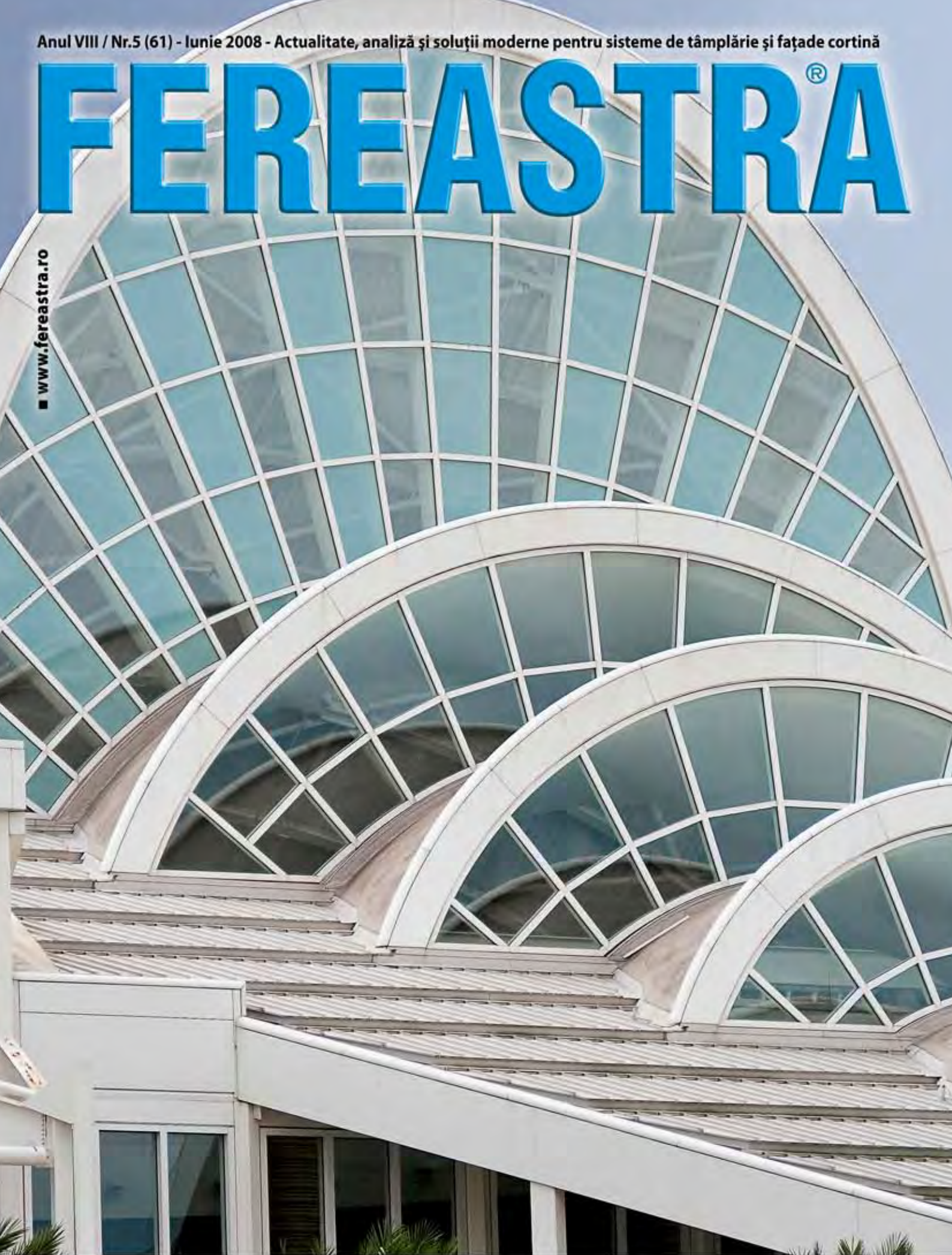


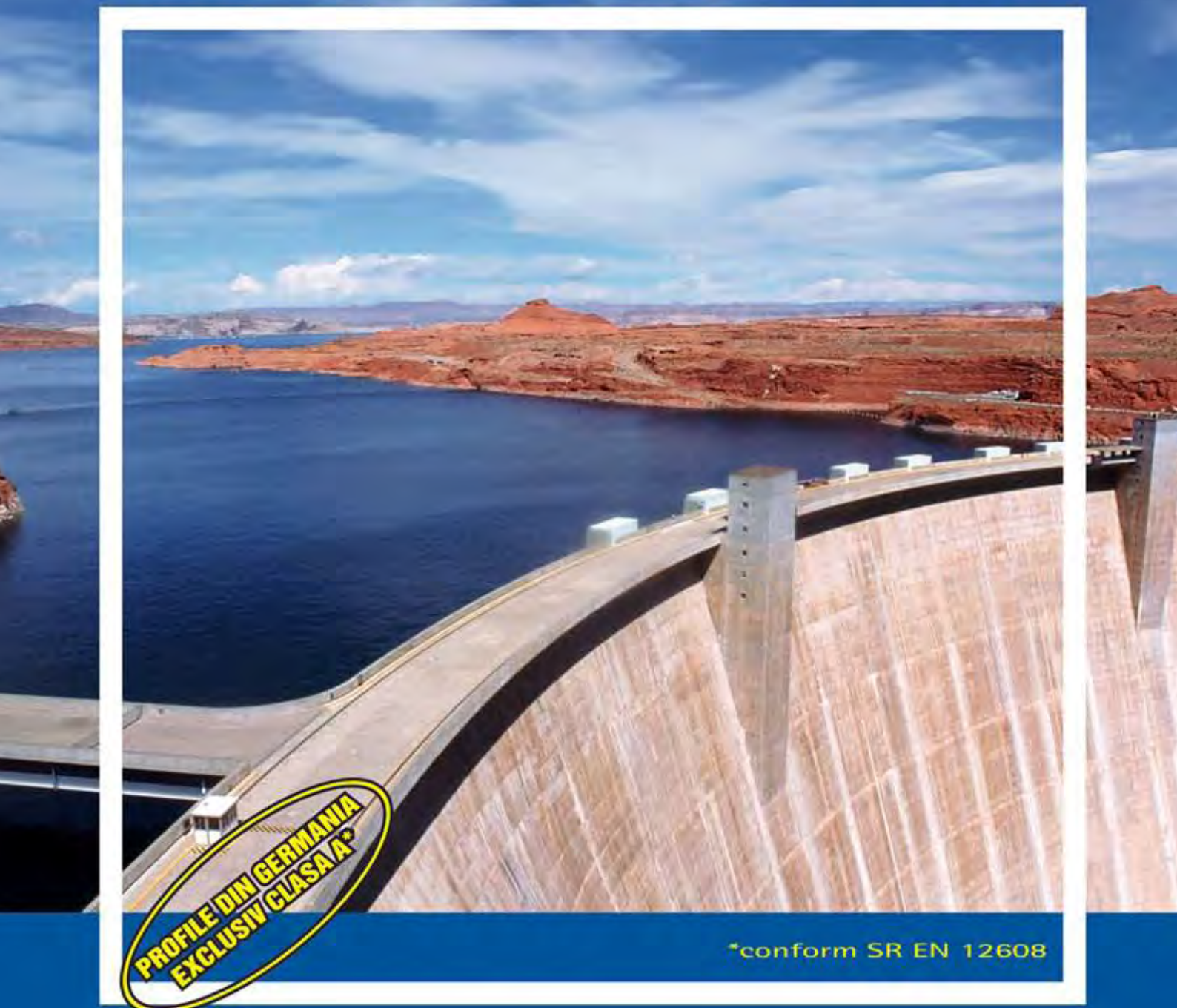
Anul VIII / Nr.5 (61) - Iunie 2008 - Actualitate, analiză și soluții moderne pentru sisteme de tâmplărie și fațade cortină

FEREASTRA®

www.fereastră.ro



Când fiecare milimetru contează



**PROFILE DIN GERMANIA
EXCLUSIV CLASA A***

***conform SR EN 12608**

Sunt situații în care contează fiecare milimetru. Când cauți cea mai bună soluție de izolare termică și fonică. Când ai nevoie de o structură stabilă și rezistentă. Iar când vine vorba de profile PVC, deși în aparență toate sunt la fel, privite în detaliu ele sunt diferite și un singur milimetru înseamnă o mare diferență. Tocmai de aceea, VEKA este loială promisiunii de calitate făcută clienților săi, oferind numai profile clasa A cu o grosime a pereților exteriori de minimum 3 milimetri, conform normativelor europene valabile și în România.

Ce înseamnă asta pentru tine? Stabilitate, siguranță și încrederea că ai făcut cea mai bună alegere!



sisteme de ferestre și uși

www.veka.ro

Gheorghe Dragne - România Sud
mobil: 0744 322 113; fax: 021 352 65 43/44
mail: gdragne@veka.com
Flavius Ienea - România Vest
mobil: 0745 534 572; fax: 0256 438 614
mail: fienea@veka.com
Alexandru Vlaicu - România Nord
mobil: 0741 181 282; fax: 0264 423 645
mail: avlaicu@veka.com

Protejați-vă casa cu sistemul elvial-multilock



Până la **21** puncte perimetrare
de securizare

Pericolul zilnic generat de creșterea numărului pătrunderilor prin efracție și lipsa de siguranță chiar în timp ce ne aflăm în casă, impun instalarea ușilor și ferestrelor anti-efracție.

Sistemele de aluminiu elvial-multilock împiedică activitatea spărgătorilor datorită securizării perimetrale a ușilor și ferestrelor cu până la 21 de închideri speciale din oțel și utilizării geamului special (triplex) conform specificațiilor tehnice. Avantajul sistemelor Elvial multilock este dat de menținerea caracteristicii anti-efracție a ferestrei chiar și în poziția oscilantă (încălinată).

Seriile de top multilock cu caracteristici de rezistență la presiunea vântului, de impermeabilitate, de izolare termică și fonică și rezistență anti-efracție, de cel mai înalt nivel, vă protejează casa, oferindu-vă siguranță absolută.

Depozit Bucuresti
B-dul Preciziei nr.3, Bucuresti, sector 6
Tel/Fax: 021/311 68 39, 021/311 68 40
Mobil: 0740/22 22 90
0740/22 22 50
e-mail: office@elvial.com.ro

Agios Panteleimonas Killis, p.c. 61100, p.o.box. 79.
tel.: +30 23410 39500, fax: +30 23410 64173
<http://www.elvial.gr> e-mail: info@elvial.gr



Sistemele elvial-multilock sunt singurele cu certificare anti-efracție acordată de către institutul german IFT Rosenheim, autoritate recunoscută la nivel mondial.



Profilat pe inovație



Bulevardul Iuliu Maniu 333, sector 6, București
Telefon: +40 213 170 695, Fax: +40 213 160 699
www.balkanro.ro

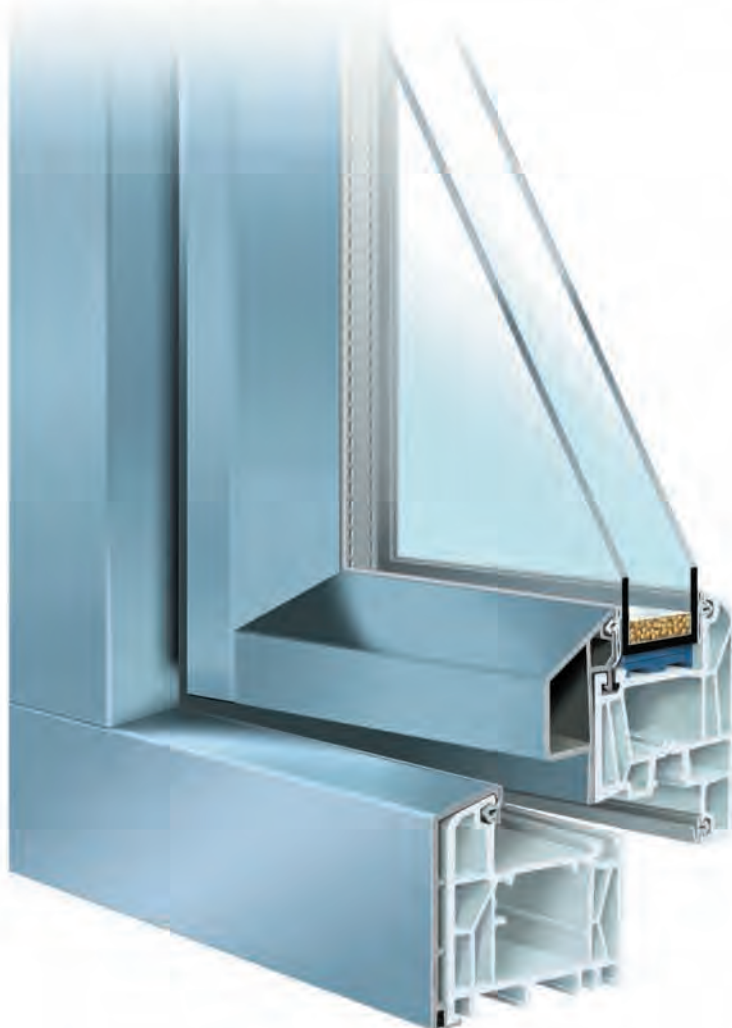
TROCAL AluFusion

O combinație unică: Aluminiiu și PVC îmbinate într-o tehnică perfectă

TROCAL AluFusion

Avantajele spun totul:

Sistem unic, patentat în Europa
Elemente de mari dimensiuni, fără armătură la interiorul profilului de PVC
Ferestre pe toată înălțimea nivelului, simulând fațada cortină
Foi de ușa de până la 2,5 m, inclusiv cu profile colorate
Elemente vitrate de până la 3,5 m fără șprosuri și în orice variantă de culoare
Izolare termică și fonică excelentă
Design unitar, coplanaritate între ramă și cercevea la exterior
Agrementate la avalanșe și inundații
Fără plumb, 100% reciclabile



De la fiecare în parte, tot ce e mai bun. Împreună, de neînvins.

Două materiale diferite: Aluminiiu și PVC. Ambele au punctele lor forte. Însă cînd aceste calități lucrează împreună, putem vorbi despre o combinație desăvîrșită: TROCAL AluFusion.

TROCAL®



Protecție termică optimă

Sistemele de tâmplărie PVC TROCAL asigură oricum o izolare termică extrem de eficientă. În plus, prin eliminarea elementului de armătură de la interiorul profilului, la sistemul AluFusion indicele de transfer termic atinge valoarea $U_w=1,2W/(m^2K)$, ridicând standardul în condițiile noilor reglementări privind economia de energie.



Izolare fonică excelentă

Datorită particularităților constructive, sistemele AluFusion asigură un nivel mai ridicat de izolare fonică decât sistemele PVC obișnuite.



Design fără frontiere

Mai multe tipuri de ferestre, în aproape orice formă și orice culoare vă doriți. Cu AluFusion, creativitatea arhitecturală și eficiența nu mai sunt constrânse de nici un fel de limite de formă sau gabarit.



PROFILCO™ RO
Aluminium & Pvc Systems



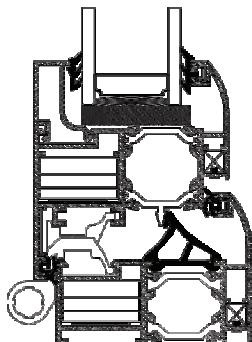
tehnologia poate fi uimitoare...

Sisteme de Profile din Aluminiu

63mm



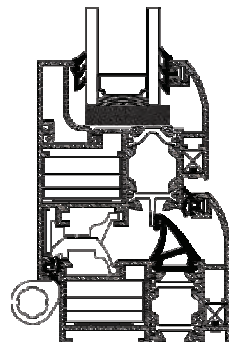
Este un sistem care se preteaza la toate tipurile de deschideri de ferestre, usi de intrare si vitrine de magazin. Datorita liniilor curbe ale profilelor, sistemul se poate folosi in toate tipurile de arhitecturi. Este ideal pentru constructii care necesita un grad ridicat de izolare termica si fonica.



55mm



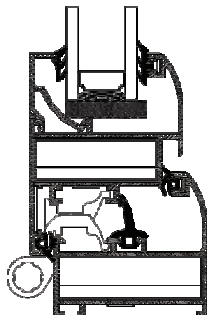
Este un sistem care prezinta numeroase avantaje, oferind atat protectie termica cat si fonica ridicata. Reprezinta solutia ideala pentru aceia dintre dumneavoastra care au anumite exigente cu privire la sistemele din aluminiu, acestea oferind solutii tehnice si estetice perfecte pentru nevoile dumneavoastra.



52mm



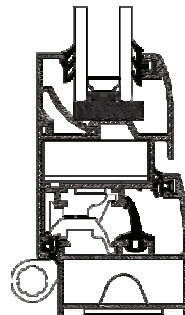
Liniile curbe isi mentin calitatea estetica in timp. Simplu si usor de asamblat, sistemul a fost certificat pentru proprietatile de impermeabilitate, rezistenta la socuri mecanice si presiune a vantului.



43mm



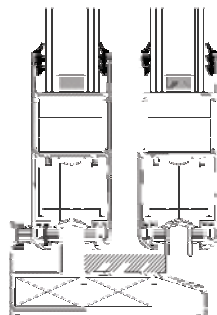
Este un sistem Profilco usor, pentru deschideri oscilo-batante, care se preteaza atat la constructia usilor cat si a ferestrelor. Avand un design discret, cu linii usor curbate, sistemul se incadreaza perfect in estetica interioarelor moderne.



26mm



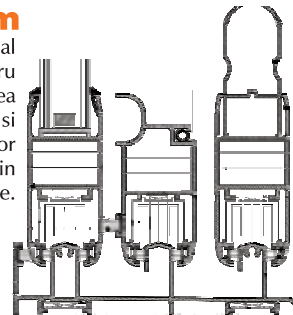
Este un sistem usor folosit la constructia usilor si ferestrelor glisante. S-a acordat o atentie sporita greutatii profilelor, punandu-se in acelasi timp un accent deosebit pe calitate si functionalitate.



32mm



Este ideal pentru inlocuirea usilor si ferestrelor vechi din apartamente.



ROMANIA : PROFILCO RO SRL

Bucuresti Str. Viilor Nr 2 Sat Dragomiresti Deal, Comuna Dragomiresti Vale, Jud Ilfov
tel: (+40) 21 350 19 56, fax: (+40) 21 350 19 43, e-mail: office@profilco-romania.ro
Brasov Soseaua Cristianului Nr 1-3, Jud Brasov
tel: (+40) 268 549 136, fax: (+40) 268 549 135, e-mail: brasov@profilco-romania.ro
Bacau Str. Calea Romanului Nr 5, Jud Bacau,
tel: (+40) 234 545 471, fax: (+40) 234 545 472, e-mail: bacau@profilco-romania.ro
Cluj Napoca B-Dul Muncii Nr 8, Jud Cluj
tel: (+40) 264 415 444, fax: (+40) 264 415 446, e-mail: cluj@profilco-romania.ro
Craiova Str. Calea Severinului Nr 60, Jud Dolj
tel / fax: +40 251 471 074, e-mail: craiova@profilco-romania.ro

AUTO GLOBUS SRL

Str. Andrei Muresanu Nr 29, Baia - Mare, Jud Maramures, tel./ fax: (+40) 262 274 636

MITICAR SRL

Braila Sos. Baldovinești Nr 16, tel./fax: (+40) 239 622 240
Galati Str. George Cosbuc Nr 223A, tel./fax: (+40) 236 417 284
Buzau Str. Spatarului Nr 7, tel./fax: (+40) 788 021 132
Focșani Bd. Brailiei no 104, tel: (+40) 743 034 957
METALCOMAT TRANS
Hunedoara Str. Theodor Aman Nr 14, tel./fax: (+40) 254 748 401

Timisoara

Str. Chimistilor Nr 2, Jud Timis,

tel: (+40) 256 274 005, fax: (+40) 256 274 006, e-mail: timisoara@profilco-romania.ro

Ploiesti

Str. Laboratorului Nr15, Jud Prahova,

tel: (+40) 344 801 211, fax: (+40) 344 801 212, e-mail: ploiesti@profilco-romania.ro

Pitesti

Calea Depozitelor Nr25, Jud Arges,

tel: (+40) 348 439 421, fax: (+40) 348 439 422, e-mail: pitesti@profilco-romania.ro

Oradea

Str. Borsului Nr 45, Jud Bihor,

tel: (+40) 259 411 686, fax: (+40) 259 472 072, e-mail: oradea@profilco-romania.ro

Arad

Str. Bicz Nr 1-5, Jud Arad,

tel: (+40) 257 282 830, fax: (+40) 257 282 831, e-mail: arad@profilco-romania.ro

Alba Iulia

Str. Garii Nr 2A, Loc. Barabant, Jud Alba,

tel: (+40) 258 815 020, fax: (+40) 258 815 021, e-mail: alba-iulia@profilco-romania.ro

DYNAMIC SELLING GROUP

Constanta

Str. I.C. Bratianu Nr 45, BL. Corp Nr 48d, tel./fax: (+40) 241 550 062

Iasi

Str. Calea Chisinaului Nr 29, Corp C, Nr 42, mob.: (+40) 728 281 578

Bacau

Calea Moinești Nr 34, tel: (+40) 334 405 022

TCI CONSULTING SRL

Sibiu

Str. Distribuției Nr 3-5, tel: (+40) 269 233 142

Vreți să fiți mereu înaintea concurenței ?

PIATA DE TÂMLĂRIE

Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17, sector 4, 040157 București; Tel./Fax: 021/336.04.16, 336.04.17, 336.04.18, e-mail: office@fereastră.ro; www.fereastră.ro

Solicitați STUDIILE & ANALIZELE DE PIAȚĂ disponibile pentru un număr restrâns de utilizatori!

Stimate Partener,

Pentru dezvoltarea și eficientizarea activității, compania Dumeavoastră trebuie să aibă acces permanent la noi informații și date sintetice cu privire la evoluția pieței de tâmplărie și fațade cortină. Aveți acum ocazia să aflați care este stadiul actual de evoluție a segmentului specific pe care vă desfășurați activitatea cu succes. Studiile și analizele de piață elaborate de revista Fereastră se adresează - în principal - companiilor interesate să afle date de ultima oră necesare realizării de rapoarte pentru implementarea strategiilor de extindere a activității, obținerii finanțării și a planurilor de sporire a vânzărilor.

Rezultatele cercetării sunt editate sub forma unui raport de 80 de pagini, informațiile de bază fiind furnizate publicației noastre de către societăți reprezentative implicate în producția de tâmplărie și fațade cortină, din întreaga țară. Studiul include și analiza importurilor de sisteme din PVC, aluminiu, feronerie și sticlă, ceea ce permite determinarea cotei de piață aferente fiecărei categorii de material utilizat în fabricație. De asemenea, sunt prezentate - în exclusivitate - informații de calitate, comentarii și concluzii pentru fundamentarea deciziilor la nivel de management al companiilor din sectorul de ferestre.

Astfel, pentru o documentare cuprinzătoare privind piața de tâmplărie - în vederea realizării de planuri de afaceri fundamentate tehnic și economic - vă recomandăm să utilizați studiile de piață disponibile pentru un număr restrâns de utilizatori. Totodată, vă invităm să beneficiați de reducerea specială de 40% aplicabilă numai până la 28 iulie 2008.

Vă urăm succes în afaceri!

Detaliile referitoare la sumarul studiilor prezentate pot fi găsite în pagina următoare.

NUMAI până la 28 iulie 2008 puteți beneficia de reduceri speciale de maximum 40%!

TALON DE PRIMIRE

Suntem interesați să primim varianta tipărită a analizelor și - opțional - versiunea prin e-mail, ce conține fișierele sursă utilizate la realizarea studiilor și optăm pentru:

- ☐ **STATISTICĂ** - Analiza importurilor de profile din PVC, aluminiu, feronerie și sticlă din anul 2007 (tabele, grafice și comentarii), la prețul de 386 euro + TVA, în loc de 486 euro + TVA.
- ☐ **PRODUCĂTORI** - Analiza pieței de tâmplărie termoizolantă 2007-2008 (tabele, grafice, comentarii și concluzii), la prețul de 398 euro + TVA, în loc de 498 euro + TVA.
- ☐ **STATISTICĂ și PRODUCĂTORI** - Date referitoare la importurile de sisteme și analiza pieței de tâmplărie și fațade cortină, la prețul de 592 euro + TVA, în loc de 984 euro + TVA.

DI/D-na _____ Funcția: _____

Telefon mobil: _____ e-mail: _____

Societatea: _____ CIF RO _____

Domeniu de activitate _____

Localitatea _____ Cod poștal _____ Județ (Sector) _____

Str. _____ Nr. _____ Bl. _____ Sc. _____ Ap. _____

Telefon _____ Fax _____ Mobil _____

e-mail _____ website _____

Semnătura _____

loc
ștampilă

Transmiteți TALONUL completat prin fax la: 021/336.04.16, 336.04.17, 336.04.18, e-mail: office@fereastră.ro sau prin poștă la adresa: Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17, sector 4, 040157 București. Informații suplimentare se pot obține de la Marius MANEA (0722-567.821).

Vreți să fiți mereu înaintea concurenței ?

PIATA DE TÂMLĂRIE

Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17, sector 4, 040157 București; Tel./Fax: 021/336.04.16, 336.04.17, 336.04.18, e-mail: office@fereastră.ro; www.fereastră.ro

Solicitați STUDIILE & ANALIZELE DE PIAȚĂ disponibile pentru un număr restrâns de utilizatori!

SUMAR - Analiza pieței de tâmplărie și fațade cortină 2007-2008 (48 de pagini)

1. Date introductive

2. Zone geografice de referință

Grafic - Număr firme după zona geografică

3. Clasificarea producătorilor după anul înființării

Tabel - Producători, după anul înființării

4. Clasificarea producătorilor după zona geografică

Tabel - Producători, după zona geografică

Grafic - Vânzări de tâmplărie, după zona geografică

5. Randamentul producției de tâmplărie pe zone

Tabel - Productivitate medie pe zone

6. Structura producției de tâmplărie (materiale utilizate)

Grafic - Structura producției din anul 2007

Tabel - Structura medie a producției pe zone

7. Mărci de sisteme de profile întrebuințate în fabricație

Tabel - Sisteme de profile din PVC utilizate pe zone

Grafic - Mărci de profile din PVC - după numărul de mențiuni

Tabel - Sisteme de profile din aluminiu utilizate, pe zone

Grafic - Mărci de profile din aluminiu - după numărul de mențiuni

Tabel - Sisteme de feronerie utilizate, pe zone

Grafic - Mărci de feronerie - după numărul de mențiuni

8. Structura capacității de producție

Tabel - Capacitatea totală de producție, după zona geografică

Tabel - Capacitate medie/producător, după zona geografică

9. Gradul de utilizare a capacităților de producție

Tabel - Gradul de folosire a echipamentelor, în funcție de zona geografică

10. Investiții planificate pentru 2008

Grafic - Investiții anunțate pentru 2008 - după zona geografică

Date suplimentare

Grafic - Productivitate (euro/angajat)

Grafic - Producția de tâmplărie PVC realizată, după zone

Grafic - Producția de tâmplărie din aluminiu realizată pe zone

Grafic - Producția de pereți cortină realizată, după zone

Grafic - Producția de tâmplărie din lemn realizată, după zone

Grafic - Producția totală de tâmplărie realizată pe zone

Grafic - Structura vânzărilor de tâmplărie în București

Grafic - Structura vânzărilor de tâmplărie în zona de sud

Grafic - Structura vânzărilor de tâmplărie în zona de centru

Grafic - Structura vânzărilor de tâmplărie în zona de est

Grafic - Structura vânzărilor de tâmplărie în zona de vest

Grafic - Structura vânzărilor de tâmplărie la nivel național

Grafic - Capacitatea de producție de tâmplărie din PVC, pe zone

Grafic - Capacitatea de producție de tâmplărie aluminiu, după zone

Grafic - Capacitatea de producție de pereți cortină, pe zone

Grafic - Capacitatea de producție de tâmplărie din lemn, după zone

Grafic - Grad de ocupare a capacității de producție pentru tâmplăria din PVC

Grafic - Grad de ocupare a capacității de producție pentru tâmplăria din aluminiu

Grafic - Grad de ocupare a capacității de producție pentru pereți cortină

Grafic - Grad de ocupare a capacității de producție pentru tâmplăria din lemn

11. Concluzii

SUMAR - Analiza importurilor de sisteme de profile din pvc, aluminiu, feronerie și sticlă din anul 2007 (32 de pagini)

1. Analiză, comentarii și grafice

Grafic - Valoarea importurilor de profile PVC în perioada 2002 - 2007

Grafic - Structura importurilor de profile din PVC pe anul 2007 (țări de proveniență)

Grafic - Valoarea importurilor de profile din aluminiu/PVC, feronerie 2002-2008e

Grafic - Valoarea importurilor de profile din aluminiu în intervalul 2002 - 2007

Grafic - Structura importului de profile din aluminiu pe anul 2007(țări de proveniență)

Grafic - Evoluție structură import de profile din aluminiu 2002-2007(țări de proveniență)

Grafic - Valoarea importurilor de feronerie în intervalul 2002 - 2007

Grafic - Structura importărilor de feronerie pe 2007 (țări de proveniență)

Grafic - Evoluția structurii importurilor de feronerie 2002-2007 (țări de proveniență)

Grafic - Structura importurilor de sticlă pe 2006 (sortimente)

Grafic - Structura importurilor de sticlă pe 2007 (sortimente)

Grafic - Structura geamurilor termoizolante fabricate în 2006 (tip)

Grafic - Structura geamurilor termoizolante fabricate în 2007 (tip)

Grafic - Structura importurilor de sticlă pe 2007(țări de proveniență)

Grafic - Valoarea importurilor de sticlă în intervalul 2002 - 2007

Grafic - Structura importurilor de sticlă float din anul 2007(țări de proveniență)

Grafic - Structura importurilor de sticlă Low-E din anul 2007(țări de proveniență)

Grafic - Evoluția prețului mediu anual de import la geam float și Low-E

2. Concluzii

IMPORTANT! Piața de tâmplărie și fațade cortină văzută de reprezentanții departamentului de analiză al revistei Fereastră este una fără rețușuri. Reușita unei astfel de inițiative constă tocmai în capacitatea autorilor de a rămâne echidistanți și de a trata subiectul cu detașarea specifică profesioniștilor. Culegerea, prelucrarea datelor și contactul permanent cu piața ne-au permis să cunoaștem în amănunt problematica din domeniu. Analizele elaborate înseamnă, în primul rând, o cantitate enormă de informații sistematizate. Am cautat prin arhive, am consultat colecțiile și am discutat cu oamenii din miezul evenimentelor, iar în final - am aflat ceea ce va poate interesa pentru dezvoltarea afacerii Dumneavoastră.

Detaliile referitoare la modalitatea de comandă a studiilor prezentate pot fi găsite în pagina anterioară.

Prezentă pe piața din România începând cu anul 2003, Schachermayer a devenit rapid unul dintre furnizorii de calibrul pe piața de feronerie și accesorii pentru tâmplării.

Colaborarea pe plan european a companiei Schachermayer cu Maco, unul dintre marii producători de feronerie pentru tâmplărie pe plan mondial, își face simțită prezența și în România. Pentru a satisface cele mai exigente necesități ale clienților noștri, Schachermayer comercializează produsele cele mai noi și mai inovative dezvoltate de Maco.

Maco Tricoat este un sistem revoluționar de acoperire galvanică a suprafețelor metalice ale feroneriei care îi conferă acesteia o înaltă rezistență la mediul salin. Această protecție își dovedește eficiența și în cazul elementelor de feronerie supuse coroziunii datorită altor produse chimice. Protecția Tricoat respectă standardul german de rezistență la salinitate DIN 50021-SS și în plus își evidențiază calitățile împotriva acțiunii substanțelor chimice de tipul acizilor și bazelor.

Pentru că sunt cele mai expuse piese, balamalele sunt tratate cu un strat special pe bază de pulberi. Stratul final oferă o protecție îndelungată la coroziune, este hidrofug și nu permite depunerile de praf. Șuruburile utilizate la montarea feroneriei sunt și ele speciale și sunt acoperite cu același procedeu Maco Tricoat. Domeniile de utilizare ale feroneriei Maco Tricoat sunt multiple: pentru proiecte realizate pe malul mării sau în zona insulară, pentru medii cu emisii generate de produse lactate, pentru medii generatoare de vapori de clor, în încăperi cu umiditate ridicată, în zone cu emisii de amoniac, pentru lucrări din lemn ce utilizează materiale cu grad ridicat de grăsime și pentru lucrări ce se adresează industriei grele.

Un alt sistem inovativ este Maco Invisible. Avantajul utilizării acestui tip de feronerie este dat de îmbunătățirea esteticii ferestrei, deoarece singurul element vizibil al ferestrei este mânerul și în acest fel linia profilului este neîntreruptă, conferind astfel ferestrei și o eleganță sporită. Și prin prisma izolării termice, Maco Invisible prezintă avantaje în comparație cu feronerie obișnuită montată pe profil, deoarece feronerie este ascunsă complet în falt și astfel nu intră în contact cu aerul cald din încăperea, preîntâmpinând formarea punților termice.

Maco Invisible conferă și o deschidere optimizată. În poziția deschis, cerceveaua ferestrei rămâne la o distanță mai mare de perete, ceea ce permite instalarea draperiilor sau perdelelor lamelare în spațiul rămas. Prin distanțarea de glaful peretelui se permite deschiderea ferestrei la mai mult de 90 de grade, ceea ce duce la o îmbunătățire a vizibilității.

Modificarea unghiului de deschidere de la 90 la 95 de grade este integrată în balama. Această funcție nouă duce la ușurarea găsirii unghiului de deschidere optim. Toate reglajele feroneriei se pot face pe fereastra montată, fără a fi necesare operațiuni de demontare. Maco Invisible, ca și Maco Multi-Trend sau Maco Multi-Matic, permite montarea universală a balamalelor.

Feronerie ascunsă se poate monta foarte ușor și pe profile de lemn, datorită faptului că nu mai este nevoie de frezarea tocului sau a cercevelei. Un alt avantaj al noii soluții de feronerie este modul de montaj compact. Astfel se pot folosi piesele obișnuite ale feroneriei împreună cu cele din clasa Maco antiefracție.

Prin feronerie ascunsă de a doua generație, constructorii de ferestre dispun de un sistem de viitor pentru elementele de lemn și pvc, care oferă o gamă largă de avantaje în utilizare prin estetica și funcționalitatea sa, dar și prin reducerea timpului de producție și montaj.

Echipele de specialiști Schachermayer sunt pregătite să ofere clienților săi toate detaliile tehnice, informațiile și documentația aferentă de care aceștia au nevoie pentru a utiliza aceste noi produse și tehnologii în deplină siguranță.

Schachermayer România

Șos. Giurgiului nr. 27
Jilava, Județul Ilfov,
Tel: 021 - 457 06 08; 021 - 457 06 37
Fax: 021 - 457 04 15
Mobil: 0742 157 537; 0723 182 664
info@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

Transilvania

Str. Avram Iancu, E 60, Nr. 442 - 446,
Hala 4 și 21 (Complex Logistic Cora Tim II)
Florești, Județul Cluj
Tel: 0364 - 86 00 01
Fax: 0364 - 86 00 00
transilvania@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

Timișoara

Str. Surorile Martir Caceu nr. 7,
et. 1, SAD III
Timișoara, Județul Timiș
Tel: 0256 - 46 60 61
Fax: 0256 - 46 60 65
timisoara@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

Constanța

B-dul Mamaia nr. 90, Bl. 6, parter,
Constanța, Județul Constanța
Tel: 0341 - 86 00 01
Fax: 0341 - 86 00 00
constanta@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

Moldova

Str. Constantin Mușat, nr. 1,
Bacău, Județul Bacău
Tel: 0234 - 533.255
Fax: 0234 - 533.253
moldova@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro



**Selena a lansat CLASA TYTAN O₂,
cea mai sigură clasă de spume poliuretane din România
Tehnologia O₂ păstrează performanțele tehnice și prețul produselor din gama anterioară**

Selena România, liderul pieței de spume poliuretane din România a prezentat în cadrul Construct Expo Ambient 2008 **CLASA TYTAN O₂** - singura clasă de spume poliuretane din România care nu emite vapori dăunători de MDI în timpul și după aplicare. **Clasa TYTAN O₂**, lansată în premieră mondială pentru utilizatori, este **prima gamă completă de produse sigure** ce vor fi folosite în industria românească de profil (cu 0% emisii toxice de MDI). Noua generație de produse cu tehnologia **O₂** se aplică întregii sortimentării de spume poliuretane existente sub marca **TYTAN™** și va asigura toate performanțele tehnice validate de utilizatorii profesioniști la gama anterioară. De asemenea, produsele **TYTAN O₂** vor fi comercializate la același preț ca cele care preced noua tehnologie. Produsele din **CLASA Tytan O₂** au fost dezvoltate pe baza unei noi tehnologii, **TEHNOLOGIA O₂**, grație căreia substanțe toxice MDI (izocianati) nu mai sunt emise. Noua formulă chimică cu inhibitori, precum noua valvă a produselor aduc ca avantaje cheie, alături de păstrarea caracteristicilor tehnice și prețul produselor, cel mai ridicat grad de siguranță în utilizarea spumelor poliuretane monocomponente în tuburi cu aerosoli existente în acest moment, la nivelul industriei locale și europene. Prin introducerea produselor în **Clasa Tytan O₂**, Selena se responsabilizează în direcția protejării sănătății utilizatorilor și vine în întâmpinarea cerințelor Comisiei Europene, care intenționează să plaseze MDI în lista substanțelor periculoase.

Lipsa emisiei de MDI la aplicarea spumelor din **Clasa Tytan O₂** a fost confirmată de către Institutul **SP Provning Forskning** din Suedia, una dintre puținele instituții autorizate și recunoscute la nivel european să realizeze cercetări în domeniul acestor compuși.

TEHNOLOGIA O₂, păstrează toți parametrii tehnici - cheie ai spumelor, astfel încât produsele fabricate păstrează cea mai înaltă calitate a mărcii premium **Tytan™ Professional** precum și pentru produsele **Tytan™ Euroline**. Datorită numărului mare de celule închise, spuma are proprietăți de izolare termică și fonică eficiente.

În plus, produsele din **Clasa Tytan O₂** au fost prevăzute cu un nou tip fiabil de valvă:

- Ușurință în aplicare - nu se blochează
- Previne scurgerea gazului propulsor
- Construcție nouă, îmbunătățită
- Polipropilena, inertă din punct de vedere chimic, rezistentă la modificări de temperatură.

CLASA de produse Tytan O₂ este prima ofertă completă de spume poliuretane în noua clasă de siguranță, disponibilă pe piață. **CLASA de produse Tytan O₂** în tuburi cu aerosoli include:

- Spume pentru pistol și aplicator pentru toate categoriile de utilizatori
- Spume pentru vară și pentru sezonul rece
- Capacități de 830 ml, 820 ml, 750 ml, 700 ml, 660 ml, 540 ml, 530 ml, 500 ml, 420 ml, 340 ml și 300 ml
- Formule standard **Tytan™ Euroline** și pentru productivitate înaltă **Tytan™ Professional**.

Calitatea, performanțele și gradul de noutate absolută al lansării **Clasei de TYTAN O₂** în România au fost recunoscute la Construct Expo Ambient 2008 de către comisia de jurizare formată din specialiști de prestigiu în colaborare cu **Asociația Producătorilor de Materiale de Construcții din România APMCR**, care au acordat **Premiul și Diploma de Excelență** pentru "Gama revoluționară de spume poliuretane **Clasa Tytan O₂**". Prin introducerea **Tehnologiei O₂** pe piață, sunt oferite utilizatorilor profesioniști o clasă a siguranței complet nouă: **Clasa TYTAN O₂**.



Siguranța este în firea hărhatului



TYTAN O₂ — PUTERNIC CA ÎNTOTDEAUNA, MAI SIGUR CA NICIODATĂ

TYTAN O₂ este o nouă generație de spume poliuretanice care nu emit vapori dăunători de MDI în timpul aplicării, asigurând astfel siguranță, productivitate sporită, timp redus de tăiere și cea mai înaltă calitate.

TEHNOLOGIE DE ÎNCREDERE



Redactor-Şef

Ion-Cosmin DINCU

Redactor-Şef Adjunct

Ovidiu-Victor ŞTEFĂNESCU

Secretar de Redacţie

Teodora MIRIŢĂ

Redacţie:

Camelia PANTEL
Maria-Mirela PREDAN
Simona-Roxana ENE
Mirabela-Feby PIELEANU
Ana MOROGAN-ŞTEFĂNESCU
Cristian APOSTOL

Departament Marketing:

Vasilica DUMITRU
Gabriel-Silviu PĂSCULESCU
Viorica ŞOŞEA
Mónika KOVÁCS
Ana-Roxana MATEI

Monitorizare Investiţii:

Claudia-Gabriela VÎRŞAN - Şef departament
Mihaela-Raluca LUNGU
Vlad-Ioan SEMEN

DTP/Editare grafică:

Eugen BUTUC-CERCHEZ - Şef departament
Gabriel COSTACHE

Difuzare - Abonamente:

Oana-Irina VÎRŞAN
Mihaela-Cristina CONSTANTINESCU

Director Proiect Revista

Dana JURACOVSKI

FEREASTRA

Director Proiect Revista

Hermina MAREŞ

**AGENDA
CONSTRUCTIILOR**

Director Proiect Catalog

Marius MANEA

**TOP
FEREASTRA**

Director Proiect Conferinţă

Viorel MORANCIU

**EURO
FEREASTRA**

Director Executiv:

Valeriu MARINCIU

Director Economic:

ec. Vasile DIACONU

Rampa
Informații de afaceri

RAMPA INVEST SRL

Bucureşti - 040157, sector 4
Str. Enăchiţă Văcărescu 17
Tel.: 021-336.04.16, 336.04.17
Fax: 021-336.04.18, 336.04.19
Mobil: 0722-624.098; 0745-089.974
e-mail: redactie@agendaconstructiilor.ro
www.agendaconstructiilor.ro

NOTA REDACTIEI:

Reproducerea integrală sau parțială,
pe orice cale și orice mijloace, a conținutului
revistei este interzisă în lipsa unui acord în
scris din partea editorului.
Responsabilitatea privind conținutul textelor
publicate aparține autorilor.

ISSN 1582 - 8778

Tipărit la MegaPress S.A.

SUMAR IUNIE 2008

ACTUALITATE

Obiective îndeplinite sau rezultate în așteptare, după Construct Expo Ambient
PPTT identifică soluții pentru membri, în vederea obținerii marcatului CE
Subiecte pe teme de actualitate, la EURO-Fereastră 2008 (I)



14 - 33

OPINII

Firma ACORD își extinde aria de comercializare
Potențial deosebit pe piața de fațade cortină din Cluj
SOLAR BLIND SYSTEM livrează diverse sisteme de umbrire
Gamă completă de echipamente, promovate de FOM GROUP
Utilaje pentru prelucrarea sticlei, prin CMS GLASS MACHINERY
Firma SORIN MIHAL - unic distribuitor de echipamente Weinig și Homag
IMSA IMROGLASS activează cu succes pe piața românească
ALUMNI vizează dezvoltarea departamentelor de logistică și vânzări
HAFFNER mizează pe re tehnologizarea companiilor prin fonduri structurale



34 - 51

UTILAJE ȘI ECHIPAMENTE

Premise favorabile dezvoltării activității furnizorilor de linii tehnologice
Utilaje BERTHOLD, în premieră pe piața autohtonă
MAYPEX participă în mod consecvent la Construct Expo Ambient
ALWO THERM își dublează capacitatea de producție
EDILIZIA GROUP livrează echipamente moderne
ELUMATEC România are peste 300 de parteneri la nivel național
Centru pentru debitarea profilelor, cu productivitate de 360 u.f./schimb
Grad de automatizare sub 15%, estimat de reprezentanții URBAN C&O
Montarea feroneriei într-un ciclu de un minut, prin utilajele STÜRTZ
Instalație rapidă pentru debavurare, promovată de URBAN



52 - 61

SISTEME DE UMBRIRE

Vânzările de produse din categoria tehnicii parasolare se situează pe un trend ascendent
SECAN PROD realizează sisteme de rulouri
Produse cu design deosebit, promovate de REZISTENT CONSTRUCT
Rulouri și porți din aluminiu marca Lakal
Sisteme moderne de protecție solară, prin HUNTER DOUGLAS
Jaluzele din colecția American Style, comercializate de SANDERA BLINDS
Triplare a livrărilor pe piața sistemelor de umbrire
VELOX IMPEX vizează o cifră de afaceri de 5,8 milioane de lei
JADEX TRADING furnizează sisteme de umbrire și echipamente specifice
ROLLOTEC vizează majorarea ariei de distribuție



62 - 71

COMPANII

Livrări importante de tâmplărie pentru ROMABELT IMPORT EXPORT
Ferestre cu profile Gealan, livrate de AGER
Cifra de afaceri de 6 milioane de lei pentru TERMOGLAS
PORTA KMI România a consemnat vânzări de peste 40 de milioane de lei
PORTEROM estimează venituri de 8,5 milioane de lei
M&M TOP vizează sectorul reabilitării termice a imobilelor
Tâmplărie din PVC și aluminiu de la TER-PAN COMPANY
Livrări de 4,2 milioane de lei pentru ROM-WALD
TACOM a livrat 36.000 mp de ansambluri
Noi serii de profile ROPLASTO SYSTEMTECHNIK



72 - 89

CONSULTANȚĂ

Ferestre, fațade, sticlă - eficiență energetică
Clasificarea europeană a materialelor de construcții, în funcție de reacția la foc
Abordare armonizată a problematicei substanțelor periculoase

90 - 101

AGENDA EXTERNĂ

Rezultate pozitive pe piețele est-europene de tâmplărie

102 - 105

ENGLISH SECTION

106 - 107

INDEX PRODUCĂTORI/FURNIZORI

108 - 114



LISSIM®

NR. 1 ÎN TRANSILVANIA

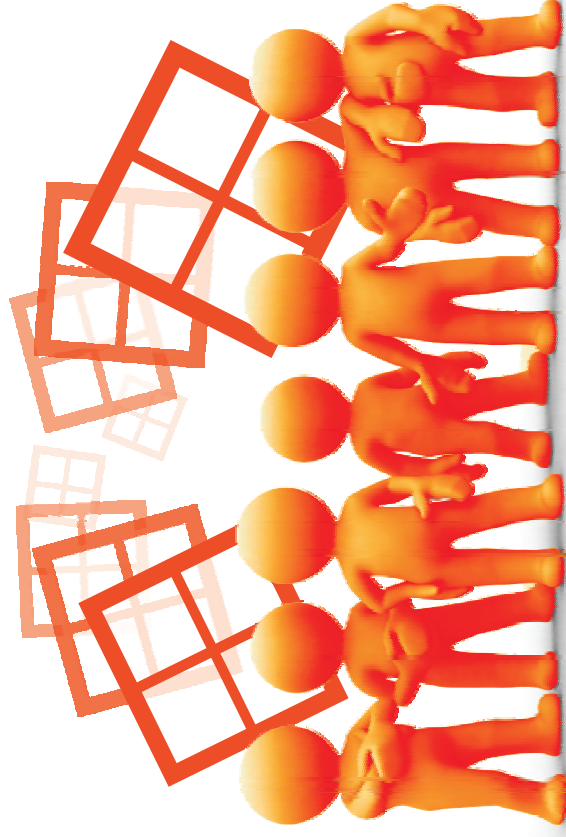


KÖMMERLING®

NR. 1 ÎN EUROPA

www.lissim.ro

Când e vorba de ferestre de calitate 7 din 10 clienți aleg LISSIM



Pentru ceilalți avem acum un bonus de încredere!



PROGRAMUL DE DEALERI LISSIM

- ☒ Ferestre Ecologice (100% fără plumb)
- ☒ Certificat Greenline la fiecare lucrare
- ☒ Prețuri/discounturi foarte bune
- ☒ 40,000 mp/lună producție

- ☒ Calitate impecabilă și la timp
- ☒ Transport asigurat
- ☒ Suport în Promovare și Dezvoltare
- ☒ Certificat ISO 9001 și INCERC

PARTENERIAT PENTRU PROFIT!

LISSIM • FERESTRE PE VIAȚĂ • VIAȚĂ DE CALITATE®

Obiective îndeplinite sau rezultate în așteptare, după Construct Expo Ambient

În luna mai a.c., în cadrul centrului expozițional Romexpo, din București, s-a desfășurat târgul internațional Construct Expo Ambient. Aflată la ediția a XV-a, expoziția a reunit peste 700 de companii, o bună parte dintre acestea fiind din afara granițelor României. „Dacă se face un bilanț al celor trei expoziții internaționale dedicate domeniului construcțiilor (Construct Expo Antreprenor, Construct Expo Utilaje și Construct Expo Ambient), constatăm faptul că la aceste evenimente au participat aproximativ 1.500 de firme, care și-au prezentat oferta în cadrul unor standuri a căror suprafață netă depășește 113.500 mp”, a declarat George Cojocaru, președinte-director general Romexpo SA. Referitor la același subiect, Laszlo Borbely, ministrul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Locuințelor, a adăugat: „Târgul destinat specialiștilor din domeniul tâmplăriei și al celor conexe rămâne un eveniment de marcă, cea mai bună dovadă în acest sens fiind constituită de succesul înregistrat în ultimii 14 ani. Interesul crescut al tuturor vizitatorilor demonstrează că este vorba despre o reuniune profesionistă, care răspunde eficient exigențelor actuale ale pieței din România”.

În cadrul manifestărilor conexe, s-au prezentat noi produse și servicii

În prima zi a expoziției, la centrul de conferințe din Pavilionul Central al Romexpo au avut loc câteva seminarii pe teme tehnice,

în cadrul cărora au fost prezentate noi sisteme, panouri vitrate și materiale inovatoare, utilizate la execuția structurilor moderne de fațade cortină. Simpozioanele au fost susținute de reprezentanții unor companii consacrate la nivel internațional, precum: Alukönigstahl (furnizor de profile din aluminiu și oțel mărcile Schüco și Jansen), Geocel Pro (reprezentant local al concernului Dow Corning) și AGC (producător de sticlă arhitecturală). În cadrul primei expunerii, specialiștii Alukönigstahl au detaliat principalele noutăți referitoare la sistemele din aluminiu Schüco, reunite într-un concept unitar, intitulat generic Energy2. Împreună cu seriile AWS, care asigură un nivel al coeficientului de transfer termic de 1,4 W/mpK, au fost prezentate și alte inovații, care contribuie în mod direct la creșterea eficienței energetice a clădirii în care sunt instalate. „Dacă în anii '60 consumul mediu anual al unui imobil de birouri era de 300 kWh/mp, în prezent am reușit să atingem pragul de 70 kWh/mp. Prin montajul noilor sisteme, se va ajunge – pe termen mediu – ca producția internă de energie să depășească nivelul consumului. Una dintre cele mai interesante serii promovate în prezent include profile destinate execuției de pereți cortină, având o grosime constructivă de 75 mm și o barieră termică multicamerală. De asemenea, modelul include o inserție specială de spumă poliuretanică, toate aceste elemente asigurând obținerea unui coeficient de transfer termic de 0,9 W/mpK, valoare deosebită pentru un profil din aluminiu. Calculele specialiștilor

indică faptul că – în cazul instalării unui vitraj termoizolant triplu, cu o grosime de 50 mm – se poate atinge un coeficient global de transfer termic de 0,7 W/mpK”, a declarat Adriana Șerban, director comercial al companiei. În continuare, Dragoș Matei, directorul AGC Flat Glass România, a prezentat principalele tendințe în domeniul sticlei arhitecturale. „Pentru se alinia la exigențele directivei europene ce reglementează condițiile certificării consumului scăzut de energie, compania noastră a implementat un program ambițios de dezvoltare, în vederea promovării de vitraje care să contribuie la minimizarea pierderilor energetice. Această strategie a dus la o creștere progresivă a numărului de colaboratori la nivel național, astfel încât – după 10 ani de la înființarea subsidiarei autohtone – putem afirma că ne situăm în topul furnizorilor de sticlă din România. În ceea ce privește activitatea grupului, în 2007 s-a înregistrat o cifră de afaceri de 11 miliarde de euro, nivel care ne situează în mod cert pe poziția de lideri mondiali în acest domeniu de activitate. În perioada următoare, intenționăm să ne consolidăm cota de piață, în principal prin promovarea unor produse noi, cum ar fi Blackpearl (panouri vitrate destinate execuției zonelor de parapet), Stop Revision sau Stop Regalaxi”, a subliniat Dragoș Matei. Seria de simpozioane a fost încheiată de oficialii Geocel Pro, care au susținut un seminar cu tema „Tendențe în industria geamului termoizolant – Soluții pentru viitor de la Dow Corning”. Tomas Vrabel (reprezentant tehnic al concernului american) și Silviu Ghinea (director general Geocel Pro) au detaliat avantajele utilizării materialelor pe bază de silicon în domeniul construcțiilor. „Produsele noastre sunt destinate tuturor tipurilor de aplicații, fie că este vorba despre sigilarea vitrajelor pe două laturi, fie despre cea perimetrală. Pentru partenerii din România, am demarat un program nou, intitulat Quality Prod, prin intermediul căruia oferim numeroase avantaje colaboratorilor actuali și potențiali”, a afirmat Silviu Ghinea. Principalele categorii de materiale comercializate de Geocel Pro pe piața autohtonă sunt constituite de: sigilanți pentru pereți cortină, adezivi fără solvenți, elemente decorative multifuncționale, materiale acrilice universale etc. Reprezentanța din țara noastră a holdingului Dow Corning a demarat



activitatea în 2007, realizând, anul trecut, o cifră de afaceri de circa un milion de euro. Pentru 2008, se preconizează o majorare de cel puțin 30% a vânzărilor.

Peste 36.000 de vizitatori, majoritatea potențiali beneficiari de produse finite

Conform datelor statistice furnizate de oficialii Romexpo, gradul de internaționalizare a evenimentului a fost de 38,62%, la târg expunând 536 de companii din România și 249 de firme de peste hotare (din Australia, Austria, Bulgaria, China, Croația, Franța, Germania, Grecia, Italia, Republica Moldova, Polonia, Cehia, Slovacia, Spania, Statele Unite ale Americii, Turcia, Ucraina și Ungaria). Numărul vizitatorilor înregistrați a fost de 36.331 de persoane, din care 26.242 de beneficiari finali și 10.089 de specialiști. Suprafața standurilor a totalizat circa 44.000 mp, din care 11.500 la exterior și peste 32.000 mp în interior. Domeniul tâmplăriei termoizolante a fost bine reprezentat la Construct Expo Ambient, târgul reunind atât furnizori de sisteme (profile din PVC, aluminiu sau lemn stratificat, feronerie, sticlă, accesorii



etc.), cât și producători importanți de ferestre/uși. Trebuie remarcată - totuși - lipsa unor reprezentanți ai unor companii importante din domeniu, aceștia justificându-și absența prin lipsa rezultatelor în urma participărilor anterioare, mediatizarea deficitară a evenimentului sau tarifele ridicate de închiriere a standurilor. Din punct de vedere al impactului pe care l-a avut expoziția în rândul firmelor expozante, păreri sunt împărțite. Astfel, s-a apreciat în mod pozitiv creșterea gradului de specializare, fiind diminuată - în acest mod - ponderea vizitatorilor ocazionali, dar alți reprezentanți ai firmelor participante și-au manifestat nemulțumirea legată - în primul rând - de afluența scăzută a publicului la standurile proprii. Mai mult, au fost consemnate opinii conform cărora ar fi indicată adoptarea situației din Germania sau alte state membre UE, unde

astfel de manifestări sunt organizate la un interval de doi ani, pentru a permite expunerea unui număr mai mare de inovații din domeniu. Pentru a sintetiza cele afirmate anterior, în continuare sunt prezentate câteva puncte de vedere, formulate pe această temă de reprezentanții unor companii prezente la târgul din acest an:

Bogdan Fodor, director general FOM România:

"Anual, compania noastră alocă un buget semnificativ pentru participarea în cadrul expozițiilor internaționale specializate, astfel încât ediția din 2008 a Construct Expo Ambient reprezintă - în ceea ce ne privește - un succes. Conform așteptărilor proprii, cel mai mare flux de vizitatori a fost consemnat în ultimele trei zile ale târgului. Practic, standul nostru a fost vizitat de numeroși clienți potențiali, care reprezintă producători ce activează în branșa de tâmplărie termoizolantă, ce s-au arătat a fi extrem de interesați de utilajele Fom, destinate prelucrării profilelor din PVC și aluminiu. În cadrul Construct Expo Ambient 2008, Fom România - aflată la a doua prezență consecutivă - a expus noile utilaje CNC pentru debavure, sudare sau debitare, gestionate - în totalitate - prin

Succesul are un sistem...

- feronerie pentru ferestre și uși
- utilaje și linii complete

Cu această balama inovatoare, Schüring dovedește o dată în plus caracterul revoluționar al produselor sale, așezând mai sus ștacheta nivelului tehnic pentru această categorie de produse.



NOU! m-tec IIIs

noua generație de balamale pentru uși din PVC

- Noutate absolută pe piață: construcție stabilă, integrală din oțel
- Lagăre de alunecare complet metalice cu așezarea bolțului pe bilă.
- Reglajul presiunii pe garnitură și reglaj pe înălțime, $\pm 4,5\text{mm}$ reglaj în plan lateral



Schüring Rom srl
 Timișoara, Str. Gloriei 11
 Tel: 0256.200.321 int.106, Fax: 0256.278.006
 Mobil: 0722-214.315
 București, Șos. Alexandriei, 197
 Tel: 021-420.1310, Fax: 021-420.0057
 info@schuring.ro

Vă invităm la standul Schüring de la CONSTRUCTEXPO-AMBIENT, București în hala utilajelor, Hala 14 - Stand 038-041a în perioada 21-25 mai 2008

m-tec
 Un produs profesional,
 care crește valoarea
 oricărei uși.

Firma Schüring GmbH & Co. Fenster-Technologie KG și filiala acesteia din România - SC Schüring ROM SRL promovează sisteme profesionale de feronerie pentru ferestre și uși din PVC, precum și utilaje și linii complete de producție. Informații mai detaliate puteți obține de pe site-ul nostru www.schuring.ro

Idci sunt într-o linie clasa...

schüring
 Tehnologie pentru ferestre și uși



intermediul calculatorului. Am încercat să promovăm, în mod special, linii tehnologice automate, care permit eliminarea erorilor datorate factorului uman”.

Cosmin Ștefănoaie, director comercial FUNKE CONSTRUCT:

“Comparativ cu anii anteriori, prezența de anul acesta a vizitatorilor la evenimentul organizat de Romexpo a fost mai scăzută. Cu toate acestea, în calitate de furnizori de sisteme din PVC, considerăm oportune toate manifestările expoziționale de acest gen. Astfel, în ceea ce privește promovarea produselor și consolidarea imaginii pe piață, participarea companiei noastre la expozițiile de specialitate din România face parte din obiectivele stabilite în mod constant în cadrul strategiei de marketing. Rezultatele prezenței cu stand propriu la Construct Expo Ambient sunt cele pe care le-am anticipat, fapt demonstrat și ca urmare a celor șase participări consecutive la evenimentul din Capitală”.

Pavel Ivanov, manager AUSTROPLAST PRODUCT:

“Ediția de anul acesta a Construct Expo Ambient s-a situat sub așteptările noastre atât din punct de vedere al fluxului de vizitatori, cât și în ceea ce privește organizarea. Principala problemă a Romexpo a fost reprezentată de mediatizarea insuficientă a evenimentului, consecințele concretizându-se prin neparticiparea specialiștilor din domeniu și numărul mic de contracte încheiate. Analizând rezultatele obținute ca urmare a prezenței cu stand propriu la expoziție, am constatat că sistemele din PVC au prezentat mai puțin interes pentru vizitatori, în timp ce panelurile termoizolante au captat atenția potențialilor clienți. Pentru aceste produse, am încheiat, cu ocazia târgului, 18 contracte ferme. În calitate de participant, dar și de observator, aș propune organizatorilor ca următoarea ediție să reunească cele două manifestări - Construct Expo Ambient și Construct Expo Antreprenor -, care să aibă loc la un interval de doi ani sau să aloce un buget de informare/mediatizare mai mare”.

Robert Milea, director de vânzări - UNIART:

“Din punct de vedere al organizării, ediția din 2008 a expoziției mi s-a părut asemănătoare cu manifestările din anii anteriori. În ceea ce privește numărul de vizitatori, credem că prezența de anul acesta nu s-a situat la același nivel ca în anii precedenți, probabil și din cauza separării celor două evenimente care se adresează aceleiași branșe: Construct Expo Ambient și Construct Expo Antreprenor. Astfel, considerăm oportună reunirea celor două târguri și organizarea unei singure expoziții. Firma Uniart va participa și la ediția din 2009 a Construct Expo, urmând să fie prezentă cu stand propriu și la alte târguri specializate (precum BIFE și Cer-Glass), în pofida faptului că ne-am dori să se creeze o identitate fiecărei manifestări în parte. Totodată, cred că aceste expoziții ar trebui să se adreseze unui anumit segment de piață și, mai ales, să fie organizate în perioade specifice începerii fiecărui sezon al lucrărilor. Din acest punct de vedere, prima jumătate a lunii martie mi se pare una propice. Anul acesta, Uniart a prezentat în premieră noua gamă



de vitralii pentru uși, precum și alte produse din ofertă, cum ar fi ansamblurile de uși din lemn triplustratificat sau dublustratificat”.

Mihaela Vasilescu, director administrativ ALUMINCO:

“Din punctul nostru de vedere, inconvenientele majore în ceea ce privește ediția de anul acesta a târgului Construct Expo Ambient au fost reprezentate de: perioada în care s-a desfășurat, oarecum improprie, pentru încheierea contractelor cu potențiali parteneri de afaceri și organizarea a două expoziții de același gen într-un interval scurt de timp. Ambele situații au determinat înregistrarea unui număr restrâns de vizitatori în comparație cu așteptările expozanților. Practic, la sfârșitul lunii mai, majoritatea companiilor din branșă și din domeniile conexe și-au definitivat contractele. Sperăm ca, începând cu următoarea ediție, Construct Expo Ambient și Construct Expo Antreprenor să constituie un

singur eveniment, organizat de Romexpo la începutul lunii martie sau, cel târziu, în aprilie. Pentru Aluminco România, manifestarea a avut un impact pozitiv, chiar dacă rezultatele nu se concretizează imediat și pot fi cuantificate abia la sfârșitul anului, când urmează să efectuăm bilanțul financiar. Produsele apreciate pozitiv de vizitatorii specialiști, prezenți la expoziție, au fost sistemele de balustrade din aluminiu eloxat și cele de balustrade, garduri și porți din aluminiu vopsite în câmp electrostatic. De asemenea, am prezentat, în premieră, un sortiment nou realizat de compania Aluminco - ușa glisantă cu barieră termică. Realizat în colaborare cu firma Giesse, ansamblul include sistemul «lift & slide» și este fabricat din profile cu greutate redusă, având proprietăți optime de etanșare, la costuri competitive”.

Liviu Comanac, director de vânzări ABITARE CG:

“Ne-am aflat, deja, la cea de-a noua participare la Construct Expo Ambient, cea mai specializată expoziție internațională de gen ce are loc în România. Aceasta reunește cele mai importante companii implicate în sectorul de amenajări: firme de tâmplărie, finisaje și decorațiuni interioare, adevizi și piese de asamblare, materiale de construcții, amenajări exterioare și edilitare. Fiecare prezență a societății noastre la acest eveniment a adus cu sine lansări de noi produse și - implicit - a determinat o recunoaștere pe măsura acestora, dublată de un impact extraordinar asupra contractelor semnate ulterior și, evident, a vânzărilor”.

Daniela Druță, administrator DRUPANEL:

“Activând pe piață în calitate de producători de paneluri din PVC pentru uși, anul acesta am luat decizia de a participa în premieră la Construct Expo Ambient. Acțiunea a avut ca scop contactarea directă a unor potențiali dealeri, întrucât dorim să ne extindem aria de comercializare a produselor, mai ales în București. Suntem mulțumiți de rezultatele înregistrate, majoritatea vizitatorilor de la standul nostru fiind specialiști implicați și în domeniul distribuției. De asemenea, ne-am întâlnit cu mulți colaboratori ce au încheiat contracte cu Drupanel. Sortimentele prezentate la stand au fost apreciate pozitiv, mai ales cele trei modele noi, cu design futurist, disponibile în diverse nuanțe, pe care le-am lansat pe piață cu acest prilej. Alte materiale inovatoare sunt constituite de panelurile cu inserție de vitralii, realizate prin intermediul unui echipament performant (importat din Marea Britanie).

Rezultatele pozitive înregistrate la Construct Expo Ambient ne vor determina să realizăm o nouă grupă de produse pe baza modelelor testate de vizitatori”.

Florin Preda, director general SOUDAL:

“Firma noastră promovează, în principal, adezivi și spume poliuretane (PU) pentru montajul tâmplăriei termoizolante, precum și alte substanțe chimice destinate sectorului construcțiilor. În cadrul târgului, am prezentat sortimente din ambele categorii, pe segmentul etanșanților fiind disponibile câteva produse noi, precum spuma PU cu expandare redusă (pentru glafuri) sau cea flexibilă, care contribuie la sporirea nivelului de fonoizolare. Anul acesta, ne-am aflat la cea de-a șasea participare și considerăm că - și de această dată - rezultatele au fost bune. Chiar dacă numărul vizitatorilor standului nu a fost foarte mare, cele mai multe persoane au făcut parte din categoria specialiștilor, întâlnirile pe care le-am avut fiind deosebit de eficiente”.

Radu Aunianu, director general MADORA PROD:

“În pofida faptului că spațiile închiriate pentru standuri au avut un preț destul de



mare, consider că participarea unei firme la Construct Expo Ambient este benefică și poate contribui la sporirea cifrei de afaceri pe termen scurt/mediu. Întrucât am dorit să promovăm produsele și serviciile firmei noastre într-un spațiu adecvat (asigurând vizitatorilor informații complete și de actualitate referitoare la tehnologiile Feyco, destinate vopsirii suprafețelor din PVC și a celor din sticlă), ne-am fi așteptat ca în costul aferent închirierii standului să fie incluse și alte accesorii (cum ar fi mobilier și panouri de compartimentare)”.

Gheorghe Văduva, director general DOVA:

“Participarea noastră este deja una cu tradiție, expoziția constituind, de fiecare dată, un prilej să lansăm noi produse. Așa s-a întâmplat și anul acesta, cu ferestrele din lemn-aluminiu. La început am fost

mulțumiți de rezultate, dar - odată cu trecerea timpului - am remarcat că apar diverse probleme. Dintre acestea am putea menționa faptul că organizatorii nu ne permit să participăm și la celelalte expoziții organizate în alte perioade, precum Construct Expo Antreprenor sau BIFE, indicându-ne doar Construct Expo Ambient pentru domeniul nostru de activitate. Cealaltă problemă majoră este lipsa vizitatorilor care devine din ce în ce mai evidentă: «Ziua specialistului» care era altădată foarte importantă, astăzi aproape că a dispărut. Considerăm că problemele se pot rezolva și situația se va îmbunătăți cu o organizare atentă. Cel mai elocvent exemplu este târgul de profil similar din Germania, care se desfășoară de fiecare dată în condiții optime”.

Hegyi Sandor, administrator SWING TRADE:

“Ca urmare a participării la edițiile precedente, am întâmpinat un real succes cu produsele expuse. De altfel, am încercat permanent să aducem ceva nou pentru partenerii noștri și ceilalți beneficiari interesați. Anul acesta, produsele noi pe care le-am promovat au fost: feronerie Vira (Italia), modelele inovatoare de parasolare și porțile automate marca Eurokapu,

Oradea
Alba-Iulia
Baia Mare
Bacău
Cluj Napoca
Iasi
Sibiu
Suceava
Târgu Mureș
Vaslui
Aleșd
Arad
Deva
Hunedoara
Petroșani
Botoșani
Bistrița
Beiuș
Zalău
Dej
Huedin
Turda
Mediaș
Târgoviște
Aiud
Ocna-Mureș
Marghita
Satu Mare
Beclean
Câmpia Turzii

ALEGEREA OPTIMĂ !

**TROCAL ALUPLAST GUARDIAN SAINT GOBAIN
SIEGENIA SCHÜCO ALUMIL WINKHAUS**

Optimedia

FERESTRE ȘI UȘI DIN PVC, ALUCLIP ȘI ALUMINIU

www.optimedia.com.ro

care pot fi acționate cu ajutorul telefonului mobil. De asemenea, am reușit să stabilim contracte cu societăți importante din domeniul construcțiilor industriale, precum și cu marile centre comerciale din România și să realizăm noi parteneriate. Din punctul nostru de vedere, faptul că putem stabili astfel de relații este avantajul major al prezenței Swing Trade în cadrul acestei manifestări”.

Ghenadie Zamisnii, director general CAROLCRISTI:

“Firma noastră comercializează pe piața românească uși metalice speciale, importate din Ucraina. Modelele promovate sunt destinate atât montajului la interior, cât și la exterior, fiind recomandate pentru aplicații de lux. Cu ocazia participării din acest an la Construct Expo Ambient, am prezentat - în avanpremieră - câte un nou model de ușă, din ambele categorii, sortimentul de exterior fiind din gama de elită, cu geam sablat. Totuși, am remarcat numărul redus al vizitatorilor, în comparație cu situația înregistrată în anii precedenți”.

Mircea Constantin, reprezentant CAD-PLAN:

“Cad - Plan s-a specializat în dezvoltarea de soluții software/hardware destinate configurării de pereți cortină și construcții metalice. În acest an am participat la Construct Expo Ambient prin intermediul reprezentanței noastre din România. Au fost promovate produsele din oferta proprie, cel mai important software fiind reprezentat de programul Athena. Ne-am pregătit în mod special pentru acest eveniment și am prezentat câteva dezvoltări ale aplicației Athena. În opinia noastră, această ediție a fost destul de slabă, cu o participare redusă a vizitatorilor specializați. Pentru noi nu au fost probleme deosebite, mai ales că avem foarte mulți colaboratori, iar târgul a reprezentat o ocazie de a ne consolida relațiile de parteneriat”.

Janos Orban, administrator ORBANSOFT:

“Participarea noastră din acest an a fost marcată, în primul rând, de faptul că ne-am schimbat zona de prezentare a standului, ceea ce a constituit un mare avantaj. Am oferit celor interesați detalii referitoare la programele Orbansoft, dintre care se remarcă software-ul Fenestra 2000, aplicație dedicată optimizării activităților de ofertare, gestiunii materialelor și fabricării produselor de tâmplărie. Cei interesați au avut ocazia să se familiarizeze inclusiv cu ultimele completări ale aplicației. Chiar



dacă numărul participanților a fost mult mai redus în comparație cu anii anteriori, din punctul nostru de vedere organizarea a fost bună”.

Enghin Bolat, director vânzări AKSU BICAK:

“Spre deosebire de anii precedenți atât prezența companiilor, cât și a vizitatorilor la ediția din acest an a Construct Expo Ambient nu a fost pe măsura așteptărilor noastre, cauzele fiind diverse. În primul rând, credem că este vorba despre timpul necesar clarificării situației pe piața de tâmplărie termoizolantă din România (în sensul consolidării unor companii și dispariției altora), iar în al doilea rând de lipsa fondurilor necesare pentru dezvoltare și realizarea de investiții în utilaje. La târg au participat și potențiali parteneri, însă în număr mic. Cei mai mulți dintre vizitatori au fost reprezentanții unor societăți cu care noi avem deja relații de afaceri. Anul trecut, am fost prezenți la o manifestare expozițională similară organizată în Capitală, prilej cu care am remarcat potențialul major pe care îl are această piață, reflectat prin creșterea importantă înregistrată în sectorul tâmplăriei termoizolante. De aceea, ne așteptam ca ediția din acest an a Construct Expo Ambient să fie un bun prilej de a stabili cât mai multe contacte de afaceri”.

Călin Ciurea, reprezentant SIEGENIA-AUBI România:

“În acest an, standurile Construct Expo Ambient au fost amenajate profesional - conform standardelor europene - însă în domeniul feroneriei foarte puțini clienți s-au arătat interesați în demararea de colaborări. De-a lungul timpului, am constatat că, în anii în care se desfășoară târgul

Fensterbau Frontale organizat la Nürnberg - Germania, reprezentanții companiilor locale de tâmplărie nu mai participă și la expoziția din București. De asemenea, părerea mea este că ar trebui schimbată data desfășurării acestei manifestări expoziționale, evenimentul putându-se derula cu mai mult succes în lunile februarie sau martie. Totodată, în cadrul expoziției, ar trebui organizate și întâlniri ale Patronatului Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă (PPTT) și ale reprezentanților industriilor de profil, inclusiv din domeniul feroneriei. Companiile mari participă în mod constant la târg pentru a-și consolida imaginea, însă expoziția ar trebui să fie utilă pentru aceste societăți și pe planul afacerilor”.

Răzvan Hârlău, director comercial VEROFER:

“Am o impresie foarte bună despre ediția din acest an a Construct Expo Ambient. Într-adevăr, au venit mai puțini vizitatori decât în anii precedenți, însă un lucru pozitiv este acela că gradul de specializare a crescut, nemaifiind o manifestare adresată, în principal, beneficiarilor finali. De asemenea, impactul evenimentului asupra companiilor din branșă a crescut. La acest târg, societatea noastră a reușit să încheie contracte importante cu o serie de firme consacrate. Sperăm că, în anii care vor urma, această manifestare să specializeze și mai mult, adresându-se exclusiv producătorilor de tâmplărie termoizolantă și accesorii. Astfel, evenimentul ar trebui să constituie un bun prilej de întâlnire între aceștia, pentru stabilirea unor noi contacte de afaceri. Datorită faptului că rezultatele participărilor anterioare au fost mulțumitoare, am decis să participăm în continuare la expoziție. Considerăm că principalele obiective au fost atinse: prezentarea noilor

sortimente, consolidarea parteneriatelor existente și familiarizarea clienților indirecti și potențiali cu produsele Verofier”.

**Mihaela Geicu, director de marketing
PORTA KMI România:**

“Manifestarea expozițională a fost deosebit de constructivă, compania noastră reușind să stabilească o serie de noi contracte. Societatea s-a aflat la a cincea participare consecutivă la Construct Expo Ambient, rezultatele fiind pe măsura așteptărilor. La standul nostru au venit foarte mulți vizitatori, potențiali clienți și, totodată, am avut ocazia de a discuta cu partenerii tradiționali - societăți care comercializează produsele Porta. De asemenea, târgul a fost un prilej de a organiza propriul nostru eveniment, respectiv întâlnirea distribuitorilor proprii, în cadrul căruia am expus rezultatele financiare, precum și produsele noi deja lansate sau pe care intenționăm să le introducem pe piața din România”.

**Ali Gevat, director general al
ERCOROM TREND:**

“În cadrul ediției din acest an a Construct Expo Ambient, am prezentat utilaje de prelucrare a profilelor din PVC/aluminiu, precum și diverse echipamente destinate



producției de tâmplărie termoizolantă (centre de prelucrare tip CNC și compresoare cu șurub, echipamente Murat Makine, Dalgarkiram și Inter Grup). Astfel, vizitatorii specializați au testat numeroase instalații pentru procesarea ansamblurilor din PVC/aluminiu. Rezultatele obținute ca urmare a prezenței anterioare la această expoziție au fost optime, cifra de afaceri crescând în mod considerabil. Totuși, în 2008, la Construct Expo Ambient numărul vizitatorilor specializați a fost mai redus decât în anii precedenți, rezultatele nemaifiind spectaculoase. De asemenea, au participat puține firme care activează în domeniul tâmplăriei termoizolante

(principalii noștri beneficiari), expoziția fiind mai degrabă un prilej binevenit de a ne întâlni cu societăți cu care am stabilit deja relații de afaceri”.

**Florin Turcu, reprezentant de vânzări
GEPLAST:**

“Ediția 2008 a Construct Expo Ambient nu a fost mai spectaculoasă în comparație cu cea din anul precedent. S-a remarcat un interes mai scăzut din partea firmelor contractante, segmentul beneficiarilor finali fiind mai bine reprezentat. În intervalul 2002-2005, s-a înregistrat un răspuns maxim, în sensul că în urma participării la târg, companiile expozante obțineau o creștere a nivelului încasărilor de până la 50%. Așa cum se întâmplă și în alte țări, se așteaptă și în România ca, la marile târguri organizate, să participe firme de renume, holdinguri și nu dealeri de nivel național. În plus, studiile de marketing arată că, în ultima perioadă, strategiile de promovare a companiilor din branșă se axează preponderent pe publicitatea online, reușind, astfel, să încheie majoritatea contractelor”.

www.constructexpo-ambient.ro

Ovidiu Ștefănescu



DRUPANEL

Producător de paneluri PVC pentru uși de intrare

PROMOȚIE
IULIE-AUGUST



90 euro 50 euro 80 euro

Din luna iulie paneluri
ornamentale pe nuc!

- ★ 100% PVC garantat de marca  (nu se îngălbeniște)
- ★ hală proprie de producție
- ★ utilaje de termoformare de ultimă generație
- ★ atelier de creație vitralii
- ★ cuptor de bombat sticla
- ★ showroom de prezentare și birou de preluare comenzi



Căutăm colaboratori.

Baia Mare, Str. Grănicerilor nr.77A - 430362, Maramureș
Tel./Fax: +4 02 62 25 92 56; Mobil: +40 74 007 55 91
e-mail: office@drupanel.ro; www.drupanel.ro
Depozite în orașele: Oradea, Arad, Timișoara, Petroșani, Sebeș, Craiova, București

PPTT identifică soluții pentru membri, în vederea obținerii marcajului CE

Recent, Consiliul Director (CD) al Patronatului Producătorilor de Tâmplărie Termizolantă (PPTT) s-a întrunit în ședință periodică de lucru. În cadrul reuniunii, care a avut loc la sediul propriu din București, au participat: Valentin Petrescu (Valras Prod) - președinte, Gelmar Săvulescu (Suki Group) și Manuela Merișcă (Invest Prod) - vicepreședinți, Michalis Sotiriou (Alumil România), Ionel Popa (Veka România), Daniel Popa (Reynaers România) - reprezentând furnizori, Corneliu Velișcu (Melcret SA), Ciprian Călin Crișciu (Lipoplast SA), firmele Geplas (prin Valentin Petrescu) și Lara Exim (prin Pavel Ivanov) - reprezentând producători, membri ai CD, respectiv Harilaus Kilaiditis - director executiv, Anca Popa - consilier tehnic, Ligia Florea - secretar general. Ordinea de zi a vizat analiza criteriilor de stabilire a valorii cotizației anuale a membrilor patronatului, derulându-se și discuții despre soluțiile și mijloacele facile de aplicare a marcajului CE și posibilitățile PPTT de a susține înființarea de filiale regionale în zonele importante din țară.

„În urma dezbatelor ce au avut loc, cu participarea efectivă a tuturor membrilor, Consiliul Director a hotărât ca nivelul cotizațiilor anuale să fie diferențiat, în funcție de obiectul de activitate, reușind - prin această măsură - o susținere reală a acțiunilor patronatului. De asemenea, tot la acest capitol, propunerea de atragere a unui număr cât mai mare de membri în PPTT a fost aprobată de CD, care a hotărât ca, în anul 2008, noile firme ce se vor înscrie în organizația noastră să achite o cotizație de 400 de lei, beneficiind de aceleași drepturi ca și ceilalți membri. Cu privire la identificarea unor soluții eficiente în vederea derulării procedurilor de certificare CE, în urma discuțiilor s-a hotărât ca două firme cu potențial, respectiv Suki Group și Melcret SA, să facă toate eforturile pentru a putea aplica simbolul CE pentru ferestre și uși, în următoarele trei luni, prin utilizarea unor metode proprii. Această experiență este menită să creeze o imagine cât mai clară și corectă referitoare la eventualele probleme ce pot fi întâmpinate la obținerea certificării CE”, a subliniat Valentin Petrescu. În continuare, Consiliul Director al PPTT a abordat subiectul referitor la înființarea unor filiale în principalele zone din țară. În ceea ce privește această oportunitate,

s-a ajuns la concluzia că inițiativa este benefică și necesară, pentru ca activitățile întreprinse de patronat să se materializeze prin atragerea de noi membri, precum și prin rezolvarea punctuală, în teritoriu, a problemelor întâmpinate de producători. „Aprobând propunerea lui Pavel Ivanov de a susține material deschiderea primei filiale, CD a decis că aceasta va fi înființată în Cluj-Napoca, având atribuții pentru toată zona Transilvaniei. Acțiunea va fi sprijinită de executivul patronatului, la nivel local implicându-se firma Austroplast Profile, astfel încât ședința CD din luna septembrie să se desfășoare la filiala din Cluj a PPTT. Cu acest prilej, va avea loc - în organizarea companiei menționate anterior - un eveniment important pentru patronatul nostru, având o largă participare internă și internațională a unor companii din domeniu”, a adăugat președintele PPTT. La finalul reuniunii, s-a hotărât ca următoarele ședințe periodice ale CD din 2008 să aibă loc în 18 iunie, 17 septembrie, 15 octombrie și 26 noiembrie..

Marcajul CE, țintă prioritară pentru CD al PPTT

Pentru a reflecta modificările organizatorice implementate în structura patronatului, reprezentate - în principal - de majorarea componenței Consiliului Director, în continuare este prezentată opinia membrilor CD, în ceea ce privește principalele obiective de îndeplinit, pe termen scurt/mediu. Fiecare persoană interviuată a subliniat care sunt țintele majore, precum și modalitățile de atingere a acestora. După cum reiese din răspunsurile conducerii executive a patronatului, există o preocupare deosebită pentru problematica aplicării marcajului european de conformitate, CD încercând să ofere soluții viabile, în sensul realizării acestui obiectiv în termenul precizat de normativul european. Au fost exprimate și îndoieli cu privire la respectarea datei de 1 februarie 2009, cel mai des invocat motiv fiind al lipsei unui organism național notificat care să realizeze verificările de produs (ITT). În continuare, sunt prezentate - pe scurt - pozițiile membrilor CD, cu accent pe problemele ce trebuie rezolvate în viitorul apropiat:

Valentin Petrescu, director general Valras Prod, președinte PPTT:

„Subiectul marcajului CE constituie o prioritate pe ordinea de zi a patronatului nostru. Preconizăm că situația va fi similară celei din domeniul vitrajelor, unde - deși un standard de produs este mandatoriu de mai mult de un an - însemnul european de conformitate nu este aplicat, cu excepția câtorva companii. Ca organizație reprezentativă la nivel național, PPTT va face toate eforturile pentru a reduce consecințele negative ale unei astfel de atitudini. De altfel, am întreprins deja acțiuni concrete în acest sens, demarând discuțiile cu specialiștii IFT Rosenheim. Pe termen lung, companiile care nu se vor putea adapta noilor exigențe, în sensul dotării cu echipamente ce asigură respectarea prevederilor SR EN 14351-1, vor avea șansa specializării în activități de montaj. Un alt obiectiv de primă urgență este reprezentat de efectuarea unor demersuri rapide, pe mai multe planuri: conștientizarea importanței apartenenței la o organizație patronală, agregarea asociațiilor existente în federații/confederații și definirea precisă a scopurilor/obligațiilor acestora. Numai în acest fel, patronatele vor fi luate în considerare ca parteneri puternici în cadrul dialogului cu Guvernul și sindicatele”.

Harilaus Kilaiditis, director executiv al PPTT:

„După cum am subliniat cu mai multe ocazii, cel mai important obiectiv - pe termen scurt, mediu și lung - este constituit de consolidarea organizației, prin sporirea numărului de membri. În prezent, ne concentrăm atenția asupra posibilității de consiliere a companiilor din cadrul PPTT în ceea ce privește aplicarea marcajului european de conformitate. Deja am purtat o serie de discuții în acest sens, pentru a oferi alternative viabile soluției propuse de PGFF, referitoare la realizarea atestării în colaborare cu IFT Rosenheim. Astfel, conform datelor deținute, ATEROM face toate demersurile necesare notificării ca organism de certificare. În următoarea perioadă, trebuie să analizăm atent problema extinderii rețelei de filiale, care va include, alături de cea din Cluj-Napoca - cel mai probabil - reprezentanțe teritoriale la Timișoara și Iași. Un alt subiect de interes, pentru care am depus eforturi susținute în ultimul

timp, este încercarea de elaborare a unor studii și cercetări de piață, care vor fi puse la dispoziția membrilor proprii”.

Corneliu Velișcu – director general Melcret SA:

“În calitate de membru în Consiliul Director al PPTT, obiectivele pe termen scurt/mediu sunt comune cu cele ale PPTT, respectiv: facilitarea obținerii certificării CE pentru tâmplăria din PVC/aluminiu în conformitate cu prevederile standardului european armonizat SR EN 14351-1; consolidarea relațiilor de colaborare și parteneriat cu PGFF (Patronatul Producătorilor și Montatorilor de Geamuri, Ferestre și Fațade); popularizarea caietului de sarcini elaborat de cele două organizații patronale, care trebuie să ajungă la toate instituțiile bugetare; aplicarea exactă a tuturor exigențelor legislative din domeniu. În plan personal, intenționăm să realizăm și să promovăm un nou document de consiliere a utilizatorului, care să-i îndrume pe cei interesați să opteze pentru cele mai potrivite soluții. Avem deja experiența necesară în acest sens, un proiect similar materializându-se în urmă cu 7 ani”.

Marin Cruțescu, director general Amvic, președinte onorific al PPTT:

“Obiectivul care se va situa permanent pe prima poziție a strategiei Consiliului Director va fi atragerea de noi membri, în scopul consolidării organizației și creșterii puterii de negociere cu Guvernul și sindicatele. O altă țintă vizată, a cărei îndeplinire este programată pe termen mediu și lung, este cea referitoare la sporirea calității serviciilor pe care PPTT le oferă companiilor din branșă. Mă refer la furnizarea de informații de actualitate cu privire la reglementările legislative, consultanța tehnică acordată membrilor etc. Pe termen scurt, voi insista, în ședințele CD, pentru continuarea colaborării cu PGFF și strângerea legăturilor cu această organizație. În continuare, consider că este anormal ca interesele companiilor din branșă să fie reprezentate de două patronate și voi milita pentru realizarea rapidă a unei fuziuni. Nu în ultimul rând, trebuie subliniat faptul că am demarat, deja, acțiunea de deschidere a filialelor regionale PPTT, prima dintre acestea urmând să fie inaugurată în toamna anului în curs, la Cluj-Napoca”.

Gelmar Săvulescu, director general Suki Group, vicepreședinte PPTT:

“Noua funcție obținută în urma alegerilor generale desfășurate în cadrul PPTT impune o sporire corespunzătoare a atribuțiilor. Se poate afirma, fără a greși, că obiectivul de maximă urgență - în acest moment - este constituit de implementarea prevederilor standardului de produs SR EN 14351-1, ce reglementează condițiile aplicării marcatului de conformitate. Pe piața de tâmplărie din România domnește, încă, o anumită stare de confuzie din acest punct de vedere, nici măcar membrii Consiliului Tehnic Permanent pentru Construcții de la ministerul de resort neavând un punct de vedere comun cu privire la realizarea ITT în cascadă. De aceea, la următoarele ședințe ale CD al PPTT, încercăm să soluționăm această problemă și să identificăm posibilitățile de realizare a testărilor inițiale de către furnizori de sisteme. În cazul în care acest lucru nu va fi permis sau posibil, vom încerca să acordăm asistență tehnică profesională pentru controlul producției (FPC), obligatoriu în vederea aplicării mărcii CE. Un alt proiect important, cu implementare imediată, este reprezentat de stabilirea



sisteme din aluminiu pentru pereți cortină
sisteme din aluminiu pentru uși și ferestre
sisteme din aluminiu pentru elemente rezistente la foc și/sau fum
sisteme din aluminiu pentru rulouri și uși de garaj



ALUPROF
ALUPROF SYSTEM ROMANIA
SISTEME DIN ALUMINIU

Sediu:
Adresa: Bucuresti, Intrarea Judetului, nr.15, bl. 17, Et. 2, ap. 9, sector 2,
Telefon/fax: 242.46.96 si 242.57.18
e-mail: romania@aluprof.eu

Depozit:
Adresa: Popesti Leordeni, Str. Taberei, nr. 1 A,
(aproape de Soseaua de Centura)
Telefon: 0374.004.594
Fax: 0742.711.231

www.aluprof.ro

**Rulouri exterioare din aluminiu,
Rolete textile, Jaluzele verticale și orizontale,
Roman shade, Plase anti-insecte, Tâmplărie PVC**

Bijuterii de ferestre

MAGAZINE:
Unirea Shopping Center et 3 /
Cocor et.4 / Titan et.4 /
Expo Construct C10 /
Bucur Obor - mezanin /

www.velox.ro
VELOX
ferestre și decorații

CONTACT:
Str. Bărsănești, nr 22, sect 6, București
tel / fax: 021-434.03.53; mobil: 0722/320.299
e-mail: veloximpexsrl@yahoo.com



unei taxe preferențiale de înscriere, acțiune prin care încercăm să atragem noi membri în PPTT”.

Alexandru Teodorescu – director Melcret AT:

“Cel mai important obiectiv al Consiliului Director al PPTT - pe termen scurt/mediu - este reprezentat de consolidarea poziției patronatului. Primul pas, în acest sens, este constituit de completarea regulamentului de organizare. De asemenea, de pe poziția de membru în comisia tehnică a patronatului și reprezentant al PPTT în cadrul federației europene de profil FAECF – Consiliul de Administrație (MC), voi reprezenta în continuare interesele PPTT. Totodată, se va acționa în vederea implementării prevederilor standardului comunitar de produs, a cărui aplicare este obligatorie începând cu 1 februarie 2009”.

Michail Sotiriou, director general Alumil Rom Industry:

“Din punctul nostru de vedere, ca lider al pieței autohtone a furnizorilor de sisteme din aluminiu destinate execuției de ferestre și fațade cortină, poziția de membru al organizației patronale este onorantă, dar implică și responsabilități suplimentare. În perioada următoare, principalul obiectiv va fi reprezentat de armonizarea legislației din România cu cea europeană, în ceea ce privește respectarea obligativității aplicării marcatului CE (din 2008 pentru pereți cortină și din 2009 pentru ferestre/uși). De asemenea, milităm în favoarea promovării sistemelor din aluminiu performante, certificate în conformitate cu legislația comunitară, pentru a determina, implicit, reducerea utilizării sau chiar eliminarea sistemelor cu performanțe îndoielnice sau contrafăcute. În plus, urmează să acționăm pentru asigurarea unei informări coerente și corecte a utilizatorilor finali și a specialiștilor (arhitecți, proiectanți și executanți de tâmplărie) în ceea ce privește soluțiile certificate și recomandate. Acestea vor fi posibile și prin acordarea - de către specialiștii noștri - a serviciilor de asistență profesională autorizată, destinate producătorilor de tâmplărie”.

Ionel Popa, director tehnic Veka România:

“Decizia companiei noastre de a avea ca reprezentant în cadrul Consiliului Director al PPTT un specialist în probleme tehnice a fost dictată de importanța acestei problematice, în momentul de față. Una dintre

preocupările de bază, pe termen scurt și mediu, este reprezentată de îmbunătățirea modalităților în care se realizează caietele de sarcini. Un pas important a fost deja făcut în acest sens, prin elaborarea - în colaborare cu PGFF - a unui document-cadru, ce descrie atât caracteristicile minime pe care trebuie să le îndeplinească ansamblurile de tâmplărie, cât și dotarea standard a unităților de fabricație. Următoarea etapă va fi constituită de propunerea ca fiecare producător de ferestre să fie obligat, în cazul participării la licitații pentru lucrări executate din fonduri publice, să ofere informații detaliate despre performanțele sistemelor folosite. Aceasta va facilita elaborarea caietelor de sarcini, precum și alegerea modelelor potrivite, în funcție de exigențele fiecărui proiect. Un alt punct important asupra căruia ne vom concentra în continuare atenția este cel legat de atragerea de noi membri în cadrul patronatului, acțiunile noastre vizând - în primul rând - partenerii locali ai firmei Veka România”.

Emanoil Viciu, președinte al grupului Teraplast:

“Obiectivul cel mai stringent este reprezentat de adoptarea unei legislații naționale, care să reglementeze domeniul tâmplăriei. Aceasta va trebui să includă precizări suplimentare față de cele ale standardului european de ferestre, SR EN 14351-1. Se poate afirma că - din păcate - aplicarea acestui normativ a fost deja eludată și adaptată mentalităților din România, în sensul că au apărut foarte multe așa-numite organisme de certificare. Acestea realizează testarea inițială în alt sistem decât cel impus de standard (AoC 3) și, mai mult, nu au dotarea tehnică minimă, necesară efectuării testelor (notificarea din partea UE s-a obținut pentru alte domenii de activitate). Insist ca patronatul să supună dezbaterii publice aceste nereguli și să stopeze practicile neconforme, încă din faza incipientă. Situația se datorează și confuziei care se manifestă în legătură cu problema marcatului CE, chiar și la nivelul factorilor de decizie din administrația publică. O altă problemă de strictă actualitate, pe care o vom supune discuției membrilor CD al PPTT, va fi aceea a cuantumului cotizației anuale, pentru care considerăm că se impune o reducere”.

George-Mihai Pascu - director general Lara Exim:

“Consider că noua formulă a Consiliului Director al Patronatului Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă este mai dinamică, fapt ce se va reflecta printr-o schimbare de ritm. Noii membri ai conducerii

executive au dovedit, în cadrul firmelor proprii, calități de lideri, ceea ce ar trebui să genereze o bună funcționare a structurii CD. De asemenea, cred că se va observa - chiar din primul an al mandatului CD - o modificare radicală în ceea ce privește structura organizației, odată cu sporirea gradului de reprezentativitate a acesteia. Actuala componență a CD este eterogenă, întrucât reunește atât persoane care au dorit să reprezinte, începând din 2008, interesele tuturor firmelor ce și-au exprimat adeziunea la patronat, cât și membri fondatori cu experiență, care și-au îndeplinit cu succes mandatul anterior, rezolvând toate problemele referitoare la abordarea complexă a acestui domeniu. Practic, din cadrul CD fac parte reprezentanți ai tuturor segmentelor de piață specifice branșei (furnizori de sisteme, producători de tâmplărie, vitraje etc.). Totodată, un impact deosebit îl va avea concretizarea propunerii de creare a unor centre regionale PPTT, conduse de membrii patronatului care își desfășoară activitatea pe plan local. Această acțiune va genera un fenomen de focalizare a activității teritoriale a PPTT, mai ales în zonele cu un potențial deosebit de dezvoltare”.

Ciprian Călin Crișciu, director general Lipoplast:

“Toți specialiștii din branșă au căzut de acord că timpul rămas până la aplicarea obligatorie a marcatului CE pentru produsele de tâmplărie este foarte scurt. Astfel, o mare parte din companiile autohtone sunt puse în fața imposibilității derulării procedurilor aferente evaluării conformității. Este foarte posibil ca lucrurile să decurgă la fel de lent ca în domeniul geamului termoizolant, unde întârzierile sunt deja foarte mari, și - în acest sens - membrii CD al PPTT, ca organism de coordonare a activităților patronatului, trebuie să acționeze cu fermitate. O altă prioritate, din punctul nostru de vedere, este organizarea unei filiale a patronatului în zona de vest a țării, cu sediul la Timișoara. Doar în acest fel poate fi optimizat impactul deciziilor luate la nivel central, crescând, totodată, șansele de aderare a unor companii din Banat la structurile organizației. Pe termen mediu, intenționăm să accelerăm procedurile de consolidare a poziției PPTT, încercând să ne implicăm nemijlocit în rezolvarea problemelor legislative care ne privesc în mod direct”.

Lőrincz Barnabás - director general Geplas:

“Așa cum s-a întâmplat și în mandatele precedente, voi acționa - de pe poziția

deținută în cadrul CD al PPTT - în sensul reprezentării optime a intereselor membrilor patronatului. Trebuie subliniat faptul că mai sunt multe probleme de rezolvat, în special în ceea ce privește mediatizarea la nivel național a prevederilor standardului de ferestre SR EN 14351-1. Aceasta este o prioritate, pe termen scurt, deoarece este foarte probabil ca, după data limită stabilită de normativ (1 februarie 2009), să nu mai fie posibilă comercializarea pe teritoriul UE a ansamblurilor de tâmplărie care nu au aplicat marcajul de conformitate CE. De asemenea, se are în vedere ca, în următorii ani, să fie intensificată activitatea de promovare a organizației la nivel local, în acest sens fiind deja în curs de implementare ideea de înființare a unor filiale PPTT în cele mai importante regiuni din România. Geplas va acționa în zona Transilvaniei, implicându-ne în lupta de consolidare a imaginii patronatului, pentru atragerea de noi companii”.

**Pavel Ivanov - director general
Austroplast Profile:**

“Fostul Consiliu Director al PPTT a avut una dintre cele mai dificile situații ale pieței de profil, aceea a implementării normelor europene, lucru pe care l-am început

foarte bine, rămânând ca noul CD să continue munca predecesorului său și să încerce să obțină rezultate cel puțin la fel de bune sau chiar să le depășească. Practic, noul CD și-a asumat sarcina de a continua acest proiect, pentru ca firmele membre să beneficieze de un suport real în vederea implementării procedurilor de aplicare a marcajului CE. Prin mandatul conferit actualului CD, companiile ce fac parte din PPTT au acordat încredere unor lideri cu experiență, cu un grad înalt de pregătire profesională. Astfel, sper ca echipa de conducere să obțină în scurt timp rezultate pozitive și să contureze noi direcții de acțiune. Consider că patronatul trebuie să fie mult mai bine reprezentat la nivel regional, pentru a sprijini cu mijloace specifice toți producătorii de tâmplărie din România. Un prim pas în acest sens ar fi constituit de crearea unor filiale în orașe strategice, precum: Constanța, Cluj-Napoca, Timișoara, Iași etc. Deocamdată, principala problemă abordată se referă la buget, iar în urma discuțiilor cu președintele PPTT s-a luat decizia accesării altor surse de finanțare față de cele existente până în prezent. În calitate de nou membru al CD, am luat decizia de a susține toate activitățile PPTT,

care se vor implementa ca urmare a propunerilor efectuate de membrii consiliului sau de producătorii afiliați la patronat. În consecință, Austroplast Profile va finanța deschiderea primei filiale a PPTT în Transilvania, mai precis în Cluj-Napoca, în august 2008”.

Daniel Popa - director Reynaers România:

“Principalele obiective pe care mi le-am propus, în calitate de nou membru al CD, sunt acelea de a promova o imagine cât mai bună a instituției în teritoriu, concomitent cu atragerea cât mai multor membri în patronat. De asemenea, intenționez să demonstrez necesitatea introducerii marcajului CE pentru tâmplăria din aluminiu și pereți cortină și să susțin patronatul la evenimentele de specialitate pe care le organizează. În ceea ce privește admiterea furnizorilor în această organizație, consider că era o necesitate obiectivă, deoarece peste tot în lume se practică această strategie. Din punct de vedere financiar, logistic și informațional, furnizorii îi pot ajuta foarte mult pe ceilalți membri ai organizației, fiind - totodată - cei mai în măsură să susțină tehnic activitățile patronatului”.

www.pptt.ro

Ovidiu Ștefănescu

Experimentați lumea ușilor....



Firma **Schwering Türenwerk & Co KG** fabrică în Germania uși, de peste un secol. O experiență de pe urma căreia tot mai mulți români au beneficiat în ultimii ani, când au optat pentru aceste uși. Marca „**ringo**” a devenit în Germania simbol al profesioniștilor.

Dacă ești profesionist în producția sau montajul ferestrelor din PVC și dorești să îți extinzi afacerea și în domeniul ușilor de interior, atunci „**ringo**” e cea mai bună alegere. Poți deveni partener „**ringo**” în orașul tău. Beneficiezi de livrare rapidă din stoc, prețuri atractive și suport tehnic și comercial pentru ca afacerea ta să crească. Scrie-ne pentru ca să stabilim o întâlnire în care să îți prezentăm mai detaliat programul de uși „**ringo**”.

ringo®
made in germany

www.ringo-usi.ro

www.ringo.de/ro

ringo - sisteme de uși s.r.l.

Timișoara, Str. Gloriei, 11 tel: 0256-278.009 tel: 0722.371.818 fax: 0256-225.499 info@ringo-usi.ro

Subiecte pe teme de actualitate, la EURO-Fereastra 2008 (I)

În data de 22 mai a.c., sala Ballroom din cadrul complexului Crowne Plaza - București a reunit numeroși specialiști care au participat la Conferința Internațională pentru Sisteme de Tâmplărie și Fațade EURO-Fereastra 2008, ediția a II-a. La eveniment au fost prezenți managerii celor mai importante companii care activează în domeniul execuției/comercializării ansamblurilor de ferestre/uși. Tematica manifestării a fost diversă, subiectele vizând probleme de actualitate legate de stadiul implementării legislației europene la nivel național, analize de piață pentru Europa Centrală și de Est, aplicarea marcatului CE, eficiența energetică a imobilelor, programe de optimizare a producției etc. De asemenea, au fost disponibile informații referitoare la o serie de sisteme constructive inovatoare, promovate în premieră pe piața autohtonă de principalii furnizori de profile și feronerie. Conferențiarilor care au susținut în fața auditoriului seminarii interactive au fost: Roland Fischer și David Hepp (din partea IFT Rosenheim), Dirk Lehmann – Veka AG, Gabriel Bălășoiu – Profine România, Kocsis Lajos – Roto Frank AG, Horst Klaes și Raoul Iovănuț – Klaes, Lucian Petre – Alu Design, Vladimir Peța-Velin – Dualsoft, Radu Vieru – Sika România, Dan Lixandru – Pro Business Consulting, respectiv Daniel Popa – Reynaers România. Majoritatea participanților au apreciat nivelul profesionist de abordare a temelor, în cadrul cărora s-au identificat răspunsuri la multe dintre problemele branșei de tâmplărie, confirmându-se, astfel, faptul că dezbaterile au contribuit la conturarea situației reale a pieței și a tendințelor de expansiune a vânzărilor pe termen scurt/mediu. În cele ce urmează, sunt prezentate, pe larg, câteva dintre subiectele abordate la cea de-a doua ediție a conferinței.

Soluții tehnice europene destinate pieței românești de tâmplărie termoizolantă din PVC

După discuțiile ce au vizat situația pieței naționale și europene de ferestre, aplicarea marcatului CE sau noile ansambluri de tâmplărie/fațade destinate clădirilor cu eficiență energetică ridicată, Dirk Lehmann - director aplicații tehnice Veka AG - a prezentat câteva soluții inovatoare destinate execuției de tâmplărie din PVC.



Conferențiarul a subliniat gradul înalt de adaptabilitate a sistemului din categoria premium Alphaline 90, care contribuie la obținerea unui coeficient de transfer termic global U_w (pentru ferestrele cu geam triplu) de până la 0,8 W/mpK. De asemenea, au fost reliefate avantajele utilizării altor componente performante, cum ar fi sistemul pentru obloane Veka Sun (de 52 mm), precum și elementele de cuplare, disponibile într-o gamă diversă. "Toate produsele Veka oferă utilizatorului siguranța și confortul necesare unei locuințe moderne, iar fabricanții de tâmplărie au la dispoziție produse și servicii competitive. Astfel, sistemul din PVC Alphaline 90 MD reprezintă o combinație de profile cu șase camere, având înălțimea de 118 mm și adâncimea de 90 mm. Cerceveaua tip 103.312 (de 80 mm) și tocul 101.263 (de 84 mm) au un design deosebit și permit integrarea unor repere de armare din oțel (113.292 / 113.294 / 113.295 la cercevea, respectiv 30 x 30, 113.025 pentru toc). Poziția euronutului de 13 mm și adâncimea falțului de geam (21 mm), cele trei planuri de etanșare (cu fante de 3,5 mm și 4,5 mm), bagheta pentru vitraj de 24 mm (cu garnitură coextrudată) sunt alte caracteristici ale sistemului", a declarat Dirk Lehmann. Specialiștii Veka au avut de rezolvat, ca temă de proiectare, configurarea unui sistem de ferestre cu bilanț energetic optim, astfel încât să fie îndeplinite următoarele cerințe:

- valoare U_f de 1,1 W/mpK;
- coeficient U_w de 0,8 W/mpK (la ferestre-

- le prevăzute cu vitraj termoizolant triplu);
- sistem de etanșare cu trei garnituri;
- posibilitate a montajului de geam termoizolant de la 24 mm la 44 mm (cu trei foi de sticlă);
- compatibilitate cu sistemele de profile ce au o lățime constructivă de 70 mm;
- continuare a liniei de design Softline.

În cadrul programului de bază, s-au ales profile de toc cu lățimi de 84 mm și 105 mm, repere pentru cercevea cu adâncimi de 70 mm, 80 mm sau 118 mm, respectiv trei variante de montați (de 119 mm, 80 mm și 98 mm). Extensiile de 45 mm, șipca pentru egalizarea falțului, șprosul în cercevea (de 64 mm), diversele baghete, elementele de conectare, pragurile etc. fac din Alphaline 90 un sistem complet și performant. "Tema a fost rezolvată cu succes, profilele din noua serie având ca proprietăți: valori U_f de 1,0 W/mpK (la varianta cu neopor) și U_w de 0,8 W/mpK (pentru tâmplăria din PVC cu geam triplu), trei planuri de etanșare și garnitură mediană, montajul de vitraje cu grosimi cuprinse între 24 mm și 50 mm, potrivirea cu sistemele de 70 mm și continuitatea designului Softline. Pentru sortimentele fără neopor, coeficientul U_f al profilelor este de 1,1 W/mpK. Toate testele cu privire la performanțele de termoizolare ale seriei Alphaline 90 au fost efectuate la IFT Rosenheim (în conformitate cu standardul EN 12412:2003-07), iar rezultatele acestora se regăsesc în cadrul raportului de încercare eliberat de institutul german, cu numărul 402 33119/2", a subliniat reprezentantul

Veka AG. Ulterior, participanții au avut la dispoziție și alte informații tehnice, fiind exemplificat un model de calcul al coeficientului de transfer termic (U_w) pentru diverse sortimente de ferestre realizate cu sistemul Alphaline 90. În prima situație, s-a luat în considerare o fereastră standard cu dimensiuni de 1,23 m x 1,48 m, având deschidere oscilo-batantă, cu o arie a vitrajului de 1,82 mp. Astfel, ținând cont de valorile cunoscute: $U_f = 1,0 \text{ W/mpK}$ la profilele de toc și cercevea, $U_g = 0,6 \text{ W/mpK}$ pentru geamul termoizolant performant (cu baghetă-distanțier tip "warm-edge"), iar indicele Ψ_g (transmitanța termică liniară specifică distanțierului) este de $0,04 \text{ W/mpK}$, atunci, potrivit formulei

$$U_w = \frac{(U_f \times A_f) + (U_g \times A_g) + (\Psi_g \times l_g)}{(A_f + A_g)} [W/m^2K]$$

va rezulta:

$$U_w = \frac{(1,0 \times 0,58 \text{ m}^2) + (0,6 \times 1,24 \text{ m}^2) + (0,04 \times 4,48 \text{ m})}{(0,58 \text{ m}^2 + 1,24 \text{ m}^2)} = 0,83 \text{ W/m}^2\text{K}$$

Astfel, producătorul de ferestre are la dispoziție un sistem ce permite realizarea de produse performante, în conformitate cu noile exigențe ale pieței. După prezentarea mai multor modalități de montaj al tâmplăriei în cadrul pereților monolit sau al celor cu dublă izolație, luând în calcul configurația izotermelor și fluxul termic, în cea de-a doua parte a simpozionului, Dirk Lehmann s-a referit la sistemele de cuplaje pe 70 mm de la Veka, prezentând câteva modalități deosebite de construcție, pe baza sistemelor Topline, Softline 70 sau Swingline, detalii de instalare a elementelor de tâmplărie la casa scării unor imobile multietajate (în varianta Topline AD, cu profile de cuplare tip



116.052) etc. "Ca noutate, în 2008 promovăm sisteme de profile Veka pentru obloane (cu un gabarit de 52 mm), prin intermediul cărora pot fi executate diverse variante constructive. În funcție de preferințele utilizatorului final, partenerii Veka au optiuni multiple în ceea ce privește realizarea de produse din categoria tehnicii de umbrire: sortimente cu elemente de acoperire și lamele fixe, modele fără elemente de acoperire (cu lamele mobile), versiuni ce includ un profil de înălțare cu lamele fixe, obloane cu luminator fix, lamele mobile și șpros orizontal etc. Montajul se poate efectua pe un profil de rigidizare, prins de tocul ferestrei sau pe rama de acoperire, cu profil de adaos în partea inferioară", a încheiat Dirk Lehmann.

Trocal 88 plus: tehnică pură, design și eficiență

Lucrările conferinței au continuat cu expunerea intitulată "Trocal 88+: tehnică pură, design și eficiență", susținută de Gabriel Bălășoiu, reprezentant al departamentului de vânzări Profine România. Sistemul Trocal 88+ reprezintă o noutate pe piața românească de tâmplărie termoizolantă din PVC, caracteristicile tehnice ale seriei inovatoare permițând execuția de ferestre și uși cu un design deosebit, în condiții de

rentabilitate. Profilele, cu 6 camere, au o adâncime constructivă de 88 mm și sunt prevăzute cu garnitură mediană, fiind disponibile în variante de alb, DecoStyle, AluClip și AluFusion. De asemenea, reperi de cercevea pot susține vitraje de mari dimensiuni. Coeficientul de transfer termic al ferestrelor realizate cu Trocal 88+ este de 1 W/mpK . "Referindu-ne la conceptul pe care s-a bazat dezvoltarea sistemului inovator, se remarcă proprietățile profilelor, dintre care se disting: utilizarea tehnologiei Ca-Zn (certificare Greenline), menținerea designului clasic (cu linie frântă) specific mărcii Trocal, respectarea principiului «raționalitate și compatibilitate» (accesorii comune pentru toate seriile), nivelul sporit de etanșare, ca urmare a optimizării falțului cercevelei, noul concept de garnituri tip PCE, posibilitatea folosirii la case pasive etc. Geamul termoizolant ce poate fi instalat în cadrul ferestrelor realizate cu Trocal 88+ are grosimi cuprinse între 24 mm și 54 mm, fiind îndeplinite, astfel, cerințele actuale ale pieței. Cele trei planuri de etanșare, falțul tocului tip Innonova 2000, fanta interioară optimizată (de 4,5 mm), montajul feroneriei la profile cu sau fără armătură, designul simetric al elementelor de clipsare a tocului, multitudinea și varietatea profilelor complementare (cu un nou sistem de prindere prin clipsare și etanșare termică suplimentară), estetica «zveltă» a profilelor (pentru maximizarea suprafeței vitrate), randamentul prelucrării (prin folosirea canalelor de fixare pentru șuruburi), facilitatea montajului (cu ajutorul camerelor de fixare a diblului) sunt alte caracteristici ce pot fi percepute ca tot atâtea avantaje la producția de tâmplărie termoizolantă. Lățimea îngustă a profilelor

(111 mm la cele de toc/cercevea, 136 mm la reperiile de ștulp și 116 mm pentru cercevea/montant), precum și suprafața rotunjită a profilului canturilor contribuie la execuția de ferestre care să personalizeze oferta unui producător. Ca urmare a proiectării celor șase camere, specialiștii Profine GmbH International Profile Group au rezolvat eficient cele trei planuri funcționale (critice), respectiv: falțul pentru geam, falțul de feronerie/toc și îmbinarea dintre toc și profilele auxiliare. În cadrul primului plan funcțional, noul sistem de garnituri (incluse și în falț) determină înregistrarea unor valori mai bune ale coeficientului de transfer termic U_f . Eliminarea apei se face prin camera special prevăzută înaintea garniturii de mijloc, se pot folosi ca de geam standard, iar întrebuințarea punții de falț nu mai este necesară. Cel de-al doilea plan funcțional (falțul pentru feronerie toc-cercevea) se remarcă prin existența celor 6 camere de izolare și a trei garnituri de etanșare, respectiv prin mărirea camerei de drenaj al apei (înaintea garniturii de etanșare), ceea ce îi asigură sistemului o etanșeitate ridicată. Canturile de scurgere a apei, de tip nou, permit drenajul rapid și evitarea infiltrațiilor. Totodată, balamalele pentru toc sunt fixate prin patru pereți din PVC (eventual și prin armătură), putând fi folosite elementele standard de acționare (se recomandă și instalarea seturilor de feronerie cu montaj ascuns). Fixarea mânerului nu se face în mod obligatoriu prin metoda practicării de orificii la nivelul armăturii (în cazul folosirii profilelor scurte de ranforsare), mărirea fantei de etanșare fiind de 4,5 mm. Zona de îmbinare dintre toc și reperiile complementare se caracterizează printr-o funcționalitate simetrică



de prindere cu clipsuri; astfel, profilele auxiliare pot fi montate în diverse poziții. În cazul instalării pervazului (glafului) exterior, drenajul apei este facilitat, deoarece planul înclinat este prevăzut cu un element special conceput în acest sens”, a declarat Gabriel Bălăsoiu. Ulterior, expunerea s-a axat pe reliefarea câtorva aspecte referitoare la alte tipuri de profile incluse în cadrul Trocal 88+, cum ar fi cele de:

- montant 83 01 20, cu patru camere (pentru o izolare termică bună), a cărei cavitate de fixare a armăturii are mari dimensiuni și asigură stabilitatea întregului ansamblu, iar legătura tip “T” (fixată cu patru organe de asamblare) este stabilă și simplă (pentru optimizarea metodei de prindere pe toc, s-a ales soluția canalelor de înșurubare);
- ștulp îngust 83 22 00, variantă alcătuită dintr-o componentă, cu o lățime vizibilă de 136 mm, ce permite inserarea unei armături (în situația solicitărilor statice atipice), are canale de înșurubare pentru capacele specifice și dispune de o cameră exterioară, care contribuie la creșterea nivelului de protecție termică/fonică și a rezistenței la efracție;
- ștulp lat 83 24 00, sortiment unitar a cărui lățime vizibilă este de 156 mm, pentru care se poate opta în vederea montajului

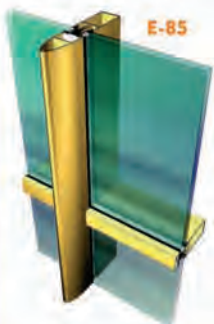
unui profil suplimentar de ranforsare (cu dimensiuni de 50 mm x 30 mm), ce se distinge prin facilitatea prelucrării (dacă se montează mecanisme pe canatul al doilea și nu zăvoare, se elimină necesitatea frezării/tăierii ștulpului).

“Prin proiectarea seriei Trocal 88+, specialiștii Profine au lansat o nouă provocare pe piață, ridicând standardul adâncimii constructive. Astfel, în comparație cu sistemele de 90 mm, care - de fapt - includ doar profile de toc cu această dimensiune (cele de cercevea având o lățime cuprinsă între 70 mm și 85 mm), Trocal 88+ conține profile pentru toc de 88 mm și elemente de cercevea de 88 mm sau 95 mm. De asemenea, se remarcă nivelul sporit de izolare termică, aflat în conformitate cu noile exigențe europene sau chiar depășind cerințele actuale. Conform raportului de testare nr. 402 34854/1, eliberat de IFT Rosenheim la data de 17 decembrie 2007, la fereastra standard executată cu acest sistem (prevăzut cu armătură din oțel zincat) s-a înregistrat o valoare U_f de 1,0 W/mpK (pentru combinația toc/cercevea), fiind respectate prevederile standardului european EN 12412-2:2003-07. Și în ceea ce privește protecția fonică, tâmplăria realizată cu Trocal 88+ are parametri optimi, coeficientul R_w fiind cuprins între 36 dB și 45 dB (în funcție de performanța și structura vitrajelor termoizolante întrebuințate - duble sau triple). Din punct de vedere al rezistenței la condițiile de mediu, s-a optat pentru metoda testării unei mostre expuse la cea mai nefavorabilă situație (varianta neprotejată), sistemul fiind încadrat în clasa 9A de densitate (cea mai înaltă categorie). Totodată, și-a păstrat proprietățile la o valoare a presiunii de 1.500 Pa (ceea ce corespunde

ETEM SYSTEMS SRL

Sistem de fațadă cortină E-85 Titan

Profilele din seria E-85 Titan sunt proiectate în conformitate cu exigențele impuse pe plan european în ceea ce privește eficiența energetică. Prin intermediul E-85 pot fi executate ochiuri mobile de fereastră cu dimensiuni de 2 m x 2 m, respectiv fixe (2 m x 2,5 m). Seria include 97 de reperi de bază și 23 de elemente auxiliare. Montanții au un gabarit cuprins între 50 mm și 200 mm, iar riglele de 6 mm - 205 mm pentru ariile exterioare și 15 mm - 159 mm în zonele de drenaj. Dintre avantajele oferite de noul sistem, pot fi enumerate: utilizarea la o gamă diversă de aplicații; posibilitatea montajului în combinație cu sisteme fotovoltaice, panouri compozite etc.; caracteristici optime de termoizolare, etanșeitate la aer și impermeabilitate la apă; respectarea tuturor prevederilor legale pentru aplicarea marcatului CE.



Tel: 021/457.08.01 | Fax: 021/457.11.79 | www.etem.ro

SZILANK SA

SUPERSEAL DCS 200 - mașină de etanșare

Utilajul de etanșare pentru materiale bicomponente DCS-200 marca Szilank (Ungaria) este folosit la sigilarea finală a geamului termoizolant. Operația se poate efectua atât cu polisulfid, cât și cu poliuretan prin intermediul pompei hidraulice speciale, care asigură un debit constant și rapid. Raportul de dozare a celor două componente pentru amestecul optim este de 1:10. Cantitatea materialului de etanșare este reglabilă în funcție de bagheta folosită, cu ajutorul supapei de pe pistol. Capacitatea maximă este de 2,2-2,5 kg/minut în cazul distanțierului de 16 mm. Echipamentul DCS 200 poate fi achiziționat împreună cu unitatea de răcire și încălzire (DCC 27.60) a pistolului de etanșare.



Tel: 0036/62.620.285 | Mobil: 0746-614.914 | www.szilank.eu

unei viteze a vântului de 170 km/h), clasa de penetrabilitate a aerului fiind la nivelul 4 (cea mai bună valoare verificată). Din punct de vedere al ușurinței acționării cercevelei de utilizator final, specimenul de fereastră în sistem Trocal 88+ corespunde clasei 1 a forței de utilizare (de asemenea, cel mai sporit nivel de confort). Pentru a efectua o comparație cu modelul Innonova 70, trebuie precizat faptul că, spre deosebire de Trocal 88+, acesta rezistă la o presiune de 1.050 Pa (viteză a vântului de 140 km/h); a subliniat reprezentantul Profine România. Discutând despre aspectul durabilității, Gabriel Bălășoiu a punctat câteva aspecte legate de considerentele ecologice, cum ar fi faptul că economia de energie se poate realiza prin obținerea valorilor solicitate ale coeficientului global de transfer termic U_w fără a recurge la metode speciale. Conceptul "Greenline" de extrudare, aplicat produselor Profine, presupune renunțarea la toți stabilizatorii pe bază de plumb și aplicarea tehnologiei Ca-Zn, având ca efecte recuperarea materiei prime pe componente și reciclarea ușoară a acestora. "Pentru noul model Trocal, o dezvoltare sistemică este de la sine înțeleasă, existând atât profilele de bază, cât și cele complementare, care să permită și realizarea ansamblurilor speciale. Practic, o continuitate în sistem devine din ce în ce mai importantă, deoarece toate soluțiile constructive se bazează pe aceleași cerințe (de exemplu, PSK, uși cu blocare automată sau alte ansambluri). Din punct de vedere al varietății nuanțelor disponibile (DecoStyle, AluClip și AluClip Pro), putem afirma că îndeplinim cele mai diverse exigențe în paleta de culori dorită, existând atât versiuni standard, cât și speciale. Posibilitatea finisării cu folie din aluminiu

reprezintă o altă opțiune pentru partenerii Profine. Nici detaliile constructive nu au fost neglijate, existând, astfel, soluții tehnice deosebite pentru praguri. La aceste elemente, etanșeitatea ridicată (tipul Trocal 70 mm a rezistat la o presiune de 900 Pa, fără să pătrundă apă), îmbunătățirea închiderii ermetice în zona pragului pentru ușile în două canaturi, metoda simplificată de fixare la partea inferioară, prinderea mai bună a componentelor standard de acționare și eliminarea eventualelor deficiențe rezultate ca urmare a torsionării pragului, prezența unei bariere termice, numărul redus de componente constructive, procedeul cuplării standard la partea inferioară, mascarea lăcrimarului exterior, fixarea în toc



și montant prin intermediul canalelor de înșurubare, cele două planuri de etanșare, garnitura de mijloc (pe trei laturi), utilizarea aceluiași lăcrimar și pentru placarea cu aluminiu și opțiunea utilizării inclusiv la ușile cu deschidere exterioară constituie principalele soluții elaborate de specialiștii firmei noastre", a adăugat Gabriel Bălășoiu. Ultima parte a seminarului tehnic a fost destinată prezentării versiunii AluClip Pro, sistem ce rezolvă anumite probleme specifice profilelor colorate. Potrivit informațiilor furnizate de reprezentantul Profine România,

această categorie inovatoare de produse reflectă exigențele viitorului. În domeniul ușilor în sistem AluClip Pro, partenerii Profine beneficiază de numeroase oportunități, precum:

- folosirea profilelor standard de 88 mm;
- configurarea ansamblurilor cu închidere automată;
- obținerea unor valori U pentru uși egale cu ale ferestrelor;
- optimizarea entanșării la variantele cu prag;
- aplicarea componentelor standard de feronerie;
- asigurarea protecției împotriva pătrunderii prin efracție;
- majorarea nivelului de fonoizolare.

"Problematica anterioară, în special la elementele în nuanțe diferite de cele albe, consta în faptul că tehnologia multicamerală determina o creștere a gradului de acumulare a căldurii din camerele exterioare. Împiedicarea dilatării prin folosirea reperelor metalice funcționa doar parțial, iar armarea nu se putea efectua în zona în care apărea această deficiență. Astfel, specialiștii au considerat că profilul de armare ar trebui să fie mai bine adaptat cu sistemul din PVC utilizat. De asemenea, analizând situațiile reale din exploatare, specifice ferestrelor colorate, au rezultat și alte disfuncționalități (armarea în camera mediană a profilelor are efecte negative, acționând ca o punte termică din exterior către interior; fixarea punctuală cu șuruburi poate să fie insuficientă, în cazul unor sarcini statice sau dinamice atipice; dificultăți la introducerea armăturii în barele lungi etc.). Tehnica de lipire, folosită ca soluție pe scară largă, aduce beneficii numai în sensul majorării vitezei de execuție

PAKPEN SRL

Panouri sandwich Pakpanel pentru placări

Pakpanel este un panou caracterizat prin rezistență deosebită la condiții agresive de mediu. Panelul este realizat din PVC, cu inserție de polistiren extrudat, având o densitate de 30 kg/mc, coeficientul de transfer termic fiind de 1,3 W/mpK, la panourile cu grosime de 20 și 24 mm. Datorită barierei de vaporii, produsul se recomandă pentru utilizarea în medii cu umiditate ridicată. Panourile din PVC se livrează acoperite cu folie de protecție la următoarele dimensiuni: 900 x 2.000 mm; 1.000 x 2.000 mm; 1.200 x 2.400 mm; 1.500 mm x 3.000 mm; 2.000 x 3.000 mm. Sunt disponibile într-o gamă diversă de culori (alb, stejar și mahon pe stoc). Produsul prezintă o serie de avantaje: izolație termică și fonică superioară, greutate mică; rezistență mare; durată îndelungată de utilizare; montaj rapid; design atractiv; gamă coloristică diversă; întreținere simplă în exploatare.



Tel: 021/352.74.97 | Fax: 021/352.93.19 | www.ibgpakplast.ro

ERCOROM TREND SRL

Masa de montat feronerie KT 804

Echipamentul KT 804 include raft pentru depozitarea reperelor și unitate automată de înșurubare, dotată cu magazie proprie. Acesta are posibilitatea de a efectua automat cele 3 găuri pentru cremon, inclusiv prin ranforsare. Efectuarea găurilor se realizează dintr-o singură operație, prin intermediul unei freze cu 4 tăișuri, având un diametru de 12 mm. KT 804 are în dotare o ștanță pneumatică, cu ajutorul căreia se pot realiza și găurile pentru balamale. Un alt avantaj este reprezentat de posibilitatea de înclinare a mesei la un unghi de 45 de grade, pentru a se obține o creștere a ergonomiei. Dimensiunile utilajului sunt de 2.030 mm x 1.500 mm x 2.000 mm. Montajul unui sistem oscilobatant se poate executa în 2 minute și 30 de secunde.



Tel: 021.326.54.70 | Fax: 021.326.54.70 | e-mail: aligevat@yahoo.com



a tâmplăriei. Cerințele viitorului constau în permanenta îmbunătățire a valorii de termoizolare, care să corespundă tuturor exigențelor cu privire la protecția împotriva intemperiilor și celor de economisire a energiei, precum și în asigurarea reciclării materiei prime și a aspectelor legate de durabilitatea produselor atât pentru beneficiari, cât și din punct de vedere al protecției mediului. Nu în ultimul rând, se va remarca o posibilă relaționare între culoarea și mărimea ansamblurilor, ca solicitare a arhitecților. Pentru sistemele din PVC, vor fi impuse caracteristici superioare ale profilelor, concomitent cu rentabilizarea consumului de materii prime. Cu alte cuvinte, vor fi necesare valori U_w mai ridicate (chiar în cazul folosirii vitrajelor cu două foi de sticlă), o izolare fonică mai bună, captarea energiei în locul termoizolării, iar sistemele să reprezinte o variantă mult mai performantă decât cele din aluminiu sau cele care sunt realizate pe baza combinației lemn-aluminiu-spumă. AluClip Pro înseamnă, de fapt, o dezvoltare pentru viitor, având ca avantaje rentabilitatea asamblării (pe sistemul de bază Trocal 88+), facilitatea prelucrării și instalării ferestrelor (similitudini ale unor elemente - cote de montaj, accesorii feronerie), iar reperul de ranforsare (care contribuie la stabilizarea statică a întregului ansamblu) se regăsește în zona în care se produc dilatațiile. Profilul de aluminiu este fixat prin clipsare de cel din PVC, efectele dilatării/contractiei fiind dirijate liniar, în mod liber, prin intermediul legăturii dintre reperul din PVC și cel de aluminiu. Folosind statica exterioară (a plăcii) și o izolare termică suplimentară la interior, se pot obține valori de până la 0,8 W/mpK ale coeficientului de transfer termic pentru toc. Nivelul U_w al ferestrei, în situația întrebuirii geamului din două foi de sticlă, va fi de 1,0 W/mpK, ceea ce înseamnă că AluClip Pro permite execuția

de tâmplărie și pentru case pasive. Diminuarea pierderii de energie și producția de ansambluri destinate caselor pasive devin posibile în toate modurile uzuale de acționare (OB, PSK și uși cu diferite sisteme de închidere). Astfel, firmele din branșă vor garanta - la imobilele în cadrul cărora s-au prevăzut ansambluri cu profile AluClip Pro - valori optime ale coeficientului de transfer termic. Execuția de elemente constructive colorate de mari dimensiuni, folosind aripa standard de 80 mm, constituie astăzi o soluție tehnică disponibilă și pentru fabricanții din România", a încheiat Gabriel Bălăsoiu.

Feroneria modernă - diversificarea produselor de tâmplărie termoizolantă

Este cunoscut faptul că, pentru a face față condițiilor concurențiale, producătorii de ferestre trebuie să-și diversifice oferta, astfel încât să vină în întâmpinarea cerințelor pieței. Se impune ca fiecare ansamblu să fie potrivit cu diferitele intenții de utilizare, ceea ce presupune diversificarea procedurilor de fabricație. Sistemele performante de feronerie asigură posibilitatea realizării de tâmplărie care are niveluri corespunzătoare de confort, design și siguranță. Astfel, producătorii din domeniu pot realiza variante multiple de ferestre și uși, care să fie în concordanță cu exigențele beneficiarului, având un atu suplimentar în momentul negocierii contractului. Acestea au fost ideile centrale ale următorului simpozion, intitulat "Feroneria modernă - diversificarea produselor de tâmplărie termoizolantă" și susținut de ing. Kocsis Lajos, Director Engineering al Roto Frank AG pentru Europa de Sud-Est. "Partenerii Roto au avantajul utilizării unor sisteme de feronerie structurate, care să facă posibilă

diferențierea ferestrelor. Întrebuințarea dispozitivelor de închidere promovate de concernul german presupune operativitatea și facilitatea operațiilor de montaj, iar confortul, estetica și securitatea specifice ansamblurilor finite determină o apreciere pozitivă a tâmplăriei la nivelul clientului final. Gradul de mulțumire a utilizatorilor reprezintă unul dintre factorii primordialii ce influențează decisiv majorarea vânzărilor și, implicit, a profitului. Clasificate în funcție de categoria de performanță, seturile de feronerie Roto NT (Eco - Primo, Basic - NT cu lagăr lateral, Standard, Comfort - cu dispozitive antiefracție și Premium - NT Luxus) oferă posibilitatea creării și promovării unei strategii de marketing bine definite. Astfel, dacă modelul Primo include repere «inteligente» de feronerie (cu basculare), elementele din categoria Basic se caracterizează prin: două poziții ale cercevei pentru aerisire diferențiată (în funcție de sezon, estival sau rece), mecanism special de protecție împotriva închiderii bruște a cercevei, sistem integrat antioscilar, înaltă calitate a suprafeței metalice, creșterea intervalului de timp în care trebuie efectuate operațiile clasice de întreținere în exploatare. Suplimentar, produsele Standard conțin pachetul de bază de siguranță împotriva efracției, dispozitiv de blocare a nivelului și asigură o aerisire minimă continuă. Sistemele Comfort oferă, în plus, siguranță superioară în cazul forțării ferestrelor, prin dispozitiv antiefracție și/sau încuietore în sens opus. Totodată, sunt dotate cu placă-foarfecă pentru ventilare fără trepte, opritoare cu magnet pentru manevrarea ușoară a ușilor de balcon și elemente de tip TF, care au valoare adăugată pentru client (de exemplu, la ferestre instalate în camera copilului). Cele mai performante sortimente sunt constituite de cele din clasa Premium, oferind și mai multe facilități: sporirea confortului ca urmare a aerisirii controlate (cu sistemul Roto E-Tec Drive), mascarea completă a feroneriei (pentru îndeplinirea cerințelor sofisticate de design), inovații în ceea ce privește estetica profilelor și implementarea unui nou concept de feronerie", a declarat oficialul firmei Roto. Montajul elementelor Roto a devenit o activitate mai ușor de efectuat, întrucât:

- sistemul de tip "cadru" conține mai puține elemente;
- îmbinarea se realizează prin clipsare (sistem patentat Clip & Fit);
- instalarea se poate efectua manual sau prin intermediul unor echipamente automate;
- suprafața metalică finisată prin utilizarea tehnologiei Sil-Nano este garantată 10 ani.

Sistemul unic de cadre include doar 35 de piese principale, se folosește pentru ferestre dreptunghiulare și permite încadrarea în clasele de siguranță WK1, WK2 și WK3. În total, sunt cuprinse circa 40 de elemente (tip NSP, opritoare, capace etc.). Modalitatea de acționare prin basculare laterală devine, astfel, ușor de configurat, conceptul NT presupunând o construcție modulară, cu numeroase componente standard identice (de exemplu, lăcașuri SST, mecanism integrat antilovire și de limitare a basculării etc.). La ferestrele de siguranță, sunt disponibile sisteme de acționare ce permit încadrarea în clasele WK1 și WK2, numărul mare de piese din programul standard NT și diminuarea cantității de repere ce trebuie asamblate contribuind decisiv la majorarea productivității. "Sistemul patentat Clip & Fit vine în sprijinul fabricanților de ferestre, îmbinarea prin intermediul clipsului (până la înșurubare) concretizându-se prin siguranța prinderii, exactitatea montajului în punctele de cuplare (fără pierderi de cursă) și eliminarea clapei care să îngusteze interstițiul. Inovațiile din domeniul componentelor de asamblare impun utilizarea unei culise integrate pentru șuruburi, iar sistemul optim de fixare permite separarea introducerii și a înșurubării

pieselor de prindere în două locuri diferite. Practic, toate acestea duc la obținerea unei economii substanțiale de timp și la reducerea costurilor. Strategia Roto Frank AG ține cont de tendințele actuale ale globalizării, astfel încât specialiștii grupului german au elaborat soluții tehnice aplicabile la nivel internațional. Astfel, s-a patentat un cremon unic tip DM (de 6 mm) pentru cercevele rotative, iar elementul tip MV kb identic din cremonul de sprijinire și programul MDV 150, precum și alte componente constructive, elimină necesitatea frezării profilelor. Suprafața finisată prin procedeul Rotosil-Nano beneficiază de o protecție optimă, prin galvanizare, cromare și sigilare suplimentară, rezistența anticorozivă fiind superioară (testată conform standardelor RAL-RG 603/3 și EN 1670). Astfel, suntem în măsură să acordăm o garanție de funcționare de 10 ani", a adăugat Kocsis Lajos. Ulterior, participanții la EURO-Fereastră 2008 s-au putut informa cu privire la principalele argumente ce au legătură cu sistemele de feronerie și pot contribui la majorarea vânzărilor de ferestre. Un ansamblu finit se poate diferenția pe piață prin nivelul ridicat de confort în exploatare. Dispozitivul Roto de blocare a mânerului poate fi montat astfel încât cerceveaua să poată fi instalată

atât cu deschidere spre dreapta, cât și spre stânga. Fixarea aripii pe cremon, cadrul reglabil pe înălțime (prin excentric), opritorul preinstalat la cremon sunt alte aspecte ce caracterizează o fereastră prevăzută cu acest accesoriu. De asemenea, sunt disponibili opritori cu magnet, ce au ca avantaje: facilitarea închiderii cercevelei, garantarea unei fixări de durată (prin intermediul câmpului magnetic), evitarea uzurii mecanice etc. "La ferestrele montate pe casa scării, este caracteristică dificultatea accesului, astfel încât acestea sunt rareori sau chiar deloc întrebuințate. Roto propune sistemul E-Tec Drive cu acționare prin buton, care asigură o ventilație controlată și o manevrare ușoară. În camera de baie, umiditatea ridicată și timpul insuficient pentru aerisire erau principalele probleme ce favorizau apariția condensului și a ciupercii de mucegai pe suprafețele mai reci. După instalarea E-Tec Drive, fereastră se manevrează cu ajutorul unei comenzi cu temporizator, iar senzorii acționează cerceveaua în poziția de aerisire (semideschisă) dacă se atinge un anumit nivel de umiditate. În incintele situate la demisol/subsol (de tip pivniță), necesitatea unei ventilații permanente determina, în cazul unei poziții obișnuite de basculare, pătrunderea unui

GEZE MSW, soluție pentru construcții integrate din sticlă

Sistemul de pereți amovibili Geze MSW este destinat utilizării în cadrul unor proiecte la care sunt solicitate caracteristici de flexibilitate și transparență. Produsul combină în mod armonios claritatea, protecția termică și siguranța alăturate într-un design modern. Această soluție tehnică este ideală pentru conceptele inovatoare ale construcțiilor din sticlă.

Elemente de glisare de mare precizie

Datorită flexibilității și adaptabilității, Geze MSW reprezintă o opțiune ideală pentru construcția de elemente amovibile de compartimentare destinate instalării în săli de conferință, clădiri de congres, aeroporturi, centre comerciale, bănci sau chiar în spații moderne de birouri. Produsul este modular, asigurând o claritate optimă în geometria căii de rulare. De asemenea, permite integrarea canaturilor cu diferite funcționalități și oferă arhitecților și proiectanților o mare libertate de creație. Geze MSW este compatibil cu toate construcțiile posibile, ce pot fi create cu acest sistem. Fabricantul german poate oferi, la cerere, capace având diferite suprafețe și culori, pentru a se obține o armonie perfectă cu arhitectura clădirii.

Elementele de glisare dotate cu sisteme de rulmenți de mare precizie garantează caracteristici de culisare excelente, precum și silențiozitate în funcționare. Totodată, se minimizează efortul deplasării manuale a elementelor. Geze MSW este deosebit de flexibil, deoarece include un sistem simplu de blocare mecanică, prin care se transformă instantaneu deschiderea glisantă într-una batantă, complet funcțională. Această funcție este - în mod particular - avantajoasă atunci când partea frontală a unui magazin este închisă, intrarea efectuându-se pe o ușă adiacentă, cu operare batantă. Un spațiu de mare gabarit pentru intrarea principală poate fi obținut utilizând chiar două elemente de culisare ca uși batante. Cu Geze MSW este posibilă implementarea acestor elemente opționale, cu înălțimi de trecere de până la 3.000 mm și lățimi de maxim 1.100 mm, având o greutate maximă de 90 kg.

Design optim, prin soluția elementelor din sticlă fără ramă

Cea mai spectaculoasă aplicație a sistemul MSW este constituită de varianta construcției integrate din sticlă fără ramă (IGG). Geze IGG include profilele și feronerie sistemului între panourile de sticlă - fără a permite existența de componente vizibile sau deranjante la suprafața sticlei. Colorarea vitrajului în zona perimetrală este aplicată în interior, întreaga tehnologie dispărând în spatele ei. Utilizarea elementelor pereților amovibili cu Geze IGG are ca și consecință o implementare a continuității estetice și conturează o libertate generoasă într-un design plăcut. Acolo unde design-ul o cere pot fi realizate și diverse motive grafice, sau se pot utiliza diverse tipuri speciale de sticlă. Deoarece oferă o protecție mărită la temperatură, zgomot sau securitate - sistemul de pereți amovibili Geze IGG reprezintă soluția completă pentru provocările arhitecturale specifice secolului 21.





flux prea puternic de aer. Astfel, în camera respectivă se înregistrau temperaturi prea mari în sezonul estival și, dimpotrivă, prea mici în anotimpul rece. Feroneria Roto oferă posibilitatea aerisirii pe mai multe niveluri, poziția de basculare 2 sau 3 asigurând un unghi mai mic de deschidere. Elementele tip ax, unice și în varianta de serie, contribuie la crearea unei distanțe variabile de basculare (80 mm sau 140 mm), fixarea în poziția de aerisire fiind optimizată (cu ajutorul dispozitivului integrat de protecție împotriva lovirii). Îmbinarea inovatoare între stulp și brațul axului (prin culisă) conferă întregului ansamblu un grad redus de uzură. De asemenea, reperele model EU 1P, integrate în programul unic de cadre, se pot utiliza atât la tâmplăria din PVC, cât și la cea din lemn stratificat. În camerele cu destinație de dormitor, distanța standard

de basculare este, de regulă, mult prea mare, astfel încât iarna se constată o răcire bruscă a aerului din încălț în momentul deschiderii cercevelei. Elementul Roto tip foarfece pentru aerisire asigură ventilarea diferențiată, în funcție de sezon, conform exigențelor utilizatorului. Pentru mai multă flexibilitate, este prevăzut și un dispozitiv de limitare a rotirii (foarfece pentru fixare). În cazul ferestrelor instalate la garaj, deschiderea cercevelei spre interior reprezintă o acțiune deranjantă, din cauza spațiului limitat. Această situație a fost rezolvată, cu ajutorul feroneriei Roto ce asigură acționarea spre exterior. Beneficiarul are ca avantaje: aerisirea permanentă, faptul că fereastra nu incomodează în interiorul garajului, utilizarea maximă a spațiului, efectuarea facilă a operațiilor de mentenanță (funcție Easy-Clean). În bucătărie, obiectele din

fața ferestrei îngreunează deschiderea acesteia. Deseori, aerisirea prin basculare este insuficientă, astfel încât se poate opta pentru montajul tâmplăriei oscilo-glisante. Deschiderea de mari dimensiuni, rapiditatea manevrării ansamblului și eliminarea imediată a aburului/mirosurilor specifice din încălț vor fi aspecte apreciate pozitiv de utilizator. Accesul dificil la mânerul tâmplăriei din camera de zi (îngreunat ca urmare a amplasării acestora în spatele perdelelor), degradarea mobilierului și a elementelor decorative după deschiderea accidentală a ușii balconului din cauza vântului, închiderea bruscă a ferestrelor basculante determinată de curentul de aer și balamalele vizibile sunt dezavantajele specifice camerei de zi. Prin intermediul feroneriei Roto, toate problemele menționate sunt rezolvate punctual”, a precizat oficialul grupului german. Al doilea argument în favoarea execuției de ferestre cu sisteme Roto constă în posibilitatea fabricării/promovării ansamblurilor cu design deosebit. Noua serie Roto NT Designo îndeplinește toate cerințele de estetică și funcționalitate, caracterizându-se prin:

- posibilitatea unei deschideri la un unghi de 100° a cercevelei (vizibilitate maximă pentru client);
 - susținerea cercevelor cu o greutate de până la 130 kg;
 - integrarea completă în sistemul unic de cadre NT;
 - reducerea substanțială a cheltuielilor de montaj;
 - creșterea gradului de siguranță (la clasa WK2) prin elementele de mici dimensiuni, situate în părțile laterale.
- Lubrifierea de durată (inclusiv a ecliselor,

ROTOX ROM SRL

Centru pentru răcirea și procesarea ramelor sudate, tip ROTOX ZOR 941

Prezentat în cadrul manifestării expoziționale "Fensterbau/Frontale - 2008" - Nürnberg, utilajul Rotox ZOR 941 reprezintă un concept nou, menit să optimizeze ciclul de producție a ferestrelor cu profile din PVC. Echipamentul, comandat numeric, substituie masa de răcire din cadrul liniilor de sudură și debavurare, efectuând - în același timp - următoarele operații: frezare a găurilor de drenaj al apei și de aerisire; execuția găurilor de fixare a montanților; realizarea pe tocuri și cercevele a orificiilor pentru montajul balamalelor. Asistarea CNC a tuturor acestor operații permite execuția de lucrări cu o acuratețe deosebită. Centrul poate prelucra rame din profile PVC cu dimensiuni cuprinse între 500 mm x 500 mm și 2.500 mm x 3.000 mm.



Tel: 021/310.24.90 | Fax: 021/313.73.30 | e-mail: office@rotox.ro

SZILÁNK SA

Instalație de inserție a gazului GASFILLER S-8/3

Echipamentul Gazfiller S-8/3 este caracterizat prin capacitatea de a încălca simultan 3 unități de geam termoizolant cu diferite tipuri de gaz inert. Instalația de inserție necesită un spațiu minim de montaj și este extrem de mobilă, permițând o instalare facilă. Pe placa frontală sunt instrumentele de comandă și afișajul electronic. Utilajul este calibrat în așa fel încât să asigure o încărcare cu gaz până la nivelul de 95%. Finalizarea unui ciclu de inserție este semnalizată prin mijloace acustice. Instalația deține toate certificările europene de conformitate (marcaj CE), firma Szilank oferind garanție de 12 luni, precum și asistență tehnică de specialitate.



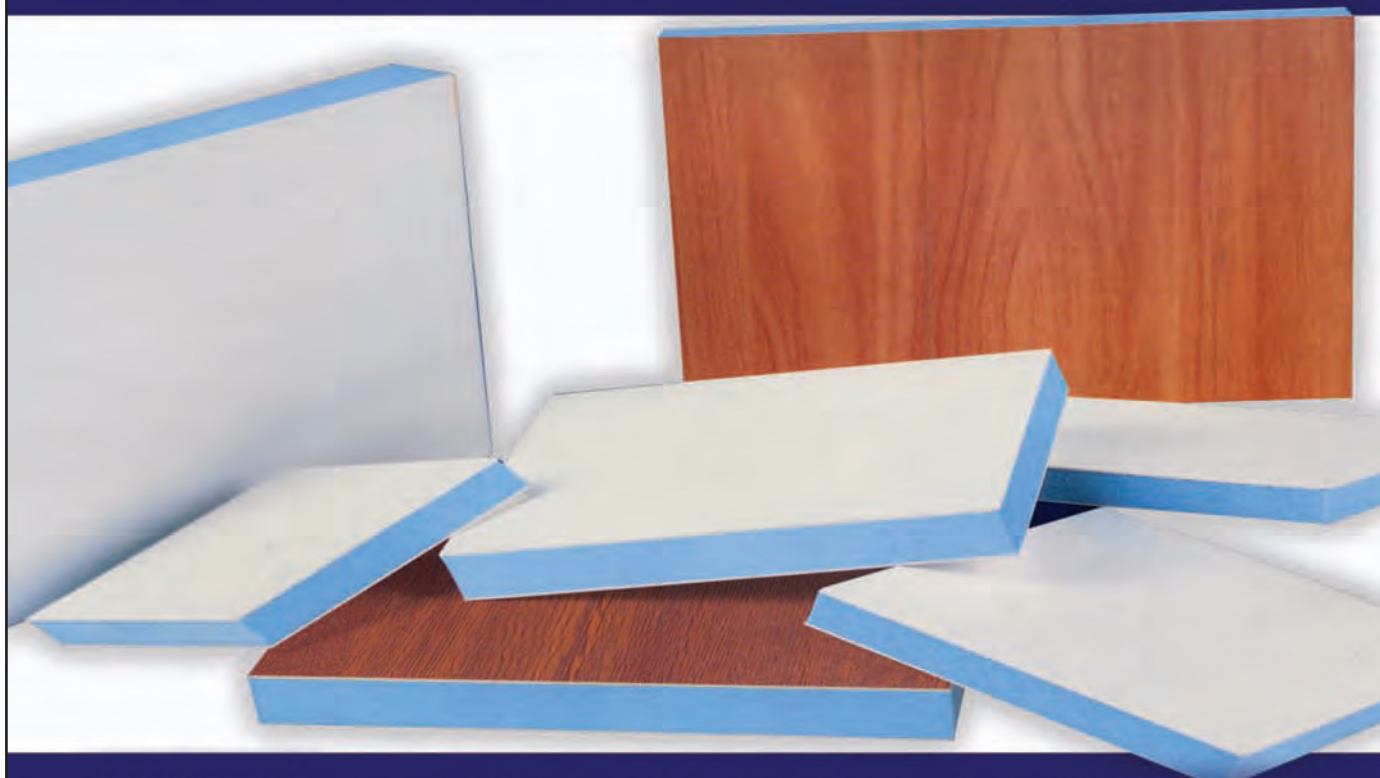
Tel: 0036/62.620.285 | Mobil: 0746/614-914 | www.szilank.eu

prin depozitele de ungere patentate) asigură o întreținere minimă în exploatare. Dispozitivul integrat împotriva decuplării, cu activare automată, disponibil și în varianta de serie, facilitează manevrarea ferestrei în condiții atipice. Combinația dintre mânerul confort și foarfecele pentru fixare/aerisire contribuie la prevenirea acționării greșite, efortul de deschidere a cercevelei fiind minim. Ansamblul poate fi blocat în poziția oscilantă dorită, bascularea fără trepte și evitarea închiderii bruște constituind alte proprietăți remarcabile. Îmbinările acoperite specifice Roto NT Designo se pot curăța ușor și conferă tâmplăriei o estetică deosebită. "Nu în ultimul rând, potențialului cumpărător i se pot prezenta, în cadrul showroomului de promovare a ferestrelor, aspectele legate de siguranța la accidente și la efracție. Dacă se solicită instalarea de tâmplărie în camera copiilor, trebuie explicat faptul că aceștia pot deschide ușor cerceveaua unui ansamblu standard, punându-se, astfel, în pericol. În schimb, fereastra prevăzută cu soluția tehnologică Roto Lösung - procedeul Tilt First elimină riscul producerii unor evenimente nedorite, deoarece mânerul se poziționează întâi cu funcția de basculare și apoi de oscilare. Schimbarea

celor două modalități de acționare se efectuează numai de persoanele adulte, întrucât mânerul este dotat cu un element special (cilindru). Acest sistem este recomandat și pentru instalarea în clădiri publice (mai ales, la instituții de învățământ - grădinițe, școli etc.). Sistemul unic de cadre reprezintă un concept Roto aplicat și în cazul feroneriei de siguranță (din clasele WK2 sau WK3), astfel încât companiile din branșa de ferestre să aibă la dispoziție componente ce se montează ușor și rentabilizează producția în serie mare a ferestrelor antiefracție. De altfel, aspectul unitar pentru toate domeniile de aplicare constituie un obiectiv îndeplinit al strategiei Roto, seturile de feronerie NT fiind utilizate la execuția tuturor tipurilor de ferestre oscilobatante (cu forme rectangulare, triunghiulare, în arcadă și altele), la ansambluri batante și glisante pentru verandă sau la uși de intrare cu blocare multiplă (sistemul DoorSafe). În ceea ce privește ușile de balcon din camera de zi, se remarcă o creștere a incidenței tentativelor de pătrundere prin efracție (la 40% din cazurile consemnate în Germania s-a semnalat forțarea acestui tip de tâmplărie). Sistemul de siguranță Roto conține dispozitive antiefracție din oțel, iar

cerceveaua poate să includă vitraje laminate de mari dimensiuni, ceea ce asigură utilizarea la maximum a luminii naturale. Practic, specialiștii noștri au creat un produs performant, din clasa WK2, care susține temeinic exigența producătorilor ce doresc să realizeze «ansambluri vitrate pentru balcon la fel de sigure ca ușile de intrare». Sistemul se cuplează astfel încât dispozitivul antiefracție să prindă complet piesa de închidere din oțel. Nivelul similar de protecție pentru ferestre și uși de balcon cu cel specific celor de intrare, montarea modulară în feronerie, folosirea componentei și ca învelitoare standard pentru ax sunt celelalte aspecte care pot fi luate în considerare din punct de vedere al vitezei de execuție a tâmplăriei. Forțarea ferestrei prin culisare laterală este o altă metodă preferată de infractori, însă - cu ajutorul elementelor de închidere acționate în sens contrar - sistemele Roto preîntâmpină aceste tentative de efracție. Practic, în momentul acționării mânerului, doi pivoți speciali intră în cadrul lăcașurilor de închidere de siguranță, iar ghidajul acestor elemente în șina ștulpului limitează uzura în exploatare și asigură o funcționare optimă", a încheiat Kocsis Lajos.

Cea mai bună soluție ... la cel mai bun preț!



PAKPEN SRL Str. Sfântu Gheorghe nr.20; Comuna Pantelimon, Jud. Ilfov
Tel.: 021-352.74.97; 021-352.93.19 Mobil: 0727-299.601 www.ibgpakplast.ro



Modificări și îmbunătățiri ale normativului european de fațade cortină

La cea de-a doua sesiune a lucrărilor conferinței, s-au prezentat subiecte pe teme de actualitate, ce au suscitat interesul participanților. Dintre acestea, expunerea "Modificări și îmbunătățiri ale normativului european de fațade cortină", susținută de Lucian Petre, director general Alu Design, s-a referit la principalele aspecte discutate la nivel european, în ceea ce privește proiectarea structurilor speciale din aluminiu și sticlă sau a elementelor de anvelopare complet vitrate. La nivelul țărilor membre UE, domeniul fațadelor cortină este reglementat prin standardul EN 13830:2003, ale cărui prevederi sunt obligatorii în spațiul UE din luna iunie 2005. În prezent, documentul se află într-o etapă de modificare și completare, principalele controverse fiind dezbătute de membrii grupului de lucru WG 6, din cadrul CEN/TC 33. Printre specialiștii care contribuie activ la aceste acțiuni se află și unul dintre reprezentanții Asociației pentru Standardizare din România (ASRO), ing. Lucian Petre, implicat în domeniul proiectării pereților cortină. O problemă majoră, aflată pe masa de lucru a membrilor WG 6, constă în definirea precisă a conceptului de fațadă cortină. De asemenea, forul european ia în discuție detalii tehnice, cum ar fi limitarea săgeții normale maxime pe o fațadă. În plus, se analizează oportunitatea includerii în sfera de influență a standardului a altor elemente constructive, precum: fațade structurale, sere, pereți cortină tip "double-skin" etc. "Conform definiției date în Dicționarul Explicativ al Limbii Române, cuvântul standard înseamnă o normă sau un ansamblu de norme ce reglementează calitatea, caracteristicile, forma etc. unui produs; prin extensie - documentul în care sunt consemnate aceste norme. Potrivit aceleiași surse, noțiunea de normativ este înțeleasă ca un ansamblu de date, prescripții, cu caracter

de normă. În ceea ce privește domeniul nostru de activitate, cel mai potrivit este conceptul de standard, perceput, în accepțiune europeană, astfel: standarde de bază (care cuprind cerințe generale și metode de testare), respectiv standarde de produs. Ghidurile directe (guidance documents), care explică terminologia utilizată în cadrul standardelor, precizează faptul că «testarea inițială de produs - Initial Type Testing sau ITT - constă într-un set complet de verificări sau alte proceduri (de exemplu, calculații), descrise în cadrul standardului, folosite în vederea determinării performanței mostrelor de produs reprezentative pentru familia de produse, care să respecte caracteristicile obligatorii» (definiție inclusă în Ghidul K). Totodată, familia de produse este, de fapt, «grupa de produse executate de un singur fabricant, la care rezultatele testelor efectuate asupra oricărui produs din familia respectivă (pentru validarea uneia sau mai multor caracteristici) se aplică tuturor produselor din grupă (pentru aceleași caracteristici)». Odată lămurite aceste aspecte, trebuie remarcat că EN 13830:2003 - Fațade cortină este un standard de produs. Practic, conținutul acestuia se modifică permanent, întrucât este necesar ca membrii WG 6 (din țări ca: Austria, Belgia, Cehia, Danemarca, Finlanda, Franța, Germania, Grecia, Ungaria, Islanda, Irlanda, Italia, Luxemburg, Malta, Olanda, Norvegia, Portugalia, Slovacia, Spania, Suedia, Elveția, Marea Britanie și România) să stabilească de comun acord atât definiții clare pentru ceea ce constituie produsul denumit generic pereți cortină, cât și alte aspecte tehnice, care să faciliteze activitățile de proiectare/ execuție pentru aceste construcții speciale. La cea de-a treia întâlnire a WG 6, desfășurată în Milano - Italia la sediul UNCSAAL (asociația italiană de profil, al cărei președinte - Paulo Rigone - exercită și funcția de coordonator al WG 6), în perioada 24-25 octombrie 2007, a participat și delegația României (Nina Ocoleanu - INCERC, Cristian Bulbuc-

ABC Profesion/Al Design și Lucian Petre - în calitate de reprezentanți ASRO). Cu acest prilej, specialiștii din țara noastră au avut un aport important la clarificarea versiunii în limba engleză a EN 13830:2003 atât în ceea ce privește trimerile la standardele adiționale, cât și din punct de vedere al terminologiei folosite și al specificațiilor tehnice solicitate. Modificările aduse la capitolul introductiv vizează explicarea conceptului de perete cortină, fiind acceptată următoarea formulare: «Pentru scopul prezentului standard, pereții cortină sunt definiți ca acele sisteme exterioare de închidere a construcțiilor, fabricate, în principal, din elemente metalice, din lemn sau PVC». Totodată, la domeniul de aplicare a prevederilor standardului, principala schimbare a fost: «Acest document se aplică pentru pereți cortină instalați la un unghi de 15° față de verticală, raportat la zona frontală a construcției. De asemenea, pereții cortină pot să includă elemente vitrate și/ sau panouri opace». Capitolul al treilea, paragraful 3.1, a fost transformat în consecință: «De regulă, fațadele cortină conțin componente (profile) structurale verticale și orizontale, conectate între ele, ancorate de structura de suport a clădirii și prevăzute cu diferite elemente complementare (vitraje, materiale compozite etc.), astfel încât să formeze un înveliș continuu, ușor, de închidere a spațiilor din incinte, care să asigure - prin sine însuși sau în legătură cu imobilul în ansamblu - toate funcțiunile normale ale unui perete exterior, dar să nu influențeze în niciun fel caracteristicile structurale (de portanță) ale clădirii», a declarat Lucian Petre. În continuare, conferențiarul s-a referit și la alte modificări din cadrul standardului EN 13830:2003, una dintre cele mai importante fiind efectuată la capitolul al patrulea, paragraful 4.1 "Rezistența la încărcarea din vânt". Dat fiind faptul că, inițial, limita săgeții maxime normale pe o fațadă era mult prea restrictivă, ceea ce pune în dificultate derularea procedurilor de proiectare și execuție a fațadelor cortină în țările membre UE, specialiștii WG 6 au adoptat o formulă mult mai potrivită: "Luând în considerare valorile declarate ale sarcinii rezultate ca urmare a acțiunii vântului, deflecția frontală maximă asupra profilelor componente ale peretelui cortină nu va depăși $L/200$ sau 15 mm (oricare valoare ar fi mai mică), măsurată între punctele de sprijin sau elementele de ancorare prinse de structura clădirii, în conformitate cu prevederile EN 13116".

Pentru informații suplimentare, accesați

www.eurofereastras.ro

Cosmin Dincu

Made in Germany

Profilele noastre sunt fabricate, în exclusivitate în Germania. Firma noastră deține cea mai bogată tradiție din Europa în dezvoltarea tehnologiei de calciu și zinc.



Un impresionant parc de mașini și personal cu experiență

Cel mai modern parc de mașini utilizat la fabricarea profilelor precum și ingineri și personal tehnic cu experiență sunt garanție că produsele noastre sunt de cea mai înaltă calitate. Întregul proces de producție, începând de la pregătirea materiei prime până la produsul finit este supravegheat prin unitățile de laborator. Controlul extern pentru procesul de fabricare a profilului este realizat de institutul RAL. Având în vedere locația unde se fabrică, toate profilele FORIS dețin înscrisul **MADE IN GERMANY**.



Căutăm parteneri în România pentru colaborare în domeniul producției de tamplărie pentru ferestre și distribuției de profile din pvc

PARTENERUL TĂU PROFESIONAL ÎN AFACERI

Fabrică de producție

GARBALINSKI GmbH
Robert-Bunsen-Str. 9-13, 36179 Bebra
tel. +49 6622 503 300, fax +49 6622 503 310
www.foris.eu e-mail: info.de@foris.eu

Centrul logistic pentru Europa centrală și de est

GARBALINSKI POLSKA Sp. z o.o.
61-312 Poznań, ul. Ostrowska 388
tel. +48 61 87 44 100, fax +48 61 87 44 299
www.foris.eu e-mail: info.pl@foris.eu



FORIS



Firma ACORD își extinde aria de comercializare

Compania Acord, din Râmnicu Vâlcea, este specializată preponderent în execuția de tâmplărie din PVC (activitate care contribuie cu 58% la volumul total al vânzărilor), ansambluri din aluminiu (13%), geam termoizolant (20%) și accesorii. Inițial, societatea realiza construcții metalice, producția de ferestre/uși fiind demarată în 1994. În cele ce urmează, Constantin Mușat, director general, va detalia evoluția pieței specifice și situația actuală a firmei.

Cum a evoluat segmentul de piață specific activității companiei în 2007, referindu-vă la urmările aderării la Uniunea Europeană?

Estimați evoluția branșei pentru anul în curs.

Din estimările proprii, consider că, la nivelul lui 2007, cererea de tâmplărie termoizolantă a crescut cu 30% - 40% în comparație cu anul anterior. Analizând situația pieței autohtone de profil, pentru 2008 se preconizează o continuare a trendului ascendent, cu toate că gradul de majorare va fi mai moderat (+25% sau +30%). Deoarece, în prezent, se constată o înăsprire a condițiilor concurențiale, am luat decizia de a aplica măsuri specifice pentru a face față competiției. Astfel, cea mai importantă acțiune este reprezentată de sporirea calității produselor. Totodată, prin alegerea celui mai bun raport calitate/preț pentru materia primă, putem afirma faptul că se remarcă un impact imediat în scăderea costului la ansamblurile finite.

Ce presupune, pentru branșa de ferestre/fațade cortină, impunerea aplicării marcatului CE?

Una dintre problemele de actualitate pentru branșa producătorilor de tâmplărie este constituită de impunerea aplicării marcatului CE. Această măsură presupune siguranță în ceea ce privește conformitatea produselor promovate pe piață cu normele europene și va determina o structurare a fabricanților de ferestre în funcție de volumul producției, de posibilitatea de a executa lucrări importante, de modul de îndeplinire a exigențelor exprimate de beneficiari etc.

Care va fi situația pieței forței de muncă în intervalul următor, în condițiile migrării masive a personalului specializat?

Consider că principala problemă consemnată în această perioadă o reprezintă fluctuația angajaților, care preferă să lucreze pentru firme din alte țări ale Uniunii Europene, însă pentru viitor se preconizează o maturizare a acestei piețe. Compania noastră are 48 de angajați, cu grade diferite de calificare. Lucrătorii ce desfășoară activități care influențează calitatea produselor au absolvit cursuri de specializare și dețin diplome de confecționer tâmplărie din aluminiu și mase plastice.

Prezentați câteva date despre structura livrărilor proprii.

Ansamblurile din PVC Acord integrează sisteme tricamerale sau hexacamerele Gealan, fiind prevăzute cu feronerie Hautau. Pentru realizarea celor din aluminiu, se prelucerează repere Alumil, seriile M9652, M940, M900 și M1, fiind folosite elemente de închidere Fappim. Ambele categorii de produse sunt echipate cu geam termoizolant din sticlă Saint-Gobain, fabricat în unitatea proprie. Capacitatea totală de procesare pentru tâmplăria din PVC este de 38.000 mp/an, pentru cea din aluminiu de 16.000 mp/an, iar pentru vitraje de 20.000 mp/an. În 2007, livrările efective au însumat 32.540 mp de ferestre/uși, ponderea fiind deținută de cele din PVC (cu 69% din total). Utilajele folosite în procesul de fabricație sunt Elumatec (pentru prelucrarea sistemelor din PVC), Alumil (la cele aluminiu) și Lisec (în domeniul geamului termoizolant). Pentru ferestre, uși și fațade cortină, termenele de livrare sunt stabilite la 5 zile după recepționarea comenzii, în funcție de mărimea și complexitatea lucrărilor. Rețeaua de distribuție este dezvoltată în județul Vâlcea și cele limitrofe (Sibiu, Argeș), pentru intervalul următor fiind planificată o extindere a ariei de comercializare.

Care este situația financiară a companiei?

Programele de investiții desfășurate în 2007 au vizat tehnologizarea secției de vitraje și mutarea atelierului într-o hală mai mare. Strategia pentru dezvoltare



Constantin Mușat (51 de ani)

Funcția/firma: director general, Acord;

Studii: Facultatea de Metalurgie, Institutul Politehnic din București;

Experiență profesională: 16 ani în domeniul tâmplăriei din PVC;

Hobby: călătorii, lectură, sport.

din 2008 presupune modernizarea liniei de fabricație a tâmplăriei din PVC. Datorită faptului că deținem o cotă importantă pe piața regională, cifra de afaceri din 2007 a fost de 5,6 milioane de lei. Pentru 2008, estimăm o majorare de aproximativ 25% a veniturilor, acest nivel fiind sustenabil datorită sporirii productivității și dezvoltării rețelei de distribuție.

Expuneți câteva argumente cu privire la nivelul de informare a clienților.

În ultima perioadă, se remarcă o creștere a nivelului de informare în rândul beneficiarilor, mai ales ca urmare a promovării susținute a conceptului de tâmplărie modernă. Este evident faptul că exigențele actuale ale utilizatorilor sunt din ce în ce mai diverse, iar în domeniul ferestrelor din PVC tot mai mulți clienți preferă să achiziționeze ansambluri executate din profile colorate în nuanțe de lemn. Întrucât pe piață se consemnează o concurență acerbă, relațiile de afaceri dintre producătorii de tâmplărie și furnizorii de sisteme/materii prime s-au îmbunătățit vizibil, efectele fiind pozitive inclusiv pentru cei ce doresc să achiziționeze ferestre/uși termoizolante.

Camelia Pantel

NR.1 în România

un program folosit și apreciat
de peste 1000 de producători



WinArhi

software pentru
construcția ferestrelor



WinArhi 4 Smart

Conceput pentru vânzări, pentru cei
care nu vor să piardă nici un client



WinArhi 4 Start

Startul în lumea producătorilor de termopan



WinArhi 4 Professional

Pentru profesioniștii din domeniu

NOU - WA Eagle, pentru documente electronice,
controlul și urmărirea producției

NOU



WinGlass

Optimizarea croirii geamului

 **DualSoft**

Str. Martir Nicoară Elena, nr.20, ap.16, Timișoara
Tel: 0256-487278; Fax: 0256-489332
Mobil: 0721-260948
www.dualsoft.ro info@dualsoft.ro

Potențial deosebit pe piața de fațade cortină din Cluj

Compania Termoplast, din Cluj-Napoca, are ca principal domeniu de activitate execuția/montajul de fațade cortină și a ansamblurilor din aluminiu, livrările specifice având o contribuție de 70% la cifra de afaceri. Totodată, este specializată și în fabricația de tâmplărie din PVC. Distribuția produselor este asigurată la nivel național, în mod direct, firma desfășurându-și activitatea în aproape toate județele țării. Începând cu anul 1997, se realizează și livrări la export, în Ungaria, Germania și Bulgaria. Alte detalii cu privire la condițiile actuale ale pieței vor fi prezentate, în cele ce urmează, de directorul de producție al firmei, Dan Ștefan Kiraly.

Care sunt obiectivele strategiei proprii pentru dezvoltare?

În vederea extinderii activității, la nivelul lui 2007 am luat decizia de a construi încă o hală de producție pentru realizarea tâmplăriei metalice (din profile de oțel Jansen). Pentru 2008, dorim să demarăm construcția efectivă a halei, fondurile totale alocate fiind în valoare de 0,5 milioane de euro. Cifra de afaceri aferentă livrărilor efectuate anul trecut a fost de aproximativ 13,6 milioane de lei, pentru 2008 fiind estimată o majorare la 20 milioane de lei. Considerăm că acest nivel este sustenabil, ca urmare a dezvoltării susținute a pieței specifice din județul Cluj.

Prezentați structura comenzilor efectuate de partenerii firmei.

În 2007, vânzările efective au totalizat 18.210 mp de tâmplărie. Comenzile de execuție a pereților cortină, cu o pondere de 36% din total, vizează preponderent prelucrarea de sisteme Schüco, seriile FW 50+/FW 60+ sau Spectral (tip MB SR 50). Ferestrele/ușile din aluminiu (având o cotă de 37% din comenzi) integrează serii Royal S65 de la Schüco (furnizate de Alukönigstahl), având elemente de rupere a punții termice, precum și reperi Spectral 45 sau 60 (cu/fără barieră termică, în funcție de aplicație). De asemenea, sunt disponibile și ansambluri speciale, respectiv tâmplărie din oțel, tip Jansen Janisol sau Economy. În dome-

niul ferestrelor din PVC (ce reprezintă 27% din volumul total de contracte), se procesează repere furnizate de Rehau sau de firma BC Ablakprofil. Feroneria utilizată este Roto, geamul termoizolant fiind achiziționat de la compania Technic Glass - Cluj-Napoca. Utilajele Rapid și Wego-ma asigură o capacitate de fabricație de 20.000 mp/an, din care 50% pentru sortimentele din aluminiu. Anul acesta, ne axăm cu prioritate pe promovarea unor produse inovatoare, cum ar fi tâmplăria din elemente metalice și ansamblurile speciale (antifoc).

Ce presupune, pentru branșa de ferestre/fațade cortină, impunerea aplicării marcajului CE?

Marcajul CE reprezintă o confirmare a faptului că tâmplăria executată respectă toate cerințele standardelor europene, impunând un nivel ridicat al calității, precum și un control riguros al fluxului de producție. Consider că aplicarea prevederilor cuprinse în normativul european reprezintă o condiție obligatorie pentru firmele care doresc să îndeplinească noile exigențe ale clienților. Totodată, obținerea dreptului de aplicare a simbolului CE oferă posibilitatea companiilor autohtone de a intra în competiție cu societăți similare din alte țări membre UE. În prezent, avem 58 de angajați calificați în domeniul fabricației și montajului de tâmplărie/pereți cortină, astfel încât putem afirma că gradul de specializare a acestora constituie o garanție în plus pentru onorarea oricărui tip de contracte specifice, de la cele ce vizează execuția lucrărilor simple, la comenzile care au diverse niveluri de complexitate. Alte avantaje oferite colaboratorilor constau în asigurarea de servicii aferente (cum ar fi consultanța specializată furnizată beneficiarilor, în ceea ce privește izolarea termică/fonică a clădirilor, respectiv protecția solară) și calitatea constantă a produselor.



Dan Ștefan Kiraly (34 de ani)

Funcția/firma: director de producție, Termoplast;

Studii: Facultatea de Științe Economice, Universitatea Babeș-Bolyai, din Cluj-Napoca;

Experiență profesională: 5 ani în domeniul fațadelor cortină;

Hobby: moto sport.

Expuneți câteva argumente cu privire la nivelul de informare a clienților.

În prezent, odată cu apariția pe piață a societăților specializate în proiectare tehnologică și de detaliu din domeniul tâmplăriei termoizolante și, mai ales, din sectorul de fațade cortină, beneficiarii – reprezentanți în mare parte de investitori imobiliari – sunt mult mai bine informați în comparație cu situația de acum câțiva ani. Practic, specialiștii acestor companii contribuie în mod definitoriu la formarea exigențelor clienților. De asemenea, birourile de arhitectură au un aport semnificativ la identificarea cerințelor pieței și propun soluții constructive moderne, în concordanță cu tendințele de proiectare consemnate la nivel internațional. Acest lucru este benefic pentru firmele ce au ca obiect de activitate execuția de pereți cortină, întrucât se stabilesc – încă din etapa de planificare – anumite detalii ce țin de forma construcției, materiale utilizate etc., precum și unele condiții ce trebuie îndeplinite (cerințe speciale, termen de finalizare și altele).

Camelia Pantel

Creează valoare

UNGHI DE DESCHIDERE A FERESTREI DE 100° ȘI MONTAJ SIMPLU

Designul și funcționalitatea sunt considerate principii importante care dezvoltă tehnologia construcției ferestrei. ROTO NT Designo stabilește în acest domeniu noi standarde, având balamale ascunse, invizibile la exterior.

Acest nou tip de feronerie ascunsă este disponibil cu o finisare elegantă de culoare argintiu mat.



ROTO NT Designo

SC Roto Romania SRL
Str. DE 287/1 Bucharest West Park
077096 Dragomirești-Vale, Ilfov - România
Telefon: +40 31 2281586 -87 -88
Fax: +40 31 2281589
info.ro@roto-frank.com
www.roto-romania.ro

SOLAR BLIND SYSTEM promovează diverse sisteme de umbrire

Compania Solar Blind System, din București, este specializată în furnizarea de componente/utilaje destinate asamblării jaluzelelor (importate de la firma Solar Technology - Italia) și în fabricația de sisteme de umbrire, respectiv storuri/rulouri exterioare și copertine. Înființată în anul 2003, societatea are 7 angajați și deține o rețea de distribuție alcătuită din parteneri ce activează la nivel național. Detalii referitoare la activitatea companiei pe piața de profil din România sunt furnizate, în cele ce urmează, de Claudia Frunzaru, directorul firmei.

Detaliați oferta proprie de produse și servicii.

Jaluzelele promovate sunt realizate din țesături speciale, cu fir de aluminiu, ceea ce asigură o bună izolare termică, prin respingerea radiațiilor solare. Produsele sunt disponibile în variante pliate sau verticale, în nuanțe multiple și pot fi executate în formă de semicerc, trapez, triunghi etc. Acestea se adaptează oricărui tip de amenajare interioară atât pentru imobile de birouri și spații comerciale, cât și pentru clădiri rezidențiale. Rulourile textile sunt recomandate la ferestrele din cadrul locuințelor sau pentru aplicații atipice, de mari dimensiuni (galerii comerciale, luminatoare, sere etc.). Montajul se efectuează în unghi drept, în plan înclinat sau orizontal, produsele - realizate dintr-o multitudine de țesături - fiind prevăzute (opțional) cu sisteme de ghidaj și elemente de acționare manuală/automată. Copertinele Solerama, de proveniență exclusiv italiană, asigură posibilitatea unei utilizări îndelungate și se recomandă pentru instalarea la reședințe sau spații comerciale (magazine, restaurante, terase). Sistemele de top pe care le punem la dispoziția celor interesați sunt jaluzelele exterioare din material textil și PVC, având proprietăți de rezistență la apă. Cel mai bine comercializate sunt jaluzelele verticale, cu o pondere de 65% din totalul vânzărilor. Pentru acest an, ne-am decis să promovăm și utilaje profesionale pentru confecționarea diverselor sisteme

de umbrire. Ca principale materii prime furnizate companiilor parteneri, menționăm sortimente precum profilele din aluminiu masiv, cu un raport optim calitate/preț. Serviciile auxiliare oferite colaboratorilor constau în: consultanță, suport tehnic și linii tehnologice pentru cei ce doresc să se implice în producția de elemente parasolare.

Cum se caracterizează sectorul în care vă desfășurați activitatea?

Având în vedere evoluția optimă a branșei, anul trecut am înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 1,3 milioane de euro, iar pentru 2008 estimăm o majorare de circa 35% a acesteia. Întrucât activitatea noastră se desfășoară în condiții favorabile, am implementat un plan de investiții ce se derulează pe parcursul lui 2008. Piața autohtonă a elementelor de protecție solară se situează în mod constant pe un trend ascendent (+30% pe an), situația pozitivă datorându-se, în mare măsură, creșterii similare a sectorului de construcții/amenajări interioare. De asemenea, în ultima perioadă, au fost înființate foarte multe firme care doresc să se specializeze în producția de jaluzele. Pentru 2008, estimăm o nouă majorare a numărului de contracte/comenzi, luând în considerare situația generală a sectorului de profil. În ceea ce privește gradul de automatizare a produselor promovate în oferta proprie, putem afirma faptul că acestea pot fi dotate în proporție de 100% cu componente de acționare mecatronică. Practic, clienții solicită montajul acestora atunci când sistemele parasolare sunt instalate la înălțime sau la distanță față de utilizator (de exemplu, în hale sau în incinte de mari dimensiuni), precum și în cazul produselor cu greutate specifică sporită sau cu o lățime de peste 3/4 m. Însă, la nivelul întregii piețe, considerăm că gradul de automatizare este redus.



Claudia Frunzaru (34 de ani)

Funcția/firma: director, Solar Blind;

Studii: Facultatea de Socio-Psiho-Pedagogie, Universitatea București;

Experiență profesională: 5 ani în domeniul tehnicii de umbrire;

Hobby: teatru, spectacole de balet și operă.

Care sunt problemele întâmpinate de firmele din branșă?

Din punct de vedere al limitării concurenței neloiale și evitării comercializării de produse neconforme, o acțiune ce trebuie aplicată în continuare, împreună cu alți mari producători, constă în educarea beneficiarilor, astfel încât aceștia să solicite și să obțină produse de înaltă calitate, însoțite de certificate de garanție și conformitate. Firma noastră nu întâmpină probleme legate de montajul sistemelor de umbrire, astfel încât externalizarea acestei operațiuni nu reprezintă o soluție pentru majorarea nivelului profesional și - în consecință - pentru sporirea cererii. Oricum, în comparație cu momentul debutului activității firmei noastre în domeniul elementelor parasolare, în ultimii ani situația s-a îmbunătățit vizibil. Practic, în rândul celor ce achiziționează echipamente pentru fabricarea de rulouri/jaluzele se remarcă o modificare în sens pozitiv a mentalității, preocuparea pentru calitate fiind mai importantă decât reducerea costurilor în detrimentul performanței. Și în domeniul produselor finite se observă o orientare pregnantă spre materiale de calitate, cu design interesant.

Camelia Pantel

Gamă completă de echipamente, promovate de FOM GROUP

Fom România reprezintă, în țara noastră, concernul multinațional Fom Group, cu o experiență de 35 de ani pe piața de utilaje destinate prelucrării tâmplăriei din PVC sau aluminiu. La nivelul holdingului, rețeaua Fom (cu peste 450 de angajați) realizează vânzări anuale de linii tehnologice în valoare de aproximativ 100 milioane de euro, activând, prin intermediul filialelor, în principalele state din UE, America și Asia. Pentru a analiza situația actuală specifică branșei naționale a furnizorilor de echipamente, precum și perspectivele de expansiune a livrărilor, este prezentată, în continuare, opinia managerului Fom România, Bogdan Fodor.

Care este nivelul vânzărilor consemnate în 2007?

Anul trecut a fost unul prolific pentru societatea noastră, deoarece am definitivat numeroase contracte de colaborare și am început să derulăm tratative cu parteneri importanți. Cifra de afaceri înregistrată în 2007 s-a situat la un milion de euro, ceea ce corespunde unei creșteri de 35% față de vânzările consemnate în anul anterior. Pentru 2008 estimăm o evoluție optimă a livrărilor, ceea ce s-ar putea concretiza prin obținerea unor rezultate financiare ce vor depăși valoarea de 1,4 milioane de euro.

Ce situație favorabilă ar putea confirma aceste estimări?

Specialiștii firmei noastre au elaborat planul de afaceri pe termen scurt, luând în considerare dezvoltarea susținută a segmentului imobiliar ce determină creșterea cererii de tâmplărie termoizolantă și, implicit, a capacității de producție din acest sector de activitate. Astfel, mulți fabricanți de ferestre/uși trebuie să inițieze/continue programele de investiții în re tehnologizare, fiind necesară achiziția de linii tehnologice performante, care să îndeplinească toate exigențele standardelor UE. Încă de la începutul lui 2007 am remarcat faptul că firmele din branșă au procurat echipamente de productivitate medie și mare. În acest an, se observă o reorientare a cererii, în vederea instalării de linii automate (de tip CNC). Pentru a susține



Bogdan Fodor (31 de ani)

Funcția/Firma: manager, Fom România;

Experiență profesională: 8 ani în domeniul echipamentelor pentru tâmplărie;

Studii: Universitatea Tehnică din Cluj-Napoca, Facultatea de Construcții de Mașini (secția Roboți Industriali);

Hobby: sport, muzică, literatură.

evoluția optimă a livrărilor, Fom Group efectuează constant investiții în proiecte de cercetare/dezvoltare, elaborând soluții tehnice inovatoare, mai ales în domeniul centrelor de prelucrare sau a liniilor automate. În acest context, Fom România are ca obiectiv extinderea activității comerciale în zone strategice de pe teritoriul țării noastre. Așadar, în vederea dezvoltării structurii tehnice și comerciale proprii, ne-am propus realizarea unor investiții de 0,2 milioane de euro.

Prezentați oferta de produse și servicii a societății.

Echipamentele Fom Group sunt destinate tuturor categoriilor de producători de ferestre/uși (atât companii de mici dimensiuni, cât și firme ce lucrează la nivel industrial). Furnizăm diverse utilaje pentru fabricarea tâmplăriei termoizolante, de la cele simple până la centre complexe de procesare (gestionate, în totalitate, prin intermediul calculatorului). De asemenea, trebuie precizat faptul că prestăm servicii de consultanță în vederea alegerii echipamentelor, în funcție de capacitatea de producție planificată, suprafața utilă a halei și gradul de calificare a personalului partenerilor. Unul dintre atuurile noastre este constituit de promptitudinea livrării utilajelor, întrucât avem permanent în stoc, la sediul

din Cluj-Napoca, echipamente din fiecare serie. Totodată, tehnicienii firmei noastre asigură transportul și instalarea utilajelor la sediul clienților, precum și service în garanție și post-garanție.

Cum se derulează activitatea de promovare a echipamentelor Fom?

Premisele favorabile promovării susținute a utilajelor Fom constau în faptul că exercităm permanent un control integrat al fluxului de fabricație, aprovizionare, vânzare și al serviciilor pre- și post-livrare. Astfel, ne situăm pe o poziție optimă în topul furnizorilor autohtoni și, până în prezent, nu ne-am confruntat cu dificultăți majore din punct de vedere al desfășurării activității. Beneficiind de experiența grupului din care facem parte, dispunem de o ofertă completă de produse, iar serviciile asigurate partenerilor se disting prin flexibilitate și prin anticiparea/rezolvarea rapidă a eventualelor probleme din exploatare. De asemenea, participăm cu stand propriu la expoziții specializate, pentru a contacta direct partenerii actuali și pe cei potențiali.

Simona Ene



GALBENA SI COMANDA TELEVIZORUL DUMNEAVOASTRA

AVANTAJELE PE SCURT

- Constructia libera pentru toate tipurile de ferestre
- Utilizare intuitiva
- Orice combinatie de materiale este posibila
- Productie fara hartie
- Comanda completa a utilajelor si productiei
- Planificarea capacitatii si a materialelor
- Solutie completa de ofertare

Klaes  **professional**

Solutia Software completa pentru productia ferestrelor si usilor.

GALBEN SI COMANDA UTILAJELE DUMNEAVOASTRA



Sisteme din PVC cu profil exterior din aluminiu

Bucuresti, Glina, sos. Libertatii, nr. 156, Centrul Comercial „Massa”,
hala H3, H4 tel/fax: +4021/467 02 15,
tel: +4021/467 02 35; e-mail: weissprofil@gmail.com www.weissprofil.bg

DISTRIBUTORI OFICIALI

S.C. MITICAR SRL

Depozit Braila, Sos Baldovinesti nr. 16 tel/fax:0239 622 240 , mobil: 0752067722 Depozit Galati, Str. George Cosbuc nr. 223A,
tel/fax:0236 417 284 , mobil:0752067755

Depozit Buzau, Str. Spatarului nr. 7 Poz. 55, tel/fax: 0388 401 415 , mobil: 0752067766 Depozit Focsani, B-dul Brailei nr. 104,
tel/fax:0740 072 573, mobil: 0752067788

S.C. ADIPOL SRL

Jud. Iasi, Str. Independiente nr. 22, tel: 0232 232 493, mobil: 0751080802, e-mail: adipolsrl@gmail.com

S.C. FEDERAL LOGISTICS SRL

Popesti Lerdoni/Ifov, Sos. Oltenitei nr. 202, tel: 0040213615095, fax: 0040213615000, mobil: 0040722387860

S.C. ALFA SRL

Depozit Craiova, B-dul Decebal nr. 85, tel: 00402510438121, 0040251438123, mobil: 004072 226 1972

Depozit Ramnicu Valcea , Str. Depozitator nr. 10, tel: 0040 250 730401, 0040 250 730402 , mobil: 0040722261972

Depozit Targu Jiu , Str. Islaz nr. 11, tel: 0040253 211164, 0040 253 211163, mobil: 0040 722 261 972

Depozit Pitesti , B-dul Nicolae Balcescu nr. 88, tel: 0040 248 280188, fax: 0040 248 280190 mobil: 0040 752 546 365

Depozit Turnu Severin , Str. Nicolae Iorga nr. 12, tel: 0352 401 676, tel/fax: 0352 401 677

S.C. RELIANCE ALUMINIU SRL

Ploiesti, Str. Poligonului nr. 2 C - 19, Ploiesti-Prahova, tel: 0040 244 599 524, fax: 0040 244 599 352 mobil: 0040 729 892 751

S.C. ALTERNATIV SRL

Slatina, Str. Pitesti nr. 223D, tel: 0040 249 432 801/802 , fax: 0040 249 432 803

Utilaje pentru prelucrarea sticlei, prin CMS GLASS MACHINERY

Compania CMS Glass Machinery, înființată în Istanbul - Turcia în anul 1995 și specializată în distribuția de utilaje pentru producția geamului termoizolant, este prezentă, din 2005, pe piața românească. Firma deține o rețea de distribuție complexă, care include subsidiare în Orientul Mijlociu, Federația Rusă și alte țări, precum Marea Britanie sau Polonia. De altfel, utilajele din oferta proprie au fost furnizate, de-a lungul timpului, în state din Europa, Asia, America și Africa, în prezent fiind derulate relații de parteneriat în 100 de țări. Rețeaua de dealeri din România s-a extins la nivel național și include peste 50 de firme colaboratoare. Pentru a reliefa evoluția activității companiei atât la nivel internațional, cât și local, este prezentată, în continuare, opinia directorului general al subsidiarei din România, Ismet Kurtuluş.

Detaliați portofoliul de produse/servicii pus la dispoziția colaboratorilor autohtoni.

Compania noastră oferă partenerilor săi patru categorii principale de echipamente, care includ: mașini pentru execuția geamului termoizolant (linii automate de spălare, presare – hidraulice, pneumatice sau pe bază de role, de sigilare, extrudare de polisulfid, poliuretan, hot-melt etc.), utilaje pentru debitare (masă de încărcare/tăiere/spargere, de tăiere manuală, automată, pentru sticlă Low-E sau laminată etc.), centre de prelucrare și cuptoare de securizare. Portofoliul de produse cuprinde 30 de sortimente principale și 192 derivate. Promovăm instalații manuale sau semiautomate, dar dorim ca - până la sfârșitul anului 2009 - toate echipamentele comercializate să fie de tip CNC. De asemenea, în permanență sunt implementate inovații, acesta fiind un aspect deosebit de important al activității noastre, pentru care, de altfel, există - la sediul central din Istanbul - un departament special. Sistemele sunt dotate cu componente Siemens CNC, controlul de calitate fiind supravegheat de o echipă specializată. Liniile electrice sunt importate din Germania, iar software-ul din Italia. Sortimentele firmei noastre dețin marcajul

42 **FEREAȘTRA** Nr. 61 - Iunie 2008



Ismet Kurtuluş (45 de ani)

Funcția/firma: director general al filialei din România, CMS Glass Machinery;

Studii: Facultatea de Marină, Universitatea din Istanbul;

Experiență profesională: 3 ani în domeniul comercializării de utilaje;

Hobby: alpinism.

de conformitate CE, precum și o serie de agremente din domeniu. Toate utilajele sunt disponibile în România (80% din totalul producției realizate este destinată exportului). Dispunem de echipe specializate care se deplasează din Turcia în România pentru a asigura diverse servicii tehnice, instalare, training, acestea aflându-se în permanentă legătură cu clienții.

Caracterizați piețele de profil pe care activați.

În general, competiția este acerbă, însă foarte puțini sunt cei care au avantajul pe care îl deținem noi, respectiv capacitatea de a oferi toate cele patru categorii de utilaje necesare fabricării geamului termoizolant. Avem un număr constant de parteneri care au achiziționat deja echipamente de la CMS Glass Machinery, ulterior colaboratorii solicitând și alte modele. Numărul acestora crește permanent, prin contactarea de clienți noi. În ceea ce privește piața din România, putem preciza faptul că aceasta este în creștere, însă, spre deosebire de alte zone, legile sunt foarte dure. Cel mai solicitat echipament din oferta de produse pe plan local este constituit de mașina de spălat geam, care deține o pondere la totalul vânzărilor de 60%. Principalele livrări se efectuează în proporție de 40% către beneficiari din București, 60% fiind cota contractelor onorate la cei din provincie. Considerăm că, în prezent, gradul de automatizare a pieței este de circa 20%, tendințele fiind, astfel, unele de majorare a cererii.

Care este situația financiară a companiei?

La nivel de grup, în 2007 am înregistrat o cifră de afaceri de 14 milioane de euro (+8% față de 2006), iar pentru anul 2008 preconizăm obținerea unor rezultate financiare de 18 milioane de euro. În România, am realizat vânzări de circa 0,7 milioane de euro, pentru 2008 fiind preconizat un nivel al veniturilor de un milion de euro. Principalele îmbunătățiri pe care dorim să le efectuăm la filiala din România constau în perfecționarea serviciilor oferite, precum și în creșterea numărului de angajați (în cadrul holdingului, activează, în prezent, 170 de persoane). Pe termen scurt, strategia de expansiune impune, în continuare, obiective precum alocarea de fonduri în vederea susținerii dezvoltării logistice, iar pe termen lung vizăm construcția, în România, a unei fabrici de utilaje pentru producția de geam termoizolant. Sperăm ca situația actuală a mediului autohton de afaceri să se îmbunătățească (mai ales, ca urmare a aderării la UE), întrucât - în prima parte a acestui an - ne-am confruntat cu probleme cum ar fi: birocrăția, sistemul de leasing, societățile financiar-bancare, întâzieri la efectuarea plăților și altele.

Camelia Pantel



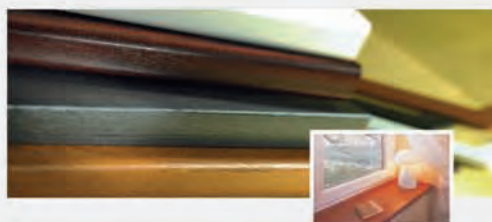
Alucobond



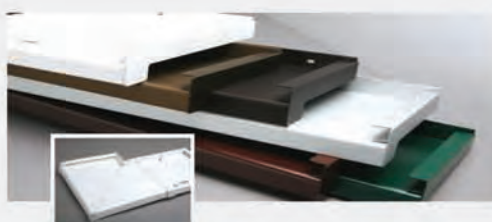
Placi sandwich



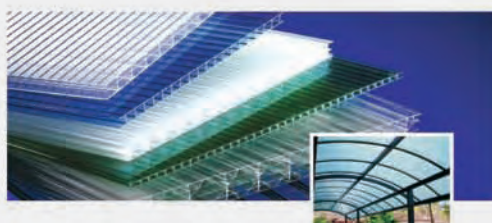
Panouri usi



Glafuri pvc



Glafuri aluminiu



Policarbonat

Firma SORIN MIHAI - unic distribuitor de echipamente Weinig și Homag

Fondată în anul 1990, compania Sorin Mihai, din Brașov, este specializată în distribuția de echipamente și linii tehnologice de prelucrare a lemnului, reprezentând unul dintre cei mai importanți furnizori din branșă, la nivel național. Încă de la înființare, firma a încheiat numeroase contracte de parteneriat cu producători de utilaje, devenind dealer exclusiv în România pentru centrele de procesare Homag și Weinig. Specialiștii societății prestează și servicii specifice, implicându-se în activități de instalare a utilajelor, instruire a personalului colaboratorilor, asistență tehnică și service în perioada de garanție și post-garanție. După inaugurarea noului sediu (cu spațiu de stocare), capacitatea logistică s-a dezvoltat, în sensul furnizării directe din depozite a pieselor de schimb uzuale, precum și a altor tipuri de dispozitive și materiale necesare la fabricarea tâmplăriei din lemn stratificat, cum ar fi: scule (Leuco și Gold), adezivi (Jowat) și lacuri pentru finisare (Votteler). Pentru a contura perspectivele de expansiune a firmei pe piața autohtonă, este prezentată, în cele ce urmează, opinia directorului de vânzări, Corina Barchizeanu.

Care este valoarea exercițiului financiar aferent anului trecut?

Potrivit estimărilor proprii, volumul vânzărilor consemnate în 2007 a înregistrat o creștere de circa 15% față de anul precedent, ceea ce corespunde unei cifre de afaceri de 9 milioane de lei. Pentru intervalul următor, ne-am propus implementarea unui plan strategic de marketing ce vizează consolidarea poziției pe piață și sporirea vânzărilor la nivelul de circa 10 milioane de lei (+10%). În ceea ce privește producția de ferestre și uși, echipamentele comercializate au un aport de aproximativ 15% din totalul încasărilor, cele mai solicitate utilaje fiind reprezentate de Venture 12 (centru de prelucrare CNC fabricat de firma Homag) și Unicontrol 6, realizat de compania Weinig. Dintre clienții noștri, se disting: Cedru Prod, Bucin Mob, Fenestela '68, Tracon SA, Unicom Osys etc.

Prezentați oferta proprie de produse și servicii.

Datorită faptului că România constituie una dintre țările care prezintă un grad sporit al potențialului de exploatare a materialului lemnos, utilajele pe care le promovăm se adresează tuturor firmelor din domeniu. Astfel, echipamentele sunt destinate producției de mobilier, panouri, ferestre/uși, parchet, grinzi și altele. De asemenea, asigură posibilitatea prelucrării lemnului masiv, prelucrării și îmbinării furnirelor, șlefuirii, precum și execuției altor operații specifice. Oferta noastră include o gamă diversă de utilaje, începând cu cele pentru producția de calupuri stratificate (Gre-Con și Dimter, de la Weinig), CNC-uri pentru realizarea elementelor de ferestre/uși (Unicontrol și Conturex - Weinig) și staționar (BOF și Venture - Homag), precum și linii complet automate de mare capacitate, pentru care asigurăm și proiectarea tehnologică. Toate echipamentele sunt configurate conform cerințelor fabricantului de tâmplărie, astfel încât să putem oferi soluții tehnice optime și complete.

Ce obiective de investiții au fost stabilite pentru anul în curs?

Anul acesta, societatea noastră își concentrează atenția asupra consolidării poziției pe piața autohtonă, beneficiind și de suportul principalilor parteneri de afaceri Weinig și Homag. Investițiile programate pentru perioada următoare vizează inițierea unor programe de instruire a personalului din vânzări și service. Recent, am alocat fonduri de 0,45 milioane de euro pentru deschiderea unui showroom cu o suprafață de 600 mp, în cadrul căruia sunt expuse cele mai noi linii tehnologice. Potențialii beneficiari au posibilitatea de a testa echipamentele prezentate, în condiții similare celor din exploatare. Astfel, facilităm accesul clienților la cursuri de formare profesională care îmbină cunoștințele practice cu cele teoretice.



Corina Barchizeanu (41 de ani)

Funcția/Firma: director de vânzări, compania Sorin Mihai;

Experiență profesională: 14 ani în domeniul utilajelor pentru fabricarea tâmplăriei;

Studii: Facultatea de Industrializare a Lemnului, Universitatea Transilvania, din Brașov;

Hobby: excursii montane, lectură.

Estimați evoluția din 2008 a branșei furnizorilor de utilaje.

În țara noastră, segmentul de piață al prelucrării lemnului și materialelor compozite din esențe lemnoase se înscrie în continuare pe un trend ascendent, fiind influențat de cererea internă de mobilier și tâmplărie. În acest sens, ne propunem să livrăm producătorilor utilaje complexe de ultimă generație pentru execuția de ferestre și uși, care să contribuie la rentabilizarea activității acestora. Datorită dinamicii specifice branșei furnizorilor de echipamente, se constată o diversificare a ofertei de linii tehnologice, alegerea soluției optime fiind tot mai dificilă. Totodată, au crescut și comenzile pentru centre de prelucrare cu comandă numerică, utilizatorii fiind tot mai interesați de utilaje complexe, care asigură o flexibilitate sporită. Pentru acest an, considerăm că majorarea acestui segment de piață va fi de 30% (atât din punct de vedere valoric, cât și cantitativ), tendință similară celei a branșei producătorilor de tâmplărie din România.

Simona Ene



ERCOROM TREND

ÎMPĂRTĂȘIȚI CU NOI SIGURANȚA VIITORULUI

Distribuitor unic al produselor: MURAT MACHINE



Utilaj automat de sudat 4 capete



Utilaj automat de debavurat



Utilaj de sudat simplu cap



Utilaj automat de debitat
profil un capăt



Utilaj de copiat, găurit și drenat manual



Utilaj de debitat dublu cap



Utilaj de sudură



Compresoare pe șurub



Uscător și filtru de aer

IMSA – IMROGLASS activează cu succes pe piața românească

Holdingul Imsa (Italia), înființat în 1978, comercializează echipamente și materiale/accesorii pentru prelucrarea sticlei și execuția de vitraje termoizolante, având o rețea de distribuție dezvoltată la nivel internațional, în Cehia, Slovacia, Slovenia, Croația, Serbia, Bosnia-Herțegovina, Polonia, Federația Rusă, Ungaria, Bulgaria și România. Subsidiara din țara noastră, Imroglass - Alba Iulia, activează pe piața autohtonă începând cu anul 2003, livrarea sortimentelor promovate realizându-se la nivel național, în toate județele. În cele ce urmează, Robert Jug, administrator al Imroglass și responsabil de vânzări pentru România al holdingului Imsa Group prezintă activitatea firmei italiene, precum și a reprezentanței locale.

Detaliați oferta de utilaje pe care o puneți la dispoziția partenerilor.

Printre companiile cu care derulăm parteneriate se află: Fenzi, Alupro, Ceca, Quadra (componente pentru industria sticlei), Vitreal Specchi/Madras (geam ornamental special), Oxidal (accesorii pentru uși vitrate și sisteme tip Spider), Forel (echipamente specifice industriei de geam termoizolant), Schiatti și Lovati (utilaje de șlefuit, găurit și fazetat; centre CNC), Fratelli Pezza (mașini de sablat), Tornati Forni (cuptoare de securizare și fuziune), Macotec (mese și linii pentru debitarea sticlei), Ino (mașini și linii de serigrafat), Giardina (echipamente de vopsire) etc. Cele mai solicitate modele sunt echipamentele Schiatti, Macotec și Forel, primul dintre acestea deținând o pondere de 30% din livrări. Ca structură a comenzilor, se remarcă proporția celor efectuate de colaboratorii din provincie (60% din total), urmate de cele ce provin de la partenerii din București (cu 40%). Contractele ce vizează achiziția de materiale/accesorii sunt onorate în două zile, iar activitatea de service se derulează în două-trei zile de la primirea solicitării. În funcție de cerințele companiilor partenere, asigurăm și consultanță de specialitate, proiectare tehnologică etc.

Ce presupune strategia pentru dezvoltare implementată la nivelul acestui an?

Obiectivele aferente lui 2008 impun înființarea unui punct de lucru și dezvoltarea reprezentanței din Alba Iulia, ceea ce necesită alocarea unor fonduri de 0,3 milioane de euro. Considerăm că obiectivul este tangibil, în condițiile în care estimăm o evoluție bună a situației financiare pentru 2008. Preconizăm că nivelul cifrei de afaceri din acest an s-ar putea situa la 6 milioane de euro, cu 10% mai mare față de 2007, când am înregistrat venituri de 5,5 milioane de euro (inclusiv exporturile directe ale Imsa - Italia către beneficiari din România). În 2007, veniturile înregistrate în cadrul grupului au depășit 80 de milioane de euro.

Cum a evoluat segmentul de piață specific activității companiei în anul 2007?

Pe piața românească a fost înregistrată o expansiune susținută a segmentului propriu de activitate și o creștere a exigențelor legate de calitate, care tind să atingă nivelul celor din Uniunea Europeană. Pentru a putea face față competiției, am aplicat un plan specific de măsuri care se poate caracteriza printr-o singură noțiune: cea de profesionalism. Impactul dezvoltării sectorului de construcții asupra pieței de tâmplărie termoizolantă este primordial, întrucât acest domeniu de activitate impulsionează toate sectoarele conexe (inclusiv, cel al furnizorilor de utilaje). În ceea ce privește gradul de automatizare a pieței producătorilor de ferestre și/sau vitraje termoizolante, în România acesta este încă redus, centrele CNC reprezentând circa 20% - 30% din echipamentele aflate în funcțiune. Pe termen scurt, preconizăm că situația se va modifica radical, cu sprijinul forurilor europene, iar peste jumătate din firmele specializate în fabricarea de tâmplărie vor achiziționa centre automate de procesare pentru a face față competiției.



Robert Jug (44 de ani)

Funcția/firma: administrator, Imroglass; responsabil de vânzări Imsa Group pentru România;

Studii: Facultatea de Limbi Străine, Universitatea din Trieste - Italia;

Experiență profesională: 14 ani în domeniul echipamentelor;

Hobby: schi, alpinism.

Caracterizați relațiile specifice de afaceri dintre furnizorii de sisteme/materii prime, producători sau importatori și beneficiari.

Relațiile specifice mediului de afaceri (dintre furnizori și clienții acestora) nu sunt unele deosebite, dar funcționează destul de bine. În ceea ce ne privește, nu avem contracte de lungă durată cu partenerii noștri și lucrăm numai pe bază de comenzi, ținând cont de liberalizarea pieței. Recent, am observat faptul că beneficiarii se orientează preponderent spre achiziția de produse cu un raport optim calitate/preț, cerințele din punct de vedere al performanței fiind din ce în ce mai ridicate. De asemenea, cei ce doresc să realizeze o investiție pe termen lung se focalizează pe calitate, iar companiile care urmăresc obținerea unei profitabilități imediate (mai ales, în domeniul execuției de tâmplărie din PVC) cumpără utilaje ce au costuri reduse.

Camelia Pantel



Echipament hibrid
cu dublă funcție
sprayere - turnare



Echipamente profesionale
pentru sprayerea
suprafețelor profilate



Echipamente profesionale
pentru turnarea filmului
de acoperire pe
suprafețe plane



MADORA

Unic importator pentru România și Moldova:
MADORA PROD S.R.L.

Str. Peroni, nr. 44 - 46, sector 4, București

Tel.: +40-31-824.14.67 / 68 / 69; Fax: +40-21-330.10.40

E-mail: office@madora.ro

www.madora.ro

ALUMNI vizează dezvoltarea departamentelor de logistică și vânzări

Societatea Alumni - Brașov distribuie pe piața autohtonă diverse echipamente și accesorii utilizate la prelucrarea sistemelor din PVC/aluminiu, respectiv o gamă completă de utilaje destinate execuției de vitraje termoizolante, reprezentând importanți furnizori europeni, precum CSM, I.Tech, Battellino (Italia), respectiv T-S-I și Wemaro (Germania). De asemenea, compania comercializează o gamă diversă de elemente complementare și piese de schimb realizate în Germania, compatibile cu utilajele de fabricare a tâmplăriei. În vederea expunerii perspectivelor de expansiune a vânzărilor pe termen scurt și mediu, este prezentată, în continuare, opinia directorului general al firmei, Cristina Arad.

Cum a evoluat, în 2007, segmentul de piață în care vă desfășurați activitatea?

Față de anii precedenți, în 2007 s-a observat o evoluție remarcabilă a livrărilor de scule și accesorii. La nivel național, s-au consemnat dublări trimestriale ale comenzilor pentru aceste tipuri de dispozitive. De asemenea, vânzările de echipamente destinate producției de geam termoizolant s-au înscris pe un trend ascendent, deținând, în ceea ce privește firma noastră, o pondere valorică substanțială (80% din veniturile totale). În cadrul societății Alumni, analiza datelor financiare aferente anului trecut atestă o sporire de 30% a cifrei de afaceri față de 2006, ceea ce corespunde unui nivel de 1,4 milioane de euro. Pentru 2008, pe baza investițiilor pe care producătorii de tâmplărie vor continua să le efectueze în vederea re tehnologizării, estimăm o majorare a vânzărilor la 1,8 milioane de euro. De altfel, atât furnizorii de sisteme, cât și producătorii de tâmplărie, vor urma trendul ascendent al sectorului de construcții.

Ce produse noi intenționați să lansați în perioada următoare?

Strategia firmei pentru perioada anilor 2008-2009 se axează pe promovarea și implementarea soluțiilor tehnologice complete, a liniilor de producție de

geam termoizolant cu toate opțiunile, astfel încât beneficiarii să depășească facil bariera re tehnologizării. Astfel, prin intermediul Alumni, partenerii pot demara activitatea de fabricație la standarde europene, deoarece au la dispoziție toate utilajele, echipamentele, accesorii și sistemele software necesare acestui demers, iar specialiștii noștri le furnizează consultanță de specialitate. Practic, nu comercializăm doar utilaje, ci și dispozitive complementare, realizând interfașarea mașinilor cu softurile de producție. Totodată, asigurăm asistență în vederea proiectării proporționale a fluxurilor tehnologice, în funcție de cerințele clientului, prestand și servicii comerciale specifice (pre- și post-vânzare). În ceea ce privește gama de consumabile și accesorii folosite la prelucrarea profilelor, gestionăm un stoc de peste o mie de repere distincte și putem îndeplini orice exigență din partea utilizatorului. Politica de produs în această direcție constă în flexibilitate totală și deschidere către cerere.

Care vor fi consecințele aplicării marcajului CE, din februarie 2009, asupra pieței de tâmplărie?

În prima fază, integrarea în structurile Uniunii Europene a creat, pe piața autohtonă, premisele favorabile dezvoltării companiilor care depind în mod direct de sectorul construcțiilor. Din ianuarie 2007, toate aceste societăți au beneficiat de avantajele aderării, indiferent dacă produsele pe care le comercializează sunt sau nu în conformitate cu normele impuse de UE. Începând cu luna februarie a anului viitor, această situație se va schimba radical, deoarece - din acel moment - vor activa numai societățile care execută ansambluri potrivit specificațiilor legislației comunitare. Astfel, putem spune că simbolul CE reprezintă o atestare a conformității pentru fabricanți (care le asigură, mai ales, dreptul comercializării libere a produselor), iar utilizatorii pot beneficia de ferestre similare celor din Europa de Vest.



Cristina Arad (31 de ani)

Funcția/Firma: director general, Alumni;

Experiență profesională: 9 ani în domeniile sistemelor de tâmplărie și geamului termoizolant;

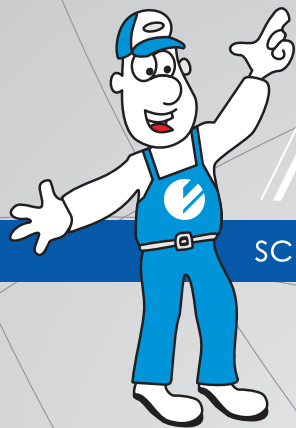
Studii: Facultatea de Automatică, Universitatea din Petroșani; masterat în Marketing, Universitatea din Brașov;

Hobby: logică, literatură universală, sport.

Prezentați obiectivele societății pe termen scurt/mediu.

În condițiile în care anul trecut ne-am axat pe promovarea echipamentelor livrate în România - mai ales prin participarea la expoziții de profil - strategia de expansiune din 2008 vizează creșterea cotei de piață. Preconizăm că unele dintre cele mai bine comercializate echipamente vor fi reprezentate de utilajele destinate execuției vitrajelor termoizolante, datorită numărului mare de companii ce vizează dezvoltarea sau re tehnologizarea capacităților de producție și accesează fonduri europene. Totodată, planul de marketing stabilit la începutul anului în curs presupune implementarea măsurilor de îmbunătățire a capacității logistice și de dezvoltare a departamentului propriu de vânzări, investiția aferentă acestor obiective fiind estimată la 0,4 milioane de euro. În acest sens, ne propunem să achiziționăm un spațiu nou pentru birouri și un centru de depozitare, care vor fi puse la dispoziția personalului începând cu luna august a acestui an. Totodată, avem în vedere demararea unui program de pregătire profesională a angajaților.

Simona Ene



Alumni

scule ~ echipamente ~ accesorii



BRAȘOV - 500035, Str. Lungă Nr. 31
Tel/Fax: +40 268 416 448, GSM: +40 730 933 066
E-mail: office@alumnisrl.ro

www.alumnisrl.ro

HAFFNER mizează pe re tehnologizarea companiilor prin fonduri structurale

Fondată în anul 1926, firma Gotthold Haffner s-a specializat inițial în fabricația de echipamente destinate prelucrării lemnului. Din 1965, a demarat producția de utilaje standard pentru execuția tâmplăriei din PVC (în special, mașini utilizate la debi-tarea profilelor). Începând cu 1988, livrează centre de prelucrare CNC, iar în anul 2000 specialiștii companiei au realizat primele instalații automate de sudură și debavurare. Sediul societății se află în localitatea Otisheim - Germania, centrul industrial propriu având o suprafață totală de 7.000 mp. În România, produsele Haffner sunt disponibile prin rețeaua de distribuție a firmei Abitare CG, din Brașov. Pentru a oferi mai multe detalii despre echipamentele promovate, este prezentată, în continuare, opinia administratorului societății, Georg Haffner.

Cum au evoluat vânzările în 2007, față de perioada anterioară?

Anul trecut, Gotthold Haffner GmbH a realizat o cifră de afaceri de peste 15 milioane de euro, ceea ce reprezintă o performanță pentru o firmă de nivel mediu. În ultima perioadă, având în vedere avântul pe care îl consemnează industria de tâmplărie termoizolantă, mai ales în Europa Centrală și de Est, ne-am focalizat atenția pe intensificarea promovării produselor la export. Astfel, principalele piețe externe pe care activăm sunt cele din Marea Britanie, Franța, Federația Rusă, Polonia, Cehia, România și China.

Care sunt principalele echipamente disponibile pe piața românească?

Oferta noastră este extrem de flexibilă, deoarece punem la dispoziția partenerilor o gamă diversă de linii de prelucrare, ce au capacități cuprinse între 50 u.f./schimb și 500 u.f./schimb. Este adevărat faptul că instalațiile din ultima categorie sunt mai puțin solicitate, vânzările concentrându-se, în proporție de 80%, pe segmentul de piață format din companii care vizează o producție de 100 u.f./schimb - 120 u.f./schimb. Cu alte

cuvinte, instalațiile Haffner sunt destinate - în principal - echipării unităților de fabricație având o capacitate medie de producție. Conceptul care ne coordonează activitatea este reprezentat de comercializarea de centre de prelucrare complete, automate (tip CNC), flexibile, simplu de montat și de utilizat.

Ce echipamente noi ați creat în ultima perioadă?

Recent, am demarat producția de utilaje destinate prelucrării profilelor din aluminiu, pentru execuția de tâmplărie termoizolantă. Această acțiune a fost necesară, deoarece mulți dintre colaboratorii firmei Haffner au înregistrat o sporire a cererii de ansambluri din această categorie, iar noi dorim să folosim oportunitatea majorării comenzilor pentru a ne consolida poziția pe piață. De asemenea, continuăm promovarea intensă a centrelor de prelucrare, activitate derulată și în zona României, prin intermediul societății Abitare.

Prezentați situația actuală, specifică furnizării de utilaje în România.

Anul trecut, în România au fost instalate patru linii tehnologice complexe Haffner, iar pentru 2008 preconizăm o creștere semnificativă a cererii. Strategia de dezvoltare pe termen scurt/mediu implică accentuarea operațiunilor de comercializare a centrelor de prelucrare CNC. Astfel, la târgul de specialitate organizat în București - Construct Expo Ambient 2008 - am prezentat echipamentul SBA 7, care oferă avantaje certe, în sensul creșterii eficienței procesului de fabricație. Având în vedere ritmul de majorare a gradului de automatizare în cadrul companiilor de nivel mediu, este de așteptat ca oferta noastră să aibă un impact pozitiv. Trebuie precizat faptul că acțiunile de re tehnologizare reprezintă proceduri complexe, care - în state precum Germania - s-au derulat într-o perioadă cuprinsă între 15 ani și 20 de ani. Încercarea de parcurgere a aceluiași



Georg Haffner (66 de ani)

Funcția/firma: administrator, Gotthold Haffner GmbH;

Studii: Universitatea din Frankfurt am Main;

Experiență profesională: 40 ani în domeniul utilajelor;

Hobby: tenis.

traseu într-un interval de numai 5 ani constituie o provocare și - în același timp - o necesitate obiectivă, deoarece producătorii care nu vor implementa investiții pentru achiziția de utilaje automate vor fi excluși de pe piață. Un aspect pozitiv este acela că o parte a resurselor financiare destinate acestui demers pot proveni ca urmare a accesării fondurilor structurale.

Cum decurge activitatea de service?

În domeniul nostru, asistența tehnică reprezintă un element-cheie, orice întârziere având efecte negative asupra productivității firmelor implicate în execuția de tâmplărie. Astfel, încercăm să fim cât mai operativi din acest punct de vedere și să rezolvăm eventualele probleme, în mod optim. Punem la dispoziția partenerilor un serviciu de depanare online, iar pentru situațiile mai grave, asigurăm prezența în maximum 24 de ore, la unitatea colaboratorului, a unui specialist Haffner. De asemenea, la nivel național, dispunem de o echipă de profesioniști, absolvenți ai unor cursuri de specializare desfășurate la sediul nostru din Germania.

Ovidiu Ștefănescu

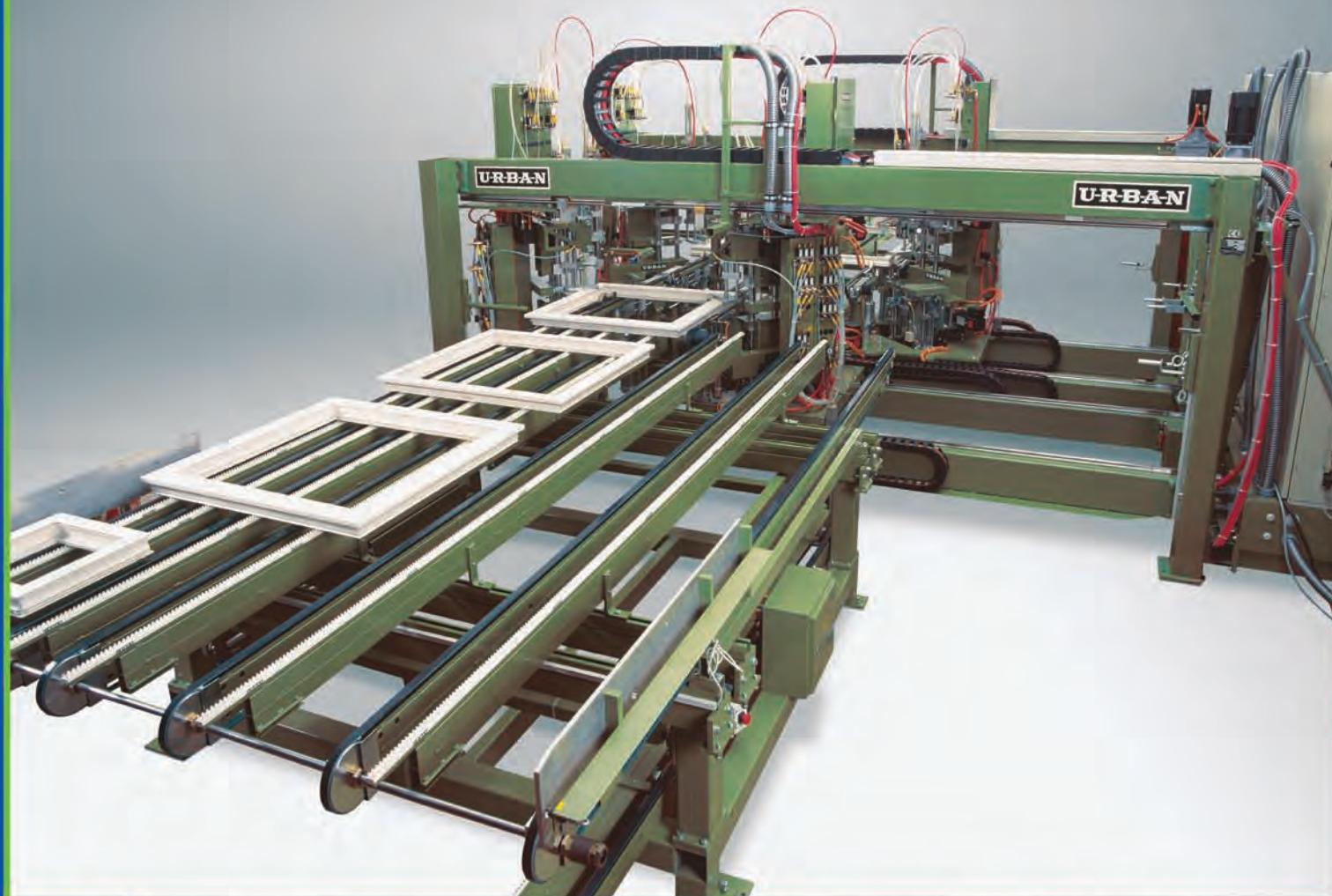
Urban C&O S.R.L.

Str. Soldat Gheorghe Matac, nr. 27
sector 2, Bucuresti, cod 020341.
Tel: 031.405.61.36; 021 231.01.36
Fax: 031.405.61.37
email: office@u-r-b-a-n.ro
Mobil: 0722.554.712, 0722.554.725

U-R-B-A-N

URBAN GmbH & Co.

Maschinenbau KG
Dornierstr. 5
87700 Memmingen, Deutschland
Tel.: +49 8331 858-0, Fax: +49 8331 858-58
e-mail: urban@u-r-b-a-n-.com
www.u-r-b-a-n.com



Ce oferim noi

- axa Z* oferă posibilități suplimentare de prelucrare la un unghi de peste 45°, comensarea centrului de prelucrare, la fel ca și prelucrarea în "trapez" sau frezări pentru feronerie îngropată;
- datorită structurii modulare a SV 800/4 sunt foarte ușor de prelucrat noi profile prin suplimentarea cu noi scule;
- ghidajele masive asigură o construcție solidă și robustă a mașinii, precum și o durată lungă de viață;
- vizualizarea grafică a profilelor și simularea confortabilă a pașilor de prelucrare garantează o manipulare ușoară a mașinii;
- cele mai multe din sculele noastre sunt echipate cu dispozitive de scanare*.
- De aceea, toleranța profilelor are o importanță minoră;
- opritorul interior garantează flexibilitatea maximă când prelucrăm combinații de profile (cercevele, tocuri, montanți);
- cu mașina de debavurat SV 800/4 beneficiați din plin de economisirea spațiului dvs. de producție. Aranjamentul compact al celor 4 capete permite o productivitate și flexibilitate maximă;
- suprapunerea unităților de frezat* permite frezarea diferitelor combinații de tocuri și cercevele.

* opțional în momentul lansării comenzii

Avantaje

- posibilități suplimentare
- design sofisticat
- construcție solidă
- manipulare ușoară a mașinii
- precizie absolută
- cea mai mare flexibilitate
- economisirea spațiului
- producție eficientă

SV 800/4

Mașină de debavurat CNC

cu 4 capete

Premise favorabile dezvoltării activității furnizorilor de linii tehnologice

Principalii furnizori ce activează pe piața autohtonă de utilaje destinate execuției de tâmplărie termoizolantă și prelucrării vitrajelor consideră că, în intervalul anilor 2007-2008, acest domeniu economic se caracterizează printr-un potențial deosebit de dezvoltare. Producătorii de ferestre achiziționează, mai ales, linii automate de procesare având comandă numerică (tip CNC), ce permit creșterea randamentului și eliminarea erorilor datorate factorului uman. Astfel, majoritatea firmelor din branșă consideră că nivelul mediu anual de sporire a vânzărilor de echipamente însumează 30%, fiind similar celui de expansiune a sectorului de tâmplărie. Estimate la o valoare medie anuală de circa 100 de milioane de euro, livrările de centre de procesare se vor situa pe un trend ascendent și în perioada următoare. Această aserțiune este susținută de faptul că fabricanții au început să conștientizeze avantajele ce rezultă ca urmare a instalării de utilaje complexe, care să contribuie la sporirea productivității și execuția de ansambluri, în conformitate cu exigențele normativului SR EN 14351-1 (obligatorii de la 1 februarie 2009). Totodată, aceștia implementează programe ce asigură diminuarea costurilor cu forța de muncă specializată. În cele ce urmează, sunt prezentate câteva opinii ale specialiștilor, referitoare la gradul de dotare cu utilaje automate a firmelor ce activează în domeniul producției de tâmplărie termoizolantă.

Ruxandra Achim, director Elumatec România:

“Produsele pe care le furnizăm au un grad ridicat de automatizare și înglobează tehnologii de ultimă generație, fapt ce a contribuit la obținerea unei cote de piață semnificative, precum și la creșterea cifrei de afaceri. Nivelul vânzărilor a fost de aproximativ 4 milioane de euro în 2007, pentru 2008 fiind preconizată o nouă majorare. Anul trecut, sectorul de piață pe care activăm a fost caracterizat de sporirea cererii pentru centrele de prelucrare automate, utilizate la execuția de ferestre/uși din aluminiu și pereți cortină. Conform unui studiu realizat de specialiștii noștri, aproximativ 10% din societățile de pe segmentul tâmplăriei termoizolante au în dotare echipamente cu comandă numerică (tip CNC). Astfel, considerăm că - și în perioada imediat următoare - companiile care activează pe acest segment vor achiziționa linii performante în vederea re tehnologizării, pentru a răspunde exigențelor impuse de aderarea la Uniunea Europeană”.

Murat Karakuş, director general al companiei Maypex:

“În ceea ce privește nivelul de automatizare a echipamentelor instalate la unitățile de producție din România, anul trecut doar 15% din companii dețineau utilaje CNC. În primul semestru din 2008, acest nivel s-a majorat considerabil (la circa 25%), întrucât fabricanții de tâmplărie termoizolantă au înțeles faptul că trebuie

să execute ferestre și uși în condiții maxime de rentabilitate, pentru a putea face față concurenței, pe fondul creșterii exigențelor calitative și de conformitate impuse de alinierea la normele europene”.

Bogdan Fodor, manager Fom România:

“Încă de la începutul lui 2007 am remarcat faptul că firmele din branșă au procurat echipamente de productivitate medie și mare. În acest an, se observă o reorientare a cererii, în vederea instalării de linii automate. Cifra de afaceri înregistrată de firma noastră în 2007 s-a situat la un milion de euro, ceea ce corespunde unei creșteri de 35% față de vânzările consemnate în anul anterior. Pentru 2008 estimăm o evoluție optimă a livrărilor, ceea ce s-ar putea concretiza prin obținerea unor rezultate financiare ce vor depăși valoarea de 1,4 milioane de euro”.

★ ★ ★

În ultimii doi ani, s-a semnalat o dezvoltare puternică a vânzărilor de utilaje, clienții solicitând echipamente automate performante, datorită necesității adaptării procedurilor de fabricație la cerințele impuse de aderarea României la Uniunea Europeană. Multe companii din branșă au achiziționat, deja, roboți industriali care permit creșterea productivității și sporirea calității ansamblurilor. În general, se preconizează că, în următorii doi ani, după aplicarea obligatorie a simbolului de conformitate CE, piața națională de ferestre/uși va fi competitivă la nivel european.

Cosmin Dincu

Utilaje BERCHTOLD, în premieră pe piața autohtonă

Înființată în 2008, compania Berchtold Utilaje pentru Ferestre - Baia Mare, este subsidiara autohtonă a concernului Berchtold Fensterbaumaschinen - Germania, care are 35 de ani de activitate în domeniul producției de echipamente pentru prelucrarea tâmplăriei din PVC și aluminiu. În ultima perioadă, holdingul german s-a axat pe derularea operațiunilor de export în zona Europei Centrale și de Est, având filiale inclusiv în Cehia și Lituania. “Conform estimărilor proprii, în România va fi consemnată o creștere semnificativă a comenzilor de utilaje pe termen mediu, această situație fiind principalul motiv pentru care conducerea grupului a hotărât să acceseze piața autohtonă. Întrucât preconizăm că vor spori livrările de utilaje

cu grad mare de automatizare, promovăm, mai ales, centre pentru debavurare de tip CNC, care au fost prezentate, în premieră, la expoziția Fensterbau Frontale 2008, din Nürnberg”, a declarat Romulus Victor Axinte, director tehnic al sucursalei Berchtold din țara noastră. Oferta generală a firmei include utilaje pentru măsurarea, debitarea, perforarea, frezarea, introducerea elementelor de ranforsare a tâmplăriei, precum și mașini automate de prelucrare a profilelor din PVC. Din punct de vedere al mărcilor comercializate, ponderea o dețin mașinile Berchtold (cu 40% din vânzările totale), Hollinger (30%) și AFS-Federhenn (30%). Având o vastă experiență în domeniul sistemelor de automatizări industriale (programare

PLC, CNC, roboți și microcontrolere), specialiștii societății oferă consultanță pentru firmele implicate în fabricarea de ferestre și uși. “În intervalul următor, planul de marketing al Berchtold România vizează furnizarea produselor proprii la nivel național, iar în a doua etapă de dezvoltare ne-am propus să începem, pe plan local, producția de dispozitive hard și/sau soft pentru echipamentele cu comandă numerică. Din punct de vedere al vânzărilor, ne propunem ca în primul an de activitate pe piața autohtonă să realizăm o cifră de afaceri de 0,5 milioane de euro”, a încheiat Romulus Axinte.

www.utilajepentruferestre.ro

Simona Ene

MAYPEX participă în mod consecvent la Construct Expo Ambient

Înființată în anul 2001, compania Maypex, din București, a participat la fiecare ediție a târgului Construct Expo. Firma este specializată în distribuția de utilaje destinate confecționării de tâmplărie termoizolantă. Pe piața din România, s-a implicat în furnizarea de echipamente pentru prelucrarea sistemelor din PVC, utilaje destinate execuției de geam termoizolant, mașini pneumatice, centre de curbare a profilelor etc. "În 2007, am înregistrat o cifră de afaceri în creștere cu 30% față de încasările consemnate în 2006. Pentru 2008 se estimează același nivel de majorare a veniturilor, având în vedere rezultatele obținute deja în primul semestru al anului", a declarat Murat Karakuş, director general al companiei. Recent, societatea a implementat un program de investiții în vederea extinderii domeniului de activitate, prin demararea producției de geam termoizolant. Proiectul s-a finalizat în 2007, valoarea acestuia fiind de 0,6 milioane de euro. "În prezent, cel mai bine comercializate utilaje din oferta proprie (linii tehnologice automate și semiautomate pentru debitare, sudare

și debavurare, sisteme CNC de prelucrare a vitrajelor) sunt reprezentate de mașinile Blacksea, cu o contribuție de circa 60% din cifra de afaceri totală", a adăugat directorul firmei. Având în vedere faptul că structura cererii nu s-a modificat în ultimii trei ani, Maypex a prezentat la târgul Construct Expo Ambient 2008 aceleași utilaje care au fost expuse și la ultimele două ediții. "La nivel național, se constată o creștere semnificativă a comenzilor efectuate de partenerii din Capitală, precum și ale celor din Transilvania și Moldova. În ceea ce privește nivelul de automatizare a echipamentelor instalate la unitățile de producție din România, anul trecut doar 15% din companii dețineau utilaje CNC. În primul semestru din 2008, acest nivel s-a majorat considerabil (la circa 25%), întrucât fabricanții de tâmplărie termoizolantă au înțeles faptul că trebuie să execute ferestre și uși în condiții maxime de rentabilitate, pentru a putea face față concurenței, pe fondul creșterii exigențelor calitative și de conformitate impuse de alinierea la normele europene", a încheiat Murat Karakuş.



★★★

Având peste 200 de firme partenere pe piața autohtonă (producători de tâmplărie și/sau geam termoizolant), societatea Maypex efectuează inclusiv operațiuni de export în Spania și Republica Moldova. Firma comercializează utilaje ce dețin certificate de calitate în conformitate cu ISO 9001, sistemul de management integrat al calității fiind atestat de institutul german TÜV CERT.

www.maypex.ro

Feby Pieleanu

ALLIANTZ T.C. COM DISTRIBUTION SRL

Depozitul de accesorii uși și ferestre PVC

Căutăm colaboratori în toată țara

Str. Cernișoara nr. 97, București, sector 6
Tel.: 021-430.21.70; Fax: 021-434.33.35; 021-430.60.62
Mobil: 0722-218.556; 0726-350.855
e-mail: alliantz@excite.com

www.alliantzcom.ro

ALWO THERM își dublează capacitatea de producție

Firma Alwo Therm, din București, promovează echipamente complete pentru exhaustare, destinate optimizării activității în cadrul halelor de producție. De asemenea, proiectează și execută instalații pentru recuperarea energetică a deșeurilor, precum și sisteme de tratare a aerului (fronturi aspirante destinate eliminării particulelor de vopsea/lac, centrale de tratament al aerului etc.). Dintre acestea, cel mai solicitat (30% din comenzi) sunt reprezentate de exhaustoarele locale pentru echiparea utilajelor de prelucrare a reperelor din lemn sau PVC/aluminiu. Conform informațiilor furnizate de reprezentanții firmei, prin utilizarea acestora se rezolvă rapid problemele care pot să apară în timpul derulării procesului de producție, fără costuri suplimentare pentru consumabile. Printre cei mai importanți colaboratori se află societăți precum: Automobile Dacia (Pitești), Far-Est, Si-Pro Trading, Forest Trading '93, The Prince International, Piritex, Mobilă și Tapițerie (București), Quasar Industries (Deva), Theso (Buzău), Domus (Târgu Jiu) etc. Serviciile puse la dispoziția colaboratorilor sunt reprezentate de: proiectarea

instalațiilor centralizate de exhaustare, evaluarea instalațiilor existente, modernizarea și îmbunătățirea funcționării acestora, consultanță în alegerea echipamentelor de exhaustare, comercializarea



de dispozitive moderne pentru detectarea și stingerea scânteilor ce pot să apară în tubulatură (instalații pentru prevenirea incendiilor) și proiectarea sistemelor de transport pneumatic. "Pe segmentul nostru de activitate, cererea a înregistrat o creștere semnificativă, odată cu adărea la structurile europene, care acordă o atenție deosebită acestui domeniu. Astfel, există directive speciale ce includ specificații despre riscurile la care este supus personalul implicat în domeniul prelucrării profilelor. Pe fondul sporirii comenzilor, am decis să punem în funcțiune, în acest an, un nou spațiu industrial propriu (cu o suprafață de 3.600 mp) și să ne dublăm capacitatea de producție, proiecte pentru care am alocat fonduri de 1,2 milioane de lei. Trendul ascendent pe care se înscrie segmentul specific de piață este evidențiat și de majorarea cifrei de afaceri, estimată pentru 2008 la aproximativ 3,4 milioane de lei (+ 5% față de cele 2,5 milioane de lei din 2007)", a declarat Ovidiu Taraș, director Alwo Therm.

www.exhaustare.ro

Camelia Pantel



Linia Compacta Stürtz, Sudură & Debavurare: Automatizarea Producției, Raționalizarea Spațiului și Eficientizarea Costurilor

Linia **Compacta Orizontală Sudură & Debavurare** este soluția economică ideală pentru o capacitate de producție de 80 ÷ 120 unități de fereastră / 8 ore. Este sinonimă cu un acces profitabil la producția automatizată a ferestrelor PVC, este convingătoare datorită spațiului minim necesar pentru instalare și datorită structurii sale modulare, permite companiilor să integreze mașini noi în viitor, fără nici o dificultate.

Linia **Compacta Stürtz** oferă cele mai bune condiții de operare. Profilele tăiate și armate sunt încărcate manual în echipamentul orizontal de sudare, toate celelalte procese fiind realizate automatizat. Informațiile referitoare la tipul profilului, dimensiuni sau poziția în cărucior a barelor tăiate, pot fi accesate ușor de către operator datorită sistemului interactiv de control prin calculator (CNC) oferit de **Stürtz**.

Operațiunea de sudare se desfășoară independent. Toleranța cordonului de sudură poate fi stabilită individual, pentru profilele albe sau color. Elementele de toc sau cercevea finisate părăsesc automatizat echipamentul de sudură și sunt transportate direct la echipamentul de debavurat colțuri, cu ajutorul unui sistem de transport (zonă tampon care are și funcția de răcire), poziționat după și în legătură directă cu echipamentul de sudură.

Sculele de curățare și frezare, amplasate pe echipamentul de debavurare a colțurilor, garantează siguranța și calitatea perfectă a debavurării tuturor cordoanelor de sudură de pe suprafețele vizibile, interioare și exterioare.

Aceasta este realizată desigur cu recunoașterea imediată a tipului de profil utilizat.

Stația de rotire realizează automat rotirea elementului de fereastră după ce fiecare colț a fost debavurat, până la prelucrarea completă a tuturor colțurilor. Elementul de fereastră este apoi descărcat cu ajutorul stației de rotire și transferat către următoarele echipamente de prelucrare.

Linia **Compacta Stürtz** susține intrarea eficientă din punct de vedere costuri în procesul de producție automatizat pentru ferestrele PVC. Productivitatea ridicată și încadrarea echilibrată în spațiu permit schimbarea pozitivă și de durată a condițiilor în care se realizează operațiunile de bază al producției ferestrelor PVC.



Linie Compacta Stürtz, Sudură & Debavurare, model orizontal; include masa de întoarcere cu brațe prevăzute cu motoare cu control al frecvenței, pentru optimizarea vitezei de rotație a cadrelor sudate



**Lumea nu devine automat
mai buna, ferestrele da!**

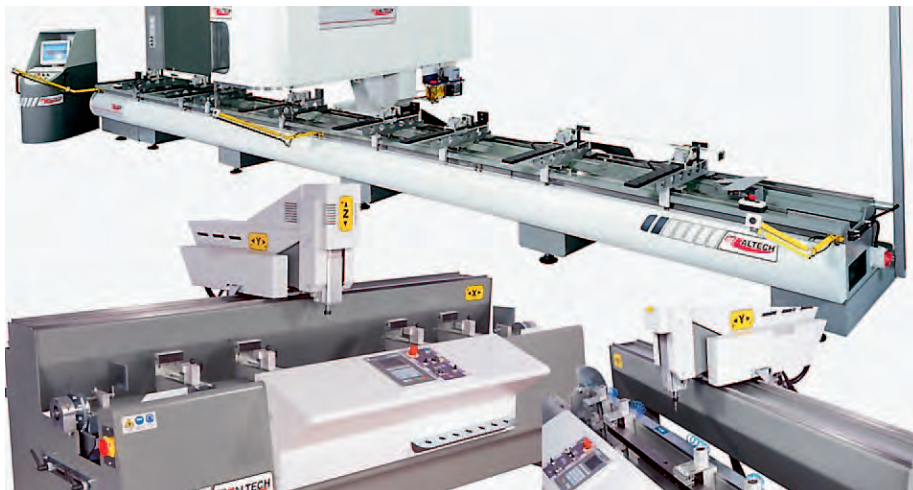
Primii oriunde

in lume in tehnologia si automatizarea
productiei de ferestre PVC.

Sturtz S.R.L. · Strada 13 Decembrie nr. 96 · Cladirea Teo Center, Etaj 2 · 500164 Brasov
Telefon +40 268 545863 · Fax +40 268 545862 · office@sturtz.ro · www.sturtz.ro



EDILIZIA GROUP livrează echipamente moderne



În 2007, compania Commerciale Edilizia Italiana - Iași (actualmente, Edilizia Group) a implementat o strategie de relansare a activității, în prezent având capital exclusiv autohton. După fuziunea cu societatea Sioux - specializată în management al afacerilor și comerț internațional - se furnizează echipamente destinate fabricării de tâmplărie din PVC/aluminiu și procesării geamului termoizolant. Astfel, firma livrează utilaje realizate de producătorii italieni Euromec (cu o pondere de

30% din vânzările totale), Malnati (30%), Italplastick (25%) și Altech (15%). "În primul semestru al acestui an, am consemnat o creștere a comenzilor de linii tehnologice de prelucrare a sticlei (care dețin o cotă de 60% din total), urmate de cele ce vizează achiziția mașinilor pentru fabricarea tâmplăriei din PVC (25%) sau aluminiu (15%). În prima jumătate a anului în curs, cel mai solicitat produs a fost echipamentul vertical de spălat sticla, realizat de specialiștii Malnati. În condițiile

în care activăm de circa un an cu noua denumire, veniturile parțiale după 6 luni corespunzătoare exercițiului fiscal curent au atins pragul de 0,13 milioane de euro. Pe fondul creșterii cererii de utilaje automate la nivel național, estimăm o triplare a cifrei de afaceri din 2008 (la 0,4 milioane de euro). Intenționăm să promovăm în mod susținut utilajele CNC, deoarece, în prezent, doar 5% dintre companiile românești dețin astfel de echipamente. Totodată, ne focalizăm pe comercializarea liniilor de presare a sticlei, fiind convingiți că 10%-15% din firmele implicate în industria geamului termoizolant vor opta pentru menținerea ritmului accelerat de dezvoltare. Societatea Altech poate asigura atât utilaje clasice, cât și centre de prelucrare automate cu 3-4 axe, care procesează și profile din lemn sau oțel. Având în vedere comenzile efectuate până în prezent, estimăm livrarea a cel puțin două echipamente de acest tip în 2008, la nivel național", a declarat Leonard Bejan, director de vânzări al Edilizia Group.

www.edilizia.com.ro

Simona Ene

ELUMATEC România are peste 300 de parteneri la nivel național

Compania Elumatec România, din București, promovează echipamente pentru realizarea tâmplăriei din PVC și aluminiu, având peste 300 de parteneri la nivel național. Principalele categorii de utilaje promovate sunt reprezentate de centrele de prelucrare automate pentru ferestre/uși din aluminiu și PVC. Noile modele incluse în ofertă sunt constituite de centrele combinate SBZ 620, care includ un echipament pentru debitare și două de prelucrare, reunite prin intermediul unei mese de transport. O asemenea instalație tehnologică a fost pusă în funcțiune, recent, la compania Izotec Group, din Piatra Neamț. SBZ 620 are o capacitate de producție de 240 unități de fereastră în 8 ore. Distribuția se realizează la nivel național, livrările efectuându-se atât în București, cât și provincie. "Produsele pe care le furnizăm au un grad ridicat de automatizare și înglobează tehnologii de ultimă generație, fapt ce a contribuit la obținerea unei cote de piață semnificative, precum și la creșterea cifrei de afaceri. Nivelul vânzărilor a fost de aproximativ 4 milioane de euro în 2007, pentru 2008 fiind preconizată o nouă majorare. Anul trecut, sectorul de piață pe care activăm

a fost caracterizat de sporirea cererii pentru centrele de prelucrare automate, utilizate la execuția de ferestre/uși din aluminiu și pereți cortină. Conform unui studiu realizat de specialiștii noștri, aproximativ 10% din societățile de pe segmentul tâmplăriei termoizolante au în dotare echipamente cu comandă numerică (tip CNC). Astfel, considerăm că - și în perioada imediat următoare - companiile care activează pe acest segment de activitate vor achiziționa linii performante în vederea re tehnologizării, pentru a răspunde

exigențelor impuse de aderarea la Uniunea Europeană", a declarat Ruxandra Achim, director Elumatec România.

★ ★ ★

Holdingul Elumatec, din Mühlacker-Lomersheim (Germania), înființat în 1928, are reprezentanțe în 40 de țări și peste 620 de angajați. Subsidiara din România a fost înființată în 1999 și pune la dispoziția partenerilor săi toate utilajele incluse în oferta generală a grupului german.

www.elumatec.ro

Camelia Pantel





MAYPEX

CO S.R.L.

- Mașini PVC, Aluminiiu
- Compresoare piston/șurub
- Echipamente pneumatice
- Mașini geam termopan

*Locul unde calitatea
se întâlnește cu prețul...*

Str. Sf. Gheorghe nr. 20, hala 2
Com. Pantelimon, jud. Ilfov

Tel.: 021 491 76 90; 491 73 36; 491 74 75

Mobil: 0788 382 285; 0721 233 785

Web: www.maypex.ro; E-mail: maypex@go.ro

ISO 9001

CE

GOST

TSEK

ISCIR

Utilaj de înfoliat profile PVC



VS 300

Utilaj de curbat profil PVC



TWIST 3000

Utilaj de curbat profil PVC



SPEED 5500

Utilaj de tăiat folia PVC



VJ 750

VERMAK
Mașini Plastice S.r.l. ve. T.C. Ltd. St.

ERSAN
SAR. MAK. TIC. LTD.

Utilaj de spălat
și linie de procesare



ACWM 1700/6

Masă de tăiat geam digitală



DCT 3210

Utilaj hotmelt



ME 50

Linie automată
de încărcat,
tăiat, spart sticla



ALCB - 3225

Blacksea

Mașină
de frezat montant



POLAR IV

Utilaj de lipit
la două capete



ORION II S

Utilaj de lipit
la patru capete



ORION IV

Utilaj de tăiat
la două capete



GEMENI III A

Tehnologia HOMAG pentru execuția de ferestre, o soluție optimă

În ultimii 6-7 ani, utilizarea centrelor de prelucrare în producția de ferestre s-a impus tot mai mult. Motivele pentru care fabricanții optează în favoarea utilajelor performante de procesare a profilelor din lemn stratificat sunt reprezentate de flexibilitatea mărită (permit realizarea de tâmplărie termoizolantă și mobilier prin intermediul aceluiași echipament), precum și de posibilitatea efectuării mai multor operații, la o singură prindere a reperului (cum ar fi, de exemplu, profilare, găurire, frezarea falțului pentru geam etc.).

Software woodWindows, pentru creșterea eficienței

Noile centre de prelucrare Venture 12 L și 12XL, realizate de firma Homag - Germania, îndeplinesc prin dotarea complexă, aproape toate cerințele producătorilor de ferestre. Instalațiile includ: arbore principal, cu un motor puternic, având o axă C de interpolare; magazie de scule tip lanț, cu 30 locuri; agregat de găurit vertical cu 17 axe; dispozitiv orizontal de perforare cu 4 axe; agregat cu pânză circulară rotativă la 0/90 grade pentru utilizare pe direcțiile X/Y.



În zona arborelui principal este integrată și interfața pentru instalația Flex 5+ (patent Homag), fiind oricând posibilă extinderea la agregatul în 5 axe. Echipamentul este coordonat online, cu ajutorul aplicației software woodWindows. Astfel, se controlează activitățile de proiectare/execuție, respectiv pregătire și transmitere a datelor aferente fiecărei unități către centrul de prelucrare. Homag oferă o soluție completă, verificată de multe ori în practică. Programul woodWindows poate fi dezvoltat până la versiunea completă, disponibilă prin firma Klaes - Germania. În condițiile unei școlarizări coordonate de specialiști competenți în utilizarea acestui software, partenerul poate începe imediat producția de ferestre,

fără să mai fie necesare discuțiile tehnice între angajații Homag și cei ai firmelor partenere. De asemenea, woodWindows include o bază de date completă, facilitându-se optimizarea fluxului de producție. Prin soluția inovatoare pentru fabricația de ferestre/uși (care integrează echipamentul Venture12, software-ul woodWindows și baza de date aferentă sistemelor de tâmplărie), Homag oferă un sprijin important colaboratorilor specializați în execuția de tâmplărie termoizolantă din lemn stratificat. Punerea rapidă în funcțiune, utilizarea îndelungată și asumarea răspunderii de către Homag pentru întregul sistem garantează siguranța investiției.

Simona Ene

Centru pentru debitarea profilelor, cu productivitate de 360 u.f./schimb

Compania Elumatec România promovează pe piața autohtonă centrul pentru debitare SBZ 610/03, caracterizat printr-o capacitate deosebită de procesare a reperelor din PVC (lungime minimă de tăiere de 300 mm). Acesta este dotat cu o stație de încărcare, ce poate alimenta utilajul

cu 11 repere simultan, având lungimi de maximum 6.500 mm. O caracteristică a acestei operații este reprezentată de lipsa bacurilor pentru fixarea sistemelor. Transferul acestora se realizează prin intermediul unui motor alimentat la o sursă trifazată, toleranța de poziționare obținută

fiind de 0,1 mm/m. Dispozitivul asigură o viteză de prelucrare (poziționare) de 200 m/minut, cleștele de prindere fiind acționat automat. De asemenea, sistemul permite prelucrarea tuturor resturilor utile (lungimea minimă a profilului trebuie să fie de 500 mm). Unitatea de tăiere include trei discuri cu diametre de 550 mm, fiind dotată cu trei motoare având o putere individuală de 4 kW. SBZ 610/03 include două ansambluri de debitare cu avans de tip pneumatic pentru procesări la unghi de 45 de grade și o unitate similară pentru unghiuri de 90 de grade. Sistemul de transport al reperelor prelucrate este completat cu o bandă utilizată pentru eliminarea deșeurilor. Echipamentul este dotat cu o imprimantă a etichetelor care conțin codul de bare. Pentru asigurarea ergonomiei, mașina este prevăzută cu aspirator de șpan. Conectarea la sistemul integrat de coordonare a operațiilor se poate face atât prin intermediul unei plăci de rețea, cât și a unui modem.

Camelia Pantel



Grad de automatizare sub 15%, estimat de URBAN C&O

Societatea Urban C&O a continuat evoluția din ultimii ani, înregistrând, în 2007, o creștere de peste 30% a cifrei de afaceri, în comparație cu anul anterior. Astfel, firma a obținut venituri de 4 milioane de euro, pentru exercițiul financiar curent fiind preconizat un trend similar, care va avea ca rezultat atingerea nivelului de 5 milioane de euro. "În ultima perioadă, am constatat o creștere a interesului producătorilor autohtoni pentru achiziția de utilaje automate având capacități mari de prelucrare. În acest sens, am decis promovarea unei noi instalații de lipire, seria AKS 6410, caracterizată - în primul rând - prin mobilitatea ambelor elemente de poziționare a profilelor. Astfel, se asigură o sporire a preciziei operației, concomitent cu o creștere a rezistenței ramei de fereastră. Grosimea cordonului de sudură poate fi reglată la lățimi cuprinse între 0,2 mm și 2 mm, ceea ce facilitează prelucrarea unei game diverse de ansambluri de tâmplărie", a declarat Cătălin Polivanov, director executiv al societății. Referitor la gradul de automatizare a industriei locale de ferestre/uși, specialiștii Urban C&O apreciază că numărul firmelor care dețin



linii complete de fabricație de tip CNC este de sub 15%, restul companiilor având în dotare instalații manuale sau semiautomate. "Această estimare este, totuși, relativă, deoarece, conform informațiilor pe care le deținem, în România nu există nicio societate la care să fie automatizat întregul flux productiv. De asemenea, constatăm și faptul că interesul producătorilor pentru achiziția unor astfel de mașini nu este pe măsura potențialului pieței. Compania noastră continuă să păstreze linia de dezvoltare tradițională, promovând utilaje de

top. În acest sens, este ilustrativă lansarea parteneriatului cu producătorul german de echipamente automate Schirmer Maschinen, prin această mutare intenționând să sporim semnificativ gama modelelor promovate. Pe termen scurt, estimăm o mai mare emulație pe piața de profil, impusă de obligativitatea aplicării marcatului CE pe produsele de tâmplărie, ceea ce va implica implementarea procedurii de control al producției (FPC)", a menționat Ovidiu Fărcașiu, director general al Urban C&O.

★ ★ ★

Înființată în anul 1999, compania Urban C&O este subsidiara locală a societății Urban GmbH & Co Maschinenbau KG - Germania, unul dintre cei mai importanți producători mondiali de utilaje destinate fabricării de ferestre/uși din PVC. Concerul are filiale în Germania, Austria, Canada și SUA, realizând o cifră medie de afaceri de aproximativ 70 de milioane de euro. Reprezentanța din România are peste 300 de parteneri la nivel național.

www.u-r-b-a-n.ro

Ovidiu Ștefănescu

CORVUS PLUS

GU

Sigla EVO TEAM garantează partenerii autorizați

evo

TEAM

Reprezentantul **GU CORVUS PLUS** în ROMANIA
ofera prin distribuitorii sai din Bucuresti si din
tara sisteme complete de accesorii pentru
ferestre si usi, solutii tehnice si suport logistic.

Va invităm în echipa noastră !

evo CENTRUL DE INFORMARE: +40 (31) 805 38 66
office@evo-team.ro

www.aksu.ro

IAF

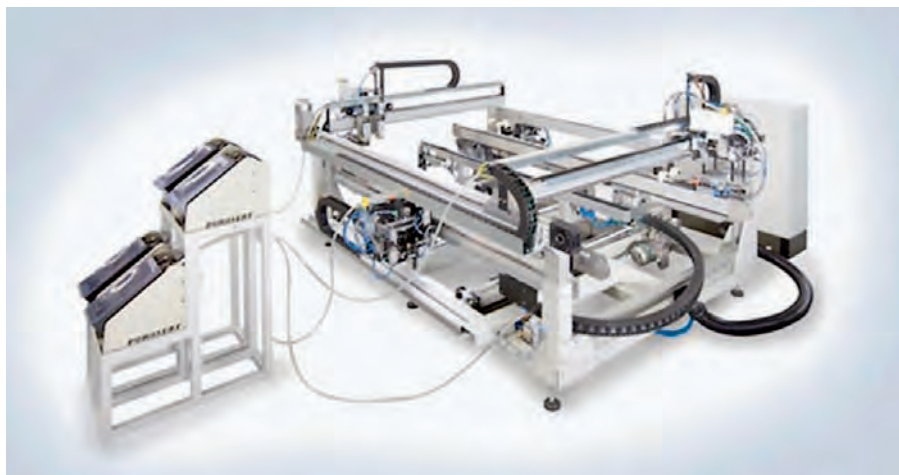
PG

ROYAL CERT

MADE IN TURKEY

Montarea feroneriei într-un ciclu de un minut, prin utilajele STÜRTZ

Masa de feronerie automată FBS-1M, fabricată de Stürtz Maschinenbau din Neustradt - Germania, oferă o soluție optimă pentru eficientizarea producției de ferestre/uși. Pentru prima dată, sistemul CNS de mare viteză reduce timpul de montaj al feroneriei în cadrul cercevelor sudate, la mai puțin de 45 de secunde. FBS-1M permite instalarea simultană a elementelor de închidere pe toate cele patru laturi ale ramei, în funcție de mărimea acesteia. Procedul se efectuează pentru orice tip de feronerie și sistem de profile. Centrul de asamblare poate fi integrat în orice linie de producție sau flux tehnologic existent. De asemenea, poate fi folosit ca stand individual, în special la unitățile de fabricație ce au capacități mici/medii, asigurând optimizarea procesului de producție. Informația necesară pentru instalarea feroneriei pe cercevea este procesată de aplicația software specifică și transferată către centrul de procesare (online sau pe diverse suporturi de date). În timpul prelucrării, toate informațiile necesare sunt afișate pe un ecran plat de 17". În fiecare etapă de lucru se urmărește o anumită succesiune a operațiilor, astfel încât să fie asigurată creșterea vitezei, eficienței și siguranței. După ce fereastra a fost introdusă în mașină, aceasta este identificată prin codul de bare. Operatorul poate poziționa rapid componentele de feronerie, conform



informațiilor afișate pe ecran. Flexibilitatea utilajului este garantată prin reglajul automat al înălțimii pentru mai mult de opt dimensiuni ale cotei canalului de montaj. Debitarea unor componente se efectuează la lungimea corespunzătoare, prin intermediul unui opritor ce se poziționează automat, în funcție de parametrii introduși odată cu inserarea reperului de feronerie. După ce piesele metalice au fost încărcate, cerceveaua este transportată către stația de fixare. Diversele elemente ale sistemului de acționare sunt fixate simultan, pe toate laturile cercevelei, cu ajutorul a patru șurubelnițe, controlate prin cele 4 axe ale mașinii. Fiecare unitate de înșurubare lucrează cu o precizie mare, opritorul pneumatic de

adâncime asigurând pornirea instrumentului la momentul oportun. Alimentarea cu organe de asamblare se realizează individual, prin intermediul unor furtune. Ulterior, sistemul automat de depozitare (opțional) asigură trecerea cercevelei la următorul utilaj sau în cărucior. Noul echipament se caracterizează printr-un progres cert al gradului de automatizare și conferă o dimensiune diferită performanței în domeniul asamblării feroneriei. Posibilitatea obținerii unui ciclu de lucru de mai puțin de un minut la fiecare cercevea constituie un pas important în raționalizarea și flexibilitatea producției, determinând - implicit - o majorare a eficienței.

Feby Pieleanu

Instalație rapidă pentru debavurare, promovată de URBAN

Compania Urban GmbH - Germania, specializată în fabricația echipamentelor de sudură și debavurare, a lansat noua versiune cu patru axe a mașinii pentru debavurare SV 530/4-B, una dintre cele mai rapide linii tehnologice de acest gen, la nivel mondial. Utilajul este prevăzut cu un sistem patentat de centrare și rășucire a elementului de tâmplărie. Astfel, la operația de întoarcere a unității de prelucrare, nu se mișcă doar rama de fereastră, ci întreaga unitate portantă. Cel mai mare avantaj este constituit de faptul că, în timpul procesului de curățare, SV 530/4-B poate executa - fără

pauză - alte prelucrări, ceea ce duce, în practică, la scăderea timpului de fabricație și la creșterea eficienței producției. Mașina poate fi setată permanent, astfel încât să lucreze la viteză maximă, în condiții optime de stabilitate. Piesele atipice din punct de vedere al gabariturii, care au o greutate considerabilă (dimensiuni de până la 3.500 mm x 3.500 mm), pot fi prelucrate facil, datorită prezenței sistemului de centrare, disponibil la comandă. Această caracteristică, precum și separarea uneltelor de prelucrare pe două niveluri de înălțime și dispunerea inteligentă a acestora pot crea

până la 6 arbori port-burghiu, reprezintă - de asemenea - noutăți integrate în cadrul SV 530/4-B. Este important de subliniat și faptul că instalația din gama 4-B include - pentru prima dată - un sistem de comandă tip Windows, cu interfață grafică specială, pentru facilitarea prelucrării.

Performanță la nivel maxim

Mașina de debavurat poate fi asimilată unui bolid de Formula 1, nu doar datorită rapidității de execuție, ci și prin prezența unităților de prelucrare multifuncționale, care o recomandă atât din punct de vedere al preciziei, cât și al vitezei. Utilajul a fost prezentat, în premieră, la târgul de specialitate Fensterbau Frontale 2008, organizat în Nürnberg - Germania, urmând ca - la cererea partenerilor locali - să fie în scurt timp disponibil și pe piața autohtonă.

www.u-r-b-a-n.de
Ovidiu Ștefănescu



ROTOX GmbH • B.Eisenbach

Produktion • Verkauf • Kundendienst
Am Sportplatz 2 • D-56858 Grenderich • Deutschland
Tel. +49 2673 981-0, Fax. +49 2673 981-119
eMail: info_grenderich@rotox.com
www.rotox.com

ROTOX ROM S.R.L.

B-dul Unirii nr.35 • Bl.A3 • Sc.3 • Et.6 • Ap.70
030822 • Bucuresti • sector 3
Tel./Fax: +40 21 310 24 90 • Tel./Fax: +40 21 313 73 30
eMail: office@rotox.ro
www.rotox.ro

ROTOX®

MAȘINI PENTRU PRELUCRAREA PROFILELOR DIN PVC ȘI ALUMINIU

Tăierea profilelor din PVC și Aluminu



ZGS 311



ZGS 314, 315, 316

Drenajul apei și aerisire



FWS 381

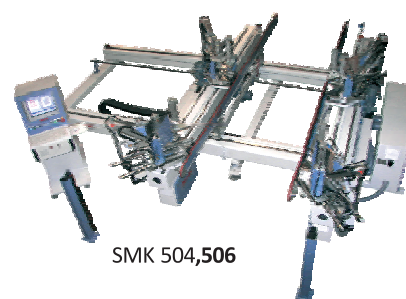
Sudura profilelor



SEK 701



SZK 502



SMK 504, 506

Debavurarea colțurilor sudate



EPA 274



EPA 47X

Debitarea baghetelor

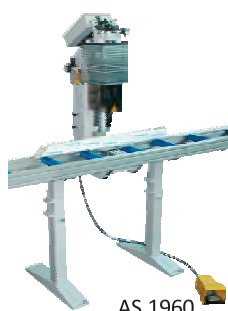


GLS 217



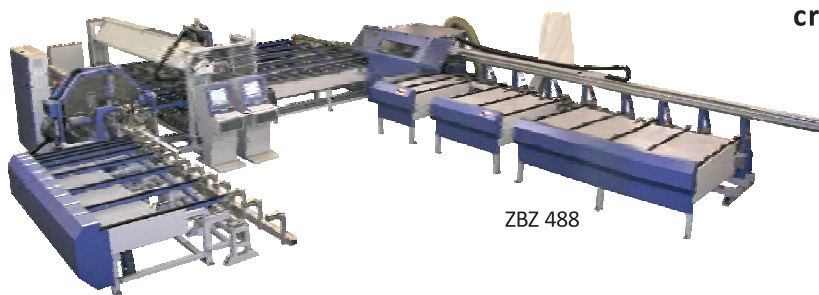
GLA 403

Mașini de înșurubat



AS 1960

Centru de debitare și prelucrare profile PVC



ZBZ 488

Executare găuri de cremon și broască



KF 349

ÎNTOTDEAUNA APROAPE DE CLIEȚII NOȘTRI

Vânzările de produse din categoria tehnicii parasolare se situează pe un trend ascendent

În condițiile climaterice actuale, utilizarea produselor din categoria tehnicii de umbră asigură un grad sporit de confort, conferind, totodată, un nivel ridicat de securitate pentru ansamblurile de tâmplărie. Beneficiarii au început să înțeleagă faptul că o fereastră fără accesorii reprezintă un produs incomplet atât din punct de vedere al funcționalității, cât și al designului. În general, evoluția optimă a sectorului de construcții/amenajări și exigențele referitoare la confortul beneficiarilor au determinat promovarea pe piața autohtonă a unor soluții tehnice deosebite în ceea ce privește protecția solară. În prezent, potențialii utilizatori au la dispoziție diverse sortimente de rulouri exterioare din aluminiu/PVC, obloane din aluminiu sau din lemn, copertine, parasolare, jaluzele orizontale/verticale, rolete, sisteme tip "falduri romane", plase de protecție împotriva insectelor (în diferite modele și culori). Din punct de vedere al modului de acționare, se remarcă atât variantele cu elemente mecanice de manevrare, cât și cele prevăzute cu sisteme automate. Rulourile pentru exterior și-au demonstrat multifuncționalitatea, fiind adaptabile majorității aplicațiilor arhitecturale. Practic, alegerea materialului specific reprezintă o decizie fundamentală, care influențează durata de exploatare, fiabilitatea sistemelor și, mai ales, menținerea caracteristicilor estetice ale acestora. Pentru amenajarea interioară a imobilelor, pot fi achiziționate jaluzele

verticale cu lamele realizate din diferite texturi (poliester, fibră de sticlă, bambac, în, PVC sau combinații) sau modele orizontale, confecționate din PVC/aluminiu/lemn.

Potențial important de dezvoltare a pieței în intervalul următor

Conform unei analize de piață, gradul de dotare cu sisteme de rulouri pentru tâmplăria termoizolantă executată și livrată pe piața autohtonă în intervalul anilor 2006-2007 este de 11% din total. În funcție de regiunile geografice ale țării, se remarcă faptul că fabricanții de ferestre din Moldova promovează, în proporție de 15,6%, ansambluri prevăzute cu elemente exterioare de umbră, urmând cei din București (11,6%), Transilvania (9,8%) și Muntenia (9,4%). Având în vedere tipul de rulouri ce se află în topul preferințelor utilizatorilor, se constată că sistemele metalice sunt preponderente. Astfel, se înregistrează un nivel de utilizare de 25,7% pentru cele cu casetă și lamele simple din aluminiu; 20,9% la produsele executate din același material (având, însă, lamele cu proprietăți de izolare termică), beneficiarii comandând și sortimente combinate (cotă de 20,2% pentru versiunile prevăzute cu lamele din PVC și casetă din aluminiu, 14,5% la sisteme cu lamele simple din aluminiu și casetă din PVC, 9,3% produse cu lamele

termoizolante din aluminiu și casetă din PVC, 7,3% rulouri fabricate integral din PVC, respectiv 2% alte tipuri). O situație pozitivă se consemnează și la vânzările de plase de protecție împotriva insectelor, peste 60,1% din ferestrele comercializate în 2006 având accesorii de acest tip (respectiv, 17,9% din ușile de balcon furnizate). Varianta cu balamale deține cel mai mare grad de folosire (54%), dar produsele tip rulou au avut o cotă de 29,6%, în creștere față de anul anterior. Sistemele fixe (pe clame) sunt achiziționate de 16,3% din clienți. Segmentarea pieței de jaluzele, precum și faptul că aceste accesorii sunt întrebuințate mai ales în cadrul lucrărilor de amenajări interioare, inclusiv pentru dotarea tâmplăriei clasice din lemn (fără proprietăți de termoizolare), reprezintă situații care fac dificilă o estimare valorică sau cantitativă a livrărilor. Se pare că, în continuare, utilizatorii preferă să cumpere sortimente verticale, din material textil (tratată antistatic), în detrimentul celor orizontale (cei care optează pentru aceste modele se axează, prioritar, pe instalarea versiunilor cu lamele din PVC). Luând în considerare toate aceste aspecte, rezultă că piața accesoriilor pentru ferestre și uși are un potențial de expansiune cel puțin similar branșei în ansamblu (+30% pe an), pentru 2008-2009 prefigurându-se o consolidare a vânzărilor.

Cosmin Dincu

SECAN PROD realizează sisteme de rulouri

Înființată în anul 1998, compania Secan Prod, din Snagov, produce/comercializează sisteme de rulouri, plase de protecție împotriva insectelor, uși de garaj și industriale. "În 2007, am înregistrat o cifră de afaceri de 0,9 milioane de euro, fiind consemnată o majorare medie anuală de circa 10%. Pentru 2008, estimăm un volum total al vânzărilor de un milion de euro. În ansamblu, pe piața de tâmplărie termoizolantă din România nu există o creștere reală a segmentului accesoriilor din categoria tehnicii parasolare, deoarece aproape toate proiectele mari de construcții nu prevăd și achiziția produselor complementare. Din această cauză,

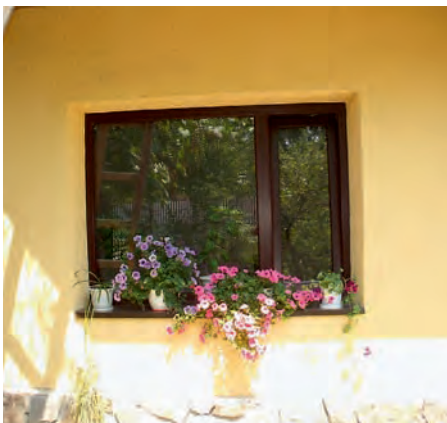
concurența se situează la un nivel acceptabil, iar prețurile rămân stabile. Beneficiarii dețin puține informații despre sistemele de umbră, iar datele disponibile nu au fost actualizate în ultimii 10 ani. Rulourile aplicate au o pondere de aproximativ 70% din totalul livrărilor pe piață, în timp ce modelele suprapuse dețin doar 30%. Situația, care reflectă faptul că produsele sunt achiziționate abia după montajul tâmplăriei termoizolante, nu este favorabilă dezvoltării firmelor care activează în domeniu. Consider că, în următorii ani, pe piața de rulouri din România nu se vor constata modificări majore, fiind puține societăți producătoare de tâmplărie care vor iniția

fabricația acestor accesorii (costurile sunt mari, iar cererea redusă). Societatea noastră colaborează - în principal - cu firme din domeniul tâmplăriei termoizolante. De asemenea, strategia Secan Prod se axează pe crearea unui stoc care să cuprindă produse cât mai diverse. Acesta este actualizat cel puțin o dată la două săptămâni, valoarea elementelor disponibile permanent fiind de aproximativ 0,2 milioane de euro. Totodată, recent, pentru a veni în întâmpinarea exigențelor clienților, am lansat pe piață noile uși industriale tip rulou", a declarat Dimitriou Stavros, director general al companiei.

Mirela Predan

Sisteme de umbrire pentru tâmplărie, promovate de REZISTENT CONSTRUCT

Înființată în anul 1993, compania Rezistent Construct, din Piatra Neamț, activează ca antreprenor în domeniul construcțiilor civile, având și o secție de producție a tâmplăriei din PVC/aluminiu, în cadrul căreia se realizează inclusiv sisteme de umbrire și accesorii precum: rulouri exterioare din aluminiu sau PVC, aplicate sau suprapuse, glafuri de interior/exterior, plase de protecție împotriva insectelor (fixe sau tip rulou) etc. "În 2006, am definitivat un contract de parteneriat cu furnizorul Veka România, prelucrând în exclusivitate sisteme germane din clasa A (conform standardului SR EN 12608). Totodată, prelucrăm și sisteme complementare Veka, respectiv cele de rulouri și obloane, care completează și armonizează ansamblurile de ferestre, îmbinând estetica și funcționalitatea. Cei 12 angajați implicați în fabricația de tâmplărie și sisteme de umbrire au un nivel înalt de calificare, ceea ce permite asigurarea serviciilor de consultanță tehnică, în vederea promovării unor soluții inovatoare. Astfel, insistăm pentru dotarea tâmplăriei cu elemente de feronerie



Maco și armături de siguranță, vitraje anti-efracție și sisteme electronice de blocare atât pentru ferestre, cât și pentru obloane. Cu ajutorul sistemelor de umbrire Veka, ferestrele sunt echipate pentru o casă «inteligentă» a viitorului. Acestea sunt potrivite pentru instalarea unor dispozitive de ghidare simultană, programare și teleghidare", a declarat Dan Bârsan, director general al firmei. Echipamentele de umbrire sunt realizate din materiale de calitate, ce își păstrează proprietățile în timp. Pentru

un plus de siguranță, obloanele din PVC pot fi armate, la interior, cu profile metalice. Anul trecut, livrările efective au însumat aproximativ 4.500 mp de ansambluri termoizolante, din care cele dotate cu sisteme de umbrire au fost în proporție de 25%. Societatea Rezistent Construct realizează, în principal, tâmplărie cu forme atipice (în arcadă, ferestre rotunde etc.). De aceea, sistemele de obloane Veka permit producția de elemente cu forme diverse, pentru a se potrivi tuturor tipurilor de ferestre (de la cele dreptunghiulare, până la cele rotunde). Obloanele, dotate cu lamele mobile, permit controlul luminii naturale care pătrunde în incintă, sistemele de rulouri moderne oferind posibilitatea dozării în trepte a nivelului luminozității. "Anul trecut, vânzările efective de ferestre echipate cu sisteme de umbrire s-au situat la 1,1 milioane de lei, pentru 2008 fiind preconizată o majorare a acestora la 1,9 milioane de lei", a încheiat Dan Bârsan.

www.rezistentpvc.uv.ro

Feby Pieleanu

SKS STAKUSIT RO

Str. 13 Decembrie nr.94A - 500164 - Brașov; Tel./Fax: 0268-545.844, 0268-545.842
e-mail: sks@sk-stakusit.ro www.sk-stakusit.de www.sk-stakusit.ro

SKS

STAKUSIT®

SKS STAKUSIT Bautechnik GmbH are peste 25 ani de funcționare, fiind un nume consacrat în realizarea materialelor destinate confecționării de rulouri, plase de antiinsecte, obloane, sisteme TERMO AIR și balcoane.



Rulourile SKS reprezintă soluția ideală pentru ferestre în ceea ce privește protecția, izolația termică și fonică.

Varietatea și calitatea materialelor folosite satisface toate cerințele. Gama de rulouri conține:

- Rulouri aplicate din aluminiu
- Rulouri suprapuse din PVC
- Rulouri din PVC cu plase de insecte integrată



Gama de plase antiinsecte conține:

- Profilia
- Araknis
- Genius



Ca o completare necesară pentru ferestre și uși, sunt plasele de insecte. Ele reprezintă o protecție deosebită fiind realizate ca rame clasice sau sub forma unor rulouri confortabile. De asemenea, pot fi incluse ca parte integrantă a rulourilor tip "jaluzele".

Sisteme moderne de umbrire de la Schüco International

Aspectele ecologice si energetice au jucat multa vreme un rol minor pentru arhitectura. Dar acest lucru s-a schimbat in ultima vreme. Datorita cresterii continue a preturilor energiei si diminuarii rezervelor naturale de carburanti fosili, proiectarea eficienta din punct de vedere energetic a cladirilor este tot mai importanta. In fond, bilantul energetic al unei cladiri se reflecta in cheltuielile de exploatare si astfel in rentabilitatea sa.

In acest context, un element important este protectia solara, care evita supraincalzirea interioarelor in timpul verii si ofera optiunea unui dozari a luminii incidente in timpul zilei. Inovatiile tehnice si combinatia perfecta intre design si finisajul materialului fac posibila utilizarea acestora in numeroase situatii precum si multiple variante de design.

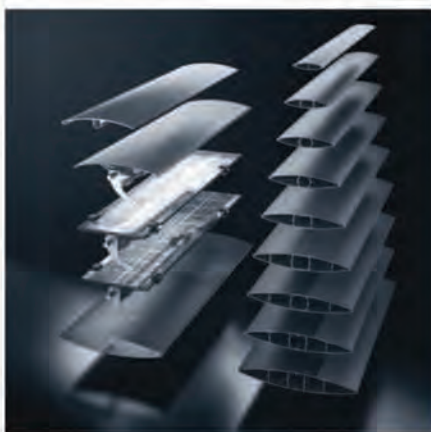
Sistemele Schüco de jaluzele exterioare constituie o solutie eleganta si optima de umbrire. Designul elegant si functional este caracterizat de pozitionarea laterala a benzilor tragatoare, oferind vizibilitate maxima, chiar si la dimensiuni mari ale jaluzelelor. Lamellele sunt disponibile in mai multe forme, plate, rotunjite la margine, in forma de Z. Actionarea lor se poate face manual, cu manivela sau cu motor. Toate aceste caracteristici fac din jaluzelele Schüco BEB – basic Exterbal

Blinds, o solutie moderna si fiabila pentru umbrire.

O alta varianta pentru sisteme de umbrire este sistemul de protectie solara cu lamele mari Schüco ALB – Aluminium Louvre Blades. Datorita varietatii mari de dimensiuni (de la 105 la 690 mm) si de forme ale lamellelor (eliptice, plane sau arcuite) precum si a posibilitatilor de montaj (orizontal, vertical, fixe sau mobile) acest sistem permite creativitate nelimitata si obtinerea celei mai bune solutii tehnice pentru fiecare obiectiv. Datorita materialelor folosite si tehnologiei de sistem se realizeaza constructii robuste, cu durata mare de viata si usor de intretinut.

Pentru informatii suplimentare despre sistemele si produsele oferite de noi va invitam sa vizitati:

www.alukoenigstahl.ro



ALUKÖNIGSTAHL®

Rulouri și porți din aluminiu marca Lakal

Fondată în anul 1924, firma Karl Achenbach, din Germania, încearcă să acceseze în 2008 piața autohtonă, cu ocazia târgului Construct Expo Ambient - București. "România, Bulgaria și statele din fosta Uniune Sovietică reprezintă, astăzi, piețe în continuă expansiune, care vor înregistra în următorii 5 ani, conform estimării analiștilor, cea mai mare creștere globală a activității din sectorul de construcții. Această situație favorabilă ne-a determinat să ne orientăm atenția spre livrarea produselor Lakal și în Europa de Est și Sud-Est, dorind să stabilim parteneriate durabile cu societăți specializate în comerțul/producția de tâmplărie termoizolantă, sisteme de rulouri sau alte elemente din categoria tehnicii de umbrire. Societatea noastră a înregistrat creșteri medii anuale ale cifrei de afaceri de 13% până la 17%. Pe fondul sporirii substanțiale a vânzărilor consemnate în primele trei luni din 2008, estimăm vânzări totale de 60 de milioane de euro în acest an. Ca urmare a prezenței la expoziție, am stabilit contacte interesante cu firme implicate în distribuția de accesorii", a declarat Christian Kockler, director general al societății. În prezent, compania are unități de

producție și/sau sucursale în țări precum Germania, Franța, Austria, Belgia, Elveția, Olanda, Luxemburg, precum și în Cehia, Ungaria, SUA, Marea Britanie și Japonia. Firma proiectează și comercializează, sub marca proprie (Lakal), sisteme din categoria tehnicii parasolare (rulouri) și porți din aluminiu, punând la dispoziția clienților și materiale componente (lamelle, casete, mecanisme de acționare electrică). Peste 70% din rulourile furnizate sunt dotate cu dispozitive de acționare electrică. Potrivit informațiilor furnizate de conducerea firmei, produsele inovatoare disponibile,

respectiv seriile de uși batante Aldo S și storurile integrate în casetă aplicată, au impus noi standarde din punct de vedere al automatizării și siguranței. "Exigențele actuale ale persoanelor ce doresc să achiziționeze tâmplărie termoizolantă vizează confortul, securitatea și economia resurselor. Astfel, considerăm că un ansamblu ce îndeplinește aceste cerințe este constituit de fereastra care integrează rulouri și casetă aplicată, dotate cu elemente de automatizare", a încheiat Christian Kockler.

www.lakal.de

Simona Ene



HUNTER DOUGLAS are o cotă de piață de 30%

Înființat în urmă cu opt decenii, concernul Hunter Douglas reprezintă unul dintre cei mai importanți producători de sisteme de protecție solară, contribuind decisiv la integrarea acestor produse în

arhitectura clădirilor. "Dispozitivele de umbrire îndeplinesc atât un rol estetic, cât și funcțional. La nivel mondial, acest segment al pieței de tâmplărie termoizolantă a consemnat o dezvoltare rapidă, ca urmare a exigențelor sporite cu privire la economia de energie, impuse de schimbările climatice din ultimul deceniu. În Olanda, există un institut specializat în crearea unor noi tehnologii pentru aceste sisteme, care constituie cea mai activă componentă din punct de vedere al protecției mediului", a declarat Ștefan Moldoveanu, managerul Hunter Douglas România. Compania livrează o gamă diversă de elemente de umbrire, cum ar fi dispozitive din aluminiu extrudat sau lemn masiv (pentru care se înregistrează o majorare continuă a comenzilor), precum și produse din combinații de materiale, în funcție de cerințele utilizatorilor. "Deoarece toate sistemele sunt instalate după efectuarea unor calcule riguroase, care iau

în considerare factorii agresivi de mediu și specificul zonei în care va fi edificat imobilul la care urmează să fie montate, proiectarea reprezintă un proces îndelungat și minuțios. Pe piața locală nu se remarcă, deocamdată, o schimbare a mentalității din punct de vedere al economiei resurselor energetice și, de aceea, sectorul furnizorilor de elemente parasolare pentru clădiri multietajate se află într-un stadiu incipient de expansiune. Din informațiile pe care le deținem, Hunter Douglas România are o cotă de piață de 30%, nivelul competiției fiind echilibrat. Sistemele complexe pentru protecție solară sunt solicitate, în special, de arhitecți - datorită posibilității de modificare/personalizare a aspectului unei fațade - și de investitori, care sunt interesați, mai ales, de funcționalitatea acestor dispozitive. Estimăm că acțiunile de promovare în țara noastră a sistemelor de umbrire se vor concretiza, în 2008, prin rezultate financiare de 2,3 milioane de euro (+20% față de anul 2007)", a încheiat Ștefan Moldoveanu.

www.hunterdouglas.com

Simona Ene



Jaluzele din colecția American Style, livrate de SANDERA BLINDS

Compania Sandera Blinds, din București, a prezentat în cadrul Construct Expo Ambient 2008 diverse produse din categoria tehnicii parasolare (sisteme de umbrire tip ruluu și jaluzele verticale). În cadrul standului firmei, vizitatorii au avut posibilitatea de a testa noile jaluzele din material textil, cu o lățime a lamelelor de 89 mm (American Style). "Segmentul de piață a evoluat în conformitate cu nivelul dezvoltării branșei de tâmplărie termoizolantă (în ansamblu), având o creștere de 30% pe an. În ultima perioadă, am constatat o modificare a preferințelor clienților, jaluzelele verticale de tip european (cu lamele de 127 mm) fiind mai puțin apreciate de utilizatori. În acest sens, ne-am adaptat oferta astfel încât să putem furniza produse inovatoare, cu suprafețe tratate antistatic și design deosebit, ce au ca principale proprietăți dispersia și filtrarea optime a luminii naturale", a declarat Viorica Chiriță, director general al societății. Elementele pentru interior tip ruluu integrează materiale ecologice, cu textură ce imită lemnul de bambus sau în diferite tonuri de culoare și densități ale lamelelor.



Accesoriile folosite la fixare au structură tip clips, ceea ce permite instalarea facilă, inclusiv în zonele greu accesibile. "Deoarece am inițiat activitatea în al doilea semestru al anului 2007, încă testăm piața, întrucât furnizăm produse noi cu care beneficiarii nu sunt încă obișnuiți. Așteptăm să vedem reacțiile în urma participării la târg, pentru că investim încă de la început în promovare și ne aflăm în stadiul în care încercăm să ne facem cunoscută oferta. De asemenea, ne-am propus să implementăm un

program de investiții ce vizează achiziția de utilaje (o nouă linie de producție, în valoare de 0,3 milioane de euro). Pe termen scurt/mediu, considerăm că, odată cu sporirea gradului de informare a clienților, care înțeleg faptul că o fereastră ce nu este prevăzută cu sisteme de protecție solară constituie un ansamblu incomplet, pe piața de profil vor fi consemnate tendințe ascendente", a încheiat Viorica Chiriță.

Feby Pieleanu

Triplare a vânzărilor pe piața sistemelor de umbrire

Înființată în 1993, compania Ferrara Impex, din Oradea (județul Bihor), este specializată în execuția de sisteme din categoria tehnicii parasolare, livrând și uși de garaj. "Din cifra totală de afaceri consemnată în 2007, respectiv, 3,8 milioane de lei, vânzările de elemente de umbrire dețin o pondere de 80%. Începând cu anul 2006, am implementat o strategie ce vizează creșterea capacității de fabricație, concomitent cu îmbunătățirea calității produselor și

serviciilor proprii. Astfel, am efectuat investiții de aproximativ 0,6 milioane de lei pentru achiziția de echipamente specifice și construcția unei hale industriale noi, obiective care au determinat o sporire cu 60% a randamentului (la 7.000 mp/lună). Totodată, am reușit să diversificăm gama sortimentală (sistemele fiind disponibile și la dimensiuni atipice) și am obținut certificarea ISO 9001/2000. Pentru 2008 ne propunem menținerea cotei de piață și o sporire a cifrei de afaceri la cel puțin 4,4 milioane de lei, vânzările din primul semestru al anului curent fiind de peste 1,7 milioane de lei", a declarat Valentin Oncu, director executiv al societății. Beneficiarii au la dispoziție numeroase variante de accesorii pentru tâmplărie, în nuanțele comandate, circa 8% din produsele furnizate integrând, la solicitarea acestora, sisteme automate de acționare. Din 2007, de la Ferrara Impex pot fi achiziționate două noi sisteme de plase de protecție împotriva insectelor, precum și un nou tip de rulouri, disponibile în mai multe nuanțe. De asemenea, trebuie precizat faptul că la majoritatea produselor de tehnică parasolară pot fi montate sisteme de automatizare.

"Analizând evoluția segmentului de piață pe care activăm, în ultimii trei ani, la nivel național, am remarcat o triplare a vânzărilor de produse de umbrire. Din estimările proprii, rezultă că aproximativ 35% din tâmplăria termoizolantă comercializată pe plan intern este prevăzută cu jaluzele, rulouri, obloane etc. Având în vedere schimbările climatice recente, precum și creșterea gradului de incidență a apariției fenomenelor meteo nefavorabile, aceste dispozitive au devenit esențiale. Astfel, montajul de accesorii la ferestre ar trebui să fie obligatoriu, iar prevederile tehnice specifice să fie incluse în cadrul standardului SR EN 14351-1", a încheiat Valentin Oncu.

★★★

În prezent, compania dispune de unități de stocare și fabricație cu o suprafață totală de 2.400 mp. Ferrara Impex asigură montajul produselor pe plan local, însă a încheiat contracte de colaborare cu un număr mare de parteneri, care preiau comenzi și efectuează operații de instalare în toată țara. Compania utilizează materiale importate de la furnizori de renume din Germania, Italia și Ungaria.

Simona Ene



VELOX IMPEX vizează o cifră de afaceri de 5,8 milioane de lei

Compania Velox Impex - București are ca principal domeniu de activitate producția/comercializarea unei game complete de elemente de umbrire, oferind, totodată, și uși automate de garaj, respectiv tâmplărie din PVC cu sisteme Rehau (având o pondere de 30% în cifra de afaceri). "Anul trecut, am înregistrat o cifră de afaceri totală de 4,2 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se obținerea unor venituri de 5,8 milioane de lei. Cel mai important proiect de investiții din 2007, în valoare de 5,2 milioane de lei, s-a concretizat prin construcția unui nou sediu, ce include unități de producție și stocare. În acest an, avem în vedere, ca obiective, achiziția de noi utilaje (pentru automatizarea procesului de execuție, determinând o majorare cu 32% a capacității de prelucrare) și diversificarea sortimentelor promovate, prin inițierea fabricației de jaluzele plisate, care pot fi instalate la orice tip de ansambluri vitrate (curbe, în triunghi, cu forme neregulate). Totodată, strategia de marketing vizează consolidarea imaginii pe care

am reușit deja să o creăm la nivelul segmentului propriu de piață", a declarat Alina Cristea-Enache, director comercial al societății.

Modele multiple de sisteme de umbrire

În domeniul sistemelor de umbrire, Velox Impex realizează jaluzele verticale din PVC (de 89 mm) sau materiale textile (89 mm, 127 mm, 250 mm), precum și sortimente orizontale din aluminiu (de 16 mm și 25 mm), ce reprezintă 30% din vânzări, rolete din material textil (30%), elemente rustice tip "falduri romane" (10%), rulouri exterioare (30%) etc. Modelele verticale sunt accesibile într-o diversitate de tipuri/culori, au în dotare multiple sisteme de acționare și sunt realizate din diferite țesături (de la pânză până la cele Jacquard). Se montează inclusiv la ansambluri ce includ suprafețe vitrate de mari dimensiuni și pot fi realizate pentru galerii în plan înclinat sau curbe. Variantele de

top sunt cele realizate din PVC sau cu monocomandă. "Materia primă este importată din diverse țări membre UE, toate sistemele noastre fiind certificate ISO 9001:2001. Pentru anul în curs, preconizăm o evoluție diferită a structurii comenzilor, având în vedere majorarea cererii de produse cum ar fi roletele sau rulourile exterioare, tendință remarcată și pe alte piețe europene. Noile modele disponibile din 2008 sunt constituite de jaluzelele verticale din fibre naturale și fire colorate (destinate, în special, pentru terase), materialele inovatoare folosite la rolete textile etc. La toate sortimentele, se acordă o garanție de 5 ani (împotriva coroziunii), ansamblurile fiind agrementate din punct de vedere tehnic și calitativ. Distribuția produselor finite și a componentelor necesare fabricării sistemelor de umbrire se realizează în majoritatea județelor, iar în Capitală sunt operaționale șase showroom-uri", a încheiat Alina Cristea-Enache.

www.velox.ro

Camelia Pantel



• ***Eleganță și încredere britanică***

Sisteme britanice de profile pentru ferestre și uși din pvc

Spectus S.R.L

400641 Cluj-Napoca, Bd-ul Muncii, nr.16
Tel: 0264 - 403 332; Fax: 0264 - 435 055
www.spectus.ro

Depozit Bucuresti

Str. Valea Lunga nr.52-56
Tel.: +40 21-777 44 47
Fax: +40 21-777 44 33

JADEX TRADING - sisteme de umbrire și echipamente

Firma Jadex Trading – Craiova este specializată în fabricarea/comercializarea de sisteme de umbrire și utilaje destinate execuției acestor tipuri de produse. De asemenea, firma realizează tâmplărie din PVC și furnizează/instalează uși de garaj/porti, marca Hörmann. Pentru activitățile de montaj se acordă o garanție de trei ani, asigurându-se service pentru o perioadă de 5 ani de la instalare. Elementele din categoria tehnicii parasolare sunt disponibile în mai multe categorii: Solaris (include jaluzele orizontale cu lamele din aluminiu), Decorama (modele cu lamele verticale, din material textil, PVC sau aluminiu), Elegance (jaluzele-rolou din poliester sau amestec de poliester și bumbac, utilizate la amenajări interioare) și Ambianta (gamă alcătuită din două modele de sisteme tip "falduri romane", livrate în peste 35 de texturi/culori). De asemenea, în ofertă sunt disponibile și rulouri. Furnizorii de materii prime și componente sunt reprezentați de societățile: Hunter Douglas și Techniku - Olanda, Turnils - Suedia, Tenditalia - Italia, respectiv Lecluyse - Belgia. Rețeaua de distribuție, extinsă la nivel național, cuprinde numeroși distribuitori autorizați. "Obiectivele firmei noastre, pe termen scurt, constau în dezvoltarea segmentului principal de activitate, precum și a celor auxiliare. Din punct de vedere al investițiilor, pentru 2008 intenționăm să construim o fabrică modernă pentru producția de sisteme de protecție solară, fondurile alocate depășind 1,5 milioane de lei. Cifra de afaceri înregistrată în 2007 a fost de două milioane de lei, pentru 2008 estimând o majorare de circa 20%. În ultima perioadă, principalele probleme întâmpinate pe piață au constat în lipsa forței de muncă disponibile, concurența acerbă în domeniile de activitate specifice firmei și impozitarea excesivă. Totuși, în ansamblu, nu s-au consemnat evenimente deosebite în ceea ce privește evoluția sectorului sistemelor de umbrire", a declarat Ștefan Ciocârlan, președintele societății.

www.jaluzele.ro
www.jadex.ro
Camelia Pantel

BETA INTERLINES își majorează capacitatea de fabricație

Compania Beta Interlines, din Câmpulung Muscel, este specializată în execuția, importul și distribuția de sisteme/componente pentru fabricarea produselor din categoria tehnicii parasolare (jaluzele verticale/orizontale, rolete din material textil etc.). "În 2007, am înregistrat o cifră de afaceri de 7,5 milioane de lei, în creștere cu 40% față de anul precedent. Pentru 2008, estimăm un volum total al vânzărilor de 15 milioane de lei. Investițiile, în valoare de 0,35 milioane de euro, au vizat, în proporție de 50%, achiziția de noi utilaje", a declarat Marian Rădulescu, director general al societății. Capacitatea de producție a firmei este de 1.500 mp/lună, livrările efective din 2007 depășind nivelul de 18.000 mp. Sistemele comandate de beneficiari au fost, în totalitate, colorate, cele mai utilizate dispozitive fiind marca Beta Systems. "Pentru anul în curs, ne-am propus achiziția unor echipamente în valoare de un milion de lei, în vederea majorării capacității de prelucrare la 3.000 mp/lună. Astfel, din

punct de vedere cantitativ, preconizăm că vânzările din 2008 se vor situa la 36.000 mp", a încheiat Marian Rădulescu.

★★★

Înființată în 2002, compania Beta Interlines are 10 angajați, obiectul secundar de activitate constând în distribuția de tâmplărie din PVC, uși de interior/exterior, ansambluri armonice din PVC/aluminiu etc.

Mirela Predan



Foto: FEREAȘTRA

EASTMAN IMPEX exportă sisteme parasolare, tip copertină

Compania Eastman Impex, din Cluj-Napoca, înființată în anul 1993, este specializată în furnizarea de produse din categoria structurilor metalice pentru construcții (scări, balustrade), precum și a tehnicii parasolare, cum ar fi: sisteme pentru protecția împotriva radiațiilor UV, pergole (care se fixează în cadrul pereților cortină) și elemente de tip copertină. Sortimentele din ultima categorie includ panouri de polycarbonat sau vitraje, fiind disponibile și în varianta de top, cu profile din inox și

geam termoizolant. Materialele folosite la fabricarea acestora sunt furnizate de companiile Italinor (reper din oțel inoxidabil), Alutherm (plăci din polycarbonat) și Technic Glass (vitraje), toate din Cluj-Napoca. "Ca urmare a sporirii numărului de comenzi, în 2007 am înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ două milioane de lei, iar pentru 2008 estimăm o creștere de circa 15% a veniturilor", a declarat Emilia Pop-Grivase, reprezentant al departamentului de marketing.

★★★

Vânzările pe acest segment de activitate contribuie cu 20% la realizarea volumului total al cifrei de afaceri. Serviciile auxiliare oferite partenerilor constau în: consultanță la alegerea modelului optim (în cazul în care sortimentele nu sunt deja propuse în documentația aferentă proiectului imobiliar), proiectare tehnologică, acordarea de garanție, efectuarea operațiunilor de întreținere în exploatare și altele. În 2007, livrările pe piața internă s-au efectuat preponderent în județele din Transilvania, produsele societății fiind furnizate inclusiv la export. (C. P.)

www.eastman.ro



ROLLOTEC vizează majorarea ariei de distribuție

Firma Rollotec, din Secuieni (județul Harghita), produce sisteme de umbrire și furnizează elemente din aceeași gamă, realizate de firma Warema (lider european al acestui segment de activitate). În 2008, ca noutate, vor fi promovate produse din import, marca Warema, prevăzute cu două casete. Ca structură, comenzile sunt repartizate astfel: rulouri (25%), jaluzele, rolete, sisteme «rollo» (cu 5% fiecare), parasolare (25%) și storuri (35%). „În 2007, am înregistrat o cifră de afaceri de 4,8 milioane de lei, pentru 2008 fiind estimată o majorare la 9 milioane de lei. De asemenea, strategia pentru dezvoltare a anului 2008 presupune desfășurarea de investiții pentru deschiderea unui showroom în București, prin alocarea sumei de 1,7 milioane de lei. Totodată, urmează să înființăm 10 showrooms-uri pentru promovarea mărcii Warema în toată țara. În 2007, atât la nivel local, cât și național, segmentul specific de activitate a fost caracterizat de o creștere de circa 40%, iar pentru 2008 considerăm că situația va fi asemănătoare. Gradul de automatizare a produselor promovate în oferta proprie este de aproximativ 40% iar la nivelul întregii piețe de 20%. Totodată, considerăm că tâmplăria termoizolantă dotată cu sisteme

din categoria tehnicii de umbrire și comercializată în România deține o pondere de 20% din total. În ceea ce privește limitarea efectelor concurenței neloiale, concomitent cu evitarea comercializării de produse neconforme, ar fi necesară respectarea normelor existente de calitate și siguranță. Din punctul nostru de vedere, propunerea de introducere a dispozitivelor de umbrire în cadrul sistemelor obligatorii, prevăzute în cadrul standardului de ferestre SR EN 14351-1 este benefică nu numai pentru firmele din branșă, ci și pentru utilizatorii finali”, a declarat Karácsony Sándor, director comercial Rollotec.

★ ★ ★

Societatea are peste 90 de parteneri locali, cărora le oferă și numeroase servicii conex, precum: garanție de 24 de luni, măsurători, montaj, service, consultanță referitoare la modul de utilizare/întreținere a sistemelor de umbrire etc. Din categoria produselor importate, se remarcă storurile marca Warema (disponibile în mai multe variante, cu mod triplu de acționare, recomandate pentru instalarea la diferite tipuri de clădiri).

www.rollotec.ro
Camelia Pantel

Elemente din categoria tehnicii de umbrire, prin SUNTECH

Compania Suntech, din Nădlac (județul Arad), comercializează jaluzele orizontale/verticale din aluminiu sau lemn, cortine, rulouri, rolete din pânză, plase de protecție împotriva insectelor și uși de garaj. „În 2007, societatea noastră a înregistrat o cifră de afaceri de 3,5 milioane de euro, în creștere cu 50% față de anul precedent, pentru 2008 estimându-se o majorare similară a volumului total al vânzărilor. Investițiile pe care le avem în vedere vor viza construcția unui nou sediu. Din livrările realizate anul trecut, cele mai multe au fost destinate clienților din județul Arad și ariile limitrofe, dar am furnizat ansambluri și utilizatorilor din alte zone ale țării. Piața autohtonă a produselor din categoria tehnicii de umbrire depinde foarte mult de specificul regional. În Moldova - de exemplu - sunt mai puțin solicitate rulourile exterioare, în timp ce în Transilvania situația este total diferită. În București, datorită faptului că există

foarte multe clădiri care includ fațade cortină, se recomandă montajul storurilor. De asemenea, arhitecții au preluat idei inovatoare de la târgurile externe pe care le-au vizitat, unde sunt intens promovate marchizele. Firmele de tâmplărie termoizolantă recomandă instalarea de sisteme parasolare, însă clienții preferă sortimente ieftine și de slabă calitate. Consider că beneficiarul nu este suficient de bine informat, dar nici nu este interesat de acest lucru”, a declarat Andrei Uram, director general al firmei.

★ ★ ★

Înființată în anul 2003, firma Suntech face parte din cadrul unei rețele internaționale de societăți omonime, care își desfășoară activitatea în 13 țări ale Europei. În 2007, componentele pentru jaluzele verticale au deținut o pondere de peste 60% în totalul vânzărilor.

www.suntech-romania.ro
Mirela Predan

Produse parasolare inovatoare, furnizate de SKS STAKUSIT

În 2007, cifra de afaceri a companiei SKS Stakusit - Brașov a atins nivelul de 2,8 milioane de euro, pentru anul în curs fiind preconizată o creștere de 10 % a vânzărilor (la 3 milioane de euro). „Trendul ascendent este susținut de evoluția optimă a pieței naționale de sisteme de umbrire și accesorii, care urmează tendințele branșei producătorilor de tâmplărie termoizolantă (+30% pe an). Firma noastră are peste 60 parteneri ce activează în toată țara, dintre care se disting companiile: Casa Noastră, Invest Prod, Suki Group etc. În ceea ce privește gradul de utilizare a sistemelor parasolare pe piață, se remarcă faptul că, anul trecut, aproximativ 7% din totalul ferestrelor comercializate au fost prevăzute cu accesorii”, a declarat Emil Marian, director general al companiei. După aderarea la structurile UE, s-a constatat o dinamizare a activității de comercializare, remarcându-se creșterea interesului din partea utilizatorilor finali, în vederea achiziției de produse cu un raport optim calitate/preț. Toate sistemele SKS Stakusit dețin marcajul de conformitate CE, respectând prevederile standardelor europene conform directivelor pentru construcții 89/106 EVG. Echipamentele instalate în cadrul fabricii, marca Urban, permit execuția de rulouri, obloane, plase de protecție împotriva insectelor, jaluzele tip Thermo Air (care asigură controlul temperaturii și umidității din incinte) etc. „Analizând structura livrărilor din 2007, cel mai bine comercializate produse au fost constituite de rulourile pentru exterior, din PVC cu lamele din aluminiu, suprapuse și aplicate. Totuși, majoritatea beneficiarilor nu fac, încă, diferența dintre jaluzele și rulouri sau obloane. Din august 2007, SKS Stakusit a încheiat un parteneriat cu societatea austriacă Hella, specializată în fabricarea de sortimente din categoria tehnicii de umbrire (jaluzele și parasolare), a încheiat Emil Marian.

★ ★ ★

Societatea SKS Stakusit este unul dintre cei mai importanți furnizori ai pieței autohtone de accesorii pentru sisteme de umbrire. Firma are o experiență de 10 ani în calitate de reprezentanță a grupului Bautechnik GmbH.

www.sks-stakusit.ro
Feby Pieleanu

Creștere cu 50% a cifrei de afaceri MCA GROUP



Compania MCA Grup promovează o gamă diversă de produse destinate segmentului de tâmplărie termoizolantă, dintre care se remarcă: rulouri pentru ferestre, elemente de acționare automată și plase de protecție împotriva insectelor. Totodată, s-a implicat și în comercializarea ușilor de garaj. Cu un număr total de 72 de angajați, firma are filiale în Brașov, Cluj-Napoca, Constanța și Iași. Rețeaua de distribuție este dezvoltată atât la nivel național, cât și internațional, cuprinzând peste 400 de colaboratori. "În condițiile în care principalele

noastre obiective au fost reprezentate, în 2007, de mărirea capacității de producție, creșterea volumului vânzărilor, extinderea rețelei comerciale și diversificarea ofertei, cifra de afaceri înregistrată pe acest segment de activitate a fost de 1,5 milioane de euro (+50%, față de 2006). Valoarea investițiilor derulate s-a situat la 0,17 milioane de euro, fondurile fiind utilizate pentru achiziția de utilaje și dezvoltarea spațiilor de desfășurare a activității. Strategia pentru 2008 impune alocarea sumei de 1,3 milioane de euro. De asemenea, pe fondul unui ritm de creștere al pieței similar celui din ultima perioadă pe acest segment de activitate, estimăm obținerea unui volum de vânzări de 2,1 milioane de euro", a declarat Ciprian Oprea, director general al companiei.

Activitate în dezvoltare pe piața sistemelor parasolare

Capacitatea de fabricație în domeniul rulourilor a fost, în 2007, de 800 de unități/lună, producția efectivă realizată fiind de 5.500 de unități/an (+80% în comparație cu 2006). Sistemele de umbrire din

această categorie au fost executate în totalitate din aluminiu, finisajele fiind preponderent albe (60% din total). Cea mai des utilizată componentă (70%) pentru realizarea modelelor promovate a fost caseta aplicată, majoritatea lucrărilor efectuate având suprafețe de până la 200 mp/comandă. Pentru 2008, se estimează majorarea capacității de fabricație la 1.200 de unități/lună, producția urmând să totalizeze 7.000 unități/an (+120%). În prezent, MCA Group pune la dispoziția utilizatorilor două modele inovatoare: cele exterioare (rulouri aplicate cu lamele din aluminiu, ce au șine de ghidaj din aluminiu extrudat și carcasă de protecție) și variante suprapuse, care se instalează odată cu tâmplăria (prevăzute cu elemente speciale din PVC, care asigură etanșarea pe tocul ferestrei). Sortimentele au funcții de securitate și anti-efracție, iar manevrarea se efectuează atât manual, cât și electric. Serviciile prestate partenerilor constau în montaj, intervenții pentru remedierea eventualelor probleme în exploatare, consultanță tehnică etc.

www.mcagrup.ro

Camelia Pantel

ROLLSTAR asigură soluții complete de protecție solară

Înființată în anul 1993, compania Rollstar, din Cluj - Napoca, este unul dintre primii producători de jaluzele din România. Societatea și-a dezvoltat activitatea având, în prezent, filiale în București și Iași, peste 60 de angajați și o rețea de distribuție extinsă la nivel național, care cuprinde peste 100 de parteneri. "În urma unei analize efectuate de specialiștii noștri, sporirea medie a livrărilor de sisteme din categoria tehnicii de umbrire, realizate la nivel național, este de aproximativ 10%/an. Gradul de automatizare a produselor promovate în oferta proprie se situează la aproximativ 30%, însă la nivelul întregii piețe este probabil mai mic, procentul tâmplăriei termoizolante prevăzute cu sisteme din categoria tehnicii de umbrire și comercializate în țara noastră fiind de doar 25%. În vederea rezolvării problemelor de montaj, am externalizat aceste operațiuni pentru 70% din produsele comercializate de firmă, iar acest aspect reprezintă o soluție viabilă pentru majorarea gradului de profesionalism al instalării. Anul 2008 a însemnat, pentru noi, un mare pas înainte, pentru că am finalizat programul de certificare a



ferestrelor Rollstar conform cerințelor standardului european SR EN 14351-1, ceea ce a presupus un proces îndelungat de documentare și realizarea testelor la IFT Rosenheim - Germania, care ne-a acordat dreptul aplicării simbolului CE la tâmplăria proprie. Pentru extinderea activității, tot în acest an urmează să desfășurăm câteva proiecte de investiții în București. Ținta companiei noastre este reprezentată de o creștere de cel puțin 50% a vânzărilor efectuate către clienți din zona Capitalei, în comparație cu anul

precedent. De asemenea, vizăm o majorare a cifrei totale de afaceri cu circa 5% - 8% față de nivelul din 2007, când veniturile au însumat două milioane de euro", a declarat Ana Komoroczy, director de marketing al firmei.



Principalele sisteme de umbrire disponibile în oferta Rollstar sunt constituite de: jaluzele verticale/orizontale, rolete din material textil, jaluzele orizontale exterioare din aluminiu, grilaje mobile, plase de protecție împotriva insectelor și rulouri din aluminiu. De asemenea, sunt furnizate angro componente pentru execuția de produse din categoria tehnicii parasolare, precum și alte materiale, cum ar fi sistemele antiinsecte, respectiv ușile de garaj. Capacitatea de fabricație depășește 100 mp/zi la fiecare produs. Pondere în comenzi este deținută de jaluzele, rulouri, parasolare (tip marchiză), uși de garaj, majoritatea beneficiarilor preferând elementele de culoare albă sau maro.

www.rollstar.ro

Camelia Pantel



Panorama 3000 - profile PVC clasa A.

Izolare termică ridicată



Profile cu lăţimea de 75 mm şi pereţi de 3 mm
Coeficient de transfer termic de 1,3 W/mpk
Protecţie fonică de până la 45db
Durată de viaţă de până la 50 de ani
Design softline, disponibil în 20 de nuanţe

COMAT TRADING BISTRIŢA

Bistriţa, Strada Cetăţii nr. 6, 420129
Telefon: 0263.23.40.60
Tel/Fax: 0263.234.741
comatbn@bistrita.astral.ro

GRUPUL GIP GIP RO

Bucureşti, bdul. Preciziei nr.1C, 062202
Telefon: 021.300.05.72, 021.317.15.82
Fax: 021.317.15.87
www.gip.ro, gipro@rdslink.ro

GIP SRL

Craiova, Calea Bucureşti nr.134, 200515
Telefon: 0251.43.55.59; 0251.43.97.37
Gip@gip.ro



panorama

simte-te ca acasă

www.panoramapvc.ro

Livrări importante de tâmplărie pentru ROMABELT IMPORT EXPORT



Foto: Fereastră

În 2007, societatea Romabelt Import Export a înregistrat un volum total al vânzărilor de tâmplărie de 14 milioane de lei, pentru anul în curs estimându-se

Savio. Cele mai multe comenzi provin de la beneficiari din zona Transilvaniei, însă compania noastră s-a axat inclusiv pe export, realizat preponderent în

Ungaria și Germania. Romabelt dispune de echipamente Urban și Holzer, precum și de o linie semiautomată de prelucrare a plăcilor de material compozit. Aceasta are o capacitate de procesare de 100 mp/schimb, elementele utilizate fiind Alucobond, Dibond sau Neobond", a declarat Losonczy Zoltan, director general al societății. Capacitatea totală de fabricație este de 45.000 mp/an, din care ansambluri din PVC 5.000 mp/an, cele din aluminiu 10.000 mp/an și 30.000 mp/an pereți cortină. De la înființare, societatea a investit peste două milioane de euro. În prezent, firma deține o hală de fabricație (cu o arie de 15.000 mp), depozit (cu o suprafață de 500 mp), centru administrativ (de 1.000 mp) și showroom (de 200 mp). „Principalul obiectiv al firmei noastre pe termen scurt este constituit de dezvoltarea rețelei regionale de distribuție”, a încheiat Losonczy Zoltan.

Mirela Predan

Tâmplărie cu profile Gealan, livrată beneficiarilor de compania AGER

Compania Ager, din Întorsura Buzăului, activează în calitate de producător de tâmplărie din PVC și a realizat, în 2007, o cifră de afaceri de 1,7 milioane de lei. Pentru 2008 conducerea societății estimează o majorare a vânzărilor până la nivelul de 3,6 milioane de lei. „Această majorare se va datora, în principal, strategiei proprii de dezvoltare, care va include un amplu program de investiții, precum și trendului de creștere din ultimii ani specific sectorului construcțiilor. Am început activitatea în anul 1993, ca atelier pentru montajul geamului termoizolant, iar în momentul de față realizăm ansambluri din PVC, cu personal specializat, care oferă servicii complete. În procesul de fabricație se utilizează profile Gealan, feronerie Maco și vitraje cu sticlă furnizată de Saint-Gobain Glass România. Volumul vânzărilor de tâmplărie din 2007 s-a situat la 8.465 mp, capacitatea de producție fiind de 19.000 mp/an. Investițiile, în valoare de 0,15 milioane de euro, au vizat construcția halei industriale (cu o suprafață de 300 mp) și achiziția unei linii complete de prelucrare a ansamblurilor”, a declarat Nicolae Muntean, director general al companiei. Înființată în anul 1993, societatea are trei puncte de lucru (la Întorsura Buzăului, Câmpulung Muscel și Nehoiu). Firma a implementat sistemul de management al calității ISO 9001:2000. (M. P.)

www.unikat93.ro

Cifră de afaceri de 6 milioane de lei pentru TERMOGLAS

Prin intermediul utilajelor proprii, firma Termoglas - Zalău poate executa, zilnic, 100 mp de ansambluri din PVC și aluminiu (respectiv, 24.000 mp/an), producția efectivă de tâmplărie din 2007 fiind de 11.764 mp (+20% față de 2006). „Anul trecut, am realizat o cifră de afaceri de aproximativ 4 milioane de lei (+100% în comparație cu anul precedent). Pentru 2008, estimăm o creștere optimă a veniturilor (la 6 milioane de lei), strategia proprie de expansiune fiind bazată pe crearea premiselor favorabile dezvoltării activității pe termen lung, în funcție de evoluția pieței. În structura vânzărilor, ponderea este deținută de ferestre (75% din total), uși (20%) și ansambluri speciale (5%). Tâmplăria din PVC reprezintă 80% din volumul total al vânzărilor. Investițiile din 2007, în valoare de 0,25 milioane de euro, au vizat, în principal, amenajarea spațiilor de producție (88% din fonduri), precum și achiziția de noi utilaje”, a declarat Călin Niri, administrator al companiei.

★★★

Societatea Termoglas este specializată în producția și comercializarea de tâmplărie din PVC/aluminiu cu geam termoizolant, promovând și uși de interior/exterior, rulo-uri, jaluzele etc. Pentru execuția ansamblurilor din PVC, se utilizează sisteme Veka, feronerie întrebuințată fiind Roto NT. (M. P.)

PORTA KMI România a consemnat vânzări de peste 40 de milioane de lei

Cu prilejul derulării ediției din acest an a Construct Expo Ambient, în cadrul complexului expozițional Romexpo - București a avut loc întâlnirea distribuitorilor Porta KMI. În deschiderea evenimentului, noul președinte al Consiliului de Administrație și director general Porta KMI, Andrzej Strzyzewski, a anunțat că vor fi consemnate schimbări în strategia de preț a companiei, prin introducerea unor discount-uri. De asemenea, noul catalog al societății va fi disponibil în Europa, zonă în care cifra de afaceri înregistrată în ultima perioadă s-a majorat semnificativ. La rândul său, Mihaela Geicu, director de marketing în cadrul Porta KMI România, a prezentat o serie de date statistice din cadrul grupului. "Veniturile la nivel de holding, aferente anului 2007, au fost de 104 milioane de euro, în creștere comparativ cu 2006, când acestea au fost de 77 milioane de euro. Exporturile efectuate de Porta KMI Polonia în perioada 2006 - 2007 au vizat, în cea mai mare parte, piața din România (45% din total), urmată de țări precum Ucraina (14%), Cehia (9%), Bulgaria (9%), Slovacia (7%), Ungaria, Grecia, Rusia, Letonia, Bielorusia,



Germania etc. De asemenea, conducerea grupului intenționează să-și extindă activitatea pe noi piețe, precum cele din Georgia, Marea Britanie, Irlanda și Suedia. La nivel global, există 107 distribuitori autorizați Porta și 1.569 de puncte autorizate de vânzare. Cifra de afaceri a Porta România a fost, în anul 2007, de 40,7 milioane de lei, cu 25% mai mare față de veniturile din 2006. În țara noastră activează 20 de distribuitori autorizați Porta și sunt operaționale 220 de puncte autorizate de vânzare, în clasamentul

companiilor cu cele mai importante rezultate la capitolul distribuție situându-se societăți precum: Woodcote, Chemicalcom Adya, Eurobac România, Far-Est, Arabesque, Doors International, Casa Noastră, Proges, Florida Construct, Dedeman, Francesca Comserv, Ax Perpetuum etc. Cota vânzărilor Porta KMI România către piața internă a fost de 89,5%, exporturile efectuându-se către Ungaria (5,9%), Ucraina (1,8%), Bulgaria (1,7%), Serbia (0,4%) și Croația (0,3%). Noii distribuitori pe plan extern sunt: Dom-Artis (Croația), Ekodom (Serbia) și Izodom (Bosnia și Herțegovina). În primul trimestru al anului 2008, clasamentul firmelor ce au avut cele mai bune performanțe în domeniul vânzărilor a inclus companii precum: Eurobac România, Chemicalcom Adya, Woodcote, Dedeman, Far-Est etc. Printre produsele noi lansate în 2007, s-au aflat 14 modele inovatoare de uși (Natura Stil, Metalic El 30, Aqua, Porta Focus etc.), sistemul de glisare ALU și trei tipuri de tocuri pentru uși", a precizat Mihaela Geicu.

www.portadoors.com

Mirela Predan

**Profile PVC RAMPLAST,
Profile din Aluminu DORAL,
Feronerie G.U. UNI-JET,
Glafuri și Accesorii**

Tel: 0254 543 665 Mobil: 0730 643 437
Fax: 0254 548 922 0730 643 438

www.ecototal.ro

Quality platform
for new business
contacts

PROFILES
MACHINES, ACCESSORIES, GLASSES

19-22 November

INTERNATIONAL FAIRGROUNDS
Plovdiv, Bulgaria

ORGANISER:
VIA EXPO tel./fax: +359/32/ 945 459, www.viaexpo.com

INTERNATIONAL SPECIALISED
Exhibition

- » Profiles
- » Panels
- » Machines
- » Glasses
- » Accessories

PORTEROM estimează vânzări de 8,5 milioane lei

În 2007, compania Porterom - Alba Iulia a înregistrat o cifră de afaceri de 6 milioane de lei, în creștere cu 10% față de anul precedent. Pentru 2008 se estimează o majorare importantă a vânzărilor (la 8,5 milioane de lei), pe fondul sporirii numărului de contracte/comenzi. "Investițiile de la înființare, în valoare de 32,2 milioane de lei, au vizat achiziția de utilaje performante, modernizarea halelor de producție și amenajarea birourilor. Am contractat, deja, fonduri structurale (circa 0,12 milioane de euro), proiectul de modernizare începând să fie implementat din februarie 2008", a declarat Vasile Dăian, director general al societății. Având o capacitate de fabricație de 100 mp/zi, firma Porterom prelucrează sisteme furnizate de Profile România (cea mai utilizată serie de profile din PVC o constituie Trocal Innonova 70AD). În cazul ansamblurilor din aluminiu, se procesează repere livrate de Balkan Ro Trade & Construction. Componentele de feronerie sunt marca Siegenia. Tâmplăria din PVC reprezintă 75% din totalul comenzilor, iar cea din aluminiu 20% (ponderea altor tipuri de elemente fiind de 5%). Capacitatea de fabricație însumează 60.000 mp/an pentru ferestre/uși din PVC, respectiv 6.000 mp/an (la ansamblurile din aluminiu). "Rețeaua de distribuție a societății include 14 birouri de ofertare, situate în județele Alba, Sibiu, Cluj și Mureș. În perioada următoare, se are în vedere inaugurarea altor puncte de lucru, precum și cooptarea de dealeri în majoritatea județelor din Transilvania. Recent, ne-am specializat doar în producția de tâmplărie termoizolantă, renunțând, treptat, la efectuarea operațiilor de instalare (în 2008 va înceta activitatea ultimelor două echipe de montaj). Din punct de vedere al evoluției segmentului propriu de piață, considerăm că s-ar putea consemna o majorare anuală de 30%, dacă prețurile rămân constante, iar beneficiarii optează pentru achiziția tâmplăriei de calitate. Ca element de noutate, putem aminti diversificarea ofertei proprii, prin livrarea de tâmplărie din materiale compozite (PVC placat cu aluminiu)", a încheiat Vasile Dăian.

www.porterom.ro

Mirela Predan

M&M TOP vizează sectorul reabilitării termice a imobilelor

Înființată în 2003, compania M&M Top, din Toplița (județul Harghita) este specializată în producția de tâmplărie din PVC. Ansamblurile sunt echipate cu feronerie Siegenia sau G-U (furnizată de Feroinvest). Capacitatea de producție a utilajelor marca Elumatec este de 6.000 mp/an, dar se pot realiza și 10.000 mp/an, în funcție de comenzi. "Piața din Harghita este slab dezvoltată din punct de vedere al construcțiilor, această zonă fiind, mai degrabă, percepută drept una cu potențial turistic. Nici industria prelucrării lemnului - principalul motor al expansiunii activității din anii precedenți - nu mai poate determina relansarea acestui sector. În Toplița există doar trei firme specializate în fabricarea tâmplăriei termoizolante. Astfel, deși nivelul competiției este mai scăzut, numărul constant de comenzi determină o stagnare. În aceste condiții, cifra de afaceri din 2007 a firmei M&M Top s-a situat sub valoarea de un milion de lei (respectiv, la 0,8 milioane de lei).

În mod normal, vânzările ar trebui să se majoreze în 2008 (la 1,1 milioane de lei), compania noastră dorind să se implice în contractarea lucrărilor de reabilitare termică a unor instituții publice, pentru care sunt alocate fonduri bugetare. În ceea ce privește posibilitatea efectuării de investiții în dezvoltare, multe societăți întâmpină anumite probleme, deoarece nu se acordă facilități fiscale în acest scop", a declarat Mircea Puiu, director general al firmei.

Simona Ene



Tâmplărie din PVC și aluminiu de la TER-PAN COMPANY

Compania Ter-Pan, din București, este specializată în execuția de tâmplărie din PVC/aluminiu, realizând inclusiv pereți cortină și lucrări de placare cu materiale compozite. "În 2007, societatea a înregistrat o cifră de afaceri de 3 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se o majorare la 5 milioane de lei. Capacitatea anuală de fabricație însumează 12.000 mp (din care 6.000 mp pentru ansambluri din PVC). Livrările efective din 2007 au fost de 5.300 mp, ponderea fiind deținută de ferestrele din aluminiu (cu

75%) și PVC (15%), iar comenzile de fațade cortină au avut o cotă de 10%. Valoarea totală a investițiilor din 2007 depășește 0,15 milioane de euro. Pentru confecționarea tâmplăriei din aluminiu, se utilizează profile Schüco (de la Alukönigstahl) sau Alco (furnizate de Alco Rom Trade), în funcție de exigențele clienților. Feroneria este de tip Giesse, Lavaal, Savio sau Schüco. La sortimentele din PVC, sunt folosite serii Corona și feronerie Roto. Cele mai întrebuițate sisteme sunt Corona AS 60, cu trei camere și CT 70 (pentacamere), geamul termoizolant (asigurat de Lifetime Glazing Solutions) având sticlă Saint-Gobain sau Guardian. Pereții cortină structurali, semistructurali și clasici, executați cu sisteme SG 50 N, FW 50, Alco sau cu elemente furnizate de Balkan Ro Trade & Construction, includ diferite tipuri de sticlă: securizată, clară, reflexivă, colorată, ornamentală etc", a declarat Nicolae Rățală, director general al firmei. (M. P.) www.ter-pan.ro



Foto: Fereastră

Noi serii de profile ROPLASTO SYSTEMTECHNIK

Relansarea activității firmei Roplasto Systemtechnik - Germania pe piețele internaționale a impus participarea cu stand propriu la expozițiile specializate din diverse țări europene, pentru promovarea noilor sisteme. Pe plan național, în vederea susținerii promovării teritoriale, s-a optat pentru participarea în cadrul târgurilor regionale. Anul acesta, produsele companiei au putut fi testate în Iași, Constanța, Brașov, Bacău și vor mai putea fi vizionate în București, Timișoara și Galați (în cadrul evenimentelor Camex), potențialii beneficiari având la dispoziție unul dintre cel mai bine comercializate sisteme (sortimentele pentacamerele), acum și în noi nuanțe Siena Braun, Siena Rosso sau în varianta placată cu aluminiu. "Încă de la integrarea, din ianuarie 2007, a

Roplasto Systemtechnik - Germania (deci și a filialei din România) în cadrul Besagroup, s-a înregistrat o dinamică a livrărilor, întrucât ne-am axat pe îndeplinirea punctuală a exigențelor pieței. La nivelul lui 2008, ca urmare a implementării unui plan strategic de consolidare a poziției pe piață, preconizăm o creștere de aproximativ 30% a veniturilor față de 2007, când am înregistrat vânzări de 6 milioane de euro. Disponând de o capacitate suplimentară de extrudare, proiectare și execuție de matrițe, am creat noi serii din PVC, care întregesc oferta proprie, respectiv sistemele Roplasto 1002, 4003, Swingline 7K și Ligno Plus", a declarat Andrei Rădulescu, director de vânzări al societății.

www.roplasto.de

Simona Ene



SUNCONFORT a efectuat investiții în echipamente

Compania Sunconfort, din Bacău, este unul dintre principalii producători regionali de tâmplărie din PVC și aluminiu. "În 2007, am înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 4 milioane de lei, în creștere cu 25% față de 2006, pentru anul în curs estimându-se un volum total al vânzărilor de 5 milioane de lei. Investițiile, în valoare de 1,2 milioane de lei, s-au concretizat prin achiziția și instalarea de echipamente. Utilizăm profile din PVC Deceuninck, seria Zendow și feronerie G-U. Reperetele din aluminiu și accesoriile aferente sunt achiziționate de la Alumil Rom Industry - sistemele M9600 și M949, Etem - E 1000 sau Profilco - PR26. Pentru fațade cortină, procesăm profile Alumil, disponibile într-o gamă diversă de culori (RAL, eloxat sau imitații de lemn)", a declarat Dănuț Cojanu, director general al firmei. În 2007, Sunconfort a alocat fonduri pentru

dotarea unei hale cu o arie de 1.000 mp, echipată cu o linie tehnologică modernă pentru debitarea sticlei, marca Bavelloni. Astfel, vitrajele pot fi procesate într-un ritm de 200 mp/zi. Capacitatea totală de producție este de 9.200 mp/an (din care 5.000 mp/an pentru PVC și de 4.200 mp/an la ansamblurile din aluminiu).

★★★

Înființată în anul 1992, cu 22 de angajați, compania Sunconfort comercializează, totodată, uși din lemn triplustratificat (importate de la societatea 3ELLE - Italia), rulouri exterioare și interioare, uși de garaj, porți secționale industriale Günther Tore - Germania etc. Livrările de tâmplărie din 2007 s-au situat la nivelul de 3.500 mp, din care 74% ansambluri din PVC.

www.sunconfort.ro

Mirela Predan

Livrări de 4,2 milioane de lei pentru ROM-WALD

Compania Rom-Wald, din Miercurea-Ciuc, a realizat în 2007 o cifră de afaceri de 12,5 milioane de lei (veniturile înregistrate ca urmare a comercializării de tâmplărie termoizolantă au reprezentat 4,2 milioane de lei), pentru 2008 estimându-se un volum total al vânzărilor de 20 milioane de lei (din care contracte de achiziție a ferestrelor ar putea însuma 7 milioane de lei). Înființată în anul 1991, societatea este specializată în producția de tâmplărie din PVC/aluminiu. "Livrările de ansambluri din 2007 s-au situat la 14.000 mp, ponderea celor din PVC fiind de 85%. Capacitatea totală de fabricație este de 15.000 mp/an. Investițiile, în valoare de 0,12 milioane de euro, au vizat achiziția de noi utilaje. Societatea utilizează profile Trocal pentru ferestre din PVC, feronerie fiind Roto sau Siegenia. La cele din aluminiu sunt folosite repere Alumil sau Schüco, sticla întrebuințată pentru geamul termoizolant fiind marca Saint-Gobain", a declarat Szenner Zoltan, director general al companiei. (M. P.)

TACOM a livrat 36.000 mp de ansambluri

Compania Tacom, din Sibiu, este specializată în producția de tâmplărie din PVC/aluminiu. "Societatea noastră utilizează profile Gealan (PVC) și Doral (aluminiu), feronerie fiind Hautau sau Selve. Sticla întrebuințată pentru geamul termoizolant este furnizată de Saint-Gobain. Livrările efective de ansambluri din 2007 au fost de 36.000 mp, din care tâmplăria din PVC a reprezentat 96%, iar cea din aluminiu 4%. Capacitatea totală de fabricație este de 41.000 mp/an, (36.000 mp/an la PVC și 5.000 mp/an - produse din aluminiu). Investițiile din 2008, în valoare de 0,7 milioane de euro, vor viza construcția unei noi hale de producție (în valoare de 0,4 milioane de euro) și achiziția de utilaje", a declarat Ioan Florian Roman, director general al societății. Înființată în anul 1996, firma a realizat, în 2007, o cifră de afaceri de 9,5 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se o creștere a vânzărilor la nivelul de 10,5 milioane de lei. (M. P.)

Sporire cu 15% a veniturilor firmei ADICE TERMOPLUS

În 2007, compania Adice Termoplus, din localitatea Band (județul Mureș), a consemnat un volum total al vânzărilor de 1,7 milioane de lei, față de nivelul de 1,5 milioane de lei din 2006. Pentru anul 2008, conducerea companiei își propune o sporire cu 15% a cifrei de afaceri. "Capacitatea de producție a societății noastre se situează la 20 u.f./schimb, profilele din lemn stratificat fiind realizate prin folosirea unor instalații proprii. Feroneria utilizată, marca G-U, este furnizată de societatea Ferro Invest - Târgu Mureș, geamul termoizolant (cu sticlă Saint-Gobain) provine de la firma Primer Electro, iar materialele de finisaj sunt asigurate de Lomilux - Cluj. Din punct de vedere al evoluției segmentului propriu de piață, considerăm că se înregistrează o creștere constantă, pe fondul dezvoltării sectorului de construcții, în general. Adice Termoplus are 60 de angajați, distribuția ansamblurilor efectuându-se, preponderent, către beneficiari din județele Mureș, Cluj și Sibiu", a declarat Horațiu Ardeleanu, director de vânzări al firmei.

www.adice.org
Mirela Predan

ALMONT SERVICE se extinde pe piața de profil

Înființată în 2003, compania Almont Service, din Bragadiru (județul Ilfov), este specializată în producția de tâmplărie termoizolantă din PVC (80% din comenzi) și a ansamblurilor din aluminiu, precum și în execuția de pereți cortină. La fabricarea de ferestre/uși din PVC se utilizează sisteme furnizate de Profine România, elemente de feronerie Siegenia și geam termoizolant livrat de concernul Amvic. Pentru realizarea celor din aluminiu se folosesc serii Alamil și feronerie Giesse sau Lavaal. Linia tehnologică integrează echipamente Kaban, cu o capacitate de 5.000 mp/an. "Anul acesta, ne-am propus efectuarea unei investiții de peste 0,15 milioane de lei pentru extinderea halei proprii, care va avea o suprafață de 400 mp. În ceea ce privește cifra de afaceri, în 2007 am consemnat vânzări de 1,5 milioane de lei, iar pentru anul în curs estimăm venituri de două milioane de lei", a declarat Răzvan Nicodim, director general al firmei. **(S. E.)**

76 FEREASTRA Nr. 61 - Iunie 2008

TermiQ - marcă proprie de geam termoizolant a TMD DERIVA GROUP

Compania TMD Deriva Group, din localitatea Ghiroda (județul Timiș), a efectuat, anul trecut, o investiție de aproximativ 1,2 milioane de euro. Principalele obiective ale planului de dezvoltare au constat în amenajarea halei de producție, dezvoltarea parcului auto și achiziția unei linii automate de fabricație (de la Reinhard Technik - Germania), care a determinat creșterea capacității anuale de producție la 70.000 mp de geam termoizolant, respectiv 40.000 mp de tâmplărie/an. Livrările efective aferente anului trecut au totalizat 30.700 mp de tâmplărie (circa 90% reprezentând comenzi de ansambluri din PVC) și 3.000 mp de vitraje (din care 80% au fost comercializate către terți). În vederea realizării ferestrelor, firma utilizează sisteme din PVC Rehau și serii din aluminiu Profilco. Totodată, se folosesc elemente de

feronerie Siegenia, geamul termoizolant TermiQ (marcă proprie a TMD Deriva) integrând, preponderent, sticlă Guardian, de tip Low-E. "În 2007, am consemnat o cifră de afaceri de 2,6 milioane de euro, iar pentru 2008 - pe fondul extinderii parteneriatelor pentru distribuție în aria de referință, atât la nivel intern, cât și extern - estimăm obținerea unor venituri de 5 milioane de euro. În prezent, TMD Deriva Group deține un showroom în Timișoara și are contracte de colaborare cu 30 de dealeri din întreaga țară. Pe termen scurt/mediu, avem în vedere majorarea producției cu 100% și menținerea standardului de calitate premium pentru produsele noastre", a declarat Dorel Bajaliu, director executiv al societății.

www.deriva.ro
Simona Ene



ALU GLASS își propune o creștere a vânzărilor

Compania Alu Glass - Sibiu și-a început activitatea în anul 2003, ca producător de tâmplărie din aluminiu (cu utilaje Ciemme - Italia), instalând, ulterior, o linie de fabricație Elumatec - Germania pentru execuția de ferestre/uși din PVC. "În procesul de execuție, se utilizează profile și accesorii furnizate de: Kueryo (sisteme Metra - Italia), Rehau Polymer, Alukönigstahl (serii Schüco), Roto România și G-U Ferrom Com (feronerie), Alcoa - Franța, Alamil Rom Industry etc. Vitrajele termoizolante includ sticlă Guardian sau Glaverbel. Pentru montaj, sunt folosite materiale de la Gedore, Würth, Kömmerling (Germania) și Loctite (Marea Britanie). Cifra de afaceri s-a situat pe un trend ascendent, în 2007

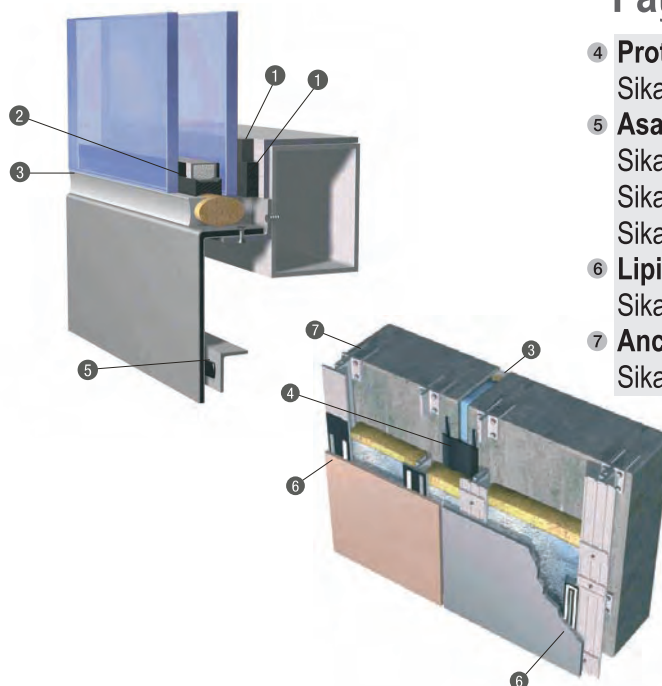
fiind consemnat un nivel de 2,2 milioane de lei. Pentru 2008 se estimează vânzări totale de 3 milioane de lei. Având o capacitate de producție de 7.800 mp/an (din care 4.300 mp/an pentru execuția elementelor din aluminiu), firma noastră a efectuat, în 2007, livrări de 5.750 mp (40% ansambluri din PVC, 50% tâmplărie din aluminiu și 10% fațade cortină)", a declarat ing. Gheorghe Manda, director general al societății. La sortimentele din PVC, profilele utilizate preponderent au fost marca Rehau, de culoare albă (în proporție de 79% din total), prevăzute cu feronerie Roto sau G-U. Pentru ansamblurile din aluminiu s-au folosit repere Alamil, mai ales din seriile M9300 și M9650. **(M. P.)**



Sistemele de Fațadă Sika® Soluții Pentru Fațade Perfecte

Fațade Perete Cortină

- ❶ **Lipire structurală**
Sikasil® SG-500, SG-18, SG-20
Sika® Spacer Tape HD
- ❷ **Sigilare structurală**
Sikasil® IG-25, IG-25 HM
SikaGlaze® IG-50
- ❸ **Sigilare exterioară**
Sikasil® WS-605 S, WS-305
Lipirea fațadelor din piatră
Sikasil® WS-355
Sigilare rezistentă la foc
Sikasil® FS-665, FS-665 SL
Sikacryl® FS-265
Lipire sticlă-sticlă
Sikasil® WS-621, SG-20



Fațade Ventilate

- ❹ **Protecție la apă/vapori**
Sika Plan® FJ Membrane System
- ❺ **Asamblare panouri**
SikaFast®
SikaForce®
SikaPower®
- ❻ **Lipire panouri**
SikaTack®-Panel System
- ❼ **Ancore chimice**
Sika AnchorFix®

CAVI IMEXCO își extinde activitatea



Compania Cavi Imexco, din Craiova, este specializată în producția de ferestre și uși din PVC (cu sisteme Rehau, Pimapen, Gealan, Panorama și altele), aluminiu, lemn stratificat, realizând și elemente din lemn, PAL sau PFL. Societatea prelucrează o gamă diversă de profile, în conformitate cu noile exigențe ale pieței. Activitatea în domeniul tâmplăriei a fost inițiată în 2004, odată cu preluarea unei fabrici de mobilier. Ulterior, majoritatea comenzilor de ferestre/uși din profile

stratificate au vizat restaurarea clădirilor cu statut de monument istoric din localitate. Anul trecut, firma a înregistrat o cifră de afaceri de 3,5 milioane de lei, corespunzătoare unor livrări efective de 10.000 mp, din care 4.000 mp de ansambluri din PVC, 2.000 mp - cele din aluminiu, 2.500 mp - pereți cortină și sisteme de placare și 1.500 mp ferestre din lemn stratificat. La nivelul lui 2008, se estimează o creștere cu 50% a vânzărilor. Investițiile, în valoare de 0,3 milioane de lei,

au fost concretizate prin amenajarea a două unități de producție. Capacitatea totală de fabricație se situează la 34.000 mp/an, din care 12.000 mp/an pentru ferestre din PVC și 16.000 mp/an la cele din aluminiu. "Recent, am achiziționat/modernizat încă o fabrică de mobilier din Calafat, cu o capacitate de 3.000 mp/lună și 80 de utilaje specifice, care pot fi folosite inclusiv la execuția de tâmplărie din lemn stratificat. Consider că, la sortimentele din această categorie, se consențează o creștere a cererii, întrucât beneficiarii au înțeles care sunt avantajele instalării de tâmplărie termoizolantă din lemn, ce personalizează - din punct de vedere arhitectural - diverse tipuri de imobile. În procesul de fabricație, utilizăm profile din esențe de stejar, molid sau mahon, prevăzute cu feronerie G-U și vitraje Low-E (cu inserție de argon)", a declarat Viorel Călin, director general al companiei.

www.cavi.ro

Feby Pieleanu

MELCRET - Iași estimează o majorare a cifrei de afaceri

Holdingul Melcret - Iași este specializat în fabricarea de ferestre/uși din PVC/aluminiu și geam termoizolant, realizând și fațade cortină, geam termoizolant, respectiv lucrări de placare cu materiale compozite. Totodată, prestează și servicii de vopsire în câmp electrostatic. La nivelul grupului, activitatea de execuție a ansamblurilor din PVC și a celor metalice este predominantă (fiecare categorie având o pondere similară în vânzări, de 40%), diferența constituind alte tipuri de sortimente (pereți cortină, luminatoare etc.). Capacitatea proprie de fabricație se situează la 2.000 mp/lună, din care 35% reprezintă cota de execuție a fațadelor cortină. Pentru produsele din PVC se prelucrează profile Gealan, seriile 3000 și 8000, prevăzute cu feronerie Selve. Ansamblurile metalice sunt realizate preponderent (70% din comenzi), fiind folosite sisteme cu barieră termică furnizate de Exalco România (Albio 109, 120 și 130) și Alukönigstahl (seriile Schüco FW 50+ sau 65). Dintre avantajele de care beneficiază partenerii societății, se disting: consultanță la achiziție, livrări prompte, discount între 5% și 15% (în funcție de volumul comenzii), posibilitatea plății în rate, transport, montaj și dezafectarea ansamblurilor existente. Distribuția produselor specifice se realizează în județele Iași și Vaslui (prin intermediul dealerilor) și direct, în Oradea, București, Suceava, Constanța etc. "Anul trecut, pe fondul creșterii numărului de

fabricanți de tâmplărie, cu toate că am menținut la același nivel producția fizică, valoarea cifrei de afaceri nu s-a majorat față de 2006. Pentru 2008, datorită sporirii volumului de investiții din zonă, estimăm vânzări totale de peste 3,5 milioane de euro (+12% în comparație cu 2007). De asemenea, urmează să alocăm aproximativ 0,2 milioane de euro în vederea efectuării de investiții în achiziția de utilaje tehnologice și echipamente de ridicare, necesare montajului. Totodată, suntem preocupați de implementarea procedurilor care permit atestarea conformității, pentru a putea aplica marcatul CE. În ansamblu, reprezentanții firmelor ce activează pe piața națională de tâmplărie nu au înțeles, deocamdată, care sunt exigențele stabilite prin normele europene, cu toate eforturile depuse de patronatele de profil. Sper ca anii 2008-2009 să marcheze un plus de calitate la nivelul companiilor din industria de ferestre, prin obligativitatea aplicării standardelor UE", a declarat Corneliu Velișcu, director general al grupului Melcret.



★★★

Holdingul coordonează companiile Melcret Fonoterm (specializată în producția de tâmplărie din PVC, aluminiu, fațade cortină și construcții speciale), Melcret SA (producător de geam termoizolant, executant de lucrări de placare cu materiale compozite și operațiuni de montaj), respectiv Termocolor (unitate de vopsire în câmp electrostatic). Activitatea se desfășoară într-un complex industrial cu o suprafață de peste 4.000 mp, din care 1.000 mp reprezintă spațiul halei destinate fabricației de ferestre.

Camelia Pantel

SELENA România a lansat noile produse Tytan O₂



Recent, societatea Selena România a lansat oficial pe piața autohtonă produsele inovatoare din gama spumelor poliuretane Tytan, realizate prin tehnologia O₂. Cu acest prilej, a avut loc o conferință, la Hotel Novotel, sala Paris Rive Gauche, din București, la care au participat numeroși parteneri ai companiei. În cadrul simpozionului, Dorin Spătaru, administrator Selena România și Lucian Matei, director de produs, au expus principalele avantaje ale sortimentelor prezentate. "Beneficiile materialelor din categoria O₂ sunt constituite, în principal, de performanțele tehnice

similare cu cele ale altor spume poliuretane Selena, promovarea la același preț de comercializare și siguranța sporită pentru utilizatori fiind alte atuuri specifice", a declarat Dorin Spătaru. Potrivit informațiilor furnizate de reprezentanții firmei, securitatea folosirii produsului este determinată de emisia 0% de MDI (dizocianat de difenilmetan), substanță toxică încadrată, conform legislației în vigoare, în clasa a III-a de risc de apariție a cancerului. Conducerea Selena România speră că spuma poliuretanică inovatoare Tytan O₂ va fi receptată pozitiv de beneficiari. "Ritmul

de creștere a domeniului construcțiilor și premisele favorabile dezvoltării din anumite sectoare ne determină să aducem modificări substanțiale în ceea ce privește strategia aplicată pe piața din România. Astfel, în continuare, ne axăm pe furnizarea noilor sortimente premium (destinate utilizării pentru aplicații profesionale în construcții/amenajări), deja validate de beneficiarii din alte state membre UE", a încheiat Dorin Spătaru.

★★★

Selena România – una dintre cei mai importanți companii din industria națională de produse chimice pentru construcții – a înregistrat, în 2007, o cifră de afaceri de 6 milioane de euro (+23% față de anul precedent). Pentru 2008, se estimează o majorare cu 30% a vânzărilor, până la nivelul de 7,8 milioane de euro. Investițiile preconizate pentru 2008 se vor concretiza prin implementarea unor programe de fidelizare a utilizatorilor profesioniști și comercianților. Participând cu stand propriu la Construct Expo Ambient 2008, firma a prezentat noua gamă Tytan O₂ și în cadrul acestui eveniment, vizitatorii specialiști având la dispoziție informații de actualitate cu privire la produsul Selena.

www.tytan.ro
Feby Pieleanu

DRALUC PROD are o capacitate de 280.000 mp de vitraje pe an

Compania Draluc Prod – Ploiești este specializată în fabricarea de geam termoizolant, realizând o gamă diversă de sortimente, destinate oricărei aplicații arhitecturale. Capacitatea anuală de producție se situează la 280.000 mp/an, livrările efective din 2007 însumând 170.000 mp. Firma prelucrează, în exclusivitate, sticlă furnizată de Saint-Gobain, Guardian sau Glaverbel, elementele finite (cu grosimi variabile) având inserție de gaz inert. Astfel, sunt disponibile modele clare, reflectorizante, colorate sau Low-E (Ug = 1,1 W/mpK). "Pe fondul majorării livrărilor, în condițiile unei situații favorabile pe piața de profil, în 2007 am înregistrat o cifră de afaceri de 1,85 milioane de euro, în condițiile în care nivelul atins în anul precedent a fost de 1,5 milioane de euro. Pentru 2008, ne-am propus să realizăm vânzări de 2,4 milioane de euro (ceea ce ar corespunde unor livrări totale de 200.000 mp de vitraje). Anul trecut, am continuat proiectele de investiții demarate în 2006, instalând echipamente pentru sablarea

sticlei, în valoare de 0,02 milioane de euro. În 2008, ne-am propus să realizăm, ca obiectiv, automatizarea în mare parte a procesului de producție, cheltuielile aferente fiind de 0,1 milioane de euro", a declarat Cristina Mihalache, director general al Draluc Prod.

Distribuția vitrajelor se realizează la nivel național

Principalii parteneri ai societății sunt reprezentați atât de firme din Ploiești și zonele limitrofe, precum și din alte județe, de pe întreg teritoriul țării. Unul dintre principalele servicii auxiliare oferite clienților constă în transportul gratuit al vitrajelor, la sediul beneficiarilor sau direct pe șantier, mai ales în cazul unor comenzi semnificative. "Înființată în 2003, firma noastră are, în prezent, 42 de angajați. O schimbare majoră pentru Draluc Prod, respectiv aplicarea marcajului CE în cazul geamului termoizolant

(SR EN 1279-5, obligatoriu încă din luna martie 2007), are ca efecte consolidarea poziției pe piață. Astfel, considerăm că situația pieței de profil în 2008 va fi în creștere", a încheiat Cristina Mihalache.

www.geamtermoizolant.ro
Camelia Pantel



EMAX IMPEX livrează beneficiarilor tâmplărie din lemn masiv



Foto FEREAȘTRA

Compania Emax Impex este specializată în producția de tâmplărie din lemn masiv și mobilier din PAL. Societatea a realizat, în 2007, o cifră de afaceri de 1,5 milioane de lei, livrările efective de tâmplărie reprezentând 0,5 milioane de lei. Pentru 2008, se estimează o majorare a veniturilor totale la două milioane de lei. "Volumul livrărilor de ferestre și uși din 2007 a fost de 400 mp, capacitatea totală de fabricație fiind de 550 mp/an. De asemenea, am lansat recent pe piață noi modele de uși vitrate pentru interior. Investițiile, în valoare de 0,4 milioane de lei, au vizat amenajarea halei de producție și achiziția de noi utilaje", a declarat Eugen Aștefănoaiei, director general al firmei. (M. P.)

Vânzări de 8.000 mp pentru TOTAL TRANSILVANIA GRUP

Compania Total Transilvania Grup, din Cluj-Napoca, este specializată în producția de ferestre/uși din PVC și aluminiu, precum și în execuția de pereți cortină și lucrări de placare cu materiale compozite. "Anul trecut, am înregistrat o cifră de afaceri de circa 3 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se obținerea unor venituri de 3,5 milioane de lei. Volumul total al livrărilor a fost de 8.000 mp, din care 42% tâmplărie din PVC, 43% ansambluri din aluminiu și 15% sisteme compozite pentru plăcări. Capacitatea de producție se situează la peste 10.000 mp/an, din care 50% pentru ferestre și uși din PVC. Investițiile, în valoare de 0,27 milioane de lei, au fost concretizate prin achiziția de utilaje", a declarat Marcel Dinu, director general al companiei. (M. P.)

80 FEREAȘTRA Nr. 61 - Iunie 2008

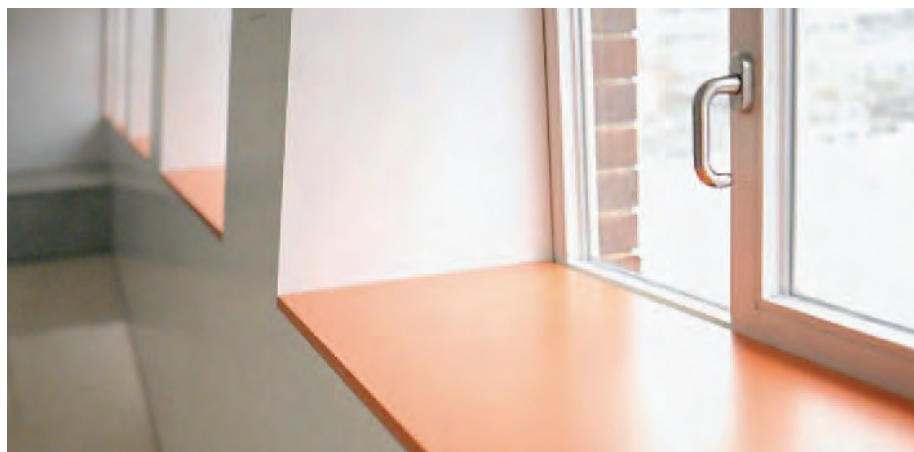
Gamă diversă de glafuri Gutmann și Werzalit, prin COM-MET

Firma Com-Met, din Onești (județul Bacău), a devenit în 2007 distribuitor autorizat pe piața autohtonă al firmelor germane Hermann Gutmann Werke și Werzalit, specializate în fabricarea de glafuri pentru ferestre. Astfel, anul trecut, obiectivul principal al companiei a constat în promovarea acestui tip de accesorii, prin participarea la diverse expoziții specializate. "Pe termen scurt, ne-am propus integrarea în oferta proprie a unei game cât mai diverse de produse (seturi de feronerie și garnituri de etanșare), astfel încât să putem furniza numeroase tipuri de materiale folosite la execuția tâmplăriei. Pe termen scurt, avem în vedere inițierea colaborării cu birourile de arhitectură. În ceea ce privește volumul vânzărilor, estimăm că, în acest an, cifra de afaceri s-ar putea dubla față de 2007, când am înregistrat livrări de 0,25 milioane de euro", a declarat Vasile Susanu, director general al societății. Compania

comercializează glafuri exterioare din aluminiu (marca Gutmann), cu o pondere de 65% din comenzi și pervazuri pentru interior Werzalit (20%). Produsele sunt disponibile în diverse nuanțe din paleta RAL și în variante constructive multiple, prezentând caracteristici de rezistență la abraziune, la factorii agresivi de mediu sau la șocuri mecanice. Unele sisteme - respectiv Werzalit YF și CF - permit integrarea cablurilor și conexiunilor electrice. "Cel mai important aspect în stabilirea calității glafurilor constă în verificarea procedurii de procesare a materiei prime, operațiune ce se realizează prin extrudare la temperaturi înalte. Aplicarea finisajului se efectuează în cinci straturi consecutive, obținându-se, astfel, o suprafață inseparabilă și impermeabilă", a încheiat Vasile Susanu.

www.com-met.ro

Simona Ene



GENIUS DESIGN a realizat 25.000 mp de tâmplărie

În 2007, compania Genius Design, din Brașov, a realizat vânzări de 25.000 mp de tâmplărie termoizolantă, din care ansamblurile din PVC au reprezentat 85%, cele din aluminiu 5%, cota specifică elementelor speciale (pereți cortină) fiind de 10%. "Capacitatea totală de producție este de 100.000 mp/an (din care 60.000 mp/an pentru ferestre și uși din PVC, 5.000 mp/an - la cele din aluminiu și 25.000 mp/an - tâmplărie din lemn stratificat). În 2007, am înregistrat o cifră de afaceri de peste 3,5 milioane de lei, în creștere cu aproximativ 50% față de 2006. Pentru 2008, preconizăm o majorare a volumului vânzărilor la 4 milioane

de lei. În procesul de fabricație utilizăm profile Ramplast (cu patru camere) sau Brüggmann, precum și feronerie Roto. Pentru ansamblurile din aluminiu, reperele sunt marca Alumil", a declarat Marius Dan, director general al societății. Înființată în anul 2003, cu 40 de angajați, firma este specializată în producția de tâmplărie din PVC/aluminiu sau lemn stratificat, comercializând și uși de înaltă siguranță Hercule. De asemenea, se asigură servicii complexe de design interior, amenajări de sedii de firme, hoteluri, restaurante, pensiuni și reședințe.

www.geniusdesign.ro

Mirela Predan

Cel mai mic telemetru cu laser din lume:

DLE 50 Professional de la Bosch

- **Precizie absolută doar la o apăsare de buton, datorită tehnologiei laser**
- **O multitudine de funcții la un preț atractiv**
- **Ideal pentru efectuarea preliminară a măsurătorilor, în vederea instalării ferestrelor și ușilor**

Ușor și manevrabil precum un telefon mobil modern și beneficiind de toate avantajele unui telemetru cu laser: acesta este DLE 50 Professional de la Bosch. Având dimensiunile de 100 x 58 x 32 milimetri, este cel mai mic telemetru cu laser din lume. Este aparatul ideal pentru orice profesionist ce dorește să măsoare lungimi, suprafețe sau volume, în mod special în interior, fără a mai necesita accesorii suplimentare.

DLE 50 Professional acoperă majoritatea aplicațiilor de măsurare pe care le întâlnim în practică. Aparatul măsoară distanțe până la 50 metri, cu o precizie absolută, prin simpla apăsare a unui buton datorită tehnologiei laser, iar pe ecranul LCD rezultatele sunt afișate imediat. Acuratețea măsurărilor este de $\pm 1,5$ milimetri.

DLE 50 Professional este foarte ușor de folosit. Butoanele sale sunt etichetate cu simboluri ce indică funcția fiecăruia, iar prin simpla apăsare a acestora se poate comuta de la funcția de măsurare a lungimilor, suprafețelor sau volumelor, la măsurarea indirectă a înălțimilor folosind teorema lui Pitagora. Setarea din fabrică a aparatului permite măsurarea pornind de la muchia din spate a aparatului. Prin apăsarea repetată a unui buton, utilizatorul poate modifica punctul de referință al măsurătorii: de la muchia din față, de la punctul de prindere pe stativ sau de la pin-ul pentru spații înguste. Pin-ul are o lungime de 40 mm și permite efectuarea de măsurători din colțuri, îmbinări sau articulații. Un simbol pe display-ul aparatului indică punctul de referință selectat, acest lucru prevenind confuzii și în consecință erori de măsurare.

Micul telemetru cu laser DLE 50 are suprafața carcasei acoperită cu Soft Grip. Acest lucru îl face ușor manevrabil și îl protejează de șocuri.

DLE 50 Professional este disponibil acum la toți distribuitorii de scule



electrice Bosch. Pe lângă dimensiunile foarte mici, DLE 50 Professional este oferit și la un preț deosebit de atractiv, mult mai mic decât al produselor concurente.

Mai multe detalii și exemple de aplicații puteți găsi și pe www.bosch.com.ro.



BOSCH

Tehnică pentru o viață

Vânzări de două milioane lei pentru CONTIN CRISAL

Societatea Contin Crisal, din Constanța realizează tâmplărie din PVC/aluminiu și pereți cortină. Compania a înregistrat, în 2007, o cifră de afaceri de două milioane de lei, pentru 2008 fiind estimat un volum total al vânzărilor de 3,5 milioane de lei. Firma execută ansambluri din PVC (68%), aluminiu (30%), fațade cortină și lucrări de placare cu materiale compozite (2%). "Utilizăm profile Gealan (pentru ferestrele din PVC) și Balkan (la cele din aluminiu), feronerie fiind Maco, G-U, Roto sau Siegenia. Sticla destinată fabricării geamului termoizolant este furnizată de societatea Saint-Gobain. Capacitatea totală de producție este de 30.000 mp/an, din care 20.000 mp/an tâmplărie din PVC, 5.000 mp/an ansambluri din aluminiu și 5.000 mp alte tipuri", a declarat Arghir Saiu, director general al companiei. Fondată în anul 1993, firma comercializează inclusiv uși de garaj, rulante și culisante automate. (M. P.)

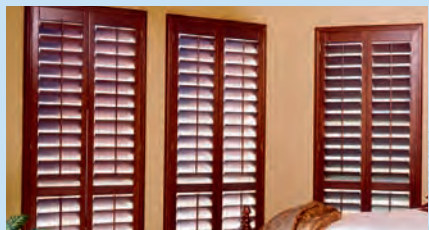


FOTO FEREASTRA

Firma FANTASTIC a livrat 4.500 mp de tâmplărie

Compania Fantastic, din București, este specializată în producția de tâmplărie din PVC (în proporție de 80% din vânzări). Firma are ca obiect secundar de activitate realizarea de rulouri, jaluzele și plase de protecție împotriva insectelor (20%). În 2007, societatea a înregistrat o cifră de afaceri de 1,5 milioane de lei, pentru acest an estimându-se o dublare a veniturilor. "Utilizăm profile Bauplast sau Rehau, feronerie Aubi, G-U și Maco, respectiv geam termoizolant cu sticlă furnizată de Saint-Gobain Glass România. Anul trecut, livrările efective de ansambluri au totalizat 4.500 mp, capacitatea de fabricație fiind de 7.000 mp/an. Investițiile, în valoare de 0,16 milioane de lei, au vizat deschiderea unui nou showroom în Capitală", a declarat Mihai Crețu, director general al societății. (M. P.)

www.fantasticglass.ro

PARTENER PROMPT va accesa fonduri structurale pentru dezvoltare

Compania Partener Prompt, din Slătioara (județul Ilt), este specializată în producția de tâmplărie din PVC și aluminiu, executând, totodată, geam termoizolant. Partenerii societății sunt: Gealan, Alumil, Rescara (furnizori de profile din PVC sau aluminiu), respectiv G-U, Selve și Efes (elemente de feronerie). Utilajele, marca Stürtz, au o capacitate de 100 u.f./schimb. În aprilie 2008 s-a inaugurat secția de producție a vitrajelor (cu o suprafață de 1.000 mp), echipamentele fiind instalate în luna mai a.c. (investiția totalizează 0,5 milioane de euro). "Totodată, dorim să implementăm un proiect ce vizează obținerea de fonduri structurale pentru construcția unei unități de fabricație a geamului securizat, precum și pentru mărirea capacității de realizare a tâmplăriei din PVC. Acest obiectiv presupune investiții cuprinse între 12 milioane

de euro și 15 milioane de euro. În 2007, am înregistrat o cifră de afaceri de 3 milioane de euro. Datorită planului de investiții din 2008, preconizăm că vânzările vor crește cu 70% din punct de vedere valoric, la peste 5 milioane de euro", a declarat Constantin Băstangă, director general al firmei.

Simona Ene



TERMOTEC estimează venituri de 14 milioane de lei

Compania Termotec, din Cluj-Napoca, este producător de tâmplărie din PVC/aluminiu. "Anul trecut, livrările efective au fost de 45.000 mp, capacitatea de prelucrare fiind utilizată în totalitate. Investițiile, în valoare de 1,4 milioane de lei, au vizat extinderea rețelei de vânzări, alcătuită din 5 showroom-uri și 30 de dealeri. Linia de fabricație a societății include utilaje Urban și Elumatec. Utilizăm profile Trocal

(prevăzute cu feronerie Siegenia), capacitatea totală de producție fiind de 45.000 mp/an (din care 90% reprezintă cota de fabricație a tâmplăriei din PVC)", a declarat Ioan Deneș, director general al companiei. Înființată în anul 2002, firma a înregistrat în 2007 o cifră de afaceri de 10,4 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se un volum total al vânzărilor de 14 milioane de lei.

Mirela Predan

Ferestre termoizolante, prin IMPEX EUGEN ALCOM

Înființată în 2003, compania Impex Eugen Alcom, din Capitală, s-a specializat în producția de tâmplărie termoizolantă. Pentru realizarea ansamblurilor din PVC se utilizează repere Rehau, iar cele din aluminiu integrează serii Alumil, Exalco sau Bi-Al. Ferestrele sunt prevăzute cu feronerie G-U, geamul termoizolant fiind furnizat de firmele Spectrum și Scheffer System Prod. Societatea dispune de o hală cu o suprafață de 400 mp, capacitatea de producție fiind de 4.000 mp/an (din care 3.000 mp/an pentru tâmplăria din PVC). "Cifra de afaceri din 2007 a fost de 0,8 milioane de lei, la nivelul lui 2008 fiind preconizată o creștere de 20%, respectiv un milion de lei. Acest nivel moderat de majorare se datorează faptului că, deși piața de construcții din



București se află pe un trend ascendent, concurența din branșa locală de tâmplărie este acerbă", a declarat Eugen Bucur, director general al firmei. (S. E.)

www.pvc.g4.ro

Proiecte importante de investiții pentru ALIN TERMPLAST

Înființată în 2004, compania Alin Termplast, din Arad, activează pe piața locală a producătorilor de tâmplărie din PVC. De asemenea, firma este specializată în producția de geam termoizolant, sticla utilizată fiind furnizată de Guardian. În vederea execuției ansamblurilor, se folosesc profile din PVC marca CCG și feronerie Roto. Linia tehnologică Ylmaz are o capacitate de prelucrare de 4.000 mp/an. "În 2007, am efectuat o investiție de peste 0,35 milioane de lei, fondurile fiind destinate achiziției de echipamente pentru procesarea tâmplăriei din PVC și a celor de fabricare a geamului termoizolant (Szilánk). Pentru anul acesta ne-am propus implementarea unor proiecte de dezvoltare ce presupun instalarea unui utilaj Rotox (în valoare de aproximativ 0,2 milioane de lei) și finalizarea halei de producție. Aceasta va avea o suprafață de 250 mp, presupunând o investiție de circa 0,1 milioane de lei. În ceea ce privește valoarea vânzărilor, estimăm că, în 2008, cifra de afaceri a companiei noastre se va situa la două milioane de lei (+250% față de 2007)", a declarat Alin Blidisel, director general al societății. (S.E.)

ALPIN SERV livrează ferestre cu sisteme Actual

Înființată în anul 1994, societatea Alpin Serv, din Sibiu, este specializată în producția de tâmplărie termoizolantă din PVC. Compania a realizat, în 2007, un volum total al vânzărilor de 2.500 mp de ansambluri (corespunzătoare unei valori de 0,6 milioane de lei), capacitatea de fabricație fiind de 3.500 mp/an. "Cifra de afaceri din 2007 a totalizat 1,5 milioane de lei, pentru 2008 preconizându-se venituri de două milioane de lei. Utilizăm exclusiv profile marca Actual 500 și feronerie Roto, sticla fiind furnizată de Saint-Gobain Glass România. Investițiile efectuate au vizat achiziția unui teren cu o suprafață de 300 mp, destinat construcției un nou sediu (lucrările vor demara în anul 2009). Valoarea totală a fondurilor alocate în acest scop se ridică la un milion de euro", a declarat Doru Oros, director general al societății. Firma activează, în special, pe piața construcțiilor, domeniu care are o pondere de 60% din veniturile anuale. (M. P.)

Planuri de extindere a activității Sapa Profiles

După trei ani de activitate pe piața internă a furnizorilor de profile din aluminiu, compania Sapa Profiles vizează accesarea segmentului de aplicații din domeniul construcțiilor, oferind o gamă diversă de sisteme arhitecturale. "Evoluția optimă a sectorului specific a impus lansarea unei serii noi de produse - Sistemul R - care permit configurarea de ferestre/uși având caracteristici deosebite de performanță. În semestrul al doilea din 2008, urmează să inaugurăm un sediu în București, pentru a fructifica oportunitățile pieței din Capitală. Totodată, ne-am propus să înființăm un departament tehnic în cadrul unității de extrudare proprii din localitatea Chișineu-Criș (județul Arad), destinat instruirii personalului, proiectării prototipurilor

și producției de serii limitate", a declarat Luca Vincenzi, managerul Sapa Profiles. În prezent, Sapa Profiles a pătruns și pe piața românească a profilelor industriale, având capacitatea de a extruda/livra mai mult de 20.000 de tone de profile din aluminiu anual. "În ceea ce privește volumul vânzărilor, în 2007 Sapa Profiles a consemnat o cifră de afaceri de 18 milioane de euro (+300% față de 2006), pentru 2008 estimându-se o creștere cu 40% a veniturilor. Preconizăm ca, în acest an, nivelul exportului să aibă o pondere importantă, dar să înregistrăm și o creștere semnificativă la comenzile onorate pe piața românească", a încheiat Luca Vincenzi.

www.sapagroup.com

Simona Ene



TERMOPLAST își propune vânzări de 14 milioane de lei

Compania Termoplast, din Roman, a realizat, în 2007, o cifră de afaceri de peste 10 milioane de lei, pentru 2008 fiind estimate vânzări de 14 milioane de lei. Anul trecut, livrările efective de tâmplărie s-au situat la 30.000 mp, din care ansamblurile din PVC au reprezentat 85%, cele din aluminiu 10%, iar fațadele cortină 5%. Capacitatea de producție este de 35.000 mp/an (circa 30.000 mp/an fiind randamentul realizării de ferestre din PVC). Investițiile, în valoare de peste două milioane de lei, au vizat: amenajarea unei unități de producție cu o suprafață de 1.400 mp, deschiderea noilor depozite (cu o arie de 4.000 mp), înființarea a 9 showroom-uri în Bacău, Iași, Roman, Vaslui, Piatra Neamț și Pașcani etc. "Deținem un centru de prelucrare marca Elumatec SBZ 610, echipamente Stürtz de

sudură la 4 capete și debavurare tip CNC, linie automată pentru fabricarea geamului termoizolant etc. Toate acestea permit execuția de ansambluri la un grad optim de rentabilitate. Am inițiat relații de parteneriat cu furnizori importanți, cum sunt: Rehau (pentru sisteme din PVC), Roto (feronerie), Guardian sau Saint-Gobain (sticlă destinată realizării geamului termoizolant) și alții. Din punct de vedere al capacității de execuție, suntem al doilea fabricant din zonă (ca mărime), reușind să realizăm peste 150 u.f./zi. Începând cu anul 2008, ne-am propus să formăm o rețea proprie de dealeri, care să comercializeze tâmplărie sau vitraje la nivelul cerințelor actuale ale pieței", a declarat Cătălin Neculai, administrator al societății.

www.termoplast2000.ro

Mirela Predan

Grupul MELCRET desfășoară diverse lucrări

Grupul Melcret - Iași a realizat, de-a lungul timpului, lucrări importante de execuție/instalare a tâmplăriei termoizolante sau fațadelor cortină. În prezent, dintre obiectivele aflate în stadiu de execuție, se distinge și un imobil de birouri din localitate, cu termen de finalizare al lucrărilor de placare și al tâmplăriei în luna iunie 2008. "Pentru realizarea ansamblurilor speciale de tip semistructural, se utilizează sisteme Exalco, seria Albio 130, precum și geam termoizolant cu sticlă de joasă emisivitate Stopsol Clasic, având o

suprafață de peste 500 mp (total). Ca particularități tehnice, se distinge placarea cu materiale compozite Reynobond în culori tip auriu și Colonial Red (pe o arie ce depășește 2.600 mp). Aceste panouri se asortează cu profilele în nuanțe de cupru (8090) Imobilul are structură din oțel și 10 etaje, antreprenor general fiind societatea Terramold Invest, care este și proprietara clădirii. Valoarea contractului se situează la nivelul de 0,6 milioane de euro. Un alt proiect este cel pentru complexul hotelier Onyx, din Iași. Planurile

arhitecturale vizează execuția/montajul de fațade cortină în sistem semistructural Exalco, seria Albio 130, cu o suprafață de peste 2.500 mp. În cadrul elementelor speciale, sunt prevăzute capace ogive verticale sau orizontale de culoare Sahara Ferox și panouri vitrate cu sticlă securizată sau de siguranță Stopsol Clasic Bronze (de joasă emisivitate). Obiectivul imobiliar este alcătuit din trei corpuri de clădire, din care unul cu formă circulară. Prima etapă a proiectului s-a finalizat anul trecut, iar faza a doua are ca termen luna decembrie 2008, când vor fi definitivate lucrările de închidere a corpului al III-lea. Societatea Artconstruct Company a preluat atribuțiile de antreprenor general, proiectul fiind elaborat de firma Dom Studio (ambele, din Iași). Valoarea contractului va depăși suma de 0,7 milioane de euro. În calitate de subantreprenori de specialitate pentru cele două clădiri, companiile Melcret Fonoterm SA și Melcret SA realizează structurile din aluminiu, respectiv geamul termoizolant și operațiile de montaj", a declarat Cornelii Velișcu, director general al holdingului Melcret.

Camelia Pantel

Livrări de 9.500 mp, efectuate de M GROUP ALPROPLAST

În 2007, compania M Group Alproplast - București a realizat o cifră de afaceri de 4 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se o majorare a veniturilor la 7 milioane de lei. Livrările efective din 2007 au totalizat 9.500 mp, din care 8.500 mp de tâmplărie din aluminiu și pereți cortină, respectiv 2.000 mp ferestre/uși din PVC. "Realizăm ansambluri oscilante, batante, glisante, automate, precum și elemente speciale (tip vitrine, sisteme de compartimentare, pereți cortină și luminatoare). De asemenea, ne-am specializat în execuția lucrărilor de placare exterioară a fațadelor cu panouri din aluminiu compozit sau materiale ceramice. Fabrica proprie este organizată în secții: una pentru prelucrarea profilelor din aluminiu și PVC (cu o suprafață de 500 mp), iar cealaltă pentru procesarea plăcilor din aluminiu compozit (Al-Bond). Dispunem de o linie modernă de utilaje importate din Italia, Grecia și Germania, capacitatea de producție fiind de 1.500 mp/lună - 2.500 mp/lună, în funcție de specificul comenzilor. Pentru activitățile de transport, montaj și intervenții tehni-

ce, firma deține 5 autoutilitare și 4 autoturisme", a declarat Alexandru Mămlaru, director general al societății. Principalele materiale utilizate sunt reprezentate de sistemele din aluminiu BLK (prevăzute cu feronerie/accesorii Lavaal sau Giesse), iar la aplicații punctuale se folosesc și serii Reynaers. Totodată, se întrebuintează profile din PVC Wymar (seriile 2500 și 3000), precum și Schuco (Royal S 50/65 - din aluminiu, respectiv Corona AS 60 și CT 7). "Ne aprovizionăm cu geam termoizolant de la firmele Technic Glass și Lifetime Glazing Solutions, vitrajele fiind realizate cu sticlă AGC, Guardian, Saint-Gobain, sau Pilkington. Societatea Rolldesign este principalul furnizor de accesorii (jaluzele exterioare). Tâmplăria poate fi comandată, la cerere, cu elemente de ventilare naturală a incintelor, care contribuie la evitarea posibilității de apariție a condensului (sisteme Renson și Duco, importate din Belgia)", a încheiat Alexandru Mămlaru.

www.mgroup.ro
Mirela Predan

CESAROM a deschis un showroom în Suceava

Compania Cesarom - Botoșani este specializată în producția de tâmplărie din PVC (60% din comenzi) și aluminiu (10%), precum și în execuția de pereți cortină și a lucrărilor de placare cu materiale compozite (30% din comenzi). În 2007, firma a înregistrat o cifră de afaceri de două milioane de lei (corespunzătoare unor livrări efective de 5.000 mp), pentru 2008 fiind estimat un volum total al vânzărilor de 2,5 milioane de lei. Capacitatea totală de producție este de 8.000 mp/an, din care 6.000 mp/an pentru ansamblurile din PVC. Investițiile, în valoare de 0,2 milioane de lei, au vizat modernizarea unității de producție, deschiderea unui showroom în Suceava și achiziția unei linii complete de fabricație a ferestrelor din PVC. Se folosesc profile mărcile Gealan, Veratec, BLK sau Alumil, feronerie fiind G-U, iar geamul termoizolant integrează sticlă Saint-Gobain", a declarat Cezar Țighiliu, director general al firmei. (M. P.)

www.cesarom.ex.ro

etalbond®/etalight®



calitate
durabilitate
tehnologie avansata
estetica

fatade spectaculoase vs.
materiale flexibile
in dimensiuni
in forma si volumetrie
in tehnici de montare
si ca utilizare.

etalbond®

SC.STEELMET ROMANIA SA
filiala a grupului VIOHALCO SA
si reprezentant ETEM SA

FOLIE DE PROTECTIE

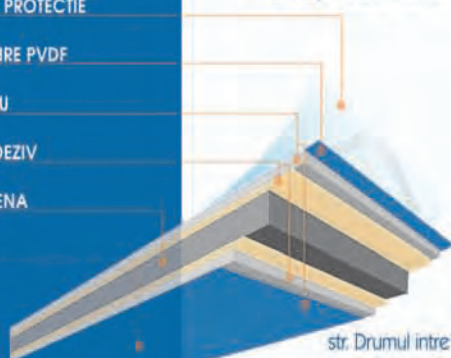
ACOPERIRE PVDF

ALUMINIU

STRAT ADEZIV

POLIETILENA

GRUND



str. Drumul intre Tarile nr. 42,
sector 3, cod 039982
Bucuresti
Tel. +40-21-90.90.570
Fax. +40-21-95.61.464
E-mail: salesa@steelmet.ro

Fenestra 2000

Ofertarea si Productia ferestrelor termopan din PVC sau Aluminiiu

◆ Ofertare / Productie :

- ✓ Oferte in EUR sau RON
- ✓ Diverse modele de ofertare
- ✓ Trimitere oferte prin email
- ✓ Acces parolat la preturi



◆ Optimizare debitari :

- ✓ Pierderi minime la debitari
- ✓ Evidenta resturilor re folosibile
- ✓ Etichete autoadezive



◆ Gestiune stocuri :

- ✓ Rezervari de materiale
- ✓ Comanda / Receptia materialelor
- ✓ Evidenta operatiilor efectuate in stoc

Showroom



Centru productie



◆ Transfer de date :

- ✓ Actualizare preturi
- ✓ Trimitere comenzi catre centru

Transfer de date prin internet sau memorie flash

SC OrbansOFT SRL

Sf. Gheorghe, str. N. Iorga nr. 10, bl. 10, sc. B, ap. 7
Tel./Fax. 0267 - 312 938, Mobil: 0728 - 954 591, email: office@orbansoft.ro ; www.orbansoft.ro

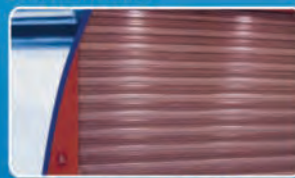


www.flexible-door-concept.ro

Tel.: 0248.66.10.20
Fax.: 0248.66.10.50

CĂUTĂM DISTRIBUTORI
REGIONALI

Perdele metalice



Perdele metalice
microperforate



Grilaje metalice



EXCLUSIV
PROFESIONIȘTILOR

- ✓ Perdea metalică cu lamele din oțel galvanizat
- ✓ Rulare perdea la interior sau exterior
- ✓ Profil de îmbinare a lamelor de înaltă rezistență
- ✓ Manevrare manuală sau electrică

Ansamluri din PVC, prin SOLIS & SOLIS

Compania Solis & Solis, din București, a înregistrat, anul trecut, o cifră de afaceri de aproximativ două milioane de lei, în creștere cu 10% față de 2007. Pentru 2008, se estimează vânzări totale de 2,2 milioane de lei. Investițiile, în valoare de 0,5 milioane de lei, au vizat, în principal, achiziția de utilaje performante, care să contribuie la mărirea capacității de producție. "Sistemele utilizate preponderent sunt marca Veka, prevăzute cu garnituri de etanșare (din APTK, TPE sau materiale siliconice), feronerie Roto NT și geam termoizolant (cu sticlă Guardian sau Glaverbel). Sistemele sunt prelucrate prin intermediul unei linii de fabricație CNC marca Urban - Germania. Transportul este efectuat de firma noastră, prin folosirea autoutilitarelor proprii", a declarat Nelu Olteanu, administrator al societății. Înființată în anul 1999, compania Solis & Solis are o capacitate totală de fabricație ce depășește 300 mp/schimb. (M. P.)

www.termopanconfort.ro

Tâmplărie cu profile Schüco de la GALLIT MSC

Compania Gallit MSC, din Cluj-Napoca, este specializată în producția de tâmplărie din PVC/aluminiu. "Livrările efective din 2007 au fost de 3.000 mp de ansamluri, din care 2.400 mp ferestre și uși din PVC. Capacitatea totală de fabricație este de 7.000 mp/an (1.000 mp/an la tâmplăria din aluminiu). Investițiile, în valoare de 0,55 milioane de euro, au vizat achiziția de echipamente și mijloace de transport, precum și construcția unei hale cu o suprafață de 1.300 mp. Utilizăm profile Schüco sau Roplasto pentru ansamlurile din PVC, respectiv Schüco și Spectral pentru cele din aluminiu. Feroneria care echipează ansamlurile este marca Winkhaus, sticla fiind furnizată de Saint-Gobain Glass România", a declarat Nicolae Gall, director general al societății. Înființată în 1995, firma a realizat, anul trecut, o cifră de afaceri de 1,5 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se un volum total al vânzărilor de două milioane de lei. (M. P.)

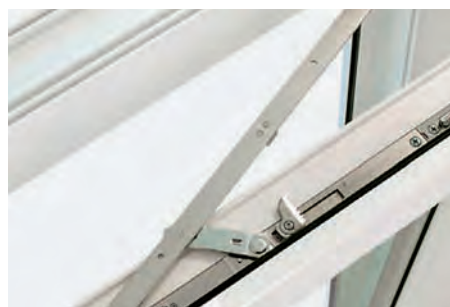
R&B IMPEX a devenit dealer al firmei Wintec

În 2007, compania R&B Impex, din Petroșani, a livrat 7.000 mp de tâmplărie, 80% reprezentând ansamluri din PVC, iar diferența - cele din aluminiu. Totodată, a devenit producător de geam curbat, activând pe piețele din Hunedoara, Timiș, Caraș-Severin, Gorj, Dolj și Vâlcea. Dintre partenerii societății, se disting firmele Criss Design, Eco Frigotehnica, Insa și Duo Mond. Compania deține o hală de producție cu o arie de 500 mp, dotată cu utilaje Szilánk, Euroglass, Macotec etc. "Începând cu acest an, am devenit dealer Wintec, implicându-ne în distribuția reperelor de

feronerie. Această activitate va impulsiona creșterea vânzărilor din 2008, cifra de afaceri estimată fiind de două milioane de lei (nivel dublu față de 2007). Crearea/consolidarea imaginii firmei pe piața de profil reprezintă un obiectiv strategic și, în acest sens, urmează să inaugurăm un showroom în Petroșani. În cadrul acestuia vor fi prezentate atât sortimentele proprii (realizate cu sisteme din PVC Ramplast sau aluminiu Exalco și Delta), precum și elementele de acționare Vorne și Siegenia-Aubi", a declarat Mihai Roșca, director general al firmei. (S. E.)

Planuri de extindere a activității ANIRA WORLD TRADE

Înființată în anul 2005, firma Anira World Trade - București este specializată în producția de tâmplărie din PVC. În vederea realizării ansamlurilor, se prelucurează repere Ramplast, Qualidra sau Wymar, prevăzute cu feronerie G-U (furnizată de societatea Dim Prod) și geam termoizolant de la Amvic. Capacitatea medie de fabricație este de aproximativ 5.000 mp de tâmplărie/an, dar, în funcție de comenzi, randamentul poate fi majorat la 10.000 mp/an. În 2007, societatea a efectuat o investiție de 0,11 milioane de lei, destinată achiziției unei linii tehnologice marca Murat. "Volumul vânzărilor din 2007 s-a situat la aproximativ două milioane de lei, pentru anul în curs fiind preconizată o cifră de afaceri de 3 milioane de lei. Totodată, avem în vedere inițierea procedurilor de execuție a vitrajelor, în acest sens fiind deja instalate



utilajele specifice. De asemenea, ne-am planificat o nouă investiție - de 0,3 milioane de lei - care vizează creșterea capacității logistice și construcția unei hale de producție cu o arie de 300 mp. Sperăm că acest proiect va fi definitivat până în toamna anului în curs", a declarat Marian Marinovici, director general al firmei.

www.aniraworld.uv.ro

Simona Ene

TEHNO UTIL livrează tâmplărie din lemn stratificat

Înființată în 1994, compania Tehno Util, din Suceava, a înregistrat, în 2007, o cifră de afaceri de aproximativ 1,3 milioane de lei, pentru 2008 estimându-se o majorare a volumului total al vânzărilor la 2,5 milioane de lei. "Suntem specializați în producția de tâmplărie din lemn stratificat, realizând o gamă diversă de ansamluri. Anul acesta, avem în vedere efectuarea unor investiții de circa 0,1 milioane de euro, fondurile fiind destinate achiziției de noi utilaje. Capacitatea de fabricație este de 20 mp/zi, producția efectivă din 2007 fiind de 14 mp/zi. Pentru 2008, estimăm livrări totale

de aproximativ 5.000 mp de tâmplărie (+130% față de anul precedent). În structura vânzărilor, ponderea este deținută de uși (40% din total), urmând ferestrele (cu 30%) și elementele speciale (30%). Profilele utilizate sunt dublustratificate, în proporție de 80%, prevăzute cu feronerie Maco. Cele mai folosite esențe sunt de rășinoase, stejar, frasin și tei, cu o pondere de 60%. Lucrările cu suprafața de până la 200 mp au reprezentat 40% din comenzi", a declarat Elena Corlățan, director executiv al societății.

Mirela Predan



EUROGLAS

EUROGLAS - un partener puternic

Euroglas este o companie de talie medie specializată în producerea sticlei plane arhitecturale.

Compania deține trei locații de producție în Hombourg (Franța), Haldensleben (Germania) și Osterweddingen (Germania).



Project Euroglas/ HoffmannGlas

Bunurile de larg consum, materialele de construcții și materiile prime tehnice precum și aplicațiile sticlei în artă fac parte din viața cotidiană și sunt la fel de diverse precum ideile și imaginația oamenilor.

Euroglas vine în întâmpinarea unei largi varietăți de cerințe bazate pe diferite tehnici și culturale, răspunzând cu produse de calitate și cu o bună organizare a propriei activități.

Utilizarea produselor Euroglas garantează realizarea proiectelor dvs. la un înalt standard de calitate și eficiență.

Mai multe detalii pe www.euroglas.com



REPREZENTANT ROMÂNIA:



ȘIRUL PLĂIEȘILOR 3, BRAȘOV 500107
TEL: +40 (0)268 412600 / FAX: +40 (0)268 476044
www.abitare.ro

Capacitate importantă de prelucrare pentru LAMAR TRUST

Compania Lamar Trust, din București, face parte dintr-un grup ale cărui firme au ca principal domeniu de activitate producția de tâmplărie din PVC, aluminiu și lemn stratificat. "Recent, am inițiat fabricația de geam termoizolant, la începutul lui 2007 inaugurând o nouă hală industrială, cu o suprafață de 1.500 mp. Ulterior, am achiziționat utilaje performante, necesare execuției vitrajelor. Valoarea investiției s-a situat la aproximativ 1,5 milioane de lei. Deocamdată, am stabilit relații de colaborare cu 10 clienți, livrând efectiv circa 4.000 mp de geam termoizolant/lună, însă capacitatea de fabricație este de 12.000 mp/lună. În ceea ce privește ansamblurile din PVC, acestea integrează toată gama de repere marca Rehau și feronerie Roto. Pentru cele din aluminiu se folosesc profile furnizate de Balkan Ro Trade & Construction și Alumil Rom Industry, cu sisteme de închidere de la compania Ge-Rom. Sistemele profesionale de etanșare sunt asigurate de firma Den Braven România. De asemenea, în cadrul secției de vitraje, utilizăm sticlă Pilkington, Saint-Gobain sau Luxguard și materiale de sigilare de la Kömmerling Chemische Fabrik. Cel mai bine comercializate produse au fost ferestrele cu profile tricamerale din PVC, dar seriile pentacamerale, de culoare albă, sunt din ce în ce mai solicitate", a declarat Laurențiu Constantin, director general al societății.

★★★

În 2007, societatea a realizat un volum total al vânzărilor de aproximativ 15 milioane de lei, în creștere cu 25% față de 2006. Pentru 2008, se preconizează rezultate financiare de 20 milioane de lei. Capacitatea de producție este de 40.000 mp/an (la ferestre/uși din PVC), 10.000 mp/an (pentru tâmplăria din aluminiu), 5.000 mp/an (pentru cea din lemn stratificat) și 5.000 mp/an alte tipuri. Circa 87% din livrările aferente lui 2007 au fost reprezentate de tâmplăria din PVC, 8% de cea din aluminiu, 2% - lemn stratificat etc. (M. P.)

www.lamar.ro



Vitraje pentru aplicații arhitecturale și geam ornamental, prin CERAMICA SERVICE

Implicată în fabricația de tâmplărie din PVC, compania Ceramica Service, din Zalău (județul Sălaj), a efectuat în 2007 livrări în valoare de 3,5 milioane de lei. Din anul 2002, societatea s-a specializat și în fabricarea de geam termoizolant, utilizând sticlă distribuită de International Glass (Cluj-Napoca), dealer Saint-Gobain și Guardian. Astfel, producția efectivă de vitraje, aferentă anului trecut, a însumat 11.000 mp, capacitatea de prelucrare fiind de 1.000 mp/lună (din care 70% geam pentru aplicații arhitecturale și 30% sticlă ornamentală). "În vederea execuției ansamblurilor din PVC, se folosesc sisteme furnizate de Rehau Polymer, prevăzute cu feronerie Roto. Tâmplăria se execută la un randament de 12.000 mp/an, circa 65% reprezentând ponderea ferestrelor (la nivelul lui 2007 s-au comercializat ansambluri

cu o suprafață de 3.500 mp). În 2008, pe fondul efectuării unei investiții de 1,1 milioane de lei, în vederea modernizării liniei de fabricație, estimăm o creștere cu 15% a cifrei de afaceri, la 4 milioane de lei", a declarat Ștefan Elekes, director general al societății. (S. E.)



PRECA SERV va deschide o nouă unitate de producție

Compania Preca Serv, din Sibiu, realizează tâmplărie din PVC/aluminiu și fațade cortină. "Anul acesta, intenționăm să investim suma de 0,7 milioane de lei în vederea construirii unei noi hale de producție. De asemenea, firma noastră va deveni exportator de tâmplărie din PVC în Germania. Volumul vânzărilor de ansambluri din 2007 a fost de 3.800 mp (din care 65% tâmplărie din PVC). Capacitatea totală de fabricație este de 5.000 mp/an (800

mp reprezentând randamentul fabricării ansamblurilor din aluminiu)", a declarat Toader Basarabă, director general al companiei. Societatea utilizează profile Schüco, respectiv Alumil, feronerie G-U și sticlă marca Pilkington. În 2007, Preca Serv a realizat o cifră de afaceri de 1,5 milioane de lei, pentru acest an estimându-se o creștere a veniturilor la 1,8 milioane de lei.

www.kelvin.ro
Mirela Predan

ELECTRIC PLUS și-a dublat capacitatea de fabricație

Compania Electric Plus - Bacău este specializată în producția de tâmplărie din PVC, 90% din comenzile îndeplinite în 2007 reprezentând vânzări de ferestre. Capacitatea de fabricație se situează la 15.000 mp/an, din care s-a livrat efectiv tâmplărie cu o suprafață de 12.500 mp. Ansamblurile sunt realizate cu profile Rehau (prevăzute cu feronerie Roto), geamul termoizolant fiind livrat de societatea Aplast. "În vederea dublării capacității de producție (la 30.000 mp/an), am realizat o investiție de două milioane de lei pentru achiziția unei linii tehnologice marca Rotox. Ca urmare a implementării acestui proiect, se impune și extinderea halei de producție cu 500 mp. Cifra de afaceri aferentă anului trecut

a fost de 3,6 milioane de lei, iar pentru 2008 estimăm un nivel de 5 milioane de lei", a declarat Valentin Stan, director comercial al firmei.

www.electricplus.ro
Simona Ene





Austrian Design

PVC Extrusionstechnik

Seria Ecolum

ecologic
clasa **A**

6
camere



PROFILUL PVC CARE FACE DIFERENTA

0250-701635, ramplast@oltchim.ro, www.ramplast.ro

Ferestre, fațade, sticlă - eficiență energetică

Modificarea fundamentală a caracteristicilor climatice, la nivel mondial, nu constituie doar un subiect la modă, dezbătut de oamenii de știință în cadrul unor conferințe specializate. Întrucât situația din prezent are efecte directe asupra vieții cotidiene, percepția publică referitoare la acest subiect este mult mai realistă. În prezent, ne confruntăm cu o serie de fenomene meteorologice distructive, cum ar fi: valuri de căldură, secetă, furtuni și uragane, ploi torențiale, inundații etc. Pentru a soluționa o mare parte dintre aspectele negative specifice, este necesară o abordare care să aibă ca pivot central creșterea eficienței energetice a imobilelor.

Clădiri cu aport energetic suplimentar

Termoizolarea are un impact important atât în sezonul estival, cât și în cel de iarnă. Țările din zona de nord a continentului utilizează energia, în principal, pentru încălzire, în timp ce în sudul Europei aceasta este folosită în scopul refrigerării și/sau condiționării aerului. În conformitate cu ultimul raport al guvernului federal din Germania referitor la emisiile de dioxid de carbon, cele 17 milioane de imobile rezidențiale din cadrul tuturor landurilor eliberează anual în atmosferă peste 191 de milioane de tone din acest gaz. Elementele constructive care pot contribui la îmbunătățirea performanțelor energetice și termice sunt reprezentate de diversele sisteme de anvelopare a clădirilor. Astfel, în cazul noilor construcții, se experimentează principiul "caselor cu aport energetic suplimentar", concept prin intermediul căruia este posibil chiar și un excedent de resurse. Încă din anul 1996, la sediul administrativ al RWE din Essen (clădirea Power Tower), au fost testate inovații tehnice, cum ar fi: fațadele tip double-skin, dispozitivele de ventilare naturală, aerisirea în timpul nopții, utilizarea inteligentă a luminii solare și a căldurii generate prin radiație, diverse instalații de stocare a energiei (destinate reducerii consumului). În orice caz, cel mai semnificativ efect de diminuare a emisiilor de gaze toxice poate fi obținut prin creșterea eficienței energetice a imobilelor existente. Pentru atingerea acestui obiectiv, este decisivă urmărirea unor aspecte esențiale:

- pierderile de căldură prin transmisie (valoarea coeficientului de transfer termic U) și prin punțile termice (coeficientul liniar de pierderi Ψ);

- efectul solar (transmitanță energetică g) și utilizarea luminii diurne (transmitanță luminoasă τ);

- pierderile cauzate prin ventilare sunt datorate imperfecțiunilor existente la nivelul sistemelor de anvelopare, precum și asigurării nivelului minim necesar de aer proaspăt, în vederea garantării unor condiții optime în interior; al doilea efect poate fi diminuat prin instalarea de sisteme de recuperare a căldurii.

La nivelul Uniunii Europene, aplicarea EPDB (directiva comunitară de performanță energetică a clădirilor) a devenit obligatorie din 2002, legea fiind creată pe baza datelor din normativul german EnEV (regulament de conservare a energiei). În perioada următoare, se preconizează adoptarea unor cerințe și mai stricte în acest domeniu, în scopul continuării programului de reducere a consumului. În prezent, valoarea minimă impusă pentru coeficientul de transfer termic al ferestrelor la imobilele renovate este de 1,7 W/mpK; noul standard, aplicabil din 2009, impune nivelul de 1,3 W/mpK, urmând ca - în 2012 - să fie atins pragul de 0,9 W/mpK. Aceste solicitări de performanță influențează major activitatea firmelor din industria de ferestre, fațade și geam termoizolant, ale căror produse trebuie să respecte următoarele exigențe:

- îmbunătățirea termoizolării;

- minimizarea pierderilor de căldură prin ventilare;

- optimizarea izolării termice, în timpul verii;

- utilizarea energiei solare;

- reducerea folosirii iluminatului artificial și creșterea utilizării luminii naturale;

- conservarea energiei prin conectarea ferestrelor și celorlalte componente la sistemul de management integrat al clădirii. Cerințele de termoizolare menționate pentru 2009 pot fi atinse prin folosirea unor vitraje performante (duble sau triple), în timp ce prevederile incluse în planul EnEV 2012 sunt tangibile doar prin



schimbarea fundamentală a structurii sistemelor din care sunt executate ramele de tâmplărie.

Noi profile pentru ferestre

Îmbunătățirile referitoare la coeficientul de transfer termic al sistemelor (U_f) sunt posibile prin:

- utilizarea de noi materiale și straturi speciale de acoperire a suprafețelor, care au ca efect reducerea conductivității și a emisivității;

- optimizarea geometriei reperelor (formă, număr de camere, crearea unor noi zone de izolare etc.);

- modificarea sistemelor de ferestre (introducerea de noi concepte, cum ar fi sigilări speciale, elemente de etanșare suplimentară a zonelor marginale, ansambluri cu două pachete de geam termoizolant);

- reducerea lății vizibile a profilelor (pentru a determina majorarea suprafeței vitrate);

- îmbunătățirea elementelor de prindere în zidărie (folosirea de profile care se suprapun peste golul de fereastră);

- dezvoltarea unor noi metode de asamblare a geamului termoizolant;
- alte proceduri de execuție ce pot avea un efect pozitiv asupra caracteristicilor de termoizolare.

Reconfigurarea armăturii la tâmplăria din PVC

Din punct de vedere al proprietăților termice, punctul slab al acestui tip de ansambluri este reprezentat de elementul din oțel zincat pentru ranforsarea profilelor din PVC (conductivitatea armăturii este de 50 W/mK, de circa 300 de ori mai mare ca a reperului din PVC, pentru care se înregistrează un nivel de 0,17 W/mK). Până în prezent, caracteristica de termoizolare a sistemelor din PVC a fost îmbunătățită prin creșterea numărului de camere și a lățimii constructive. O altă abordare a vizat inserarea armăturii într-un spațiu special conceput, separat de celelalte componente ale structurii reperului, pentru a reduce efectul slabei termoizolări a materialului de ranforsare (în această situație, trebuie acordată o atenție deosebită proiectării profilului, întrucât secțiunea transversală efectivă trebuie să asigure rezistența necesară funcționării optime a ferestrei). Totodată, trebuie precizat faptul că prezența armăturii afectează și nivelul transmitanței termice, mai ales în zona cuprinsă între elementul de ranforsare și peretele camerei de izolare (fiecare milimetru afectează valoarea globală a transferului termic cu 0,01 W/mpK). Modificările ulterioare vor viza scăderea gabaritului armăturii, în condițiile menținerii rezistenței structurale. Alte opțiuni implică utilizarea unor aliaje speciale ce au conductivitate termică și emisivitate reduse (sporirea grosimii peretelui de oțel, cu păstrarea dimensiunilor exterioare determină o depreciere minoră a caracteristicilor termice ale sistemului).

Ansambluri din lemn stratificat

Aceste sortimente pot fi dezvoltate prin creșterea lățimii constructive a profilelor și utilizarea elementelor compozite (în cadrul cărora lemnul este folosit în combinație cu alte materiale ce prezintă conductivități termice scăzute, cum ar fi spume poliuretane rigide). De regulă, acestea sunt compatibile, au aderență și duranță suficient de mare, prezintă valori λ optime (cuprinse între 0,04 W/mK și 0,05 W/mK), asigurând un nivel superior

de termoizolare (0,13 W/mK). Al doilea obiectiv este acela de evitare a apariției de punți termice la acțiunea factorilor agresivi de mediu. Cele mai noi profile din lemn stratificat, disponibile pe piața europeană, sunt placate cu profile din aluminiu pe partea exterioară. Totuși, acestea au doar efect de protecție, necontribuind la caracteristicile de izolare termică.

Tâmplărie din profile metalice

Ferestrele executate cu sisteme din aluminiu sau oțel nu permit îmbunătățiri substanțiale ale nivelului termoizolării. Această caracteristică poate fi modificată doar prin:

- creșterea gabaritului barierei termice;
- scăderea cantității de material folosit în zona de rupere a punții termice; optimizarea materialelor utilizate pentru fabricarea profilelor; reducerea lățimii vizibile a sistemului; proiectare a sortimentelor paralele.

Ferestre cu geam termoizolant asamblat prin lipire

O altă abordare modernă este reprezentată de îmbunătățirea aspectului prin lipirea diverselor sisteme componente (tehnică utilizată în domeniul aerospațial și în industria auto). Principalul avantaj a acestei metode este constituit de distribuirea uniformă a sarcinilor statice și/sau dinamice. La ansamblurile cu vitraj lipit, geamul termoizolant are un rol structural, preluând o mare parte din tensiuni. Astfel, se permite realizarea unor ansambluri de tâmplărie cu suprafețe vitrate mai mari (datorită reducerii lățimii vizibile a profilelor), scăderea ponderii elementelor din oțel sau chiar eliminarea acestora având un efect pozitiv asupra nivelului de termoizolare. În general, soluțiile constructive din această categorie necesită un grad sporit de calificare a personalului, precum și folosirea unor materiale adezive speciale, recomandate de furnizorul de sistem. De asemenea, sunt necesare linii tehnologice speciale.

Ansambluri cu geam termoizolant dublu

Aceste sortimente reprezintă rezultatul dezvoltării conceptului ferestrelor cu două

cercevele. În prezent, ambele vitraje sunt asamblate în cadrul unei rame unitare. De regulă, pe partea din interior este prevăzut un pachet de geam termoizolant, în timp ce la exterior se instalează o singură foaie de sticlă. Trebuie precizat faptul că se permite accesul între cele două elemente, pentru realizarea operațiilor de mentenanță. De asemenea, în această cavitate pot fi introduse elemente de protecție solară, de control al luminii sau dispozitive de ventilare. Aerisirea este asigurată prin intermediul unor orificii cu diametru mai mic de 2 mm, pentru a nu fi afectat nivelul de termoizolare. Din punct de vedere al performanțelor, prin utilizarea acestor sortimente se obțin îmbunătățiri ale izolației termice de 0,2 W/mpK - 0,3 W/mpK și ale fonoizolării de aproximativ 3 dB - 5 dB.

Fațade cortină și construcții speciale atipice

Proiectarea și evaluarea performanței structurilor de pereți cortină reprezintă o sarcină extrem de complexă. Aceste construcții includ atât vitraje de mari dimensiuni, cât și o varietate de materiale și sisteme. Datorită folosirii pe scară largă a pachetelor de geam termoizolant și a diversității formelor, gabaritului și tipurilor de sticlă utilizate, este foarte probabil ca valoarea coeficientului de transfer termic să fie diferită de-a lungul fațadei. În perioada următoare, se intenționează ca panourile vidate (VIP) să fie mult mai des folosite la astfel de aplicații, deoarece asigură un transfer termic de 5 până la 10 ori mai mic în comparație cu soluțiile clasice. Prin implementarea unor inovații, a devenit posibilă realizarea teoretică a unor sisteme cu o conductivitate termică de 0,004 W/mK. Pentru a atinge această valoare după instalarea pereților cortină, trebuie luate în considerare următoarele aspecte:

- prezența punților termice în zonele de margine ale panourilor vitrate, deoarece orificiile și elementele de prindere au o influență mult mai puternică decât în cazul structurilor clasice și - în consecință - necesită o proiectare atentă;
- se recomandă utilizarea VIP în zonele în care spațiul este insuficient, pentru a îndeplini exigențele atipice de termoizolare;
- logistica proiectării/construcției trebuie integrată, în scopul evitării apariției de pierderi;
- valoarea calculată va fi garantată pentru o perioadă de 50 de ani (cu toleranțele admise în proiect).

Vitraje termoizolante performante

Până în prezent, piața geamului termoizolant a fost extrem de dinamică, fabricanții realizând produse inovatoare și performante. Pe termen mediu, se preconizează că folosirea vitrajelor cu trei foi de sticlă va deveni o regulă generală. Geamul termoizolant îndeplinește o serie de funcții importante, cum ar fi: siguranță, fonoizolare sau protecție împotriva focului. În mod curent, nivelul existent al tehnologiei pe acest segment permite inclusiv execuția de panouri vidate cu Ug cuprins între 0,8 W/mpK și 1 W/mpK, iar pentru viitor se preconizează atingerea nivelului de 0,5 W/mpK. Dintre avantajele VIP pot fi menționate greutatea scăzută și grosimea de 8 mm - 10 mm. Din acest motiv, acest tip de elemente sunt recomandate pentru instalare la tâmplăria imobilelor de patrimoniu, înlocuind ferestrele clasice, cu o singură foaie de sticlă. Pentru obținerea unor performanțe deosebite, specialiștii recomandă montajul a două sau chiar trei panouri în cadrul unei cercevele. O sporire semnificativă a nivelului de termoizolare poate fi obținută și prin utilizarea unor materiale de sigilare ce au caracteristici superioare de etanșare. Ca regulă generală, valoarea Ψ se îmbunătățește cu 0,002 W/mK pe mm, la fiecare strat suplimentar de sigilant (pentru o grosime de 25 mm a materialului, se obține o scădere a coeficientului U cu 0,05 W/mpK).

Specificații pentru montaj

Deși caracteristicile optime de termoizolare ale sistemelor care intră în alcătuirea unei construcții au un rol fundamental, trebuie luat în considerare faptul că efectuarea unui montaj de calitate reprezintă o acțiune primordială. În vederea instalării ansamblurilor de tâmplărie, se vizează, în special, evitarea apariției de punți termice. Transmitanța caldurii este influențată direct de poziția de instalare și de amplasarea straturilor izolatoare. Normativul de eficiență energetică a imobilelor (EnEV) oferă trei posibilități de verificare a transmisiei termice:

a) valoare standardizată $\Delta WB = 0,10$ W/mpK (nu necesită verificări speciale), care poate fi adăugată la coeficientul de transfer termic al elementelor de anvelopare;

b) detalii constructive, conform DIN 4108, care impun reduceri ale ΔWB cu 0,05 W/mpK;

c) valori precise ale Ψ , determinate în conformitate cu DIN V 4018-6, prezentate în cataloage sau obținute prin metode de calculație (potrivit EN ISO 10211-2).

Radiație solară

Energia furnizată de razele Soarelui timp de un an este de circa 3.000 de ori mai mare față de consumul de resurse consumat în același interval de timp, la nivel mondial. În domeniul construcțiilor, un obiectiv important este reprezentat de maximizarea nivelului de utilizare a energiei provenite din radiația solară. Pentru a evalua performanțele energetice ale ferestrelor și geamului termoizolant, este necesară introducerea unui indice mediu în cadrul regulamentelor existente (în mod similar Ueq, folosit în Regulile de Izolare Termică 95). În acest sens, factorii decisivi sunt: coeficientul de transfer termic al vitrajului și transmitanța totală a energiei solare g. Este posibil ca panourile ce includ celule fotovoltaice și colectori solari să asigure energia suplimentară pentru un imobil, în viitor aceste metode urmând să fie - în mod cert - procedeele descentralizate de generare a energiei. Sistemele inteligente de control al elementelor de protecție solară, barierele termice de stocare a energiei, elementele de reglare/întrerupere automată a luminii artificiale vor permite optimizarea întrebuințării acestui procedeu alternativ, fără a duce la supraîncălzirea incintelor (tabelul 1).

Protecția solară și ventilarea incintelor

Deși cantitatea de energie consumată în anotimpul rece este importantă, în sezonul estival, pentru asigurarea confortului, se impune alocarea de resurse suplimentare destinate răcirii/ventilării aerului din incinte (acest consum depinde de climă, specificațiile tehnice ale clădirii, nivelul de etanșare a ferestrelor, aparatele de condiționare folosite etc.). Factorii care au

un rol decisiv în reducerea efectului de seră sunt reprezentați de protecția solară și aerisirea naturală (în mod ideal, această operațiune se desfășoară în timpul nopții). În timp ce geamurile realizate cu sticlă Low-E au performanțe rezonabile din acest punct de vedere, deseori acestea nu au capacitatea de a proteja suficient incintele, fiind - în consecință - necesar montajul unor elemente speciale din categoria tehnicii de umbră (situații prezentate în raportul IFT Rosenheim intitulat "Termoizolarea cu ajutorul ferestrelor avansate din punct de vedere tehnologic"). Până în prezent, un punct deficitar al acestor dispozitive a fost constituit de posibilitatea de cedare la acțiunea unor forțe superioare ale vântului (noile sortimente rezistă până la nivelul de 8 grade Beaufort). Ferestrele cuplate (cu două pachete de geam termoizolant) sau fațadele tip double-skin permit integrarea de sisteme parasolare și de ventilație, dar acestea influențează costul total al clădirii. O alternativă optimă este reprezentată de montajul unor instalații de protecție solară în interiorul vitrajului. Acestea asigură un nivel optim de umbră, nu afectează aspectul fațadei și oferă o serie de avantaje, cum ar fi lipsa expunerii la factorii agresivi de mediu și performanțele comparabile cu ale dispozitivelor externe de protecție solară (datele sunt prezentate în tabelul 2). De asemenea, pot fi adaptate în mod facil la schimbările sezoniere, iar mentenanța presupune doar curățarea elementelor din sticlă. Totodată, coordonarea dintre diferitele echipe de execuție/montaj pentru fațadă, geam și elemente de umbră este mult mai ușor de realizat. Pentru a se obține rezultate optime, este necesară acordarea unei atenții deosebite următoarelor aspecte:

- evitarea pierderii de gaz din cavitatea vitrajului;
- sigilarea profesională a pachetului de geam, pentru a se elimina posibilitatea pătrunderii umidității;
- verificarea existenței unor particule în interiorul pachetului termoizolant;
- fiabilitatea și durabilitatea sistemului de umbră;

Tabel 1

Sticlă	Transmitanța energetică totală g	Transmitanța luminoasă tau	Transmitanța termică U
Geam Low-E dublu	40 - 60%	70 - 80%	1,0 - 1,7
Geam Low-E triplu	40 - 50%	60 - 70%	0,5 - 0,8
Vitraje vidate VIP		80.00%	0,8 - 1,0

■ calculul atent al grosimii foilor de sticlă, în conformitate cu mărimea sarcinilor la care sunt supuse, pentru a se preveni spargerea geamului.

Din aceste motive, apare necesitatea testării prealabile a tuturor dispozitivelor și sistemelor utilizate, scopul final fiind cel de asigurare a unei perioade adecvate de exploatare. Trebuie precizat faptul că produsele din această categorie nu trebuie să restricționeze pătrunderea luminii naturale, astfel încât să devină necesară utilizarea unor surse artificiale în timpul zilei (care ar crea un consum suplimentar nejustificat). Astfel, se consideră că valoarea luminii pentru asigurarea unei vizibilități minime este de 500 lux, nivelul optim fiind cuprins între 2.000 lux și 4.000 lux. În conformitate cu ultimele cercetări științifice, a fost identificat un al treilea receptor al luminii, situat pe retină, prin intermediul căruia este controlat efectul biologic al radiației luminoase asupra organismului uman (acesta nu reacționează la o intensitate mai mică de 1.000 lux). În aceste condiții, este obligatorie o coordonare mai bună între intensitatea luminoasă și protecția împotriva efectelor nocive ale radiației solare. Aceasta poate fi obținută prin instalarea unor dispozitive reglabile de protecție, care se bazează pe legile fizice de refracție (de exemplu, prisme) sau reflexie (oglinzi). Prin folosirea acestora se previne efectul de strălucire, asigurându-se cantitatea suficientă de lumină naturală, pentru obținerea unei vizibilități optime.

Aerisirea contribuie la evitarea apariției condensului

Din motive de sănătate, precum și de fizică a imobilelor, incintele locuite din cadrul clădirilor trebuie ventilate corespunzător. Cantitatea de aer proaspăt

necesar unei persoane este cuprinsă între 10 mc/oră și 25 mc/oră, în funcție de tipul de efort fizic depus. Din punct de vedere constructiv, dispozitivele de ventilare sunt necesare pentru eliminarea surplusului de umiditate din aer (generată de plante, operațiuni de spălare sau gătire etc.) și care pot determina apariția fenomenului de condens și formare a igrasiei pe suprafețele cu o temperatură mai scăzută. Pentru a reliefa relația dintre sistemul de încălzire și temperatura interioară, trebuie luat în considerare gradul de termoizolare a clădirii. Prin aerisire, pierderile de energie termică se cifrează la aproximativ 60 kWh/mp/an, însă pot fi reduse cu 50% prin utilizarea unui dispozitiv de recuperare a căldurii aerului evacuat de sistemele centrale sau individuale de ventilare. Mecanismele implicate în procesul de aerisire naturală au fost atent cercetate de specialiștii IFT Rosenheim, în cadrul proiectului "Supravegherea dispozitivelor de ventilare liberă a imobilelor rezidențiale", în concluzie următorii factori fiind determinanți:

- dimensiunea deschiderii, precum și forma/poziția acesteia;
- prezența unor forțe (vânt, tensiuni generate de diferențele de presiune datorate fluctuațiilor de temperatură);
- caracteristici ale incintei (mărime, corpuri de încălzire, tip de mobilier).

În ultimii ani, construcțiile cu grad sporit de etanșeitate la aer au generat modificări semnificative ale frecvenței de efectuare a operațiilor de aerisire. Dintre efectele negative apărute din acest motiv, se remarcă o creștere a umidității relative a aerului și scăderea calității acestuia. Una dintre discuțiile ce au avut loc la modificarea prevederilor DIN 1946-6 - "Ventilare și condiționare a aerului - imobile rezidențiale" a fost aceea de a permite un nivel minim de aerisire liberă (dacă este posibil, fără implicarea persoanelor

din incintă). În cadrul standardului sunt definite patru niveluri de ventilare și ratele corespunzătoare de schimb de aer cu mediul exterior:

1. Ventilare pentru protecția împotriva efectelor umidității (operațiune cu implicarea minimă a utilizatorului);
2. Aerisire minimă - independentă de acțiunea beneficiarului, prin care se asigură calitatea minimă a aerului din incintă;
3. Ventilare de bază - necesară pentru furnizarea cantității de aer la nivelul unanim acceptat de igienă și sănătate;
4. Aerisire intensă - operație obligatorie la orele de vârf.

Dacă dimensiunile și proporțiile clădirii, precum și caracteristicile compartimentărilor interioare permit formarea curenților de aer, este suficientă simpla aerisire, pentru asigurarea nivelului optim. Pentru a putea atinge acest obiectiv, specialiștii sugerează montajul unor dispozitive exterioare (ADL) la ferestre (după cum este descris în cadrul Ghidului IFT "Echipamente de ventilare. Partea I. Caracteristici de performanță"). În partea a doua a aceluiași document, se fac recomandări pentru facilitarea acțiunii proiectanților și arhitecților de comparație și utilizare a diverselor dispozitive din această categorie.

Perspective optimiste din punct de vedere al economiei de energie

Reducerea consumului de energie a imobilelor constituie o acțiune fezabilă din punct de vedere economic, utilizând tehnologiile disponibile în prezent. Ferestrele, fațadele și geamul termoizolant urmează un trend de dezvoltare accelerată, prin implementarea de soluții inteligente, care permit ajustarea automată a caracteristicilor, în funcție de factorii climatici, cerințele utilizatorilor etc. Astfel, sistemele de anvelopare a imobilelor - utilizate în viitor - vor asigura confortul necesar, cu un consum minim de energie. Odată cu identificarea metodelor de rezolvare a problemelor legate de eficiența economică, subiect cotidian generat de creșterea permanentă a prețului la energie, trebuie urmărită ținta de sustenabilitate, determinată de parametrii naturali - de natură nefinanciară - care influențează puternic starea balanței energetice. ■

Clasificarea europeană a materialelor de construcții, în funcție de reacția la foc

Ghidul G, elaborat de specialiștii Comitetului Permanent de Construcții din cadrul Consiliului European de Standardizare (CEN), vizează clasificarea sistemelor de construcții utilizate în spațiul UE în funcție de performanța de reacție la foc (încadrarea în euro-clase), în contextul implementării prevederilor Directivei CPD 89/106/EEC (amendată prin normativul 93/68/EC). Toate detaliile cu privire la tranziția de la clasificările naționale existente înainte de intrarea în vigoare a CPD la noul sistem comunitar de grupare sunt furnizate în cadrul Ghidului J. Prezentul document este destinat persoanelor desemnate să redacteze specificațiile tehnice (membri CEN/CENELEC și EOTA), precum și altor categorii (personalul organismelor de reglementare a pieței, autorități care controlează activitatea zonei economice europene, companii care utilizează materialele respective etc.).

Definiții pentru termenii utilizați în cadrul ghidului

Pentru înțelegerea exactă a formulărilor din ghid, sunt furnizate următoarele definiții:

- Familie de produse - set generic de modele, caracterizate prin intenții de utilizare similare (de exemplu, finisaje pentru interior și elemente destinate montajului la acoperiș);
- Subfamilie de produse - subcategorie a unei familii de produse, care include sortimente având o natură similară (paneluri de compartimentare și foi drepte pentru acoperișuri) sau un comportament asemănător (de pildă, produse care se topesc ori se contractează sub acțiunea flăcării);
- Produs generic - grupă de modele care cuprinde toată gama comercializată pe piața UE (plăci din material plastic sau foi cimentate armate);
- Produs - material de construcții, conform definiției din cadrul CPD, executat de un fabricant individual (de regulă, modelul pe suprafața căruia se aplică marcajul CE);
- Tipul produsului - identificarea se poate referi la mai multe versiuni ale aceluiași sortiment, dovedind faptul că diferențierile dintre acestea nu afectează nivelul

siguranței sau cerințele cu privire la performanța produsului (conform cu ITT); scopul direct al testului referitor la foc este cel de a defini efectiv tipul materialului, în urma căruia va fi încadrat în diverse clase de siguranță (de exemplu, produsele cu aceeași culoare vor fi - de regulă - cuprinse la același tip);

■ Rangul produsului - are în vedere stabilirea modelelor similare, promovate pe piață de un producător, cuprinzând unul sau mai multe tipuri cu performanțe diferite (de pildă, modele cu grosimi și/sau densitate variabilă);

■ Intenție de utilizare - se referă la rolul pe care produsul respectiv îl are pentru îndeplinirea cerințelor esențiale stipulate în cadrul CPD (definirea ID-urilor); de aceea, această proprietate se află în legătură directă cu funcționarea produsului în cauză, atunci când este folosit într-o lucrare de construcții;

■ Aplicație finală - are în vedere condițiile tipice în care sortimentul este întrebuințat în cadrul unei lucrări de construcții; se referă la aplicațiile reale, aflate în corelație cu toate aspectele care influențează comportamentul produsului, în diverse situații de expunere la foc; vizează aspecte precum cantitatea, orientarea spațială, poziția în raport cu alte sisteme și metodele de fixare;

■ Domeniu de aplicare a unei clasificări - posibilitatea de utilizare în aplicații reale, pentru fiecare încadrare considerată validă.

Sistemul de euroclase pentru reacția la foc este descris în decizia Comisiei Europene 2000/147/EC. Acest document a devenit complet operațional odată cu publicarea metodei de testare SBI (Obiect cu Ardere Singulară) în normativul EN 13823 și cu includerea clasificării standardizate în cadrul EN 13501-1. Decizia se referă - în mod exhaustiv - la materialele de construcții, așa cum sunt definite în CPD (tabelul 2 include date despre elementele de pardoseală, iar în tabelul 1 se regăsesc informații cu privire la celelalte sisteme). Specialiștii grupului european de reglementare a reacției la foc (FRG) au definit o singură referință la un scenariu de incendiu, pentru întregul sistem de euroclase (respectiv, foc în incinte interioare) și o singură scară majoră destinată reprezentării fizice a acestui scenariu (testul de colț al camerei, conform ISO 9705). Rolul inițial al acestei

verificări de referință a fost acela de a facilita dezvoltarea sistemului de clasificare formulat în tabelul 1. Sistemul prevede că toate materialele de construcții pot fi grupate complet și direct, în funcție de aceste principii. Singurele excepții sunt acele cazuri în care gruparea se bazează pe teste de scară redusă sau când o reconsiderare a comportamentului produselor dintr-o familie indică necesitatea aplicării unui amendament.

Dezvoltarea sistemului de euroclase

După cum se preciza în capitolul precedent, este posibilă apariția necesității modificării acestui sistem de clasificare, pentru adaptarea intenției de utilizare la condițiile de risc prezente și viitoare (de exemplu, atunci când testul/scenariul de referință actual și, în consecință, sistemul de clasificare, nu sunt potrivite pentru cuantificarea riscului de incendiu). De asemenea, această posibilitate mai apare atunci când sunt folosite produse al căror comportament la testare prezintă dificultăți, iar gruparea pe baza testelor de scară redusă nu este posibilă. Pentru definirea unor scenarii de referință adiționale, au fost luate în considerare mai multe situații similare condițiilor reale de expunere la incendiu. Unul dintre acestea este "focul într-o cameră de mici dimensiuni". Dacă ipoteza de referință (dezvoltarea focului în interior) selectată pe baza tabelului 1 de euroclase nu este considerată a fi potrivită pentru verificarea produselor cu o anumită intenție de utilizare, atunci se consideră că sistemul curent de clasificare este deficitar. Orice astfel de neregulă trebuie tratată prin intermediul procedurilor descrise în Anexa 1. În orice caz, regula generală este aceea că noul scenariu de referință trebuie luat în considerare doar dacă factorii determinanți aflați în relație cu propagarea incendiului sunt semnificativ diferiți, iar autoritățile de reglementare din statele membre UE nu pot adapta în mod satisfăcător propriile reguli la sistemul definit de euroclase. În ceea ce privește abordarea problemei de nepotrivire a clasificărilor realizate pe baza unor teste efectuate la scară redusă, sunt necesare precizări suplimentare. Astfel, pentru anumite produse, gruparea pe baza testului SBI poate fi considerată ca

fiind nereprezentativă pentru a reflecta fidel performanța de reacție la foc (nu simulează suficient comportamentul materialului în caz de incendiu real). Folosirea verificărilor de referință poate reflecta în mod mult mai precis această realitate. Se recomandă ca orice tip de problemă să fie abordată potrivit procedurilor sugerate și schițate în diagrama inclusă în Anexa 1.

Poziție a producătorilor împotriva clasificărilor predefinite

Clasificarea performanței de reacție la foc a materialelor de construcții - realizată în condițiile prevăzute de euroclase - trebuie să constituie baza de pornire a tuturor deciziilor cu privire la dezvoltarea ulterioară a sortimentelor respective. Orice altă grupare, efectuată pe baza testelor de referință de scară mare, nu este permisă decât în cazul în care sunt elaborate prevederi specifice, aflate în conformitate cu procedurile menționate. În afara cazului în care sortimentul este unicat, orice probleme legate de încadrarea într-o anumită categorie și de testare a materialelor de construcții vor fi generice și - prin urmare - aplicabile tuturor materialelor similare, executate de diverși fabricanți. Pentru a fi asigurată consistența clasificării, precum și nivelul planificat, orice probleme vor fi abordate în conformitate cu procedurile descrise în capitolul următor. În ceea ce privește excepția, apar anumite dificultăți legate de probleme particulare, fiind necesară aplicarea unor protocoale speciale de verificare, aspect posibil prin implicarea unui grup de organisme notificate de certificare. În anumite state membre UE, regulamentele naționale referitoare la foc oferă șansa producătorilor și proiectanților de a demonstra compatibilitatea materialelor prin mai multe metode - inclusiv prin tehnici de inginerie a siguranței la incendiu - și prin verificări pe scară largă. Acest gen de proceduri se află în afara obiectivelor impuse de conformitatea produselor (marcajul CE) și a sistemului de euroclase, dar este permisă utilizarea metodei la nivel național, ca procedeu suplimentar de clasificare. În orice caz, procedurile atipice nu trebuie să se transforme în mijloace arbitrare de discriminare a produselor sau să constituie o formă de deghizare a unor bariere comerciale (astfel, toate metodele aferente vor fi deschise și transparente, nefiind permisă indicarea

unor anumite laboratoare în cadrul cărora să fie efectuate experimentele). Din această categorie fac parte verificările fațadelor cortină în diverse țări comunitare, în scopul demonstrării compatibilității cu restricțiile legislative naționale. Depinde de autoritățile fiecărui stat să determine care sunt opțiunile potrivite condițiilor specifice țării respective.

Clasificarea materialelor de construcții

Pentru ca sistemul comunitar de eurocoduri să funcționeze într-o manieră eficientă și transparentă, este important ca toate părțile implicate să abordeze în mod unitar această clasificare. Astfel, produsele vor fi grupate în conformitate cu o serie de principii. Primul dintre acestea stipulează că baza și domeniul de aplicație ale unei categorii date este necesar să fie în mod facil identificabile în cadrul informației care însoțește marcajul CE, ca și în raportul de clasificare. Detaliile furnizate odată cu însemnul european de conformitate sunt succinte, pentru informații suplimentare făcându-se referire la documentul complet. O altă regulă generală este aceea că produsele generice vor fi testate și clasificate într-o manieră unitară, pe întregul teritoriu al Uniunii Europene (de exemplu, în ceea ce privește datele de montaj și fixare a specimenelor). Mai mult, un model va fi verificat în așa fel încât - pe cât posibil -

viitoarea încadrare într-o anumită grupă să fie în relație directă cu performanțele produsului finit. Când aplicația specifică este cunoscută în mod cert (de pildă, în cazul kit-urilor complete, cuprinzând instrucțiuni de instalare), sortimentul în cauză va trebui testat corespunzător. În caz contrar, acesta va fi verificat în condiții standardizate (cu folosirea substraturilor uzuale, în condiții de montaj reprezentative). De asemenea, configurațiile atipice pot fi testate la cererea fabricantului, deși gradul de aplicabilitate al acestui tip de clasament este limitat. Un alt principiu afirmă că o contribuție potențială a produsului la întreținerea arderii este variabilă, în funcție de fiecare lucrare în parte. Astfel, același material de construcții poate fi încadrat în categorii diferite, fiecare corespunzătoare configurației adoptate (de exemplu, teste pentru substraturi combustibile sau necombustibile). Pentru a respecta regulile generale enunțate anterior, este important ca standardele europene sau acordurile tehnice să furnizeze instrucțiuni comprehensive pentru producători și specialiștii laboratoarelor de profil. Este indicat ca - într-o măsură cât mai mare - soluțiile generice standardizate să fie descrise în cadrul normativelor europene. Dacă este necesar, pot fi încorporate prevederi suplimentare în specificațiile tehnice, cu condiția ca aceasta să nu influențeze piața în favoarea unui anumit tip de material. Standardele sau acordurile tehnice europene pot include, în consecință, două

Proceduri pentru definirea unui nou scenariu de referință

Se aplică - Familiilor de produse, subfamiliilor și produselor generice, pentru intenții de utilizare specifice.

La inițiativa - Statului membru UE (de exemplu, autorităților naționale de reglementare în domeniul incendiilor), CEN/CENELEC/EOTA, Federației Industriale Europene sau FSG din cadrul organismelor notificate.

Adresat către - Comisiei Europene, care va consulta ulterior FRG european și, dacă propunerea este acceptată, documentul este înaintat Comitetului Permanent în Construcții.

Proceduri - Se constată existența unui scenariu de referință necorespunzător, se demonstrează acest lucru și este propusă o alternativă. Condițiile de risc de incendiu sunt indicate împreună cu testele de scară mare potrivite acestui caz, considerate reprezentative pentru noul scenariu. Dacă FRG consideră că propunerea este bine fundamentată, va determina criteriile funcționale de performanță după care produsul poate fi analizat în noul scenariu (de exemplu, fără flashover în interior, cu extinderea incendiului de la un etaj la altul prin intermediul structurii fațadei cortină) și, dacă este necesar, toți parametrii necesari pentru măsurarea și observarea acestor criterii (de pildă, timpul de flashover, căldura eliberată, împrăștierea flăcării și a scânteilor, producția de fum etc.). În acest moment, presupunând că propunerea primește aviz din partea Comitetului Permanent în Construcții și este adoptată de Comisia Europeană, este suficientă destulă informație pentru a se putea realiza declarația de conformitate referitoare la reacția la foc pe baza unui test de scară mare și a unor criterii funcționale. Teoretic, procesul se încheie aici. Totuși, având în vedere costurile ridicate ale acestui tip de verificări, anumite societăți pot prefera diverse alternative. În acest caz, se realizează teste pe scară redusă, pentru care este posibilă corelarea cu noul test de referință. Acestea reprezintă punctul de pornire și, doar în cazul în care corelația nu poate fi stabilită, trebuie efectuate alte investigații. Odată ce această metoda a fost definită, noul sistem de clasificare va acoperi familiile de produse a căror intenție de utilizare a fost stabilită, fiind totodată propusă decizia de revizuire a Euroclaselor. Orice nou sistem de clasificare sau declarație de performanță realizată pe baza criteriilor funcționale de performanță va trebui în mod clar delimitat de actuala ordonare.

Rezultat - În mod normal, o decizie de revizuire a Euroclaselor este necesară, incluzând un tabel care să cuprindă condițiile de risc. Un nou scenariu de referință va conduce la o nouă diferențiere a clasificărilor actuale.

seturi de instrucțiuni, referitoare la testarea reacției la foc:

■ o simplă declarație cum ar fi “produsul trebuie verificat într-o configurație reprezentativă a aplicației, respectându-se condițiile generale de testare stipulate în cadrul normativului; dacă fabricantul furnizează instrucțiuni de instalare, acestea trebuie urmate atât în ceea ce privește montajul, cât și fixarea; condițiile vor fi indicate în cadrul documentului de însoțire a marcatului CE, atunci când sunt relevante”;

■ alternativ, regulile de montaj și fixare pentru testarea reacției la foc sunt incluse în hEN, ETAG sau CUAP, cu condiția respectării prevederilor generale de verificare; pentru a asigura acest lucru și pentru a maximiza aria de aplicare a testelor respective, se recomandă consultarea comisiei tehnice TC 127, din cadrul CEN; cazurile de incompatibilitate sunt negociate cu membrii Comisiei Europene.

Statele membre ale UE au responsabilitatea de a nu crea noi bariere comerciale, prin impunerea unor reguli naționale de configurare a testelor (de pildă, în relația dintre instalarea și fixarea produselor). În consecință, aceste reglementări locale trebuie adaptate la soluțiile tehnice propuse în cadrul standardelor comunitare și acordurilor tehnice europene. Situația domeniului de aplicare a clasificărilor specifice constituie o preocupare permanentă a reprezentanților industriei materialelor de construcții, având un impact important asupra numărului și intensității testelor pentru un anumit produs. În ambele cazuri descrise anterior, regulile generale impun o evaluare continuă a evoluției pe baza rezultatelor obținute în urma verificărilor.

Astfel, informația colectată inițial de grupul de organisme notificate de certificare (GNB) va face posibilă elaborarea de noi reguli, făcând ca - în timp - să fie stabilite norme coerente, ce vor putea fi introduse în standarde și specificații tehnice.

Rolul grupului de organisme de certificare

GNB a fost creat de Comisia Europeană în scopul unei asigurări a colaborării între diversele instituții de testare din UE. Principalele obiective ale acestei organizații sunt reprezentate de:

■ promovarea încrederii reciproce și a transparenței în ceea ce privește rezultatele testelor obținute de diverse laboratoare;

■ constrângerea autorităților naționale în vederea aplicării acestor rezultate;

■ obținerea unui grad ridicat de consistență a parametrilor de conformitate verificați de aceste instituții;

■ asigurarea informării complete a tuturor părților implicate, cu privire la obiectul de activitate și la nivelul de competență specifice organismelor de acreditare;

■ consilierea în activitatea de redactare/dezvoltare a specificațiilor tehnice de produs.

GNB are în componență un Grup de Consultanță (AG) și un anumit număr de Secții Sectoriale (SG). AG este responsabil - în primul rând - de strategia adoptată și de aspectele procedurale comune tuturor SG. Totodată, acesta răspunde de activitatea de comunicare a rezultatelor și soluțiilor propuse către Comitetul Permanent în Construcții, în scopul implementării

procedurilor de atestare a conformității. Activitatea diverselor SG a fost direcționată către studiul tipurilor specifice de materiale de construcții. În plus, există două SG cu acțiune “orizontală”, unul dintre acestea fiind specializat în problema substanțelor periculoase, iar celălalt în siguranța la incendiu (FSG). Personalul FSG se asigură de faptul că toate problemele legate de aspectul securității în situația confruntării cu focul sunt abordate corespunzător de toate celelalte SG. Cu alte cuvinte, FSG constituie o resursă comunitară extrem de valoroasă, care poate fi direcționată în sensul rezolvării dificultăților de comunicare, într-o manieră eficientă. Rolul acestuia este acela de a ajuta la implementarea unui sistem european unitar, pe baza procedurilor de clasificare definite și stabilite în cadrul diverselor decizii ale Comisiei Europene. Responsabilitățile FSG includ:

■ interpretări documentate acordate ale metodelor de testare a reacției la foc, în acele situații în care prevederile standardelor europene sunt ambigue sau dacă specificațiile tehnice sunt incomplete;

■ dezvoltarea de protocoale de testare ad-hoc, pentru produse al căror comportament este de asemenea manieră încât produce rezultate eronate la aplicarea procedurilor convenționale de verificare;

■ elaborarea de convenții speciale legate de aplicarea extensivă a rezultatelor testării pentru ambii parametri legați de foc, respectiv reacția și rezistența.

Toate aceste funcții sunt considerate vitale, asigurând facilitarea aplicării efective a marcatului CE. Un obiectiv secundar, deosebit de important, este reprezentat de corelarea dintre obiectivul testării și tipul de aplicație în care este utilizat materialul de construcții în cauză. Membrii Comisiei Europene, după inițierea de consultări cu oficialitățile statelor membre UE, vor asigura faptul că toate condițiile limită determinate prin activitatea FSG sunt corect definite și nu se află în conflict cu anumite reguli din cadrul grupului european de reglementare a condițiilor de incendiu (FSG lucrează și diseminează informațiile exclusiv prin intermediul CIRCA - instrument de comunicații prin Internet).

Sisteme de atestare a conformității și efectuarea clasificării

În cele mai multe dintre deciziile Comisiei Europene sunt prevăzute inclusiv sistemele de atestare a conformității (AoC) pentru materialele de construcții, aspectele legate

Proceduri de abordare a clasificărilor nepotrivite

Se aplică - Familiiilor de produse, subfamiliiilor și produselor generice.

La inițiativa - Statelor membre UE (autorități de reglementare în domeniul incendiilor), CEN/CENELEC/EOTA, Federației Industriale Europene sau FRG din cadrul organismelor notificate.

Se adresează - Comisiei Europene, care se va consulta cu FRG comunitar și, în cazul avizării, Comitetului Permanent în Construcții.

Procedura - Se demonstrează inadvergentele actualului test, pe baza lipsei de corelație dintre verificarea de referință a produselor sau aplicației luate în considerare (de exemplu comportament în timpul testării: topire, contracție, delaminare, deformare etc.). De asemenea, trebuie demonstrat că testul de referință însuși este compatibil cu familia respectivă de produse. Dacă membrii FRG consideră că propunerea este fondată, pot aproba ca performanța de reacție la foc a produsului în cauză să fie determinată pe baza îndeplinirii criteriilor de performanță funcționale definite pentru testul de referință (de pildă, fără flashover, producție limitată de fum, fără scântei), folosind oricare parametri relevanți considerați necesari (timp de flashover, căldura eliberată etc.). Declarația de performanță rezultată pentru produs va fi similară celei corespunzătoare testelor pe scară redusă, corelate cu testările de referință. În mod alternativ, se poate dezvolta un nou test pe scară redusă corelat cu un test de referință existent, deși această procedură va necesita mai mult timp. O altă posibilitate este adaptarea la un test deja existent. Notă: problema poate fi identificată ca legătură între descrierea existentă a metodei de verificare mai degrabă decât ca o inadaptabilitate (de exemplu, regulile de montaj/fixare din testul SBI, impunerea unei anumite forme a eșantionului etc.); în acest caz, instrucțiunile vor fi înaintate CEN/EOTA pentru modificarea condițiilor de testare, printr-o derogare de la standardul de produs.

Rezultat - Comisia Europeană va determina de la caz la caz modalitatea cea mai potrivită de implementare a propunerii, acțiune ce poate necesita adoptarea unui amendament la decizia existentă.

de reacția la foc fiind tratate în mod similar (după cum este ilustrat în tabelul 3). De aceea, încadrarea în AoC diferă în funcție de clasificarea conform eurocodurilor, precum și datorită susceptibilității performanței de reacție la foc de a se modifica în timpul procesului de producție. Mai multe informații în acest sens sunt furnizate în cadrul Anexei 2. Gruparea materialelor de construcții în funcție de reacția la foc face parte integrantă din procesul de certificare a conformității garantat prin aplicarea marcatului CE. Această realitate impune implicarea unui organism notificat de certificare (în sistemele AoC 1 sau AoC 3) pentru a realiza clasificarea respectivă. Operațiunea de încadrare în categoria corespunzătoare va fi cuprinsă într-un raport special, redactat de specialiștii instituției de certificare, pe baza unuia sau mai multor rezultate obținute prin verificări și - posibil - a unui raport extins de aplicație (EXAP). Dacă modelul respectiv face obiectul sistemelor AoC 2 sau AoC 4, clasificarea va fi efectuată de fabricant. În orice caz, acesta din urmă poate solicita sprijinul unui organism notificat. În toate situațiile prezentate anterior, cerințele standardelor de clasificare în funcție de reacția la foc trebuie îndeplinite în totalitate, fiind obligatorii, de asemenea, includerea acestora în cuprinsul standardelor europene armonizate. Odată ce un produs poartă însemnul CE, fiind marcat cu o clasă aferentă reacției la foc, niciun stat membru UE nu poate să solicite informații adiționale în legătură cu acest aspect. Dacă autoritățile dintr-o anumită regiune consideră că organismele de notificare nu sunt apte de a realiza o încadrare într-una dintre grupele menționate în standarde sau acorduri tehnice europene, apare necesitatea implicării unui comitet cu atribuții speciale sau a ministerului de resort pentru a determina clasa corespunzătoare (nu se admite implicarea fabricantului). Clasificarea astfel obținută va fi cuprinsă în raportul aferent. Trebuie precizat faptul că statele membre UE trebuie să accepte prezența pe propriile piețe a produselor având marcat CE, neputând solicita ca rapoartele de testare să fie întocmite de un comitet propriu, în scopul determinării clasei (aceasta este deja

furnizată în documentația aferentă CE și va fi respectată ca atare). Situația produselor care folosesc acordul tehnic european (ETA) pentru procedurile de certificare este, însă, diferită. Documentul ETA va include clasificarea la foc a sortimentului și - dacă este necesar - regulile EXAP pentru materialul în cauză. Dacă organismul de aprobare care a eliberat ETA nu este instituție notificată de certificare, având competențe pentru clasificarea în funcție de reacția la foc, este necesar ca această operație să fie subcontractată către un institut abilitat. Odată ce acordul a fost redactat, organismul în cauză se poate implica în evaluarea procesului de atestare, dar numai pentru a asigura conformitatea cu descrierea ETA.

ANEXA 1

Principiile fundamentale descrise în Ghidul G și transpuse în cadrul sistemului de euroclase pentru reacția la foc pot fi rezumate după cum urmează:

- FRG, pe baza riscului real sau preconizat de incendiu, poate decide asupra scenariilor de referință (sistemul actual de euroclase aferent performanței de reacție la foc corespunzătoare tuturor materialelor de construcții, cu excepția celor destinate execuției de pardoseli, se bazează pe dezvoltarea incendiului într-o încăpere);
- condițiile preconizate de risc, asociate cu orice altă referință a unui scenariu de incendiu, vor fi definite de membrii FRG, utilizând termeni funcționali (actualul sistem utilizează noțiunea de flashover - gradul până la care rezistă materialul - ca referință comportamentală);
- membrii FRG vor lua în considerare o scară largă de teste reprezentative pentru scenarii de incendiu, ca bază fundamentală pentru evaluarea performanței la foc a produselor în corelație cu comportamentul potențial al acestora (se folosesc prevederile standardului ISO 9705 - testul colțului camerei; timpul de flashover și toți parametrii relativi sunt identificați pe baza datelor furnizate în documentația principală de clasificare);
- în absența oricărui test de scară mică care să aibă performanțe corelate cu ale unui test de mari dimensiuni, produsele vor fi evaluate caracteristicilor corespunzătoare acestuia din urmă, neținându-se cont de criteriile funcționale agreeate (nu se aplică sistemului curent de euroclase);

■ dacă este disponibil un test de scară redusă ale cărei performanțe sunt corelate cu cele ale unuia realizat la scară mare, FRG poate permite aplicarea sistemului de clasificare corespunzător, considerat a fi potrivit cu scopurile de reglementare valabile în spațiul comunitar; în acest caz, toate produsele similare vor fi verificate prin această metodă (euroclasele se bazează exclusiv pe teste de scară mică);

■ produsele care se supun anumitor condiții și la care testul de scară mică este considerat deficitar se clasifică conform unor verificări pe scară mare, iar nivelul de performanță se evaluează conform criteriilor funcționale definite în cadrul acestui test; orice ordonare rezultată va fi exprimată într-o manieră similară celei a testelor de scară redusă, dacă nu apar modificări ale scenariului de referință; acolo unde este relevant, rezultatele testului de dimensiuni mai mici vor fi raportate în conjuncție cu cele ale testului de scară mare.

ANEXA 2

Persoanele specializate în redactarea specificațiilor tehnice acordă o atenție deosebită notelor de subsol, deoarece:

- în acest fel se oferă un control strict al anumitor proprietăți fizice, chimice sau de altă natură, care pot exercita o influență directă asupra performanței de reacție la foc și/sau asupra testelor corelate de audit FPC (teste de caracterizare);
- este necesară prezența unui sistem adecvat, iar FPC determină îndeplinirea obiectivului precizat la primul punct;
- există o specificație tehnică de montaj/fixare, referitoare la cerințele folosite ca bază pentru testarea produsului și definirea domeniului de aplicare a rezultatelor verificărilor (directe sau extinse).

În continuare, cei care elaborează documentele respective solicită consiliere din partea membrilor SG, TC 127 și PT4. Dacă se cade de acord asupra notelor de subsol aplicate, se trece la determinarea sistemului AoC aplicabil materialului în cauză. Dacă nu, au loc reuniuni repetate ale specialiștilor, până la conturarea unui punct de vedere comun (în ultimă instanță, decizia finală aparține FRG). Ulterior, este comunicat oficial sistemul de atestare necesar, care va fi publicat în cadrul hEN sau ETA corespunzătoare.

Tabel 3 - Exemple de încadrare în AoC în funcție de performanța de reacție la foc

Produs	Intenție de utilizare	Nivel sau clasă	Sistem de atestare a conformității
Produse termoizolatoare (executate în fabrică sau destinate montajului pe șantier)	Pentru aplicații care sunt subiectul exigențelor de reacție la foc	A1*, A2*, B*, C*	1
Produse termoizolatoare (executate în fabrică sau destinate montajului pe șantier)	Pentru aplicații care sunt subiectul exigențelor de reacție la foc	A1**, A2**, B**, C**, D, E	3
Produse termoizolatoare (executate în fabrică sau destinate montajului pe șantier)	Pentru aplicații care sunt subiectul exigențelor de reacție la foc	(A1 - E)***, F	4

Notă*: - Produse/materiale pentru care modificarea procesului de producție are ca efect îmbunătățirea clară a performanței de reacție la foc; ** - Modele la care nu se referă această notă
*** - Produse/materiale care nu necesită testare pentru determinarea caracteristicii de reacție la foc.

Abordare armonizată a problematicii substanțelor periculoase

Ghidul H are ca obiectiv de bază identificarea unei definiții comune a domeniului substanțelor periculoase, în această categorie fiind încadrate și radiațiile, în măsura în care acestea acționează asupra unor produse care sunt reglementate prin prevederile Directivei comunitare a Materialelor de Construcții CPD 89/106/EEC, amendată prin Directiva Consiliului Europei 93/68/EC. În cadrul documentului se explică modul în care se aplică norma europeană în această situație și procedurile ce trebuie urmate de specialiștii ce elaborează specificațiile tehnice (membri CEN/CENELEC și EOTA) în problema armonizării. Referitor la aceste documente, este obligatoriu să furnizeze toate detaliile relevante pentru un anumit material de construcții și - în particular - informațiile necesare solicitate de producător pentru ca acesta să poată derula în mod optim procesul de marcarea cu simbolul CE. Ghidul este destinat celor care sunt implicați în redactarea specificațiilor tehnice, pentru abordarea unitară a subiectului, precum și producătorilor, autorităților de reglementare/control al activității pieței etc. Trebuie precizat că acesta este limitat la aspectele incluse în capitolul al III-lea de cerințe esențiale (igienă, sănătate și protecția mediului), din cadrul CPD. Nu sunt luate în considerare detalii legate de fabricarea materialelor de construcții sau de funcțiile acestora. De asemenea, nu sunt precizate detalii referitoare la contactul dintre aceste produse și apa destinată consumului uman. Niciuna dintre cerințele prezentului ghid nu induce restricții la nivelul statelor membre UE și nu impune modificări ale legislațiilor naționale cu privire la mentenanța produselor, atât timp cât acestea se conformează exigențelor CPD (de exemplu, se supun schemelor de protecție a mediului). În practică, poate fi dificilă o separare precisă a substanțelor care sunt legate de o afectare mai accentuată a mediului înconjurător de cele care au un efect relativ redus. De aceea, apare necesitatea realizării clare a unei distincții între riscurile care sunt stabilite în CPD și a altor tipuri de pericole.

Principii generale

Din punct de vedere al substanțelor periculoase, obiectivul CPD poate fi caracterizat după cum urmează:

a) Acțiunea de armonizare a prevederilor naționale referitoare la substanțele periculoase - după cum este prevăzut în cadrul COD - se concretizează prin respectarea cerințelor

esențiale incluse în capitolul al III-lea "Igienă, sănătate și mediu înconjurător" din CPD. Exigențele menționate sunt definite în Anexa 1, în corelație cu lucrările de construcții, după cum urmează: "Lucrările de construcții trebuie proiectate/executate în așa fel încât să nu constituie o amenințare la condițiile de igienă sau sănătatea utilizatorilor sau a vecinilor clădirii respective. Principalele cauze pot fi:

- emisiile de gaze toxice;
- prezența în aer a unor particule periculoase;
- emisiile de radiații dăunătoare;
- poluarea sau otrăvirea apei sau a solului etc";

b) În continuare, sunt definite cerințele corespunzătoare celor cinci aspecte specifice și anume:

- condiții interioare de mediu;
- furnizarea de apă;
- disponibilitatea eliminării deșeurilor lichide;
- disponibilitatea eliminării deșeurilor solide;
- condiții exterioare de mediu.

"Trebuie luate în considerare și alte directive relevante, referitoare la igienă, sănătate și mediu (de pildă, protecția personalului), atunci când sunt elaborate specificațiile tehnice";

c) În ceea ce privește cerințele aferente materialelor de construcții, depozitarea deșeurilor în condiții de siguranță nu ridică niciun fel de problemă legată de substanțele periculoase, definite în Ghidul H. În cadrul Documentului Interpretativ nr.3 sunt dezvoltate și alte aspecte relevante, cum ar fi:

■ "Mediul interior - caracteristicile necesare pentru obținerea unui nivel satisfăcător de performanță sunt enumerate în continuare. Specificațiile tehnice armonizate sunt necesare pentru măsurarea acestor parametri. Dintre caracteristicile generale, aplicabile oricărui sistem sau familii de produse, pot fi amintite: emisiile de componente volatile organice sau a altor elemente poluante (se ține cont de concentrația admisă de legislație); radiații radioactive";

■ "Furnizarea apei - specificațiile tehnice armonizate sunt necesare pentru a preciza caracteristica de migrare a elementelor de poluare, la contactul produsului cu apa";

■ "Mediul exterior - pentru diversele faze ale ciclului de exploatare a unui produs, atât timp cât nu există o legislație comunitară comună, reprezentanții fiecărui stat membru UE vor lua decizia de a respecta aceste prevederi - în condițiile Tratatului de la Maastricht - și, atunci când este necesar, pot impune produselor cerințe suplimentare, care să limiteze efectul

negativ asupra mediului. În cadrul specificațiilor tehnice, trebuie avută în vedere eliberarea de elemente poluante în aer, sol sau apă, ținându-se cont de valorile maxime admise". Din considerațiile anterioare, pot fi formulate câteva principii generale:

1) În afară de protecția persoanelor (utilizatori și vecinii acestora), prevederile CPD se referă doar la afectarea mediului înconjurător aflat în proximitate. Aspectele ecologice extinse, cum ar fi distrugerea stratului de ozon, nu fac obiectul prezentului normativ. De asemenea, termenul de "proximitate" nu este definit în cadrul documentelor interpretative, sensul acestui termen fiind acela de părți ale mediului înconjurător care sunt influențate prin efecte directe generate de produsele sau lucrările de construcții;

2) Pentru a fi în conformitate cu obiectivul general la CPD, abordarea armonizată legată de substanțele periculoase este limitată la "clădirile în funcțiune". Alte faze ale ciclului de exploatare a materialelor de construcții (cum ar fi excavarea solului, diversele stadii de realizare a lucrării, demolările, eliminarea apelor reziduale, incinerarea sau reciclarea) nu sunt luate în considerare, în accepțiunea ideii de armonizare conform condițiilor CPD. În plus, diverse activități cum ar fi întreținerea sau lucrările de înlocuire a unor componente (activități desfășurate în perioada de exploatare a unui imobil) pot avea ca efect emisia de substanțe periculoase în atmosferă. Aceste aspecte sunt considerate, de asemenea, în afara sferei CPD. Astfel, reprezentanții statelor membre UE au responsabilitatea de a elabora prevederi procedurale pentru astfel de cazuri, dacă, pe baza analizei produsului respectiv, se consideră că acesta poate avea efecte dăunătoare asupra mediului sau persoanelor. Bineînțeles, orice material de construcții utilizat pentru realizarea unei lucrări, va trebui - în continuare - să respecte prevederile Directivei CPD;

3) Cerințele pentru diverse materiale de construcții sunt exprimate fie în emisii, fie în migrații de substanțe periculoase sau radiații, în perioada unei utilizări normale (previzibile). Astfel, caracteristica eliberării unor astfel de elemente poate fi controlată. Totodată, chiar și în situația în care conținutul de componente dăunătoare specific unui produs nu poate fi păstrat în condiții acceptabile, aceasta constituie singura soluție practică pentru utilizarea materialului.

Pe scurt, schema etapelor ce trebuie urmate de specialiștii care elaborează specificațiile tehnice sunt:

- identificarea substanțelor periculoase a căror titlatură este reglementată la nivel european sau național pentru produse sau familii de produse;
- verificarea riscului de contaminare, în concordanță cu obiectivele CPD;
- determinarea posibilităților tehnologice actuale de eliminare sau compensare a riscurilor;
- selectarea metodei de măsurare a conținutului de substanță periculoasă;
- încadrarea în clase și/sau niveluri de performanță;
- redactarea unei declarații care va însoți marcajul de conformitate;
- dacă riscul nu există, se ține cont de prevederile europene și naționale relevante, incluse în capitolul de specificații tehnice a căror respectare este voluntară.

Identificarea substanțelor periculoase uzuale

Pentru aplicarea marcajului de conformitate CE, persoanele responsabile cu elaborarea specificațiilor tehnice trebuie să identifice toate substanțele periculoase obișnuite, incluse în mandat și/sau menționate în baza de date a prezentului ghid (Anexa 2), care, în timpul unei utilizări normale, sunt prezente în

structura materialelor de construcții. Aceste elemente pot fi rezultatul procesului de fabricație a produselor respective sau reprezintă constituenți ai sistemelor componente (se poate presupune că specialiștii menționați anterior sunt persoane care dețin cunoștințele necesare identificării acestor substanțe). Cele mai comune elemente periculoase - specificate în cadrul diverselor mandate - sunt: azbest, formaldehidă, cadmiu, pentaclorofenol, materiale radioactive și metale grele (dăunătoare aparatului respirator). Baza de date a Ghidului H conține o listă completă a componentelor dăunătoare prezente în structura materialelor de construcții, care sunt în mod curent reglementate la nivel comunitar sau național. În plus, doar prevederile regionale noi sau cele recent modificate, care au fost deja semnalate de reprezentanții statelor membre UE în cadrul Directivei 98/34/EC, vor fi listate în perioada următoare. Tabelul a fost realizat de membrii Comisiei Europene, în colaborare cu specialiștii din țările comunitare, urmând ca, pe parcurs, baza de date să fie permanent dezvoltată. Pentru a facilita accesul la informație și prelucrabilitatea acesteia, cea mai potrivită metodă de acces este prin intermediul website-ului Comisiei Europene. Documentul are un rol informativ, scopul său principal fiind cel de furnizare a unui suport

practic persoanelor care redactează specificațiile tehnice. Totuși, datele disponibile nu sunt exhaustive și nu reproduc complet textele directivelor sau altor referințe europene sau regionale. Totodată, specialiștii din diverse state UE trebuie să furnizeze informațiile necesare despre metodele existente de determinare a valorilor-limită pentru substanțele al căror comportament este reglementat. Lista este relevantă pentru materialele de construcții prevăzute în mandatele eliberate în condițiile CPD, dar este evident faptul că există reacții diferite, în funcție de caracteristicile fiecărui material. De asemenea, trebuie precizat că, dacă o anumită substanță este încadrată în categoria elementelor periculoase, acest aspect nu înseamnă - în mod automat - că produsul care o include este dăunător pentru utilizatori. Dacă există un risc oarecare de eliberare a conținutului periculos al sortimentului respectiv, această posibilitate trebuie demonstrată cu ajutorul unor metode științifice solide (baza de date cuprinde 115 elemente sau grupuri, acest număr fiind un motiv real de îngrijorare pentru Uniunea Europeană). Persoanele care elaborează specificațiile tehnice trebuie să manifeste o grijă deosebită la verificarea acurateții informațiilor, precum și la relevanța datelor pentru sortimentele studiate, mai ales pentru că prevederile din acest



GEROM SA BUZAU

GEAM SECURIZAT CURBAT

Acest lucru este posibil cu ajutorul noului cuptor de curbare și securizare al geamului de producție **TAMGLASS** (Finlanda) având următoarele caracteristici:

- ★ este un cuptor cu „convecție forțată”, poate procesa toate tipurile de geam existente: geam float clar, colorat în masă, Low-E și serigrafat (cu grosimi cuprinse între 3,1 ÷ 6,0 mm).
- ★ permite prelucrarea foilor de geam de dimensiuni maxime: 2.400 x 1.500 mm și minime 350 x 200 mm.
- ★ raza de curbura minimă fiind 1.000 mm și maximă infinit.

Odată cu lansarea acestui nou cuptor, **GEROM** începe și producția de geam termoizolant curbat-securizat, un produs unic, pe piața producătorilor autohtoni de geam termoizolant.



www.gerom-buzau.ro

domeniu au un grad ridicat de generalitate, iar restricțiile se aplică tuturor produselor de același tip, prezente pe piață. Nu se recomandă ca Anexa la Ghidul H să fie receptată ca o "listă neagră" de substanțe interzise. Aceasta furnizează doar informații despre legislația relevantă existentă, fără a face nicio declarație referitoare la riscurile cauzate de materialele respective.

Procesul de verificare a apartenenței la domeniul construcțiilor

În cadrul Secțiunii II a ghidului sunt descrise elementele considerate ca fiind compatibile cu scopul declarat al CPD (incluse, din acest motiv, în declarația de conformitate), cu excepția acelor substanțe deja armonizate la nivel comunitar. Statutul substanțelor periculoase este reglementat în trei feluri distincte, metodă prin care se asigură nivelul adecvat de protecție pentru persoane și mediul înconjurător. Aceste diferențe trebuie identificate de specialiștii care elaborează specificațiile tehnice, iar producătorii sunt responsabili de cunoașterea și compatibilitatea prevederilor relevante pentru produsele la care fac referire aceste specificații. Cele trei procedee sunt prezentate în continuare:

- nivel de reglementare comunitar: este obligatoriu ca fabricanții să îndeplinească exigențele armonizate și să respecte anumite valori-limită acceptate de UE pentru materialele de construcții utilizate în spațiul european; de aceea, nu va mai fi necesară furnizarea de informații care să însoțească declarația de conformitate, chiar dacă acest aspect este în concordanță cu CPD; prevederile generale referitoare la acest subiect și legislația specifică produselor constituie elemente complementare, primele având prioritate; cel mai bun exemplu din această categorie este reprezentat de conținutul tuturor tipurilor de azbest, material a cărui utilizare a fost cu desăvârșire interzisă în spațiul comunitar;

- nivel de reglementare european, cu derogări naționale: dacă substanțele periculoase fac subiectul legislației comunitare armonizate, iar la nivel local au fost acceptate derogări legislative, apare necesitatea furnizării de informații atașate documentației aferente marcajului de conformitate (deoarece se constată grade diferite de exigențe); cel mai reprezentativ exemplu este constituit de conținutul de cadmiu, pentru care anumite state au prevederi stricte, în timp ce altele urmează doar indicațiile comunitare;

- prevederi naționale: dacă substanțele periculoase nu intră sub incidența legislației armonizate la nivel european, dar sunt luate

în considerare ca obiectiv al CPD, existând diverse cerințe și/sau metode de determinare în statele membre, aceste diferențe vor fi explicate, concomitent cu descrierea metodologiei folosite (prin corelare); de pildă, emisia de formaldehidă trebuie - în mod obligatoriu - declarată în documentele însoțitoare ale marcajului CE.

Legislația cu privire la acest domeniu poate exista și în afara prevederilor CPD, atât la nivel comunitar, cât și național. Deși aceasta nu are legătură cu obiectivul directivei și nu face parte din documentația CE, specialiștii ce redactează specificațiile tehnice trebuie ca - dacă este indicat - să ia în considerare aceste prevederi (pot fi incluse ca anexe informative). Trebuie precizat faptul că se interzice copierea textului normelor din această categorie, dar se admite referirea la acestea. Informația nu trebuie să însoțească declarația de conformitate, decât în cazul în care directiva impune aplicarea marcajului CE. Totodată, specialiștii vor determina nivelul tehnologic atins pentru identificarea substanțelor periculoase și limitarea efectelor negative produse de acestea, prin elaborarea de soluții descriptive competitive. Majoritatea specialiștilor acceptă ideea că gradul actual de dezvoltare a tehnologiei coincide cu cel descris în cadrul specificațiilor tehnice. De aceea, personalul care elaborează aceste documente trebuie să realizeze periodic revizuirii ale metodelor de testare disponibile (naționale, europene sau internaționale), cercetând posibilitatea utilizării unor metodologii hibride (adaptate), folosite în alte domenii de activitate. Atunci când nivelul cunoștințelor tehnice sau metodele de determinare potrivite lipsesc, este utilă o abordare pragmatică a acestui subiect, pentru dezvoltarea unor noi procedee de testare.

Metode pentru determinarea substanțelor periculoase

O caracteristică de performanță a produsului, legată de conținutul de substanțe periculoase, a fost deja luată în considerare de personalul specializat în redactarea specificațiilor tehnice. Acest parametru va fi - în principal - tratat într-o manieră similară celorlalte caracteristici de performanță enunțate în cadrul diverselor mandate. Abordarea descrisă anterior este necesară deoarece substanțele periculoase trebuie stabilite conform metodelor de determinare armonizate, având o formă prescrisă de atașare la declarația de conformitate care însoțește marcajul CE. În orice caz, nu este întotdeauna posibilă o armonizare completă în acest domeniu (cel puțin, nu pe termen scurt), caz în care specialiștii vor aplica principiul celei mai avansate tehnologii. Dacă este posibil, vor fi utilizate metodele de

testare dezvoltate pe orizontală. În cazul în care se consideră necesar, standardul european pentru produse va oferi o metodologie complementară, prin includerea detaliilor de eșantionare și pregătire a mostrelor. De regulă, proprietatea produsului privind conținutul de substanțe periculoase va fi exprimată în termeni de "eliberare", "emisie" sau "radiație", în aceeași manieră fiind declarată și în cadrul documentației CE (din nou, trebuie subliniat faptul că întregul proces de testare și clasificare depinde, în mare măsură, de nivelul tehnologic atins în momentul respectiv). Utilizarea soluțiilor descriptive, cum ar fi limitele conținutului de substanțe periculoase, folosite atunci când există o legătură directă între această variabilă și nivelul de emisie sau tratamentul suprafețelor în vederea prevenirii eliberării de elemente dăunătoare sănătății ori mediului, poate fi justificată atunci când nu există o altă metodă de determinare a ratei de emisie sau aceasta presupune costuri ridicate. Totuși, este general acceptat faptul că relația dintre conținut și gradul de eliberare nu poate fi stabilită cu exactitate în cazul anumitor substanțe și, în consecință, simpla menționare a primului parametru poate fi considerată suficientă pentru includerea în declarația de conformitate. În particular, această regulă se aplică substanțelor sau acelor preparate pentru care există restricții de comercializare sau utilizare, prevăzute în Directiva Consiliului European 76/769/EEC. O altă soluție descriptivă ar fi reprezentată de verificarea elementelor constitutive ale materialului de construcții analizat, caz în care se poate afirma că acesta nu conține sau nu eliberează substanțe periculoase. Anumiți producători de sisteme și furnizori de materii prime pot fi implicați activ în procesul de verificare al produsului finit. Totuși, doar fabricantul care execută materialul respectiv este responsabil de conformitatea acestuia, din momentul în care acesta se comercializează pe piață. Producătorul se va asigura de faptul că toate cerințele aplicabile modelului propriu, referitoare la substanțele periculoase, au fost în mod exhaustiv îndeplinite. Pentru a controla acest aspect, fabricantul poate subcontracta diversele operațiuni de verificare, acestea putând fi realizate și de fabricanții de sisteme sau furnizorii de materii prime. În acest caz, nu mai sunt necesare verificări suplimentare, decât în cazul în care elementele componente au fost modificate fundamental în cadrul procesării. Diversele tipuri de soluții descriptive sunt potrivite și indicate pentru materialele de construcții uzuale, în cazul cărora experiența acumulată de-a lungul timpului contribuie decisiv la procesul de clasificare a acestora. Metodele propuse vor ține cont - totuși - de intenția de utilizare a produsului. În cazul în care parametrii de

conținut și emisie sunt determinați exclusiv prin proceduri descriptive, compatibilitatea cu specificațiile tehnice va indica - de regulă - faptul că produsul îndeplinește criteriile de conformitate, iar pentru aplicarea marcatului CE nu mai sunt necesare informații suplimentare.

Niveluri-limită și clase

Este indicat ca specificațiile tehnice să ia în considerare diferitele niveluri solicitate de protecție, prezente în cadrul legislației europene și prevederilor normativelor naționale. Nivelurile-limită "conținut zero" și "substanță interzisă" sunt introduse în cadrul documentației atunci când se află în concordanță cu principiile generale din CPD. Un exemplu în acest sens este acela al pentaclorfenolului (PCP), a cărui prezență este permisă de legislația comunitară (în cantități limitate), dar interzisă în anumite state membre UE, care au stabilit prevederi stricte de protecție a persoanelor/mediului. Pentru produsele relevante, informația referitoare la conținutul de PCP trebuie să însoțească - în mod obligatoriu - documentația de conformitate. Specialiștii în redactarea specificațiilor tehnice vor defini - atunci când acest lucru se impune - nivelurile-limită/posibilele clase pentru diversele grade de emisie a substanțelor periculoase sau pentru conținutul acestor elemente. De exemplu, pregurile pentru radiație se stabilesc în cadrul specificațiilor și, dacă valorile determinate se situează sub această limită, produsul respectiv este considerat corespunzător, iar nivelul emisiei nu va mai fi menționat în declarația de însoțire a marcatului CE. În caz contrar, valoarea determinată trebuie declarată. Pragul poate fi poziționat și la valoarea "zero", caz care coincide cu radioactivitatea naturală (nu afectează sănătatea utilizatorilor).

Declarația de conformitate

Persoanele desemnate să elaboreze specificații tehnice au obligația să introducă în documentația respectivă tipul declarației care însoțește marcatul de conformitate (dacă se consideră că produsul este corespunzător în mod direct și implicit cu exigențele stipulate, este valabilă aserțiunea NPD - fără performanțe determinate). Forma de prezentare a valorilor sau a declarației de "conținut zero" care însoțește simbolul CE trebuie prezentată - de asemenea - în cadrul specificațiilor tehnice. Totodată, se va indica în mod clar ce acțiuni trebuie întreprinse de organismele notificate sau de fabricant, pentru a atesta conformitatea cu nivelul solicitat, după cum rezultă din deciziile relevante ale Comisiei Europene.

ANEXA 1 - EXEMPLE DE SUBSTANȚE PERICULOASE

În această parte a documentului sunt prezentate câteva exemple pentru ilustrarea principiilor enunțate în Ghidul H. Acestea nu trebuie considerate ca fiind discriminatorii, nefiind în măsură să reflecte exhaustiv acțiunea substanțelor periculoase (nu prejudiciază specificațiile tehnice).

1. Produs de termoizolare. În acest caz, informațiile care însoțesc marcatul CE, fiind stipulate în CPD, sunt:

- emisia de formaldehidă (este solicitată testarea, fiind permisă folosirea pragurilor-limită);

- eliberarea de substanțe radioactive (la fel ca în cazul anterior).

Datele opționale care pot fi incluse în anexa informativă (în afara obiectului CPD) sunt:

- precizarea țărilor-membre în care este reglementată emisia de fibre (se pot include specificații descriptive ale metodelor admise de sigilare sau de montaj al barierelor care previn emisiile de particule și fibre);

- detalierea modului de manipulare a produsului (securitatea muncii), în conformitate cu Directiva 97/69/EC referitoare la clasificarea, ambalarea și etichetarea substanțelor periculoase (această normă europeană menționează acele fibre de natură silicatică, având efecte cancerigene, precum și modalitățile de clasificare și etichetare a produselor care conțin aceste elemente); de asemenea, includerea într-o anumită grupă de risc nu este obligatorie, dacă sortimentul îndeplinește exigențele impuse prin directiva menționată anterior.

2. Paneluri pe bază de lemn. În continuare, este prezentată o propunere de standard pentru produsele din această categorie, în cadrul căruia poate fi posibilă introducerea unei clasificări în două grupe distincte (sub și peste un anumit nivel sau clasele A și B). Astfel, normativul poate să solicite ca, atunci când formaldehida este adăugată la produs în cadrul procesului de fabricație, emisia să fie atestată conform specificațiilor din cadrul ENV 717-1, astfel:

- clasa A - emisii de 0,1 ppm sau mai mici;

- clasa B - emisii mai mari de 0,1 ppm.

Cerința nu se aplică produselor care includ în mod natural această substanță, considerate a fi în clasa A (în acest caz, nu este necesară testarea). Odată realizată clasificarea conform ENV 717-1, se efectuează controale periodice de rutină ale producției, pentru a demonstra conformitatea modelului.

3. Materiale de construcții radioactive. Substanțele care dețin această proprietate fizică sunt prezente - în mod natural - în multe din produsele utilizate în domeniul construcțiilor (de exemplu, în cadrul diverselor agregate sau al dalelor din piatră naturală). Totuși, radiația poate fi emisă și de surse artificiale, cum ar fi produse industriale sau reziduuri provenite din echipamentele de incinerare. Concentrația de particule radioactive se poate măsura direct (unitate de măsură Bq/kg) sau calculată pe baza "indicii de concentrație activă". Valoarea obținută prin cea de-a doua metodă trebuie inclusă

în declarația de conformitate doar în cazul în care aceasta se situează peste nivelul pragului menționat în specificațiile tehnice. Această limită poate fi identică dozei de radiații gamma din scoarța terestră, ceea ce semnifică - de fapt - "efect zero" (alte praguri de radioactivitate naturală sunt prezentate în cadrul unui ghid dezvoltat de un grup de experți și disponibil în Capitolul XXXI al Tratatului Euroatom). Riscul unei concentrații mai mari de particule radioactive este prezent atunci când în compoziția materialelor de construcții sunt adăugate anumite elemente constituente. Declararea valorii radioactivității va face - totodată - posibilă estimarea - de către proiectanți și organismele de reglementare - a dozei anuale efective de radiație (mSv).

4. Produse din lemn tratat. Marcatul CE al acestor sortimente va trebui în mod obligatoriu să fie însoțit de o declarație referitoare la conținutul de pentaclorfenol (PCP):

- prevederi ale legislației comunitare - PCP nu va fi utilizat într-o concentrație de masă mai mare de 0,1% pentru produsele disponibile pe piață;

- derogări legislative naționale - în Germania sunt interzise concentrații superioare valorii de 0,01%, iar produsele tratate cu această substanță nu trebuie să conțină mai mult de 5 mg/kg de PCP; în Olanda, PCP nu se utilizează pentru aplicații de tratare a lemnului sau a materialelor textile;

5. Produse pentru pardoseli și acoperirea pereților. Măsurarea emisilor în acest caz poate fi efectuată și declarată în conformitate cu prevederile ENV 13419 1-3, care oferă o metodă generală armonizată pentru determinarea componentelor volatile organice (VOC) prezente în structura materialelor de construcții (în primele două capitole). Partea a III-a - "Proceduri de eșantionare, stocare și pregătire a mostrelor" - conține anexe referitoare la comportamentul diverselor materiale de construcții. Totuși, declararea valorii acestui tip de emisie este nesemnificativă, atât timp cât în cadrul niciunui stat membru UE nu este reglementat nivelul permis de VOC și nu sunt stabilite praguri pentru conținutul acestor substanțe. Obținută în mod voluntar, la cererea pieței, informația de acest tip poate fi utilă în cadrul diverselor procese de construcții, pentru evaluarea impactului anumitor materiale asupra calității aerului din incintă. De asemenea, va fi un instrument pentru promovarea dezvoltării de produse având caracteristici optime.

ANEXA 2 - BAZA DE DATE, DISPONIBILĂ PRIN INTERNET

Diversele birouri de servicii subordonate Comisiei Europene au elaborat o bază de date care conține informații cu privire la substanțele periculoase. Totodată, este prezentată și legislația aplicabilă din domeniu (europeană sau națională). Prin modalitatea în care sunt organizate aceste date, se urmărește facilitarea accesului și simplificarea completării listei cu aspecte de ultimă oră. Instrumentul de lucru este disponibil prin Internet, toți factorii interesați fiind invitați să participe la dezvoltarea bazei de date.

Rezultate pozitive pe piețele est-europene de tâmplărie termoizolantă



Compania Interconnection Consulting, cu sedii în Viena – Austria și Barcelona – Spania, este specializată în realizarea de studii de marketing, având aproximativ 1.000 de parteneri, din peste 50 de domenii industriale. Unul dintre sectoarele caracterizate, în ultima perioadă, printr-o dinamică deosebită, este cel al tâmplăriei termoizolante și fațadelor cortină. În 2007, specialiștii Interconnection s-au concentrat pe realizarea unor cercetări amănunțite ale piețelor care au consemnat evoluții spectaculoase, din punct de vedere al execuției de ansambluri de ferestre/uși. Situația semnalată în aceste regiuni este reprezentativă pentru Europa Centrală și de Est (EEC), zonă în care produsele din categoria tâmplăriei termoizolante au fost mult mai târziu disponibile (în comparație cu țările puternic industrializate). Practic, în spațiul EEC se înregistrează – în continuare – o stare de absorbție (cererea este mult mai mare în comparație cu oferta). Cercetarea este efectuată diferențiat, pe baza următoarelor variabile principale: grupe de produse (lemn, aluminiu, PVC sau materiale compozite), canale de distribuție (directe și comerciale), segmente (construcții noi și renovări), tipuri de imobile (rezidențiale – unifamiliale, duplex sau apartamente – și nerezidențiale). Pentru evitarea apariției unor confuzii de terminologie, sunt furnizate următoarele definiții:

- Cifra de afaceri – vânzări nete, cu TVA exclus, incluzând rabaturi și discounturi.

Prețurile sunt considerate ex-works (franco fabrică), fără a fi luat în considerare costul de transport sau montaj;

- Cantități – exprimate în unități de ferăstră, având dimensiuni standardizate de 1,3 m x 1,3 m (1,69 mp), conform definiției date de Asociația Producătorilor de Ferestre și Fațade din Germania. Toate livrările companiilor din branșă se raportează la această unitate de măsură;

- Prețuri – valori medii, fără a se lua în calcul asamblarea și service-ul.

Metodologia folosită la elaborarea analizei impune ca specialiștii Interconnection să raporteze vânzările totale la prețuri ex works, pentru toate canalele de distribuție utilizate. În situația în care se constată refuzuri de colaborare, sunt utilizate alte surse de informare, cum ar fi interviuri, baze de date, detalii de la furnizorii de sisteme, declarații fiscale etc. Totuși, baza studiului este constituită de chestionare realizate cu directorii celor mai importante societăți din branșă, precum și cu cei ai firmelor specializate în comerțul cu tâmplărie. În continuare, sunt prezentate – pe scurt – principalele caracteristici ale piețelor din Federația Rusă, Ucraina, Croația, Serbia și Bosnia-Herțegovina.

Piața din Federația Rusă, caracterizată de o dezvoltare eterogenă

Ca nivel economic general, în 2007, la nivelul Federației Ruse s-a înregistrat

o atenuare a ritmului de creștere, de la rate anuale de majorare a PIB de 7,3% în 2003, la valori situate sub 6% anul trecut. După o anumită creștere la 12,8% în 2005, inflația a revenit la valori situate sub 10% în 2007, pe termen scurt fiind preconizată o rată de 6,5%. În ceea ce privește industria construcțiilor, situația este încurajatoare, fiind consemnate ritmuri medii de creștere de 25%, în ultimii patru ani (în 2006, majorarea a fost de peste 31%, ajungându-se la o valoare totală de peste 2.200 miliarde de ruble). În pofida acestei evoluții, sectoarele imobiliare de locuințe și nerezidențiale s-au dezvoltat în moduri diferite (creșterea de 12,7% în primul caz, concomitent cu o scădere de 40% în cel de-al doilea, în 2006). Dacă se au în vedere suprafețele desfășurate pentru cele două segmente, se constată că, în același an, au fost construite clădiri nerezidențiale cu arii utile totale de 8,7 milioane mp și spații cu destinație rezidențială de 61,3 milioane mp. În continuare, construcția de locuințe pentru populație rămâne o prioritate a guvernului de la Moscova. Având în vedere faptul că aproape toate aceste lucrări presupun și instalarea unor ansambluri de tâmplărie executate cu sisteme din PVC, se poate afirma faptul că industria de profil din Rusia are un potențial însemnat de dezvoltare. Astfel, în 2007 au fost realizate peste 29 de milioane u.f., în valoare de circa 3,7 miliarde euro, iar pentru 2008 se estimează un volum de circa 40 de milioane u.f. (echivalent a 5,3 miliarde euro), urmând ca în 2010 să se atingă nivelul de 70.000 u.f. (peste 10 miliarde euro). Din punct de vedere al gradului de utilizare pentru materialele din care este executată tâmplăria termoizolantă, primul loc este ocupat de PVC (cu 75%), pe poziția secundă situându-se ansamblurile din lemn (circa 15% din total), iar ferestrele/ușile din aluminiu dețin o cotă de 10%. Cea mai puternică dezvoltare este preconizată pentru zona centrală a federației (Moscova și regiunile limitrofe), unde se mizează pe creșteri anuale ale cererii de aproximativ 40%, în timp ce la polul opus se situează estul extrem (Siberia), cu majorări de numai 1,5% - 2%. În 2007, circa 55% din ferestre au fost montate la imobile noi, 75% dintre acestea având destinație rezidențială.

Pondere de 75% a sistemelor de PVC, în Ucraina

Economia Ucrainei se află într-o perioadă de ascensiune, după criza consemnată în 2005, când Produsul Intern Brut (PIB) a scăzut cu 2,7%. Revirimentul din 2006 a fost concretizat printr-o creștere a PIB de 7,1%, situație generată de majorarea investițiilor cu 19% și sporirea exportului net. Pe termen scurt, specialiștii internaționali din domeniul finanțelor apreciază o stabilizare a ritmului de expansiune la nivelul de 5%/an. În aceste condiții, pentru toți indicatorii macroeconomici se consemnează evoluții încurajatoare, rata șomajului fiind de numai 6,8%, iar inflația de 9% (cu o perspectivă de 7%, în 2010). În ceea ce privește domeniul construcțiilor, dezvoltarea este corespunzătoare, în 2006 realizându-se proiecte cu o valoare mai mare cu 50% față de cea a lucrărilor din anul anterior. Sectorul tâmplăriei termoizolante a urmat, la rândul său, același trend, firmele din branșă vizând o creștere anuală a vânzărilor de peste 37%, pe termen scurt. Trebuie menționat faptul că nu numai expansiunea sectorului construcțiilor noi a impulsionat industria de ferestre/uși, un impact deosebit avându-l și segmentul de renovări. Domeniul reabilitării termice a imobilelor existente are un potențial deosebit în Ucraina, experții

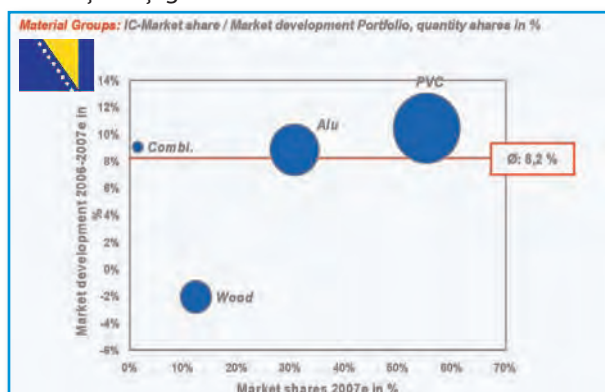
considerând că aproximativ 90% din tâmplăria existentă netermoizolantă (din lemn) trebuie înlocuită. Se prevede o accelerare a lucrărilor de modernizare, datorată, mai ales, creșterii prețului la energie, coroborată cu înrăutățirea condițiilor meteorologice. Astfel, piața construcțiilor în ansamblu a avut – în 2006 – o valoare de 5 miliarde de euro, cu 49,4% mai mult față de 2005. În același an, stocul de locuințe era de circa un miliard de mp, reprezentând o medie de 22 mp/locuitor. Pe piața de ferestre/uși termoizolante, în 2007 se consemnau vânzări de 11 milioane u.f., în valoare totală de 1,5 miliarde euro (+43%). Pe termen scurt se estimează valori de 15,6 milioane u.f. (în 2008), 21,5 milioane u.f. (în 2009) și 29,5 milioane u.f. (în 2010). Și în Ucraina cel mai utilizat material este PVC (75%), urmat de lemn, cu 15%. Piața renovărilor a avut o evoluție optimă, volumul lucrărilor specifice depășindu-l pe cel al edificării construcțiilor noi (raport de 65% - 35%). De asemenea, majoritatea investițiilor (aproape 80%) se direcționează către segmentul construcțiilor rezidențiale.

Croația - piață de 130 de milioane de euro

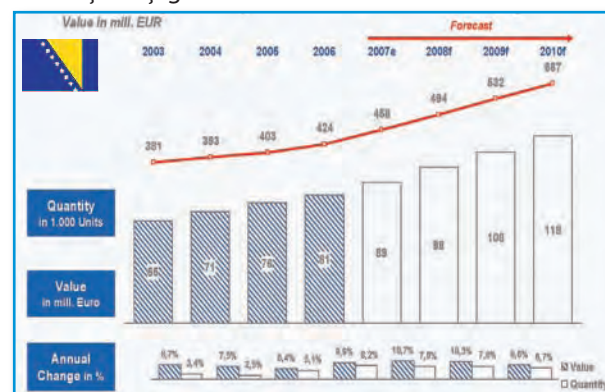
În Croația, s-a păstrat un ritm susținut de creștere economică (situat la circa 4,7%/an), datorat dinamismului deosebit al investițiilor. Această situație s-a reflectat

direct în sporirea importurilor și creșterea deficitului balanței comerciale. Totuși, datoria externă nu va influența negativ evoluția generală, datorită implementării unor restricții severe în cadrul strategiilor de creditare. Deși rata inflației s-a majorat în ultima perioadă, acest indicator se situează, încă, la un nivel scăzut (circa 3%), valoare susținută de un curs de schimb valutar extrem de stabil. Este previzibil ca modificările din sfera politică să inducă un anumit risc de relaxare fiscală, atenuat de cadul legislativ stabilit de autoritățile UE (care limitează deviațiile majore de la cursul prestabilit). În primele 4 luni din 2007, producția industrială s-a majorat cu 8,3%, creând condiții favorabile pentru majorarea investițiilor publice și private. Piața croată a construcțiilor a avut un grad moderat de creștere în 2006, numărul autorizațiilor pentru noile proiecte menținându-se constant în ultimii 3 ani. De asemenea, s-a remarcat că, în pofida acestui fapt, numărul de apartamente este mai mare cu 11%, ceea ce înseamnă – de fapt – o focalizare a investițiilor spre dezvoltarea de proiecte rezidențiale de mari dimensiuni (imobile multietajate). Pe segmentul nerezidențial, cele mai semnificative majorări au fost înregistrate în domeniul hotelurilor și imobilelor de birouri. În ceea ce privește piața tâmplăriei termoizolante, analiza stabilește trendul prețului sistemelor componente.

Bosnia și Herțegovina



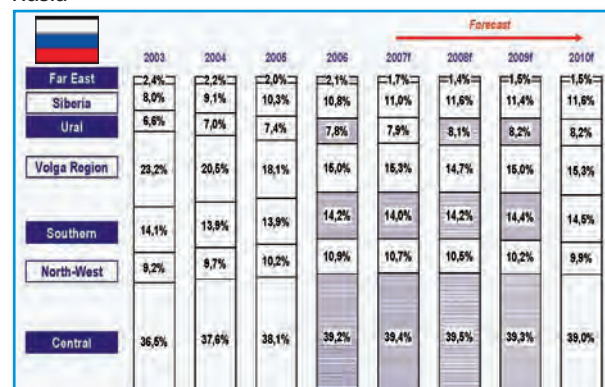
Bosnia și Herțegovina



Croația



Rusia



Astfel, în pofida sporirii costurilor cu materialele, costul de achiziție a ferestrelor din PVC s-a menținut aproximativ la același nivel. Aceasta s-a datorat competiției puternice din branșă, dar măsurile de stabilizare nu vor putea fi menținute din cauza evoluției cotației petrolului. Același lucru se poate afirma și despre tâmplăria executată cu profile din aluminiu sau lemn stratificat, în acest caz scumpirile fiind determinate de îmbunătățirea calității produselor. Construcțiile rezidențiale au o cotă de 62% din total, constituind cel mai important segment al industriei de profil. Totodată se remarcă ponderea semnificativă a imobilelor noi atât în sectorul rezidențial, cât și în cel comercial sau de birouri. Referitor la piața de tâmplărie, aceasta a totalizat – în 2007 – 505 mii u.f., corespunzătoare unei valori de 98 de milioane de euro, pe termen scurt preconizându-se o creștere cantitativă medie de 10%/an (633 mii u.f., respectiv 130 milioane de euro). Sistemele din PVC sunt preferate de 60% dintre beneficiari, în timp ce ferestrele executate din aluminiu au o cotă de 30%. Se remarcă o scădere de circa 3% a comenzilor pentru sortimente din lemn, acestea având o pondere de aproximativ 15%. Ansamblurile sunt instalate preponderent la construcții noi (70%), cele mai multe dintre acestea (68%) având destinație rezidențială.

Investiții pentru construcția de imobile de locuințe, în Serbia

Creșterea economică din Serbia este consolidată (în medie, de 5,7%/an), fiind susținută – în principal – de sporirea consumului. Politica monetară adoptată de banca națională a avut ca efecte directe stabilizarea monedei locale și scăderea inflației la o valoare situată sub 10%. Totuși, balanța de plăți externe s-a dezechilibrat puternic, ajungând la nivelul de 12% din PIB (această rată este contrabalansată doar de rezervele

importante de monedă străină). Totuși, principalii indicatori macroeconomici sugerează o situație stabilă, cu o sporire a veniturilor de peste 32%, deși producția industrială se majorează cu numai 4,6% (respectiv 8,5% în sectoarele manufacturiere, a căror activitate se bazează – în primul rând – pe rezultatele furnizorilor de materiale). În aceste condiții, domeniul construcțiilor s-a dezvoltat constant în ultimii 8 ani, în 2006 fiind date în folosință peste 18.000 de apartamente (alte 31.000 se aflau în diferite faze de execuție). Numărul autorizațiilor acordate a consemnat o creștere continuă, remarcându-se, cu deosebire, proiectele de execuție a unor imobile rezidențiale multi-etajate (+60% față de anii anteriori). Pe piața tâmplăriei termoizolante, în 2007 au fost comercializate 1,1 milioane u.f. (în valoare de aproximativ 220 de milioane de euro), pentru anul în curs reprezentanții branșei mizând pe o sporire de 15% a vânzărilor (1,3 milioane u.f., respectiv 255 de milioane de euro). În Serbia, cei mai mulți beneficiari optează pentru ansamblurile din PVC (60% din comenzile totale), circa 33% preferând ferestre executate cu profile metalice, iar 10% pe cele din lemn stratificat (cota sortimentelor fabricate din materiale compozite este de sub 1%). Tâmplăria modernă se instalează prioritar la construcții noi (70%), cele mai multe dintre acestea având destinație de locuință. De remarcat faptul că principalul canal de distribuție a fost cel al vânzărilor directe, peste 80% dintre produse fiind comercializate prin această metodă.

În Bosnia-Herțegovina, 15% dintre beneficiari optează pentru lemn stratificat

Situația economică generală din Bosnia-Herțegovina este încurajatoare, caracterizată prin creșteri constante anuale de peste 6%. Acestea sunt generate atât de consum, cât și de nivelul ridicat al

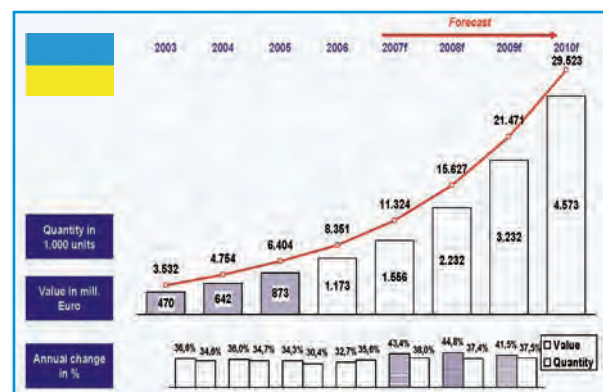
exporturilor (reprezentate – în special – de materii prime). De asemenea, presiunile inflaționiste datorate introducerii, în cursul lui 2006, a taxei pe valoarea adăugată, au fost compensate în primul trimestru din 2007. Deficitul de cont curent a scăzut și ca urmare a limitării importurilor. Astfel, veniturile guvernamentale s-au majorat lent, după implementarea programelor de restructurare, pe termen scurt fiind preconizată o creștere accelerată a încasărilor pe baza fondurilor provenite din privatizare. Momentul este considerat favorabil pentru efectuarea unor investiții susținute în domeniul construcțiilor. Din cauza lipsei unor rapoarte statistice naționale, este dificil de realizat previziuni corecte referitoare la piața din Bosnia-Herțegovina. Numărul locuințelor finalizate a scăzut în 2006 cu circa 19%, pentru ca în 2007 să aibă loc o revenire semnificativă (+60%). Creșterea este și mai importantă dacă se iau în considerare suprafețele aferente unităților locative (+65%). Mai mult, în semestrul al doilea din 2007, numărul proiectelor rezidențiale aflate în faza de execuție s-a majorat cu 21%, în comparație cu perioada similară din 2006. Toate acestea s-au reflectat pozitiv și în branșa tâmplăriei termoizolante, anul trecut fiind instalate 458.000 u.f., în valoare de circa 89 de milioane de euro. Pentru 2008, se estimează o sporire de circa 10% (494.000 u.f., respectiv 98 de milioane de euro), pe termen scurt fiind vizată atingerea nivelului de 120 de milioane de euro. Cel mai bine comercializate produse sunt din PVC (55% din total), urmând ferestrele/ușile din aluminiu (35%) și lemn stratificat, cu 15% (se remarcă gradul înalt de utilizare a tâmplăriei din acest material). Similar situației din statele vecine, majoritatea ansamblurilor (75%) au fost instalate la imobile rezidențiale, circa 85% fiind livrate direct de companiile producătoare.

Ovidiu Ștefănescu

Serbia și Muntenegru



Ucraina



*Cele mai bune solutii in materie de estetica și calitate
pentru urmatoarele generatii...*

 **PAKPEN[®]**
PROFILE DIN PVC

 **PAKsiding[®]**
LAMBRIU DIN PVC

 **PAKDoor[®]**
PANOURI DECORATIVE PENTRU UȘI

 **PAKForm[®]**
PANEL PVC CU FORME DE PIATRA

 **PAKBoard[®]**
TABLA DE IZOLARE XPS-EPS

 **PAKPanel[®]**
XPS PANOU SANDVICI

 **PAKcountry[®]**
GARDURI, BALUSTRADE SI FOISOARE

DEPOZIT BUCUREȘTI: Comuna Pantelimon, Str. Sf. Gheorghe, nr.20 Ilfov / ROMANIA Tel: (004021) 352 74 97 - (004021) 352 93 19

e-mail: ibgpakplast@yahoo.com www.ibgpakplast.ro

TOP-Fereastra Studies: The heat insulating joinery market analysis and system import statistics

The market analyses department of the Fereastra magazine has recently completed two studies thoroughly approaching the current issue of the insulating joinery and curtain wall sector, respectively the 2007 material imports situation. Made up of 48 pages, the first study - called "Heat insulating joinery market analysis (2007-2008)" - includes 11 chapters, as follows:

(1) Introductory data - presents general information on the study elaboration methodology, the number of respondent companies etc.;

(2) Geographical reference areas - comparisons of the heat insulating joinery markets from different country regions (also including the diagram "Number of companies per geographical area");

(3) Producers' classification per founding year - respondent companies were divided according to their founding year, with the drawing up of the table "Producers per founding year", based on which the following aspects can be noticed: companies registering the highest joinery sales, the timeframe when the highest number of window businesses were started-up, the total number of employees etc.;

(4) Producers' classification per geographical area - includes data and explanatory notes regarding the sales situation per region, the estimated 2008 turnover increase, the establishing of the average amounts allotted by the population for window acquisition etc. (the table "Producers per geographical area" and the diagrams "Joinery sales distribution per geographical area", "Joinery sales per geographical area" being relevant in this sense);

(5) The return on joinery output per area - the results of the companies established in Bucharest and in the South, Central, East and West areas are pointed out comparatively, so that, when consulting the table "Average productivity per area", the most competitive companies in 2007 can be pointed out;

(6) Structure of the joinery output (used material) - analyzes the various materials' use degree (PVC, aluminum, stratified wood), their use share varying per geographical area (within this chapter, the following can be seen: "Joinery output structure in 2007" diagram and the tables "Average output structure per area", "Output distribution per geographical area and used material", as well as relevant comments on the respective data);

(7) Profiles system brands used in the manufacture process - according to the used system brands, a diagram was drawn up showing their notoriety in each geographical area (the data strictly refer

to the frequency of those respective systems' being mentioned by producers, based on their individual declarations, and include PVC, aluminum profile, hardware element brands, as well as the following tables: "PVC profile systems", "Aluminum profile systems", "Hardware systems" - used per area, namely the diagrams: "PVC profile brands", "Aluminum profile brands" and "Hardware brands" - according to the number of mentions);

(8) Production capacity structure - includes information on the manufacture capacity declared by the respondent companies, as well as details on the processing centers' distribution in the analyzed regions (the following tables are also available: "Total production capacity", respectively "Average capacity/ per producer" - the data being classified per geographical area);

(9) Production capacities' use degree - this chapter analyzes the way in which respondent companies use their equipment, so that aspects regarding the implemented investment plans can also be noticed (the table "Equipment use degree, per geographical area", as well as comments on the equipment market opportunities, mirror the sector's current situation and expansion perspectives, on the whole);

(10) Investments planned for 2008 - provides information about short term investment plans to be implemented by joinery producers, as well as an interpretation of the data included in the graph "Investments announced for 2008 per geographical area" (this chapter also presents over 20 diagrams providing additional information on: productivity in euros/employee; PVC, aluminum, curtain wall, stratified wood joinery output - per area for each material, as well as per total; joinery sales structure in the South, Central, East and West areas, respectively the national delivery structure; production capacity per area for PVC, aluminum joinery, curtain walls, stratified wood units, manufacture capacity occupation degree for each equipment category intended for the manufacture of PVC, aluminum, stratified wood window/ doors and curtain walls/ plating systems with composite materials) etc.;

(11) Conclusions - The information included in the last chapter of the study TOP-Fereastra "Insulating joinery market analysis (2007-2008)" refers to the national window industry's current situation and development perspectives, with the forecast of potential directions to be followed by the companies from this activity field, in view of consolidating their market position and implicitly their turnover.

Current data regarding the PVC/aluminum, hardware and glass system imports

Made up of 32 pages, the second study - called "Analysis of the PVC/aluminum, hardware and glass system imports (2007)" - includes statistic data pointed out in diagrams, all the information being relevantly interpreted and commented. Thus, the over 18 graphs refer to: PVC profile import value between 2002-2007, PVC profile import structure in 2007 (countries of origin), aluminum, PVC profile and hardware system import value for the timeframe 2002-2007, as well as estimations for 2008; aluminum profile import value between 2002 - 2007; aluminum profile import structure in 2007 (countries of origin); evolution of the aluminum profile import structure between 2002-2007 (countries of origin); hardware import value between 2002 - 2007; hardware import structure in 2007 (countries of origin); evolution of the hardware import structure between 2002-2007 (countries of origin); glass import structure in 2006 and 2007 (ranges); structure of the heat-insulating glass manufacture in 2006 and 2007 (per type); glass import structure in 2007 (countries of origin), glass import value between 2002 - 2007; float and Low-E glass import structure in 2007 (countries of origin), evolution of the float and Low-E glass average annual price. The notes available in the study provide an analysis of the material importer structure and presents information on the import level in 2007 (in terms of both value, and quantity). Moreover, the existing data are compared to those from the previous years, and based on that, the potential evolution for 2008 is estimated for each market segment targeted by the companies involved in insulating profile, hardware, glass distribution.

EUR three billion insulating joinery annual sales by 2011

The Romanian insulating joinery market is currently undergoing a sustained increase stage. In this sector, there are approximately 6,000 companies, out of which over 3,000 companies declare window manufacture as representing their main activity. According to specialists' estimation, the sector's turnover volume amounts to over EUR 1 billion a year, a value of EUR 3 billion being forecast for the next 3-4 years. In 2007, an

approximately 30% market activity increase was noticed, a level also confirmed by the sector company managers' statements. It currently appears that Romanian beneficiaries mainly choose to purchase PVC windows/ doors (approximately 60%), over 30% prefer aluminum, the difference being rendered by those purchasing stratified wood or composite material units. In terms of the PVC systems used for execution, it is noticed that three-chamber profiles were less used as against pentachamber profiles, as against the situation recorded in 2006, when the 3-chamber system use level was 45% and 30% in the case of 5-chamber systems. In the aluminum joinery segment, an ascending trend was recorded in 2007, as well. The positive situation was due to the continuation of the sustained pace of investments in the construction of office buildings and commercial spaces, works within which metal systems hold an over 95% share. Although most dwelling units' thermal rehabilitation projects were conceived and executed with PVC windows, companies

specialized in aluminum joinery manufacture have managed to a great extent to change the two materials' use ratio (which is currently 2 - 1 in favor of the PVC). For wood units, although relevant market studies are not available in Romania, according to specialists, these ranges' use share is between 3.5% and 10% of the total. If taken into consideration for 2007 a total heat insulating joinery delivery value of EUR 1 billion, it appears that stratified wood window sales totaled a maximum of EUR 100 million.

One Bucharest inhabitant spent an average of almost RON 300 (EUR 84) on joinery

Multi-level building (block of flats) thermal rehabilitation represents one of the main premises in favor of joinery sales' sustained expansion in the near future. Beneficiaries' orientation towards the acquisition of high-quality units can also be explained by the fact that windows are hard goods, with a 40 year - average exploitation

duration. Considered as the "constructions clockmakers", insulating joinery companies' specialists allot significant annual funds to investments in development, fabrication capacity increase and high-performance product manufacture. According to the analysis carried out by the Fereastră magazine, the joinery sales' annual structure per geographical area coincides with the population's purchase power distribution, which means that the population is well aware of the advantages of window/ door purchase/ installation. It appears that last year, one Bucharest inhabitant invested in modern joinery acquisition almost RON 300 (RON 246 + VAT), respectively 2.5 times more than a person leaving in South Romania. With an average of RON 143 / inhabitant allotted to window acquisition, inhabitants from the Moldavian area exceeded by 25% the value of the works carried out by those from the South (RON 108 /inhabitant). For additional information, please visit our websites www.fereastra.ro, www.eurofereastra.ro

Abonați-vă până la 28 iulie 2008 și beneficiați de cele mai avantajoase condiții!

TALON DE ABONAMENT

- ☐ Revista **Fereastră** timp de un an (9 ediții), la prețul de **261 lei** în loc de 348 lei;
- ☐ Revista **Agenda Construcțiilor** timp de un an (9 ediții), la prețul de **260 lei** în loc de 346 lei;
- ☐ Catalog **TOP-Fereastră & FerUsi** (editată în două ediții, mai și octombrie), la prețul de **149 lei** în loc de 199 lei;
- ☐ CD-ul **Colecția de reviste 2001-2008**, la prețul de **265 lei** în loc de 353 lei;
- ☐ Revistele **Agenda Construcțiilor** și **Fereastră**, timp de un an (9 ediții), la prețul de **521 lei** în loc de 694 lei;
- ☐ Revistele **Agenda Construcțiilor & Fereastră** și **Catalogul TOP-Fereastră & FerUsi**, timp de un an, la prețul de **621 lei** în loc de 893 lei;
- ☐ Revista **Agenda Construcțiilor** și **Catalogul TOP-Fereastră & FerUsi**, timp de un an, la prețul de **360 lei**, în loc de 545 lei;
- ☐ Revista **Fereastră** și **Catalogul TOP-Fereastră & FerUsi**, timp de un an, la prețul de **361 lei**, în loc de 547 lei;
- ☐ Revistele **Agenda Construcțiilor & Fereastră**; **Catalogul TOP-Fereastră & FerUsi** și CD-ul **Colecția de reviste 2001-2008**, la prețul de **889 lei**, în loc de 1246 lei;

Datele noastre sunt:

Societate _____ CIF RO _____

Domeniu de activitate _____

Strada _____ Nr. _____ Bl. _____ Sc. _____ Ap. _____

Localitate _____ Cod poștal _____ Județ (Sector) _____

Telefon _____ Fax _____ e-mail _____

DI./D-na _____ Funcția _____ Semnătura _____

Plata se va efectua prin: **ordin de plată** pentru **RAMPA Invest SRL** București; CIF RO 13506167 în

cont: RO23 BACX 0000 0000 3649 6250 deschis la **Unicredit Țiriac Bank**, sucursala **Charles De Gaulle (Centrală)** București sau

cont: RO29 TREZ 7045 069X XX00 5991 deschis la **Trezoreria Sector 4 București**, mandat poștal sau numerar.

Vă rugăm să transmiteți copia O.P. și talonul completat cu datele de identificare prin poștă sau fax, la nr.: **021/336.04.16**

Tel./Fax: 021/336.04.16÷18; Mobil: 0722-624.098, 0745-089.974; e-mail: marketing@rampa.ro; www.fereastra.ro

Abonamente se mai pot efectua prin: MT PRESS IMPEX SRL, Tel: 021-255.34.88; ZIRKON MEDIA SRL, Tel: 021-250.22.94; INTERPRESS SPORT SRL, Tel: 021-313.85.07÷09; CURIER PRESS SA, Tel: 0268-475.668; APEX AB COM SRL, Tel/Fax: 0264-439.120; INA K PRESS, Tel/Fax: 0262-224.217; ART ADVERTISING SRL, Tel: 0350-405.987; INFO EUROTRADING, Tel/Fax: 021-316.30.57÷58; MEDIA PRESS ABONAMENTE SRL, Tel/Fax: 021-311.97.84; ALIBRIS DISTRIBUȚIE SRL, Tel/Fax: 021-310.41.03

* Prețurile includ TVA 19%

INDEX PRODUCATORI

TĂMLĂRIE DIN PVC, ALUMINIU ȘI LEMN STRATIFICAT;
FAȚADE CORTINĂ ȘI PLACĂRI CU MATERIALE COMPOZITE;
GEAM TERMOIZOLANT ȘI SERVICII DE SECURIZARE STICLĂ;
UȘI DE INTRARE, UȘI DE INTERIOR;
UȘI DE GARAJ, UȘI ANTIFOC ȘI ANTIEFRAȚIE;
RULOURI, JALUZELE ȘI TEHNICA DE UMBRIRE; SERE ETC.
Coordonatele inserțiilor sunt publicate
și pe site-ul: www.fereastră.ro



B ENOL CONSTRUCT COMPANY

Str. Vlad Dracu nr.35
031195 - București, sector 3
Tel.: 021-322.43.76; Fax: 021-322.43.77
e-mail: office@enol.ro

proiectare, execuție și montaj panouri
aluminiiu ALUXBOND, tâmplărie aluminiiu
și pereți cortină



B SPECTRUM INDUSTRIES SRL

Str. Turnu Măgurele nr.272-274
041713 - București, sector 4
Tel.: 021-460.35.05/65/85
Fax: 021-460.30.09
e-mail: sales@spectrum-industries.ro
www.spectrum-industries.ro

Sticlă arhitecturală - geam izolat,
securizare, serigrafie, curbare, laminare,
oglinzi, trepte, balustrade, uși, placări pereți.



BH CEDRU PROD SRL

Str. 1 Decembrie 1918 nr.57/B
415200 - Beius, Jud. Bihor
Tel.: 0259-322.953
Fax: 0259-406.371; Mobil: 0740-238.928
e-mail: office@cedruprod.ro
www.cedruprod.ro

producător de binale din lemn masiv,
obloane, scări din lemn



HR PRODSERVCOM SRL

Str. Timafalvi nr.130
535400 - Cristuru Secuș, Jud. Harghita
(Showroom: București, Șos. Jandului nr.60)
Tel./Fax: 0266-242.616
e-mail: pscprodsvcom@gmail.com

distribuție rulouri suprapuse și aplicate
de aluminiiu, uși de garaj, plase țântari,
tâmplărie cu profile Salamander,
automatizări Somfy



IS PROINVEST GROUP SRL

Str. Grădiniței nr.1
705200 - Pașcani, Jud. Iași
Tel.: 0232-760.050
Fax: 0232-760.040
TelVerde: 08008.83766
e-mail: office@wgb.ro
www.wgb.ro

tâmplărie din PVC și aluminiiu



NT IZOTEC GROUP SRL

Str. Uzinei nr.2
617410 - Săvinești, Jud. Neamț
Tel.: 0233-221.702; 0233-211.474
Fax: 0233-281.122
Mobil: 0740-311.095
e-mail: office@izotec.ro
www.izotec.ro

producător de tâmplărie
termoizolantă din PVC



AG FLEXIBLE DOOR CONCEPT SRL AR

Autostrada A1, km 94
117220 - Cateasca, Jud. Argeș
Tel.: 0248-661.020; Fax: 0248-661.050
Mobil: 0746-154.132
e-mail: contact@flexible-door-concept.ro
www.flexible-door-concept.ro

producător grilaje și perdele metalice,
furnizor uși metalice multifuncționale
și rezistente la foc



MAR.CO MONTAJ

Str. Dudești-Pantelimon nr.23
033091 - București, sector 3
Tel.: 021-255.01.97; Fax: 021-255.59.60
e-mail: marcomontaj@idilis.ro

STEJAR STRATIFICAT: ferestre cu geam
termopan; uși intrare și de interior;
scări din stejar, brad și metal



STITERM SRL

Sos. Pipera nr.48
020112 - București, sector 2
Tel.: 021-233.05.81/82
Fax: 021-232.90.68
Mobil: 0744-657.570
e-mail: office@stiterm.ro
www.stiterm.ro

producător de geam termoizolant,
ventilații naturale



BV LUSTIC INVEST SA

Str. Harmanului nr.50
500222 - Brașov, Jud. Brașov
Tel.: 0268-333.450; Fax: 0268-332.108
office@lusic.ro; www.lusic.ro

vitraje izolante, fonoabsorbante, sticlă
securizată, laminată, uși, pereți,
luminatoare, trepte, pardoseli, uși
automate, balustrade și mobilier din
sticlă, elemente decorative din sticlă



ROLLOTEC SRL

Str. Principală nr.205
537290 - Secușeni, Jud. Harghita
Tel.: 0266-244.812
Fax: 0266-244.882
Mobil: 0744-574.184
e-mail: rollotec@rollotec.ro
www.rollotec.ro

jaluzele verticale, rulouri, plase
contra insectelor, parasolare, storuri



MS BORDAS INDUSTRIAL GROUP OF ALUMINIUM SA

Piața Mărășești nr.13
540327 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel./Fax: 0265-210.772; 0365-401.054-5
e-mail: secretariat@bigal.ro
www.bigal.ro

execută: tâmplărie din aluminiiu și PVC,
placări cu panouri compozite din aluminiiu,
pereți cortină, mobilier comercial și urban



PH CALLIOPE SRL

Str. Candiano Popescu nr.36
100144 - Ploiești, Jud. Prahova
Tel./Fax: 0244-522.004
Mobil: 0730-333.957
e-mail: calliope.prod@ploiesti.astral.ro
www.calliope-ploiesti.ro

producător tâmplărie PVC și aluminiiu
cu geam termoizolant,
uși de garaj, jaluzele și rulouri



MERA SRL

Str. Iuliu Maniu nr.34, ap.1
310176 - Arad, Jud. Arad
Tel./Fax: 0257-228.289
e-mail: office@mera.ro
www.mera.ro

execuție și montaj tâmplărie PVC-REHAU,
ALUMINIU-METRA, BALKAN;
plase antiinsecte; rulouri



MOTECO SRL

B-dul Mărăști nr.59
011464 - București, sector 1
Tel.: 021-300.91.45; Fax: 021-318.46.61
Mobil: 0372-710.982
e-mail: officeplacari@moteco.ro
www.moteco.ro

execuție și montaj tâmplărie PVC și
aluminiiu, pereți cortină, placări tip BOND,
sticlă securizată, geam termoizolant



STRIAL SRL

Str. Silvia nr.50A
023435 - București, sector 2
Tel.: 021-242.68.79
Tel./Fax: 021-242.68.80
e-mail: office@strial.ro

proiectare, execuție și montaj; confecții
din aluminiiu; pereți cortină și
luminatoare; fațade verticale;
ceramică, ALUCOBOND, TRESPA



BZ GELUVAL STOR SRL

Str. Costieni nr.91
125300 - Râmnicu Sărat, Jud. Buzău
Tel.: 0238-565.000; Fax: 0238-565.200
Mobil: 0743-996.220; 0743-996.221
e-mail: geluval@clicknet.ro
www.geluval.ro

uși de garaj, uși metalice, produse
și accesorii din aluminiiu și PVC, panouri
termoizolante, construcții civile și industriale



IF EVEREST INTERNATIONAL HOLDING SA

Sos. de Centură nr.8
077190 - Voluntari, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 021-350.33.83
Mobil: 0722-609.329; 0722-250.799
e-mail: office@everest-int.ro
www.everest-int.ro

tâmplărie din aluminiiu; pereți cortină,
placări ceramice; placări aluminiiu compozit



HOCO BAUELEMENTE SRL

Loc. Sânpaul nr. 15C, Jud. Mureș
Tel./Fax: 0265-713.577
e-mail: info@hoco.ro
www.hoco.ro

producător de ferestre, uși și rulouri
din PVC fabricate din sisteme de profile
HOCO, ferestre din lemn stratificat placat
cu aluminiiu, uși de exterior din aluminiiu
și o gama completă de sisteme de umbră



SV VALRAS PROD SRL

Str. Mărășești nr.295
100238 - Ploiești, Jud. Prahova
Tel./Fax: 0244-597.824, 0244-597.825
Mobil: 0729-035.712
e-mail: office@valras.ro
www.valras.ro

producător exclusiv de geam termoizolant
cu grad ridicat de performanță
pentru orice sistem de tâmplărie



ROLL-PLAST SRL

Str. Andrei Șaguna nr. 122
310037 - Arad, Jud. Arad
Tel./Fax: 0257-214.940
Mobil: 0722-548.938; 0742-274.174
e-mail: info@rollplast.ro
www.rollplast.ro

materie primă pentru plase insecte
fixe, mobile și rolete din PVC și aluminiiu
jaluzele orizontale, parasolare



PATRONATUL PRODUCĂTORILOR DE TĂMLĂRIE TERMOIZOLANTĂ

Str. Calafat nr. 52
020347 - București, sector 2
Tel./Fax: 021-311.16.30, 021-311.80.10
Mobil: 0723-178.215
e-mail: office@ppтт.ro
www.pptt.ro

Patronatul Producătorilor de Tâmplărie
Termoizolantă
- reunește 120 de firme membre -



VELOX IMPEX SRL

Str. Bărsănești nr.22
062184 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-434.03.53
Mobil: 0722-320.299
www.velox.ro

importator și producător de:
jaluzele verticale, jaluzele orizontale,
rolet, falduri și rulouri exterioare,
tâmplărie din PVC - REHAU



HR GEPLAS SRL

Str. Zorilor nr.34
530153 - Miercurea Ciuc, Jud. Harghita
Tel.: 0266-372.306; Fax: 0266-371.265
e-mail: office@geplas.ro
www.geplas.ro

producție tâmplărie PVC și aluminiiu;
comert cu ferestre de mansardă
SCHINDLER; uși de garaj și porți
OLYMPUS - DOORS



INVEST PROD SRL

Str. Mihai Viteazu nr.2
DN3 Constanța-Pantelimon, Jud. Ilfov
Tel.: 021-351.01.68; 021-351.01.69
Fax: 021-300.74.08
e-mail: office@investprod.ro
www.investprod.ro

tâmplărie PVC, aluminiiu și lemn stratificat
pereți cortină
fațade ventilate din material compozit



NT ADF PROD SRL

Str. Dimitrie Leonida nr.113 C
610168 - Piatra-Neamț, Jud. Neamț
Tel.: 0233-227.048; Fax: 0233-227.049
Mobil: 0744-002.497
E-mail: office@adfgroup.ro
www.adfgroup.ro

producător de tâmplărie PVC
și geam termoizolant



SV BUCOVRAD COM SRL

Str. I. Porumbescu nr.6
725400 - Rădăuți, Jud. Suceava
Tel.: 0230-564.701
Fax: 0230-564.195
Mobil: 0722-641.459
e-mail: bucovrad@yahoo.com

producător tâmplărie PVC - VEKA
și tâmplărie din aluminiiu Grecia

**SV LPC METAL WOOD DORNA SRL**

Str. Podul Verde nr.36
725700 - Vatra Dornei, Jud. Suceava
Tel.: 0230-375.062
Fax: 0230-375.063
e-mail: lpc_fabrica@yahoo.com
www.lpc.ro

producător de tâmplărie din lemn stratificat, uși de interior și exterior

INDEX FURNIZORI

SISTEME DE PROFILE DIN PVC, ALUMINIU ȘI LEMN STRATIFICAT PENTRU EXECUȚIA DE TÂMLĂRIE ȘI FAȚADE CORTINĂ;
MATERIALE COMPOZITE PENTRU PLACĂRI;
PANELURI, GLAFURI, MATERIALE PENTRU ETANȘARE;
STICLĂ ARHITECTURALĂ; FERONERIE ȘI ACCESORII;
UTILAJE, SCULE ȘI ACCESORII; SERVICII ETC.
Coordonatele inserenților sunt publicate și pe site-ul: www.fereastră.ro

**ALLIANZ T.C. COM**

Str. Cernișoara nr.97
061015 - București, sector 6
Tel.: 021-430.21.70
Fax: 021-434.33.35; 021-430.60.62
Mobil: 0722-218.556; 0726-350.855
e-mail: allianz@excite.com; www.allianztc.ro

execută curbarea profilelor PVC, comercializează garnituri EPDM pentru tâmplărie

**ALPROF SA**

DN 22B km.3
905700 - Năvodari, Jud. Constanța
Tel.: 0241-255.696
Fax: 0241-255.336
e-mail: alprof@zappmobile.ro
www.alprof.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru ferestre și uși, profile tipizate

**ALUMINCO ROMANIA SRL**

Calea Bucureștilor nr.26 (DN1)
077015 - Balotesti, Jud. Ilfov
Tel.: 021-350.23.54
Fax: 021-350.23.53
e-mail: office@aluminco.ro

Sisteme din aluminiu: profile pentru tâmplărie; paneluri și uși; balustrade, garduri, porți; stâlpi și mobilier exterior

**ALUSET ROMANIA SRL**

B-dul Biriunței nr. 100 (Neferal)
077145 - Pantelimon, Jud. Ilfov
Tel.: 021-350.20.26; 021-350.20.27
Tel.: 021-350.20.31
e-mail: office@aluset.ro
www.aluset.gr

sisteme de profile din aluminiu pentru ferestre și uși; paneluri din aluminiu pentru uși; accesorii pentru tâmplărie din aluminiu

**BALKAN RO**

B-dul Iuliu Maniu nr.333
061101 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-317.06.97
Tel./Fax: 021-317.06.98; 021-316.12.00
e-mail: balkanro@balkanro.ro
www.balkanro.ro

sisteme de profile din PVC Belgia pentru tâmplărie

**TEHNO UTIL SRL**

Str. Aurel Vlaicu nr.67
720092 - Suceava, Jud. Suceava
Tel.: 0230-533.488; Fax: 0230-533.509
e-mail: tehnoutil@easynet.ro

tâmplărie din lemn stratificat (uși, ferestre cu geam termoizolant), mobilier de grădină, mobilă din lemn masiv, stâlpi din lemn pentru rețele electrice și de telecomunicații

**ACCORDING GROUP SRL**

Șos. Bucium nr.55F
700280 - Iași, Jud. Iași
Tel.: 0232-216.663; 0232-215.066
Fax: 0232-240.397
e-mail: office@according.ro
www.according.ro

importator etanșanți siliconici, spumă poliuretanică, adevizi, componente și utilaje pentru geam termoizolant

**ALLIANZ T.C. COM**

Str. Cernișoara nr.97
061015 - București, sector 6
Tel.: 021-430.21.70
Fax: 021-434.33.35; 021-430.60.62
Mobil: 0722-218.556; 0726-350.855
e-mail: allianz@excite.com
www.allianztc.ro

distribuitor de accesorii și sisteme contra insectelor

**ALPROF SA**

Șos. Morarilor nr.2
022452 - București, sector 2
Tel.: 021-255.57.73
Mobil: 0788-283.658
e-mail: alprof@zappmobile.ro
www.alprof.ro

producător de sisteme de profile din aluminiu pentru ferestre și uși, profile tipizate

**ALUMINIUM PROMOTER SRL**

Str. Centurii nr.1
077120 - Jilava, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 021-457.04.08
Mobil: 0728-857.594; 0724-278.984
e-mail: office@alpromoter.ro
www.alpromoter.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru ferestre, uși, pereți cortină și luminatoare

**ANALKO ALUMINIUM INDUSTRY**

Prel. Șoselei Giurgiului nr.33A
077040 - Jilava, Jud. Ilfov
Tel.: 021-457.10.02; 021-457.10.27
Tel./Fax: 021-457.03.59
e-mail: office@analko.ro
www.analko.ro

vopsire electrostatică pentru aluminiu și alte metale

**BITT BAU SRL**

Str. Harghita nr.95
530152 - Miercurea Ciuc, Jud. Harghita
Tel./Fax: 0266-372.054, 0266-371.504
Mobil: 0724-290.053, 0724-290.054
e-mail: office@bittbau.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie

**DOVA SRL**

Str. Pavel Dan nr.41B
300532 - Timișoara, Jud. Timiș
Tel.: 0256-395.334, 0256-201.636
Fax: 0256-395.338
e-mail: office@dova.ro
www.dova.ro

producător de ferestre și uși termoizolante din lemn stratificat

**AGC FLAT GLASS ROMANIA**

Splaiul Unirii nr.223, et.2
030136 - București, sector 3
Tel.: 031-805.32.61
Fax: 031-805.32.62
e-mail: sales.romania@eu.agc-flatglass.com
www.agc-flatglass.eu

producător de sticlă pentru construcții (peste 250 de sortimente)

**ALLIANZ T.C. COM**

Str. Ostrov nr.3-5 (incinta ROCAR)
050306 - București, sector 5
Tel./Fax: 021-336.03.26
Mobil: 0722-218.556
e-mail: allianz@excite.com
www.allianztc.ro

importator și distribuitor de glafuri interioare și exterioare din PVC și aluminiu

**ALUKÖNIGSTAHL®**

Showroom: B-dul Unirii nr.64, bl.K4
030834 - București, sector 3
Tel.: 021-327.77.80; Fax: 021-326.48.60
e-mail: office@alukoenigstahl.ro
www.alukoenigstahl.ro

sisteme de profile din oțel pentru ferestre, uși, portale, pereți cortină și luminatoare, construcții antifoc Jansen

**ALUMNI SRL**

Str. Lungă nr.31
500035 - Brașov, Jud. Brașov
Tel./Fax: 0268-416.448
Mobil: 0722-546.546
e-mail: office.alumni@gmail.com

consumabile pentru prelucrarea profilelor din PVC/aluminiu; accesorii pentru prelucrarea sticlei; utilaje pentru fabricarea geamului termoizolant; software; consultanță

**BALKAN RO**

B-dul Iuliu Maniu nr.333
061101 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-317.06.97
Tel./Fax: 021-317.06.98; 021-316.12.00
e-mail: balkanro@balkanro.ro
www.balkanro.ro

sisteme de profile din aluminiu GRECIA, accesorii și utilaje pentru prelucrarea profilelor și a geamului termoizolant

**BITT BAU SRL**

Str. C. Mușat nr.1, incinta COMAT
600092 - Bacău, Jud. Bacău
Tel./Fax: 0234-514.725
Mobil: 0724-290.056, 0724-290.057
e-mail: bittbau_bc@clicknet.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie

**SIBAREX SA**

Str. Prundului nr.1
627055 - Câmpineanca, Jud. Vrancea
Tel.: 0237-221.361; Fax: 0237-221.603
e-mail: sibarex@sibarex.ro

tâmplărie lemn și PVC, confecții metalice și ornamentale, sorturi, betoane, plase sudate; construcții hidrotehnice, lucrări de îmbunătățiri funciare

**ALCOA ARCHITECTURAL PRODUCTS**

Str. Nerva Traian nr.1, bl.K6, sc.1, ap.2
031041 - București, sector 3
Tel./Fax: 021-322.72.18
Mobil: 0722-359.211
e-mail: reynobond@net.ro

produce și comercializează panouri din aluminiu compozit REYNOBOND

**ALLIANZ T.C. DISTRIBUTION**

Showroom Oradea: Str. Onestiilor nr.22
410256 - Oradea, Jud. Bihor
Tel.: 0722-218.556
Mobil: 0742-167.372
e-mail: allianz@excite.com
www.allianztc.ro

distribuitor de accesorii și sisteme contra insectelor

**ALUKÖNIGSTAHL®**

Showroom: B-dul Unirii nr.64, bl.K4
030834 - București, sector 3
Tel.: 021-327.77.80; Fax: 021-326.48.60
e-mail: office@alukoenigstahl.ro
www.alukoenigstahl.ro

sisteme de profile din PVC și aluminiu pentru ferestre, uși, sere, pereți cortină și luminatoare Schüco International

**ALUPROF SYSTEM ROMANIA SRL**

Intr. Județului nr.15, bl.17, sc.1, et.2, ap.9
023756 - București, sector 2
Tel./Fax: 021-242.57.18; 021-242.46.96
e-mail: romania@aluprof.eu
www.aluprof.ro

sisteme de aluminiu pentru pereți cortină/uși/ferestre, luminatoare, uși glisante/antifoc/antifur, uși de garaj, rulouri din aluminiu

**BALKAN RO**

B-dul Iuliu Maniu nr.333
061101 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-317.06.97
Tel./Fax: 021-317.06.98; 021-316.12.00
e-mail: balkanro@balkanro.ro
www.balkanro.ro

sisteme de profile din aluminiu Germania pentru ferestre, uși și pereți cortină

**BITT BAU SRL**

Str. Traian Vuia nr. 15
720021 - Suceava, Jud. Suceava
Tel./Fax: 0230-530.027
Mobil: 0720-100.672
e-mail: bittbau_sv@clicknet.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie

INDEX FURNIZORI

**SISTEME DE PROFILE DIN PVC, ALUMINIU ȘI LEMN STRATIFICAT PENTRU EXECUȚIA DE TÂMPĂRIE ȘI FAȚADE CORTINĂ;
MATERIALE COMPOZITE PENTRU PLACĂRI;
PANELURI, GLAFURI, MATERIALE PENTRU ETANȘARE;
STICLĂ ARHITECTURALĂ; FERONERIE ȘI ACCESORII;
UTILAJE, SCULE ȘI ACCESORII; SERVICII ETC.**
Coordonatele inserenților sunt publicate
și pe site-ul: www.fereastra.ro



WinArhi
software pentru
construcția ferestrelor

DUALSOFT SRL

Str. Martir Nicoară Elena nr.20, ap.16
300743 - Timișoara, Jud. Timiș
Tel.: 0256-487.278
Fax: 0256-489.332
Mobil: 0721-260.948
e-mail: info@dualsoft.ro
www.dualsoft.ro

software pentru construcția ferestrelor



ELVIAL ROMANIA

Depozit București: B-dul Preciziei nr.3
062202 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-311.68.39, 021-311.68.40
Mobil: 0740-222.250; 0740-222.290
e-mail: info@elvial.gr
www.elvial.gr

sisteme din aluminiu pentru uși și ferestre,
pereți cortină și accesorii, utilaje



EXALCO ROMANIA SRL

Depozit Central: Șos. de Centură nr.11
077025 - Brașov, Jud. Ilfov
Tel.: 021-420.02.25, 021-420.08.45
Fax: 021-420.17.85
e-mail: office@exalco.ro; www.exalco.ro

Sisteme din aluminiu pentru uși și ferestre
oscilo-batante, glisante, pliante,
pereți cortină, parasolar, înnatoare,
profile standard



GEPLAST

Aleea Capidava nr.24-38
022936 - București, sector 2
Tel.: 021-240.66.99, Fax: 021-240.08.91
e-mail: sales@geplast.ro
www.geplast.ro

glafuri de fereastră, panouri sandwich,
poli-carbonat, spumă, siliconi,
tablă și profile din aluminiu



HENKEL ROMÂNIA SRL

Școala Herăstrău Business Center
Str. Daniel Danielopolu nr.4-6
014134 - București, sector 1
Tel.: 021-203.26.92
Fax: 021-204.86.55

Soluții profesionale pentru construcții



IMROGLASS SRL

Str. A.I. Cuza nr.50
510193 - Alba Iulia, Jud. Alba
Tel.: 0258-839.397; Fax: 0258-815.840
Mobil: 0744-964.236
e-mail: info@imroglase.ro www.imroglase.ro

geamuri ornamentale și speciale;
materiale și accesorii pentru industria
sticlei; unelte și mașini pentru prelucrarea
sticlei; consulting și service



BI-AL ALUMINIU

Str. Locotenent Av. Tănase Banciu nr.2
com. Popești Leordeni, Jud. Ilfov
Tel.: 021-492.10.32; 021-492.10.34
Fax: 021-492.11.92
www.biatgroup.ro

producător de profile din aluminiu,
extrudate și vopsite electrostatic



ECO

Str. Titu Maiorescu nr. 5
332013 - Petroșani, Jud. Hunedoara
Tel.: 0254-543.665
Fax: 0254-548.922
Mobil: 0730-643.437; 0730-643.438
www.ecototal.ro

distribuție: profile PVC RAMPLAST,
profile din aluminiu DORAL,
feronerie G.U. UNI-JET, glafuri și accesorii



ENOL ALUMINIUM SRL

Str. Calugăreni nr.140
730149 - Vaslui, Jud. Vaslui
Tel.: 0235-318.857
Fax: 0235-318.847
e-mail: office@enolaluminium.ro
www.enolaluminium.ro

producător panouri compozite
ALUXBOND



EXALCO ROMANIA SRL

Depozit Central: Șos. de Centură nr.11
077025 - Brașov, Jud. Ilfov
Tel.: 021-420.02.25, 021-420.08.45
Fax: 021-420.17.85
e-mail: office@exalco.ro
www.exalco.ro

Panel compozit din aluminiu EXALCOBOND,
paneluri, rulouri, plase de țânțari,
automatizări, accesorii



GE-ROM GROUP SRL

Șos. Banatului nr.2 (incinta UTREC)
077045 - Chișinău, Jud. Ilfov
Tel.: 021-361.72.04
Tel./Fax: 021-361.72.05
Mobil: 0722-204.890, 0722-209.904
e-mail: geromroto@ge-rom.ro
www.ge-rom.ro

sistem complet de feronerie și accesorii ROTO
pentru tâmplărie PVC și lemn



HOPPE AG

Str. Nicolae Bălcescu nr.65, ap.1
500019 - Brașov, Jud. Brașov
Tel.: 0744-828.638; Fax: 0268-472.279
e-mail: mihai.teodorescu@hoppe.ro
www.hoppe.com

reprezentant în România al grupului
HOPPE - producător de mâner
din alamă, aluminiu, plastic, inox și bronz



INTERMAESTRO SRL

Calea București nr. 142
200445 - Craiova, Jud. Dolj
Tel./Fax: 0251-315.680
e-mail: intermaestro@yahoo.com
www.manerepentruusi.ro

unic importator feronerie marca Maestro;
distribuitor uși: de interior, celulare,
din sticlă, din lemn masiv, cu furnir natural



COLOSEUM TRADING SRL

Str. Spătarul Mihai nr.12
023452 - București, sector 2
Mobil: 0744-545.502
e-mail: colosseum@rdslink.ro
www.colosseum.ro
materiale pentru pereți cortină,
tâmplărie aluminiu și PVC, producție geam
termoizolant: sigilanti siliconici, spumă
poliuretanică, poliuretan, tiokol, butil,
baghetă aluminiu, sisteme fixe



EGO COMPANY SRL

B-dul Preciziei nr.32
062204 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-350.84.00, 021-311.91.35
Mobil: 0747-110.051, 0722-133.147, 0747-110.053
e-mail: egoc@clicknet.ro; www.egocompany.ro

uși și compartimentări profesionale din
sticlă securizată; accesorii și mâner inox;
sticlă float colorată și reflexivă; geam float
toate grosimile: float clear, LOW-E, duplex



ERCOROM TREND

B-dul Decebal nr.1, bl.H2, sc.3 ap.77
030961 - București, sector 3
Tel./Fax: 021-326.54.70
Mobil: 0752-277.721; 0788-127.743
0752-553.916

importator utilaje MURAT pentru
prelucrare PVC și aluminiu, compresoare,
echipamente pneumatice, utilaje
geam termoizolant



SC EXTRUPLAST SRL

Str. Principală nr.36
437361 - Tohat, Jud. Maramureș
Tel./Fax: 0262-264.050
e-mail: office@extruplast.ro
www.extruplast.ro

producător și distribuitor profile
PVC clasa a tâmplărie pentru ferestre și uși



GEZE ROMANIA

Str. Lt. Ionescu Baican nr.22
021835 - București, sector 2
Tel./Fax: 021-250.77.50
e-mail: office-romania@geze.com
www.geze.com

sisteme automate pentru uși; uși rotative;
amortizoare și sisteme de glisare manuală;
motoare electrice pentru desfumare;
accesorii pentru compartimentări din sticlă



HYDRO BUILDING SYSTEMS SRL

Str. Nerva Traian nr.1, bl.K6, sc.1
et.1, ap.2, 031041 - București, sector 3
Tel.: 021-326.00.45; Fax: 021-326.41.75
e-mail: office.hbs@clicknet.ro
www.hydro.com; www.hbs-austria.com

sisteme de profile din aluminiu și oțel
pentru pereți cortină, luminatoare,
ferestre și uși



INTERPLAST ROM SRL

Str. Gării f.n.
510194 - Alba Iulia, Jud. Alba
Tel./Fax: 0258-831.090
Mobil: 0723-300.257
e-mail: interplastrom@yahoo.com

producător și distribuitor accesorii PVC



DRUPANEL

Str. Grănicerilor nr.77A
430362 - Baia Mare, Jud. Maramureș
Tel./Fax: 0262-259.256
Mobil: 0740-075.591
e-mail: office@drupanel.ro
www.drupanel.ro

producător de paneluri PVC
pentru uși de exterior



ELUMATEC ROMÂNIA SRL

Str. Polonă nr.86
010506 - București, sector 1
Tel.: 021-210.69.17
Fax: 021-210.69.46
e-mail: mail@elumatec.ro
www.elumatec.com

producător de linii complete de utilaje
pentru tâmplărie din aluminiu și PVC
fabricate exclusiv în Germania



ETEM SYSTEMS SRL

Prel. Șoselei Giurgiului nr.33A
077040 - Jilava, Jud. Ilfov
Tel.: 021-457.08.01
Fax: 021-457.11.79
e-mail: office@etem.ro
www.etem.ro

sisteme arhitecturale și industriale de
profile din aluminiu Grecia; accesorii;
panel compozit din aluminiu etalbond®



GARBALINSKI POLSKA SP. Z O.O.

Centrul logistic: Ul. Ostrowska 388
61-312 Poznań - Poland
Tel.: 0048-61.87.44.100
Fax: 0048-61.87.44.299
e-mail: info.pl@foris.eu
www.foris.eu

sisteme de profile din PVC
fără plumb



GLASSCON DEZVOLTARE SRL

Piața Alba Iulia nr.5, bl.1 4, sc.1, ap.15
031103 - București, sector 3
Tel.: 021-318.40.53
email: romania@glasscon.com
www.glasscon.com

Ingineria fațadelor, sisteme de prindere
în puncte (tip spider), structuri vitrate,
copertine din sticlă, structuri de membrană
elastice, elemente fotovoltaice



IDEAL PROFIL SRL

Sat Stăncescu, Com. Târgșorul Vechi
107590 - Jud. Prahova
Tel.: 0244-483.354
Fax: 0244-483.354, 0244-483.355
e-mail: info@alulinesystem.ro
www.alulinesystem.ro

Producător sisteme de profile
din aluminiu și PVC - accesorii și feronerie



KLAES ROMANIA SRL

Str. Delea Veche nr.51, bl.46, ap. 24
024101 - București, sector 2
Tel.: 031-805.80.63
Fax: 031-805.40.69
Mobil: 0728-137.594
e-mail: office.romania@klaes.com
www.klaes.com.ro

software pentru construcția ferestrelor

Compania Dumneavoastră va fi inclusă GRATUIT în ediția octombrie 2008 a publicației TOP-FEREASTRA (producători de tâmplărie și fațade cortină din aluminiu, PVC, lemn stratificat și materiale compozite). Vă rugăm să completați și să expediați formularul până la data de 28 iulie a.c. Vă mulțumim!

INFORMAȚII PENTRU PUBLICAREA GRATUITĂ:

Denumire companie:

Localitate: Județ:

CIF RO: Anul înființării: Număr de angajați:

Adresă (sediul central):

Tel.: Fax:

e-mail: Site:

I. VALOAREA vânzărilor de tâmplărie (fără TVA) realizate în anul 2007:

- | | |
|--|--|
| ☐ sub 1,0 milion de lei | ☐ 7,6 - 10,0 milioane de lei |
| ☐ 1,1 - 2,0 milioane de lei | ☐ 10,1 - 15,0 milioane de lei |
| ☐ 2,1 - 3,0 milioane de lei | ☐ 15,1 - 20,0 milioane de lei |
| ☐ 3,1 - 5,0 milioane de lei | ☐ 20,1 - 25,0 milioane de lei |
| ☐ 5,1 - 7,5 milioane de lei | ☐ peste 25,1 milioane de lei |

Valoarea vânzărilor (fără TVA) pe 6 luni (ianuarie-iunie 2008) (milioane de lei).

Estimați valoarea vânzărilor (fără TVA) pentru anul 2008 (milioane de lei).

Estimați valoarea vânzărilor (fără TVA) pentru anul 2009 (milioane de lei).

II. VOLUMUL vânzărilor de tâmplărie în 2007(mp)

din care:

Tâmplărie PVC (%).....

Tâmplărie aluminiu (%).....

Pereți cortină și placări (%).....

Tâmplărie lemn stratificat (%).....

Alte tipuri (%).....

III. CAPACITATEA TOTALĂ DE PRODUCȚIE:.....(mp/an)

din care:

Tâmplărie PVC (mp/an).....

Tâmplărie aluminiu (mp/an).....

Tâmplărie lemn stratificat (mp/an).....

Alte tipuri (mp/an).....

IV. ATAȘAȚI PREZENTEI ȘI INFORMAȚII SUPLIMENTARE

cu privire la amplasarea unităților de producție, filiale, birouri, show-room-uri; dotarea tehnică și valoarea totală a investițiilor de la înființare etc. Pentru a beneficia de o imagine cuprinzătoare asupra activității companiei puteți solicita publicarea de fotografii cu linia de producție, gama de produse și lucrări de referință.

PROMOVARE SPECIALĂ:

- ☐ **GRATUIT** Da, dorim să beneficiem NUMAI de publicarea gratuită a datelor transmise.
- ☐ **BAZA** Da, suntem interesați să obținem o vizibilitate suplimentară prin inserarea lângă textul gratuit a siglei firmei (sau a unui produs, marcă etc) - în format 30x20 mm.
- ☐ **LIDERI** Da, suntem interesați să beneficiem de mediatizare maximă a afacerii firmei și produselor specifice, prin inserarea siglei lângă textul gratuit și pe coperta publicației - în format 30x20 mm. În plus, dorim publicarea unui articol sub forma de advertorial, în format spread (două pagini dispuse alăturat).

Ediția
OCTOMBRIE 2008

(actualizată cu noi date/informații despre firme)

APARIȚIE BIANUALĂ:

Mai și Octombrie.

DISTRIBUȚIE NAȚIONALĂ:

10.000 de exemplare.

PUBLIC ȚINTĂ: antreprenori, arhitecți, developeri și beneficiari de investiții în construcții rezidențiale, de birouri și industriale, instituții publice, primării; producători de tâmplărie și fațade cortină; furnizori de sisteme etc.

**Răspundeți până la
28 IULIE 2008
și primiți GRATUIT
ediția OCTOMBRIE
a publicației
TOP FEREASTRA**

Str. Enăchiță Văcărescu nr.17
040157 - București, sector 4

Tel./Fax: 021/336.04.16
021/336.04.17
021/336.04.18

e-mail: office@fereastr.ro

INFORMAȚII DE CONTACT

(nu vor fi date publicității):

Director General:

Nume:

Prenume:

Tel. mobil:

E-mail:

L.S.

Semnătura și ștampila

INDEX FURNIZORI

**SISTEME DE PROFILE DIN PVC, ALUMINIU
ȘI LEMN STRATIFICAT PENTRU EXECUȚIA DE
TÂMLĂRIE ȘI FAȚADE CORTINĂ;
MATERIALE COMPOZITE PENTRU PLACĂRI;
PANELURI, GLAFURI, MATERIALE PENTRU ETANȘARE;
STICLĂ ARHITECTURALĂ; FERONERIE ȘI ACCESORII;
UTILAJE, SCULE ȘI ACCESORII; SERVICII ETC.**
Coordonatele inserenților sunt publicate
și pe site-ul: www.fereastra.ro



LOMILUX SRL

Str. Beiușului nr.1-3
Cluj-Napoca, jud. Cluj
Tel.: 0264-403.600;
Fax: 0264-403.601
Mobil: 0720-052.925
e-mail: lomiluxcluj@lomilux.ro
www.lomilux.ro

impregnanti și lacuri pe bază de apă
pentru finisarea lemnului



METALE INTERNATIONAL SRL

Str. Calea Moldovei nr.14
Focșani, Jud. Vrancea
Tel./Fax: 0237-223.739
Mobil: 0730-537.538; 0726-194.253
e-mail: office@veratec.com.ro
www.veratec.com.ro

distribuitor unic al sistemelor de ferestre
și uși PVC - VERATEC; plăci din aluminiu
compozit NATURALBOND



ONE STOP SHOP

Str. Drumul între Tarlale nr.42
032982 - București, sector 3
Tel./Fax: 021-256.17.11
Mobil: 0724-231.771
e-mail: office@onestopshop.ro
www.onestopshop.ro

distribuitor autorizat al panourilor
din aluminiu compozit REYNOBOND



PROFILCO RO

Str. Viilor nr.2
077096 - Sat Dragomirești Deal,
Com. Dragomirești Vale, Jud. Ilfov
Tel.: 021-350.19.56; Fax: 021-350.19.43
e-mail: office@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILCO RO

Str. Calea Romanului nr.5
600384 - Bacău, Jud. Bacău
Mobil: 0753-082.998
e-mail: bacau@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILCO RO

Str. Calea Severinului nr.60
Craiova, Jud. Dolj
Tel./Fax: 0251-587.200
e-mail: craiova@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



LEOCHIM PRODCOM SRL

Str. Henry Barbusse nr.59-61
400616 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel./Fax: 0264-437.337
Mobil: 0730-104.589, 0722-935.029
e-mail: office@leochim.ro
www.leochim.ro

accesorii și materiale
pentru industria geamului termoizolant



MADORA PROD SRL

Str. I.C. Brătianu nr.182
DN 3 - km 21 - Brănești, Jud. Ilfov
Tel.: 031-824.14.67; Fax: 021-330.10.40
Mobil: 0722-232.112
e-mail: office@madora.ro
www.madora.ro

importator lacuri, băiuri,
vopsele și echipamente
pentru vopsitorii industriale



MAKEDONIKI

MITICAR SRL

Sos. Baldovinești nr. 16
810183 - Brăila, Jud. Brăila
Tel./Fax: 0239-622.240
Mobil: 0740-072.573
e-mail: miticarsrl@yahoo.com

importator feronerie
pentru sisteme din aluminiu



ORBANSOFT SRL

Str. Nicolae Iorga nr.10, bl.10, sc.B, ap.7
520089 - Sfântu Gheorghe, Jud. Covasna
Tel./Fax: 0267-312.938
Mobil: 0728-954.591
e-mail: office@orbansoft.ro
www.orbansoft.ro

soft pentru ofertarea și producția de
tâmplărie din PVC și aluminiu



PROFILCO RO

Str. Garii nr.2A
510001 - Barabani, Jud. Alba
e-mail: albaiulia@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILCO RO

Soseaua Borșului nr.45
410605 - Oradea, Jud. Bihor
Tel.: 0259-411.686
Fax: 0259-472.072
e-mail: oradea@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILCO RO

Str. Laboratorului nr.15
100070 - Ploiești, Jud. Prahova
Tel.: 0344-801.211
Fax: 0344-801.212
e-mail: ploiesti@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



LEOCHIM PRODCOM SRL

Str. Henry Barbusse nr.59-61
400616 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel./Fax: 0264-437.337
Mobil: 0730-104.589, 0722-935.029
e-mail: office@leochim.ro
www.leochim.ro

distribuitor în Transilvania al profilelor
PIMAPEN



MAYPEX CO SRL

Str. Sfântu Gheorghe nr.20, Hala nr.2
077145 - Com. Pantelimon, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 021-491.76.90; 021-491.73.36
Mobil: 0721-233.785
maypex@maypex.ro; www.maypex.ro

mașini și echipamente pentru prelucrat
profile din PVC și aluminiu,
linii de execuție geam termoizolant,
compresoare, echipamente pneumatice



NEW REALTIME SRL

Sos. Dudești - Pantelimon nr.44
033094 - București, sector 3
(în incinta Antilopa)
Tel./Fax: 021-255.65.01
Mobil: 0745-121.345
e-mail: felician.socaciu@realtime.ro
www.real-time.ro

furnizor de feronerie/accesorii pentru
tâmplărie din PVC, lemn stratificat și aluminiu



PAINT SERVICE SRL

Str. I.C. Brătianu nr.182
DN 3 - km 21 - Brănești, Jud. Ilfov
Tel.: 031-824.14.67
Fax: 021-330.10.40
Mobil: 0723-972.912
e-mail: office@paintservice.ro
www.paintservice.ro

servicii vopsitorie suprafețe PVC



PROFILCO RO

Calea Depozitelor nr.25
110078 - Pitesti, Jud. Argeș
Mobil: 0752-155.490
e-mail: pitesti@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILCO RO

Soseaua Cristianului nr.1-3
500053 - Brașov, Jud. Brașov
Tel./Fax: 0268-415.547
e-mail: brazov@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILCO RO

Str. Chimistilor nr.2
300571 - Timișoara, Jud. Timiș
Tel.: 0256-274.005
Fax: 0256-274.006
e-mail: timisoara@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



LEONIS SRL

Str. George Coșbuc nr.6
505100 - Codlea, Jud. Brașov
Tel./Fax: 0268-254.433
Mobil: 0722-427.053
e-mail: contact@leonis.ro
www.leonis.ro

Distribuitor autorizat sisteme profile PVC
SALAMANDER - Germania



MEDIAPRESS

Str. Anghel Ghețu nr.1
032544 - București, sector 3
Tel.: 021-256.11.31; 0262-226.335
Fax: 021-256.11.12; 0262-250.403
www.profilpvc.ro

Distribuitor profile PVC
SALAMANDER
fabricate exclusiv în Germania



OLTCHIM SA - DMC

Str. Uzinei nr.1
240050 - Râmnicul Vâlcea, Jud. Vâlcea
Tel.: 0250-701.635
Fax: 0250-731.518
e-mail: ramplast@oltchim.ro

sisteme profile PVC pentru tâmplărie



PIMAPEN LOGISTIC CENTER SRL

B-dul Iuliu Maniu nr.220
061126 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-434.02.38; 021-434.05.16
office@pimapen.com.ro

producător al sistemelor de profile
PVC PIMAPEN



PROFILCO RO

Str. Bicăz nr.1-5
310239 - Arad, Jud. Arad
Tel.: 0257-282.830
Fax: 0257-282.831
e-mail: arad@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILCO RO

Bd. Muncii nr.8
400641 - Cluj Napoca, Jud. Cluj
Tel.: 0264-415.446
Fax: 0264-415.444
e-mail: cluj@profilco-romania.ro
www.profilco-romania.ro

sisteme de profile din aluminiu pentru
ferestre, uși și pereți cortină



PROFILE ROPLASTO SRL

Luna de Sus f.n.
407280 - Florești, Jud. Cluj
Tel.: 0264-266.535; Tel./Fax: 021-230.74.31
Fax: 0264-266.911
Mobil: 0745-620.529; 0744-305.441
e-mail: office@roplasto.ro
www.roplasto.com

sisteme de profile din PVC germane

P


PROFINE ROMÂNIA SRL

Sos. Alexandriei nr.152-156
077025 - Comuna Bragadiru, Jud. Ilfov
Tel.: 021-420.30.60
Fax: 021-420.14.45
e-mail: office@profine.ro
www.trocal.ro

sisteme germane de tâmplărie PVC

R


RBB ALUMINIUM PROFILTECHNIK AG

Gewerbegebiet 2, D - 54531 Wallscheid
Tel: +49(0)6572-774.0; Fax: +49(0)6572-774.144
email: info@rbb-aluminium.de
www.rbb-aluminium.de
Reprezentanță în România
Tel: +40(0)742/762.427

glafuri exterioare din aluminiu cu accesorii;
lăcrimare din aluminiu pentru ferestre din
lemn și accesorii; praguri din aluminiu


ROBERT BOSCH SRL

Departamentul Scule Electrice
Str. Horia Măcelariu nr.30-34,
013937 - București, sector 1
Fax: 021/233.13.13
e-mail: infoEW@ro.bosch.com
www.bosch.com.ro

Accesorii pentru profesioniști
- găurire, dăltuire și tăiere


RENOLIT HUNGARY LLC

- REPREZENTANȚĂ -

Sos. de Centură nr.28-35
077040 - Chiajna, Jud. Ilfov
Tel.: 021-528.02.26-28
Fax: 021-528.02.27; Mobil: 0729-157.147
e-mail: Florin.Neagau@renolit.com
www.renolit.com

folii PVC decorative pentru cașerarea de
profile, uși și lambriuri; folii PVC 2D și 3D
pentru mobilă, uși și decorațiuni interioare


ROTO ROMÂNIA SRL

Str. DE 287/1 Bucharest West Park
077096 - Dragomirești-Vale, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 031-228.15.86+89
Mobil: 0720-072.500
e-mail: info.ro@roto-frank.com
www.roto-romania.ro

feronerie și accesorii pentru tâmplărie
din lemn, aluminiu și PVC;
ferestre de mansardă


REYNAERS ROMANIA

Str. Lucian Blaga nr.4, bl.M110, sc.1
et.5, ap.20; 031072 - București, sector 3
Tel./Fax: 031-425.15.09; 021-321.08.38
Mobil: 0722-255.705
office@reynasers.ro
www.reynasers.ro

sisteme de ferestre și uși din aluminiu,
sisteme de glisare, luminatoare,
pereți cortină și parasolare


ROTOX ROM SRL

B-dul Unirii nr.35, bl.A3, sc.3, et.6
ap.70, 030822 - București, sector 3
Tel./Fax: 021-310.24.90; 021-313.73.30
Mobil: 0744-310.380, 0722-526.235
0743-077.977, 0729-526.235
e-mail: office@rotox.ro
www.rotox.ro

producător german de utilaje pentru
prelucrarea profilelor din PVC și aluminiu

S


SAVIO S.p.A.

Str. Dreptății nr.22, bl.E2, ap. 45
060891 - București, sector 6
Tel.: 0748-218.329; Fax: 021-436.13.06
e-mail: stoica@savio.it
www.savio.it

reprezentant în România al grupului SAVIO -
producător de sisteme profesionale de
feronerie pentru ferestre și uși din aluminiu


SC REAL TIME SRL

Str. Livezii nr.37
510170 - Alba-Iulia, Jud. Alba
Tel./Fax: 0258-811.176
Mobil: 0745-121.335
e-mail: realtime.alba@yahoo.com

Furnizor de feronerie Winkhaus pentru
tâmplărie PVC și lemn stratificat;
balamale Dr. Hahn; mănere Hoppe;
garnituri EPDM; broaște Elzett.


SC REAL TIME SRL

Str. Orăștiei nr.10 (în incinta Tom Beton)
400398 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: 0264-256.502; Fax: 0264-256.501
Mobil: 0745-121.246
e-mail: realtimecluj@yahoo.com

Furnizor de feronerie Winkhaus pentru
tâmplărie PVC și lemn stratificat;
balamale Dr. Hahn; mănere Hoppe;
garnituri EPDM; broaște Elzett.



schachermayer

SCHACHERMAYER ROMÂNIA SRL

Sos. Giurgiului nr.27
077120 - Jilava, Jud. Ilfov
Tel.: 021-457.06.08; 021-457.06.37
Mobil: 0742-157.537; Fax: 021-457.04.15
e-mail: info@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

feronerie și accesorii pentru tâmplărie
și industria mobilei, materiale și accesorii
pentru amenajări în construcții



schachermayer

SCHACHERMAYER ROMÂNIA SRL

Str. Constantin Mușat nr.1
600092 - Bacău, Jud. Bacău
Tel.: 0234-533.255
Fax: 0234-533.253
e-mail: moldova@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

feronerie și accesorii pentru tâmplărie
și industria mobilei, materiale și accesorii
pentru amenajări în construcții



schachermayer

SCHACHERMAYER ROMÂNIA SRL

Str. Avram Iancu nr. 442-446, hala 4 și 21
(Complexul Logistic Corații II)
407280 - Florești, Jud. Cluj
Tel.: 0364-860.001; Fax: 0364-860.000
e-mail: transilvania@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

feronerie și accesorii pentru tâmplărie
și industria mobilei, materiale și accesorii
pentru amenajări în construcții



schachermayer

SCHACHERMAYER ROMÂNIA SRL

B-dul Mamaia nr.90, bl.B16, parter
900663 - Constanța, Jud. Constanța
Tel: 0341-860.001; Fax: 0341-860.000
e-mail: constanta@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

feronerie și accesorii pentru tâmplărie
și industria mobilei, materiale și accesorii
pentru amenajări în construcții



schachermayer

SCHACHERMAYER ROMÂNIA SRL

Str. Surorile Martir Caceu nr.7, et.1, SAD III
300585 - Timișoara, Jud. Timiș
Tel.: 0256-466.061
Fax: 0256-466.065
e-mail: timisoara@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

feronerie și accesorii pentru tâmplărie
și industria mobilei, materiale și accesorii
pentru amenajări în construcții


SEA ROMANIA SRL

Depozit București: Str. Progresului nr.110-116
050696 - București, sector 5
Tel.: 021/410.06.00; Fax: 021/410.09.00
Tel.: 0725-100.600; 0744-425.420
e-mail: office@sea.ro
www.sea.ro

feronerie și accesorii pentru uși și ferestre;
asamblări pentru construcții și uz general


SELENA ROMANIA SRL

Sos. Libertății nr.156
077105 - Gîlna, Jud. Ilfov
Tel.: 021-467.03.30
Fax: 021-467.03.40
e-mail: office.selena@tytan.ro
www.tytan.ro

Producător și furnizor de produse chimice
pentru construcții: spume poliuretane,
etanșanți și produse siliconice, adezivi


SIKA ROMÂNIA

Str. Ioan Clopoțel nr.4
500450 - Brașov, Jud. Brașov
Tel.: 0268-406.212; Fax: 0268-406.213
e-mail: office.brasov@ro.sika.com
www.sika.ro

adezivi și sigilanți siliconici, adezivi
poliuretanici pentru fabricarea peretilor
cortină și a fațadelor ventilate, benzi
dublu adezive, sisteme de membrane


SKS STAKUSIT RO SRL

Str. 13 Decembrie nr.94A
500164 - Brașov, Jud. Brașov
Tel./Fax: 0268-545.844, 0268-545.842
Mobil: 0722-437.877
e-mail: sks@stakusit.ro
www.sks-stakusit.de

sisteme și accesorii pentru rulouri,
obloane și plase antiinsecte


SMP INTERNATIONAL SRL

Piața 1 Mai nr.4-5
400401 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: 0264-430.882
Fax: 0264-437.998
Mobil: 0724-521.131
e-mail: contact@fomindustrie.ro
www.fomindustrie.ro

utilaje pentru prelucrat PVC și aluminiu


SPECTUS ROMÂNIA SRL

Bd. Muncii nr.16
400641 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: 0264-403.332; 0264-415.898
Tel./Fax: 0264-435.055; 0246-454.811
e-mail: info@spectus.ro
www.spectus.ro

profile PVC și accesorii-Anglia;
paneluri termoizolante; glafuri;
uși decorative din PVC


STEELMET ROMÂNIA SA

Str. Drumul între Tarlale nr.42
032982 - București, sector 3
Tel.: 021-209.05.70; Fax: 021-256.14.64
Mobil: 0723.212.264
e-mail: sales@steelmet.ro

filială a grupului VIOHALCO SA,
reprezentant sisteme de placare
cu panouri compozite din aluminiu
etalbond® - etalting®


STURTZ SRL

Str. 13 Decembrie nr.96
Clădirea Teo Center, etaj 2
500164 - Brașov, Jud. Brașov
Tel: 0268-545.863; Fax: 0268-545.862
e-mail: office@sturtz.ro
www.sturtz.ro

producător german de utilaje și linii
complete pentru prelucrarea profilelor
din PVC


SYSTEMMA COMPANY SRL

Str. Liviu Rebreanu nr.72A
310048 - Arad, Jud. Arad
Tel.: 0357-435.600; Fax: 0357-435.601
Mobil: 0749-066.000
e-mail: arad@systemma.ro
www.systemma.ro

import / distribuție feronerie, accesorii
pentru producătorii de ferestre
și uși din PVC și lemn


SYSTEMMA COMPANY SRL

Str. Depozitelor nr.1
330179 - Deva, Jud. Hunedoara
Tel.: 0354-102.020; Fax: 0354-102.021
Mobil: 0749-066.003
e-mail: deva@systemma.ro
www.systemma.ro

import / distribuție feronerie, accesorii
pentru producătorii de ferestre
și uși din PVC și lemn


SYSTEMMA COMPANY SRL

Str. Mosnița Nouă nr.328/B
307285 - Mosnița Nouă (Km 1.5) Jud. Timiș
Tel.: 0256-393.868; Fax: 0256-407.392
Mobil: 0749-666.405
e-mail: office@systemma.ro
www.systemma.ro

import / distribuție feronerie, accesorii
pentru producătorii de ferestre
și uși din PVC și lemn


SZILÁNK SA

Str. Pulcz nr.46
6724 - Szeged, Ungaria
Tel.: +36 62 620 285 (limba română)
Mobil: 0746-614.914; +36-30-928-4491
e-mail: liczka.attila@szilank.hu
www.szilank.eu

comercializează sticlă și accesorii;
produce și comercializează utilaje
pentru industria sticlei, geam termoizolant

INDEX FURNIZORI

**SISTEME DE PROFILE DIN PVC, ALUMINIU
ȘI LEMN STRATIFICAT PENTRU EXECUȚIA DE
TÂMPĂRIE ȘI FAȚADE CORTINĂ;
MATERIALE COMPOZITE PENTRU PLACĂRI;
PANELURI, GLAFURI, MATERIALE PENTRU ETANȘARE;
STICLĂ ARHITECTURALĂ; FERONERIE ȘI ACCESORII;
UTILAJE, SCULE ȘI ACCESORII; SERVICII ETC.**
Coordonatele inserenților sunt publicate
și pe site-ul: www.fereastră.ro



TS LOCKS DISTRIBUTION

Șos. Alexandriei nr.203 A
051529 - București, Sector 6
Tel.: 021-420.39.76
Fax: 021-404.80.25
e-mail: office@kaleromania.ro
www.kaleromania.ro

unic importator al produselor KALE LOCKS



VBH ROMCOM SRL

Depozit București: B-dul Iuliu Maniu nr.101
bl.A2, 061094 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-434.76.26
e-mail: vbhbuc@vbh.ro

feronerie și accesorii pentru producători
de uși și ferestre din PVC,
lemn și aluminiu



VBH ROMCOM SRL

Depozit Piatra Neamț:
Str. Ștefan cel Mare nr.33
610101 - Piatra Neamț, Jud. Neamț
Tel./Fax: 0233-226.682
Mobil: 0744-302.444
e-mail: vbhpiatra@vbh.ro

feronerie și accesorii pentru producători
de uși și ferestre din PVC,
lemn și aluminiu



VETCHIM TRADE SA

Str. Intrarea Muncelului nr.5
420104 - Bistrița, Jud. Bistrița-Năsăud
Tel./Fax: 0263-237.962
Mobil: 0745-796.965
e-mail: office@vetchim.ro

importator sticlă float Pilkington,
Saint-Gobain; materiale geam termoizolator



WINTEC SRL

B-dul Timișoara nr.103-111, Complex
"București Construct", stand B7, B8, B9
061327 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-778.12.46, 021-778.12.47
Mobil: 0728-222.781, 0728-222.770
www.wintec.com.ro

dealer de linii complete de utilaje
pentru tâmplărie PVC



WINTeCH PVC SRL

Șos. Olteniței nr.204 - Depozit Vitra I
077160 - Popești-Leordeni, jud. Ilfov
Tel.: 021-361.18.17; Fax: 021-361.18.16
Mobil: 0751-079.900
www.wintechpvc.com

sisteme de profile din PVC
pentru ferestre și uși;
feronerie și accesorii; paneluri și glafuri



stublina TEHNOPROFIL SRL

Calea Șagului nr.136
Timișoara, Jud. Timiș
Tel./Fax: 0256-292.977
Mobil: 0722-366.641
e-mail: tehnoprofil@dslink.ro
www.stublina.com

importator/distribuitor feronerie
pentru tâmplărie din aluminiu



ÜNVER WIN DOOR

Str. Nicolae Bălcescu nr. 4/B
535600 - Odorheiu Secuiesc, Jud. Harghita
Tel.: 0266-219.376
Fax: 0266-219.410
Mobil: 0742-108.474; 0742-092.079
e-mail: unverwindoor@unver.ro

importator și distribuitor de feronerie
și accesorii pentru uși și ferestre PVC și lemn



VBH ROMCOM SRL

Depozit Timișoara: Calea Șagului nr.165
300516 - Timișoara, Jud. Timiș
Tel.: 0256-217.376
Fax: 0256-217.370
Mobil: 0745-503.141, 0744-771.777
e-mail: vbhtim@vbh.ro

feronerie și accesorii pentru producători
de uși și ferestre din PVC,
lemn și aluminiu



VBH ROMCOM SRL

Depozit Brașov: Str. Zizinului nr.109 bis
500403 - Brașov, Jud. Brașov
Tel./Fax: 0268-312.311
Mobil: 0726-782.813
e-mail: vbhbv@vbh.ro

feronerie și accesorii pentru producători
de uși și ferestre din PVC,
lemn și aluminiu



WEISS PROFIL SRL

Șos. Libertății nr.156
Centrul Comercial MASA, Hala H3-H4, Glina
Tel.: 0723-241.282
www.weissprofil.bg

sisteme din PVC pentru ferestre și uși



ABY DISTRIBUTION TRADING SRL

Str. Șura Mare nr.1, bl.1B, sc.2, parter
041341 - București, sector 4
Tel./Fax: 021-335.11.36
e-mail: office@aby.ro
www.aby.ro

distribuitor de sisteme de tâmplărie
din PVC, feronerie și accesorii;
paneluri și glafuri



WINTeCHNOLOGY SRL

Șos. Șimnicul de Sus - km 3
Craiova, jud. Dolj
Mobil: 0744-643.230
e-mail: wintechnologypvc@yahoo.com

Distribuitor de sisteme de tâmplărie PVC;
feronerie și accesorii; paneluri și glafuri



TERMO SISTEM TRADING SRL

Str. Câmpului nr.15
540175 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel.: 0265-256.326
Fax: 0265-256.266
e-mail: office@termosistemtrading.ro
www.termosistemtrading.ro

importator direct și distribuitor național
de feronerie pentru ferestre și uși
din PVC și lemn



URBAN C&O

Str. Soldat Matic Gheorghe nr.27
020341 - București, sector 2
Tel./Fax: 031-405.61.36+37, 021-231.01.36
Mobil: 0722-554.712, 0722-554.725
e-mail: office@u-r-b-a-n.ro
www.u-r-b-a-n.ro

mașini și echipamente pentru prelucrat
profile din PVC și aluminiu;
scule GERMANIA: discuri, freze, teflon etc.



VBH ROMCOM SRL

Str. Gheorghe Doja nr.15
540342 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel.: 0265-264.262, 0265-262.243
Fax: 0265-269.983
Mobil: 0744-699.923
e-mail: vbh@vbh.ro

feronerie și accesorii pentru producători
de uși și ferestre din PVC,
lemn și aluminiu



VEKA ROMANIA

Șos. București nr.55
077055 - Com. Giorogărla, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 031-860.01.00+3
Mobil: 0741-181.282; 0745-534.572
e-mail: sales@veka.ro
www.veka.ro

sisteme de tâmplărie PVC,
sisteme de rulouri, plăci din PVC



WINKHAUS ROMANIA SRL

Str. 1 Decembrie 1918 nr.7
Sat Roșu, Com. Chijina
077042 - Jud. Ilfov
Tel.: 021-436.15.97; 021-436.15.98
Fax: 021-436.15.99

feronerie pentru ferestre și uși din PVC,
aluminiu și lemn stratificat



QUADRO INDUSTRIES SRL

Str. Călărași - mansarda 1
900189 - Constanța, jud. Constanța
Tel./Fax: 0241-640.500
Mobil: 0723-513.222

distribuție profile PVC, armături, accesorii;
confectionare tâmplărie PVC
cu geam termoizolant



WINTeCH DISTRIBUTION SRL

Str. Hărăului nr.40
330061 - Deva, Jud. Hunedoara
Tel.: 0254-232.282
Fax: 0254-223.177
e-mail: office@wtd.ro
www.wtd.ro

distribuitor profile din PVC și aluminiu,
armături pentru profile PVC, accesorii,
feronerie și paneluri termoizolante



TERMOPLAST SRL

B-dul Decebal nr.2
430021 - Baia Mare, Jud. Maramureș
Tel./Fax: 0262-219.021
e-mail: termoplast@termoplastro.com
www.termoplastro.com

feronerie - KALE, profile PVC - EUROLINE
utilaje și accesorii pentru tâmplărie PVC
importator direct



VANOLUX IMPEX SRL

Str. Energiei nr.5-7, 440198 - Satu Mare
Tel./Fax: 0261-769.075, 021-444.10.77
0264-593.012
e-mail: vanolux@vanolux.ro; cluj@vanolux.ro
bucuresti@vanolux.ro; www.vanolux.ro

silicon, spumă PU, Thiokol, garnituri
de etanșare pentru tâmplărie din lemn
cu geam termoizolant, utilaje și accesorii
pentru execuția de geam termoizolant



VBH ROMCOM SRL

Depozit Baia Mare: Str. Universității nr.23/A
430333 - Baia Mare, Jud. Maramureș
Tel./Fax: 0262-216.178
Mobil: 0745-606.245; 0744-305.444
e-mail: vbhbm@vbh.ro

feronerie și accesorii pentru producători
de uși și ferestre din PVC,
lemn și aluminiu



VEROFER SRL

Str. 6 Vânători nr.53
310162 - Arad, Jud. Arad
Tel.: 0257-270.999
Fax: 0257-270.888
e-mail: contact@verofer.ro
www.verofer.ro

produce cilindri de siguranță și mănere
din alamă pentru uși și ferestre
feronerie pentru uși din PVC/aluminiu



WINTEC SRL

B-dul Timișoara nr.103-111, Complex
"București Construct", stand B7, B8, B9
061327 - București, sector 6
Tel./Fax: 021-778.12.46, 021-778.12.47
Mobil: 0728-222.784, 0728-222.786
www.wintec.com.ro

feronerie și accesorii
pentru tâmplărie PVC și lemn



RONEST FLY SRL

Str. Traian nr. 231
115100 - Câmpulung Muscel, jud. Argeș
Tel./Fax: 0248-512.514; 0248-511.450
e-mail: ingustu@gmail.com

distribuitor de sisteme de tâmplărie din
PVC, feronerie și accesorii, paneluri
și glafuri; producător de tâmplărie
din PVC și aluminiu, mobilă



WINTeCH DISTRIBUTION SRL

Str. Sulina nr.9
300516 - Timișoara, Jud. Timiș
Tel./Fax: 0256-215.333
e-mail: office@wtd.ro
www.wtd.ro

distribuitor profile din PVC și aluminiu,
armături pentru profile PVC, accesorii,
feronerie și paneluri termoizolante



Sisteme de închidere cu tehnologie inovatoare pentru ferestre și uși cu soluții de sistem Winkhaus

Aveți încredere în experiență și inovație? – În calitate de companie cu tradiție, Winkhaus oferă de peste 150 ani soluții pentru sisteme în domeniul ferestrelor și ușilor. Peste 2.200 de colaboratori ai societății Winkhaus din 15 companii internaționale lucrează zilnic pentru siguranța dumneavoastră, punând la dispoziție mai mult confort și mai multă relaxare prin intermediul soluțiilor inovatoare.

Cu ajutorul a numeroși parteneri locali competenți din peste 40 de țări, aducem aceste soluții mai aproape de clienții noștri.

Informații suplimentare sunt oferite de Winkhaus România

Winkhaus Romania
Str. 1 Decembrie 1918 nr. 7
Satul Roșu, com. Chiajna, Jud. Ilfov
077042 București
T +40(21) 436 15 97-98
F +40(21) 436 15 99

www.winkhaus.ro

Always precise **WINK
HAUS**



Simplu – rapid – fiabil



Mănerile de ușă HOPPE cu prindere rapidă se montează în aproximativ 8 secunde.

Mecanismul integrat de blocare reduce timpul de montaj cu 75%.

Doriți să cunoașteți toate avantajele prinderii rapide HOPPE? Comandați broșurile

"Simplu – rapid – fiabil" la info.it@hoppe.com.