



Cher partenaires,

Loin et proche, petit et grand, jeune et vieux, riche et pauvre – le monde se caractérise de beaucoup de paires contradictoires. Comme chaud et froid. Froid, c'est une chose que l'hiver passé n'était vraiment pas !



Alfred Schmid et Martina Rehm, Gérants

savent quelque chose ! Nous voyons le monde petit, et après le grand, comme le dit Goethe dans son œuvre « Faust ». Kroll se réjouit de nouvelles exigences, devant la porte de sa

Du moins pas dans nos degrés de latitude. Mais nous le savons : La vie se passe dans les mesures plus loin que le bout de nos nez ! Nous vous invitons à faire une ballade entre les pôles de notre terre. Parmi eux aussi mouillé et sec. Les Anglais avec leur hiver plein de pluie en

maison, mais au loin ! Nous vous souhaitons, chers partenaires et amis de nos maisons, quelques moments amusants et relaxants !

Cordialement
Votre équipe de Kroll

Discret et efficace

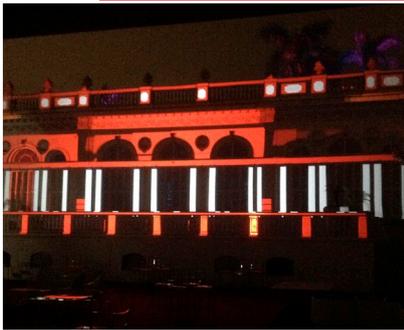
● Générateurs d'air chaud mobiles de Kroll font leur preuve en Pérou

Coca Cola donnait une fête dans la capital Lima. Un générateur d'air chaud M150 donnait la chaleur. Résultat : les invités se sentaient à l'aise de sorte qu'ils sont restés plus longtemps en se réjouissant des spectacles culturels et musicaux. Placé à l'arrière-plan, le générateur de couleur discret gris clair M150 faisait son travail de manière efficace et sans le moindre trouble de l'ambiance festive.



Photos : Ambiance festive, présentations impressionnantes, et les températures agréables – grâce à l'opération du générateur d'air chaud mobile M150 de Kroll.

Pérou – les investisseurs de ce pays compte parmi les marchés « phares » avec ses perspectives prometteuses. José Salinas, Kroll partenaire, est, lui aussi, très optimiste en ce qui concerne ses attentes professionnelles.



L'évènement dans le musée « Pedro-de-Osma » à Lima a été géré par l'organisateur d'évènement « Imabri Films ». Une des apogées était un film promotionnel sur la façade du musée. Environ 200 invités venant de l'Amérique de Sud entière se sont réjouis des démonstrations. José Salinas et son équipe ont reçu l'ordre d'assurer l'air chaud. A lieu d'appliquer les parasols chauffants comme d'habitude, Salinas optait pour la solution d'utiliser un générateur d'air chaud mobile M150, avec l'avantage d'avoir assez d'air

chaud sans le dérangement visuel de l'ambiance élégante par de nombreux appareils. Par des gaines souples placées de façon décente, l'air chaud trouvait son chemin vers les invités.

Salinas recevait des échos positifs des différents groupes de personnalité ce qui l'a rendu d'une humeur optimiste. « Je crois, qu'au cours du prochain hiver il aura beaucoup de possibilités d'appliquer les générateurs d'air chaud mobiles de Kroll. »

Plus de 16 ans et aucun signe de fatigue



Rendement soutenu et qualité durable – pour Kroll ce ne sont pas de mots clé, mais la réalité. Meilleure preuve : le générateur d'air chaud assure son service inlassablement en l'Ukraine depuis 1998.

Dans la tempête ou dans la neige...

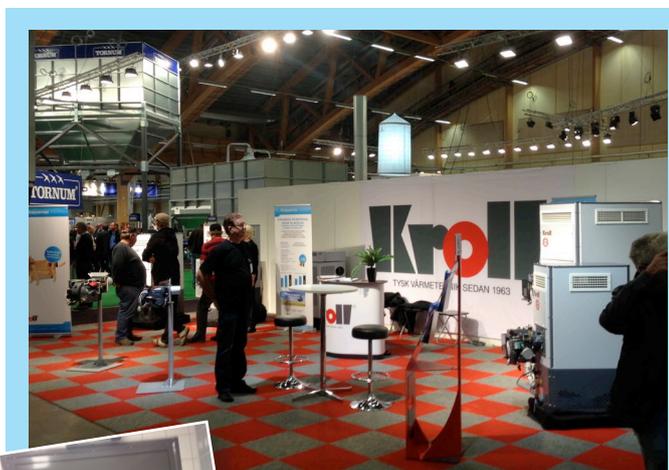
● L'équipe de Kroll s'applique sur les salons autour du monde entier et en pleine force

La Grande Bretagne vivait l'hiver le plus mouillé depuis plus de 200 ans ! Mais cela n'empêchait pas Kroll de montrer son drapeau sur l'exposition de l'agriculture « Lamma » à Peterborough.

Aussi dans les pays scandinaves le partenaire Kroll Martin Kostero et ses collègues se sont présentés à Jönköping, Göteborg et Seinäjoki, et partout ils ont rencontré un grand intérêt. Dans l'ensemble les salons d'agriculture deviennent de plus en plus populaires.



Mouillé - plus mouillé - Angleterre : Sous des circonstances désagréables, les avantages des produits de déshumidification et de chauffage de Kroll ont été d'autant plus évidents. Comme le montre Anita Kroll : il ne fait jamais mauvais temps, on a seulement de vêtements inappropriés !



Du monde et des entretiens intenses chez Kostero et son équipe sur l'exposition automobile à Göteborg.



Martin Kostero est connu pour ses idées de marketing originales : sur cette foire à Jönköping Kroll était incontournable...



Aussi à la Foire de l'agriculture en Finlande (Seinäjoki) Kroll partenaire se présentait avec un grand stand.

La Norvège – expansion forte chez Naboen



les collègues très motivés de Naboen contribuent au succès de cette entreprise norvégienne.

« Notre but : devenir le plus grand fournisseur dans le bâtiment pour le chauffage et la déshumidification. » C'est cette exigence formulée par Yngvar Da-

len, CEO du partenaire norvégien de Kroll. « A côté du siège qui se trouve à Stavanger, d'autres filiales ont été fondées à Bergen et Haugesund, et il y a des plans

d'expansion », ajoute Bob Marten Hatteberg, directeur marketing de Naboen.

La technologie de Kroll représente la base pour cette ex-

pansion, car « ces produits couvrent un tas de souhaits spécifiques pour notre clientèle », dit Dalen.

Des contrats avec quelques-unes des plus grandes entreprises norvégiennes comme – entre autres- Betonmast, Selvaagbygg, NCC, AF, justifient la supposition que ces buts ambitieux seront atteints. Encore en 2012 le groupement augmentait le CA de plus de 50 per cent sur env. 7,3 millions d'euros.

Des économies énormes

● Réalisées par la chaudière à condensation permanente BK250 de Kroll

Après une modernisation de chauffage, la société « Bau- und Landtechnik GmbH à Herzberg (Brandenburg), et partenaire de Kroll depuis de nombreuses années, économise beaucoup de fioul. Une autre optimisation est en projet.

À part des produits qui se trouvent aussi dans l'appellation de l'entreprise (Bau- und Landtechnik = technologies de bâtiment et d'agriculture), elle distribue aussi les chauffages mobiles de marque Kroll. Comme



quelques-uns des bâtiments sur le terrain de la société ont été abandonnés pendant des années, et les autres, principalement utilisés, ont bénéficié d'une isolation thermique (par. Ex. le hall de maintenance de 800m² d'une hauteur de 8m), la puissance calorifique installée de 450 et 270kW

était surdimensionnée. Les deux gérants, Erhard Lehmann et Maik Reimann n'étaient plus satisfaits depuis longtemps de la consommation de fioul de 45.000 à 50.000l par ans.

Après une consultation intense avec le responsable de vente régionale de la sté. Kroll, Monsieur



très efficace grâce à la technologie de condensation permanente : la BK250 de Kroll

Lutz Linke, et la visite d'une installation référencée de 500kW à Schwepnitz (voir Kroll Info no. 3/2010), la décision tombait sur une Kroll BK250, la chaudière à condensation permanente de 250kW. Dans une deuxième étape, un cascading d'une autre chaudière à condensation permanente aura lieu – selon le besoin calorifique qui sera spécifié après une certaine durée d'opération.

Nevo : Les « highlanders » du générateur d'air chaud

« Tout endroit qui doit être chauffé, c'est pour nous ! » Événementiel, bâtiment, industrie, automobile, manifestations sportives autant

de secteurs où Nevo installe ses « faiseur de chaud » un peu partout sur le territoire français et principalement dans le Grand Est.

Ces highlanders du générateur mobile renforcent leur positionnement en abattant la carte du géant



allemand du secteur : L'industriel Kroll, l'un des leaders mondiaux du marché des solutions professionnels de chaleur. « La société a eu

l'opportunité d'assurer la maintenance et le SAV de tous leurs appareils pour leurs clients français. Depuis, nous commercialisons en priorité leurs produits ». Une activité de négoce renforcée par des compléments de gamme : Du chaud mais également du froid, avec des climatiseurs fixes ou mobiles mais aussi des ventilateurs, des extracteurs ou encore des déshumidificateurs. « Une diversification nécessaire pour compenser l'activité hivernale ».



Les générateurs mobiles de Kroll, ici un M150, sont la méthode idéale pour chauffer les silos et pour sécher les céréales. Ici chez un employé en Suède.

Prêts aux nouvelles tâches avec du dynamisme



Afin que les responsables des distributeurs Kroll dans l'étranger, Messieurs Müller et Hinterkopf, ainsi que le responsable du service de vente Allemagne, M. Filippelli, soient « libres » pour leur travail chez le client, **Anita Kroll** a pris la responsabilité pour le service de vente interne. Mme. Kroll est employée chez Kroll dans le service d'exportation depuis 1992. La première année de travail, la correspondante commerciale des langues étrangères passait en France au bureau de l'ancienne filiale Kroll S.a.r.l. à Bonneuil s/Marne. En étant responsable principale des affaires douanières, elle s'occupe de tous les sujets de droits du commerce extérieur et des autorisations d'établir les documents de déclarations d'exportation. Ensemble avec M. Alexander Hinterkopf et Mme. Lorena Fornino, elle prend soin des clients des pays francophones sur le monde entier. Mme. Kroll est associée de la société Kroll et mariée à Alfred Schmid, elle a deux enfants (19 et 20 ans) et trois beaux-fils adultes.



Le service technique a de nouveau obtenu une « tête » ! Depuis juin 2013, l'ingénieur diplômé **Alexander Schmid** est responsable dans le service technique/ construction. Monsieur Schmid passait des études de technologie de procès à Mannheim et gagnait d'expérience pendant deux stages chacun d'une durée de cinq mois, un dans le Fraunhofer-Institut – Groupe de développement de technologies à Stuttgart, et l'autre dans la société Flottweg, service technologie de procès. A la recherche d'une université appropriée et d'un mentor pour promouvoir et obtenir son titre de docteur, M. Schmid participait « entretemps » dans l'entreprise paternelle au travail de développement et de l'optimisation des produits de chauffage et de ventilation Kroll. Sa préoccupation personnelle est en plus l'optimisation des structures des opérations dans et autour de l'entreprise. Parallèlement il fait des études à distance « Gestion des projets ».



Après son apprentissage fini avec succès comme commerciale industrielle chez Kroll, **Judith Mauritz** optait pour les études afin d'être diplômée en gestion à Stuttgart. Après la naissance de sa fille, une année de congés parental suivait, pendant laquelle elle supportait Kroll en travaillant quelques heures par semaines dans le service de finances. Depuis 2012 elle est de nouveau employée à plein temps chez Kroll, et en février 2014 elle prenait la responsabilité du service des finances et du personnel. Mme. Mauritz est toujours en train d'observer et d'améliorer les opérations internes pour renforcer la croissance de la sté. Kroll avec passion. Son but personnel: optimiser les postes de travail dans les bureaux et utiliser ainsi l'instrument le plus efficace pour le rendement de l'entreprise, à court, moyen et long terme.

Nos petits – nos grands



Le but : déduire des différences de stock, des distances trop longues, des problèmes d'espace top petit, le stock des pièces détachées a été divisé en deux **divisions « produits de négoce »** et « produits de fabrication » par les mains éprouvées de Peter Kallenberger.

Dans la fabrication même, les ouvriers faisaient des nouveaux tiroirs pour une exploitation idéale (plus profonde) des surfaces dans les étagères. De cette manière, plus d'articles sont stockés bien structurés selon les méthodes les plus modernes en appliquant des scanners, en considérant le nombre de fréquentation, etc.

La plus grande „famille de produits“ est prête d'être distribuée ! C'est-à-dire, elle est déjà appliquée des clients très satisfaits en Allemagne et dans l'étranger. Elle se compose des appareils suivants :

BKM120 :

Chaudière à condensation mobile d'une puissance calorifique de 120kW, rendement >99%, en condensation permanente : une économie de fioul énorme. Le côté secondaire en inox.



KM200/350/500 :

Chaudière moderne à basse température avec échangeur de chaleur en inox à 190/188/543 kW de puissance, rendement >92% ; tous les générateurs mobiles d'eau chaude sont empilables, à transporter par grue ou par chariot élévateur à fourche et fabriqués d'une construction très robuste.

HM100/200/350/500 :

Les centrales chauffantes d'une puissance calorifique de 100/200/350/500kW, équipées d'une ventilation à haute puissance et d'un boîtier en tôle zinguée.

Nous félicitons et souhaitons...

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



Walter Wich,
machiniste, ici avec les gérants
Martina Rehm et Alfred Schmid,
à son 40ème anniversaire chez Kroll



Özcan Baran,
expédition,
à son 25ème anni-
versaire chez Kroll



Roland Dürr,
préparation de fabri-
cation, à son
60ème anniversaire



**Sivarajah
Sithambaranathan,**
machiniste, à son
50ème anniversaire

Informations

Éditeur:

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

Mise en page:

Redaktionsbüro Hoffmann
Wilhemstr. 18, D-72074 Tübingen
Téléphone +49 7071 9208-250
Mail hoffmann.redaktion
@t-online.de