

# SECURE YOUR BUSINESS



	2005	2006	2007	2008
Balance sheet total (MEUR)	764	843	824	751
Net debt (MEUR)	124	210	192	171
Equity ratio (%)	57	51	50	52
EBITDA (MEUR)	74	114	91	85
Gross investments (MEUR)	52	143	56	20

Hoe sterk onze balans is? Meer financiële informatie vindt u op: [www.rettig.fi/annual-report](http://www.rettig.fi/annual-report)

# Release the pressure

Dit is een tijd om het hoofd koel te houden. De wereldwijde economische situatie is zonder meer ook van invloed op de markt voor verwarmingsoplossingen. Veel spelers worden getroffen door de plotselinge teruggang in de nieuwbouw of het uitstel van renovatieprojecten. Dit heeft gevolgen voor elke zakelijke partner in de waardeketen – ook groothandelaren en installateurs.

Het is duidelijk dat veel bedrijven de druk voelen. Sommige bedrijven hebben eerder geprobeerd marktaandeel te winnen door hogere kortingen te verlenen, en worden nu geconfronteerd met krappere marges. Andere hebben veel vreemd vermogen aangetrokken om de activiteiten uit te breiden en moeten nu zware afbetalingsverplichtingen voldoen terwijl de omzet terugloopt.

**Onze situatie is totaal anders.** Als onderdeel van een financieel stabiel familiebedrijf, zijn wij er niet alleen op voorbereid om de storm te doorstaan, maar ook om onze positie als marktleider verder te consolideren. Onze gezonde financiële situatie stelt ons in staat strategische acquisities te plegen en slim te investeren. Bijvoorbeeld in nieuwe productiefaciliteiten, zoals onze fabriek in Turkije die wij eind 2008 hebben gekocht.

Onze onafhankelijke financiële status is een van onze sterke punten waarmee wij onze ambities kunnen verwezenlijken.

Deze financiële draagkracht wordt gecompleteerd door onze inzet voor het succes op lange termijn van onze zakelijke partners. Een inzet die talloze vormen kent. Wij zullen u, als een van onze zakelijke partners altijd helpen met uw bedrijfsvoering. Zeker in deze tijd waarin de druk hoog is.

“Onze sterke balans en vooruitziende blik zijn aantrekkelijk gebleken voor onze klanten ...”

Markus Lengauer, CEO, Rettig ICC



# Wij ondersteunen overal uw verkoop

Om welke markt het ook gaat, wij zijn gericht op het leveren van hoogwaardige verwarmingsoplossingen die zijn afgestemd op de specifieke behoeften van die markt.

Wij zijn wereldwijd aanwezig en boeken overal succes. Zo zijn wij over de hele wereld vertegenwoordigd in meer dan 50 landen en hebben we productiefaciliteiten in 17 landen. Dat maakt ons tot de grootste onafhankelijke verwarmingsproducent van de wereld. Elk jaar worden er meer dan 9 miljoen radiatoren geproduceerd.

Radson is onderdeel van de divisie Rettig ICC (Indoor Climate Comfort), dat wordt gezien als de nummer 1-leverancier van stalen paneelradiatoren in Europa. Ook hebben we een sterke positie op het gebied van badkamer- en designradiatoren en vloerverwarming.

De lange termijn strategie van het bedrijf is deze topositie te handhaven en gestaag te verbeteren. Zo wordt een sterke basis voor de groei van al onze partners verzekerd.

Om dit doel te bereiken, mag het belang van toegewijde verkoopmedewerkers in elk land niet worden onderschat. Lokale expertise zorgt voor de juiste inbreng zodat producten worden geleverd die voldoen aan de wensen van installateurs en eindgebruikers. Ook brengen wij de productdocumentatie per land voortdurend up-to-date, zowel op websites als in brochures.

Al deze inspanningen doen de vraag naar onze producten toenemen.

“Dat we onderdeel zijn van een sterk Europees merk, biedt ons - maar ook u - alleen maar voordelen. Onze ervaring en kennis van de markt zorgt er bovendien voor dat we toegevoegde waarde kunnen leveren aan de verkoop van onze producten.”

Olivier Schmitz, Sales & Marketing Director, Radson Benelux





**RADSON**   
The Warm Society





# Wij hebben de organisatie om uw bedrijfsvoering efficiënter te maken

De afgelopen jaren hebben wij fors ingezet op het overnemen van faciliteiten in heel Europa teneinde de logistieke efficiency te verbeteren.

Deze strategisch gevestigde locaties waarborgen een stabiele, betrouwbare levering van producten om te voorzien in de lokale vraag. Ook hebben we aanzienlijk geïnvesteerd in het verbeteren van deze faciliteiten door middel van IT en productietechnologie. Dit heeft geresulteerd in een versterking, vereenvoudiging en integratie van ons complete Europese bedrijfsproces.

Deze verbeteringen komen onze zakelijke partners op talloze manieren ten goede. Zo zorgt het voor een betrouwbaardere levering van producten. Een voorbeeld: Ons nieuwe platformconcept voor panelen maakt een probleemloze voortzetting van de productie mogelijk van de ene fabriek naar de andere. Dus mocht zich in de ene fabriek in Europa onverhoopt een storing bij het persen voordoen, dan kunnen in al onze andere vestigingen identieke panelen worden geperst. De producten kunnen vervolgens onmiddellijk naar de betreffende locatie worden overgebracht om verwerkt, gelakt en verpakt te worden. De serviceverlening aan de klant loopt geen gevaar.

Onze productie-efficiëntie zorgt ervoor dat u minder opslagruimte nodig heeft en minder voorraad hoeft aan te houden zodat u kosten bespaart. We streven naar een logistieke prestatie van minimaal 98%. Onze levertijden liggen binnen 5 dagen. Deze mate van efficiency kunt u verwachten in elk land waarin wij actief zijn.

“Wij hechten grote waarde aan tijdige levering, omdat klanten op onze hulp rekenen bij het efficiënt beheren van hun werkkapitaal.”

Jos Bongers, Chief Operations Officer, Rettig ICC



# Wij laten uw bedrijf groeien door ons te richten op het verbeteren van ons bedrijf

Wij richten ons altijd op resultaatverbetering. Dit doen wij bovenal door onze capaciteit (waar nodig) uit te breiden en onze efficiency te verbeteren.

Maar wij verliezen ook nooit het belang uit het oog van het vergroten van de naamsbekendheid van onze merken en ons bedrijf. Hiertoe investeren wij jaarlijks 10% van onze omzet in marketing, verkoop en efficiënte marktcommunicatie. Tweemaal per jaar lanceren we uitgebreide, pan-Europese campagnes, ondersteund door voortdurende marktactiviteiten.

De resultaten zijn onveranderd positief. Wij hebben zowel ons marktaandeel als onze naamsbekendheid in veel markten aanzienlijk vergroot. Sterker nog, in veel landen staan wij aan kop wat 'top of mind awareness' betreft. Onze merkpositie staat voor innovatie, inspiratie en kwaliteit. Producten en oplossingen van Radson zorgen niet alleen voor warmte, maar voegen ook een dimensie toe aan individuele levensstijlen. Ze voorzien in de steeds veranderende behoeften van installateurs en eindgebruikers in elke markt.

Onze marketingactiviteiten versterken deze merkpositie voortdurend, zowel online als offline. Wij houden de behoeften van de markt continu in het oog en spelen hierop in met nieuw marketingmateriaal in alle media, met als doel onze positie verder uit te bouwen.

“Onze open blik en kennis van de lokale markt zijn de belangrijkste factoren voor ons succes. Wij voelen ons echt verantwoordelijk voor het zakelijke succes van onze klanten.”

Elo Dhaene, Brand Commercial Director, Purmo Radson







# Gewaarborgde kwaliteit waardoor u uw beloften kunt nakomen

Uiteindelijk berusten onze reputatie en ons voortdurende succes op de integriteit van onze producten. Kwaliteit vormt daarom de hoeksteen van een organisatie die al meer dan 30 jaar actief is in de radiatorenbranche.

Het waarborgen van deze kwaliteit vergt echter aanzienlijke investeringen.

Een goed voorbeeld van onze inzet zijn de recente investeringen in nieuwe faciliteiten in België, Polen en Groot-Brittannië. In totaal heeft de Rettig Group de afgelopen vier jaar 250 miljoen euro geïnvesteerd in relevante activiteiten. En de Rettig Group zal investeringen blijven doen – investeringen die de kwaliteit verhogen, de flexibiliteit versterken, en de beschikbaarheid en tijdige levering van producten verbeteren tegen lagere kosten.

De uitbreiding van faciliteiten in Europa geeft ook aan hoezeer wij betrokken zijn bij lokale markten. Als vooraanstaande Europese onderneming laat Radson zien dat het bedrijf zich sterk maakt voor Europese werknemers, sociale zekerheid en een hoge levensstandaard.

Deze focus op kwaliteit is zeker van toepassing op al onze radiatoren. Elke radiator wordt ontworpen en getest om er zeker van te zijn dat de radiator bestand is tegen een druk die ver boven de betreffende Europese en internationale drukvereisten ligt. Al onze radiatoren kunnen de druk gegarandeerd weerstaan. Elke radiator wordt geleverd met 10 jaar garantie, maatgevend in deze branche.

Kwaliteit zorgt voor een solide basis die de druk kan verlichten in woelige tijden. Installateurs en eindgebruikers zullen bij het maken van een keuze kiezen voor producten die gemaakt zijn voor de lange termijn. U kunt uw klanten het beste beloven. En wij zullen die belofte waarmaken.

“Al onze radiatoren voldoen aan de strengste kwaliteitsnormen en zijn voorzien van talrijke keurmerken en kwaliteitscertificaten.”

Claudius Gramse, Brand Development Manager, Purmo Radson



# Wij zijn klaar om u te helpen

Wanneer de tijden roerig worden, is het goed om te weten dat u over een stabiele zakelijke partner beschikt die voldoende gefinancierd is om de druk te weerstaan. Radson maakt deel uit van de Rettig Group, een ervaren familiebedrijf met een historie van meer dan 200 jaar.

De balans van Rettig is sterk en het bedrijf kent een bestendige kasstroom. Bovendien heeft het bedrijf een jarenlange relatie met bankpartners en beschikt zo nodig over voldoende kredietfaciliteiten. Hierdoor kunnen wij onze bedrijfsuitoefening blijven financieren en onze activiteiten desgewenst uitbreiden, zonder al te sterke invloed van een kredietmarkt die steeds minder risico neemt.

Een andere factor die bijdraagt aan onze sterke positie is de focus van het bedrijf op langetermijnstrategie in plaats van kortetermijnbeslissingen. Als goed gefinancierd en financieel stabiel bedrijf hebben wij natuurlijk de vrijheid van denken op lange termijn.

Duidelijk is dat wij onze zakelijke partners ondersteunen, ongeacht de marktomstandigheden.

“Ik ben ervan overtuigd dat deze roerige tijden ook zakelijke mogelijkheden zullen bieden voor bedrijven als Rettig die in een gezonde financiële positie verkeren.”

Bjarne Mitts, CEO, Rettig Group Ltd





**RADSON**   
The Warm Society





# Wij helpen u uw doel te bereiken

Het is nu eigenlijk een ideaal moment om grote prestaties te leveren.

Om te veranderen en samen een rooskleurigere toekomst op te bouwen. Jazeker, dit zijn woelige tijden. Maar deze tijd leent zich perfect voor het verbeteren van onze samenwerking, om nieuwe mogelijkheden te creëren. Radson is zich terdege bewust van de omvang van de huidige crisis en het effect hiervan op het internationale bedrijfsleven.

Als bedrijf zijn we er niet alleen op voorbereid om de storm te doorstaan, maar ook om er sterker uit te komen, in een betere positie dan ooit. En wij staan klaar om onze zakelijke partners te helpen even succesvol te zijn.

Ten eerste kunt u de vrijheid verwachten die voortvloeit uit financiële stabiliteit. Wij hebben de middelen, inclusief kasreserves en voldoende kredietfaciliteiten, om de huidige activiteiten te financieren en behoedzaam uit te breiden naar nieuwe, veelbelovende markten. Ook hebben wij een reeks kwaliteitsproducten die voorzien in de specifieke behoeften van elke markt die wij bedienen. Ons netwerk van verkoop- en productiefaciliteiten sluit aan op de wensen van klanten in elke afzonderlijke markt. En wij zetten in op marketingactiviteiten om de naamsbekendheid en de vraag in deze markten te vergroten.

Kortom, als onderdeel van de Rettig Group beschikt Radson over de juiste combinatie van middelen, en de organisatie, producten en strategische visie om u te helpen uw zakelijke doelen te bereiken. Laten we samen blijven werken aan een winstgevende toekomst voor ons allemaal.

“Door de omvang van ons bedrijf, de kracht van onze merken en hun marktpositie, gekoppeld aan de financiële stabiliteit van de Rettig Group, zullen wij de toekomstige uitdagingen aankunnen.”

Tomasz Tarabura, Brand Director, Purmo Radson

“Rettig ICC is voor ons een investering met toekomstperspectief. Onze familie staat voor een lange termijn groeistrategie. In dat kader nemen we de stappen die nodig zijn om onze gezonde financiële positie te waarborgen. Voor nu en de toekomstige generaties.”

Cyril von Rettig, voorzitter Rettig Group Ltd