

# The Warm Society

## – nowa filozofia marki Purmo

The Warm Society to nowa europejska strategia koncernu Rettig Heating, producenta grzejników i ogrzewania podłogowego marki Purmo. Opiera się na czterech podstawowych dla marki wartościach: inspiracji, produktach, jakości i ludziach.

Nowa filozofia The Warm Society pokazuje jak istotne jest w naszych domach ogrzewanie, do którego nie przywiązujemy często odpowiedniej wagi. Jej celem jest zmiana podejścia do systemów ogrzewania, które nie tylko dostarczają nam ciepło, ale także są elementem wystroju wnętrza i podnoszą poziom jakości naszego życia. Dzięki odmienionej marce Purmo zyskujemy szerszy wybór, nową jakość i nowe rozwiązania w systemach grzewczych.

### Inspiracja – życie w The Warm Society

Marka Purmo oferuje szeroki wachlarz rozwiązań grzewczych o różnych kształtach, rozmiarach i kolorach. - Zgodnie z najważniejszym założeniem strategii Warm Society grzejnik nie jest już tylko urządzeniem, które dostarcza ciepło do pomieszczenia, ale staje się elementem wystroju wnętrza. Oferta firmy Rettig rozszerza się o nowe modele grzejników, wzory i kolory. Dzięki nowym rozwiązaniom grzewczym marki Purmo możliwe jest zaaranżowanie wnętrza w dowolnym stylu i charakterze zgodnie z indywidualnym gustem i upodobaniami. Nowoczesne wzornictwo i szeroki wachlarz możliwości nada ogrzewaniu nową, niespotykaną dotychczas rangę – mówi Wojciech Makowski, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu firmy Rettig Heating w Polsce.

### Produkty – ogrzewanie w The Warm Society

Warm Society oferuje klientom szeroki wachlarz rozwiązań grzewczych. Ogrzewanie w The Warm Society to: grzejniki płytowe, konwektorowe, łazienkowe, dekoracyjne, ogrzewanie podłogowe i system rurowy HKS. Niezależnie od wybranego produktu Purmo oferuje funkcjonalność i styl pasujący do każdego domu. W marcu 2007 Purmo oferta została rozszerzona o nowe modele grzejników. Do grona dekoracyjnych dołączyły Kos i Faro. Wśród grzejników płytowych nowości to Purmo Ventil Compact M oraz Purmo Ventil Hygiene M, idealny do obiektów służby zdrowia, obydwa ze środkowym, oddolnym podłączeniem do instalacji. Nowością The Warm Society jest cała rodzina modelu Plan z płaską płytą przednią oraz grzejnik dekoracyjny Imia, który

świetnie sprawdza się zarówno w przedpokojach, jak i w łazienkach. To tylko niektóre z nowości produktowych, które wprowadzi na rynek Rettig Heating w tym roku. Wszystkie modele grzejników Purmo dostępne są w 48 kolorach z palety RAL, w tym w kolorze złota i chromu.

### Jakość – podstawa The Warm Society

- Jakość to podstawa funkcjonowania Warm Society – mówi Wojciech Makowski. - Dzięki utrzymaniu najwyższych standardów jakości, możemy zaoferować naszym klientom 10-letnią gwarancję na uszkodzenia powstałe w wyniku zastosowania wadliwych materiałów lub wad powstałych w procesie produkcji - dodaje. Wszystkie produkty koncernu Rettig Heating przechodzą m.in. przez próby ciśnieniowe, w czasie, których poddawane są działaniom ciśnieniom o wiele wyższych niż przewidują normy produkcji i użytkowania. Dzięki wieloetapowym procesom wykończeniowym takim jak m.in. malowanie podkładowe za pomocą kateforezy, pokrywanie powierzchni grzejnika sproszkowanym lakierem odpornym na działanie temperatur czy ścieranie i utwardzanie powłoki lakierniczej w temperaturze powyżej 200°C, produkty te charakteryzują się niespotykaną wśród innych rozwiązań grzewczych trwałością. Dodatkowym synonimem jakości Warm Society jest wyjątkowa dbałość o szczegóły w procesie produkcyjnym takie jak: elektryczne zgrzewanie powierzchni, precyzyjny wybór materiałów i komponentów, dokładne ustawianie poziomych oraz pionowych kanałów wodnych, które gwarantuje dużą wydajność ciepłą urządzeń.

- W Polsce zwracamy szczególną uwagę na zachowanie jakości na wszystkich etapach produkcji, pakowania i logistyki grzejników. W rybnickiej fabryce, jednej z największych, jaką posiada koncern Rettig Heating, rocznie produkujemy ponad 2 miliony urządzeń marki Purmo – mówi Wojciech Makowski.

### Ludzie – praca w The Warm Society

Prawidłowe funkcjonowanie Warm Society zapewnia połączenie specjalistycznego know-how oraz postaw ludzi pracujących na rzecz nowoczesnych rozwiązań grzewczych.



Wojciech Makowski, Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu firmy Rettig Heating w Polsce.

- Budowanie relacji ze współpracującymi z firmą instalatorami, sprzedawcami i projektantami to jeden z najważniejszych aspektów działalności firmy Rettig Heating w Polsce. To dzięki tym specjalistom klienci Purmo mogą liczyć na najlepszy serwis na etapie projektu, sprzedaży i instalacji urządzeń grzewczych. Staramy się udzielać instalatorom pełnego wsparcia technicznego, organizujemy dla nich liczne szkolenia w kraju i za granicą.

W Programie Polecanego Instalatora Purmo zrzeszamy współpracujących z nami specjalistów, których promujemy m.in. poprzez stronę internetową [www.purmo.pl](http://www.purmo.pl). Doskonale zdajemy sobie sprawę z tego, że to dzięki fachowej wiedzy i zaangażowaniu instalatorów, urządzenia grzewcze marki Purmo cieszą się w Polsce tak dużą popularnością i zaufaniem klientów. Obecnie, zgodnie z założeniami naszej nowej strategii, wzmocnimy działania poprzez intensywną promocję skierowaną do instalatorów oraz użytkowników końcowych – mówi Wojciech Makowski. Dzięki zintegrowanemu podejściu do sprzedaży oraz upowszechnieniu nowego wymiaru obsługi klienta i produkcji koncern Rettig Heating zyska optymalne warunki do wprowadzenia nowych produktów w zakresie nowoczesnych systemów grzewczych. Połączenie bogatej oferty produktowej ze strategią marketingową wdrażaną równolegle w całej Europie – pozwoli marce Purmo na utrzymanie i umocnienie pozycji światowego lidera w branży.

