

## Chèr(e)s partenaires,

L'export est une affaire importante chez Kroll: Les opérations à l'étranger font plus de 50 pour cent du volume d'affaires. Kroll ne se concentre pas seulement aux contacts dans les pays habituels, mais aussi aux pays comme la Russie et la Roumanie. Le succès de Kroll repose sur trois piliers:

1. Des collègues très compétents dans tous les services des entreprises.
2. Produits mûrs de high-tech. « Made in Germany » est encore une marque que tout le monde connaît et qui a une bonne renommée. C'est cela, que notre partenaire en Suède,



**Alfred Schmid,  
Gérant**

Martin Kostero, qui a un succès énorme en vente des produits Kroll, exprime, lui aussi.

3. Partenaires engagés qui distribuent nos produits avec plaisir.

Nous ferons tout pour continuer notre course au succès!  
Amicalement votre

Alfred Schmid

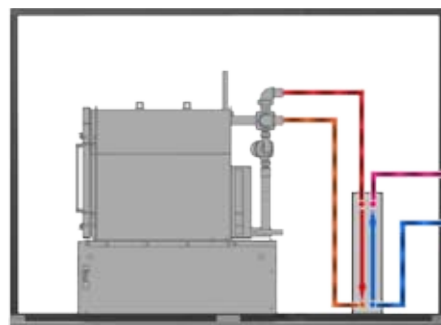
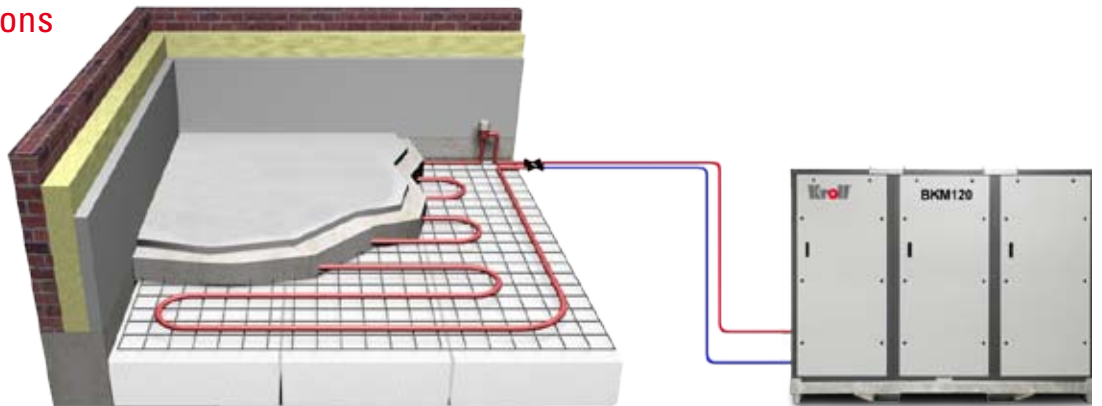
## Un talent flexible

● Les générateurs à eau chaude BKM120 sont flexibles et peuvent être utilisés dans beaucoup de situations

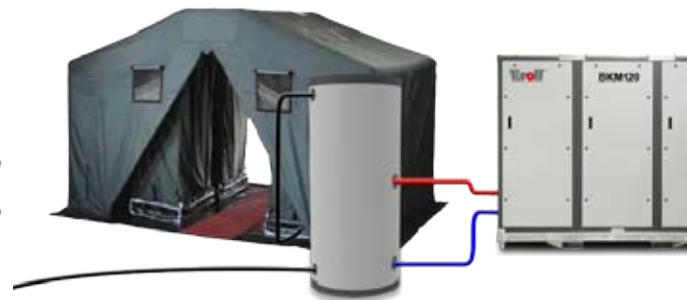
Avec le générateur mobile à eau chaude Kroll a développé un vrai multi talent. L'appareil est bénéfique n complément de chauffage sur chantiers, ou pendant un échange d'installations de chauffage. On peut aussi utiliser le BKM120 avec un aérotherme à eau chaude comme générateur d'air chaud très efficace et économique.

Le prochaine exemple montre l'emploi diversifié du BKM120 avec ses 120kW: Un BKM120 a chauffé un bateau qui a été peint par une température de -15 °C à Emden.

Aux festivals du sport, des musiques, chez les foires ou expositions, les innovations de Kroll chauffent l'air et l'eau. Et c'est possible par des températures jusqu'à -20°C à l'extérieur. Une grue met l'installation, qui est d'ailleurs empilable, (2800 mm x



1 100 mm x 2 100 mm, 1 700 kg) en place. L'efficacité du BKM120 est de 99 pour cent!



La nouvelle installation mobile BKM120 offre aussi de la puissance calorifique pour les processus industriels, comme par exemple pour le séchage ou le dégivrage.

## Energie efficient : Chauffage électrique E

Les chauffages électriques de modèle E sont éprouvés depuis des décennies. Ils ne consomment pas d'oxygène et ils travaillent sans fumées. C'est pour quoi ils sont parfaitement adaptés pour des locaux mal ventilés. Les appareils persuadent par leur

force, une faible consommation d'électricité. Pendant l'été ils sont parfaits aussi pour la ventilation des locaux. Maintenant Kroll présente de nouvelles versions: les chauffages E18S, qui est un E18 avec raccordement de

gaine, le E18H, pour chauffer dans les températures ambiantes jusqu'à 75°C, et le E18SH, un E18

avec raccordement de gaine dans les températures ambiantes jusqu'à 60°C. Un thermostat régule les chauffages électriques. Grâce à leur faible encombrement, ils sont facilement transportables. À plus, ils sont très stables. Tous les appareils possèdent un contrôle électrique et sont thermiquement sécurisés.



# «Apprendre l'un de l'autre»- la condition

● La quatrième réunion pour les Distributeurs de l'Étranger correspondants à 16 pays

**Le succès de Kroll se repose sur des affaires d'exports très vives. Pour cultiver les connexions et pour faire connaître les partenaires entre eux, Kroll a effectué la quatrième réunion pour les Distributeurs de l'Étranger. Elle dépassait toutes les prévisions.**

Les meilleures solutions se développent dans le dialogue. C'est pourquoi la devise de la réunion s'appelait : « apprendre l'un de l'autre ». Les organisateurs n'ont pas projeté le programme seulement avec des présentations des collaborateurs de Kroll, mais les invités ont parlé de leurs produits et leurs expériences de vente de manière intéressante et compétente, eux aussi.

Soit de la technologie de condensation permanente, les centrales chauffantes mobiles, les générateurs d'air chaud ou les chaudières de combinaison : Les produits high-tech et leur commercialisation figuraient comme sujet de conversation intéressant. Tous les invités étaient férus des sujets de conversation bien fait.



**Un auditoire attentif et des collègues engagés en même temps: Les partenaires de distribution de Kroll dans la salle de séminaire – moyen rang devant à droite: Martin Kostero – notre «Start-Up-Star» suédois en vente!**



**Venus de très loin: Nos chiliens Walter Pretz et Beatrice Chappuzeau.**



**L'équipe barbecue: Merci à Josef et nos apprentis! Et enfin quelques mots de remerciement aux collègues impliqués, mais avant tout aux invités de Martina Rehm (moyen) et Anita Kroll (en haut à gauche) pour leur engagement.**



**En haut à gauche: Le deuxième jour avec les entretiens entre les experts allemand – anglais-français: d.g.à.d. : Michael Gillé, Gerhard Buck (Kroll GmbH), Renaud Quirin (NEVO, France) et Jeremy Grove (Angleterre). En haut: La Norvège, Sté. Minge's, fait l'inspection de la BKM: Per Inge et Ketil Minge, nos partenaires en Norvège.**



**Les techniciens au pupitre: Technicien Michael Gillé et Ing.dipl. Alexander Schmid présentent les nouveaux développements et leurs intéressantes applications.**

# préalable pour le succès

et des échanges d'idées fondées



Une soirée relaxante et amusante: Arrivée d'autobus au château Guttenberg...



...et puis: «Entrée dans l'âge médiéval sur le bord de la rivière Neckar!» Le château des «Staufer» est une des dernières forteresses existantes du 12ème siècle.



A gauche: Des entretiens légers au banquet médiéval: entre outre avec le joyeux Christian Christensen de Danemark et Dr. Juri Grouzer en conversation avec gérant Alfred Schmid



A droite, d.g.à.d.: Alexander Schmid, Martina Rehm, et notre «organisateur-chef» Wolfgang Müller (tous Kroll GmbH), et, dans une portée attractive: Jeremy Grove. Devant la fenêtre notre invité de l'autre bout du monde et spécialiste des brûleurs polycombustible: Greg Phillips de l'Australie.

Présentation: du partenaire de distribution Kroll roumain Radu Turcan promu au rang de: «Sir Radu von Guttenberg».



## Les Participants

Greg Phillips, Kroll Australie

Julien Collette Alain Stellmann, Société Thema, Belgique

Beatrice Chappuzeau und Walter Pretz, Soc. Rentaclima, Chili

Christian Christensen, Soc Rapsoliefyr. DK APS, Danemark

Renaud Quirin, Soc. Nevo, France

Jean-Pierre und Jean-Michel Vanhoecke, Sebastien Deprez, Soc. MTBC, France

Simon Clarke, Jeremy Grove, Antony Cooper, Kroll Grande-Bretagne

Dave Hammond, Thermokil Ltd., Grande-Bretagne

Ketil Minge und Per Inge, Soc. Minges, Norvège

Trude, Manfred, Dr. Kurt Fritz, Barbara Klein, Soc. Sifrahandel, Autriche

Waldemar Starosta, Andrzej Kraczycki, Henryk Pleskacewicz und Maria Zarzycka, Soc. Saymon, Pologne

Radu Turcan und Lucian Neagu, Soc. Rada, Roumanie

Sergey Khmelev, Soc. Technoklimat, Russie

Martin Kostero und Anders Sjöholm, Soc. MK Trading, Suède

Dr. Miroslav Beneš und (fêtant son anniversaire!) Peter Beneš, Slovaquie

Vit Pospisil und Rudolf Pospisil, Soc. Pospisil Topenarska, Tschèqui

Laszlo Bandy, Soc. NatEnCo, Hongrie

Evgeniy Patrushev und Konstantin Malukhin, Ukraine

Jouri Grouzer, Nikolaj Durmanov, Vladimir Pankratov, Soc. Jugnast, Bélarus



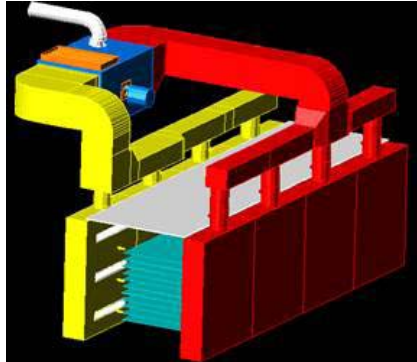
Dr. Jouri Grouver, partenaire Kroll à Minsk, nous impressionne tous par ses compétences comme dirigeant du groupe des musiciens de Kirchberg!

# Technologie de procès efficace

## ● Système diversifié s'éprouve aux installations industrielles

La technologie de procès de Kroll offre un système flexible et productif pour des installations industrielles et sur les chantiers. La technologie de ventilation et la technologie de chauffage travaillent d'une fiabilité égale (là-dedans). Grâce au débit d'air élevé, il y a une température bien régulière dans les endroits à chauffer.

Les possibilités d'emploi de la technologie du procès de Kroll sont très diversifiées. Le système change de vieilles installations et



La technologie de processus industriel de Kroll est d'une flexibilité maximale.

l'automobile et dans le traitement des matières plastiques.

Elle s'éprouvent au séchage du béton et au chauffage des matériaux pour la production des industries diverses.

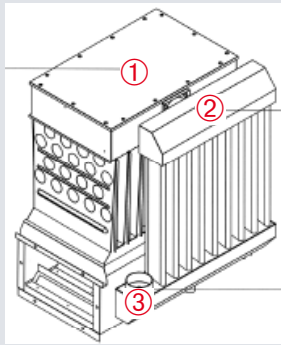
Le chauffage des vitres d'un fournilleur automobile est un bon exemple pour cela (voir schéma et



Beaucoup de systèmes industriels, comme cette préchauffage des parebrises/des vitres, profitent de la technologie de processus industriel de Kroll.

photo). La gaine de ventilation est chauffée de +45°C à +50°C. Le générateur d'air chaud 170S (construction spéciale) a un débit d'air de 8.000 m<sup>3</sup>/h et une puissance calorifique de 110 kW. Les parois d'aspiration / de soufflage sont équipées de grilles spéciales. La température de soufflage est sécurisée par une limitation maximale.

### Générateur d'air chaud de gaz : Un rendement élevé



Le générateur d'air chaud de gaz modulé persuade avec sa technologie de condensation («NB») très intelligente. Par le deuxième échangeur de chaleur qui récupère la chaleur du gaz d'évacuation, et un contrôle du brûleur modulé, délivre un rendement de 92% à 96%. L'image montre comment la technologie de l'échangeur de chaleur fonctionne: le premier échangeur de chaleur (1); le deuxième échangeur de chaleur (2); le raccord flexible en inox du conduit des fumées (3).

### Mobile et variable : La puissance jusqu'à 500 kW



La centrale mobile HM est idéale pour chauffer, sécher et maintenir en température les chantiers, les chapiteaux, les halles etc. Maintenant Kroll offre le HM350 et le HM500 en complément du HM200 bien connu, à savoir disponibilité des puissances de 350 kW et 500 kW. Les appareils peuvent être équipés d'un brûleur fioul, gaz liquide ou gaz naturel.

### Marketing puissant

«Évitez des publicités obsolètes! Une pub, qui a l'air de venir des années 80, n'est plus attractive.» Martin Kostero, notre partenaire



de vente en Suède, pense que son succès est dû grâce à son Marketing très innovant. «Nous investissons une grosse partie de notre budget dans le Marketing: 25 à 30 pour cent». Il faut que vous

utilisez des discours et des medias corrects.

Kostero dit que l'internet soit très important. Il faut que vous soyez présent sur les pages d'internet comme «Ebay», et que vous soyez les premiers sur les listes comme «Google» p.ex. Kostero conseille d'être confiant en Marketing. «Des études de marché montrent que l'humour est la meilleure solution pour faire fondre la glace entre vendeur et acheteur». Très important aussi : un accompagnement intensif. «Nous donnons à notre client 5 ans garantie (sur notre propre risque!) et nous maintenons un service hotline de 24 /24H.»

## Nous félicitons et souhaitons...

... de tout cœur de la santé, du bonheur et la satisfaction!



**Michael Arslan**, pour son examen final réussi et pour l'emploi permanent chez Kroll en tant que spécialiste de traitement des métaux



**Andreas Rapp**, maître de service de l'assemblage pour son 20ème anniversaire chez Kroll



**Klaus Steichele**, constructeur, pour son 20ème anniversaire chez Kroll



**Rainer Ehmman**, responsable des services informatiques, pour son 20ème anniversaire chez Kroll



**Alexander Hinterkopf**, responsable d'exportation régionale, et **Ivonne Hinterkopf** pour leur mariage.

### Informations

#### Rédaction:

Kroll GmbH  
Pfarrgartenstraße 46  
D-71737 Kirchberg/Murr  
Allemagne  
Phone +49 7144 830-0  
info@kroll.de; www.kroll.de  
Responsable: Anita Kroll

#### Mise en page:

Redaktionsbüro Hoffmann,  
Wilhelmstraße 18  
D-72074 Tübingen, Allemagne  
Phone: +49 7071 9208-250;  
hoffmann.redaktion@t-online.de