

Povestea Rettig

istoria pe scurt a unui progres pe termen lung

Astăzi, Rettig Group include trei companii din domenii diferite de activitate: Bore (transport maritim), Nordkalk (produse pe bază de calcar) și cunoscuta Rettig Indoor Comfort (industria sistemelor de încălzire). Pentru cei care nu cunosc originea acestei companii de familie, ea a început în 1776 când Steffen Cerillius Rettig a ocupat o poziție în recent înființata fabrică de tutun din RingKloping, Danemarca, după finalizarea perioadei de ucenicie în Hamburg.



Fredric von Rettig
1843-1914



Pehr Cerellius
1811-1871



Robert Rettig
1818-1886



- Începutul Rettig ca fabrică de tutun 1770
- Este deschisă prima fabrică de tutun în Gavle, Suedia, de către Pehr Christian Rettig 1809
- Frații Pehr Cerellius și Robert Rettig deschid o fabrică de tutun 1845
- Înființarea companiei Bore Steamship 1897
- Începe să funcționeze primul vas, Bore I 1898
- Hans von Rettig devine acționar majoritar al companiei Bore Steamship 1926
- Rettig se implică în industria sistemelor de încălzire 1953
- Achiziția Purmo 1970
- Este deschisă prima companie de vânzări în Hanovra, Germania 1974
- Se deschide o nouă fabrică dedicată producției de radiatoare în Jakobstad, Finlanda 1976
- Compania își schimbă numele în Oy Rettig Ab 1983
- Rettig Group achiziționează fabricile Dia-Norm din Germania și Dia-Norm Teoranta din Irlanda 1989



Steffen rămâne în Ringkloping până în 1793 când se mută în Suedia pentru a coordona activitatea fabricii Carlskrona Tobaks. Fiul său îl urmează în industria de tutun prin înființarea P.C. Rettig & Co. în Gavle, Suedia. Fiul lui Pehr Christian, Pehr Cerellius a înființat o altă fabrică de tutun în Turku, Finlanda, și după moartea sa, în 1871, fratele său Robert, care deținea fabrica din Gavle, a preluat conducerea, până în 1886, când fiul său Frederic a moștenit afacerea familiei.

În paralel cu preocupările sale în industria de tutun, Frederic a început să dezvolte o afacere înfloritoare de transport maritim, cu un rol important în înființarea companiei Bore Steamship în 1897. Intențiile sale erau de a facilita transportul între Turku și Stockholm, iar dezvoltarea turbinei cu abur a făcut posibilă construirea unor vase mai puternice care puteau traversa ape înghețate. Bore I, primul vas pe aburi a fost scos la apă în 1898, iar flota a continuat să se dezvolte odată cu preluarea acționariatului majoritar de către Hans von Rettig în 1926, compania devenind lider în transportul maritim de persoane și marfă din Finlanda. Astăzi, Bore are 18 vase, atât pentru transport de persoane, cât și de transport maritim industrial.

DE LA TUTUN ȘI TRANSPORT MARITIM, LA BĂUTURI, DULCIURI ȘI MAI DEPARTE

De-a lungul timpului, familia Rettig și-a diversificat interesele, intrând în afaceri de producție textile, băuturi și imobiliare. Atenția sa s-a îndreptat însă în 1970 către un oraș mic finlandez numit



Jakobstad. Aici, în 1953, trei întreprinzători au pus bazele unei afaceri în satul numit Purmo Tuote, care mai târziu a devenit o mică fabrică de radiatoare. Rettig achiziționează această fabrică în 1970, deschizând astfel capitolul modern al poveștii Rettig. În 1974, un centru de vânzări a fost deschis în Hanovra, Germania, pentru a gestiona volumele de vânzări în țară, iar în 1976 o nouă fabrică a fost deschisă în Jakobstad. În anii 1980, fabrica din Jakobstad a început să vândă mai multe radiatoare de calitate către Finlanda, iar Rettig a devenit lider în producția de radiatoare în țările nordice după achiziția fabricilor finlandeze de radiatoare din Lampolinja Oy din Kokemaki în 1983 și Kymi-Strombert din Heinola în 1986. Afacerea a continuat să se dezvolte și Rettig și-a întărit poziția de unul dintre cei mai mari jucători pe piața de radiatoare prin achiziția fabricii de radiatoare din vestul Germaniei Dia-Norm din Vienenburg și companiei asociate Dia-Norm Teoranta din Bunbeg, Irlanda, în 1989. Următoarele achiziții au adus Rettig ICC pe poziția de lider de piață în industria sistemelor de încălzire, așa cum se poate vedea și din prezentarea cronologică.

Rettig Group a continuat să își diversifice activitatea prin achiziția, în 2010, a companiei Nordkalk, care extrage calcar pentru industrie, agricultură și protecția mediului și care, în 2011, a înregistrat o cifră de afaceri mai mare de 369 milioane euro.

Astăzi, Rettig Group este o companie globală importantă, ale cărei activități se întind la nivel mondial. Ceea ce o diferențiază este devotamentul permanent și grija pentru clienții și angajații săi, precum și tradiția de familie care încă joacă un rol important, după circa 200 de ani de la începuturile companiei. După toți acești ani, Rettig Group își menține principiile fundamentale de deschidere, corectitudine, onestitate, încredere și respect. ■





copyright by O. Schemann/i.xpo

Radson la târguri și expoziții

Lunile februarie și martie sunt în fiecare an cele mai aglomerate luni în târguri și expoziții. Aceste evenimente oferă ocazia ideală pentru o companie ca Radson de a intra în contact și a discuta cu consumatorii și partenerii (potențiali) de afaceri în numai câteva zile. Ca lider în producția de radiatoare și sisteme de încălzire prin pardoseală, Radson trebuie să fie prezent la cele mai importante târguri: VSK-Utrecht, Interclima-Paris și Batibouw-Brussels. VSK și Interclima se diferențiază de cele mai multe târguri prin faptul că au loc o dată la doi ani. Batibouw este, pe de altă parte, un târg anual care include două zile de întâlniri de afaceri, urmate de nu mai puțin de opt zile dedicate consumatorilor. Având un stand de 150 m², Radson are o poziție importantă în galeria expozanților. Campania sistemelor de încălzire de joasă temperatură reprezintă tema principală a expoziției și se încadrează perfect în trendul soluțiilor de încălzire durabile și eficiente energetic. Târgurile reprezintă totodată o ocazie unică pentru Radson de a introduce un număr important de produse inovative.

DEZVOLTARE ÎN 2012

Următoarele produse noi au fost prezentate publicului la ultima ediție:

- Tinos/Paros-EL: versiunea electrică a radiatorului decorativ lansat la finele anului 2011
- Apia-M: radiator portprosop cu conexiune dublă
- Muna, Elato, Flores: radiatoare de baie cu funcție Turbo
- Vido: convectori atât pentru încălzire, cât și pentru răcire
- Termostat cu touchscreen (și ecran color) pentru încălzirea prin pardoseală

O promoție deosebită pentru instalatori a fost realizată în cadrul târgului VSK, unde în urma unei trageri la sorți a fost oferit marele

premiu constând într-un Radson Volkswagen Caddy. Și, păstrând tradiția, petrecerea Radson a fost încă o dată un eveniment de succes la care consumatorii au fost dinainte invitați pentru a încheia ziua târgului într-o manieră deosebită și o ambianță de sărbătoare.

Produse noi, o echipă de vânzări motivată și entuziastă și un stand atractiv sunt elementele cheie pentru succesul participării la un târg de specialitate. Standul din cadrul unui târg reprezintă o carte de vizită care trebuie să corespundă întru totul imaginii companiei. De aceea Purmo Radson LVI are de mai mulți ani un parteneriat de succes cu constructorul de standuri i.xpo din orașul german Kaarst de lângă Düsseldorf. Ținând cont de faptul că un stand pentru târguri și expoziții reprezintă o investiție importantă a unei companii, am ales să folosim același stand pentru Purmo Radson LVI la toate târgurile. Acest lucru reprezintă o folosire inteligentă a resurselor umane și financiare și asigură totodată o continuitate a comunicării companiei în cadrul tuturor târgurilor europene. Conceptul actual pentru participarea la târguri va fi menținut și în 2012. Vom avea însă un cu totul alt stand de prezentare în 2013. Un motiv în plus să treci pe la standul nostru! ■



copyright by O. Schemann/i.xpo



Radson, o marcă puternică

Studiul independent de piață realizat de USP Marketing Consultancy în 2009 arată că Radson este cea mai cunoscută marcă în industria instalațiilor din Olanda. Aceasta nu este tocmai o surpriză, Radson fiind o marcă de renume pe piața internă de mai multe decenii.

Radson a obținut această poziție prin muncă asiduă și devotament. Încrederea în marcă și un mix de marketing bine ales stau la baza succesului său. Compania investește continuu în marcă prin campanii, promoții de marketing și sponsorizări (în sport).

Avantajul sponsorizărilor în sport este acela că intri în echipă cu clienții și partenerii de afaceri pentru a crea o oportunitate unică de experiență sportivă într-un mediu pozitiv și inspirațional. Sponsorizările în sport oferă de asemenea posibilități atractive de a genera expunere media suplimentară pentru marcă prin transmisii de televiziune în direct, articole în ziare, acoperire în reviste (de sport) etc. Aceasta a condus la decizia Radson de a-și uni forțele la

sfârșitul anului 2011 cu clientul său Jinstal, o firmă olandeză de consultanță, pentru a se aventura pe gheață ca sponsori ai echipei Radson Jinstal la maratonul de patinaj pe gheață. Jinstal este prezent în sportul pe gheață de mai mulți ani, dar și-a dorit ca echipa sa de patinaj să treacă la nivelul superior de profesionalism. În căutarea lor pentru un sponsor mare, ca bun client, a fost normal să apeleze la Radson. Echipa a obținut rezultate excepționale și a obținut un loc important în clasament.

Radson a fost de asemenea implicat într-o mică măsură în tenis de la începutul anului 2011. Compania este sponsor al echipei masculine din prima ligă a clubului de tenis ELTV-Eindhoven. Echipa îi are în componență și pe foștii jucători profesioniști de tenis Paul Haarhuis și Jacco Eltingh și a fost campioana Olandei în 2006 și 2007. Sponsorizarea echipei de tenis ELTV a avut ca rezultat și ore de antrenament de tenis și prezentări în cadrul activităților de teambuilding asigurate de Paul Haarhuis de mai multe ori pe an pentru angajații, clienții și partenerii de afaceri ai Radson. ■

Cum să transformi energia în **eficiență**



Prof. Dr. Christer Harrysson predă la Universitatea Örebro (Suedia) și este Director al Bygg & Energiteknik AB

Prof. Dr. Christer Harrysson este un cercetător renumit care predă Tehnica Energetică la Universitatea Örebro din Suedia. El a coordonat numeroase cercetări comparative privind consumul de energie pentru diferite sisteme, surse și emițătoare de încălzire.

Cercetarea este cea mai importantă metodă pentru sporirea cunoașterii și obținerea de informații clare și independente privind funcționarea mai multor sisteme de încălzire. De asemenea, poate contribui la creșterea performanței diferitelor soluții de încălzire. Cercetarea realizată timp de un an privind mediul și consumul de energie în Suedia a inclus 130 de locuințe din Kristianstad. Studiul a monitorizat consumul sistemelor de încălzire, consumul de electricitate și apă caldă. Toate casele implicate în cercetare au fost construite de la mijlocul anilor '80 până în 1990 și au fost grupate în 6 zone, cu diferențe în construcții, ventilație și sisteme de încălzire. Rezultatele au fost elocvente. Au fost constatate diferențe de consum de energie de până la 25% între mai multe tipuri de echipamente tehnice folosite.

Unul dintre principalele obiective a fost acela de a determina diferența dintre eficiența energetică a mai multor tipuri de sisteme de încălzire și confortul termic

oferit de acestea. Am comparat rezultatele înregistrate pentru încălzirea prin pardoseală și radiatoare, realizând și interviuri cu proprietarii. Am descoperit că locuințele încălzite cu radiatoare consumă mult mai puțină energie. În total - incluzând energia pentru sistemul de încălzire, apă caldă și electricitate - consumul mediu de energie a fost de 115 kWh/m²a. Aceasta comparativ cu un consum mediu de energie de 134 kWh/m²a în casele cu încălzire prin pardoseală. Pe scurt, datele arată că radiatoarele sunt cu 15 - 25 % mai eficiente decât încălzirea prin pardoseală. Date care arată că 15% din diferențe sunt strâns legate de izolația caselor cu încălzire prin pardoseală cu plăci de polistiren expandat de 200 mm sub podeaua de beton.

CONCLUZII

O altă concluzie importantă a acestui studiu este aceea că proiectanții, furnizorii și instalatorii trebuie să furnizeze proprietarilor informații clare și complete. În plus, recomandăm ca nivelul de confort

să fie la fel de important ca estimarea performanței energetice și consumului de energie pentru clădirile noi sau renovate. Fapt ce trebuie avut în vedere atât de proiectanți și constructori, cât și de proprietari și furnizori de servicii de mentenanță tehnică în clădirile noi. ■

Observații: Locuințele incluse în acest studiu pot fi comparate cu locuințele izolate conform reglementărilor EnEV 2009 din Germania.

Un rezumat complet al studiului coordonat de Prof. Harrysson poate fi consultat accesând www.purmo.ro/clever

Gasservice Venlo (Olanda) fericitul câștigător al **Radson VW Caddy**



Domnul și doamna Peeters de la compania de instalații Gasservice din Venlo sunt fericii câștigători ai noului Radson Volkswagen Caddy. Au fost desemnați câștigători în timpul târgului VSK care a avut loc în februarie, în Utrecht.

PROPRIETARI FERICIȚI

Gasservice Venlo a fost înființată în 1993 și a devenit o companie de instalații recunoscută și respectată în zona Venlo. În 1998, compania s-a extins prin adăugarea unui departament de inginerie electrică condus de Pieter Peeters. De la începutul anului 2008, toate activitățile s-au concentrat pe noile oportunități oferite de Guliksebaan din Venlo. Gasservice Venlo se ocupă de montarea completă, reparațiile și mentenanța instalațiilor de gaze, apă și electricitate atât în case particulare, cât și în sedii de companii. Pentru ei cele mai importante sunt calitatea și satisfacția clienților. "Suntem încântați de acest premiu", spune doamna Peeters. "Suntem client fidel Radson de mai mulți ani. Deci a fost simplu pentru noi să ajungem aici; până la urmă, venim aici periodic. Dar este pentru prima dată când luăm acasă un cadou atât de frumos!", spune ea, râzând. Radson le urează toate cele bune și multe călătorii plăcute cu noul automobil!

La fel ca în timpul târgului HVAC din Bruxelles, din noiembrie 2011, Radson s-a gândit că ar fi o idee bună să lanseze așa-numita campanie Caddy și pentru clienții Radson din Olanda. Aproximativ o mie de persoane au primit prin poștă ziarul târgului "Hot Issue" alături de un magnet în forma noului radiator Tinos. Cu acest magnet se puteau prezenta la standul Radson pentru a verifica, prin plasarea magnetului pe un radiator Paros în funcțiune, dacă au codul câștigător. Campania de la târg a fost un adevărat succes și a atras la stand sute de persoane curioase. Dar câștigătorii au fost anunțați abia aproape de finalul târgului. Nu a durat mult până la descoperirea câștigătorului.



DESCOPERĂ **NIVELURI NEBĂNUITE DE CONFORT** CU ÎNCĂLZIREA PRIN PARDOSEALĂ



Confort desăvârșit în orice interior

Sistemele de încălzire prin pardoseală de la Purmo îmbracă orice încăpere într-o căldură interioară unică. Iar prin combinația cu radiatoarele Purmo, vei obține confortul interior desăvârșit, îmbinând senzația plăcută a picioarelor calde cu temperatura uniformă din cameră.

Beneficiile încălzirii prin pardoseală de la Purmo merg dincolo de senzația de căldură permanentă, sigură și confortabilă pe toată durata anului. Pe cât de invizibil și silențios în timpul funcționării, în egală măsură sistemul de încălzire prin pardoseală de la Purmo aproape că nu necesită deloc mentenanță, odată ce a fost instalat. Și toate sistemele noastre sunt create astfel încât să fie ușor de instalat, într-un timp foarte scurt și fără mizerie.

Pe piață există o gamă variată de sisteme de încălzire prin pardoseală, dar numai o singură companie îți oferă un plus de siguranță datorită experienței și cunoștințelor în domeniu acumulate în decursul mai multor decenii.



Noppjet / Noppjet S

- simplu și simetric pentru o distribuție uniformă a agentului termic
- poate fi instalat în unghi de până la 45 de grade, pentru acoperire totală
- reacție relativ rapidă la schimbările de temperatură
- Noppjet S - pentru proiecte de renovare, datorită structurii subțiri (max 60 mm), pentru stabilitate optimă a pardoselii

PURMO 
clever heating solutions



▲ Echipa de vânzări din România (de la stânga la dreapta): Laurențiu Dumitrescu, Maria Muntean, Tünde Sándor, Anca Surducan, Adrian Drăghici, Ioan Drăgan, Cristina Iacobescu, Cristiana Dimache.

Purmo se implică în România în proiecte sociale

Purmo se implică continuu în îmbunătățirea vieții oamenilor, nu doar prin oferirea de soluții adecvate de încălzire, ci și prin proiecte caritabile. În cadrul unui proiect de sponsorizare dezvoltat în 2010 și 2011, echipa Purmo din România a finalizat instalarea completă a unor sisteme de încălzire prin pardoseală și cu radiatoare, pro bono, pentru Biserica Sf. Treime Dudești din București. Membrii echipei Purmo au transportat și instalat ei înșiși întregul echipament de încălzire, asigurându-se că au fost făcute toate acțiunile necesare pentru încălzirea acestui spațiu public atât de special. Proiectul s-a ridicat la valoarea de 4.000 de euro, dar adevărata sa valoare este inestimabilă. Astfel, toți cei care vor veni aici să beneficieze de serviciile religioase pentru a-și încălzi sufletele se vor bucura totodată de confortul unui sistem de încălzire oferit cu generozitate de Rettig prin efortul și implicarea directă a echipei sale de profesioniști.

Anul trecut, Purmo a donat radiatoare pentru sistemele de încălzire din cadrul clădirii din Cluj a Ordinului Arhitecților din România – Transilvania, precum și pentru Biserica Greco-Catolică din Iclod, județul Cluj, și pentru Biserica Sf. Martiri Brâncoveni din Cluj Napoca. Iar acțiunile caritabile nu s-au oprit aici. La sfârșitul anului 2011, Purmo a donat mai multe radiatoare unor case de bătrâni din Moldova. Au fost instalate în total în jur de 100 de radiatoare în toate aceste locații, cu o valoare totală de peste 10.000 de euro. “Unul dintre obiectivele noastre importante este de a ne implica în viața comunității, pentru a contribui la creșterea calității vieții cât mai multor oameni. Produsele Purmo sunt create pentru a spori confortul interior, de aceea ne concentrăm întotdeauna pe oameni și confortul vieții acestora. Purmo nu înseamnă doar calitate și durabilitate, Purmo înseamnă și grijă și atenție”, declară Tunde Sandor, Director General Rettig SRL, Director de Vânzări și Marketing Purmo în România. ■

Campanii Purmo Clever în România

În fiecare an, Purmo propune în colaborare cu partenerii săi de încredere din România campanii ingenioase în beneficiul proiectanților, instalatorilor și consumatorilor finali, campanii “clever” care vin în preîntâmpinarea nevoilor personalizate ale fiecăruia. În 2011, Purmo a avut un nou an plin de astfel de evenimente și acțiuni de marketing, participând la evenimente specializate precum Construct Expo-Romtherm - Expoziție Internațională pentru Echipamente de Încălzire, Răcire și de Condiționare a Aerului, la Conferințele specializate despre performanța energetică a clădirilor sau la târgul de energii regenerabile și eficiență energetică din construcții și renovări - RENEXPO® SOUTH-EAST EUROPE. În luna mai, Purmo a invitat mai mulți proiectanți din România într-o excursie la fabrica din Rybnik, Polonia, pentru a vedea cea mai modernă linie de producție de radiatoare panou din Europa, precum și pentru a afla noutățile apărute în gama de emițătoare de căldură marca Purmo. În același timp, de-a lungul întregului an, Purmo a oferit promoții și campanii special create pentru instalatori, în parteneriat cu cei mai importanți și loiali parteneri ai Purmo în România, precum și campanii exclusive pentru agenții distribuitorilor care au acoperire națională. Toate aceste activități de marketing și-au dovedit eficiența și rentabilitatea, fapt dovedit de rezultatele neașteptat de bune concretizate în volume de vânzări mult peste estimările bugetate pentru anul 2011 sau vânzările din anul 2010. Încă o dată, Purmo dovedește pe piața din România că profesionalismul, calitatea și inovația pot învinge orice criză. ■

Spitalul Universitar Ghent

CENTRUL DE REABILITARE K7

Proiectul de renovare al Spitalului Universitar din Ghent a început în 2007, concentrându-se pe modernizare, în special pe reducerea generală a consumului de energie. Aceasta este indispensabilă pentru Spitalul Universitar Ghent, având în vedere suprafața acestuia de nu mai puțin de 300.000 m². De la începutul proiectului, mai multe clădiri de pe domeniul Spitalului Universitar - care include 40 de clădiri - au fost complet renovate și adaptate la politicile actuale de energie. Una dintre aceste clădiri este centrul de reabilitare K7. Pentru acest proiect ecologic, Spitalul Universitar Ghent a ales Radson ca partener în domeniul încălzirii.

Centrul de reabilitare K7 are o suprafață de 12.000 m² - o suprafață destul de mare pentru a fi încălzită. Scopul lucrărilor de renovare a fost acela de a echipa centrul de reabilitare cu instalații de încălzire eficiente energetic. De aceea Spitalul Universitar Ghent a decis să lucreze cu compania de ardere a deșeurilor Ivago, care incinerează zilnic deșeurile orașului Ghent la temperaturi înalte. Procesul de incinerare produce energie care este recuperată de Spitalul Universitar Ghent ca sursă de încălzire pentru centrul de reabilitare. Astfel, 65% din complex este încălzit cu “energie verde”. Doar în lunile de iarnă se folosește gaz natural pentru încălzire suplimentară.

Pentru a lua această decizie, biroul de cercetare De Klerk a realizat întâi un studiu aprofundat. În final, compania a recomandat Spitalului Universitar Ghent să folosească acest sistem de încălzire în combinație cu radiatoare. Pentru centrul de reabilitare au ales radiatoarele Radson Integra. Alegerea anumitor tipuri de radiatoare a fost determinată de funcția și rolul fiecărei clădiri. Aceasta pentru că există diferențe între starea de sănătate a rezidenților. În alte clădiri (spre exemplu K1 și K2, finalizate în 2010), cu pacienți cu starea de sănătate mai precară, au



fost alese modele de radiatoare igienice fără elemente de convecție. Capetele de control termic individual al radiatoarelor din sălile de așteptare și din holurile centrului de reabilitare au fost blocate, astfel încât temperatura să poată fi controlată centralizat. Acest lucru nu se întâmplă și în saloane sau rezerve. Oamenii care sunt în convalescență stau de obicei în centru o perioadă mai lungă, prin urmare este foarte plăcut pentru ei faptul că își pot controla temperatura direct din încăpere. Iar cu aceste radiatoare, pot să stabilească singuri climatul interior și nivelul de confort din camera în care stau. În timpul realizării proiectului au fost luate în considerare nevoile și dorințele pacienților.

Costurile totale de energie ale Spitalului Universitar Ghent, inclusiv gaz natural, electricitate, apă și mai nou “energie verde”, se ridică la 6 milioane euro pe an. De la trecerea pe producția de încălzire prin “energie verde” în combinație cu radiatoarele Radson, Spitalul Universitar Ghent a reușit să își diminueze costurile totale de energie cu 1 milion euro pe an (16%). ■



- **Beneficiar:** Spitalul Universitar Ghent
- **Birou de cercetare:** De Clerck
- **Contractor general:** Algemene Bouw Maes NV
- **Companie de instalații:** Cegelec
- **Responsabil proiect Spitalul Universitar Ghent:** Veerle de Smet (Coordonator de energie pentru clădiri guvernamentale), Geert De Waele (Management Spitalul Universitar)