

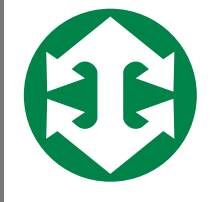
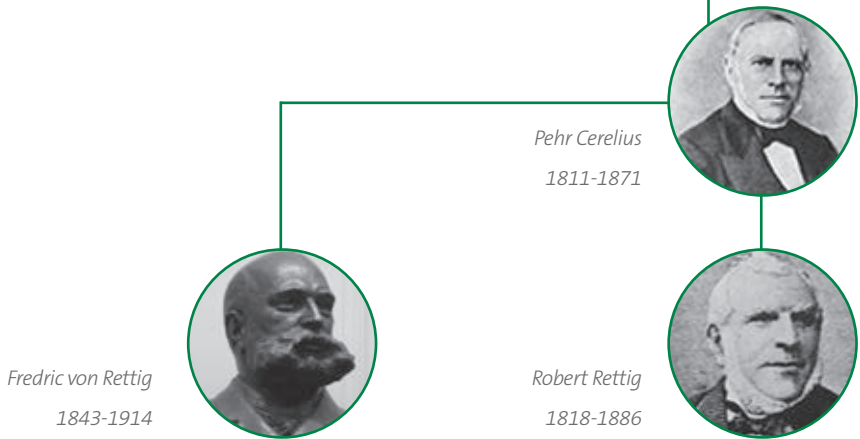
Historien om Rettig

en kort berättelse om långsiktig tillväxt

Idag omfattar Rettigkoncernen tre separata affärsområden: Bore (frakt), Nordkalk (kalkstensbaserade produkter), och det välkända Rettig Indoor Climate Comfort. FÖR dem som inte känner till familjeföretagets ursprung, började alltihop 1776 när Steffen Cerillius Rettig tog anställning på den nygrundade tobaksfabriken i danska Ringkøbing efter sin gesälltid i Hamburg.



- Rettigs födelse som tobaksfabrik 1770
- Den första tobaksfabriken grundas i Gävle av Pehr Christian Rettig 1809
- Bröderna Pehr Cerelius och Robert Rettig grundar en tobaksfabrik 1845
- Ångfartygs Aktiebolaget Bore grundas 1897
- Det första fartyget, Bore I, sjösätts 1898
- Hans von Rettig blir den första stora aktieägaren i Ångfartygs Aktiebolaget Bore 1926
- Rettig ger sig in i värmebranschen 1953
- Rettig köper Purmo 1970
- Första säljbolaget grundas i Hannover i Tyskland 1974
- En helt ny radiatorfabrik öppnas i Jakobstad i Finland 1976
- Företaget byter namn till Oy Rettig Ab 1983
- Rettigkoncernen köper fabriken Dia-Norm i Tyskland och Dia-Norm Teoranta på Irland 1989



Steffen stannade i Ringkøbing fram till 1793 då han flyttade till Sverige för att leda verksamheten för Carlskrona Tobaks Fabrique. Hans son Pehr Christian Rettig skulle följa i sin fars fotspår i tobaksbranschen genom att grunda P. C. Rettig & Co. i Gävle. Pehr Christians egen son Pehr Cerelius grundade också en tobaksfabrik, i Åbo i Finland, och efter hans död 1871 tog hans bror Robert, som nu ägde fabriken i Gävle, över rodret fram till 1886 då hans son Frederic ärvde familjeföretaget.

Parallellt med sitt tobaksintresse hade Frederic börjat utveckla en blomstrande fraktverksamhet som var viktig för grundandet av Ångfartygs Aktiebolaget Bore 1897. Hans plan var att möjliggöra trafik mellan Åbo och Stockholm året runt, och med ångkraftens inträde kunde man bygga kraftfullare fartyg som klarade umbärandena med resor genom istäckta vattenleder. År 1898 gav sig linjens första ångfartyg Bore I ut på havet, och flottan fortsatte växa när Hans von Rettig blev majoritetsägare 1926 och företaget växte till att bli Finlands ledande passagerar- och linjeoperatör. Idag har Bore 18 fartyg varav en del chartras ut och andra används till industrifrakt.

FRÅN TOBAK OCH BÅTAR TILL DRYCKER, GODIS OCH MYCKET MER

Under årens lopp har familjen Rettig diversifierat sina intressen och engagerat sig i konfektions-, dryckes- och fastighetsbranschen. År 1970 fokuserades dess uppmärksamhet emellertid på lilla Jakobstad i Finland. Här hade tre entreprenörer 1953 startat ett



företag vid namn Purmo Tuote, som senare skulle växa till att omfatta en liten radiatorfabrik. Rettig köpte fabriken år 1970 och detta blev början på det moderna kapitlet av Rettigs historia. År 1974 öppnades ett försäljningskontor i Hannover i Tyskland för att hantera de höga exportvolymerna till landet, och 1976 öppnades en ny fabrik i Jakobstad. Under 1980-talet började fabriken i Jakobstad sälja fler av sina kvalitetsradiatorer i Finland och Rettig blev den ledande tillverkaren av radiatorer i Norden efter köpet av finska Lampolinja Oy i Kumo 1983 och radiatorfabriken Kymi-Strömberg i Heinola 1986. Verksamheten fortsatte att växa och Rettig befäste sin position som en ledande aktör inom radiatorbranschen genom att köpa den västtyska radiatorfabriken Dia-Norm i Vienenburg och dess systerbolag Dia-Norm Teoranta i Bunbeg på Irland 1989. Senare förvärv har gett Rettig ICC dess ledande position inom värmebranschen, vilket du kan se i tidslinjen här eller på webben på www.rettig.fi.

Rettigkoncernen diversifierade sig ytterligare 2010 med köpet av Nordkalk, som bryter kalksten för industri, jordbruk och miljövård och hade en omsättning på över 369 miljoner euro för 2011.



Idag är Rettigkoncernen ett globalt storföretag med verksamhet världen över. Dess särskiljande drag är dess fortsatta engagemang för och omsorg om kunder och personer, samt familjetraditionen som behållit en viktig roll drygt 200 år efter företagets födelse. Efter alla dessa år förblir Rettigkoncernen trogen sina grundprinciper om öppenhet, rättvishet, anspråkslöshet, tillit och respekt. ■



copyright by O. Schiemann/i.xpo

Radson på branschmässorna

Februari och mars är de traditionella månaderna för branschmässor. Mässorna är idealiska tillfällen för ett företag som Radson att komma i kontakt och tala med kunder och (potentiella) affärspartner under några dagars tid. Som en ledande tillverkare av radiatorer och golvvärme måste Radson förstås vara med på de största branschmässorna: VSK-Utrecht, Interclima-Paris och Batibouw-Bryssel. VSK och Interclima skiljer sig från de flesta andra mässor eftersom de arrangeras bara vartannat år. Batibouw däremot är en årlig mässa med två fackdagar som omedelbart följs av inte mindre än åtta konsumentdagar. Med sin monter på över 150 m2 har Radson ett framträdande läge i utställningshallen. Lågtemperaturvärme är vårt centrala mässtema och går perfekt ihop med trenden med hållbara och energieffektiva värmelösningar.

AVSLÖJAT UNDER 2012

Branschmässorna är också ett unikt tillfälle för Radson att introducera attraktiva produktinnovationer. Följande nya produkter presenterades för allmänheten under den senaste mässan:

- Tlnos/Paros-El.: den elektriska versionen av designradiatorn som lanserades i slutet av 2011
- Apia-M: handduksvärmare med dubbla rör
- Muna, Elato, Flores: handduksvärmare med turbofunktion
- Vido: konvektor för både uppvärmning och nedkylning
- Golvvärmetermostat med pekskärm (och färgskärm)

VI TAR HAND OM VÅRA KUNDER

En uppmärksammas promotionprodukt för installatörer på VSK-mässan var en splitter ny Radson Volkswagen Caddy som var första pris i ett lotteri i Radsons monter. Och helt enligt traditionen var Radson-partyt ett mycket lyckat evenemang för inbjudna kunder som ett sätt att avsluta mässan på ett passande sätt i en gemytlig stämning.

ATT FÅ UT MESTA MÖJLIGA AV VÅR MONTER

Nya produkter, ett motiverat och entusiastiskt försäljningsteam och en snygg monter är de viktigaste komponenterna i ett lyckat mässheltagande.

Mässhmontern fungerar som ett visitkort utåt och måste passa ihop fullständigt med företagets image. Av den anledningen har Purmo Radson LVI under många år framgångsrikt samarbetat med monterbyggaren i.xpo i den tyska staden Kaarst nära Düsseldorf. Med tanke på att en mässhmonter är en betydande investering för ett företag har vi bestämt oss för att använda samma monter för alla mässor där Purmo Radson LVI deltar. Det innebär dels ett smart utnyttjande av människor och resurser och dels att vi får en enhetlig affärskommunikation i all vår mässhdeltagande i Europa. Vi kommer att använda det nuvarande välkända mässhkonceptet under de mässor som återstår under 2012. Från och med 2013 kommer vi emellertid att presentera en helt ny monter. Desto större anledning att titta in i vår monter! ■



copyright by O. Schiemann/i.xpo



Radson, ett starkt varumärke

En oberoende marknadsundersökning som utfördes av USP Marketing Consultancy 2009 visar att Radson är det mest välkända varumärket i den holländska installationssektorn. Det kommer inte som någon överraskning för Belgien där Radson har varit ett hushållsnamn på sin hemmamarknad i flera decennier.

Radson har uppnått sin ställning genom hårt och hängivet arbete. Förtroende för varumärket kombinerat med en noga genomtänkt marknadsföringsmix är grunden för dess framgång. Företaget investerar kontinuerligt i varumärket med hjälp av kampanjer, smarta marknadsföringskampanjer och idrottssponsring.

Fördelen med idrottssponsring är att man kan samla kunder och affärspartners till en unik upplevelse där man tillsammans njuter av högklassig idrott i en positiv och inspirerande miljö. Idrottssponsring ger också goda möjligheter att skapa extra medieexponering för varumärket genom direktsänd tv, nyhetsartiklar, bevakning i sporttidningar osv.

Det fick Radson att i slutet av 2011 tillsammans med sin kund Jinstal, en holländsk konsultfirma, börja sponsra ett eget lag i maratonskridsko, Radson Jinstal-team. Jinstal hade redan varit aktivt i skridskosporten i många år men ville ge sitt skridskolag chansen att komma upp i en högre professionell nivå. Man letade efter en stor co-sponsor och tog som en god kund helt logiskt kontakt med Radson. Teamet har nu uppnått fantastiska resultat och har fått en permanent plats i den högre divisionen.

Radson har också varit aktivt i mindre skala inom tennisen sedan början av 2011. Företaget är med och sponsrar herrarnas elitlag i ELTV-Eindhoven's tennisklubb. I laget finns bland annat de tidigare professionella tennisspelarna Paul Haarhuis och Jacco Eltingh. Laget vann holländska mästerskapen både 2006 och 2007. Sponsringen av ELTV:s tennislager har fått till resultat att Paul Haarhuis ger tenniskurser och leder teambuilding flera gånger om året för Radsons anställda, kunder och affärspartner. ■

Hur man omvandlar energi till **effektivitet**

Professor Tekn. Dr. Christer Harrysson är en välkänd forskare och undervisar om bygg- och energiteknik samt inom miljö m.m. vid Örebro Universitet i Sverige. Han har utfört många studier där han jämfört energianvändningen i olika energisystem, -källor och värmegivare.



Professor Tekn. Dr. Christer Harrysson forskar och undervisar vid Örebro universitet och är chef för Bygg & Energiteknik AB.

Forskning är ett av de viktigaste verktygen för att öka kunskaper och få klara och oberoende insikter i hur olika värmedistributionssystem fungerar. Det gör det också möjligt att rangordna prestanda hos olika lösningar. I min undersökning av energianvändningen och inomhusmiljön i Sverige studerades 130 lägenheter i småhus i Kristianstad under ett års tid. Deras energianvändning för el, vatten och uppvärmning följdes noggrant. Alla hus var byggda mellan 1986 och 1997 och var grupperade i sex klart avgränsade områden med variationer vad gäller byggnadssätt, ventilation och värmesystem. Resultaten var övertygande. Vi registrerade upp till 30 % skillnader i energianvändning mellan de olika tekniska lösningarna som användes.

Ett av mina viktigaste mål var att fastställa skillnaden mellan olika typer av värmesystem och den värmekomfort som systemen

erbjuder. Vi jämförde uppmätt energianvändning för golvvärme och radiatorer och intervjuade de boende. Vi fann att hus som värmdes upp med radiatorer använde mycket mindre energi. Sammanlagt – inklusive energi för värmesystemet, varmvatten och hushållsel – var för de båda områdena med radiatorer den genomsnittliga uppmätta energianvändningen 115 kWh/m². Detta jämfört med den genomsnittliga energianvändningen på 134 kWh/m² för fyra områden i hus med golvvärme. Kort sagt visar våra data från områdena i Kristianstad att radiatorer enligt mätningarna är 15–25 % effektivare än golvvärme. Uppmätt energianvändning visar också att skillnaden på 15 % avser hus med golvvärme och 200 mm EPS-isolering under betongplattan.

SAMMANFATTNING

En annan viktig och signifikant slutsats av denna studie är att konsulter, leveran-

törer och installatörer måste tillämpa de kunskaper som finns för att ge de boende klar och transparent information. Dessutom rekommenderar vi att komfortnivån ses som lika viktig som beräknad respektive uppmätt energianvändning i nya, men även i befintliga och ombyggda hus. Detta borde beaktas av projektplanerare, byggare och även av ägare och fastighetsförvaltare till såväl befintliga som nya byggnader.

Information: Husen i studien är direkt jämförbara med byggnader som är isolerade enligt den tyska EnEV 2009-standard.

En fullständig sammanfattning av den forskning som utförts av professor Harrysson finns på www.purmo.se/clever

Gasservice Venlo stolta vinnare av ny **Radson Volkswagen Caddy!**



Makarna Peters på installationsföretaget Gasservice i Venlo är de stolta vinnarna av nya Radson Volkswagen Caddy. De kröntes till segrare under VSK-mässan i Utrecht i februari.

Precis som under HVAC-mässan i Brüssel i november 2011 tyckte Purmo att det skulle vara en bra idé att lansera den så kallade Caddy-kampanjen även för Radsons holländska kunder. Ett tusental personer fick mässtidningen "Hot Issue" per post tillsammans en magnet formad som den nya radiatoren Tinos. Med denna magnet kunde de gå till Radsons monter och kolla om de fått den vinnande koden genom att placera magneten på en fungerande Paros-radiator. Mässkampanjen blev enorm succé och lockade hundratals nyfikna till montererna, men vinnarna avslöjades inte förrän alldeles i slutet av mässan. Det tog inte lång stund att lista ut vem vinnaren var.

STOLTA ÄGARE

Gasservice Venlo grundades 1993 och har växt till ett välkänt och respekterat företag i Venloregionen. År 1998 expanderade de företaget med en elteknikavdelning som leds av Pieter Peeters. Sedan början av 2008 är all verksamhet koncentrerad till deras nya lokaler på Guliksebaan i Venlo. Gasservice Venlo sköter all installation, service och underhåll av gas-, vatten- och elinstallationer för såväl privata bostäder som företag. De håller kvaliteten och kundtillfredsställelsen högt. "Vi är överlyckliga för det här priset", säger fru Peeters. "Vi har varit lojala Radsonkunder i årtal. Därför var det lätt för oss att hitta hit; vi kommer ju trots allt hit titt som tätt. Men det här är första gången vi åker hem med en sådan fantastisk gåva!", säger hon och skrattar. Radson önskar dem allt gott och mycket nöje ute på vägarna med sin nya bil! ■



UPPTÄCK DOLDA NIVÅER AV **TRIVSEL** MED PURMO GOLVVÄRME



Inomhusvärme med toppkomfort Purmo golvvärmesystem sveper in rummen i en trivsamt värme. Golvvärme ger en fulländad uppvärmningskomfort, en kombination av behaglig fotkänsla och jämn temperatur.

Fördelarna med Purmo golvvärme sträcker sig mycket längre än till bara goda egenskaper som en stabil, pålitlig och behaglig känsla av värme året om. Förutom att Purmo golvvärmesystemen fungerar osynligt och tyst kräver de efter installation endast minimal tillsyn, ofta till och med ingen alls. Alla våra system är dessutom planerade för enkelt montage med minimal åtgång av tid och möda.

Det finns en uppsjö av golvvärmesystem på marknaden. Bara ett företag kan emellertid erbjuda dig trygghet som vilar på tiotals år av erfarenhet och expertkunskap av golvvärmesystem i kombination med radiatorer. Purmo ingår i Rettig ICC-gruppen, världens största leverantör av värmesystem. Varje produkt i vårt breda sortiment av värmelösningar levereras bekymmersfritt.



Ingjutning | Modul rörhållarskena
Idealiskt golvvärmesystem för nybyggnation. Rören förläggs i rörhållarskenor på isoleringen som säkerställer att värmen kommer huset till godo. Rören gjuts sedan in i betong och distribuerar värmen behagligt genom betongplattan.

PURMO 
clever heating solutions



▲ Säljteamet i Rumänien (frv): Laurențiu Dumitrescu, Maria Muntean, Tünde Sándor, Anca Surducan, Adrian Drăghici, Ioan Drăgan, Cristina Iacobescu, Cristian Dimache

Socialt engagemang / Rettig Heating Rumänien

Purmo engagerar sig fortlöpande i att förbättra människors liv, inte bara genom att erbjuda de bästa värmelösningarna, utan också genom välgörenhetsprojekt. I ett sponsorprogram som utvecklades 2010 och 2011 slutförde det rumänska Purmo-teamet installationen av ett komplett värmesystem med golvvärme och radiatorer som ideellt arbete för Trefaldighetskyrkan i Dudești, Bukarest. Medlemmarna i Purmos team transporterade och installerade själva hela värmeutrustningen och allt annat som behövdes för att värma upp denna speciella offentliga plats. Projektet kostade 4 000 euro, men det verkliga värdet går inte att uppskatta. De som kommer in för att delta i gudstjänsten och värma sin själ med det heliga evangeliet får nu också njuta av den värme som Rettig så generöst tillhandahåller genom det professionella teamets arbete och engagemang.

Ifjol donerade Purmo också radiatorerna till värmesystem för rumänska arkitektkammarens transsylvanska kontor i Cluj, den grekisk-katolska kyrkan i Iclod, Cluj' län och även Sfinții Martiri Brancoveni-kyrkan i Cluj-Napoca. Men välgörenheten slutar inte där. I slutet av 2011 donerade Purmo ett stort antal radiatorer till flera äldreboenden i den moldaviska regionen. Totalt installerades ett hundratal radiatorer med ett värde på mer än 10 000 euro. "Vårt engagemang i social välfärd tillhör våra viktigaste mål och prioriteringar. Purmos produkter tillverkas för att förbättra kvaliteten i inomhusklimatet, och vi fokuserar alltid på människor och deras trivsel. Purmo är inte bara kvalitet och hållbarhet, Purmo är framför allt omsorg," säger Tunde Sandor, VD för Rettig SRL, Sales&Marketing Director för Purmo i Rumänien. ■

Purmo Clever kampanjer i Rumänien

Varje år arrangerar Purmo tillsammans med långvariga partners Clever kampanjer för planerare och installatörer. 2011 var åter ett fullspäckat år för Purmo i Rumänien, som började med specialevenemang som Renexpo Sydosteuropa och Construct Expo-Romtherm-mässan, den tredje upplagan av konferensen om byggnaders energiprestation. I maj ordnade Purmo ett fabriksbesök i Polen för rumänska planerare. Där visade vi upp den modernaste produktionslinjen och presenterade Purmos sortiment av smarta värmelösningar. Samtidigt erbjöd Purmo under hela året tillsammans med Purmos huvudpartner i Rumänien speciella förmåner för installatörer, ett slags VIP Club. Även grossister med stora nätverk erbjöds exklusiva kampanjer inom ramen för Clever konceptet. Alla dessa marknadsföringsaktiviteter har lett till oväntat framgångsrika omsättningsvolymerna och – siffror, som lyckades överträffa både budgeten för 2011 och omsättningen 2010. Än en gång bevisade Purmo i Rumänien att professionalism, kvalitet och innovation kan övervinna alla kriser. ■

UZ Ghent

REHABILITERINGSCENTRET K7

År 2007 inleddes ett renoveringsprojekt vid Universitair Ziekenhuis (universitetssjukhuset) i Ghent med inriktning på modernisering och specifikt på minskad övergripande energiförbrukning. Det senare är oundgängligt för UZ Ghent, vars byggnadsytan omfattar hela 300 000 m². Sedan projektstarten har flera byggnader på UZ-området – som består av 40 byggnader – redan hunnit renoveras helt och anpassas till dagens energipolicyer. En av dessa byggnader är rehabiliteringscentret "K7". För detta ekologiska projekt valde UZ Ghent ut Radson som värmepartner.

Rehabiliteringscentret "K7" omfattar 12 000 m², inget litet område att värma upp. Syftet med renoveringen var därför att utrusta rehabiliteringscentret med energieffektiva värmearrangemang. UZ Ghent beslöt av denna anledning att samarbeta med avfallshanteringsföretaget Ivago som dagligen bränner stadens Gents avfall vid höga temperaturer. Förbränningsprocessen släpper ut ånga som tas till vara av UZ Ghent som värmekälla till rehabiliteringscentret. Genom detta förfarande får komplexet 65 % av sin värme från "grön ånga". Naturgas behöver endast användas under vintermånaderna för att ge extra värme.

Inför detta val utförde forskningsbyrån De Klerk omfattande studier. Slutligen rekommenderade de detta värmesystem för UZ Ghent, i kombination med radiatorer. För rehabiliteringscentret valde de Radsons Integraradiatorer. Beslutet om de olika radiatortyperna styrdes av de olika avdelningarnas funktioner och syften. Anledningen till detta är skillnaderna i motståndskraft hos patienterna. På andra avdelningar (t.ex. K1 och K2, som blev färdiga 2010) vars patienter har lägre motståndskraft,



valde man hygieniska modeller utan flänsar. De termostatkontrollerade kranarna i rehabiliteringscentrets gemensamhetsutrymmen är blockerade så att temperaturen kan regleras centralt. I patientrummen har man dock valt en annan lösning. Personerna som vilar upp sig på centret stannar ofta under långa perioder, vilket gör möjligheten att själv kunna reglera rumstemperaturen tilltalande. De kan bestämma klimatet och komfortnivån i sina egna rum. Patienternas behov och önskemål tillvarogs under projektets genomförande.

UZ Ghents totala energikostnader för naturgas, elektricitet, vatten och nyligen även ånga uppgår till 6 miljoner euro per år. Sedan man bytt till värmeproduktion med grön ånga i kombination med Radsons radiatorer har UZ Ghent lyckats minska sina totala energikostnader med 1 miljon euro per år (16 %). ■



- Uppdragsgivare: UZ Ghent
- Konsultbyrå: De Clerck
- Huvudentreprenör: Algemene Bouw Maes NV
- Installationsföretag: Cegelec
- Projektansvarig UZ Ghent: Veerle de Smet (Energy coordinator government buildings), Geert De Waele (Managing official UZ)