

Rettig tarina

Lyhyt pitkäaikaisen kasvun historia

Rettig Group koostuu nykyään kolmesta erillisestä liiketoiminta-alueesta: Bore (varustamotoiminta), Nordkalk (kalkkivipohjaiset tuotteet) ja tuttu Rettig Indoor Comfort (Rettig ICC). Perheyritys sai alkunsa vuonna 1776, kun Steffen Cerillius Rettig aloitti Tanskan Ringkøbingiin perustetussa tupakkatehtaassa toimittuaan oppipoikana Hampurissa.



Fredric von Rettig
1843-1914

Pehr Cerelius
1811-1871

Robert Rettig
1818-1886

Rettigin alku
tupakkatehtaana

1770

Pehr Christian Rettig perustaa
ensimmäisen tupakkatehtaan
Ruotsin Gävleen.

1809

Veljekset Pehr Cerelius ja
Robert Rettig perustavat
tupakkatehtaan.

1845

Höyrylaivaosakeyhtiö Bore
perustetaan.

1897

Ensimmäinen alus Bore I
aloittaa liikenteen.

1898

Hans von Rettigistä tulee
Höyrylaivaosakeyhtiö Boren
pääosakas.

1926

Rettigin toiminta
lämmitysalalla alkaa.

1953

Purmo ostetaan.

1970

Ensimmäinen myyntikonttori
perustetaan Saksan
Hannoveriin.

1974

Pietarsaaressa avataan
upouusi radiaattoitehdas.

1976

Yrityksen nimeksi vaihdetaan
Oy Rettig Ab.

1983

Rettig Group ostaa
Dia-Norm-tehtaan Saksasta
ja Dia-Norm Teoranta
-tehtaan Irlannista.

1989



Steffen jäi Ringkøbingiin vuoteen 1793
saakka. Tällöin hän muutti Ruotsiin ja
aloitti Carlskrona Tobaks Fabrique
-tupakkatehtaassa. Hänen poikansa
Pehr Christian Rettig seurasi isänsä
jalanjäljissä tupakkateollisuudessa ja

perusti P.C. Rettig & Co -yrityksen Gävleen. Pehr Christianin
poika Pehr Cerelius perusti tupakkatehtaan Turkuun. Hänen
kuolemansa jälkeen vuonna 1871 hänen veljensä Robert, joka
omistaa Gävlessä toimivan tehtaan, ottaa ohjat käsiinsä. Hänen
poikansa Frederic peri perheyrityksen vuonna 1886.

Tupakkateollisuuden lisäksi Frederic alkoi kiinnostua
varustamoliiketoiminnasta. Höyrylaivaosakeyhtiö Bore perustettiin
vuonna 1897. Hän suunnitteli ympärivuotista liikennettä Turun ja
Tukholman välille. Höyryvoiman kehittyminen teki mahdolliseksi
tehokkaat laivat, jotka pystyvät kulkemaan myös jäissä. Varustamon
ensimmäinen höyrylaiva Bore I laskettiin vesille vuonna 1898.
Varustamo rakennutti lisää aluksia, kun Hans von Rettigistä tuli
enemmistöosakas vuonna 1926. Se kasvoi yhdeksi Suomen
johtavista matkustaja- ja rahdinkuljetusvarustamoista. Borella on
nykyään 18 alusta, joista osa on vuokrattu reittiliikennöitsijöille ja
osa on varattu teolliseen laivaukseen.

TUPAKASTA JA LAIVOISTA JUOMIIN, MAKEISIIN JA MUILLEKIN TOIMIALOILLE

Rettigin suvun mielenkiinto on suuntautunut vuosien kuluessa
makeis-, panimo- ja kiinteistöaloille. Vuonna 1970 se kohdistui
Pietarsaaren pikkukaupunkiin. Kolme yrittäjää oli perustanut



vuonna 1953 Purmon kylään Purmo Tuote -nimisen yrityksen. Se
kasvoi myöhemmin pieneksi radiaattoritehtaaksi. Rettig osti sen
vuonna 1970. Näin sai alkunsa moderni luku Rettigin tarinassa.
Saksan Hannoveriin avattiin myyntitoimisto vuonna 1974, sillä
tuohon maahan suuntautui runsaasti vientiä. Uusi tehdas
aloitti Pietarsaaressa vuonna 1976. Pietarsaaren tehdas
ryhtyi 1980-luvulla myymään yhä enemmän laadukkaita
radiaattoreitaan Suomeen. Rettigistä tuli Pohjoismaiden johtava
radiaattorivalmistaja, kun Kokemäellä toimiva Lämpölinja Oy
ostettiin vuonna 1983 ja Kymi-Strombergin Heinolassa toimiva
radiaattoritehdas ostettiin vuonna 1986. Liiketoiminta kasvoi.
Rettig vahvisti asemaansa yhtenä radiaattorialan ykkösistä
ostamalla Saksan Vienenburgista Dia-Norm-radiaattoritehtaan
ja sen irlantilaisen Bunbegissa toimivan Dia-Norm Teoranta
-tytär yrityksen vuonna 1989. Rettig ICC on noussut lämmitysalan
markkinajohtajaksi tekemällä lisää yrityskauppoja, kuten
viereisestä aikajanasta tai sivustosta www.rettig.fi näkyy.

Rettig Groupin Diversifioituminen jatkui vuonna 2010 Nordkalkin
ostolla. Se louhii kalkkikiveä teollisuutta, maataloutta ja
ympäristönsuojelua varten. Vuonna 2011
sen liikevaihto oli yli 369 miljoonaa euroa.

Rettig Group on nykyään merkittävä globaali
yritys, jonka toiminta ulottuu kaikkialle
maailmaan. Se tunnetaan jatkuvasta
sitoutumisesta asiakkaisiin ja henkilöstöön.
Suvun perinteillä on edelleen suuri merkitys,
vaikka yrityksen synnystä on kulunut noin 200
vuotta. Kaikkien näiden vuosien jälkeen Rettig
Group pysyy uskollisena peruspylväilleen, jotka
ovat avoimuus, rehellisyys, vaatimattomuus,
luottamus ja kunnioitus. ■





copyright by O. Schiemann / xpo

Radson messuilla

Helmikuu ja maaliskuu ovat yleensä vilkkaita messukuukausia. Messut ovat erinomainen tilaisuus Radsonin kaltaisille yrityksille päästä keskustelemaan asiakkaiden ja mahdollisten uusien kumppaneiden kanssa muutaman päivän aikana. Lämmitysjärjestelmien ja lattialämmitysten johtavana valmistajana Radsonin on luonnollisesti oltava läsnä tärkeimmillä messuilla, jotka ovat VSK-Utrecht, Interclima-Paris ja Batibouw-Brussels.

VSK ja Interclima eroavat useimmista muista messuista siinä, että ne järjestetään vain joka toinen vuosi. Batibouw taas järjestetään vuosittain, ja kahden asiantuntijapäivän jälkeen näyttely on avoinna kuluttajille peräti kahdeksan päivää. Radsonin standi oli kooltaan yli 150 m², joten se oli näkyvästi esillä messuhallissa. Messujen keskeisenä teemana olivat matalalämpöjärjestelmät, mikä sopii erinomaisesti ympäristöystävällisten ja energiatehokkaiden lämmitysratkaisujen trendeihin.

JULKISTETTU VUONNA 2012

Messut ovat myös Radsonille ainutlaatuinen tilaisuus esitellä monia uusia ja kiinnostavia tuoteinnovaatioita.

Yleisölle esiteltiin seuraavia tuotteita:

- Tinos/Paros-EL: sisustuslämmittimen sähköversio, joka tuli markkinoille 2011
- Apia-M: kaksiputkirakenteinen pyyhekuivain
- Muna, Elato, Flores: pyyhekuivaimet, joissa turbo-toiminto
- Vido: konvektorit sekä lämmitykseen että jäähdytykseen
- Kosketusnäytöllä toimiva, värinäytöllä varustettu lattialämmitystermostaatti

ASIAKKAISTAMME HUOLEHTIMINEN

VSK-messujen upean kampanjan keskipisteenä oli tuliterä Radson Volkswagen Caddy, joka oli pääpalkintona standin arpajaisissa.

Perinteilleen uskollisena Radson Party oli taas kerran erittäin suosittu tapahtuma, johon asiakkaat oli kutsuttu jo etukäteen rentoutumaan messupäivän jälkeen leppoisassa ilmapiiressä.

ESITTELYOSASTOMME HYÖDYNTÄMINEN TÄYSIMÄÄRÄISESTI

Uudet tuotteet, motivoitunut ja innostunut myyntitiimi ja tyylikäs messustandi ovat tärkeimmät menestystekijät onnistuneiden messujen takana. Messustandi on kuin valtava käyntikortti, jonka on vastattava täysin yrityksen imagoa. Tästä syystä Purmo Radson LVI on tehnyt vuosikaudet yhteistyötä lähellä Düsseldorfia sijaitsevasta Kaarstista olevan messurakentajan i.xpon kanssa. Koska messustandi on yrityksen kannalta merkittävä satsaus, olemme päättäneet käyttää samaa standia kaikilla Purmo Radson LVI:n messuilla. Se säästää työtä ja resursseja, ja samalla luo yhtenäisen yleisilmeen kaikilla Euroopan messuilla. Tätä konseptia käytetään vuoden 2012 loppuun. Täysin uuden messustandin aika on vuonna 2013. Taas yksi hyvä syy tulla käymään standillamme! ■



copyright by O. Schiemann / xpo



Radson on tunnettu tuotemerkki

USP Marketing Consultancyn vuonna 2009 tekemä riippumaton markkinatutkimus osoittaa, että Radson on alansa tunnetuin tuotemerkki Hollannissa. Tämä tulos ei tullut yllätyksenä myöskään belgialaisille, sillä Radson on ollut kotimarkkinoillaan tunnettu merkki jo vuosikymmeniä.

Radsonin saavuttama asema on vaatinut omistautumista ja paljon töitä. Menestyksen takana ovat luottamus tuotemerkkiin ja harkittu tuotevalikoima. Yritys investoi tuotemerkkiin jatkuvasti erilaisten kampanjoin, myyminen edistämistapahtumin ja urheilu- ym. sponsoroinnin avulla.

Urheilusponsoroinnin etuna on tiimiytyminen asiakkaiden ja liikekumppaneiden kanssa huippu-urheilun tuloksista nautittaessa positiivisessa ja inspiroivassa ympäristössä. Se luo myös mahdollisuuksia tuotemerkin medianäkyvyyden lisäämiseksi entisestään television, sanomalehtien, urheilulehtien ja vastaavien julkaisuiden kautta. Niinpä Radson yhdisti loppuvuodesta 2011

voimansa asiakkaisensa, hollantilaisen konsulttiyhtiö Jinstalin kanssa ja ryhtyi sponsoroimaan Jinstalin maratonluistelujoukkuetta. Jinstal oli jo aiemmin toiminut aktiivisesti jääurheilun parissa usean vuoden ajan, mutta halusi luoda luistelujoukkueelleen vieläkin ammattimaisemmat puitteet. Etsiessään suurta yritystä mukaansa sponsorointiin he päätyivät loogisesti asiakassuhteesta tuttuun Radsoniin. Joukkue on yltänyt loistaviin tuloksiin ja vakiinnuttanut paikkansa lajin terävimmässä kärjessä.

Radson on ollut mukana urheilurintamalla myös pienemmässä mittakaavassa tukemassa tennistä alkuvuodesta 2011. Se sponsoroi ELTV-Eindhoven -tennisklubin miesten Premier League -joukkuetta. Joukkueeseen kuuluvat entiset tennisammattilaiset Paul Haarhuis ja Jacco Eltingh, ja se saavutti Hollannin mestaruuden vuosina 2006 ja 2007. ELTV:n tennisjoukkueen sponsorointi on tuonut mukanaan Paul Haarhuisin tennisklinikat ja jännittävät tiimitapahtumat Radsonin työntekijöille, asiakkaille ja liikekumppaneille useamman kerran vuodessa. ■

Kuinka energia muutetaan tehokkuudeksi



Professori Tekn. Toht. Christer Harrysson luennoi Örebron yliopistossa ja toimii Bygg & Energiteknik AB:n toimitusjohtajana.

Professori Tekn. Toht. Christer Harrysson on tunnettu tutkija. Hän luennoi energiatekniikasta Örebron yliopistossa Ruotsissa. Hän on tutkinut energiankulutusta käytettäessä erilaisia järjestelmiä, energianlähteitä ja lämmitysjärjestelmiä.

Tutkimus on yksi tärkeimpiä menetelmiä, kun halutaan enemmän tietoja ja selkeä näkemys erilaisten energiansiirtomenetelmien toiminnasta. Lisäksi tutkimus auttaa vertailemaan erilaisia ratkaisuja. Tutkimukseeni osallistui 130 kiinteistöä Kristianstadista yhden vuoden ajan. Siinä perehdyttiin energiankäyttöön Ruotsissa ja ympäristön huomioon ottamiseen. Näissä kiinteistöissä käytettävän sähkön, lämpimän veden ja lämmitysenergian kulutusta tarkkailtiin tiiviisti. Kaikki talot oli rakennettu 1980-luvun puolivälissä ja 1990-luvulla. Ne jaettiin kuuteen ryhmään rakenteiden, ilmanvaihdon ja lämmitysjärjestelmien perusteella. Tulokset vakuuttivat. Havaitimme jopa 30 prosentin erot energiankulutuksessa erilaisten teknisten ratkaisujen mukaan.

Yksi tärkeimmistä tavoitteistani oli saada selville erilaisten lämmitysjärjestelmien energiatehokkuuden erot ja niiden tarjoama terminen mukavuus. Vertailimme radiaattori- ja lattialämmityksen tuloksia sekä haastattelimme asukkaita. Huomasimme, että radiaattorilämmitys kuluttaa merkittävästi vähemmän energiaa. Lämmitysjärjestelmän, lämpimän veden tuotannon ja käytetyn sähkön yhteinen määrä oli keskimäärin 115 kWh/m². Lattialämmityksellä varustetuissa taloissa määrä oli keskimäärin 134 kWh/m². Tutkimustulosten mukaan lattialämmitystalojen lämmitysenergiankulutus ylitti 15-25% radiaattorilämmitteisten talojen kulutuksen. Mittaustulosten mukaan 15 % ero korreloi lattialämmitystaloissa betonilaatan alla käytettävään 200 mm:n EPS-eristykseen.

YHTEENVETO

Toinen merkittävä havainto oli, että suunnittelijoiden ja ratkaisutoimittajien on osattava antaa selkeitä tietoja järjestelmän kustannuksista ja toiminnasta.

Huomautus: Tähän tutkimukseen osallistuvat rakennukset on eristetty Saksassa käytettävien EnEV 2009 -määräysten mukaisesti.

Professori Harryssonin tutkimustulosten tiivistelmä on osoitteessa www.purmo.fi/clever.

Gasservice Venlo voitti Radson VW Caddyn



Peetersin pariskunta Gasservice Venlo -asennusyrityksestä voitti uuden Radson Volkswagen Caddyn. Heidät julistettiin voittajiksi Utrechtissa helmikuussa järjestetyillä VSK-messuilla.

Brysselissä marraskuussa 2011 järjestetyiltä LVI-messuilta saatujen hyvien kokemusten vuoksi Radson päätti järjestää Caddy-kampanjan myös Radsonin hollantilaisille asiakkaille. Noin tuhat henkilöä sai messuista kertovan Hot Issue -lehden suorapostituksena. Sen mukana toimitettiin uuden designradiaattorin Tinoksen muotoinen magneetti. Se avasi pääsyn Radsonin messuosastolle tarkistamaan, sisältääkö magneetti voittoon oikeuttavan koodin. Magneetti piti asettaa toimivaa Paros-radiaattoria vasten. Messukampanjasta tuli jymymenestys. Se houkutteli satoja kiinnostuneita messuosastolle. Voittajat julkistettiin vasta messujen päätteeksi. Voittaja saatiin selville pian.

YLPEÄT OMISTAJAT

Gasservice Venlo on perustettu vuonna 1993. Siitä on kasvanut tunnettu ja arvostettu asennusyritys Venlon alueella. Vuonna 1998 yritystä laajennettiin sähköasennuksia tekevällä osastolla, jota Pieter Peeters johtaa. Vuoden 2008 alusta alkaen kaikki toiminnot on keskitetty uusiin Venlon Guliksebaanissa sijaitseviin toimitiloihin. Gasservice Venlo tarjoaa kaikkia kaasu-, vesi- ja sähköasennuspalveluita, huoltoa ja kunnossapitoa yksityiskoteihin ja yrityksille. Laatu ja asiakastyytyväisyys on asetettu keskeisiksi tavoitteiksi. "Tämä palkinto oli iloinen yllätys", kertoo rouva Peeters. "Olemme olleet Radsonin uskollisia asiakkaita vuosikausien ajan. Siksi oli luontevaa tulla näille messuille. Olemme käyneet täällä säännöllisesti. Mutta tällä kertaa saimme kotiin viemiseksi hienon lahjan", hän sanoo nauraen. Radson toivottaa kaikkea hyvää ja mukavaa ajamista uudella autolla! ■



LÖYDÄ **MUKAVUUDEN KÄTKETYT TASOT** LATTIALÄMMITYKSEN AVULLA



Äärimmäinen lämmitysmukavuus

Purmo-lattialämmitys kietoo huoneen ainutlaatuisen mukavaan lämpöön. Kun sitä täydennetään Purmo-radiaattoreilla, tuloksena on mukavin mahdollinen lämmitys, sillä lattia tuntuu lämpimältä ja kaikkialla on yhdenmukaisen lämmintä.

Purmo-lattialämmitys on paljon enemmän kuin yhdenmukainen, luotettava ja mukava lämmön tunne vuoden ympäri. Se on näkymätön ja hiljainen. Kun Purmo-lattialämmitys on asennettu, se vaatii huoltoa vain vähän tai ei ollenkaan. Asentaminen sujuu helposti, nopeasti ja vaivatta.

Markkinoilla on laaja valikoima lattialämmitysjärjestelmiä, mutta vain yksi valmistaja tarjoaa vuosikymmenien kokemuksen ja osaamisen.



Noppjet / Noppjet S

- Yksinkertainen ja symmetrinen, saa lämmön jakautumaan tasaisesti.
- Voidaan asentaa jopa 45 asteen kulmiin, joten koko lattia lämpiää.
- Reagoi lämpötilanmuutoksiin varsin nopeasti.
- Noppjet S soveltuu korjausrakentamiseen matalaksi jäävän asennuskorkeutensa ansiosta (enintään 60 mm). Lattiasta tulee vakaa.

Ei vielä käytettävissä Suomessa

PURMO 
clever heating solutions



▲ Romanian myyntitiimi (vasemmalta oikealle): Laurențiu Dumitrescu, Maria Munteanu, Tünde Sándor, Anca Surducu, Adrian Drăghici, Ioan Drăgan, Cristina Iacobescu, Cristiana Bărbăneache.

Purmon sosiaalinen panos Romaniassa

Purmo on jatkuvasti mukana ihmisten elämänlaadun parantamisessa parhaiden lämmitysratkaisuiden tarjoamisen lisäksi myös osallistumalla hyväntekeväisyyteen. Romanian Purmo-tiimi asentaa vuosina 2010–2011 toteutettavan sponsoriohjelman mukaisesti täydelliset lattia- ja radiattorijärjestelmät veloituksetta Bukarestin Pyhän kolminaisuuden kirkkoon. Purmon tiimi kuljetti ja asensi kaikki lämmityslaitteet sekä varmisti, että käyttöön tuli kaikki tarpeellinen, jota tällainen erityinen julkinen tila tarvitsee. Projektin rahallinen arvo on 4 000 euroa, mutta todellinen arvo on mittaamaton. Niinpä jumalanpalvelukseen saapuvat saavat paitsi lämmikettä sielulleen, pääsevät myös nauttimaan mukavasta, Rettigin ammattilaisten pyyteettömästi asentamasta lämmöstä. Viime vuonna Purmo lahjoitti radiattoreita Romanian arkkitehtiliiton Transsylvanian osastolle Clujssa, Iclodin kreikkalais-katoliselle kirkolle Clujn maakunnassa sekä “Sfintii Martiri Brancoveni” -kirkolle Cluj-Napocassa.

Hyväntekeväisyys ei kuitenkaan ole rajoittunut vain noihin kohteisiin. Vuoden 2011 loppuun mennessä Purmo oli lahjoittanut paljon radiattoreita moniin Moldavian alueen vanhainkoteihin. Asennettujen radiattorien määrä oli noin 100, ja niiden arvo yhteensä yli 10 000 euroa.”Sosiaalinen hyvinvointi on eräs tärkeimmistä tavoitteistamme. Purmon tuotteet on suunniteltu parantamaan sisäilman laatua, ja keskitymme aina ihmisiin ja heidän mukavuuteensa. Purmon tuotteet ovat kestäviä ja laadukkaita, ja niiden avulla myös välitetään ihmisestä”, sanoo Purmo Romanian myynti- ja markkinointijohtaja, Rettig SRL:n toimitusjohtaja Tunde Sandor. ■

Clever Purmo-tuotteiden kampanja Romaniassa

Joka vuosi Purmo käynnistää suunnittelijoita, asentajia ja kuluttajia palvelevia kampanjoita pitkäaikaisten kumppaniensa kanssa. Niinpä myös vuosi 2011 oli Purmolle kiireinen. Osallistuimme erikoistapahtumiin, joista mainittakoon Construct Expo-Romtherm, kolmatta kertaa järjestetty rakennusalan energiatehokkuutta käsittelevä konferenssi Renexpo South-Eastern Europe. Purmo järjesti toukokuussa romanialaisille suunnittelijoille tehdaskäynnin Puolan Rybnikiin, jossa heille esiteltiin erittäin nykyaikaisia tuotantolinjoja sekä Purmon lämmönjakelutuotteita. Samaan aikaan Purmo teki pitkin vuotta erikoistarjouksia asentajille yhteistyössä tärkeimpien, uskollisten romanialaisten kumppaneiden kanssa. Toteutimme myös tukkumyyntitiimeille tarkoitettuja erikoiskampanjoita. Kaikki nämä onnistuneet markkinointitoimet ovat olleet vauhdittamassa erinomaista myyntilukujen kasvua, joka ylitti vuodelle 2011 budjetoidun ja vuoden 2010 toteutuneen määrän. Purmo osoitti Romaniassa jälleen kerran, että ammattitaito, laatu ja innovaatio voivat selättää vakavatkin kriisit. ■

Ghentin yliopistollinen sairaala

K7-KUNTOUTUSKESKUS

Ghentin yliopistollisessa sairaalassa aloitettiin peruskorjaus vuonna 2007. Tavoitteena oli uudistaminen ja ennen kaikkea energiansäästö. Se on tärkeää, sillä sairaalan rakennukset peittävät kokonaista 300,000 m²:n pinta-alan. Sairaalan rakennuksista 40 on jo peruskorjattu vastaamaan nykyisiä energiasuosituksia. K7-kuntoutuskeskus on yksi niistä. Radson valittiin lämmityskumppaniksi.

K7-kuntoutuskeskuksen pinta-ala on 12 000 m², joten lämmitettävää riittää. Sinne haluttiin asentaa energiatehokkaampi lämmitysjärjestelmä. Siksi kumppaniksi valittiin jätteidenkäsittelystä vastaava Ivago, joka polttaa Ghentissä syntyvät talousjätteet korkeassa lämpötilassa. Tällöin syntyvää höyryä käytetään kuntoutuskeskuksen lämmittämiseen. Siksi 65 % rakennuksista lämpiää ympäristöystävällisellä höyryllä. Vain talvikuukausina tarvitaan lisäksi maakaasua lisälämmittämiseen.

Tämä valinta perustui De Klerck -tutkimuslaitoksen tekemään selvitykseen. Siinä suositeltiin tätä lämmitysjärjestelmää ja radiaattoreita. Kuntoutuskeskukseen valittiin Radsonin Integra-radiaattorit. Niihin päädyttiin toiminnallisuuden ja osastojen välisten erojen vuoksi. Kuntoutuskeskuksessa hoidettavien tarpeet vaihtelevat. Tietyillä osastoilla, kuten vuonna 2010 valmistuneet K1 ja K2, hoidettavilla potilailla on alentunut vastustuskyky.

Niihin valittiin hygieeniset mallit ilman konvektoriosia. Kuntoutuskeskuksen yleisiin tiloihin sijoitettuja radiaattoreita voidaan ohjata keskitetysti. Potilashuoneiden lämpöä sitä vastoin voidaan säätää yksilöllisesti. Potilaat viiptyvät täällä usein pitkään,



joten heidän huoneittensa lämpötila ja sisäilmasto on voitava säätää miellyttäväksi. Potilaiden tarpeet otettiin huomioon osana projektia.

Ghentin yliopistollisessa sairaalassa maakaasuun, sähköön, veteen ja viime aikoina myös höyryyn kuluu noin 6 miljoonaa euroa vuodessa. Kun lämmityksessä siirryttiin ympäristöystävälliseen höyryyn ja Radson-radiaattoreihin, energiakustannuksia säästyy noin miljoona euroa vuodessa eli 16 %. ■



- ▶ Rakennuttaja: Ghentn yliopistollinen sairaala
- ▶ Tutkimuslaitos: De Clerck
- ▶ Pääurakoitsija: algemene BOUW Maes NV
- ▶ Asennukset: Cegelec
- ▶ Projektivastuu: Veerle de Smet (energiakoordinointi), Geert De Waele (Sairaalan hallinto)