere i 2010 med overtagelsen af Nordkalk, der udvinder kalksten til industrien, landbruget og miljøvirksomheder, og virksomheden havde en omsætning på mere end 369 millioner euro i 2011.

I dag er Rettig Group en førende global virksomhed med forretningsinteresser over hele verden. Virksomheden adskiller sig fra andre virksomheder ved fortsat at engagere sig og drage omsorg for både kunder og ansatte, og familietraditionen spiller stadig en stor rolle, mere end 200 år efter at virksomheden blev grundlagt. Efter alle disse år forbliver Rettig Group tro mod sine kerneværdier om åbenhed, ærlighed, beskedenhed, tillid og respekt. ■





Radson på handelsmesserne

Februar og marts er traditionelt travle måneder, når det gælder handelsmesser. Messerne giver virksomheder som Radson en ideel lejlighed til at møde kunder og potentielle forretningspartnere på blot få dage. Som en førende producent af radiatorer og gulvvarmesystemer skal Radson selvfølgelig være til stede på de største handelsmesser, og det er VSK-Utrecht, Interclima-Paris og Batibouw-Bruxelles. VSK og Interclima er forskellige fra de fleste handelsmesser, da de kun afholdes hvert andet år. Batibouw afholdes derimod årligt, hvor der først er to professionelle dage efterfulgt af ikke mindre end otte forbrugerdage. Radsons stand på messen dækker et areal på mere end 150 m² og har således en fremtrædende plads på messen. Kampagnen for lavtemperaturopvarmning er det centrale tema på messen, og det passer perfekt med den nye trend med vedvarende og energibesparende varmeløsninger. Handelsmessen giver også Radson en enestående mulighed for at lancere en række attraktive, nyudviklede produkter.

AFSLØRET I 2012

Følgende nye produkter blev vist for første gang til offentligheden på den forrige messe:

- Tinos-Paros-EL: den elektriske udgave af designerradiatoren, der blev lanceret sidst i 2011
- Apia-M: en håndklædevarmer med dobbeltrørskonfiguration
- Muna, Elato, Flores: håndklædevarmere med turbofunktion
- Vido: konvektor til både opvarmning og køling
- Gulvvarmestmostat med berøringsskærm (og farveskærm)

AT TAGE SIG VORES KUNDER

En splinterny Radson Volkswagen Caddy, der var hovedpræmien i en lodtrækning på standen, vakte opsigt som reklameblikfang blandt installatørerne på VSK-messen. Og traditionen tro blev Radsons party endnu en gang en stor succes, hvor kunderne kunne

afrunde messedagen på passende og hyggelig vis. Nye produkter, et motiveret og entusiastisk salgsteam og en smart messestand er de vigtigste forudsætninger for en vellykket deltagelse på en handelsmesse.

AT FÅ DET MESTE UD AF VORES STAND

En messestand er et visitkort udadtil og må således svare nøje til firmaets image. Derfor har Purmo Radson LVI i mange år haft et vellykket partnerskab med messestandproducenten i.xpo, der er beliggende i Kaarst nær Düsseldorf i Tyskland. En messestand er en stor investering for en virksomhed, og af den grund har vi valgt at bruge den samme stand for alle Purmo Radson LVI-messer. Derved bruges mennesker og ressourcer bedre, og det sikrer en ensartet virksomhedsprofil over for alle andre europæiske messedeltagere. Det nuværende, velkendte messekoncept vil blive brugt ved de resterende handelsmesser i 2012, men i 2013 vil vi tage en helt ny messestand i brug. Og det vil være endnu en god grund til at kigge forbi! ■



Radson, et stærkt brand

En uafhængig markedsundersøgelse udført af USP Marketing Consultancy i 2009 viser, at Radson er det bedst kendte brandnavn i den hollandske installationssektor. Det kommer ikke som nogen overraskelse i Belgien, hvor Radson i mange år har været et kendt navn på hjemmemarkedet.

Radson har opnået denne position ved hårdt arbejde og engagement. Tilliden til brandet kombineret med en velovervejet, blandet markedsføring ligger til grund for denne succes. Virksomheden investerer til stadighed i brandet ved hjælp af kampagner, smarte markedsføringsaktiviteter og sponsorering.

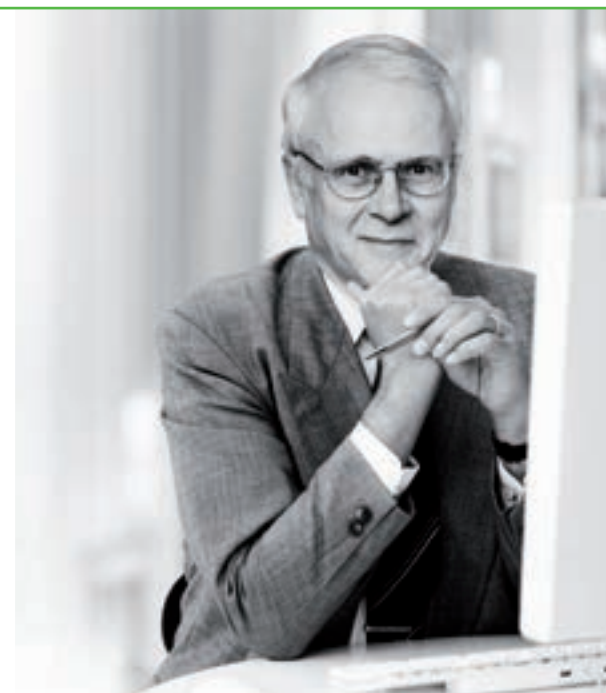
Fordelene ved sportssponsoring er, at man kan samarbejde med kunder og samarbejdspartnere og skabe en unik lejlighed til at opleve sportsbegivenheder i top klasse i positive og inspirerende omgivelser. Sportssponsorering giver også attraktive muligheder for at skabe ekstra medieomtale for brandet ved 'live' tv-rapporter, artikler i aviser og sports-magasiner mv.

Det har ført til, at Radson i slutningen af 2011 samarbejdede med en kunde, Jinstal, et hollandsk konsulentfirma om at blive sponsor for Radson Jinstal marathon-skøjteholdet. Jinstal havde allerede været aktiv inden for skøjtesporten i mange år, men ønskede at gøre det muligt for deres skøjtehold at nå et højere professionelt niveau. Da de ledte efter en stor co-sponsor, ringede de som en god klient logisk til Radson. Holdet har nu opnået fantastiske resultater og har fået en permanent plads næsten i toppen.

Siden starten af 2011 har Radson også i mindre omfang været aktiv inden for tennissporten. Virksomheden er sponsor for mændenes Premier League Team i ELTV-Eindhoven tennisklub. På holdet er de tidligere professionelle tennisspillere, Paul Haarhuis og Jacco Eltingh, som var hollandsk mester i både 2006 og 2007. Sponsorskabet af ELTV tennisholdet har medvirket til, at Paul Haarhuis har undervist i tennisklubber og udført spændende teambuilding-aktiviteter flere gange om året for Radsons medarbejdere, kunder og samarbejdspartnere. ■

Sådan omdannes energi til **effektivitet**

Professor Tekn. Dr. Christer Harrysson er en velrenommeret forsker, der underviser i energiteknik på Örebro Universitet i Sverige. Han har foretaget mange sammenlignende undersøgelser af energiforbruget i forskellige energisystemer, energikilder og varmekilder.



Professor Tekn. Dr. Christer Harrysson forelæser på Örebro Universitet (Sverige) og er direktør for Bygg & Energiteknik AB

Forskning er et af de vigtigste redskaber til at opnå større viden og en entydig og uafhængig viden om forskellige varmfordelingssystemers funktion. Det giver også mulighed for at vurdere forskellige løsningers ydelse i forhold til hinanden. I min undersøgelse af miljø og energiforbrug i Sverige blev 130 husstande i Kristianstad observeret over en periode på 1 år. Energiforbruget til el, varmt forbrugsvand og opvarmning blev præcist registreret. Alle husene var bygget fra midten af 1980'erne til 1990, lå i 6 nøje afgrænsede områder, og var opført med forskellig bygge-metode, ventilation og varmesystemer. Resultaterne var meget overbevisende. Vi konstaterede forskelle på op til 30% i energiforbruget mellem de forskellige tekniske løsninger i drift.

Et af mine vigtigste mål var at fastlægge forskellen mellem energieffektiviteten i forskellige typer varmesystemer og den varmekomfort, som systemerne

kan tilbyde. Vi sammenlignede de registrerede resultater ved gulvvarme og radiatorer og gennemførte interview med beboerne. Vi fandt frem til, at boliger opvarmet med radiatorer har et meget lavere energiforbrug. I alt blev det samlede gennemsnitlige energiforbrug til varmesystem, varmt vand og el målt til 115 kWh/m². Det skal sammenholdes med et gennemsnitligt energiforbrug på 134 kWh/m² i boliger med gulvvarme.

Kort sagt viser vores data, at radiatorer ifølge målingerne er 15-25% mere effektive end gulvvarme. Målingerne viser også, at forskellen på 15% hænger sammen med, at nogle af husene med gulvvarme havde en 200 mm EPS-isolering under betongulvet.

KONKLUSION

En anden vigtig og markant konklusion på baggrund af undersøgelsen er, at designere, leverandører og installatører skal have de nødvendige færdigheder til at

formidle klar og gennemsigtig information til beboerne. Derudover konstaterer vi, at komfortniveauet er lige så vigtigt som den beregnede energiydelse og forbruget i nye men også i renoverede bygninger. En endsgerning, der bør tages i betragtning af projektplanlæggere og byggefirmaer men også af boligejerne og tekniske ansvarlige i nye bygninger.

Bemærk: husene i undersøgelsen er direkte sammenlignelige med bygninger isoleret ifølge de tyske EnEV 2009 bestemmelser.

Et komplet resumé af undersøgelsen foretaget af Professor Harrysson kan læses på www.purmo.dk/clever

Gasservice Venlo (NL) stolt vinder af en **Radson VW Caddy**



Hr. og fru Peeters fra installatørfirmaet Gasservice i Venlo er nu de stolte ejere af den nye Radson Volkswagen Caddy. De blev kåret som vindere under VSK-handelsmessen, der blev afholdt i Utrecht i februar.

STOLTE EJERE

Gasservice Venlo startede i 1993 og har vokset sig til at blive et velkendt og anerkendt installatørfirma i og omkring Venlo. I 1998 udvidede de ved at tilføje en elafdeling ledet af Pieter Peeters. Siden begyndelsen af 2008 har alle aktiviteter været samlet på deres nye firmaadresse på Guliksebaan i Venlo. Gasservice Venlo står for den samlede installation, service og vedligeholdelse af gas, vand og elinstallationer i både private hjem og i virksomheder. Kvalitet og kundetilfredshed har stor betydning for dem. 'Vi er lykkelige for denne præmie,' siger fru Peeters. 'Vi har været trofaste kunder hos Radson i årevis. Så vi skulle hen på messen. Vi kommer her regelmæssigt. Men det er første gang, at vi får en så flot gave med hjem!,' siger hun og griner. Radson ønsker dem held og lykke og masser af køreglæde med deres nye bil! ■

I lighed med HVAC-handelsmessen i Bruxelles i november 2011 syntes Radson, at det også ville være en god ide at lancere den såkaldte Caddy-kampagne for Radsons hollandske kunder. Omkring et tusind mennesker modtog messens avis 'Hot Issue' med posten vedlagt en magnet formet som den nye designerradiator Tinos. Med denne magnet kunne de gå hen på Radsons stand og se, om de havde vinderkoden ved at lægge magneten på en tændt Paros-radiator. Kampagnen til denne messe var en stor succes og tiltrak hundredvis af nysgerrige gæster til standen. Men vindernes navne blev først offentliggjort til allersidst. Og det tog ikke lang tid at finde ud af, hvem vinderne var.



OPDAG **GEMTE KOMFORTNIVEAUER** MED GULVVARME



Ultimativ komfort inden for gulvvarme

Gulvvarmesystemer fra Purmo opvarmer hele rummet og giver enestående, komfortabel varme. Når systemerne sættes sammen med Purmo-radiatorer giver de dig den ultimative komfort inden for indendørs opvarmning og kombinerer den behagelige fodvarme med en ensartet temperatur.

Fordelene ved gulvvarme fra Purmo er andet end blot den vedvarende, stabile og komfortable varme året rundt. Foruden at være skjulte og støjfri kræver gulvvarmesystemer fra Purmo ingen eller kun lidt vedligeholdelse, når først de er installeret. Og alle vores systemer er udviklet til nem montering på kort tid og med et minimum af besvær.

Der findes et stort udvalg af gulvvarmesystemer på markedet, men kun hos én virksomhed vil du få den ekstra tryghed, som vores mangeårige erfaring og ekspertise vil give dig.



Noppjet / Noppjet S

- Enkel og symmetrisk til ensartet varmefordeling
- Kan monteres i hjørner op til 45 grader, til fuld dækning
- Relativ kort reaktionstid over for temperaturændringer
- Noppjet S til renoveringsprojekter pga. af dens meget tynde bygningshøjde (maks. 60mm) til optimal gulvstabilitet

Ikke tilgængelig i Danmark endnu.

PURMO 
clever heating solutions



▲ Det rumænske salgsteam (fra venstre til højre): Laurențiu Dumitrescu, Maria Munteanu, Tünde Sándor, Anca Surducan, Adrian Drăghici, Ioan Drăgan, Cristina Iacobescu, Cristian Dimache.

Purmos sociale engagement i Rumænien

Purmo er konstant involveret i at forbedre folks liv, ikke kun ved at kunne tilbyde de bedste varmeløsninger, men også gennem velgørhedsprojekter. I et sponsorprogram der blev udviklet i 2010 og 2011, gennemførte det rumænske Purmo-team installationen af et komplet opvarmningssystem med gulvarme og radiatorer uden vederlag for den hellige trinitatiskirke Dudesti i Bukarest. Purmos teammedlemmer transporterede og installerede selv hele varmeudstyret og sørgede for, at det kunne opvarme dette særlige offentlige sted.

Projektet beløber sig til 4.000 euro, men dets sande værdi kan ikke gøres op i penge. De mennesker der kommer dertil for at nyde gudstjenesten og få varme i deres sjæle, vil derfor også kunne nyde godt af den behagelige varme som Rettig så generøst kunne tilbyde gennem indsatsen og engagementet fra et professionelt team. Sidste år donerede Purmo også radiatorerne til varmesystemerne i arkitektforbundets kontor i Transsylvanien, i den græsk-katolske kirke i Iclod i Cluj-regionen og i Sfintii Martiri Brancoveni-kirken i Cluj Napoca. Og velgørhedsarbejdet stopper ikke her. I slutningen af 2011 donerede Purmo mange radiatorer til forskellige ældrecentre i Moldavien. Der blev installeret omkring 100 radiatorer i disse bygninger til en værdi af mere end 10.000 euro. "Vores engagement på det sociale område til forbedring af folks vilkår er et af de områder, der har højeste prioritet og betydning. Purmos produkter er udviklet til at forbedre indendørsklimaet, og vi har altid focus på den komfort vore radiatorer kan give mennesker. Purmo står ikke kun for kvalitet og lang levetid, Purmo står først og fremmest for omsorg", siger Tunde Sandor, der er adm. direktør for Rettig SRL og salgs- og marketingsdirektør for Purmo i Rumænien. ■

Purmos Clever-kampagner i Rumænien

Hvert år foranstalter Purmo Clever-kampagner sammen med sine mangeårige forretningspartnere til fordel for planlæggere, installatører og forbrugere. 2011 var således et travlt år for Purmo, og det startede med deltagelse ved specialarrangementer som f.eks. Construct Expo-Romtherm-udstillingen, den tredje konference om energibesparelse i byggesektoren og Renexpo Sydøsteuropa. I maj arrangerede Purmo et fabriksbesøg til Rybnik i Polen for planlæggere, hvor den topmoderne produktionslinje og Purmos sortiment af radiatorer blev fremvist. Hele året rundt lancerede Purmo salgskampagner rettet mod installatører i samarbejde med sine førende og loyale samarbejdspartnere i Rumænien, foruden at der blev gennemført eksklusive kampagner for grossisternes salgsafdelinger med deres omfattende salgsnetværk. Alle disse markedsføringsaktiviteter førte til et uventet stort og vellykket salg, og salgstallene overgik de budgetterede tal for 2011 og det samlede salg for 2010. Purmo viste endnu en gang i Rumænien, at professionalisme, kvalitet og fornyelse kan overvinde enhver krise. ■

UZ Gent

K7-REHABILITERINGSCENTER

I 2007 startede renoveringsprojektet på Universitetshospitalet Ziekenhuis i Gent med fokus på modernisering og især på den samlede nedbringelse af energiforbruget. Sidstnævnte er af største betydning for UZ Gent, der har et bygningsareal på ikke mindre end 300.000 m². Siden projektets start er flere af bygningerne på UZ's område - og der er 40 af dem - blevet totalrenoveret og bragt op til tidssvarende energistandarder. En af disse bygninger er "K7"-rehabiliteringscentret. UZ Gent valgte Radson som sin varmepartner til dette økologiske projekt.

"K7"-rehabiliteringscentret dækker et areal på 12.000 m²; så det er noget af et område, der skal opvarmes. Formålet med renoveringen var at udstyre rehabiliteringscentret med energieffektive varmeinstallationer. Derfor besluttede UZ Gent sig for at samarbejde med affaldsselskabet Ivago, der dagligt brænder affaldet fra byen Gent ved høje temperaturer. Forbrændingsprocessen frigiver damp, der gendannes af UZ Gent som varmekilde til rehabiliteringscentret. På denne måde opvarmes 65 % af bygningerne med "grøn damp". Det er kun i vintermånederne, at der bruges naturgas som ekstra varme.

Forskningsbureauet De Klerck foretog nøje undersøgelser, før man nåede til dette valg. De anbefalede, at UZ Gent valgte dette system kombineret med radiatorer. Til rehabiliteringscentret valgte man Integra-radiatorerne fra Radson. Beslutningen med at have forskellige typer radiatorer blev taget ud fra hver boligbloks funktion og formål. Grunden til det er beboernes forskellige niveauer af modstandsdygtighed. I andre boligblokke (fx K1 og K2 - færdiggjort i 2010), og som huser patienter, der er mindre modstandsdygtige, valgte man de mere hygiejniske modeller uden ribber. Termostaterne i rehabiliteringscentrets fællesrum er alle steder blokerede, så temperaturen kun kan



reguleres centralt. Det er ikke tilfældet i patienternes små etværelseslejligheder. Folk, der rekonvalescerer på centret, bliver der ofte i lang tid, så det er bekvemt, at de selv kan regulere temperaturen i deres lejligheder. De kan selv bestemme temperaturen og komfortniveauet, hvor de bor. Under gennemførelsen af projektet tog man patienternes behov og ønsker med i overvejelserne.

UZ Gents totale energiomkostninger, der omfatter naturgas, elektricitet, vand og så for nylig damp, beløber sig årligt til 6 millioner euro. Siden man skiftede til varmeproduktion med grøn damp kombineret med Radson-radiatorer, har UZ Gent kunnet nedsætte sine samlede energiomkostninger med 1 million euro om året (16 %). ■



- Bestilt af: UZ Gent
- Forskningsbureau: De Clerck
- Entreprenør: Algemene Bouw Maes NV
- Installatørfirma: Cegelec
- Projektansvarlig for UZ Gent: Veerle de Smet (Energikoordinator for offentlige bygninger), Geert De Waele (Managing official UZ)