

Hollannin ytimessä Haagissa kaksi 140 metriä korkeaa tornia sähköuutuutuaan. Matalat rakennukset yhdistävät ne toisiinsa. Toimistorakennuksen lattiapinta-ala on 132 000 m². Kerroksia on 41, ja työpisteitä on 4050. Alankomaiden oikeusministeriö ja sisäministeriö alkavat muuttaa tähän vaikuttavaan rakennukseen vuoden 2013 alussa. Jotta työskentelylämpötila olisi mukava, Radson toimittanut 7400 radiaattoria, jotka on suunniteltu erityisesti tätä JuBi-projektia varten.

Tornien tavallisten kerrosten lämmityksessä hyödynnetään betonirakennetta*, jonka lämpötila on 50/40 °C. Rakenne yhdistetään lämmönjakeluverkostoon. Ilmastointijärjestelmä pitää sisäilman raikkaana. Betonirakenteen hyödyntäminen tuo tullessaan useita etuja, kuten mukavan sisäilmaston. Matala lämpötila säästää energiaa. Haittojakin on. Järjestelmä reagoi hitaasti nopeisiin lämpötilanmuutoksiin. Radson kehitti toimivan ratkaisun tähän ongelmaan.

HENKILÖKOHTAINEN LÄMPÖTILAN SÄÄTÖ

Huoneiden lämmittämiseksi nopeasti lämmittämistä betonirakenteen avulla täydennetään ulkoseiniin kiinnitetyillä radiaattoreilla. Käyttäjät voivat ottaa ne avuksi, jos esimerkiksi ulkolämpötila viilenee nopeasti. Betonirakenteesta poiketen radiaattoreista säteilevä lämpö tuntuu nopeasti. Lisäksi käyttäjät voivat ohjata radiaattoreita itse. Useimmat haluavat vaikuttaa omien työhuoneidensa lämpötilaan. Lisäksi radiaattorit lämmittävät siellä, missä lämpöä tarvitaan eniten: ikkunoiden lähellä. Kylmä veto voi tuntua ikävältä. Lämmittäminen betonirakenteen ja radiaattorien avulla on mukava yhdistelmä.

JUBI-PROJEKTIN LOGISTIIKKA

Rakennusvaiheen aikainen logistiikka tekee JuBi-projektista aivan erityisen. Rakennus sijaitsee keskusrautatieaseman lähellä korkeiden toimistorakennusten katveessa. Rakennustyömaalla ei

ole varastotilaa, joten materiaalit on toimitettava juuri ajallaan. Ennen toimitusta toimittajille annetaan pääsylippu rakennustyömaalle, joka on voimassa 15 minuutin ajan tietynä päivänä ja aikana. Materiaalien toimittaminen on organisoitu erittäin tehokkaasti. Radson ja tukkuliike Technische Unie toimittivat noin sata radiaattoria viikossa 1,5 vuoden aikana.

PUHTAAT PUTKILINJAT PIILON JÄÄVIEN YHDYSPUTKIEN AVULLA

Professori Hans Kollhoffin arkkitehtuuritoimisto on suunnitellut tämän rakennuksen. Suunnittelijat päättivät käyttää Radsonin Integra-mallia. Hoikka pienikokoinen radiaattori voidaan asentaa lähelle seinää. Säädin voidaan sijoittaa vasemmalle tai oikealle. Integra-mallin yhdysputket jäävät piiloon etupaneelin taakse. Matalalle kiinnitetyt yhdysputket suunniteltiin erityisesti JuBi-projektia varten. Akustiikkaosilla varustetut kiinnityskonsolit jäävät piiloon radiaattorien taakse. Kun yhdysputket jäävät piiloon ja ulkoasu on viimeistelty siististi, Integra on erittäin puhdaslinjainen.

RUNSAASTI TEHOA MYÖS MATALISSA LÄMPÖTILOISSA

Integra perustuu kaksi yhdessä -periaatteeseen. Kuumavesikanavan läpimitta on suurempi, joten kahdessa hitsatussa osassa on tilaa vedensyöttökanavan konvektoria varten. Siksi radiaattori luovuttaa enemmän lämpöä myös pintalämpötilan ollessa alhainen, joten huone lämpiää nopeasti. Selkeiden linjojen ja suuren tehon lisäksi Radsonin Integra-radiaattori on lajissaan ainoa, jonka kaikki osat on koottu valmiiksi tehtaalla. Siksi asennusaikaa säästyy ja asennusvirheiden mahdollisuus pienenee. Integralla on 10 vuoden takuu. ■

*Betonirakenteen avulla lämmittäminen ja jäähdyttäminen perustuu rakennuksen massan hyödyntämiseen. Vesiputket asennetaan välipohjan betoniin, joten lattioiden ja kattojen lämpötila pysyy yhtenäisenä. Tämä edellyttää, että lämpö vaihtuu tehokkaasti, joten ripustettuja tai avoimia alakattoja ei käytetä. Kiertoveden lämpötilan säädin varmistaa, että järjestelmä reagoi sisä- ja ulkolämpötilan muutoksiin.

Älykäs yhdistelmä säästää energiaa ja parantaa mukavuutta

Imtech ja asennusliike Homij saivat urakseen kaikki JuBi-projektin asennukset. Imtech N.V. on eurooppalainen sähkö-, ICT- ja mekaaniseen suunnitteluun erikoistunut konsultointiyritys. Imtech yhdistää sähkö-, mekaniikka- ja ICT-suunnittelun yhdeksi integroiduksi kokonaisratkaisuksi. Tällöin syntyy lisäarvoa. Imtech on yksi Euroopan vahvimista ympäristöystävällisen tekniikan osaajista. Noin 30 % sen liikevaihdosta on peräisin täältä alalta.



▶ Mikko Iivonen, tutkimuksesta, tuotekehityksestä ja teknisistä standardeista vastaava johtaja, Rettig ICC



▶ Maarten Colijn, Professional Capitalin omistaja



▶ Per Rasmussen, brändin kehitysjohtaja, Purmo Radson LVI

Nykyaikaisessa liiketoiminnassa vaaditaan enemmän kuin voimakkaasti sitoutuvia ihmisiä ja markkinoiden parhaat tuotteet. Tarvitaan myös myyjiä, joilla on käytössään parhaat argumentit, ja esimiehiä, jotka saavat tiimiensä parhaat puolet esille. Seuraavilla sivuilla kerrotaan, kuinka Purmo Radson jatkaa voimakasta investoimista koulutukseen. Ensin perehdytään kouluttamiseen. Tapaamme Mikko Iivosen ja Per Rasmussenin LTR-kampanjan käynnistystilaisuudessa Eindhovenissa. Sieltä siirrymme Rotterdamiin Erasmus-yliopistoon, jossa koulutusyrittäjä Professional Capital järjestää Masterclass-koulutusta yritysjohtajille.

*Tehokasta viestintää
koulutuksen avulla*

Ammattitaidon *ja* osaamisen jakamista



Aikainen joulukuun aamu Alankomaissa Eindhovenin keskustassa sijaitsevassa hotellissa. Per Rasmussen, Mikko Iivonen, Elo Dhaene ja kuusi Purmo Radsonin myyntiedustajaa tapaavat toisensa. He ovat saapuneet eri puolilta Eurooppaa. Kaksipäiväisen workshop-koulutuksen tarkoitus on käynnistää uusi LTR-kampanja. Mikolle tämä tapaaminen on tilaisuus syventää tutkimustuloksia, joihin uusi LTR-kampanja perustuu. "Tämä on hieno mahdollisuus keskustella ihmisten kanssa, jotka vievät 15 prosenttia -viestiämme asiakkaille," kertoo Mikko. "Halusimme myyntitiimiltämme palautetta kampanjan eri maissa saamasta vastaanotosta sekä ennen kaikkea antaa vastauksia kysymyksiin ja selvittää teknisiä hankaluuksia."

Tästä vaiheesta muodostui tärkeä, kun viestin annettiin valua alaspäin myyntikanavassa. "Meitä pyydettiin selittämään kampanjan osa-alueita tarkemmin," kertoo Mikko. "Kahden päivän workshopista tuli intensiivisemmän koulutuksen ensimmäinen vaihe. Per Rasmussen, Brand Development Manager, kertoo: "Mikko kertoi uuden kampanjan teknisestä taustasta," sanoo Per. "Kun keskustelu siirtyi laskelmiin, prosenttilukuihin ja kaavoihin, siitä voi tulla monimutkaista. Olin paikalla vahvistamassa käsityksiäni ja yksinkertaistamassa viestiä, jotta myyjät voivat välittää sen

Kun kampanja käynnistyy, koulutus alkaa



henkilöstö ei vierasta sitä alaa. Tehtäväni koulutuksessa oli kehittää eräänlainen viestinnän kompromissi, joka sisältää molemmat puolet."

Purmo Radson investoi melkoisen summan koulutukseen joka vuosi. Tarkat luvut vaihtelevat maittain. "Brand Development Managerina tiedän, että brandimme kehittäminen perustuu niiden ihmisten kehittämiseen, jotka edustavat sitä asiakkaille," kertoo Per. "Siksi kiinnitämme runsaasti huomiota henkilöstön osaamiseen, jotta brandin viesti osataan viedä markkinoille mahdollisimman tehokkaasti."

VALOT, KAMERA, KÄY!

Tulokset puhuvat puolestaan. Siksi Per kertoo LTR-koulutuksen tuloksista. "Koulutusta varten laadittiin elokuva," hän kertoo. "Laadimme käsikirjoituksen ja kuvasimme sen samana päivänä, itse asiassa lähes reaaliajassa. Aikataulu oli tiukka, mutta olen tyytyväinen tuloksiin." Koulutusyritys Mercuri International lisäsi elokuvaan tietoja sisältävää grafiikkaa, joten siitä muodostui innovatiivinen verkkokoulutusaineisto kaikkialla Euroopassa

selkeänä ja muuttumattomana." "Ymmärrän myyjien ajattelutapaa. Kun ollaan kentällä, on vain rajallisesti aikaa kertoa tuotteen eduista. Siksi viesti on välitettävä mahdollisimman selkeästi ja nopeasti. Tunnen tekniikan. Tekninen

toimivia myyntiedustajia varten. "Se on havaittu tehokkaaksi," kertoo Per. Koulutus perehdyttää myyjät LTR-kampanjan kaikkiin vaiheisiin. Se on jaettu loogisiksi jaksoiksi, jotta se jää mieleen mahdollisimman tehokkaasti. Kun yksi koulutusjakso on suoritettu, myyjän oppiminen tarkistetaan kysymysten avulla. "Olemme asettaneet riman melko korkealle," kertoo Per. "Myyjiemme on sisäistettävä kampanjan viesti, jotta se voidaan välittää asiakkaille tehokkaasti. Siksi koulutukseen sisältyy tentti. Sen läpäiseminen edellyttää melko korkeaa pistemäärää."

Koulutukseen sisältyy muitakin kuin LTR-kurssi. "Keskitymme myös myyntitekniikoihin ja viestimiseen luottamusta herättävällä tavalla," kertoo Per. Mercurin paikalliset kouluttajat järjestävät workshop-tilaisuuksia myyjien omalla kielellä. Päivän kestäviin intensiivisiin tilaisuuksiin osallistutaan 12 henkilön ryhminä. "Tulokset hämmästyttävät," Per kertoo, "kun otetaan huomioon, että myyjät ovat paljon liikkeellä. Nämä tilaisuudet antavat heille energiaa ja itseluottamusta."

"Suhtaudumme koulutukseen erittäin vakavasti", kertoo



Per. "Meidän on pakko, sillä myynnin sitouttaminen on tärkeä investointi tulevaisuuteen. Aiomme säilyttää markkina-asemamme. Siksi myyjillä on oltava oikeat tiedot, tarvittava tuki ja kyky herättää luottamusta asiakkaidemme

Fiksu investointi älykkääseen lämmittämiseen

arvostamalla tavalla." Kansainvälisellä Mercuri Internationalilla on yli 50 vuoden kokemus myyjien kouluttamisesta eri puolilla maailmaa. Se on auttanut jo yli 15 000 yritystä vauhdittamaan myyntiään. Sen toimitusjohtaja Judith Koekenbier kertoo: "Meistä on mukava auttaa Purmo Radsonia, sillä monet sen ongelmista ovat meille tuttuja entuudestaan. Olemme kehittäneet yhteistyössä Perin kanssa koulutuspaketin, joka raivaa esteet tehokkaan viestinnän tieltä ja varmistaa, että kaikki kampanjan viestit ovat selkeitä ja herättävät luottamusta." Koulutus alkoi maaliskuussa, ja se jatkuu huhtikuun loppuun saakka. Tällöin sadat myyjät ovat osallistuneet siihen.

Per kertoo: "Olemme varmoja siitä, että tästä koulutuksesta on hyötyä kaikille myyjille, toimivatpa he sitten Puolassa, Benelux-maissa, Ranskassa, Saksassa tai Iso-Britanniassa. He vievät sen hedelmät mukanaan kentälle, jotta asiakkaat huomaavat Purmo Radson -valikoiman edut." »



Yritysjohdo Masterclass- koulutuksessa

Eri maissa toimiville myyntipäälliköille järjestettiin omaa koulutusta Rotterdamin Erasmus-yliopistossa. Kaksipäiväisellä kurssilla käsiteltiin erilaisia aiheita keskeisten asiakassuhteiden hallitsemisesta monitasomyyntiin, verkostoitumiseen sekä esteiden poistamiseen henkilökohtaisen ja ammatillisen kehittymisen tieltä. Kurssin sisällöstä vastasi professori Willem Verbeke. Hänestä on lisätietoja sivulla 38. Workshop-koulutus perustui hänen kirjoittamiinsa yritysjohton oppikirjoihin *The Successful Shaping of Key Accounts* (Keskeisten asiakassuhteiden siloittaminen onnistuneesti), *I Sell So I Exist* (Myyn, joten olen olemassa) ja *I Network So I Exist* (Verkostoidun, joten olen olemassa). Koulutuksesta vastasi hänen kollegansa Maarten Colijn. Pyysimme seitsemää maakohtaista myyntipäällikköä kertomaan kokemuksiaan Rotterdamista.

CHRIS EDWARDS, MYYNTIPÄÄLLIKKÖ, ISO-BRITANNIA

“Koulutuksesta oli minulle paljon hyötyä. Se auttoi keskittymään työn tärkeisiin osiin, arvioimaan sen tuloksia ja kehittämään sitä vaativia alueita. Sain myös valmennusta johtamistaidoissa. Olen työskennellyt Rettig ICC:llä pitkään. Olen siksi iloinen siitä, että yritys kouluttaa, vaikka ajat ovat taloudellisesti vaikeat. Se osoittaa, että yritys on sitoutunut pitkällä aikavälillä menestyvään liiketoimintaan. Lisäksi kouluttaminen on merkki siitä, että minua

pidetään investoimisen arvoisena. Koulutus on tärkeää esimiehille. Se auttaa pysymään ajan tasalla ja pitämään osaamisemme kunnossa. Sen tulee tietysti olla tasapainossa päivittäisen työmme eli radiaattorien myymisen ja kestäväen kehityksen mukaisesta liiketoiminnasta huolehtimisen kanssa. Seuraavaksi aion ottaa käyttöön koulutuksen aikana saamani opit, jotta Rettig saa vastinetta tekemälleen investoinnille.”

MIA HÖGKVIST, MARKKINOINTIPÄÄLLIKKÖ, POHJOISMAAT

“Mielestäni koulutuksessa oli hyödyllisintä se, että siihen osallistui monia samoissa tehtävissä työskenteleviä. Koulutusaineistoon perehtymisen lisäksi opimme toisiltamme. Viemme saamamme opit mukanaamme markkina-alueillemme, jotta jaettu osaaminen otetaan käyttöön heti. Se ei onnistu, jos ei osallistu koulutukseen henkilökohtaisesti. Olen iloinen siitä, että Rettig investoi koulutukseen runsaasti. Mielestäni se on yksi tuottoisimmista sijoituskohteista. Se tekee hyvää osaamiselle ja motivaatiolle. Niistä puolestaan on hyötyä yritykselle. Mielestäni koulutusta kerran vuodessa on riittävän usein, sillä jaksoja on useita. Saadut opit otetaan käyttöön loppuvuoden aikana.”

MATTHIAS LEMAIRE, MYYNTIPÄÄLLIKKÖ, RANSKA

“Tekee aina hyvää saattaa osaaminen ajan tasalla ja tehostaa toimintaa asiakkaita, mahdollisia asiakkaita ja omaa tiimiä kohtaan. Kaikki Erasmus-yliopistosta saamamme tekniikat, työkalut ja taidot ovat käyttökelpoisia päivittäisessä työssämme,

joten ne auttavat kehittymään paremmiksi johtajiksi. On hienoa, että Rettig ICC on päättänyt investoida aikaa ja rahaa esimiesten kouluttamiseen. On tietysti luonnollista, että hommiin halutaan parhaat mahdolliset ihmiset. Olemme kaikki päteviä ja kokeneita esimiehiä, mutta aina on parantamisen varaa. On syytä tuntea uusimmat tekniikat ja ennen kaikkea ottaa opiksi muiden saamista kokemuksista.”

JACEK LUCZAK, MYYNTIPÄÄLLIKKÖ, PUOLA

“Osaaminen siirtyi tehokkaasti. Oli hyödyllistä soveltaa akateemisia teorioita päivittäiseen liiketoimintaamme, sillä pystyimme jäsentämään käytännön työtämme akateemisiin välinein. Toisiltamme saamamme näkemykset olivat arvokkaita. Vaikka työskentelemme erilaisilla markkina-alueilla, joilla on usein sovellettava erilaisia lähestymistapoja, otimme opiksi toisiltamme. Saimme ja annoimme hyödyllisiä vihjeitä. Lisäksi osaamista jaettiin sukupolvien välillä. Ryhmässä oli johtajia ja esimiehiä, joilla on yli 15 vuoden kokemus toimialalta, sekä nuorempaa väkeä. Siksi osa meistä jakoi kokemuksiaan ja sai vastalahjaksi uusia ajatuksia. Osaaminen on dynaamista. Liiketoiminta ei koskaan pysy paikallaan. Se kasvaa, muuttuu ja kehittyy. Jos Rettig haluaa säilyttää johtoasemansa tällä alalla, uskon vahvasti, että kouluttamiseen on panostettava jatkossakin. Mielestäni kouluttamisesta voi tulla yksittäisten toimenpiteiden sijasta prosessi, jossa huipputason kouluttajat ja akateemikot innostavat osallistujia tekemään työnsä vielä entistäkin paremmin.”

MARKUS REINER, MYYNTIPÄÄLLIKKÖ, SAKSA

“Osallistuin koulutukseen, jotta myyntimme tehostuu, eikä minun tarvinnut pettyä. Odotukseni täyttyivät. Varsinkin järjestelmällinen lähestymistapa teki vaikutuksen, samoin ulkomaisten kollegoideni liiketoimintaprosessit. Tällainen kehittynyt jatkokoulutus on erittäin tärkeää, sillä liiketoimintaosaaminen vanhenee erittäin nopeasti. Toivon, että tulevassa koulutuksessa perehdytään enemmän asiakassuhteiden hoitamisen suunnitteluun ja myyjien saamiseen mukavuuksalueensa ulkopuolelle. Koulutus kantaa jo hedelmää, sillä asiakastyytyväisyys on parantunut ja myynti on lähtenyt vauhtiin Saksassa.”

JORGEN PERSSON, MYYNTIPÄÄLLIKKÖ, RUOTSI

“Tämä koulutus oli Rettig ICC:ltä merkittävä keino auttaa meitä kehittymään ja parantamaan esimiestaitojamme. Opimme asiakassuhteiden hoitamisen suunnittelusta, valmennuksesta, toimintarakenteen tehostamisesta, myyntiorganisaation tarkkailemisesta ja tietysti johtamisesta. Masterclass-koulutus oli tietysti hyödyllistä. Kun ongelmia ratkottiin ryhmätöinä, aistittavissa oli vahva tiimihenki. Vaikka lähes kaikki työskentelevät eri maissa, me kaikki olemme joukkuepelaajia, jotka ponnistelevat saman yrityksen eteen. Maantiede ei erota.” ■

