



producător de ferestre, uși și rulouri
fabricate din sisteme de profile HOCO

<http://www.agendaconstrucțiilor.ro>

e-mail: comunicate@agendaconstrucțiilor.ro

AGENDA CONSTRUCȚIILOR ONLINE

PUBLICAȚIE DE INFORMARE ÎN CONSTRUCȚII, INSTALAȚII ȘI TĂMLĂRIE

Nr. 3/2010 (16-30 Aprilie)

București, str. Enăchită Văcărescu 17, Tel./Fax: 021/336.04.16/17

YTONG®

Producător de bca YTONG (materiale de
construcții pentru zidărie - beton celular
autoclavizat)

Departament specializat pentru investigarea licitațiilor trucate, la Consiliul Concurenței



Pentru a-și dezvoltare capacitatea de investigare a licitațiilor trucate, Consiliul Concurenței a înființat un departament specializat în acest sens. "Decizia a fost luată deoarece - în prezent - nu există o structură care să supravegheze această componentă. Guvernul este deja atent la licitații, la întocmirea caietelor de sarcini, la modalitatea de organizare a acestora, dar nu există o structură care să se uite la înțelegerea dintre participanții la licitații. Știm de cazuri în care firmele se rotesc la licitații, fac aranjamente de genul «te las

pe tine să câștigi de data asta, câștig eu la cealaltă» sau «te las să câștigi, dar mă ție ca subcontractor». Aceste aranjamente reduc concurența și sunt păgubitoare pentru stat", a declarat Bogdan Chirițoiu, președinte al instituției. Pentru acest an, prioritățile în domeniul concurenței sunt constituie de depistarea și sancționarea severă a încălcării regulilor de concurență și eliminarea prevederilor legale cu caracter anticoncurențial, prin: creșterea numărului de investigații privind posibila încălcare a legii concurenței, corelată cu finalizarea unor

investigații mai vechi de doi ani; depistarea unor prevederi cu caracter anticoncurențial în legislația care reglementează diferite sectoare economice considerate «sensibile» (cum sunt sectorul bancar, achiziții publice, prețuri reglementate etc).

PREȚURILE MEDII ALE OBIECTIVELOR DE INVESTIȚII REALIZATE DIN FONDURI PUBLICE

Guvernul României a aprobat, recent, standardele de cost pentru pentru obiectivele

de investiții realizate din fonduri publice. Acestea constituie documente de referință, cu rol de directivare în promovarea obiectivelor de investiții finanțate din fonduri publice, similare din punct de vedere tehnic cu obiectivele de referință prezentate în standardele respective. Standardele de cost se vor utiliza pentru: fundamentarea indicatorilor tehnico-economici ai obiectivelor de investiții și a necesarului de fonduri publice pentru finanțarea programelor de investiții, în condiții de eficiență economică, precum și pentru elaborarea ofertelor în vederea contractării lucrărilor de construcții. În prima fază, au fost elaborate 15 standarde de cost pentru: bloc de locuințe pentru tineri, școală cu 8 săli de clasă, sală de sport școlară-nivel competițional, centru cultural, cămin studențesc capacitate 100 de locuri, spital regional de urgență, spital județean de urgență, reabilitare termică anvelopă-bloc de locuințe, modernizare drum comunal clasa tehnică V, reabilitare drum forestier axial, reabilitare drum forestier colector, reabilitare drum forestier magistral, drum forestier colector, grădiniță cu program normal cu 4 săli de grupă, impermeabilizare canale magistrale de irigații. Aceste standarde se actualizează periodic sau ori de câte ori este necesar, prin Hotărâre de Guvern la propunerea Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului. Pentru a vizualiza lista completă a standardelor de cost click aici!

SUMAR

ACTUALITATEA INTERNĂ

- Managerii din construcții anticipează o evoluție de stabilizare a sectorului de profil în mai 2010 (pag. 2-3)
- Piața materialelor de construcții se va cifra la 5,5 miliarde euro (pag. 4-5)
- Construct Expo 2010 va reuni peste 560 de companii specializate (pag. 6-7)
- PPTT: Proiectul "Rabla" pentru domeniul tâmplăriei și programul "Fereastra termoizolantă" (pag. 8-9)

OPINII

- REHAU - Vânzări anuale de profile din PVC de 45 milioane euro (pag. 10)
- DEN BRAVEN România a efectuat livrări de 150 milioane de euro (pag. 12)
- MIMO GROUP - două decenii de activitate neîntreruptă (pag. 14)
- CARPATCEMENT: Piața cimentului a scăzut anul trecut cu 25% (pag. 16)
- LINDAB: Majorare a cotei de piață la principalele grupe de produse (pag. 18)
- ROMSTAL: Segmentul de obiecte sanitare ar putea scădea cu 30% (pag. 20)
- ROCKWOOL: Obiectivul pe 2010 - menținerea cotei de piață (pag. 22)
- CERAMICA: Cererea pentru materiale de construcții va crește (pag. 24)
- ADEPLAST a planificat o creștere de 15% a vânzărilor (pag. 26)

INFO-ȘANTIERE

- București și Cluj, cele mai căutate zone pentru construcția de locuințe (pag. 28-31)

ACTUALITATEA INTERNAȚIONALĂ

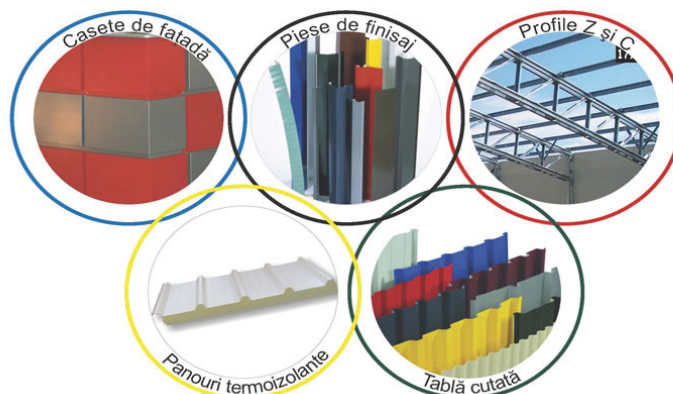
- Recesiunea nu a afectat foarte mult afacerile din 2009 ale antreprenorilor (pag. 32-33)

AGENDA TEHNICĂ

- Tehnologii, materiale și echipamente noi pentru satisfacerea exigențelor beneficiarilor (pag. 34-36)

Producător

COILPROFIL®
Cu noi ești complet acoperit



www.coilprofil.ro

Tel. 0244 445 800 - Fax 0244 445 801 - info@coilprofil.ro

luni; mai puține companii preconizează o creștere a numărului de angajați în următoarele 12 luni (10%, față de 12,5% în decembrie). Pe de altă parte, cheltuielile companiilor ar putea crește, 33,3% dintre respondenți anunțând cheltuieli mai mari cu echipamente, sisteme IT sau clădiri (față de 25%, în ediția anterioară). "Rezultatele pot fi interpretate ca un semn de prudență susținută din partea managerilor. Este interesant de remarcat faptul că participării la studiu se arată la fel de optimiști ca în luna decembrie în ceea ce privește termenii de plată a facturilor (66% dintre ei consideră că plata datoriilor este realizată într-un număr de zile rezonabil sau chiar foarte bun). Aceste lucruri indică o abordare pragmatică a activității curente, companiile concentrându-și eforturile pe aspectul operațional al afacerilor, pentru a depăși actualul declin economic. Răspunsurile

sugerează - totodată - că firmele au nevoie de mai mult sprijin guvernamental", a declarat George Mucibabici, președinte al Deloitte România.

BNR: CREDITAREA NU ȘI-A REVENIT NICI ÎN MARTIE A.C.

Datele Băncii Naționale a României relevă faptul că soldul împrumuturilor acordate de instituțiile de credit companiilor și populației a scăzut în martie 2010 cu 1,6% față de aceeași lună de anul trecut, la 199,4 miliarde de lei, în contextul diminuării componentei în lei cu 4,9% și majorării celei în valută, exprimată în moneda națională, cu 0,7%. În termeni reali, totalul creditelor a înregistrat în martie a.c. o rată anuală de scădere de 5,6%, pe seama diminuării cu 8,8% a componentei în lei și majorarea celei în valută, exprimate în euro, cu 4,2%. Pe de altă parte, soldul

creditului neguvernamental acordat de bănci a crescut în luna martie 2010 cu 0,1 la sută (-0,1 la sută în termeni reali) față de luna februarie 2010. În același interval, creditul în lei s-a diminuat cu 0,7 la sută (-0,9 la sută în termeni reali), în timp ce creditul în valută exprimat în lei a crescut cu 0,7 la sută (exprimat în euro, creditul în valută a crescut cu 1,0 la sută). Creditele în lei contractate de persoane juridice au scăzut în martie 2010 cu 1,4% față de februarie și cu 4,4% comparativ cu luna similară a anului precedent, la 41,03 miliarde de lei. Împrumuturile în euro acordate firmelor însumau în martie 59,97 miliarde de lei, cu 0,6% peste nivelul de la finele lunii anterioare și cu 2,6% mai mult decât în perioada similară din 2009. Soldul finanțării în lei angajate de populație se situa la 31 martie 2010 la 37,9 miliarde de lei, cu 0,1% mai mult decât luna precedentă. Comparativ cu

aceleși interval din 2009, creditele în lei s-au redus cu 5,5%. Totalul împrumuturilor în euro acordate persoanelor fizice a avansat în martie a.c. cu 0,8% față de luna anterioară, la 60,5 miliarde de lei. Față de martie 2009, creditele în euro ale gospodăriilor au coborât cu 1%. Depozitele firmelor și ale populației au crescut în martie 2010 cu 1,2% față de februarie a.c., până la nivelul de 167,1 miliarde lei. Comparativ cu același interval din 2009, avansul economisirii a fost de 8,4%. Plasamentele în lei ale persoanelor juridice s-au majorat în martie a.c. cu 5,4%, până la 43,1 miliarde lei. La 31 martie 2010, depozitele în lei ale persoanelor juridice erau mai mari cu 9% (4,6% în termeni reali) comparativ cu 31 martie 2009. Depozitele în valută ale firmelor, exprimate în lei, s-au diminuat, în intervalul martie 2009 - martie 2010, cu 0,6% (în euro, au înregistrat o creștere cu 2,7%).

Redacția

Lăcrămioara BOTEZATU

Elena ICLEANU

Ion-Cosmin DINCU

Ovidiu-Victor ȘTEFĂNESCU

Răzvan-Eugen POPA

Camelia PANTEL

Simona-Roxana ENE

Cristian APOSTOL

INFO-Șantiere

Claudia VÎRȘAN

Oana-Irina VÎRȘAN

Cristina BARTICEL

Mirabela-Feby PIELEANU

Lucia IONESCU

Gheorghită MARINCIU

Departament Marketing

Hermina MAREȘ

Marius MANEA

Dana DIACONU

Vasilica VĂDUVA-DUMITRU

KOVÁCS Mónika

Ana ȘTEFĂNESCU

DTP & Machetare

Eugen BUTUC-CERCHEZ

Director Executiv:

Valeriu MARINCIU

Director Economic:

ec. Vasile DIACONU



Rampa Invest SRL

București - 040157, sector 4
 Str. Enăchiță Văcărescu 17
 Tel./Fax: 021-336.04.16, 336.04.17
 Tel./Fax: 031-401.63.88
 Mobil: 0722-624.098; 0745-089.974
 e-mail: redactie@agendaconstructiilor.ro
 www.agendaconstructiilor.ro

Nota redacției:

Reproducerea integrală sau parțială, pe orice cale și orice mijloace, a conținutului este permisă numai cu precizarea sursei. Responsabilitatea privind conținutul textelor publicate aparține autorilor.

Control solar pe măsura nevoilor tale.

SGG COOL-LITE® ST

Sticlă versatilă cu control solar

Ne plac lumina și căldura soarelui. Însă, chiar și lucrurile care ne plac trebuie ținute sub control. Sticla versatilă cu control solar COOL-LITE ST păstrează ce este mai bun de la soare. Tu controlezi căldura și lumina soarelui alegând pe măsura nevoilor tale dintr-o gamă largă de sticle. Uită de efectele neplăcute ale soarelui și păstrează loțiunile și ochelarii de soare pentru următoarea ta vacanță.

www.controlsolar.ro
 www.saint-gobain-glass.ro

fabricat în ROMÂNIA

SAINT-GOBAIN GLASS

Piața materialelor de construcții se va cifra la 5,5 miliarde euro

Piața materialelor de construcții din România va înregistra o valoare de până la 5,5 miliarde euro până la sfârșitul acestui an, atingând un nivel relativ apropiat celui confirmat pentru 2009, conform Asociației Producătorilor de Materiale de Construcții din România (APMCR). "Estimarea este rezonabilă, cel puțin în acest moment, având în vedere o creștere minimă prevăzută la nivel economic, precum și menținerea stării de incertitudine și neîncredere a populației în economie", a declarat Claudiu Georgescu, președintele APMCR. Dacă la sfârșitul anului trecut reprezentanții producătorilor de materiale de construcții considerau ca absolut necesară identificarea unor soluții pentru a se putea construi mai ieftin, cu până la 400 de euro/mp, evoluția pieței a confirmat faptul că acest lucru este realizabil. "Prețul minim al lucrărilor a devenit un standard orientativ pentru proiectele finanțate de stat, prin hotărârea de guvern din 14 aprilie 2010. Putem spune că demersul nostru a fost, astfel, materializat. Rămâne de văzut, în continuare, reacția solicitanților de fonduri publice în acest sens. În piața reală prețurile au mai scăzut puțin și variația dată de lansarea noului program Prima Casă cred că este temporară. Cheia deblocării pieței imobiliare se află la dezvoltatorii care au proiecte începute în perioada de vârf a sectorului. De asemenea, băncile nu vor să consemneze pierderi la creditele acordate investitorilor și treneză procesul de curățare de active neperformante", a menționat Claudiu Georgescu.

PREȚURILE MATERIALELOR SE VOR MENȚINE ȘI ÎN 2010

După scăderile de anul trecut se pare că în acest an prețurile principalelor produse se vor menține la același nivel, cu mici fluctuații. Analiza costurilor de fabricație arată o oarecare stabilizare în ultimele luni, ceea ce indică faptul că producătorii sunt la limita profitabilității. "În aceeași situație se află și comercianții, care au realizat că volumele mari de vânzări implică stocuri pe măsură, iar în acest moment lichiditățile sunt importante pe piață. Astfel, aceștia vor fi nevoiți să mențină marjele la limite rezonabile", a precizat reprezentantul APMCR. În ceea ce privește produsele din import, se estimează continuarea trendului descendent înregistrat anul trecut, în special în ceea ce privește materialele pentru finisare. Un factor determinant ar putea fi reprezentat și de dezvoltarea producătorilor români, care au început să fabrice produse de calitate la prețuri competitive și în contextul unui curs de schimb acceptabil.

XELLA: A FOST INAUGURATĂ OFICIAL PRIMA UNITATE YTONG DIN ROMÂNIA

Xella Group a inaugurat, pe data de 14 aprilie a.c., la Păulești (Județul Prahova), prima unitate de producție Ytong din România. Cu o investiție de aproximativ 32 milioane de euro, fabrica este considerată a fi cea mai modernă din Europa de Est. În 2009, societatea a înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 7,5 milioane de euro. Reprezentanții Xella Ro estimează că, până la sfârșitul anului, vor înregistra vânzări de circa 285.000 metri cubi, însemnând cote de piață estimate de 13% pe piața de BCA și de 7% pe cea de zidărie. "În pofida evidentei crize economice, care a afectat în mod special sectorul construcțiilor, am hotărât să ne respectăm întocmai planurile de investiții în România. Astfel, în anul 2009, Xella și-a continuat investiția și a reușit ca, în decurs de un an, să finalizeze cea mai modernă fabrică de producție a betonului celular autoclavizat Ytong", a declarat Marius Dagne, marketing manager Xella Baustoffe South-East Europe. Prin lansarea noii unități de producție de la Păulești, Xella își afirmă încă o dată intenția de a investi pe termen lung în România și de a susține economia locală cu produse de cea mai înaltă calitate și prin crearea de noi locuri

de muncă. "Începând cu luna martie a.c., am livrat deja primele blocuri de zidărie Ytong produse la Păulești. Reacția pieței a fost excelentă, înregistrând o cerere mai ridicată decât de obicei. Acest lucru ne dă speranțe și ne dorim ca în 2010 să putem crește constant, de la lună la lună, urmând ca în 2011, dacă piața ne permite, să funcționăm la capacitate maximă", a specificat Marius Dagne. În paralel cu producția locală, pentru eficientizarea logistică și a costurilor finale, produsele Ytong din Ungaria și Bulgaria vor continua să fie prezente în România și vor susține acele zone ale țării unde costurile de distribuție pentru blocurile de zidărie produse la Păulești vor depăși un anumit prag. "În 2010 ne concentrăm preponderent pe segmentul rezidențial privat, indiferent că este vorba despre construcții noi sau despre renovări. Marile proiecte comerciale și industriale încă întârzie să apară. Sperăm că din 2011 să primim semne mai consistente din această direcție", a concluzionat Marius Dagne.

LINDAB: CAPACITĂȚILE DE PRODUCȚIE DE LA SIBIU VOR FI MUTATE ÎN ILFOV

Compania Lindab România va muta, până la sfârșitul lunii mai a.c., capacitățile de producție din Sibiu (respectiv, două linii de producție de țiglă metalică) la fabrica din Ștefănești de Jos (Județul Ilfov), ca urmare a unor decizii de eficientizare a operațiunilor. Linia de producție de casete structurale va fi pusă în conservare, având în vedere că există una similară la centrul de producție din Ștefănești. Unitatea de la Sibiu va deveni un centru logistic, pentru o mai bună coordonare a livrărilor din zona Transilvaniei. "Prin această reorganizare vom eficientiza costurile de procesare, asigurând, totodată, o calitate mai mare a produselor, prin aplicarea standardelor Lindab și a serviciilor de logistică. Păstrăm în totalitate gama sortimentală Rova, însă ne dorim să aducem nivelul de calitate la cel cu care Lindab și-a obișnuit clienții în cei peste 15 ani de activitate în România. Decizia de concentrare a capacităților de producție la Ștefănești a însemnat, implicit, reduceri de personal la Sibiu. Cele 22 de persoane disponibilizate vor avea suportul nostru pentru a beneficia de măsurile de protecție socială și pentru a-și găsi cât mai repede un nou loc de muncă", a declarat Andrei Sulyok, director general al companiei.



Lindab România este parte a concernului internațional Lindab Group, care dezvoltă, produce și promovează soluții moderne pentru construcții civile și industriale și sisteme ecologice de ventilații. Lindab Group are puncte de lucru în 31 de țări și un număr de 5.000 de angajați.

ADEPLAST: ACTIVITATEA LA NOUA FABRICĂ VA ÎNCEPE ÎN 2011

Marcel Bărbuț, proprietar al companiei Adeplast, apreciază că recesiunea economică nu a afectat prea mult afacerile și speră ca, în acest an, să înregistreze o majorare cu 15% a cifrei de afaceri. În ceea ce privește planurile de investiții, se are în vedere ca, până în a doua jumătate a anului 2011, să se înceapă producția la fabrica din Moldova. "În 2009 am avut venituri totale de 123 milioane de lei, în creștere cu 2% față de 2008. Pentru 2010 am bugetat o majorare de 15%, dar dacă vânzările vor continua ca în martie a.c. sper să ne depășim, cu mult, bugetul. În această situație, putem spune că nu am fost afectați de criză, dar planul de afaceri optimist din anul 2007, momentul pornirii investițiilor de peste 25 milioane de euro, nu a putut fi realizat. Consider că, în mod sigur, criza se va prelungea pentru România, în special pentru firmele private care nu au avut o strategie clară și hotărâtă pentru 2010. Planurile AdePlast au prevăzut cele mai sumbre scenarii și credem că vom trece cu bine de 2010, mizând chiar pe o creștere a vânzărilor. Suntem pregătiți financiar să suportăm orice în 2010 și, evident, să preluăm piața rămasă de la producătorii care își închid capacitățile de fabricație. În ceea ce privește investițiile, am alocat 0,6 milioane de euro pentru realizarea celei de-a doua linii de infoliere - paletizare la Ploiești. De asemenea, am realizat recepția la o investiție de circa 0,5 milioane de euro, ce a constat în montarea postului de transformare de 2.400 Kw pentru investiția în linia de expansiune a perliței și producerea de șapă termoizolantă și mortar termoizolant antifoc. În acest an sperăm să cumpărăm un teren în zona Moldovei pentru a finaliza proiectul unei noi fabrici (împreună cu furnizorii noștri de la M-tec, din Germania). Planul este ca în anul 2011, prin mai - iunie, dacă și piața se îndreaptă, să producem în noua fabrică", a declarat Marcel Bărbuț.

KAI GROUP: FIRMA INTRĂ PE SEGMENTUL PRODUSELOR PREMIUM

Kai Group a realizat investiții de un milion de euro pentru extinderea portofoliului propriu de produse. După atingerea obiectivului de realizare a cifrei de afaceri din 2009 în România, în valoare de 8 milioane de euro, compania va accesa în acest an segmentul mediu-lux, promovând gama Progres Ceramica. "Lansarea unei mărci proprii este următoarea etapă în atingerea țintei noastre pe piața locală, respectiv aceea de a deveni lider, cu o cotă de 20%- 25% până în 2012. Gama Progres Ceramica va cuprinde peste 20 de serii de modele, fabricate conform celor mai recente tendințe din domeniu. Intrarea noastră pe segmentul mediu-lux este justificată de faptul că piața produselor premium a fost mai puțin afectată de criză în 2009, iar ponderea valorică de 10%-15% a acestui segment a rămas constantă. Estimăm că livrările acestor modele vor reprezenta aproximativ 30% din vânzările totale", a declarat Cătălin Rotaru, country manager al Kai România. Pentru dezvoltarea acestei game, societatea a colaborat cu birourile de design din Spania și Italia, specializate în concepția de modele de plăci ceramice și a realizat noi investiții în tehnologii de producție, care permit realizarea de produse în fomat mari și cu finisaje speciale. Kai Group este cel mai mare producător de plăci ceramice din Europa de Est. Centrele de producție situate în Bulgaria, la 140 km de București, au o capacitate de 18 milioane mp, peste jumătate din livrări fiind efectuate la export în 19 piețe europene. Compania este deținută în proporție de 70% de fondul de investiții Advent Internațional. Echipa Kai Group include peste 1.200 de angajați. Pe piața din România, firma își propune să dezvolte și primele colecții de plăci ceramice 100% locale, concepute de arhitecți și designeri români.

LINDAB: SEGMENTUL DE TIGLĂ METALICĂ S-A DIMINUAT CU 40%

Andrei Sulyok, directorul general al Lindab România, susține că piața de țigle metalice a înregistrat, în 2009, o scădere de circa 40% comparativ cu 2008. Totodată, reprezentantul Lindab preconizează că anul acesta va fi, în continuare, unul dur pentru piața materialelor de

construcții și pentru economia românească, poate chiar mai dificil decât 2009. „Conform estimării instituțiilor de specialitate și datelor disponibile pe piața de țigle metalice, acest sector economic a înregistrat în 2009 o scădere de circa 40% față de 2008. Această diminuare a fost rezultatul mai multor factori. În primul rând, în ceea ce privește situația politică din ultimul an, constatăm că a lipsit o strategie guvernamentală coerentă de redresare a industriei construcțiilor și a mediului privat. Această lipsă de inițiativă s-a adăugat fundalului de blocare a investițiilor private, în contextul recesiunii. Sperăm ca din 2010 să se pună în discuție soluțiile posibile, iar contribuția reprezentanților mediului privat să fie semnificativă. Dacă vorbim strict de segmentul rezidențial, factorii importanți care ne-au afectat activitatea sunt - și vor fi și în acest an - evoluția raportului între venituri și cheltuieli per familie, creșterea ratei somajului și condițiile dure de creditare, cuplate cu criza psihologică. Anul 2010 va fi în continuare unul dificil pentru piața materialelor de construcții și pentru economia românească, poate chiar mai mult decât 2009. Practic, anul trecut a beneficiat de lucrări demarate încă din cea de-a doua parte a lui 2008, când perspectiva asupra situației economice nu părea a fel de sumbră. În 2010, însă, astfel de proiecte nu mai există sau sunt foarte puține. Cu toate acestea, privim cu optimism către lunile care urmează. Segmentul rezidențial începe să se dezmoarte după cea mai lungă și grea iarnă din ultimii 20 de ani. Cele mai importante modificări din acest an vor fi creșterile de preț la materii prime. Rămâne de văzut cine și cum va suporta, se va adapta și va valorifica această schimbare de trend, care a devenit certitudine, după ce întreg anul 2009 prețurile la materii prime s-au aflat în continuă scădere”, a precizat Andrei Sulyok, director general al Lindab Romania.

SARCOM: PIAȚA DE LACURI ȘI VOPSELE SE VA DIMINUA CU 10-15%, ÎN 2010

Ec. Potop Marinică, director general al companiei Sarcom, susține că segmentul de lacuri și vopsele va continua să se diminueze și în 2010, cu aproximativ 10% -15%, comparativ cu anul trecut. Totodată, în 2009 au scăzut vânzările către constructori, dar au crescut cele către consumatorii individuali, mai ales în zonele rurale sau în orașele foarte mici. „În 2009, segmentul de lacuri și vopsele s-a înscris pe un trend descendent, cu un minus de 25%-30%. Ar fi bine dacă în 2010 nu ar mai continua scăderea, dar, personal, consider că segmentul se va mai diminua cu încă 10%- 15% față de anul 2009. Criza a afectat pe toată lumea, dar în sectorul nostru s-a manifestat prin: scăderea drastică a cererii (din cauza înghețării pieței imobiliare), accesarea foarte greoaie și la costuri mari a creditelor, creșterea (până la dublare) a termenelor de încasare și frecvența mare a incidentelor de plată, precum și falimentul sau insolvența unor parteneri. Volumul livrărilor s-a micșorat cu 2%-3%, din cauză că am introdus pe piață produse noi care să suplinească reducerea cu 9% a vopselei lavabile (care, în ansamblul pieței, a scăzut cu peste 25%). Totuși, ca o curiozitate, livrările de vopsele pe bază de solvenți au crescut. De asemenea, s-au micșorat vânzările către constructori, dar au sporit cele către consumatorii individuali, mai ales în zonele rurale sau în orașele foarte mici. În 2009, am înregistrat o cifră de afaceri de 31 milioane de lei, în creștere cu 4% față de 2008, iar pentru 2010 sperăm ca veniturile să se mențină la același nivel. Strategia de dezvoltare a

companiei prevede lansarea pe piață de noi produse, care nu necesită investiții mari”, a evidențiat ec. Potop Marinică.

AZUR SA: CEREREA DE LACURI ȘI VOPSELE NU VA CREȘTE FAȚĂ DE 2009

Eugen Niculescu, director al Diviziei Vopsele Azur SA Timișoara, a precizat că, în acest an, pe fondul majorării producției pentru export, cât și al consolidării poziției pe piața internă, se preconizează o majorare cu 5% a cifrei de afaceri. Prognozele realiste pentru 2010 arată că nivelul cererii nu va crește comparativ cu 2009. „Piața de lacuri și vopsele a înregistrat în 2009 un trend descendent, scăderea fiind cuprinsă între 20% - 25%. Dacă în anul 2009, piața de construcții a generat cea mai mare parte a scăderii cererii, în 2010 creșterea somajului va afecta piața

de retail, lucru care se va răsfrânge asupra cererii pe acest segment. Deși există o cerere latentă, aceasta nu poate fi fructificată în condiții de instabilitate economică și socială. Piața de construcții se va menține la un nivel scăzut și în 2010. Multe proiecte vor rămâne blocate din lipsa de susținere financiară și premisele pentru proiecte noi în segmentul privat, sunt relativ mici. Prognozele realiste pentru 2010 arată că nivelul cererii nu va crește comparativ cu 2009. Criza financiară a afectat atât sectorul privat, cât și pe cel public. Baniilor alocați pentru proiectele privind susținerea consumului în domeniul construcțiilor, au venit foarte târziu (programul “Prima Casă”) sau deloc (programul privind termoizolația pentru blocurile vechi). Băncile au înăsprit condițiile de creditare în segmentul de construcții, fiind considerat cu risc foarte ridicat. În 2009, am realizat o cifră de

afaceri de 15,7 milioane de euro, în creștere cu 11,3% față de 2008, iar pentru anul în curs ne-am propus o majorare cu 5% a acesteia, comparativ cu 2009. Această creștere vine atât pe fondul majorării producției pentru export, cât și al consolidării poziției pe piața internă. Strategia pentru dezvoltarea companiei în intervalul următor vizează fructificarea oportunităților de creștere la export, precum și continuarea programului de investiții pentru a reduce costurile operaționale. Principalele probleme cu care ne confruntăm sunt reprezentate de politicile neclare ale guvernului privind produsele accizate, de evoluția prețurilor la materii prime (care este din ce în ce mai greu predictibilă, cauzată de modificări la nivelul pieței), precum și de presiunea asupra prețului cauzată de scăderea cererii care a afectat foarte mult profitul”, a susținut Eugen Niculescu.

HILTI

Ofertă de reciclare
12 aprilie - 11 iunie 2010

Reciclează și primești un discount suplimentar de 20%... la un Hilti!

Hilti. Mai performant. Mai rezistent.

Detalii la tel.:021-352.3000 sau www.hilti.ro

Construct Expo 2010 va reuni peste 560 de companii specializate

În cei 16 ani de existență, Construct Expo a devenit un concept sinonim al soluțiilor eficiente pentru industria construcțiilor din România. Reunind, inițial, firme expozante din domeniu - ce activează pe piețele de utilaje și echipamente, materiale de construcții, amenajări exterioare și interioare - Construct Expo a evoluat în timp, determinând specializarea pe trei direcții complementare: Construct Expo Antreprenor - târg dedicat companiilor implicate în sectorul materialelor de construcții și celor ce au activități de antreprenoriat, Construct Expo Utilaje - eveniment adresat producătorilor, importatorilor și distribuitorilor de utilaje/echipamente pentru construcții și Construct Expo Ambient - manifestare expozițională ce «finisează» lucrările realizate de expoziții celorlalte două târguri. În 2010, toate aceste manifestări se vor derula în aceeași perioadă, pentru a facilita accesul vizitatorilor la cât mai multe produse inovatoare prezente pe piață. În intervalul 11-15 mai a.c., sub egida Construct Expo, în complexul Romexpo - București vor avea loc târgurile internaționale specializate Construct Expo Ambient, Construct Expo Antreprenor, Construct Expo Utilaje și Romtherm. Primele două manifestări tematice reprezintă evenimente de referință, care se află la ediția a V-a, în timp ce Construct Expo Utilaje (ediția a IV-a) și Romtherm (ediția a XVI-a) vizează atragerea a cât mai mulți specialiști interesați de piața utilajelor pentru construcții și de sectorul echipamentelor de încălzire, răcire și condiționare a aerului. La evenimentul din acest an, primele trei manifestări expoziționale reunesc aproximativ 430 de companii. Pe lângă firmele autohtone, vor fi prezente și societăți comerciale din alte 25 de țări, respectiv: Austria, Belarus, Belgia, Bulgaria, China, Canada, Croația, Danemarca, Federația Rusă, Franța, Germania, Grecia, Italia, Lituania, Republica Moldova, Marea Britanie, Olanda, Polonia, Cehia, San Marino, Serbia, Slovacia, Spania, Turcia și Ungaria. Toate acestea vor expune pe o suprafață de peste 23.000 mp. "Estimăm un număr total de 40.000 de vizitatori (majoritatea, specialiști interesați de ultimele noutăți și tendințe din domeniu), evenimentul Construct



Expo constituind o oportunitate atât pentru expoziții, cât și pentru potențialii clienți. Dezvoltarea afacerilor, ca urmare a participării la târg, reprezintă un aspect important care se concretizează prin: vânzarea de produse specifice și semnarea de noi contracte, explorarea și accesarea unor noi domenii sau a altor segmente de piață, stabilirea de contacte de afaceri, recrutarea unor distribuitori și agenți comerciali, majorarea livrărilor în anul 2010 etc.", a declarat Doru Simovici, director general al Romexpo SA. În cadrul expoziției Romtherm - dedicată echipamentelor de încălzire și condiționare a aerului, respectiv instalațiilor sanitare - vor fi prezente 134 de companii, din 13 state, respectiv: Austria, Bulgaria, Elveția, Germania, Grecia, Italia, Olanda, Polonia, România, Slovenia, Spania, Turcia și Ungaria, iar spațiul aferent standurilor însumează 6.000 mp.

MANIFESTĂRI CONEXE CE VOR AVEA LOC LA TÂRG

Complexul Expozițional Romexpo este recunoscut datorită programului propriu de târguri și expoziții internaționale, vizând sectoare-cheie ale economiei naționale. Participanții au la dispoziție facilități moderne necesare organizării de seminarii. Astfel, în cadrul acestor manifestări vor avea loc și o serie de manifestări conexe specializate pe domenii. Astfel, în prima zi a târgului, în Sala Iorga va avea loc conferința cu tema: "Renovarea clădirilor rezidențiale în concept de casă pasivă". Pe data de 12 mai a.c. la Sala Bălcescu, Asociația Producătorilor de Materiale de Construcții din România (APMCR) va susține conferința națională „Lemnul - un produs pentru dezvoltarea durabilă în construcții”, iar în Sala Iorga Asociația Națională a Montatorilor de Acoperișuri din România (ANMAR) va organiza prima conferință de presă, în timp ce Asociația Patronală pentru Piscină și Wellness (APPW) va susține seminarul „Construcția piscinelor publice”. Pe 13 mai 2010, în Sala Titulescu, Asociația Patronală Surse Noi de Energie - SunE va organiza „Solar Day” - Conferința România Solar Business Opportunity, în Sala Cupola Universitatea de Arhitectură și Urbanism „Ion Mincu” va susține evenimentul „Ziua Arhitecturii”, iar în sălile Madgearu și Brâncuși Asociația Distribuitorilor de Utilaje pentru Construcții (ADUC) va organiza workshop-uri. În data de 14 mai, în Sala Iorga, Asociația Romană a Electricienilor (AREL) va organiza Forumul Electricienilor, unde se vor purta discuții despre „Tehnologii noi în construcția instalațiilor electrice”, iar Institutul Tehnologic de Construcții din Spania (AIDCO) și Asociația Marmol Alicante va prezenta ghidul în limba română despre aplicarea marmurei. Pe 15 mai, APMCR va organiza „Ziua culorilor” - demonstrații de aplicare a tencuielilor decorative. Totodată, în intervalul 11

- 15 mai, pe Platforma 29, ANMAR susține seria de evenimente „Zilele meseriașului” - demonstrații privind modalitatea executării unei șarpante și învelirea acesteia cu diverse materiale specifice (țiglă ceramică / beton / metalică, șindrilă etc.), precum și montajul sistemelor conexe (sistemul pluvial, fereastra de mansardă, panoul solar, coșul de fum).

STATISTICI DIN ANII ANTERIORI

În 2006, datorită amplitudinii târgului Construct Expo, atât în ceea ce privește numărul de firme participante, cât și al vizitatorilor, organizatorii au luat decizia de a separa cele două componente ale manifestării - cea antreprenorială (dedicată materialelor și echipamentelor pentru construcții) și cea ambientală (adresată firmelor de tâmplărie, finisaje și decorațiuni interioare). În 2006, la prima ediție a Târgului Construct Expo - Antreprenor au participat 612 societăți (din care 488 românești și 124 străine) specializate în producția / comercializarea de materiale, sisteme și echipamente pentru construcții. Au fost reprezentate 22 de țări, respectiv: Austria, Belgia, Bulgaria, Croația, Danemarca, Elveția, Franța, Germania, Grecia, Israel, Italia, Macedonia, Republica Moldova, Polonia, Cehia, România, Serbia-Muntenegru, Slovacia, Slovenia, Spania, Turcia și Ungaria. Suprafața de expunere a fost de 35.100 mp, din care 19.400 mp spațiu interior și 15.700 mp în exterior. La ediția din 2007 au fost prezente 375 de companii. Târgul Construct Expo Antreprenor 2009 s-a desfășurat pe o arie de 15.223 mp și a avut 330 de firme expozante, la ediția precedentă consemnându-se 411 expoziții și o suprafață ocupată de 17.796 mp. În 2007, dezvoltarea sectorului utilajelor de construcții a determinat reprezentanții centrului expozițional Romexpo să organizeze un târg specializat în domeniul utilajelor de construcții.

Având o tematică destinată exclusiv echipamentelor, Construct Expo Utilaje a venit în întâmpinarea cerințelor expozițiilor, care au solicitat, în acel moment, evidențierea secțiunii de utilaje. În anii 2007-2009 manifestarea s-a desfășurat ca o expoziție de sine stătătoare. La ediția din acest an (cea de-a IV-a), principalele domenii prezentate vor fi: utilaje industriale, mobile și vehicule pentru construcții, unelte de mână, consumabile pentru utilaje și echipamente, utilaje specifice șantierelor, tehnologii pentru producția de materiale pentru construcții, componente și servicii de aprovizionare, asociații profesionale, cercetare și proiectare, consultanță, finanțare, cooperare internațională etc. Construct Expo Utilaje 2009 a reprezentat un punct de atracție pentru 132 de companii expozante (din 14 țări: Austria, Bulgaria, China, Danemarca, Germania, Grecia, Italia, Olanda, Polonia, Portugalia, Cehia, România, Spania și Turcia), la evenimentul similar din 2008 participând 250 de societăți (care au avut la dispoziție 33.409 mp). Expoziția internațională de amenajări interioare, materiale de finisaj, acoperiri murale și pardoseli, uși și ferestre, tâmplărie și vitraje, decorațiuni și corpuri de iluminat - Construct Expo Ambient este destinată specialiștilor și potențialilor clienți interesați de produse din categoria tâmplăriei termozolante și din domeniile conexe (ferestre, uși, fațade cortină, luminatoare, vitraje, porți industriale etc.), utilaje industriale, materiale pentru efectuarea finisajelor și execuția de compartimentări, pardoseli, trepte, balustrade, vopsele, adezivi, piese de asamblare, decorațiuni interioare, amenajări exterioare și edilitare, corpuri de iluminat etc. La ediția din 2009 a Construct Expo Ambient s-au prezentat 375 de firme din 18 state ale lumii (ce și-au amenajat standuri pe o arie netă de 10.069 mp, vizitate de peste 16.500 de persoane interesate - reprezentând oameni de afaceri

și specialiști în construcții). Evenimentul similar din 2008 a reunit 624 de companii din 18 țări și 22.000 de vizitatori, suprafața totală de expunere fiind de 24.531 mp. În continuare, sunt reliefate câteva opinii ale reprezentanților unor companii importante din domeniu ce vor participa în acest an la târgul Construct Expo.



Liviu Mistodinis, director executiv al Coilprofil: „Începând din 2002, am fost prezenți la toate edițiile Construct Expo, aducând în atenția vizitatorilor noile produse, ofertele speciale, precum și serviciile companiei. La târgul din 2010 persoanele interesate de noutățile promovate de Coilprofil vor fi informate cu privire la calitatea produselor noastre (care sunt în acord cu exigențele europene), prezentându-se, totodată și noi sisteme, respectiv: cel pluvial din cupru și zinc și cel de acoperiș fâltuit, precum și elementele disponibile într-o gamă mult mai diversă de nuanțe. Cu această ocazie va începe și promoția de primăvară. În ceea ce privește evoluția segmentului specific în 2009, acesta a fost în scădere, cel mai afectat fiind sectorul de produse pentru domeniul industrial. Primele luni din 2010 au fost dificile, în special datorită condițiilor meteorologice nefavorabile. Activitatea în construcții (mai ales cea care vizează lucrările din exterior) a fost foarte slabă și, în consecință, abia în a doua parte a lunii martie s-au relansat vânzările. Suntem optimiști și considerăm că în perioada de vară

și de toamnă cererea va reveni. Criza financiară a avut, ca prim efect, direcționarea cumpărătorilor către produsele ieftine și, ca efect secundar, orientarea producătorilor către materii prime mai slabe calitativ, la prețuri mai mici. Deoarece am păstrat calitatea materiei prime, prețurile nu au putut fi diminuate la nivelul altor produse similare. Obiectivul nostru este să traversăm cu bine această perioadă, reușind să păstrăm calitatea și renumele produselor noastre. În aceste condiții, în 2009 am realizat o cifră de afaceri de 27 milioane de lei, iar pentru 2010 ne-am stabilit ca obiectiv atingerea nivelului de 30 milioane de lei. La Construct Expo, compania va expune în Pavilionul Central, nivelul 7.7, standul 304”.

Mircea Dumitru, director general al firmei Bramac Sisteme de Înelțori: “Suntem prezenți în fiecare an la acest târg, încă din 2004. Avantajele oferite de o astfel de manifestare expozițională sunt multiple, respectiv de la a intra în contact cu potențialii clienți finali, de a stabili întâlniri cu manageri ai unor companii importante de pe piața specifică, până la posibilitatea de a lansa produse într-un cadru propice. La târgul din acest an, prezentăm ca noutate pentru piața românească un nou produs: țigla din mortar de ciment Tectura. Rezultat al unui impresionant efort de cercetare și dezvoltare depus de specialiștii din laboratoarele proprii, Tectura are ca element inovator un stil formal reinterpretat constructiv și tehnologic, sistemul fiind recomandat atât pentru construcții noi, cât și la renovarea acoperișurilor existente. În acest an, la Construct Expo firma noastră poate fi vizitată în Pavilionul Central, standurile 319 - 321”.



Dan Mircescu, director general al Final Distribution: “În cadrul târgului lansăm noua imagine a companiei, ce s-a concretizat în urma unui amplu proces de reconfigurare a mărcii desfășurat pe parcursul mai multor luni. De asemenea, vom introduce pe piață două noi profile Gerard, care oferă multiple posibilități pentru proiectele clienților noștri. În ceea ce privește modul în care ne-a afectat recesiunea, asemenea tuturor companiilor de pe piața materialelor de construcții, am fost direct influențați de imprevizibilitatea condițiilor economice, însă, în ciuda scăderii cifrei de afaceri, suntem mulțumiți că am reușit să ne plasăm peste declinul consemnat la nivelul pieței de învelitori. În procesul de achiziție al sistemelor de construcții, cele mai importante aspecte sunt prețul și calitatea. Pe fondul contextului existent, acești factori au ajuns la niveluri extreme. Astfel, clienții au cumpărat fie materiale ieftine, fie produse din categoria premium. Segmentul premium a fost, însă, cel mai puțin afectat, clienții acestuia fiind cel mai puțin dispuși la compromisuri. Însă, la modul general, mulți beneficiari au decis să amâne decizia de cumpărare, limitându-se, mai degrabă, la o analiză atentă a ofertelor existente. Măsurile asumate în ultima perioadă și în intervalul următor se vor focaliza în vederea concretizării actului de vânzare, piața fiind asaltată de un volum mare de oferte, în timp ce numărul solicitărilor a scăzut și, în paralel, timpul necesar formării deciziei consumatorului s-a majorat. În acest an, vom fi prezenți la Construct Expo în Pavilionul Central, nivelul 7.7, sector D, standurile 319-320”.



Sorin Cristea, director de vânzări al firmei Arcon: “La ediția din acest an a târgului vom prezenta gama de membrane Arco, care a fost îmbogățită cu noi sortimente, cum ar fi: produsul Arco Biarmato cu două armături (care îi conferă o rezistență și stabilitate deosebită), membrana Arco Thermo Ad (pentru fundații) sau Arco - Bariera de Vaporii cu folie de aluminiu peste armatura din fibră de sticlă. Am participat la toate edițiile de până acum ale acestui târg. Expunerea oferită de această manifestare este mare, în pofida crizei și investițiilor foarte scăzute în domeniul nostru. Folosim acest prilej pentru a putea să ne întâlnim cu o mare parte din colaboratorii noștri. De asemenea, acordăm o importanță deosebită acestei expoziții și ne străduim ca, în fiecare an, să ne surprindem actualii și potențialii parteneri în mod plăcut, atât prin modul de prezentare, cât și prin produsele noi pe care le lansăm cu această ocazie. Compania va fi prezentă în Pavilionul Central, nivelul 4.50, standurile 214-217”.

ing. Dan Căprioară, director general al companiei Elpreco: “Am participat la toate edițiile târgului, în cadrul cărui am avut ocazia de a promova produsele, a ne face cunoscuți și a încheia numeroase contracte. În acest an vom prezenta oferta generală de produse, ce cuprinde sisteme de învelitoare din țigla de beton, sisteme de zidărie din BCA, de pavaj și de canalizare, elemente de construcții drumuri / poduri, elemente curbe de acoperiș din beton precomprimat - ECP, stâlpi LEA, tuburi de presiune și de canalizare etc. La ediția din acest an a manifestării Construct - Expo Antreprenor vom expune într-un stand amplasat pe inelul exterior al pavilionului 1 (cupola centrală), imediat în dreapta intrării principale”.

Virgil Gheorghe, director de marketing al Den Braven: “Nu puteam lipsi de la o astfel de manifestare, chiar dacă în acest an amploarea evenimentului este influențată negativ de situația economică defavorabilă cauzată de criză internațională pe care o parcurgem. Specificul ofertei noastre și buna colaborare pe care am avut-o cu Romexpo - organizatorul târgului - au constituit motive suficiente de puternice pentru a ne determina să optăm pentru un astfel de tip de promovare. Construct Expo va constitui cadrul optim în care vom putea prezenta, alături de gama completă de adezivi profesioniști, de două produse inovative incluse relativ recent în oferta noastră. În primul rând, este vorba despre adezivul poliuretanic pentru polistiren, destinat instalării termosistemelor. În al doilea rând, publicul va avea ocazia să testeze caracteristicile spumei poliuretanică bicomponente rigide, care are aplicații diverse, începând de la termoizolare și terminând cu hidroizolarea zonelor de acoperiș și subsol. Avem convingerea că standul nostru, situat în cadrul Pavilionului Central, la nivelul 0, se va bucura de o atenție deosebită din partea profesioniștilor, care s-au obișnuit cu performanțele produselor Den Braven. Un alt aspect important, care va fi cu siguranță remarcat, este acela că soluțiile propuse de noi se caracterizează prin competitivitate din punct de vedere al prețului și prin eficiența sporită”.

Georgeta Neagu, șeful departamentului de testare a ferestrelor din cadrul organismului de certificare a calității SRAC: “Am ales această cale de promovare întrucât o considerăm potrivită cu scopul nostru declarat - și anume informarea corectă cu privire la regulile de aplicare a marcatului european de conformitate CE. Partenerii actuali și potențialii sunt așteptați să ne viziteze în cadrul pavilionului central, unde vom organiza un spațiu de comunicare pe teme de actualitate referitoare la prevederile standardului SR EN 14351-1. Trebuie menționat faptul că târgul de la București reprezintă un loc potrivit în care pot fi întâlnite cele mai importante companii care activează pe această piață, precum și cei mai mari furnizori de sisteme. De asemenea, expoziția va atrage un număr important de utilizatori finali, care - la rândul lor - pot fi interesați de anumite detalii cu privire la

performanțele ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă. În prezent, studiem și posibilitatea organizării, într-una dintre zilele Construct Expo, a unei reuniuni profesionale, în cadrul căreia să lămurim mai multe aspecte și probleme care au apărut în ultima perioadă în ceea ce privește aplicarea marcatului CE”.



Marin Cruțescu, director general al Amvic: „Pentru ediția din 2010 a târgului internațional Construct Expo, am contractat un spațiu de expunere cu o suprafață de 80 mp, poziționat pe aleea principală a centrului expozițional Romexpo, unde va fi construit un stand dedicat prezentării principalelor inovații în domeniul produselor promovate de firmă. Astfel, vizitatorii vor avea ocazia să testeze caracteristicile casei realizate cu sistem de cofrare din polistiren marca Amvic, precum și o serie de soluții tehnice de ultimă oră, legate de energia regenerabilă: pompe geotermice, panouri solare, sisteme de încălzire prin pardoseală, materiale de termoizolație etc. În ceea ce privește segmenul de tâmplărie, vom promova noile ferestre pentru imobile pasive realizate de compania Corina Gealan. Acestea sunt executate în două variante constructive - cu profile Rehau Geneo sau Veka Alphaline 90 - fiind dotate cu geom termoizolant triplu și feronerie Winkhaus. Am optat să participăm la această manifestare expozițională întrucât o considerăm ca fiind ocazia optimă pentru a ne prezenta produsele proprii într-o manieră cât mai convingătoare pentru potențialii beneficiari. Faptul că am închiriat un stand exterior ne ajută să ne valorificăm la maximum potențialul și să atragem un număr important de vizitatori. De altfel, nu ne aflăm la prima experiență de acest fel și toate încercările precedente s-au finalizat cu niște rezultate foarte bune”.



Francia bate criza!

**la-ți franciza de ferestre
Cora Continental!**

Primele 10 (zece) francize sunt gratuite.

**Francia folosește calculatorul on-line de prețuri
Fereastra Cora, un proiect ce poate reloca
lucrări de până la 10.000 Euro lunar/francizat.**





Un produs profesional marca KLAES

Detalii pe www.fereastracora.ro Tel: 0249 562011; Fax: 0249 536605; Mail: franciza@fereastracora.ro



PPTT: Proiectul "Rabla" pentru domeniul tâmplăriei și programul "Fereastra termoizolantă"

La jumătatea lunii aprilie 2010 a avut loc Adunarea Generală Ordinară a Membrilor Patronatului Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă (AGP a PPTT). În cadrul evenimentului au participat atât delegați ai firmelor membre ale PPTT, cât și oficiali ai unor instituții din domeniu: Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului - MDRT (Gina Petrescu, șef serviciu la Direcția Generală Construcții Locuințe și Reabilitare Termică), Autoritatea Națională pentru Protecția Consumatorilor - ANPC (Eugen Dobrescu, consilier și Gioga Stama, comisar), Consiliul Tehnic Permanent pentru Construcții - CTPC (Radu Ioan Andronescu, director secretariat) Inspectoratul de Stat în Construcții - ISC (Mircea Dogaru, inspector), Asociația de Standardizare din România - ASRO (Mircea Martiș, director general) și alții. La AGP au fost prezenți specialiști și manageri ai firmelor din branșa de ferestre, membri ai comitetelor tehnice și organismelor notificate de certificare, cum ar fi SRAC (Georgeta Neagu, șef departament CFP) sau AEROQ (Magdalena Liliana Dimian, director executiv - departamentul evaluare), membri ai Patronatului Societăților din Construcții (Cristian Erbașu - președinte, Adriana Iftimie - director general) etc. Cu această ocazie, au fost prezentate două propuneri - programul "Fereastra termoizolantă" și proiectul „Rabla” pentru înlocuirea ferestrelor existente - care ar putea relansa activitatea companiilor din domeniul tâmplăriei.

PIAȚA NAȚIONALĂ DE TÂMLĂRIE, EVALUATĂ LA 500 MILIOANE DE EURO ÎN 2009

În deschiderea lucrărilor, Valentin Petrescu, președintele PPTT, a subliniat faptul că situația de criză economică generală din România s-a resimțit puternic la nivelul pieței de tâmplărie termoizolantă. "Dacă în 2008 se poate lua în considerare că vânzările totale ale branșei de ferestre au atins un nivel maxim de un miliard de euro, în 2009 - ca urmare a recesiunii - piața s-a contractat cu aproximativ 50%, atingând cel mult valoarea de 500 milioane de euro. Considerăm că programul guvernamental de reabilitare termică - prin mediatizarea sa excesivă - a determinat scăderea comenzilor de tâmplărie din partea multor persoane fizice, care au decis să aștepte ca imobilul multietajat în care locuiesc să fie inclus în programul respectiv. Totuși, ținând cont de alocațiile bugetare de până în prezent și de faptul că numeroase unități locative trebuie modernizate din punct de vedere energetic, procesul de reabilitare s-ar finaliza în circa 160 de ani, potrivit calculului propriu. În ultima perioadă, PPTT a lansat câteva propuneri care să permită relansarea livrărilor și deblocarea fluxurilor financiare, cum ar fi: achitarea TVA la încasarea facturii, scutirea de impozit pe profitul reinvestit, atestarea profesională a firmelor din domeniul tâmplăriei termoizolante, derularea a două programe complementare celui de reabilitare (propuse oficialilor MDRT și celor de la Ministerul Mediului și Pădurilor) etc.", a declarat Valentin Petrescu.

PROGRAMUL "FEREAȘTRA TERMOIZOLANTĂ" AR PUTEA DUCE LA O CREȘTERE CU 20% A PRODUCȚIEI

În continuare, Corneliu Velișcu, membru al Consiliului Director (CD) al organizației patronale a prezentat principalele aspecte ale programului complementar de stimulare a procesului de eficientizare energetică a locuințelor "Fereastra termoizolantă". "Aflat pe masa de lucru a autorităților centrale, de la MDRT, acest program se dorește a fi promulgat sub forma unei ordonanțe guvernamentale. Astfel, potrivit proiectului, proprietarii de locuințe (de orice tip, nu numai din imobile multietajate) care iau decizia de a înlocui tâmplăria

existentă cu ansambluri noi, termoizolante, au dreptul să primească o parte din contravaloarea acesteia (în cuantum de 50% din total, dar nu mai mult de 237 lei/mp, inclusiv TVA). Programul este valabil în perioada 2010-2011, achitarea sumelor de către stat urmând să aibă loc în intervalul 1 martie - 31 mai a anului următor finalizării lucrărilor de schimbare a tâmplăriei. Beneficiarul va trebui să prezinte autorităților centrale acte care să facă dovada calității de proprietar, factura fiscală și chitanța (dovada achitării integrale a tâmplăriei), precum și un document care să ateste faptul că noile ferestre instalate au un coeficient maxim de transfer termic de 1,7 W/mpK. După analiza documentației, Direcția Generală a Finanțelor Publice îi comunică în termen de 60 de zile solicitantului rezultatul verificării documentelor și efectuează plata. Acestea sunt principiile de bază ale propunerii PPTT, iar în urma calculului efectuate a rezultat că, în cazul promulgării ordonanței în forma actuală al proiectului, bugetul de stat ar putea fi favorizat astfel: 16% din TVA, 9,21% din impozite și contribuții ale producătorilor de tâmplărie, 6,91% din impozitele furnizorilor, 6,6% ca urmare a reducerii muncii la negru (prin 2% TVA în momentul în care se lucrează corect), 4,6% din alte taxe și impozite aferente comenzilor suplimentare ale utilizatorilor (cum ar fi montajul unor plase de protecție împotriva insectelor, al glafurilor etc.). În final, rezultă faptul că o cotă de cel puțin 42,59% reprezintă câștigul direct al statului, mai mult față de cele 30% în cazul în care clădirea intră în programul actual de reabilitare termică. Dacă se adaugă și dobânda de 1,92% rezultată ca urmare a creării unui depozit bancar din sumele provenite din taxe și impozite, câștigul statului este de 44,51%, cheltuiela efectivă ca urmare a implementării programului «Fereastra termoizolantă» fiind de 5,49%. Pentru domeniul nostru de activitate, proiectul de ordonanță ar putea determina, după aplicare, o creștere de 20% a producției de tâmplărie și reducerea cu 50% a muncii la negru. De asemenea, proprietarii au posibilitatea de a alege, de exemplu, ferestre de calitate, în comparație cu ansamblurile folosite în cadrul programului actual de reabilitare termică", a declarat Corneliu Velișcu. În completare, președintele PPTT a subliniat faptul că programul "Fereastra termoizolantă"



a fost prezentat ministrului Dezvoltării Regionale și Turismului, precum și președintelui Camerei Deputaților, care au promis că vor supune spre dezbateră și aprobare o inițiativă legislativă în acest sens.

PROIECTUL "RABLA" PENTRU DOMENIUL TÂMLĂRIEI

O altă propunere legislativă a PPTT, înaintată conducerii Ministerului Mediului și Pădurilor (MMP), a fost prezentată în cadrul primei părți a AGP de Harilaus Kilaiditis, director executiv al organizației patronale. "Programul Rabla pentru înlocuirea ferestrelor existente la locuințe unifamiliale asigură posibilitatea de a se utiliza vouchere emise de MMP pentru stimularea schimbării vechilor ansambluri de tâmplărie cu altele noi, termoizolante, ce au performanțe superioare. În mod similar primului program, la bugetul de stat se va încasa (prin returnare) o cotă cuprinsă între 35% și 40% din valoarea unui contract, o pondere importantă având-o și sumele obținute ca urmare a reciclării deșeurilor (de regulă, din material lemnos) rezultate după finalizarea procesului de instalare a noilor ferestre. Întrucât componenta de mediu are o importanță deosebită, voucherul va deveni valabil în momentul în care deșeurile ajung în centrul de reciclare. Punctul de pornire al celor două proiecte elaborate și propuse de PPTT îl constituie atestarea profesională, efectuată - la cererea companiilor din branșă (membre sau neafiliate la patronat) de o comisie tehnică ai cărei membri sunt imparțiali, întrucât nu dețin societăți comerciale și nu sunt implicați în cadrul vreunei firme. Principalele criterii de evaluare sunt de natură administrativ-juridică, având și caracter tehnico-profesional și economico-financiar. Inspecția este asemănătoare unui audit al unității de producție, dorind să se determine dacă există dreptul de aplicare a marcatului CE (potrivit SR EN 14351-1, aflat în vigoare de la 1 februarie 2010), concomitent cu controlul sistemului de management al calității ISO 9001:2000, al bonității profesionale și financiare etc. Competența, imparțialitatea, transparența și credibilitatea sunt doar câteva principii generale ale procedurii de atestare profesională. În prezent, din cele 160 de firme membre ale PPTT, circa 29 de companii dețin atestate profesionale, iar 6 dintre acestea au ajuns în faza reatestării (întrucât certificatele sunt eliberate

pentru o perioadă determinată, de 3 ani)", a menționat Harilaus Kilaiditis. La rândul său, Valentin Petrescu a adăugat că subiectul atestării profesionale reprezintă un subiect de actualitate, întrucât firme ce nu sunt membre ale patronatului au solicitat derularea acestei proceduri, pentru că deținerea atestamentului reprezintă o cerință a potențialilor clienți ai acestora - investitori importanți în achiziția de ferestre. Totodată, conducerea PPTT a efectuat demersuri pentru ca ministerul de resort să legitimeze atestatul. Primul pas a fost deja făcut și există premise favorabile acceptării acestui demers, întrucât organizația patronală are experiență relevantă în domeniu, realizând de câțiva ani operațiunile de atestare profesională. În continuare, urmează să fie identificat cadrul legal pentru ca atestarea să fie aplicată la nivel național.

SRAC - REPREZENTANT AL IFT ROSENHEIM ȘI MEMBRU AL PPTT

După expunerile susținute de Valentin Petrescu, președintele PPTT, Corneliu Velișcu - membru al Consiliului Director (CD) și Harilaus Kilaiditis, director executiv al organizației patronale, a urmat intervenția șefului departamentului CFP din cadrul SRAC, Georgeta Neagu, care a subliniat că institutul din București a devenit, recent, reprezentant al IFT Rosenheim în România, iar conducerea acestuia a luat decizia afilierii la PPTT. "Avem un laborator propriu în Capitală, ale cărui echipamente pot executa orice tip de verificări pentru tâmplăria termoizolantă, conform cerințelor prevăzute în standardul SR EN 14351-1. Asigurăm inclusiv consultanță pentru cei interesați, în vederea clarificării problematiceii aplicării marcatului CE la ferestre și uși. De exemplu, unul dintre aspectele mai puțin cunoscute de producători este acela că normativul EN 12608 nu este armonizat pentru ansamblurile de tâmplărie, ci se referă strict la sistemele din PVC și la clasele din care fac parte acestea. Acest standard se aplică în mod voluntar de furnizorii de sisteme și nu are legătură cu simbolul european de conformitate. Referitor la atestarea profesională derulată de PPTT, aceasta reprezintă o activitate menită să susțină fabricanții de ferestre care lucrează în mod corect, iar controlul periodic desfășurat de comisia tehnică a organizației patronale constituie o măsură

bivenenită. În colaborare cu IFT Rosenheim, SRAC asigură posibilitatea efectuării auditului de certificare FPC, potrivit programelor de certificare stabilite de institutul german pentru uși, ferestre și geam termoizolator, conform cerințelor standardelor europene armonizate SR EN 14351 și SR EN 1279, pe baza unei experiențe îndelungate privind evaluarea calității elementelor de tâmplărie. Trebuie subliniat că simbolul CE reprezintă o marcă de conformitate (nu este una de calitate) și, în cazul în care se dorește o atestare suplimentară (neimpusă de legislație), care să completeze marcajul CE, se poate opta pentru emiterea unui certificat de conformitate eliberat de IFT Rosenheim, pe baza căruia se poate aplica pe produs alături de marca de conformitate CE și marca de calitate IFT Zertifiziert. Parteneriatul încheiat între SRAC și IFT Rosenheim oferă pe piața românească încredere și competență, asigurând, totodată, independență și neutralitate în realizarea verificărilor și în efectuarea auditurilor de certificare", a declarat Georgeta Neagu.

**MDRT VA ANALIZA
POSBILITATEA IMPLEMENTĂRII
CAIETULUI DE SARCINI-MODEL,
ELABORAT DE PPTT**

În intervenția sa, Gina Petrescu, șef serviciu la Direcția Generală Construcții Locuințe și Reabilitare Termică din cadrul MDRT, care s-a implicat în elaborarea programului național de reabilitare, a menționat că, deși cele două programe propuse de PPTT sunt diferite de cel guvernamental, "orice inițiativă cu privire la sporirea eficienței energetice reprezintă un aspect salutar". "Aportul specialiștilor PPTT este necesar pentru ministerul de resort, mai ales în ceea ce privește caietul de sarcini-model ce poate fi folosit la adjudecarea proiectelor ce vizează instalarea de tâmplărie termoizolantă, precum și atestarea profesională a companiilor din domeniu. Chiar dacă nu constituie o sumă foarte mare, alocarea unor fonduri de 360 milioane de lei pentru programul de reabilitare termică a fost un efort pentru minister, în condițiile recesiunii. De altfel, fondurile au fost de 17 ori mai mari decât în 2008, ceea ce reprezintă un progres", a declarat Gina Petrescu. Interpelată cu privire la faptul că producătorii de tâmplărie reclamă politizarea excesivă a programului de reabilitare termică, reprezentanta ministerului a răspuns: "Cunoaștem faptul că există unele probleme la aplicarea programului, însă ordonanța guvernamentală ce reglementează modul de derulare a proiectelor de reabilitare va fi modificată în curând, astfel încât patronatul poate efectua propuneri de îmbunătățire a legislației specifice".

**PROBLEMELE PROGRAMULUI
DE REABILITARE, SEMNALATE
DE PROIECTANȚI**

După expunerile susținute de Valentin Petrescu, președintele PPTT, Corneliu Velișcu - membru al Consiliului Director (CD), Harilaus Kilaiditis, director executiv al organizației patronale, Georgeta Neagu, șef departament CFP în cadrul SRAC și Gina Petrescu, șef serviciu la Direcția Generală Construcții Locuințe și Reabilitare Termică din cadrul MDRT, au urmat câteva intervenții ale unor arhitecți și proiectanți prezenți la eveniment, care au subliniat unele probleme ale programului guvernamental de reabilitare termică a blocurilor de locuințe. "Din punctul de vedere al specialistului în proiectare, subliniez faptul că în cadrul programului național de reabilitare termică lipsește un element extrem de important - și

anume controlul lucrărilor executate. Un exemplu pozitiv în acest sens, care ar putea fi adoptat cu succes și în cadrul proiectelor de interes general - cum este și cel de modernizare termică a clădirilor rezidențiale multietajate - îl constituie procedura verificării, solicitată în cazul imobilelor edificate de investitori privați (care cunosc etapele și implicațiile realizării unor lucrări de calitate)", a declarat ing. Lucian Petre, reprezentant al PPTT în cadrul secției CEN/TC 33 a Comitetului European de Standardizare și director al firmei Alu Design, companie care asigură diverse servicii specifice (proiectare de concept și tehnologică pentru fațade, asistență tehnică pentru participarea la licitații, stabilirea detaliilor de execuție, verificare și control, expertizare etc.). În completarea acestei afirmații, prof. univ. dr. arh. Ana-Maria Dabija, de la Universitatea de Arhitectură și Urbanism Ion

Mincu - București (catedra de Științe Tehnice) a precizat: "Deși intenția de reabilitare energetică (în general) este laudabilă, multe proiecte din cadrul programului inițiat și derulat de ministerul de resort au probleme estetice (arhitecturale), deficiențe ce țin de modul de aplicare a izolației termice, precum și nereguli structurale. De regulă, în momentul în care se intervine asupra unei clădiri multietajate, schimbările nu se fac prin modificarea unitară a aspectului imobilului respectiv, ci se alege o nuanță specifică pentru tencuiala exterioară, iar ferestrele se înlocuiesc punctual, aspectul final fiind la fel de eterogen ca și înainte. Atunci când fațada clădirii se acoperă cu sisteme din polistiren (deși, în cazul imobilelor înalte, s-ar impune materiale izolatoare incombustibile, potrivit normativului național în vigoare), deteriorările (fisurile) existente nu mai pot fi observate,

iar o intervenție ulterioară pentru remedierea lor este improbabilă. Aceste fisuri ar fi trebuit remediate înainte de reabilitare, întrucât pot fi generate de nereguli structurale sau pot indica stadiul de degradare a structurii de rezistență". Referindu-se la performanța ferestrelor instalate la imobilele cuprinse în programul de reabilitare, Georgeta Neagu a subliniat că "în momentul actual, observând modul în care se desfășoară lucrările și condițiile recepționării acestora, nimeni nu cunoaște dacă tâmplăria montată efectiv are într-adevar caracteristicile declarate în caietul de sarcini și în ofertă. De aceea, pentru lucrările de interes public, ar fi bine ca firma specializată în execuția de ferestre (căreia i s-a atribuit contractul) să fie verificată, astfel încât să se poată afla dacă ferestrele respective respectă cerințele impuse de legislația europeană (valabilă și în România).

SIGURANTA PRIN VENTILATIE NATURALA

Sisteme de evacuare a fumului și gazelor fierbinți



Tehnologie GEZE pentru acționarea ferestrelor

- Sisteme de deschidere la distanță
- Sisteme de ventilare operate electric
- Sisteme de evacuare a fumului și gazelor (RWA)

GEZE Romania s.r.l.
IRIDE Business Park
Str. Dimitrie Pompei nr. 9-9a,
Building 10, level 2, Sector 2
RO-020335 Bucharest

Tel.: +40 (0) 212 507 750
Tel.: +40 (0) 316 201 257
Fax: +40 (0) 316 201 258
E-mail: office-romania@geze.com
www.geze.com

Când discutăm despre deschiderea și închiderea ferestrelor, GEZE furnizează soluții pentru cele mai variate aplicații. Vasta gamă de produse include un program complet de sisteme de acționare pentru ventilarea zilnică precum și pentru evacuarea sigură și rapidă a fumului și gazelor fierbinți cauzate de un posibil incendiu.

Concernul GEZE este unul din liderii mondiali în producția de sisteme de automatizare pentru uși și ferestre.

Întreaga gamă de sisteme de acționare GEZE este testată și certificată în conformitate cu EN 12101-2 pentru sisteme SHEV și este conformă cu toate directivele și regulamentele europene în vigoare.



BEWEGUNG MIT SYSTEM

REHAU - Vânzări anuale de profile din PVC de 45 milioane euro

Activitatea companiei Rehau în România a demarat în 1994, prin inaugurarea unei reprezentanțe comerciale a societății germane. În urma rezultatelor deosebite înregistrate încă de la început, la nivelul firmei-mamă a fost luată decizia înființării subsidiarei Rehau Polymer - eveniment care a avut loc în 1998. Principalul obiect de activitate a fost reprezentat de furnizarea către producătorii locali a profilelor din PVC destinate execuției de tâmplărie termoizolantă, peste 80% din cifra de afaceri fiind realizată pe acest segment. Actualul șef al departamentului de sisteme din PVC, Adin Tabacu, s-a integrat în echipa companiei germane încă din primii ani, fiind - în prezent - unul dintre cei mai vechi angajați ai firmei. În continuare, este prezentată opinia acestuia cu privire la evoluția societății și la perspectivele de dezvoltare, pe termen scurt.

Descrieți condițiile în care ați început colaborarea cu societatea Rehau.

Activitatea mea a fost legată - în conformitate cu specializarea de inginer constructor - de coordonarea anumitor procese pe șantier, în primă instanță, urmată de o destul de amplă experiență în domeniul cercetării, câștigată în cadrul institutului INCERC București. După anii '90, a urmat o perioadă mai complexă, care s-a concretizat prin derularea unor contracte de antreprenoriat în Germania. În momentul în care s-a pus problema colaborării cu producătorul de sisteme de tâmplărie, nivelul personal de informare asupra activității acestuia era destul de limitat. Mai mult, cunoștințele tehnice referitoare la ansamblurile de ferestre cu performanțe ridicate de termo - fonozolare erau precare, singurele diferențe pe care le puteam identifica fiind cele care țineau de materialul din care era realizată tâmplăria (PVC, aluminiu sau lemn). Cu alte cuvinte, am accesat brânza respectivă de pe poziția unui începător. Nu trebuie uitat, însă, faptul că pregătirea în domeniul construcțiilor a contribuit în mod decisiv, în continuare, la facilitarea înțelegerii rapide a problematicei specifice acestui domeniu.

Cum a evoluat compania românească în intervalul care a urmat?

Se poate spune că am traversat, între 1995 și 2008, o perioadă de maximă satisfacție profesională, piața de profil înregistrând creșteri anuale spectaculoase. De altfel, niciun an din intervalul amintit nu s-a finalizat cu un nivel al cifrei de afaceri inferior celui aferent exercițiului financiar precedent. Această majorare continuă, deși eterogenă, s-a manifestat atât în plan cantitativ, cât și valoric. Dacă

în primul meu an de activitate în cadrul Rehau, volumul vânzărilor nu depășea două milioane de euro, în 2008 am ajuns să comercializăm repere în valoare de peste 45 de milioane de euro (numai pe segmentul profilelor destinate execuției de tâmplărie termoizolantă).

Oferiți detalii cu privire la disponibilitatea sistemelor proprii pe piața din România.

Pe plan local, de-a lungul timpului, am promovat toate produsele livrate pe piețele internaționale ce aveau caracteristici climatice și de consum similare celor specifice în România. Evident, nu ar fi avut rost furnizarea către producătorii autohtoni a unor repere destinate, de exemplu, zonei scandinave. Din punct de vedere calitativ, îmi amintesc faptul că sistemele din clasa economică au intrat în oferta Rehau Polymer puțin mai târziu, deoarece în anii de început cererea pieței locale era identică celei manifestate în Europa Occidentală, fără a se pune un accent deosebit pe criteriul de preț. În ceea ce privește distribuția, strategia Rehau a fost aceea de comercializare exclusivă către producătorii de tâmplărie, fără a face apel la firme de distribuție sau a livra către utilizatorii finali (fie aceștia și instituționali sau diverse persoane juridice). Aceasta ne-a ajutat să păstrăm un mai bun contact cu piața și să exercităm, în același timp, un control optim al modului în care sunt procesate produsele noastre.

Ce acțiuni ați întreprins pentru consolidarea relațiilor de parteneriat?

În timp, am organizat o serie de seminarii de școlarizare pentru personalul clienților noștri atât în planul execuției, cât și în cel al montajului. Totodată, am



Adin Tabacu (48 ani)

Funcția/Firma: director al departamentului profile PVC, din cadrul Rehau Polymer;

Studii: Facultatea de construcții civile, industriale și agricole, ICB;

Experiență profesională: 14 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante;

Hobby-uri: lectură, sport.

acordat o atenție deosebită modului în care aceștia își promovează tâmplăria, realizând mai multe cursuri de vânzări. Astfel, am reușit să ne implicăm mai profund în problematica reală și să înțelegem cu exactitate cerințele partenerilor care - în acest moment - depășesc numărul de 300 de companii, la nivel național. În același sens, am decis ca - odată cu intrarea în vigoare a standardului de ferestre SR EN 14351-1 - să-i sprijinim pe colaboratorii noștri prin transferul rezultatelor raportului de testare ITT, necesar aplicării marcajului de conformitate CE. Astfel, în cadrul tuturor reprezentanțelor comerciale (din București, Cluj-Napoca, Bacău) avem tehnicieni angajați, al căror obiectiv este exclusiv acela de a se asigura de corectitudinea procesului de fabricație și implementarea conceptului propriu, intitulat „Partener Rehau autorizat”.

Cum ați gestionat perioada de declin al domeniului specific de activitate?

Nu a fost o sarcină simplă. Criza economică pe care o traversăm ne-a afectat și pe noi. Unul dintre primele efecte a fost acela al implementării unor măsuri de restructurare a personalului, pe parcursul lui 2009. De asemenea, am reușit să ne autoimpunem realizarea unui foarte detaliat control al costurilor. În ceea ce privește nivelul creditului comercial tip furnizor, acesta a consemnat reduceri proporționale ale cuantumului, în corelație directă cu scăderea generală a pieței. În general, am avut o abordare specifică, în acord direct cu necesitățile clienților. De fapt, această formă

de creditare se susține, în accepțiunea noastră, pe doi stâlpi principali: necesitățile reale de consum ale beneficiarilor și bonitatea financiară a acestora. Dacă oricare dintre aceste două suporturi se dezechilibrează, se ajunge în mod automat la o ajustare corespunzătoare a nivelului de susținere. Anul trecut, de exemplu, au existat cazuri în care am luat decizia de a elimina această formă de sprijin pentru anumite companii, despre care dețineam informații că nu aveau capacitatea reală de a plăti facturile.

Când considerați că piața locală de tâmplărie se va poziționa din nou pe un trend ascendent?

Din punctul nostru de vedere, perioada de declin a luat sfârșit, primul trimestru finalizându-se cu o creștere de 20% - 22% în comparație cu intervalul similar din 2009. Asistăm, așadar, la o recuperare masivă a pierderilor înregistrate în anul trecut. Cu toate acestea, nu consider că piața va înregistra o creștere reală și sănătoasă pe termen scurt. Motivul este acela că nu sunt încă transmise semnale clare ale unei revigorări economice. Nu cred că vreun competitor va reuși să obțină în 2010 cifra de afaceri din perioada anterioară declanșării crizei. De altfel, acest lucru este destul de improbabil și pentru anul viitor. Altfel spus, deși pe termen scurt este previzibil o reluare a creșterii în domeniul nostru, ritmul în care se va realiza aceasta va fi net inferior celui cu care ne-am obișnuit în anii de dezvoltare impetuoasă.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU



Construcții
Automotive
Industrie



EFICIENȚA ENERGETICĂ DUSĂ LA PERFECȚIUNE

SOLUȚIA VIITORULUI - NOUL SISTEM DE PROFILE DE FERESTRE GENEO® REALIZATE DIN MATERIALUL REVOLUȚIONAR RAU-FIPRO®

Faceți cunoștință cu primul sistem de profile fără armare cu oțel: GENEO®.

Realizat din materialul revoluționar RAU-FIPRO®, noul GENEO® este profilul cu cea mai ridicată eficiență energetică din clasa sa, destinat ferestrelor care îndeplinesc standardul casei pasive (de ex. $U_w = 0,73 \text{ W/m}^2\text{K}$) sau pentru case cu un consum energetic redus (de ex. $U_w = 1,1 \text{ W/m}^2\text{K}$).

GENEO® dispune de cea mai înaltă clasă de izolare fonică în absența armării cu oțel, cu valori neegale până în prezent (sticlă 50 dB = $R_{w,P} = 47 \text{ dB}$) în clasa de izolare fonică 5 - inclusiv izolare termică optimă.

Cu un design suplu și un nou concept de izolare prevăzut cu 3 rânduri de garnituri de etanșare, profilele GENEO® se remarcă și printr-un nivel ridicat de protecție antifracție (până la clasa de rezistență 3).

Elementele de mari dimensiuni ale profilelor GENEO® sunt adecvate captării optime a energiei solare și ideale pentru arhitectura modernă.

REHAU Polymer SRL - Șoseaua de Centură 14-16, Tunari, Jud. Ilfov, Tel: 021 266 5180, Fax: 021 266 5181
REHAU Cluj-Napoca - Tel: 0264 415 211; REHAU Bacău - Tel: 0234 512 066; REHAU Timișoara - Tel: 0256 205 454
www.rehau.ro

DEN BRAVEN România a efectuat livrări de 150 milioane de euro

Grupul Den Braven - Olanda este lider mondial în producția și comercializarea de izolanți profesionali. Compania a fost înființată în urmă cu 35 de ani de Kees Den Braven, iar în prezent, holdingul include 11 unități de fabricație, amplasate în Europa, America și Africa. Distribuția se realizează în 25 de state ale lumii, prin filiale proprii și în alte 100 de țări, prin intermediul dealerilor. Reprezentanța din România a fost inaugurată în anul 1997, având ca activitate principală comercializarea pe plan național, precum și în Republica Moldova. Dezvoltarea subsidiarei autohtone a fost accelerată, în prezent firma deservind peste 7.700 de clienți direcți. În 2007 a fost deschisă, în localitatea Buftea, prima fabrică de spumă poliuretanică din regiune, Den Braven consolidându-și, astfel, prima poziție pe piața de profil din România. În continuare, este prezentată opinia directorului general al societății, Adrian State, cu privire la istoricul firmei și la perspectivele de dezvoltare pe termen scurt și mediu.

Cum a evoluat cariera personală în cadrul companiei Den Braven România?
Am fost angajat în urma unui interviu ce a presupus și un test pe care l-am dat pentru ocuparea postului de director național de vânzări. Am avut această funcție timp de 3 ani, din ianuarie 1998 până în aprilie 2001. În acel moment, după deschiderea sediului din șoseaua Chitila, am fost desemnat în calitate de director general și administrator al companiei. Ulterior, principalul obiectiv a fost constituit de reclădirea echipei Den Braven România, pornind de la trei valori fundamentale: leadership prin performanță în vânzări; adevăr în toate relațiile interne și externe; fidelitate față de companie și clienții săi. La puțin timp după aplicarea acestor principii, am primit prima dovadă a corectitudinii opțiunii noastre, un studiu al pieței de bricolaj realizat în acel an confirmându-ne faptul că reușim să obținem cele mai bune rezultate din domeniul respectiv. Se poate spune că am reușit să transform, astfel, forța proprie de vânzări într-un model de performanță și dedicație. O dovadă în acest sens este reprezentată de poziționarea, în anul 2006, pe primul loc în cadrul grupului, din punct de vedere al vânzărilor, raportate la populația țării și la Produsul Intern Brut, din circa 100 de țări din întreaga lume în care compania Den Braven a derulat activități comerciale, pe locul 4 fiind clasată filiala noastră din Republica Moldova.

Precizați obiectivele prioritare ale perioadei care a urmat.

Țintele pe care ni le-am propus au fost multiple, fiind atinse în totalitate: achiziția celor mai performante programe software, care au fost puse la dispoziția echipei de vânzări, a departamentului contabil și a celui de producție; creșterea continuă a cotei de piață; păstrarea

poziției de lider național în domeniu. Cel mai important moment din întreaga activitate desfășurată în toți acești ani a fost reprezentat de hotărârea proprietarului companiei de a investi în România pentru construcția fabricii de spumă poliuretanică de lângă București, deși inițial se intenționa amplasarea acestei unități în Ungaria. Aceasta deoarece, spre deosebire de autoritățile române, statul maghiar oferea facilitatea compensării a 50% din valoarea investiției, în momentul începerii producției. Decizia de a investi în România a fost rezultatul rugămintii pe care i-am adresat-o personal lui Kees Den Braven, cu ocazia vizitei întreprinse de acesta la filiala noastră, în iulie 2006. Cu toate că suma alocată a fost mai mare față de cea estimată în proiectul inițial (peste 12 milioane de euro), satisfacțiile obținute ulterior au fost deosebite. Astfel, s-a demonstrat faptul că această decizie a fost corectă, bazându-se pe performanța echipei Den Braven România, pe calitatea managementului și pe încrederea în acesta. Acțiunea din anul 2007 a fost urmată de alte investiții, de circa 5 milioane de euro, destinate extinderii producției de spumă poliuretanică, achiziției de utilaje și tehnologie de fabricație de hot-melt și lansării producției de spumă poliuretanică rigidă. În total, valoarea sumelor alocate în România în perioada 2007 - 2009 este de aproape 20 de milioane de euro, asigurându-ne, conform aprecierilor specialiștilor din domeniu, cel mai înalt nivel tehnic și de siguranță din Europa.

Cum s-a dezvoltat afacerea în urma acestei acțiuni?

În prezent, lucrăm cu 240 de angajați, iar din punct de vedere logistic, deținem 10 filiale în România și una în Republica Moldova, avem 12 depozite cu o capacitate



Adrian State (51 de ani)

Funcția/firma: director general, Den Braven România;

Studii: Facultatea de Utilaj Tehnologic pentru Construcții;

Experiență profesională: 12 ani în domeniul izolanților profesionali;

Hobby-uri: arte plastice, literatură, muzică, film.

totală de stocare de peste 10.000 de paleți, iar transportul se realizează prin intermediul a peste 150 de autovehicule (din care 100 de autoutilitare și 3 autocamioane). Cifra de afaceri din intervalul 2001 - 2009 a fost de aproximativ 150 de milioane de euro, din care - numai în ultimul exercițiu financiar încheiat - s-au înregistrat circa 30 de milioane de euro. De asemenea, produsele fabricate în România sunt exportate cu succes în 30 de țări de pe 4 continente. Un lucru important de menționat este acela că avem peste 150 de etichete private, din care 27 în România. Toate aceste date indică - în modul cel mai explicit cu putință - faptul că decizia de investiție Den Braven în România, luată în urmă cu 4 ani, a fost încununată de succes.

Descrieți, pe scurt, activitatea productivă pe care o desfășurați în prezent.

Unitatea are în dotare două linii tehnologice de producție spumă poliuretanică (există posibilitatea de punere în funcțiune și a celei de-a treia instalații), având o capacitate planificată pentru 2010 de peste 13,5 milioane de unități (din care 80% se vor livra la export). Referitor la producția de hot-melt, în acest moment pot fi fabricate 800 tone/an (din care 50% pentru export). De asemenea, o direcție de dezvoltare importantă este aceea de promovare a sistemului de izolare cu spumă poliuretanică bicomponentă rigidă a diverselor lucrări de construcții. Dată fiind poziția strategică pe care o avem în prezent și datorită faptului că suntem singurii producători din România și din

această zonă a Europei, considerăm că investiția constituie o oportunitate de a ne consolida cota de piață actuală. Principalii beneficiari vor fi clienții actuali, care vor achiziționa produsele la preț de producător. Sistemul de termo-fono-hidroizolare, va fi disponibil în România, după obținerea acordului tehnic, ce este programat pentru luna mai a.c.

Ce direcții include strategia de dezvoltare aferentă următorului interval de timp?

Pe termen scurt și mediu ne vom orienta spre dezvoltarea afacerii din România. Acest deziderat va fi realizat prin: continuarea introducerii de produse noi (destinate atât aplicațiilor în construcții, cât și în alte domenii); creșterea exportului produselor fabricate în România; execuția de sisteme performante, promovate la prețuri competitive (care să corespundă cerințelor partenerilor noștri); îmbunătățirea permanentă a calității serviciilor oferite, prin menținerea certificării sistemului de management al calității, conform ISO 9001 pentru producție și distribuție - atestare obținută prin TÜV Rheinland. De asemenea, ne propunem să consolidăm, în perioada următoare, departamentul de vânzări. Nu în ultimul rând, avem ca obiectiv prioritar atragerea de specialiști în merchandising sau alte servicii, care vor deveni indispensabile odată cu extinderea activității. Sperăm ca toate aceste măsuri să contribuie rapid la obținerea rezultatelor propuse.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU





Olanda - România



Parteneriat de succes prin Den Braven
Dedicat Zilei Naționale a Regatului Țărilor de Jos, 30 Aprilie
Numirea Majestății Sale - Regina Beatrix (30 Aprilie 1980)

32 de țări în care se exportă spumă poliuretanică și hotmelt

- Albania
- Anglia
- Arabia Saudită
- Argentina
- Austria
- Brazilia
- Bulgaria
- Cehia
- Croația
- Egipt
- Emiratele Arabe Unite
- Georgia
- Grecia
- Israel
- Italia
- Kirghistan

- Kuweit
- Liban
- Libia
- Lituania
- Moldova
- Polonia
- Rusia
- Serbia
- Siria
- Slovacia
- Slovenia
- Taiwan
- Turcia
- Ucraina
- Ungaria
- Vietnam

Den Braven România, Buftea, Str. Răsăritului nr. 51 (DN 7), Județul Ilfov

Aniversarea a 35 de ani a companiei Den Braven, Teatrul Odeon, 15 Ianuarie 2010

E.S. Dna. Tanya van Gool, ambasador al Regatului Țărilor de Jos, Dl. Adrian State, Dl. Kees den Braven - fondatorul companiei Den Braven

Tenorul Jorge Castro în concert cu orchestra Operei Brașov

În anul 1997, conducerea grupului olandez Den Braven, liderul mondial în domeniul izolanților profesionali, a hotărât să deschidă o reprezentanță în România, văzând în potențialul economiei românești și, în special, al sectorului construcțiilor, afectat în mod considerabil în perioada comunistă, noi oportunități de dezvoltare a grupului. După 13 ani, se poate spune că această decizie a fost una de succes, deoarece Den Braven România este în prezent lider de piață pe toate segmentele pe care activează și o companie care continuă să înregistreze rezultate pozitive, chiar și în condițiile crizei economice mondiale.

Ca în orice început, obstacolele nu au întârziat să apară în primii ani de activitate, însă adevăratul drum spre performanță al Den Braven România pornește efectiv din anul 2001, odată cu numirea în funcția de director general a domnului Adrian State, care începe un amplu proces de restructurare în toate departamentele companiei, păstrând exclusiv angajații care dăduseră dovadă de onestitate și profesionalism.

Noua strategie a avut rezultate vizibile în scurt timp. În perioada 2001-2007, cifra totală de afaceri a companiei depășește 85 de milioane de euro, iar după ce Den Braven România ocupă, în 2006, locul întâi în topul vânzărilor la nivel de grup, dintr-un total de aproximativ 100 de țări, domnul Kees den Braven decide să construiască în România singura fabrică din Europa Centrală și de Sud-Est a grupului olandez, investiție destinată inițial unei alte țări din regiune, datorită facilității oferite de statul respectiv, de 50% din valoarea investiției, în prima zi de la punerea în funcțiune. Domnul Kees den Braven a decis schimbarea primei sale opțiuni, ca urmare a rugămintii domnului Adrian State, a performanțelor realizate de filiala Den Braven din România, lider național din anul 2001, a încrederii în calitatea și dedicația managementului și a susținerii domnului Geert Jansen, vicepreședinte și CEO Den Braven Sealants BV Olanda. Astfel, în toamna anului 2007, Den Braven, începe, la Buftea, în apropiere de București, producția de spumă poliuretanică, iar în anul 2008 și producția de hotmelt, într-una din cele mai moderne fabrici din Europa, având cel mai înalt nivel tehnic și de siguranță al momentului.

Cifrele vorbesc de la sine despre performanțele atinse de Den Braven România în toată această perioadă. În perioada 2008-2009, după începerea producției, compania a înregistrat o cifră de afaceri totală de aproximativ 65 de milioane de euro și exportat în prezent în 32 de țări de pe patru continente. În ciuda crizei economice, vânzările totale de spumă poliuretanică, principalul produs al companiei, au avansat în 2009 cu 15%, iar exporturile totale au crescut cu 33%, din care exporturile de spume poliuretanică s-au majorat cu 54% în volum. Pe de altă parte, firma a câștigat anul trecut peste 200 de clienți noi, ajungând la un portofoliu de 7.715 clienți și deține, începând din 2009, cote de piață de peste 50% pe toate segmentele pe care activează, respectiv spume poliuretanică, izolanți siliconici și acrilici și hotmelt. Toate aceste rezultate extraordinare justifică investiția grupului Den Braven de la intrarea pe piața românească, din care 20 de milioane de euro investiții din 2007 până în prezent.

În semn de apreciere pentru toate aceste reușite considerabile ale subsidiarelor din România, conducerea grupului Den Braven a ales să sărbătorească în România aniversarea celor 35 de ani de la înființarea grupului olandez. Astfel, pe 15 ianuarie 2010, în Sala Majestic a Teatrului Odeon din București a avut loc un concert grandios susținut de tenorul Jorge Castro, alături de trei invitați speciali din Olanda, eveniment onorat de însuși președintele și fondatorul grupului, domnul Kees den Braven, de vicepreședintele și CEO-ul companiei, domnul Geert Jansen, precum și de Excelența Sa Tanya van Gool, Ambasadorul Regatului Țărilor de Jos, însoțită de doamna Nuria Simón Artigas, Director Executiv al Camerei de Comerț Olanda-România. De asemenea, la concert au participat și Excelențele Sale, ambasadorii Republicii Populare Chineze, Republicii Chile, Argentinei, Vietnam, Peru și Uruguay, precum și alți 300 de invitați, reprezentanți ai filialelor Den Braven din întreaga lume, oficiali ai Guvernului României, parteneri de afaceri și alți invitați din România.

Performanțele obținute în timp de Den Braven România au fost subliniate încă o dată de către doamna Nuria Simón Artigas, Director Executiv al Camerei de Comerț Olanda-România, care aprecia Den Braven România drept „o mândrie a investitorilor olandezi”, în cadrul unei vizite organizate pentru membrii Camerei de Comerț Olanda-România la fabrica Den Braven din Buftea, pe data de 30 martie a acestui an.

„Chiar și în timpul crizei economice globale, Den Braven România a reușit să obțină rezultate excepționale datorită talentului și profesionalismului Dlui. Adrian State, director general, și echipei sale dedicate. Produsele de calitate superioară fabricate în România au atras rapid interesul multor clienți internaționali și au determinat creșterea ponderii exporturilor la aproximativ 80% din producția totală realizată în România. Astfel, într-o perioadă dificilă în care firmele din domeniul construcțiilor își reduc drastic vânzările sau chiar se închid, noi putem vorbi despre situația în care se atinge succesul afacerii. Și despre povestea de succes a Den Braven”, a declarat doamna Nuria Simón Artigas, la finalul acestui eveniment.

Den Braven România mulțumește domnului Kees den Braven, domnului Geert Jansen, tuturor oficialilor Regatului Țărilor de Jos, partenerilor și colaboratorilor care au susținut compania de-a lungul timpului pentru a atinge aceste performanțe și în special Ambasadorilor Regatului Țărilor de Jos: E.S. Dl. Pieter Jan Walthers (2001-2004), E.S. Dl. Jaap L. Werner (2004-2009) și E.S. Dna. Tanya van Gool (din 2010), Den Braven România dorește, de asemenea, ca relațiile cu partenerii săi să se consolideze și să se dezvolte și în viitor, pentru a continua o poveste de succes care vizează, deopotrivă, România și Olanda.

George Sarcinschi
Director Comunicare - Den Braven România

MIMO GROUP - două decenii de activitate neîntreruptă

Holdingsul Mimo - Sighetul Marmației este singura societate autohtonă care promovează în exclusivitate pereți cortină și tâmplărie din aluminiu cu sisteme/feronerie/accesorii Schüco și vitraje din sticlă Saint-Gobain. Datorită extinderii activității, în 1996 a fost fondat Mimo Group, care integrează societățile Mimo (producător/montator de tâmplărie din aluminiu/PVC și executant de plăcări cu materiale compozite), respectiv Mimo & ACI SA și International Glass SA - Cluj-Napoca (specializate în fabricarea de geam termoizolant și prelucrarea specială a sticlei). Firma este reprezentant în România al mărcii Alpolic (materiale compozite din aluminiu pentru placarea fațadelor, fabricate de Mitsubishi Plastics - Japonia). Pentru a se contura o imagine completă a evoluției societății de-a lungul celor aproape două decenii de activitate, sunt prezentate, în cele ce urmează, câteva considerații referitoare la activitatea Mimo Group.

Compania Mimo și-a început activitatea pe piața autohtonă în urmă cu 18 ani, în 1992, fiind specializată în realizarea construcțiilor din lemn, respectiv șarpante din esențe lemnoase și oțel. Un an mai târziu, în urma participării la expoziția de specialitate Construct Expo organizată de Romexpo, administratorul companiei - ing. Mircea Motrea - a luat hotărârea de a se implica în activități mai complexe și de a promova tehnologii noi pe piața internă. Cu această ocazie, a avut loc întâlnirea cu reprezentanții Alukönigstahl, care a reprezentat momentul primordial al inițierii unei colaborări pe termen lung între cele două societăți. În perioada respectivă, în Baia Mare se contura un proiect de anvergură, unde era necesară execuția și montarea unei fațade cortină din aluminiu și sticlă pentru care nu existau ofertanți specializați în acest domeniu la nivel intern. În acest fel a fost încheiat contractul de colaborare cu firma Alukönigstahl, care a susținut încă de la început activitatea Mimo Group, prin dotarea cu tehnologia și cunoștințele necesare în domeniul fabricării și instalării pereților cortină. Prima lucrare a companiei - sediul din București al firmei de asigurări Astra - a fost contractată în anul 1994, cu sprijinul arhitectului Dinu Patriciu, care a contribuit la promovarea Mimo Group în branșă. Astfel, au fost create condițiile necesare contractării următoarelor lucrări, la sediile instituțiilor bancare BRD, BCR, Banca Transilvania etc. Dezvoltarea activității a generat necesitatea majorării capacității de producție și inaugurarea unor cursuri noi pe plan intern, respectiv Mimo Holding (Brașov), Mimo & ACI SA și International Glas în Cluj-Napoca. Grupul de firme Mimo include în prezent societăți specializate în producția și montajul tâmplăriei din aluminiu/PVC și al plăcărilor cu materiale compozite,

precum și în procesarea sticlei. În anul 1996 a fost fondat biroul din București, a cărui activitate se axează pe problemele de marketing și proiectare. „Extinderea continuă și formarea holdingului Mimo Group au fost posibile datorită cererii foarte mari existente pe piața internă, precum și a lipsei concurenței, în perioada respectivă existând maximum 5 companii în branșa specifică. Totodată, unul dintre factorii care au contribuit semnificativ la această creștere a fost plata la termen a contractelor, lucru ce a devenit o excepție în prezent”, a declarat Mircea Motrea.

Soluții tehnologice inovatoare

Din punct de vedere tehnologic, reprezentanții Mimo Group au fost preocupați în permanență să implementeze tehnologii și soluții noi în domeniul tâmplăriei termoizolante și al pereților cortină, realizând primul luminator din România la Muzeul de Artă din București, prima fațadă cortină de mari dimensiuni (sediul Romtelecom din Râmnicu Vâlcea) și primii pereți cortină antiglonț/antiexplozie. Anul trecut, dintre lucrările importante contractate de Mimo Group s-au distins: imobilul de birouri Euro Tower (Bulevardul Barbu Văcărescu - București) - cu un grad mare de dificultate într-o anumită zonă, clădirea „Conta” din București - cu o arhitectură deosebită și un ansamblu rezidențial de lux, Caelia Residence în stațiunea Mamaia, reprezentând una dintre cele mai pretențioase lucrări. În prezent, compania se află în plin proces de montaj al unei fațade duble la obiectivul Crystal Tower, dezvoltat în Capitală de către Search Corporation. „Această inovație tehnică reprezintă o premieră la nivel național sau chiar est-european în domeniul fațadelor de tip double-skin. Avantajele conferite de instalarea unui astfel de sistem sunt multiple, începând cu



Mircea Motrea (53 de ani)

Funcția/Firma: director general, Mimo Group;

Studii: Facultatea de Construcții Civile și Industriale, Universitatea Babeș-Bolyai, din Cluj-Napoca;

Experiență profesională: 18 ani în domeniul execuției fațadelor cortină;

Hobby-uri: sport, călătorii.

diminuarea cu 40% a pierderilor termice, scăderea cu 50% a nivelului de zgomot, minimalizarea înălțimii etajelor, posibilitatea montării ferestrelor mobile și a utilizării stururilor cu acțiune electrică prin sistemul BMS, precum și încadrarea în categoria clădirilor eficiente din punct de vedere energetic. Singurul dezavantaj în utilizarea acestei soluții tehnologice este reprezentat de costurile ridicate pe care le implică, investiția fiind amortizată, totuși, în maximum trei ani. Pe termen mediu, perspectivele sunt destul de incerte, compania fiind orientată către montarea elementelor de tâmplărie la proiectele de ansambluri rezidențiale, imobile de birouri și hoteluri”, precizează managerul Mimo Group.

Din 2012 este posibil ca piața să se redreseze

„În prezent, situația de pe piața internă este foarte dificilă pentru operatorii economici specializați, mai ales că depindem de bonitatea financiară a colaboratorilor și de nivelul cererii. În condițiile date, consider că soluțiile pe care le pot adopta companiile pentru contractarea de lucrări constau în crearea unor alianțe și realizarea impecabilă atât din punct de vedere calitativ, cât și ca termen de execuție a lucrărilor. Totodată, sunt de părere că relansarea economiei pe plan intern depinde de investițiile pe care statul le va demara, de atragerea fondurilor nerambursabile pentru dezvoltare și de atitudinea investitorilor străini. De aceea, se impune implementarea - de către autoritățile centrale

- a unui plan de măsură extrem de energic, care, în opinia noastră, ar putea contribui la contracararea efectelor negative aduse de actualele dezechilibre internaționale. Dintre soluțiile ce ar putea ajuta la atingerea unui asemenea obiectiv, pot fi amintite: reabilitarea infrastructurii (mai ales a celei rutiere), mărirea cotelor de nerambursabilitate aferente fondurilor structurale pentru IMM-uri, reducerea timpului pentru acordarea avizelor necesare investițiilor, diminuarea dobânzilor bancare, facilitarea accesului la creditare, încurajarea investițiilor în zone defavorizate etc. În branșa de tâmplărie termoizolantă, pe parcursul lui 2009, volumul lucrărilor pe segmentul de fațade cortină s-a diminuat considerabil, ajungând până la nivelul de 40% - 50% din cel corespunzător anului precedent. În ceea ce privește Mimo Group, consider că vom reuși să depășim situația actuală în condiții optime și să încheiem anul 2010 cu o cifră de afaceri similară celei din 2009 sau cu maximum 15% mai redusă, respectiv 4,85 milioane de euro. Dacă analizăm volumul vânzărilor de anul trecut, în primul semestru s-a înregistrat o îmbunătățire a activității, concretizată printr-o dublare a cifrei de afaceri față de intervalul similar din 2008, astfel încât rezultatul final s-a diminuat doar cu 3% față de 2008. Deși 2010 nu se anunță a fi un an benefic pentru activitatea economică, cred că anul viitor va fi mult mai dificil pe acest plan și tocmai din 2012 este posibil să se întrevadă perspective optimiste”, a încheiat Mircea Motrea.

Simona ENE



KÖBER
PROFESIONAL

ZERTIFIKAT™

Vopsea superlavabilă cu ioni de argint
împotriva microbilor



Prodot testat
în laboratoarele din
GERMANIA și JAPONIA



Conține dispersie poliuretanică
Bayhydrol
de la Bayer MaterialScience

- › Distruge microbii
- › Purifică aerul
- › Reduce mirosurile neplăcute
- › Superputere de acoperire

Efect PERMANENT antimicrobian

Tabel 1: Rezultatul testului antimicrobian la acțiunea *Escherichia coli*:

Probă	Numărul de bacterii		Reducerea numărului de microbi
	La început	După 24 ore	
1. Vopsea obișnuită	2.3×10^5	5.5×10^5	-----
2. ZERTIFIKAT PLUS	2.3×10^5	$<1 \times 10^2$	>99.998%
Mediu de cultură	2.3×10^5	5.4×10^7	

Tabel 2: Rezultatul testului antimicrobian la acțiunea *Staphylococcus aureus*:

Probă	Numărul de bacterii		Reducerea numărului de microbi
	La început	După 24 ore	
1. Vopsea obișnuită	3.6×10^5	1.4×10^5	-----
2. ZERTIFIKAT PLUS	3.6×10^5	$<1 \times 10^2$	>99.928%
Mediu de cultură	3.6×10^5	6.5×10^6	

CARPATCEMENT: Piața cimentului a scăzut anul trecut cu 25%

Carpacem Holding SA, unul dintre cei mai importanți producători de ciment din România, a fost înființat în 2004 de grupul german HeidelbergCement, prin fuziunea companiei de management Carpacem România și a fabricilor de ciment pe care le deținea: Bicaz, Deva și Fieni. Investițiile de mediu în cadrul acestora, ce depășesc valoarea de 25 milioane de euro, au însemnat un pas important pentru dezvoltarea durabilă a industriei cimentului din România. Recent, compania a semnat cu Ministerul Economiei, Comerțului și Mediului de Afaceri un contract de finanțare în valoare totală de 16,57 milioane de lei, în scopul creșterii capacității de livrare. Valoarea totală a investițiilor grupului în România este de peste 400 de milioane de euro (inclusiv costurile de achiziție). Companiile deținute de grupul HeidelbergCement în România se bazează, în totalitate, pe un management local.

Mihai Rohan (65 de ani)

Funcție / Firmă: director general al Carpacem Holding SA;
Experiență profesională: între 1989 și 2000 - președinte și director general al companiei Romcim SA și apoi președinte al Consiliului de Administrație Casial Deva (unitate ce a aparținut grupului Lasselsberger); în perioada 1968 - 1989 a lucrat la Institutul Român de Cercetare pentru Industria Cimentului (CEPROCIM);
Studii: Universitatea din Brașov - specializarea Electromecanică; absolvent al Open University din Londra (Marea Britanie) - specializare Management și Consultanță.
Hobby-uri: călătoriile/drumețiile.



- Cum caracterizați situația generală a industriei locale a materialelor de construcții?

- Consider că revigorarea pieței construcțiilor din România este posibilă prin adoptarea unui vast program de investiții, cu prioritate în domeniul infrastructurii rutiere și de căi ferate, precum și în sectorul drumurilor județene și construcțiilor de locuințe, pe care să îl inițieze Guvernul României, stimulând, în același timp, agenții economici prin măsuri și facilități fiscale cu aplicabilitate rapidă. Piața cimentului este direct legată de cea a imobilelor și de segmentul investițiilor în infrastructură. Cum acestea au fost afectate puternic de criză, nici piața cimentului nu a rămas imună. Estimăm că în 2011 vor începe să se vadă primele semne de relaxare economică. Totuși, factorii importanți din mediul bancar ar trebui să faciliteze accesul companiilor la produsele de finanțare. Acest lucru ar avea un impact direct asupra consumului (și asupra redresării pieței), întrucât ar face posibilă finalizarea proiectelor deja începute, demararea unor obiective în toate cele trei sectoare (construcții rezidențiale, nerezidențiale și ingineresti) și, implicit, creșterea cererii de materiale. În acest fel, circuitul bani - materii prime - producție - produs finit - bani va dura mai puțin, iar creșterea lichidităților din mediul privat va impulsiona procesul de redresare, prin încurajarea unor noi investiții. Pentru a putea determina, însă, o revenire mai rapidă, este foarte important să existe un dialog permanent între reprezentanții administrației centrale și mediul privat și implicare din partea ambelor părți.

- Cum apreciați că va evolua piața specifică?

- Anul trecut, piața cimentului a scăzut cu aproximativ 25% comparativ cu 2008. Estimăm că în 2010 se va înregistra un declin cuprins între 5% și 10% al livrărilor în România. În ceea ce ne privește, credem că vor reuși să ne menținem la nivelul înregistrat în anul 2009. În vederea contracțării efectelor crizei, compania noastră monitorizează atent și constant toate costurile. Continuăm și anul acesta programul de reducere a cheltuielilor început în 2009, cu precădere a celor fixe, astfel încât indicatorii de eficiență să rămână în marje acceptabile. De exemplu, am reușit să eliminăm toate costurile care nu sunt direct productive și am renegociat contractele cu furnizorii.

- Care sunt rezultatele financiare ale firmei?

- În 2009 volumul vânzărilor a fost cu aproximativ 20% mai mic față de anul 2008, respectiv de 312,5 milioane de euro. Comparativ cu aceeași perioadă din 2008, evoluția cifrei de afaceri consolidate (pe cele 3 divizii) a înregistrat o scădere de aproximativ 20%, un rezultat care se înscrie în trendul descrescător al pieței materialelor de construcții.

- Există motive pentru care în România criza s-ar putea prelungi?

- Dintre factorii care ar putea influența menținerea stării de recesiune în țara noastră pot fi amintiți: incoerența factorului politic; inexistența unui plan concret din partea administrației centrale (Guvern); lipsa de viziune pe termen mediu și lung; incapacitatea de a ne organiza eficient și

de a ne mobiliza și incapacitatea de a lua decizii corecte și transparente. În consecință, lipsa de încredere din partea mediului de afaceri. Înainte de criză, sectorul privat a avut un rol important în mișcarea economiei, a fost principalul motor economic. Cred că este momentul ca statul să înceapă o serie de proiecte publice despre care până acum nu am auzit decât promisiuni. Este momentul să se investească în proiecte de infrastructură care ar putea genera locuri de muncă în mai multe domenii, nu doar în industria de construcții.

- În condițiile date, cum se reflectă strategia de investiții a companiei?

- În 2009 am continuat investițiile în dublarea capacităților de producție (începute în 2008), acestea totalizând aproximativ 60 milioane de euro. Bugetul pentru anul 2009 s-a menținut, în pofida contextului economic, la aproximativ 60 milioane de euro (aceeași sumă ca cea din 2008) și a fost alocat în două etape. În primul semestru (etapa I) au fost efectuate lucrări de peste 30 milioane de euro, iar în ultimele 6 luni (etapa a II-a) s-au realizat investiții de aproximativ 30 milioane de euro. Astfel, prima fază a constat în modernizarea și pornirea celei de-a doua linii de producție a fabricii de la Bicaz, în construirea unui nou siloz de clincher (cu o capacitate de 90.000 tone), în execuția unei mori de ciment la Fieni și în modernizarea unei unități similare la fabrica din Deva. Ca urmare a acestor investiții, capacitatea de producție a celor trei fabrici s-a dublat, ajungând la 4,5 milioane de tone/an. În afara acestui proiect, pe parcursul lui 2009, au fost derulate și alte programe,

cum ar fi cele privind sistemele de utilizare a combustibililor alternativi, instalarea aparatelor de monitorizare continuă a emisiilor de gaze și a celor pentru instalațiile de desprăfuire la fabricile de la Fieni și Deva. Toate aceste investiții au vizat achiziția de tehnologie nouă și îmbunătățirea celei existente. Având în vedere cererea redusă din această perioadă și faptul că se anticipează o revenire la un nivel apropiat de cel din anul 2008 (anul de vârf în ceea ce privește cererea în industria materialelor de construcție) abia în următorii 4-5 ani, nu considerăm oportună continuarea unui program de creștere a capacităților de producție. În consecință, pentru anul 2010 considerăm un buget de investiții de circa 8-10 milioane de euro.

- Care sunt problemele cu care vă confrunțați?

- Problema cea mai mare a acestui an, la fel ca și în 2009, pentru întreaga economie, o reprezintă lipsa lichidităților, coroborată cu accesul dificil la produsele de finanțare, care are un impact direct asupra consumului. Această lipsă de lichiditate ne-a afectat și pe noi. Am înregistrat câteva cazuri, izolate cei drept, de întârzieri de plăți de la unii clienți, însă - din fericire - nu a fost vorba de sume mari. Cu toate acestea, suntem precauți și analizăm cu mare atenție creanțele. Instabilitatea mediului economic a generat un grad ridicat de prudență. Populația, companiile, chiar și autoritățile publice sunt astăzi mult mai atente și chiar reticente în a face orice tip de achiziție sau investiție.

Lăcrămioara BOTEZATU





CARPATCEMENT
susține excelența
în arhitectură

HEIDELBERGCEMENT Group
CARPATCEMENT | CARPAT AGREGATE | CARPAT BETON

LINDAB: Majorare a cotei de piață la principalele grupe de produse

Compania Lindab este prezentă pe piața românească începând cu anul 1994. Profile și Ventilații sunt cele două domenii principale de activitate. Lindab Profile dezvoltă, produce și promovează soluții și sisteme eficiente din oțel pentru industria construcțiilor: țiglă metalică, acoperișuri fâltuite, sisteme de jgheaburi și burlane, porți de garaj, construcții ușoare, trape și luminatoare, elemente de siguranță pentru acoperiș, sisteme de placări, profile ușoare etc. Lindab Ventilații acoperă toată gama de sisteme de ventilație: tubulatură și accesorii, difuzoare, grile și anemostate, atenuatoare de zgomot, clapete de reglaj etc. Compania vizează pentru acest an consolidarea cotelor de piață pe toate categoriile de produse. În 2009, Lindab România a fuzionat, prin absorbție, cu Rova România. Brandul Rova este menținut ca brand distinct, integrat în portofoliul Lindab.



Andrei Sulyok (42 de ani)

Funcție/Firmă: director general al Lindab România;

Experiență profesională: între anii 1992 - 1994 - antreprenor; din 1994 până în prezent - director general al Lindab România;

Hobby-uri: sport (fotbal, înot, schi).

- Cum a evoluat segmentul specific de activitate în 2009 și care sunt previziunile pentru 2010?

- Conform estimării instituțiilor de specialitate și datelor disponibile pe piața de țigle metalice, acest sector economic a înregistrat în 2009 o scădere de circa 40% față de 2008. Această diminuare a fost rezultatul mai multor factori. În primul rând, în ceea ce privește situația politică din ultimul an, constatăm că a lipsit o strategie guvernamentală coerentă de redresare a industriei construcțiilor și a mediului privat. Această lipsă de inițiativă s-a adăugat fundalului de blocare a investițiilor private, în contextul recesiunii. Sperăm că din 2010 să se pună în discuție soluțiile posibile, iar contribuția reprezentanților mediului privat să fie semnificativă. Dacă vorbim strict de segmentul rezidențial, factorii importanți care ne-au afectat activitatea sunt - și vor fi și în 2010 - evoluția raportului între venituri și cheltuieli per familie, creșterea ratei șomajului și condițiile dure de creditare, cuplate cu criza psihologică. Anul 2010 va fi în continuare unul dificil pentru piața materialelor de construcții și pentru economia românească, poate chiar mai mult decât 2009. Practic, anul trecut a beneficiat de lucrări demarate încă din cea de-a doua parte a lui 2008, când perspectiva asupra situației economice nu părea la fel de sumbră. În 2010, însă, astfel de proiecte nu mai există sau sunt foarte puține. Cu toate acestea, privim cu optimism către anul acesta. Segmentul rezidențial începe să se dezmoștească după cea mai lungă și grea iarnă din ultimii 20 de ani. Cele mai importante modificări din acest an vor fi creșterile de preț la materii prime. Rămâne de văzut cine și cum va suporta, se va adapta

și va valorifica această schimbare de trend, care a devenit certitudine, după ce întreg anul 2009 prețurile la materii prime s-au aflat în continuă scădere.

- În ce fel a afectat criza financiară activitatea pe care o desfășurați?

- Desigur că am fost afectați de scăderea cererii în industria construcțiilor. Din fericire, am luat toate măsurile necesare încă din 2008 și am redus la minimum cheltuielile. Astfel, am reușit nu doar să trecem cu bine peste 2009, fără ajutor extern sau de la Grupul Lindab, ci am fost și profitabili. În plus, ne-am păstrat poziția de lider al pieței românești de țigle metalice. Pentru 2010 ne-am propus creșteri ale cotei de piață pentru cele mai importante grupe de produse și menținerea poziției de lider pe segmentul țiglelor metalice.

- Care sunt rezultatele financiare la nivel de grup?

- În ciuda dificultăților din piață și a mediului economic defavorabil, suntem mulțumiți de ce am realizat în 2009. La nivel de grup, pentru anul trecut s-au raportat vânzări de 666,8 milioane euro, în scădere cu 29% comparativ cu 2008. Cea mai mare diminuare a fost înregistrată în Europa Centrală și de Est și Comunitatea Statelor Independente (CSI), de 49% (de la 280,5 milioane euro la 141,2 milioane de euro). Prin comparație, regiunea nordică a scăzut cu 18%, iar Europa de Vest cu 19%. Profitul operațional (EBIT) al Grupului a scăzut în 2009 cu 76%, ajungând la 28,6 milioane euro. Se estimează că cererea va rămâne scăzută și în perioada următoare. Estimarea corectă a evoluției pieței, precum și o bugetare foarte atentă a cheltuielilor, ne-a făcut să ne

atingem obiectivele în 2009, la nivel de România. Punctele forte le-au constituit rețeaua națională de parteneri, care a fost foarte activă și atentă la preferințele clienților, precum și diversificarea portofoliului de produse, prin introducerea țiglei metalice cu acoperire granulată - Roca. Acest sistem complet de învelitori îmbină calitățile oțelului cu aspectul natural asigurat prin stratul final de granule minerale. Lindab Roca a fost dezvoltat de-a lungul a multor ani de cercetări, prin perfecționarea formei țiglelor și a tehnologiilor de acoperire, pentru a obține învelitori cu o comportare impecabilă la acțiunea factorilor de mediu (vânt, ploai sau zăpezi), păstrând în același timp aspectul învelitorilor tradiționale. În 2010, vom avea o politică agresivă de câștigare de cote de piață pe toate grupele de produse.

- Există motive pentru care în țara noastră criza s-ar putea prelungi, în raport cu situația din alte state UE?

- În general, credem că țările din Europa Centrală și de Est sunt mai afectate decât cele din Vest. Dobânzile mari ale băncilor și deprecierea monedelor locale au dus la o scădere puternică a economiilor. În plus, pe lângă aceste probleme, România a apelat și la un împrumut de la FMI, un împrumut care va apăsa greu pe umeri economiei locale, care își va reveni mai târziu decât cele ale altor țări din zonă. Criza a ajuns în România mai târziu dar, din păcate, se încăpățânează să „recupereze timpul pierdut” și

să plece mai târziu decât în celelalte țări din regiune.

- Ce prevede strategia de investiții adoptată în dezvoltarea activității?

- Investițiile vor depinde, în mod direct, de evoluția pieței și a companiei. În 2010 vom investi puternic în marketing și în programele de instruire pentru parteneri. Subliniem însă că suntem mereu atenți la oportunitățile de achiziție din piață. Spre exemplu, Grupul Lindab a finalizat, recent, procesul de achiziție a companiei finlandeze IVK-Tuote Oy, care produce și comercializează produse destinate ventilației interioare, consolidându-și Diviza Comfort a Lindab - parte a segmentului de business Ventilații. Valoarea tranzacției se ridică la 4,4 milioane de euro, sumă pe care Lindab a decis să o plătească prin transfer de acțiuni.

- Care sunt problemele pe care le veți întâmpina?

- În 2010, principalele probleme cărora vă trebui să le facem față sunt scăderea nivelului de trai al populației și a puterii de cumpărare, evoluția condițiilor de creditare și criza psihologică. Vom spori, în acest context, eforturile de apropiere de clientul final, prin activități de marketing, de educare și informare a beneficiarilor în privința produselor originale, de calitate, oferind - de fiecare dată - produse cu un raport optim calitate/preț.

Lăcrămioara BOTEZATU



euroizolir

Soluții complete pentru hidroizolații

Demonstrația unei hidroizolații durabile.



Carton asfaltat



Membrane bituminoase



Șindrilă bituminoasă



Amorse bituminoase

Pasul 1: determini produsele necesare hidroizolației – amorse bituminoase, membrane bituminoase, șindrile bituminoase, carton asfaltat

Pasul 2: folosești produsele Euroizolir pentru a avea garanția unei lucrări rezistente, durabile și de calitate

Pasul 3: ai satisfacția lucrului bine făcut

Pentru mai multe detalii, accesează www.euroizolir.ro



ROMSTAL: Segmentul de obiecte sanitare ar putea scădea cu 30%

Grupul Romstal, specializat în producția și distribuția de obiecte sanitare, sisteme termice și electrice, a fost evaluat, recent, la circa 390 milioane de euro. Holdingul include mai multe firme, cele mai importante fiind Romstal Imex, Valrom Industrie (producător de sisteme de țevi din plastic), Valplast Industrie (producător de țevi și fittinguri din PVC) și dealerul auto Autoklass Center. Mai sunt cuprinse, de asemenea, companii ce activează în alte domenii, precum cel imobiliar, agricol sau energetic. Afacerile consolidate ale grupului s-au diminuat cu 35% în 2009, la 350 milioane de euro (din cauza scăderii accentuate a consumului de materiale de construcții termo-hidro-sanitare) și se preconizează că vânzările vor continua să regreseze și în 2010. În aceste condiții, în 2009 s-a avut în vedere consolidarea afacerii și extinderea pe piețele externe. La începutul anului în curs, Romstal a pătruns în state precum Federația Rusă și Ucraina. Oferta companiei include peste 20.000 de produse, portofoliul Romstal fiind grupat în 6 categorii de interes, gestionate de divizii specializate - Thermo, Klima, Hydro, Sanni, Electro și Ceramic.



Enrico Perinni (42 de ani)

Funcție/Firmă: președinte și acționar majoritar al grupului Romstal;

Experiență: 15 ani în domeniul comerțului cu echipamente de instalații.

- Care sunt rezultatele financiare înregistrate de companie?

- Pentru 2009 diminuarea veniturilor a fost de 35% față de anul precedent, astfel încât am ajuns la o cifră de afaceri de aproximativ 350 milioane de euro. În 2010 nu preconizăm creșteri, ci dimpotrivă, întrucât arhitecții ce realizează proiecte pentru locuințe, birouri și clădiri industriale lucrează la 20% din volumul aferent lui 2008. Pentru 2010 se pare că nu există proiecte noi, astfel că abia din 2011 vor începe să apară obiective pe piață. Dacă arhitecții vor iniția proiecte pe scară largă în 2011, iar autorizările durează aproximativ un an și jumătate, înseamnă că materialele produse sau comercializate de noi sunt instalate la un an după începerea lucrării. Aceasta poate însemna că domeniul construcțiilor și instalațiilor își va reveni abia în intervalul 2013 - 2014.

- Cum apreciați că va evolua piața specifică în 2010?

- Piața de obiecte sanitare ar putea scădea în acest an cu 20% ca volum și cu 25% - 30% în valoare. Vânzările proprii de obiecte sanitare s-au redus anul trecut cu 40% ca valoare și cu 30% din punct de vedere cantitativ, fiind influențate, în principal, de scăderea numărului de proiecte de construcții noi, tranzacțiilor imobiliare, lucrărilor de renovare sau a prețurilor de vânzare. În 2009 am observat orientarea clienților către produsele din segmentul mediu-economic. A fost o situație general valabilă, determinată de situația economică. Bugetele la proiectele aflate în desfășurare au fost mai mici și, din

acest motiv, achiziția de produse sanitare s-a efectuat preponderent pe segmentul economic. Preconizăm că piața obiectelor sanitare va continua să se contracte și în 2010. Dacă ne referim la cifre, volumul estimat în 2010 este de minus 20% față de 2009, iar valoric estimez o scădere de 25% - 30%, influența negativă fiind exercitată de reducerea prețului de comercializare. Vânzările din 2010 depind de mai mulți factori, printre care reluarea și finalizarea proiectelor începute în 2008 și amânate, până în prezent.

- Care au fost cele mai solicitate produse?

- Anul trecut, ponderea în vânzări au avut-o obiectele sanitare ceramice și bateriile, urmate de căzi și cabine de duș. Din totalul vânzărilor de obiecte sanitare ale Romstal, 89% reprezintă importuri de la furnizori din Italia, Germania, Olanda, Polonia și Spania, iar diferența este constituită de producția realizată în România de compania Belform, parte a grupului. În ceea ce privește prețurile de comercializare a produselor, acestea sunt puternic influențate de cursul de schimb leu / euro și de evoluția costurilor cu materia primă. În ultima perioadă, firmele din domeniu lansează pe piață numeroase oferte speciale, bazate pe discounturi, cu scopul de a elimina din stocuri. Ne așteptăm ca - în continuare - clienții să se îndrepte din ce în ce mai mult spre achiziția unor produse de calitate și către furnizorii care asigură și servicii asociate produselor comercializate.

- Când estimați că se va îmbunătăți situația economică din țara noastră?

- Nu putem estima momentul în care își va reveni economia. Consider doar că firmele trebuie să își crească productivitatea și competitivitatea la un nivel similar celor occidentale, fiind necesar ca guvernarea să sprijine investitorii. Totodată, sectorul privat și autoritățile trebuie să-și respecte angajamentele reciproce. Revenirea economiei va depinde, în cea mai mare parte, de inițiativele întreprinzătorilor autohtoni.

- Ce prevede strategia de dezvoltare a activității Romstal?

- Pentru 2010 ne-am propus să inaugurăm 13 filiale noi în România. Astfel rețeaua de distribuție va ajunge la 60 de puncte de vânzare proprii. Celelalte aproximativ 100 de magazine care formează rețeaua Romstal sunt în regim de franciză. În luna martie a.c. am deschis două puncte de desfacere în Pitești (cu o suprafață totală de 216 mp) și în Buzău (cu o arie de 1.500 mp). Filialele includ showroom, magazin cu autoservire și spațiu de stocare propriu. Cele două investiții s-au ridicat la peste un milion de euro, în această sumă fiind inclusă și valoarea terenului și a halei din Buzău. În ceea ce privește planurile de extindere a companiei, în viitorul apropiat suntem interesați doar de sectorul energiei eoliene. Nu excludem posibilitatea de a achiziționa un proiect existent în acest domeniu. Producția energiei regenerabile este o afacere de viitor, care, pe termen mediu și lung, va asigura un venit rezonabil companiilor ce investesc în asemenea obiective.

- Care sunt problemele întâmpinate în desfășurarea activității?

- În România investitorii din acest domeniu se confruntă, în primul rând, cu birocrata generată de autoritățile locale. Astăzi, România ar putea deja să aibă de 2-3 ori mai multe investiții în domeniul eolian (în valoare de câteva zeci de milioane de euro) dacă autoritățile ar da autorizațiile necesare într-un timp relativ scurt, care să nu pună în pericol proiectul în sine. Până în prezent, am finalizat un proiect-pilot de mici dimensiuni în județul Galați, al cărui buget a fost de 350.000 de euro (este vorba de un generator eolian de 300 Kw). Dorim să realizăm un proiect și în Constanța, care, pe lângă cele 7 milioane de euro - 8 milioane de euro cheltuite deja pentru achiziționarea terenului, va necesita, în total, aproximativ 10 milioane de euro pentru turbinele eoliene (6-7 Mw instalați). Din păcate suntem blocați de circa un an de către Consiliul Județean Constanța, care, din motive neprecizate, nu ne eliberează certificatul de urbanism. Proiectul este mai amplu și de durată. În zonă am achiziționat mai multe hectare (câteva mii) care se pretează la producerea energiei eoliene, precum și la derularea de acțiuni în domeniul agriculturii. În decurs de 10 ani ne-am fi dorit să instalăm sisteme care să genereze 30-50 Mw și să construim o fermă agricolă modernă. În același timp, ne gândim și să renunțăm la proiectul din Constanța, dacă nu vom obține autorizațiile pentru a implementa în timp util proiectul.

Lăcrămioara BOTEZATU





Innovation & Consistency since 1910

Cum putem proteja mediul înconjurător?

Cu energie eoliană - regenerabilă, curată și disponibilă pretutindeni

Sika oferă soluții personalizate pentru energia eoliană.



Adezivi pentru turbine eoliene rezistente în timp.

Nevoia de adezivi a crescut semnificativ în ultimii ani, iar Sika și-a adaptat constant produsele, astfel încât acestea să îndeplinească cele mai mari cerințe. Sika oferă soluții de lipire pentru diferite componente ale turbinelor eoliene: carcasă, elice și lipirea segmentelor din beton a stâlpilor de susținere.

Aditivi pentru betoane - O fundație rezistentă pentru energia eoliană.

Este necesară asigurarea rezistenței structurilor în mediul marin, rezistența la coroziune, la infiltrațiile apei și uzura chimică. Aceasta se realizează prin proiectarea unor betoane care să încorporeze tehnologia Sika în domeniul aditivilor.

Protecții anticorozive - Protecție de durată pentru cea mai nepoluantă sursă de energie

Turbinele eoliene sunt amplasate în zone unde bate vântul, fiind expuse atacurilor corozive, (salinitate, umiditate, factori poluanți, temperaturi extreme, radiații UV, etc). În toată lumea Sika protejează eficient turbinele eoliene, pe toată suprafața acestora.



[sika.com/experience](https://www.sika.com/experience)

ROCKWOOL: Obiectivul pe 2010 - menținerea cotei de piață

Rockwool este prezentă pe piața izolațiilor din România din anul 1998, comercializând vată minerală bazaltică importată de la fabrica proprie din Ungaria, dar și din Cehia, Polonia, Croația și Germania. Reprezentanța autohtonă este subsidiara grupului Rockwool International, din Danemarca, unul dintre cei mai importanți producători de materiale termoizolante din Europa. Concernul a realizat, anul trecut, o cifră de afaceri de aproximativ 1,5 miliarde euro, având peste 7.800 angajați, respectiv 23 de fabrici (localizate pe trei continente) și beneficiind de o rețea mondială de reprezentare prin birouri comerciale, parteneri și distribuitori. Sediul central și departamentul de cercetare, dezvoltare și protecție a mediului se află în orașul Hedehusene, în apropiere de capitala daneză - Copenhaga.



Florin Popescu (39 de ani)

Funcție/Firmă: business unit director - Rockwool România & Bulgaria;

Experiență profesională: 16 ani în domeniul construcțiilor;

Studii: Universitatea Tehnică de Construcții din București, Facultatea de Căi Ferate, Drumuri și Poduri;

Hobby-uri: călătorii, schi.

- Estimați evoluția pieței construcțiilor în 2010.

- Atât piața construcțiilor, cât și cea a materialelor specifice au consemnat un trend puternic descendent în 2009. Astfel, în primele luni ale anului trecut au fost continuate proiectele ce fuseseră începute în 2008 și care se aflau - în general - într-un stadiu de execuție de peste 50%. Acestea au beneficiat, în continuare, de creditare din partea băncilor, celelalte fiind blocate sau finanțate din alte surse. Odată cu lipsa pieței de desfacere, prețurile materialelor de construcții au înregistrat o scădere medie de 35%-40%. În 2010 nu sunt așteptate schimbări majore pe piața materialelor de construcții. Cantitățile comercializate în acest an pot crește cu maximum 5%-10% față de 2009 (când comenziile s-au diminuat cu aproximativ 40% în comparație cu anul anterior). Segmentul care va înregistra majorarea menționată este acela al renovărilor, noile proiecte fiind, în continuare, în «stand by» sau pe șantierele respective lucrându-se într-un ritm lent și pe baza unor considerente legate de preț. De asemenea, marjele de profit în afacerile din construcții sunt în scădere, acest lucru generând o tendință de reducere masivă a costurilor de producție (fiind afectată calitatea materialelor), a costurilor indirecte, precum și a celor fixe.

- Apreciați modul în care criza financiară a afectat activitatea firmei.

- Noul context economic a atins și piața produselor pentru izolații. Astfel, grupul Rockwool a luat măsuri de contracare a crizei prin reducerea costurilor fixe și ajustarea producției în funcție de cererea de pe piață. Organizația a inițiat planuri eficiente de management al întregii afaceri, pentru menținerea cotelor de piață deținute și

a poziției de lider al domeniului izolațiilor din vată bazaltică. Cu toate că, în acest moment, condițiile sunt mai dure decât indicau primele previziuni de la începutul crizei, acest lucru nu a afectat semnificativ afacerile Rockwool din România. La nivel național există, pe termen mediu, potențial atât în reabilitarea termică a clădirilor, cât și în construcțiile noi. În general, din cauza reducerii generale a costurilor de producție, proiectată - implicit - la nivelul prețurilor de vânzare către utilizatorii finali (în general, aplicată de companiile care dețin fabrici locale), segmentul materialelor de construcții se confruntă cu o cerere sporită de produse ieftine, în detrimentul celor de calitate superioară. Astfel, din dorința de a vinde, multe companii au tendința de a plasa produse din segmentul premium în cadrul grupelor de materiale economice. În acest context, firmele care nu acceptă astfel de compromisuri riscă reducerea volumelor de vânzări și, implicit, pierderea cotei de piață. Totuși, menținerea ponderii din piață, corelată cu un profit negativ este cel mai nefavorabil scenariu care poate fi vizibil într-o companie, în special pe termen lung.

- Ce prevede strategia pentru dezvoltarea companiei?

- În perioada următoare ne vom concentra activitățile de marketing spre derularea unor campanii de imagine și promovarea mărcii Rockwool pe piața materialelor de construcții din România. De asemenea, vom schimba și adapta portofoliul de produse și soluții conform necesităților pieței locale, care să ne asigure consolidarea poziției pe piața autohtonă a izolațiilor. Vom restructura activitățile logistice, în vederea reducerii costurilor de transport, a celor indirecte sau chiar a cheltuielilor fixe.

În ceea ce privește relațiile cu partenerii, vom lansa servicii adiacente vânzărilor, cum ar fi furnizarea unor unelte specifice către antreprenori, respectiv inițierea unor prezentări menite să evidențieze avantajele utilizării produselor etc.

- Care sunt dificultățile întâmpinate în activitate?

- Criza din construcții a determinat dispariția multor companii de antreprenoriat, afectând, de asemenea, numărul distribuitorilor din branșă, în timp ce reducerea volumului lucrărilor de construcții afectează direct activitatea Rockwool, având în vedere faptul că principalele materiale din portofoliu se adresează acestui segment. O altă problemă este reprezentată de lipsa unei rețele extinse de distribuție, din cauza faptului că majoritatea distribuitorilor se orientează, în această perioadă, către comercializarea produselor ieftine, în speranța generării unor volume de vânzări mai mari și, implicit, a obținerii profitabilității, mult dorită pe timp de criză. Însăși alegerea colaboratorilor a devenit dificilă, deoarece foarte mulți prezintă, în această perioadă, riscuri sporite din punct de vedere al onorării plăților către furnizori.

- Ce soluții credeți că pot susține o evoluție optimă a companiei?

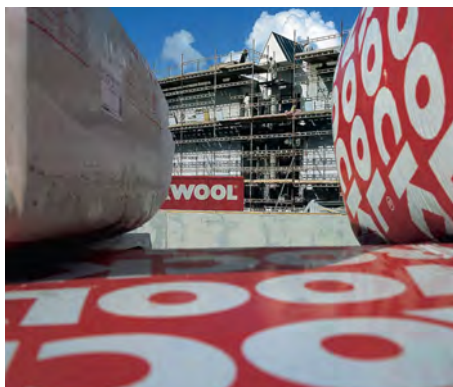
- O primă alternativă luată în considerare constă în extinderea pe segmentul de bricolaj, prin comercializarea produselor prin intermediul rețelelor Do-It-Yourself (DIY). De asemenea, ne-am propus reorientarea către proiectele rezidențiale

de mici dimensiuni (case, vile) și apropierea de utilizatorul final. Totodată, avem în pregătire o altă serie de sisteme și soluții noi, ce respectă exigențele actuale ale utilizatorilor. De asemenea, dorim să dezvoltăm segmentul de izolații pentru fațade (termosistem), unde avem un produs special care oferă, pe lângă protecția termică, siguranță la foc, izolare fonică și confort interior (permeabilitate la vapori). O altă măsură vizează implementarea programului de gestiune SAP, care va eficientiza și mai mult relațiile contractuale și disponibilitățile de livrare. Avem, totodată, în plan noi proiecte legate de logistica de transport pentru reducerea timpului dintre comandă și livrare.

- Cum apreciați activitatea Rockwool la nivel de grup?

- Anul trecut s-a dovedit, după cum anticipasem, unul dificil pentru companiile din domeniul construcțiilor. Cu toate că au devenit sesizabile primele semne ale unei redresări economice, trebuie să avem o atitudine prudentă în ceea ce privește lichiditățile și investițiile viitoare, având în vedere faptul că o criză în forma literei W a mai fost întâlnită în istorie. În 2009 la nivel de grup s-a realizat cea mai importantă restructurare a activității din ultimii ani, incluzând aici introducerea unei divizii noi care se va ocupa - preponderent - de dezvoltarea afacerilor internaționale prin orientarea către piață, identificând ceea ce utilizatorii au nevoie și dezvoltarea produselor și soluțiilor respective.

Elena ICLEANU



ROCKWOOL®

TERMOIZOLAȚII REZISTENTE LA FOC



Soluții pentru izolarea termică, fonică și protecție la foc (clasa A1).

Façade tencuite. Façade ventilate. Acoperișuri terasă. Mansarde. Pereți de compartimentare. Pardoseli. Izolații tehnice.

Numărul 1 mondial în soluții de termoizolare cu vată minerală bazaltică.



Izolare termică | Protecție la foc | Fonoizolație | Prietenos cu mediul

Rockwool România
Strada Oana Sibiuului 40-46, Sector 1 București | tel. +4 021 233 44 40, fax. +4 021 233 44 41
e-mail: info@rockwool.ro, www.rockwool.ro

CERAMICA: Cererea pentru materiale de construcții va crește

Ceramica Iași, unul dintre cei mai importanți producători autohtoni de cărămidă și blocuri ceramice, vizează pentru acest an menținerea volumelor de vânzări la nivelul celor din 2009. Totodată, compania are în vedere extinderea gamei de produse și pătrunderea pe piețele din Republica Moldova și Ucraina. În ceea ce privește investițiile, pentru 2010 se prevede alocarea unor resurse reduse pentru finalizarea și perfecționarea investițiilor realizate în 2009 (în valoare de 30 milioane de euro), când au fost puse în funcțiune noile secții de preparare a materiei prime și de producție a blocurilor ceramice. Societatea este deținută, începând din iulie 2007, de fondul de investiții Advent International, care este acționar majoritar (peste 80%). De la înființare până în prezent, firma a executat și livrat două miliarde de blocuri ceramice.



Iulian Mangalagiu (38 de ani)

Funcția / firma: director general al Ceramica SA;

Experiență profesională: director al Diviziei de Adezivi la Henkel România (2005-2007); director de Marketing și Vânzări al Rigips România (2000-2005);

Studii: Executive MBA la Institutul de Administrație Publică și al Afacerilor București - ASEBUSS, în parteneriat cu Universitatea Americană Kennesaw State University, Atlanta (KSU) - 2006; Academia Militară București (1992-1996);

Hobby-uri: călătoriile, aikido.

- Cum caracterizați situația generală a industriei locale a materialelor de construcții?

- Industria de profil resimte direct scăderea pieței de cărămidă cu circa 30% în volum, până la 1,7 milioane de metri cubi, și cu 45% în valoare (până la circa 140 milioane de euro). Cauzele sunt diverse, de la blocarea marilor proiecte rezidențiale și iarna foarte grea, până la temperarea creditării și la prudența clienților persoane fizice, cauzată de nesiguranta veniturilor și de așteptarea acestora ca prețurile să-și continue scăderea. Producătorii de profil au fost nevoiți să adopte, deocamdată, măsuri drastice, precum închiderea de fabrici sau disponibilizări de personal. Criza economică a declanșat o competiție strânsă pe piața materialelor de zidărie (unde producătorii de cărămidă concurează și cu cei din industria de BCA) și a impus scăderea prețurilor în medie cu 15%. Pe termen lung, aceste politici de preț ar putea ajunge să afecteze nu numai profitabilitatea companiilor din sectorul construcțiilor (producători, comercianți sau antreprenori), ci chiar șansele acestora de a supraviețui crizei. Totuși, scăderea prețurilor a avut și un efect pozitiv: proiectele rezidențiale individuale care și-au urmat cursul pot fi promovate cu mai mult succes, la costuri reduse către beneficiarii finali.

- Cum a afectat recesiunea activitatea proprie?

- Primul efect al crizei l-a constituit dificultatea stabilirii cursului de evoluție a pieței. Scăderea consumului a dus, inevitabil, la o competiție strânsă între producătorii de materiale pentru zidărie, care au scăzut prețurile

cu aproximativ 25% (în euro). Evoluția ratei de schimb a determinat, în același timp, creșterea costului utilităților și scăderea importurilor pe piața autohtonă. Reversul medaliei este că recesiunea ne crește viteza de reacție, ne stimulează să devenim mai creativi și să luăm decizii inspirate. Analizând cu atenție mediul nostru de activitate și propriile performanțe, elaborăm soluții pentru problemele determinate de criză.

- Credeți că în țara noastră criza s-ar putea prelungi?

- Considerăm că, în curând, cererea pentru materiale de construcții va crește în mod inevitabil, deoarece în România există, în continuare, un deficit mare de locuințe, iar oferta va trebui să îndeplinească în cât mai mare măsură cererea "latentă" existentă. Clasa socială cu venituri medii, care a propulsat piața rezidențială în anii trecuți, a intrat într-o stare de așteptare, în special din cauza nesigurantei locului de muncă și rigidizării modului de acordare a împrumuturilor bancare. S-a creat un efect de tip domino în economie, cauzat și de «umflarea» mediatică a efectelor crizei. Populația acționează în prezent cu prudență, își reconsideră nevoile, își reduce cheltuielile și, în ultimă instanță, amână proiectele rezidențiale. Aceștia vor începe din nou să investească de îndată ce situația generală se va ameliora, pentru că nevoia de locuințe este mare și reală. Există și alte aspecte care influențează evoluția pieței de zidărie în perioada următoare. Mă refer la persoanele care lucrează în străinătate și trimit bani acasă, a căror situație depinde și de creșterea economică previzionată

a țărilor unde au emigrat. În aceeași măsură, ne așteptăm ca Guvernul să reușească să gestioneze criza la toate nivelurile, astfel încât băncile să amelioreze condițiile de creditare pentru firme.

- Care este strategia de investiții adoptată la nivelul companiei?

- Pentru anul acesta, intenționăm să pătrundem pe piețele din Republica Moldova și Ucraina. Continuăm să ne extindem gama de produse, în timp ce investițiile vor fi minore. Sunt prevăzute doar finalizări sau perfecționări ale obiectivelor în valoare de 30 milioane de euro din anul 2009, când am pus în funcțiune noile secții de preparare a materiei prime și de producție a blocurilor ceramice.

Avem o țintă clară: volumele vândute în 2010 să fie cel puțin egale cu cele din 2009. Ne bazăm pe gama nouă de produse, cu performanțe mărite, pe îmbunătățirea și diversificarea serviciilor logistice, de vânzări și consultață tehnică, precum și pe stabilizarea distribuției. Ne axăm, în paralel, pe reducerea costurilor și pe utilizarea cât mai eficientă a capacităților de producție puse în funcțiune anul trecut. Pentru 2010 nu vom face restructurări, pentru că am ajuns la un nivel organizațional optim, ținând cont de capacitățile de producție actuale. În același timp, ne pregătim pentru creșterea pieței materialelor de construcții, pe care o așteptăm în perioada următoare.

- Care sunt rezultatele financiare ale firmei?

- Cifra de afaceri din 2009 a fost afectată de evoluția nefavorabilă a cursului de schimb leu-euro, de cererea scăzută cauzată de criza pieței construcțiilor, precum și de scăderea prețului materialelor pentru zidărie. Rezultatele financiare finale ale anului 2009 vor fi publicate după audierea și aprobarea rezultatelor de către acționari în perioada următoare. Sperăm ca anul 2010 să nu aducă diminuări ale pieței de profil la nivelul celor din 2009. Evoluția depinde foarte mult și de măsurile pe care le va lua Guvernul în perioada imediat următoare.

- Care sunt problemele întâmpinate în mod curent?

- Problemele noastre sunt comune cu ale celorlalți producători de materiale de construcții, respectiv: «înghețarea» dezvoltării de noi imobile, cauzată în mod direct de întreruperea creditării firmelor din acest sector și indirect de reducerea puterii de cumpărare a clienților finali și de climatul general de neîncredere în perspectivele de rambursare a unor eventuale credite; creșterea previzionată a costului utilităților, în condițiile în care prețul materialelor pentru zidărie a scăzut în medie cu 15%; absența măsurilor guvernamentale anti-criză la nivel macroeconomic; ieșirea lentă din recesiune pe plan internațional, care are ca efect contribuții diminuate în valută de la muncitorii români care lucrează pe șantierele din străinătate etc.

Lăcrămioara BOTEZATU



Stație ecologică de betoane STETTER 110 mc/h
 Betoane - șape - balast stabilizat
 Transport cu autobetoniere STETTER 9 mc
 Pompe de beton SCHWING cu braț de 34 m, 42 m, 52 m



Punct de lucru:

Șos. Olteniței (DN4)
 nr. 355, Glina, jud. Ilfov
 Tel.: 0726 006 237
 0721 810 674
 0342 220 100 / 101
 Fax: 0214 043 130
 E-mail: office@provis.ro
 www.provis.ro

SIMTEX-OC	
ISO 9001 REGISTERED	C.2394
ISO 14001 REGISTERED	M.461
OHSAS 18001 REGISTERED	S.196



ADEPLAST a planificat o creștere de 15% a vânzărilor

Societatea Adeplast SA produce și comercializează pe piața autohtonă mortare uscate, în special adezivi de gresie și faianță, chituri de rostuit, adezivi pentru lipirea și armarea polistirenului, șape autonivelante, gleturi de ipsos și ciment, tencuieli cu aplicare manuală și mecanizată. În gama de sortimente s-au adăugat termosistemele, vopselele și tencuielile decorative, produsele pentru izolare termică și fonică, precum polistirenul expandat, cel extrudat și vata de sticlă. Investițiile companiei însumează 28 milioane de euro, fonduri ce au fost alocate pentru extinderea capacităților de producție, achiziția de echipamente logistice etc. În urma aplicării planului de expansiune, capacitatea de producție a firmei s-a majorat la aproximativ 700.000 tone / an (din care unitatea din Oradea poate realiza 250.000 tone / an, iar cea de la Ploiești - Corlătești 450.000 tone / an). De asemenea, la Oradea funcționează, la o capacitate de producție de 80.000 tone / an, o fabrică de vopsele și tencuieli decorative, complet automatizată, obiectiv realizat în 2008 în urma unei investiții de 16 milioane de euro.



- Care au fost rezultatele financiare înregistrate în 2009?

- În 2009 am avut venituri totale de 123 milioane de lei, în creștere cu 2% față de 2008. Pentru 2010 ne-am planificat o creștere de 15%, dar dacă vânzările vor continua în ritmul actual sper să depășim, cu mult, estimarea inițială. Totodată, pentru intervalul următor ne-am propus să creștem de patru - cinci ori vânzările de vopsele și tencuieli decorative, până la 5 - 6 milioane de euro. După investițiile realizate în cele două fabrici de mortare și una de vopsele și tencuieli, suntem pregătiți să răspundem cererii care va urma, având în vedere că încă 10-15 ani de acum înainte trebuie să mai construim ca să ajungem la nivelul unor țări, precum Germania sau Italia.

- În ce mod v-a afectat criza financiară activitatea proprie?

- Cu o creștere de 2% putem spune că nu am simțit efectele crizei, dar planul de afaceri optimist din anul 2007, lansat în momentul pornirii investițiilor de peste 25 milioane de euro, nu a putut fi realizat. În această perioadă, exportul este o «gură de oxigen» pentru orice producător onest. În prima parte a acestui an ne-am concentrat și pe exportul produselor noastre. Astfel, în luna februarie a.c., am livrat primul transport de 26 de tone de materiale de construcții către partenerii din Slovacia. Nu reprezentă mult pentru moment, dar considerăm că este esențial - pentru noi și pentru toți cei care au investit în ultimii ani în

capacități de producție performante - să depășească granițele României. Anul trecut am livrat pe piața din Ungaria produse în valoare de 0,4 milioane de euro. Și în 2010 lucrăm alături de distribuitorul nostru din Ungaria la pregătirea ofertelor pentru o serie de licitații de anvelopare a blocurilor din Budapesta. Republica Moldova reprezintă o altă piață importantă, pe care, în 2010, intenționăm să livrăm 2.500 - 3.000 de tone. Astfel, de la începutul anului au fost trimise către această țară peste 100 de tone de materiale de construcții - adezivi pentru gresie și faianță, gleturi de ipsos, mortar tinci, Polistiro, șapă autonivelantă, vopsele și tencuieli decorative. Totodată, Grecia este o piață în care sunt cerute produsele pe bază de ipsos. În acest an vizăm și pătrunderea pe piețele din Ucraina și Bulgaria.

- Considerați că în țara noastră recesiunea s-ar putea prelungi?

- În mod sigur criza se va prelungi pentru România, se va prelungi și pentru firmele private care nu au avut o strategie clară și hotărâtă pentru 2010. Am prevăzut cele mai sumbre scenarii și credem că vom traversa cu bine actuala perioadă dificilă, consemnând chiar o creștere. Motivul este simplu: mulți producători au ieșit din cursă și același lucru se va întâmpla și mai departe. Previzionez că în 2010 se vor înregistra și alte falimente pentru companiile de pe segmentul nostru de activitate. Suntem pregătiți financiar să

Marcel Bărbuț (54 de ani)

Funcție/Firmă: proprietar al companiei Adeplast;

Experiță profesională: 14 ani în domeniul producției și distribuției de mortare uscate;

Hobby: businessul.

suportăm orice și, evident, să preluăm piața rămasă de la cei care renunță la afaceri.

- Ce prevede strategia de investiții adoptată pentru dezvoltarea companiei?

- În 2009 am realizat o investiție de peste 0,6 milioane de euro în a doua linie de infoliere - paletizare la Ploiești. O a doua investiție a vizat extinderea liniei numărul doi cu o mașină de însăcuit cu două pipe. Totodată, am făcut recepția la o investiție de circa 0,5 milioane de euro în montarea postului de transformare de 2.400 Kw pentru linia de expandare a perliței și producția de șape termoizolante și mortar termoizolant antifoc. Tot recent, am introdus gazul natural ce ne va aduce economii considerabile în producție. Asta pentru că anul trecut am uscat nisip cu arzătoare pe bază de gaz petrolier lichefiat, la costuri mari. Totodată, sperăm că în acest an să cumpărăm un teren în zona Moldovei, pentru a finaliza, împreună cu furnizorii noștri germani de la M-tec, proiectul unei fabrici. Vizăm ca în partea a doua a anului 2011 (prin lunile mai - iunie), dacă și piața se îndreaptă, să reușim să lansăm procesul de producție în noua fabrică. În acest an vom introduce pe

piață și aproximativ 150 de mașini de colorare a vopselelor și a tencuielilor decorative. Avem o ofertă interesantă de la un nou furnizor. Sperăm ca piața să fie surprinsă de noile prețuri de colorare.

- Care sunt problemele întâmpinate în mod curent?

- Cea mai mare problemă cu care ne confruntăm este insolvența mascată. Există mulți «profesioniști» care se folosesc de lege pentru a face bani fără probleme. În noua lege a insolvenței pentru persoane fizice se prevede în caz de fraudă închisoarea, un lucru care în legea insolvenței pentru companii nu este specificat. Niciun administrator judiciar nu verifică dacă administratorul a fost de bună credință sau doar a regizat insolvența. Iată un scenariu pe care trebuie să-l luăm în considerare: mii de firme sunt în insolvență, iar administratorii companiei și cei judiciari iau salarii consistente din restul de incasat. Mai departe, după vreo doi ani, când toată lumea a uitat de existența firmei, administratorul o declară falimentară. Dacă nimeni nu ia măsuri împotriva fraudei, în final însuși statul va intra în insolvență, pentru că nu va mai avea de la cine să încaseze taxe și impozite.

Lăcrămioara BOTEZATU



NOUTĂȚI **ADEPLAST**[®]

Mortare uscate *Adezivul Mileniului III*

MT 100 SEISMO

MORTAR PENTRU CONSOLIDĂRI, SPECIAL CONCEPUT PENTRU REABILITAREA CLĂDIRILOR AFECTATE DE CUTREMUR

Caracteristici:

- rezistență la compresiune ridicată;
- lucrabilitate ușoară;
- dintr-o singură mână se face și aplicarea mortarului și finisarea;
- aplicabil 2.0 - 3.0 cm grosime într-un singur strat; 10 cm din 3 straturi succesive
- suprafața hidrofobă.

Domenii de utilizare: Se utilizează ca mortar de tencuială de înaltă rezistență, la lucrări de consolidare sau reabilitare structurală, în special a clădirilor afectate de cutremur, atât la interior cât și la exterior.

Mortarul poate fi aplicat cu metoda manuală, clasică, sau mecanizat cu o mașină specială pusă la dispoziție de ADEPLAST s.a.

Consum specific: circa 15 - 17 kg/m² pentru fiecare cm grosime, în funcție de forma suprafeței.



Clădire expertizată tehnic în cadrul în clasa ... în seismologie

HIDROSTOP 1000

MORTAR HIDROIZOLANT

Caracteristici:

- hidroizolare excelentă;
- lucrabilitate ușoară;
- aderență foarte bună;
- aplicabil 15 mm grosime într-un singur strat;
- grosime optimă 30 mm.

Domenii de utilizare: Se utilizează ca tencuiele de hidroizolare a zonelor cu umiditate ridicată (băi, bucătării, pivnițe, subsoluri, etc), fiind special conceput pentru tencuirea bazinelor de apă, piscinelor și pereților exteriori ai fațadelor expuse intensiv la contactul cu apa.

Consum specific: circa 12 - 16 kg/m² pentru fiecare centimetru grosime, în funcție de forma suprafeței.



ADEPLAST IZOTHERM

Componența sistemului:

- șină de soclu
- adeziv pentru lipire polistiren **POLISTIROL PREMIUM**
- placă de polistiren
- dibluri
- masă de armare **POLISTIROL PREMIUM, SUPER POLISTIROL (POLISTIROL CU FIBRE DE ARMARE), POLISTIROL ALB**
- sistemul de acoperire decorative

Sistemul ADEPLAST IZOTHERM, este disponibil și în varianta mecanizată, în acest caz adezivul pentru lipire și spăcluire fiind depozitat în silozuri mobile. Pentru malaxarea materialului se poate folosi mașina de tencuit PFT G5, sau malaxoare cu amestecare continuă D-20 sau D-30. După malaxare materialul poate fi transferat în găleți cu ajutorul unui furtun, sau poate fi livrat până la o înălțime de 15 m cu ajutorul unei pompe de transport material fluid MAY2PUMP.

Caracteristici adezivi:

- aderență foarte bună,
- lucrabilitate ușoară,
- rezistență ridicată,
- flexibilitate ridicată

Consum specific:

- faza I - la lipirea plăcilor: 2.5 - 3.5 kg/m².
- faza II - la acoperirea plăcilor lipite:
 - cu gletiera de 6 x 6 mm 2.5 - 3.9 kg/m².
 - cu gletiera de 8 x 8 mm 3.9 - 5.5 kg/m².

În funcție de grosimea stratului de adeziv aplicat.



ADEPLAST s.a.

Sediul central: 410605, Oradea, Uzinelor 3, jud. Bihor, tel. 0040 259 403.751, fax 0049 259 403.762.

Punct de lucru: 107063, Corlătești, jud. Prahova, tel. 0040 244 338.000, fax 0040 244 338.003.

http://www.adeplast.ro, e-mail: office@adeplast.ro

București și Cluj, cele mai căutate zone pentru construcția de locuințe

O privire de ansamblu pe harta investițiilor ce urmează a fi realizate de dezvoltatorii de proiecte rezidențiale relevă faptul că orașele București și Cluj-Napoca - și împrejurimile lor - constituie, fără îndoială, cele mai atractive zone. Explicația derivă din cererea mult mai mare de unități locative și puterea de cumpărare net superioară recunoscută în cazul celor două locații. Topul regiunilor în funcție de acești doi indicatori este completat de Sibiu, Timișoara și Brașov. Potrivit unui raport emis de compania de consultanță DTZ Echinox, volumul investițiilor pe piața imobiliară din România va însuma, în acest an, 500 milioane de euro. Cifrele calculate pentru primele trei luni ale acestui an indică o majorare netă a fondurilor alocate pentru acest sector în țara noastră, de la 5 milioane de euro în 2009, la 108,34 milioane de euro în 2010. "Obiectul tranzațiilor din 2010 va fi reprezentat, în special, de spații comerciale și pentru birouri, dar nu este exclus ca investitorii speculativi, cei mai activi în acest moment, să vizeze și pachete de apartamente, al căror randament este dat de valorile reduse la care pot fi achiziționate în prezent", a declarat Bogdan Sergentu, reprezentant al DTZ Echinox România. Întreprinzătorii din domeniu anticipează relansarea pieței imobiliare în acest an, mizând - în principal - pe creșterea numărului de potențiali cumpărători. Datele statistice prezentate

de organizatorii târgurilor de case arată că zeci de mii de vizitatori au trecut deja pe la standurile companiilor dezvoltatoare pentru a analiza ofertele disponibile. O parte dintre aceștia au semnat contracte pentru achiziția unei locuințe. Spre exemplu, reprezentanții firmei Adama, unul dintre cei mai activi operatori de pe piața imobiliară românească, sunt de părere că la ultimul târg specializat (Timon, ediția din 18-21 martie 2010) s-a observat un ușor avans al vânzărilor. "Am remarcat un interes tot mai mare pentru achiziția de locuințe noi în primele trei luni din 2010. Chiar la ultima ediție a Timon, din luna martie a.c., am văzut persoane care erau decise să-și cumpere o casă și comparau prețurile apartamentelor scoase la vânzare. Sperăm că în acest an vom vinde mult mai mult decât în 2009", a declarat Asher Lax, directorul de marketing și vânzări al Adama. De aceeași părere sunt și oficialii ansamblului rezidențial Doamna Ghica Plaza, dezvoltat de Romfelt Group în cartierul Colentina din București, după o investiție de 75 de milioane de euro. Ei susțin că au planuri mari pentru 2010 și consideră că acesta este anul în care piața imobiliară va da, cel mai probabil, primele semne de revenire. Cum reacția din partea clienților este destul de bună, investitorii vor să profite de situația favorabilă. Tendința se observă și în numărul de șantiere organizate din zona Capitalei și a Clujului.

Ansamblu cu 1.200 de locuințe, în sectorul 6. În sectorul 6 al Capitalei a fost autorizată, recent, execuția unui ansamblu rezidențial, care va avea în componență o clădire de birouri (2S+P+24E) și blocuri de locuințe (2S+P+18E-20E) cu 1.200 de unități locative cu două, trei și patru camere. Planurile tehnice au fost elaborate de firmele KXL Architects și Incosca (filiala România), ambele din București. Dezvoltator este compania HL1 Group, din Capitală. Obiectivul va dispune de zone comerciale și locuri de parcare. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în august a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2012.



Complex de 42 vile în Balotești. În prezent, se execută structura de rezistență a imobilelor din cadrul unui ansamblu rezidențial, amplasat pe malul lacului Cociovaliște (comuna Balotești, județul Ilfov). Complexul va avea în componență 42 de vile tip duplex P+1E (din care șase sunt deja finalizate). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Ideal Proiect, din București. Sistemul constructiv prevede fundații izolate sub stâlpi și grinzi de legătură. Placa peste fundație va fi armată cu plase sudate, iar stâlpii pornesc de la nivelul blocului din beton simplu. La realizarea tencuielilor exterioare se vor folosi polistiren (de 5 cm grosime) și tencuială drișcruită armată cu plasă din fibră de sticlă. Pereții de compartimentare vor fi executați din gips-carton. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea edificării acestui obiectiv, dezvoltatorul solicită oferte pentru achiziționarea întregii game de materiale de construcții. Lucrările au fost începute în anul 2009, definitivarea ansamblului fiind stabilit pentru luna septembrie din 2011. Valoarea totală a investiției este de 5 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF1238, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1238>.



Societatea HL1 Group are în dezvoltare, în sectorul 2, două clădiri de birouri (S+P+5E; S+P+12E). De asemenea, firma de proiectare KXL Architects a întocmit planurile pentru un complex rezidențial în sectorul 2 (totalizând 144 de apartamente) și pentru un hotel de patru stele (P+15E) în sectorul 3, care va avea o suprafață construită de aproximativ 600 mp. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B1913, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1913>.

Arhis Design a proiectat mai multe obiective rezidențiale. Compania Arhis Design, din București, a elaborat planurile tehnice în vederea execuției unui ansamblu rezidențial în comuna Berceni. Obiectivul, amplasat pe un teren cu o suprafață de 10.000 mp, are ca beneficiar o persoană fizică. De asemenea, firma a proiectat un complex rezidențial în localitatea Cernica, format din 16 imobile (S+P+4E+E5-retras; S+P+5E+E6-retras; P+6E+E7-retras), totalizând 835 de apartamente și presupunând o investiție de 70 milioane de euro. Totodată, în orașul Otopeni, vor fi realizate două ansambluri rezidențiale, primul situat pe un teren cu o arie de peste 33.200 mp, iar al doilea - pe un teren de circa 51.000 mp. Obiectivele sunt situate în județul Ilfov și vor fi finalizate în perioada 2011 - 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B1088, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1088>.

Lucrările la Arhipelagos Residences încep în luna mai a.c. Lucrările de construcție a ansamblului Arhipelagos Residences, din comuna Cernica (județul Ilfov), vor fi începute în luna mai a.c. Obiectivul, cu o suprafață construită de 130.000 mp, va avea în componență 835 de apartamente. Complexul va fi realizat în trei etape. În prima fază (denumită Creta), vor fi executate șase imobile (S+P+4E+E5-retras; S+P+5E+E6-retras; P+6E+E7-retras) cu 297

de unități locative, ce vor dispune de una până la cinci camere (cu suprafețe cuprinse între 30 mp și 180 mp), iar în cea de-a doua etapă (intitulată Corfu), ansamblul se va extinde cu trei blocuri (totalizând 223 de apartamente). În cadrul ultimei faze (denumită Rhodos) este prevăzută realizarea a șapte clădiri cu 315 apartamente. Serviciile de promovare sunt asigurate de compania Media City, din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenariat. Sistemul constructiv prevede structură din beton și cărămidă. Fundația va fi realizată din beton armat, iar zidăria - din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. De asemenea, obiectivul va beneficia de terenuri de sport, o cafenea, un restaurant, piscine interioare/exterioare, un salon SPA, o sală de fitness, o farmacie, o agenție bancară, un centru comercial (cu o arie de 4.000 mp), locuri de parcare și spații de agrement. Proiectul se află în curs de obținere a autorizației de construire. Termenul de finalizare a lucrărilor este stabilit pentru luna mai 2012. Valoarea totală a investiției este de 70 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF1586, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1586>.



În aprilie 2010 demarează construcția Artemis Residence. Lucrările la ansamblul Artemis Residence, care va fi situat pe Șoseaua Afumați nr. 90-94 (din Voluntari - județul Ilfov) pe un teren cu o arie de 6.500 mp, vor fi începute în luna aprilie a anului curent. Obiectivul are obținută autorizația de construire. Complexul va avea în componență 3 imobile (S+P+10E), totalizând 261 de unități locative cu una, două și trei camere (cu suprafețe cuprinse între 52 mp și 109 mp). Planurile tehnice au fost întocmite de firma Pan Arco Group SA, antreprenor și beneficiar fiind societatea Real Construction Companies Group SA, ambele din București. Apartamentele se vor comercializa semifinisate, având despărțirile realizate. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Valoarea totală a investiției este de 16 milioane de euro, definitivarea ansamblului fiind stabilită

peru anul 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2200, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2200>.



Au început lucrările la ansamblul Avantia 1 Decembrie. Lucrările de construcție la imobilul Avantia 1 Decembrie, amplasat la intersecția străzii Liviu Rebreanu cu Bulevardul 1 Decembrie 1918 (sectorul 3), vor fi începute în luna martie

peru anul 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2200, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2200>.

Au început lucrările la ansamblul Avantia 1 Decembrie. Lucrările de construcție la imobilul Avantia 1 Decembrie, amplasat la intersecția străzii Liviu Rebreanu cu Bulevardul 1 Decembrie 1918 (sectorul 3), vor fi începute în luna martie



a anului curent. Clădirea (S+P+Mz+11E), care beneficiază de o suprafață desfășurată de 11.500 mp, va include 110 apartamente cu una până la patru camere. La parter și mezanin se vor amenaja 1.000 mp de spații comerciale. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Head Made Architecture Studio, beneficiar fiind compania Avantia Real Estate, ambele din București. Contractor general este grupul Peyber, din Spania. Tâmplăria exterioară va fi din aluminiu sau PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare ale locuințelor vor fi realizate cu parchet laminat, gresie, faianță, vopsele lavabile și mate. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B2512, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2512>.

Proiectul Astrelor Residence 2 debutează în septembrie a.c. În localitatea Popești Leordeni (județul Ilfov) a fost aprobată, recent, realizarea unui ansamblu rezidențial. Obiectivul, amplasat pe un teren cu o arie de aproximativ 3.000 mp, va avea în componență două imobile (P+2E) a câte trei tronsoane fiecare. Vor fi construite 30 de unități locative cu două camere (având suprafețe utile cuprinse între 62 mp și 72 mp). Antreprenor este societatea Premier Construct (din București), beneficiar fiind niște persoane fizice. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet,



gresie, faianță și vopsele lavabile. Vor fi amenajate peste 100 de locuri de parcare. Pentru acest proiect s-a obținut autorizația de construire. Lucrările sunt preconizate a fi începute în luna septembrie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași perioadă a anului 2012. Serviciile de promovare sunt asigurate de compania Premier Imobiliare, din Capitală. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2880, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2880>.

Imobil rezidențial în sectorul 3. Recent, s-a eliberat autorizația de construire în vederea edificării unui imobil de locuințe și spații comerciale (3S+P+Mz+11E) în sectorul 3, din București. Clădirea va fi amplasată pe un teren cu o suprafață de 1.500 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Head Made, antreprenor fiind societatea Pey Urban Construct, ambele din Capitală. Beneficiar este compania Supreme Building, din București. Sistemul constructiv prevede structură din oțel-beton. Zidăria va fi din cărămidă, iar tâmplăria exterioară - din PVC/aluminiu (cu geam termoizolant). Finisajele interioare vor fi realizate cu: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările de construcție vor fi începute în luna martie a.c., definitivarea obiectivului fiind stabilită în aceeași lună a anului 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B2683, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2683>.

În august 2010 încep lucrările la o clădire de locuințe. În sectorul 1 (din București) va fi realizat un bloc de locuințe (3S+D+P+4E+E5-retaras). Obiectivul va avea în componență opt unități locative și o suprafață construită de 1.600 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de Biroul Individual de Arhitectură Cecilia Alexandrescu. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenariat. În vederea execuției imobilului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, cărămidă, agregate, tablă, tâmplărie din PVC/aluminiu (cu geam termoizolant). Pentru acest proiect s-a obținut autorizația de construire. Lucrările sunt preconizate a fi începute în luna august a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3006, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3006>.

Ansamburi rezidențiale proiectate de firma Con-Arh 2B. Compania Con-Arh 2B (din București) a elaborat planurile tehnice în vederea construirii a cinci ansamburi rezidențiale din județul Ilfov (în localitățile Glina, Balotești, Dragomirești Vale și Tunari). În Glina vor fi realizate două obiective, primul situat pe un teren de aproximativ 44.000 mp, iar cel de-al doilea - pe un teren de circa 2 hectare, ambele având ca beneficiar niște persoane fizice. Complexul din Balotești va fi situat pe un teren cu o suprafață de peste 41.000 mp și are ca beneficiar firma Alpan Investiții, din Capitală. Societatea Estabar Development (din București) va dezvolta un ansamblu, pe un teren de peste 35.000 mp în intravilanul comunei Dragomirești Vale, iar compania Lion Investments Tunari 40 (din Capitală) va construi - în localitatea Tunari - pe un teren cu o arie ce depășește 40.000 mp, un complex, care va avea în componență

locuințe individuale (S+P+2E) și spații comerciale (S+P+4E). Pentru toate obiectivele, începerea lucrărilor de construcție este preconizată în al doilea semestru al anului curent, finalizarea acestora fiind stabilită pe o perioadă cuprinsă între 12 luni și 24 luni. Pentru date de contact proiect accesați codurile unice IF3069 , IF3196 , IF3226 , IF3227 , IF3239, disponibile la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3069>.

În etapa a doua a proiectului Avangarde vor fi realizate 8 blocuri. Luna aceasta este preconizată începerea lucrărilor de construcții la opt imobile (P+3E) din cadrul ansamblului Avangarde Rezidențial, situat în sectorul 6 al municipiului București. Obiectivul, amplasat pe un teren de 17.500 mp, va avea în componență 24 de clădiri



cu două, trei, patru camere și penthouse-uri, totalizând 400 de unități locative (cu suprafețe construite cuprinse între 60 mp și 145 mp). În prezent se realizează finisajele primelor patru blocuri. Beneficiar și dezvoltator este compania Avangarde Imob House, antreprenor fiind societatea Petcu Construct, ambele din Capitală. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru septembrie 2013. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B1222, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1222>.

Se execută structura celui de-al treilea imobil din cadrul North Lane Residence. În prezent se efectuează lucrări de execuție a structurii de rezistență a celui de-al treilea imobil din cadrul ansamblului North Lane Residence. Obiectivul, amplasat în sectorul 1 al Capitalei, va avea în componență patru blocuri (2S+P+6E), totalizând apartamente cu una până la patru camere și penthouse-uri (având



suprafețe cuprinse între 43 mp și 418 mp). Sistemul constructiv presupune structură pe cadre din beton, cu radier general. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Compartimentările interioare se vor realiza cu BCA. Finisajele interioare includ: granit (pentru holuri), parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va avea în componență: piscină, sală de fitness, saună, minimarket, spații pentru servicii etc. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna august 2011. Serviciile de promovare sunt asigurate de compania Neocasa, din Capitală. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B2908, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2908>.

Lucrările la ansamblul Terranova Residence vor fi definitive la sfârșitul anului. În localitatea Popești Leordeni (județul Ilfov) au loc lucrări de construcție a unui ansamblu rezidențial. Obiectivul va avea în componență 12 imobile (S+P+4E),

totalizând 240 de unități locative. Sistemul constructiv prevede structură de rezistență pe cadre, cu stâlpi și grinzi din beton armat (BA), rigidizate cu panouri din zidărie de cărămidă cu goluri verticale. Planșeele vor fi monolite, realizate cu plăci de BA (cu o grosime de 15 cm). Fațada va fi placată cu polistiren și finisată cu tencuială decorativă. Pereții interioari de compartimentare vor fi executați cu panouri de gips-carton. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet stratificat, gresie, faianță și vopsele lavabile. În prezent se efectuează închiderile structurilor de rezistență. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2010. Serviciile de promovare sunt asigurate de agenția Premier Imobiliare, din București. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2905, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2905>.

Proiectul Vigo Residence a ajuns la structura de rezistență. În prezent, se efectuează lucrări de execuție a structurii de rezistență a imobilului Vigo Residence Herăstrău. Clădirea (2S+P+5E) va include trei tronsoane, totalizând 66 de unități locative (cu suprafețe cuprinse între 60 mp și 260 mp) pe strada Grigore Gafencu nr. 24 (sector 1). Blocul va avea o arie construită de 9.200 mp. Antreprenor este societatea All Plan Construction (din București), dezvoltator fiind compania Vigroup SA,



din Ploiești (județul Prahova). Serviciile de promovare sunt asigurate de firma Conadi Imob Construct, din Capitală. La realizarea imobilului se vor folosi: tâmplărie din lemn (cu geam termoizolant), parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Vor fi amenajate 92 de locuri de parcare. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna octombrie 2010. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 12 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic B1469, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1469>.

Au început lucrările la cel de-al treilea bloc din ansamblul Lacul Morii Residence. Lucrările de construcție la ansamblul Lacul Morii Tower Residence, situat pe Calea Giulești nr. 337B (sector 6, București), se află în faza de execuție a structurii de rezistență a celui de-al treilea imobil. Obiectivul va include șase blocuri (S+P+7E), totalizând 420 de unități locative cu una, două și trei camere (având suprafețe cuprinse între 43 mp și 106 mp). Planurile tehnice au fost elaborate de firma West Group Architecture, antreprenor fiind societatea Cominco SA, ambele din București. Dezvoltator este compania Giulești Real Estate, din Capitală. Sistemul constructiv presupune structură mixtă, pe cadre și diafragme din beton armat. Zidăria va fi din BCA, placată cu polistiren extrudat. Compartimentările interioare se vor realiza din cărămidă



și gips-carton. Hidoizolația și termoizolația vor fi din membrane bituminoase și polistiren extrudat. Pereții și tavanele vor include plăci din gips-carton. Se va utiliza un sistem de încălzire cu distribuție prin pardoseală. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare impun utilizarea de: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Vor fi amenajate locuri de parcare și spații de agrement. Lucrările de construcție au fost începute la sfârșitul anului 2007, termenul de finalizare a acestora fiind stabilit pentru luna mai a anului 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic B1436, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1436>.

Se toarnă placa peste subsol la City Oasis. Lucrările de construcție a imobi-



lului de locuințe City Oasis (S+P+5E), amplasat pe strada Sabinelor nr. 66-68 (sector 5), se află în faza de execuție a plăcii peste subsol. Blocul va avea în componență 37 de unități locative, cu una până la patru camere. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Soare & Yokina Arhitecți Asociați, antreprenor și dezvoltator fiind societatea Imobiliara, ambele din București. Se vor folosi ca finisaje parchet dublu stratificat, gresie, faianță și vopsele lavabile. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Lucrările de construcție au fost începute în 2009 și au ca termen pentru definitivare luna noiembrie 2010. Pentru date de contact accesați proiect cod unic B1365, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1365>.

Se lucrează la realizarea fundației pentru două blocuri în complexul Gloria. În prezent, se execută fundația imobilelor B7 și B8 din cadrul complexului rezidențial Gloria, amplasat pe strada Gării nr. 161, din localitatea Jilava (județul Ilfov). Ansamblul, situat pe un teren de 20.900 mp, va avea în componență 11 blocuri de locuințe (P+4E), totalizând 299 de apartamente, cu una, două și trei camere. Planurile tehnice au fost elaborate de firma ARK Arhitectură, din București. Sistemul constructiv presupune structură de rezistență compusă din stâlpi, diafragme, grinzi și planșee din beton armat. Zidăria exterioară va fi din BCA, iar termoizolația va fi realizată cu



polistiren. Tâmplăria se va realiza din PVC, cu geam termoizolant. Pentru incinte cu destinație specială (baie, bucătărie) se va folosi placă de gips-carton rezistentă la umezeală. Finisajele interioare includ: parchet laminat, gresie, faianță, mozaic și vopsele lavabile. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2012. Pentru date de contact accesați proiect cod unic IF2910, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2910>.

Cartier cu 29 de case. În localitatea Darza (din județul Ilfov) va fi construit un cartier, care - în prima fază - va avea în componență 29 de vile (P+1E). Proiectant, antreprenor și dezvoltator este compania JQ Development, din București. Unitățile locale vor fi executate prin intermediul unei tehnologii bazate pe structură metalică ușoară,



izolată din punct de vedere termic printr-o fațadă ventilată, care asigură o rezistență termică optimă. Astfel, pereții vor fi izolați la exterior - cu celuloză și plăcați în sistem ventilat. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet stratificat, mochetă, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările de construcție au fost începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF3311, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3311>.

Imobil cu 64 de unități locative. În sectorul 3 al Capitalei (în cartierul Titan) va fi realizat un imobil care va include două tronsoane, totalizând 64 de unități locative. În prezent, a fost executată structura



de rezistență a primului tronson. Antreprenor este societatea B&T Fortuna Invest Construct, din București. Soluția tehnică presupune structură din beton armat și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea execuției acestei clădiri, dezvoltatorul solicită oferte pentru achiziționarea de materiale pentru finisare, obiecte sanitare, instalații electrice și sanitare. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna iulie din 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3290, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3290>.

Cartier cu 95 de locuințe individuale. Recent, a fost eliberată autorizația pentru construirea unui ansamblu rezidențial în localitatea Pipera-Tunari (județul Ilfov). Complexul, amplasat pe un teren de 25.000 mp, va avea în componență 95 de locuințe individuale (P+1E). Dezvoltator este compania Southern Cross, antreprenor fiind societatea Kingdom Constructii, ambele din București. Unitățile locale vor fi realizate pe structură



metalică. Fundația va fi de tip radier, iar tâmplăria va fi din PVC (cu geam termoizolant). Acoperișul va fi izolat termic. Finisajele interioare se vor executa cu parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările de construcție vor fi începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna mai din 2012. Valoarea totală a investiției este de 10 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF1976, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1976>.

Complex rezidențial cu 14 blocuri de locuințe. În prezent, se execută structura de rezistență la patru imobile din cadrul ansamblului Bonjour Residence, din Cluj Napoca. Obiectivul va avea o suprafață construită de aproximativ 150.000 mp și va include 14 blocuri de locuințe (dintre care sunt finalizate 6 clădiri), totalizând circa 1.200 de apartamente (cu supra-



fețe cuprinse între 45 mp și 245 mp). De asemenea, complexul va dispune de o clădire de birouri (2S+P+9E), locuri de parcare, spații comerciale și de agrement. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Arhimar, antreprenor fiind societatea CH Transbeton Construcții, ambele din localitate. Beneficiar este compania Elite Grup, din Cluj Napoca. Sistemul constructiv prevede structură pe cadre din beton armat. Fundațiile vor fi continue, de tip radier și izolate, iar zidăria - din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare se vor realiza cu faianță, gresie porțelanată, parchet laminat și vopsea lavabilă. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna martie din 2013. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 120 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ3306, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3306>.

Ansamblu rezidențial de 8 imobile, în Florești. În localitatea Florești (din județul Cluj) va fi realizat un ansamblu rezidențial format din 8 imobile (S+P+M). Obiectivul, amplasat pe un teren cu o suprafață de aproximativ 13.000 mp, va avea în componență 192 de unități locative cu două și trei



camere (având arii cuprinse între 48 mp și 61 mp). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Neoconstruct, din București. Societatea Elite Construct (din Capitală) reprezintă beneficiarul și antreprenorul proiectului. Sistemul constructiv prevede pereți exteriori realizați din cărămidă (izolați cu polistiren de 5 cm grosime), iar cei interiori vor fi tencuiți și gletuiți. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va avea locuri de parcare, spații comerciale și zone de agrement. În prezent, se execută structura

de rezistență a celei de-a șasea clădiri, definitivarea obiectivului fiind stabilită pentru luna octombrie a anului 2011. Valoarea totală a investiției este de 4 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ3308, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3308>.



Investiție de 60 milioane euro pentru 4 imobile de locuințe. Recent, a fost eliberată autorizația în vederea realizării ansamblului Scala Residence, din Cluj Napoca. Obiectivul, amplasat pe un teren de aproximativ 19.000 mp, va avea în componență patru imobile (cu un regim de înălțime variabil: P+M; P+5E; P+Mz+10E; P+Mz+15E), totalizând 350 de unități locative (cu una până la cinci camere). Complexul va avea o suprafață desfășurată de 43.500 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Tehnoproiect Comtrans, din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. Beneficiar este compania STK Properties SA, din Cluj Napoca. Ansamblul va include, de asemenea, o unitate de învățământ preșcolar, zone de relaxare și spații de agrement. La subsolul clădirilor vor fi amenajate 550 de locuri de parcare și spații pentru dotări/servicii. Lucrările de construcție vor fi începute în iulie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2012. Valoarea totală a investiției este de circa 60 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ3309, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3309>.



Vor începe lucrările de construcție a patru blocuri. În perioada următoare, vor fi începute lucrările de construcție a patru imobile din cadrul unui ansamblu rezidențial din Cluj-Napoca. Obiectivul are în componență șase blocuri (P+D+3E; P+D+5E), din care o clădire este definitivată. Antreprenor este compania Doralex Com, din localitate. Sistemul constructiv prevede structură pe cadre din beton armat (BA). Zidăria exterioară va fi realizată cu termosistem din cărămidă eficientă din punct de vedere termic și polistiren expandat (de 35 cm grosime), iar la interior sunt prevăzuți pereți de compartimentare cu o grosime cuprinsă între 10 cm și 25 cm. Închiderile vor fi executate cu gips-carton și planșee din BA. Acoperișul va fi tip terasă circulabilă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Ansamblul va include locuri de parcare și zone de agrement. În vederea construirii acestui obiectiv, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton și cărămidă. Lucrările au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna martie 2013. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ1391, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1391>.

A fost obținută autorizația de construire pentru Amfiteatru Residence. Recent, a fost obținută autorizația de construire în vederea execuției ansamblului rezidențial Amfiteatru. Obiectivul, amplasat pe un teren de 2 hectare din zona de vest a municipiului Cluj-Napoca, va avea în componență 12 imobile, totalizând 200 de apartamente (cu una, două și trei camere) și un spațiu comercial (desfășurat pe o suprafață construită de 3.000 mp). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Raum Proiect, din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenoriat. Beneficiarul dorește colaborare în vederea realizării complexului rezidențial. Lucrările de construcție sunt prezente și fi începute în luna iulie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2012. Valoarea totală a investiției este de 16,5 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ2827, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2827>.



Bloc de locuințe cu 156 de apartamente. În prezent, se execută structura de rezistență a unui bloc de locuințe (2S+P+8E+E9-E11-retrase), pe un teren de circa 3.400 mp în municipiul Brașov. Imobilul va avea în componență 156 de apartamente cu una până la patru camere, duplexuri și penthouse-uri (având suprafețe cuprinse între 52 mp și 265 mp). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Volumetric DF România (din București), companie care este și beneficiarul investiției. Antreprenor este societatea Virom Internațional, din Capitală. Sistemul constructiv prevede structură mixtă din beton, pereți structurali și cadre. Fundația va fi tip radier general, iar zidăria - din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet triplustratificat, gresie, faianță și vopsea lavabilă. Vor fi amenajate 156 de locuri de parcare subterane, zone comerciale și de agrement. Lucrările de construcție au fost începute anul trecut, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BV3307, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3307>.



Cartier cu 50 de vile în Șelimbăr. În localitatea Șelimbăr (din județul Sibiu) va fi construit un cartier de vile (S+P+1E+M). Proiectul prevede realizarea a 50 de case individuale, din care șapte unități locative sunt deja finalizate. Imobilele vor fi amplasate pe terenuri cu suprafețe cuprinse între 600 mp și 1.100 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma VTP Architects (din Sibiu), antreprenor și beneficiar fiind societatea OM Real Investments, din localitate. Sistemul constructiv presupune structură din zidărie portantă. Pereții vor fi dubli, realizați din cărămidă cu termoizolație din



vătă minerală. Compartimentările interioare se vor executa din cărămidă de 11,5 cm grosime. Acoperișul va fi de tip șarpantă din lemn ignifugat, acoperit cu țiglă ceramică. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Proiectarea vilelor are în vedere, prin soluția tehnică propusă, un înalt grad de conservare a energiei. De asemenea, conceptul arhitectural oferă posibilități variate de adaptare și personalizare a spațiului interior. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic SB1392, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1392>.

A fost obținută autorizația de construire pentru Sfânta Maria Residence. Ansamblul rezidențial Sfânta Maria, amplasat de pe strada Virgil Madgearu nr. 7 (din Mediaș, județul Sibiu), a obținut autorizația de construire. Obiectivul va avea în componență un complex de locuințe (format din 120 de imobile P+6E+E7-retras), cu două, trei și patru camere (având arii cuprinse între 96 mp și 400 mp). De asemenea, complexul va beneficia de un centru de afaceri (P+6E), un spital, o grădiniță, un club, o biserică, centre medicale/de îngrijire a persoanelor vârstnice și spații comerciale. Suprafața utilă a ansamblului va fi de 12.000 mp. Proiectul

a fost întocmit de firma Project Team Architecture and Design SA (din București), antreprenori și beneficiari fiind societățile Armax Gaz SA și Aldona, ambele din Mediaș. Sistemul constructiv prevede structură pe cadre. Fundația va fi realizată din piloți și fundații izolate, iar zidăria - din BCA și cărămidă. Tâmplăria va fi din aluminiu, cu geam termoizolant. Vor fi amenajate 250 de locuri de parcare. Lucrările de construcție vor fi începute în luna mai a.c., definitivarea acestora fiind prevăzută într-un interval de trei ani. Valoarea totală a investiției este de 45 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic SB2345, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2345>.



Ansamblu cu 6 blocuri în Sibiu. A fost obținută autorizația în vederea construirii unui ansamblu rezidențial în municipiul Sibiu. Obiectivul, cu o suprafață desfășurată de aproximativ 9.000 mp, va avea în componență șase imobile, totalizând circa 300 de apartamente. Planurile tehnice au fost elaborate de Biroul Individual de Arhitectură Ramona Cotișel-Negreanu, din localitate. În vederea execuției acestui complex, dezvoltatorul solicită oferte pentru a achiziționa următoarele materiale și sisteme constructive: oțel-beton, materiale lemnoase, cărămidă, instalații electrice, obiecte sanitare, tubulatură din PVC,

PP și PPR. Lucrările sunt preconizate a fi inițiate anul acesta, ansamblul urmând a fi definitivat în termen de doi ani de la începerea construcției. Pentru date de contact proiect accesați cod unic SB3268, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3268>.

Complex rezidențial cu 56 de unități locative. În municipiul Timișoara se execută lucrări de realizare a drumurilor de acces și a utilităților (canalizări, gaze etc.) din cadrul unui cartier de vile. Complexul rezidențial, situat pe un teren cu o suprafață de 3,3 hectare, va totaliza 26 de vile tip duplex (din care șase sunt deja finalizate) și nouă case unifamiliale (P+1E+M), incluzând 56 de apartamente. Antreprenor este societatea Monlandys, serviciile de promovare fiind asigurate de compania Hitch & Mosher, ambele din Timișoara. Soluția constructivă prevede pereți exteriori din cărămidă (cu o grosime de 30 cm), ferestre din lemn masiv, în timp ce acoperișul din țiglă va avea izolație termică de 10 mm grosime. Finisajele interioare includ: gresie porțelanată, faianță, parchet din stejar (cu o grosime de 15 mm) și vopsele lavabile. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2012. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 11 milioane de euro. Pentru date de contact proiect



accesați cod unic TM3360, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3360>.

Ansamblu de 12 imobile de locuințe, în Oradea. În prezent, se execută structura de rezistență a etajului al nouălea din cadrul celui de-al doilea imobil al unui ansamblu rezidențial din municipiul Oradea. În prima etapă vor fi construite patru blocuri (dintr-un total de 12 clădiri), totalizând 422 de unități locative. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Pro-Arh, antreprenor fiind societatea Selena Construcții, ambele din localitate. Beneficiar este compania Selina Invest, din Oradea. Sistemul



constructiv presupune structură de rezistență compusă din cadre de beton armat monolit. Zidăria exterioară se va executa din blocuri de cărămidă cu guleri (având termosistem bazat pe polistiren expandat), fiind finisată cu tencuială pe bază de rășini sintetice pe plasă de fibre de sticlă și masă de șpaclu. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet triplustratificat, gresie, faianță și zugrăveli pe bază de var lavabil. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2007, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BH1915, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1915>.

NU PIERDEȚI noile proiecte, autorizații, investiții, licitații și șantiere!

Abonați-vă până la data de 30 Iunie 2010 și beneficiați de reduceri speciale!

TALON DE PRIMIRE

Da, dorim să ne abonăm la Serviciul de monitorizare Agenda Construcțiilor (transmis zilnic prin e-mail) și optăm pentru următoarea variantă de livrare:

VARIANTE DE ABONAMENT	TIP TRANSMISIE	TARIF (euro/lună)	PERIOADA DE ABONARE				
			36 luni	24 luni	18 luni	12 luni	6 luni
<input type="checkbox"/> AUTORIZAȚII de CONSTRUIRE	săptămânal	79	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> ANUNȚURI de LICITAȚII	zilnic	47	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	-
<input type="checkbox"/> CĂȘTIGĂTORI de LICITAȚII	zilnic	47	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	-
<input type="checkbox"/> PROIECTE și CERERI de MATERIALE (BUCUREȘTI și ILFOV)	săptămânal	54	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	-
<input type="checkbox"/> PROIECTE și CERERI de MATERIALE (JUDEȚE)	săptămânal	109	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> MONITORIZARE SURSE	zilnic	98	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> FONDURI STRUCTURALE	lunar	76	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Societatea: _____ Localitatea: _____

Cont: _____ Banca: _____ CIF RO: _____

Jud.(sectorul): _____ Str. _____ Nr. _____ Bl. _____ Sc. _____ Ap. _____

Domeniul de activitate _____

Telefon: _____ Fax: _____ e-mail: _____

DI/D-na: _____ Funcția: _____

Data: _____

Prezenta reprezintă comanda fermă.



Transmiteți talonul, împreună cu o copie a O.P., prin e-mail: office@fereastră.ro, tel./fax: 021/336.04.16 sau poștă, la redacție: Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17 sector 4, 040157 - București.

Recesiunea nu a afectat foarte mult afacerile din 2009 ale antreprenorilor

O analiză succintă a rezultatelor financiare obținute în 2009 de companiile mondiale specializate în execuția lucrărilor de construcții relevă faptul că operatorii din domeniu nu au resimțit la maximum efectele crizei financiare. Practic, cei mai mulți antreprenori au înregistrat creșteri, în medie, de aproximativ 10% ale cifrelor de afaceri, principalul factor ce a contribuit la această tendință fiind contractele semnate încă din 2008. Au existat și firme care nu au raportat creșteri pentru activitatea din 2009, însă regresul consemnat față de anul anterior nu a fost unul pronunțat. Dacă recesiunea nu le-a afectat foarte mult afacerile, constructorii au fost însă constrânși de noile condiții de piață să ia o serie de măsuri în ceea ce privește eficientizarea metodelor de lucru și reducerea - cel puțin - temporară de personal. De asemenea, scurtarea timpilor de execuție și îmbunătățirea serviciilor de livrare a echipamentelor au constituit alte două coordonate importante după care s-au ghidat aceste companii. Pentru anul curent, antreprenorii se așteaptă la o diminuare a veniturilor, generată, în primul rând, de reducerea valorii contractelor încheiate deja.

BAUER: STABILIZARE A AFACERILOR ÎN ULTIMA PARTE A ANULUI TRECUT

Bauer AG (din Germania), companie specializată în execuția de fundații pentru construcții, a înregistrat, în 2009, vânzări de 1,28 miliarde euro, în scădere cu 16,3% în comparație cu nivelul din 2008. Totodată, veniturile nete consemnate de companie anul trecut s-au situat la 60,9% față de cele din 2008. Conform raportului financiar al grupului, afacerile au fost afectate semnificativ de criza de pe piața de profil. "În ansamblu, având în vedere contextul economic dificil, suntem mulțumiți de rezultatele obținute. Toate diviziile de activitate au fost profitabile, chiar dacă în mai mică măsură. După un prim semestru marcat de scăderi dramatice, în ultimele șase luni din 2009 am observat o stabilizare treptată a activității", a declarat Thomas Bauer, președinte al grupului. În ceea ce privește structura veniturilor, din lucrările de construcții s-au înregistrat 587,1 milioane de euro (-16,2%). Declinul din cadrul diviziei de echipamente (generat de scăderea vânzărilor) a fost de 22,5% (până la 604,5 milioane de euro), în timp ce încasările din surse au totalizat 163,8 milioane de euro (+21,2%), majorarea fiind datorată politicii de achiziții derulate în 2009. "Suntem optimiști în ceea ce privește stabilizarea economiei în 2010. Măsurile eficiente, precum reducerea temporară de personal, scurtarea timpilor de execuție și îmbunătățirea serviciilor de livrare a echipamentelor vor fi coordonatele afacerilor Bauer în acest an", a precizat reprezentantul grupului. Compania și-a deschis o filială și în țara noastră, încă din 1999. Bauer România execută lucrări de fundații speciale pentru diverse tipuri de structuri, cele mai importante proiecte realizate fiind pentru construcția centrului comercial Billa din Brăila, a unei clădiri de birouri din Capitală (finanțată de Impact D&C), precum și pentru reabilitarea unor drumuri și poduri din toată țara. În 2009, Bauer România a realizat o cifră de afaceri de 3,1 milioane de euro, în scădere cu 24% față de anul 2008.

HOCHTIEF: DEPRECIERE DE 7,8% A VENITURILOR DIN EUROPA, ÎN 2009

Hochtief, cea mai importantă firmă de construcții din Germania și unul dintre liderii europeni din domeniu, a raportat vânzări de 18,1 miliarde euro în 2009, în scădere cu 2,8% față de nivelul din 2008 (18,7 miliarde euro). Cu toate acestea,

profitul firmei calculat înainte de impozitare a crescut cu 20,8%, până la 600 milioane de euro. "Ne-am îndeplinit toate obiectivele planificate pentru 2009. Previțiunile pentru perioada următoare sunt, încă, dificil de realizat, dar o redresare lentă poate fi anticipată. Plecând de la premisa că piețele financiare se vor stabili în acest an, putem preziona faptul că numărul de proiecte nefinalizate la timp se va diminua față de nivelul maxim atins în 2009 și, totodată, că veniturile se vor menține la valoarea de anul trecut, în timp ce profiturile vor continua să crească", a declarat Herbert Lütkestratkötter, președinte al grupului. Valoarea portofoliului de contracte / comenzi din intervalul analizat a fost de 35 miliarde euro, în creștere cu 15% față de anul anterior. Cea mai profitabilă divizie a corporației a fost Hochtief Asia Pacific, a cărei cifră de afaceri s-a majorat cu 12,9% (la 7,77 miliarde euro). Venituri importante au fost obținute și în America de Nord, respectiv 6,6 miliarde euro, în scădere cu 17,7% față de 2008. În Europa, Hochtief a reușit să gestioneze eficient afacerile într-un context economic dificil, deprecierea fiind de 7,8% (până la 2,35 miliarde euro). Concerul este reprezentat în România de Hochtief Development, cu activități în sectorul imobiliar și prin Hochtief Construction, specializată pe segmentul lucrărilor civile și industriale. Cele mai importante contracte ale diviziei de construcții vizează execuția / modernizarea unor stații de epurare a apei, în Giurgiu - Slobozia (în valoare de 37,1 milioane de lei), Mediaș (71,2 milioane de lei), Slatina (72 milioane de lei) etc., având termene de finalizare în 2010-2011.

CCC CHINA: CREȘTERE A VENITURILOR, DATORATĂ INVESTIȚIILOR ÎN INFRASTRUCTURĂ

China Communications Construction Company (CCCC), cel mai important antreprenor din China, a consemnat o creștere de 26,8% a veniturilor din 2009 față de cele 12 luni anterioare, până la 227 miliarde yuani - CNY (echivalentul a 33,2 miliarde USD). Profitul net al societății a sporit cu 18,5%, la 7,2 miliarde CNY (1,05 miliarde USD). Cea mai mare contribuție la cifra de afaceri a avut-o divizia de infrastructură, respectiv 166 miliarde CNY (24,3 miliarde USD), reprezentând un avans de 35,6% față de anul anterior. În ceea ce privește contractele noi, în 2009 au fost semnate documente în valoare de 358 miliarde CNY (52,3



miliarde USD), cu 34,7% mai mult decât în 2008, volumul lucrărilor la drumuri și poduri dublându-se față de cel din anul precedent. "În 2010 avem în vedere eficientizarea activităților și menținerea marjelor de profit cel puțin la nivelul actual. În același timp, vom începe extinderea pe segmente de piață cu potențial și vom continua dezvoltarea diviziilor de construcții de căi ferate, tuneluri și galerii de metrou", a declarat Zhou Jichang, președinte al companiei.

ELLAKTOR: RECORD AL VENITURILOR DIN CONSTRUCȚII, ÎN PLINĂ RECESIUNE

Grupul de firme Ellaktor, din Grecia, din care face parte și compania Aktor, participantă în consorțiul ce va realiza tronsonul de autostradă Comarnic - Brașov, a anunțat realizarea unei cifre de afaceri consolidate de 2,26 miliarde euro în 2009, în creștere cu 18,6% față de nivelul de 1,91 miliarde euro consemnat cu un an în urmă. În același timp, profitul net al societății s-a diminuat cu 31,5%, până la 64,9 milioane de euro. Din punct de vedere al structurii veniturilor, divizia de construcții a înregistrat un record, rezultatele cifrându-se la 1,78 miliarde euro (+21,7%). Operațiunile din Grecia au reprezentat 67% din acestea, în timp ce 33% din cifra de afaceri a domeniului se datorează activităților din alte țări europene. Divizia de concesiuni a contribuit la veniturile grupului cu 323,5 milioane de euro (+10,2%), iar sectorul imobiliar a raportat vânzări în valoare de 4,5 milioane de euro, în scădere cu peste 80% față de nivelul de 22,2 milioane de euro din cele 12 luni anterioare. Portofoliul de contracte / comenzi de construcții al societății însuma, la sfârșitul anului trecut, 3,2 miliarde euro, fiind cu 26% mai mic decât cel anunțat la finele lui 2008. Alte proiecte în valoare totală de 930 milioane de euro se află în curs de contractare, dintre care cel mai important este cel de execuție a autostrăzii din România (870 milioane de euro). Ellaktor este prezentă în țara noastră prin subsidiara Aktor București, care are o participație de 50% în acționariatul societății Carpații Autostrada SA (înființată special pentru gestiunea lucrărilor la sectorul de autostradă Comarnic - Brașov), celelalte 50% din acțiuni fiind deținute de către grupul Vinci - Franța. Alte entități juridice ale conserului elen sunt companiile: Inscut București SA (specializată în închirierea / comercializarea utilajelor pentru construcții), Aktorom (servicii de consultanță pentru contracte

de antrepriză în construcții) și Pantechniki România, cu activități pe piața de construcții civile.

BECHTEL: SCĂDERE DE 42% A VALORII CONTRACTELOR SEMNATE ANUL TRECUT

Bechtel Corporation (SUA), constructorul Autostrăzii Transilvania, a anunțat realizarea unor venituri de 30,8 miliarde USD în 2009, în scădere cu 2% față de nivelul din 2008. Valoarea noilor contracte semnate anul trecut s-a diminuat cu 42%, până la 20,3 miliarde USD, fapt care va avea ca efect deprecierea veniturilor încasate de grup în 2010. Compania este unul dintre liderii mondiali în domeniul construcțiilor de infrastructură, acest lucru fiind confirmat și în 2009 prin selectarea pentru participarea la execuția proiectului Crossrail (cale ferată din Marea Britanie ce va face legătura între Londra și suburbiile din estul și vestul orașului). De asemenea, anul trecut americanii au continuat lucrările la autostrăzile din România și Albania, precum și la Aeroportul Internațional New Doha, din Qatar, iar în SUA au început excavațiile pentru realizarea unui tunel pentru viitoarea cale ferată ce va asigura transportul între Washington DC și aeroportul internațional al acestuia.

MOTA-ENGL: ESTIMĂRI DE CREȘTERE A VENITURILOR ÎN 2010

Mota-Engil, unul dintre cei mai importanți antreprenori de construcții din Portugalia, previzionează pentru acest an o majorare de până la 10% a cifrei de afaceri, după ce, în 2009, valoarea acesteia a fost de 2,1 miliarde euro (+14% față de anul anterior). Estimările pentru 2010 includ, totodată, contractarea unui portofoliu de lucrări care să totalizeze peste 3 miliarde euro. Potrivit raportului financiar al companiei, 79% din venituri au fost obținute din activitățile de construcții și inginerie, 16% - din concesiuni și 5% din servicii. Profitul companiei s-a dublat în 2009, ajungând la o valoare de 71,7 milioane de euro (față de 30,6 milioane de euro, în 2008). Mota-Engil a intrat pe piața de profil din România în anul 2007, când a semnat un contract de subantrepriză cu societatea BogArt, pentru execuția fundației unui ansamblu rezidențial în valoare de 57 milioane de euro. De asemenea, pe segmentul energetic, holdingul este prezent la nivel local din anul 2005, prin divizia Martifer, care a investit

55 milioane de euro la Lehliu pentru construcția unei rafinării de combustibil ecologic obținut prin prelucrarea de rapiță și soia.

ASTALDI: EXTINDERE A OPERAȚIUNILOR ÎN POLONIA ȘI AMERICA DE SUD

Compania Astaldi SpA, din Italia, unul dintre constructorii stadionului național «Lia Manoliu» din București, a încheiat anul 2009 în mod pozitiv, consemnând o creștere de 22,4% a vânzărilor. Cifra de afaceri realizată de societate anul trecut a însumat 1,86 miliarde euro, indicele corespunzător pentru intervalul octombrie - decembrie fiind de 469,3 milioane de euro. "Creșterea de peste 20% înregistrată într-un context economic dificil a fost susținută de extinderea operațiunilor pe trei noi piețe, respectiv în Polonia, Chile și Peru. Operațiunile din Italia au contribuit cu 44,9% la cifra de afaceri, în timp ce Turcia și Europa de Est au deținut o cotă de 14,4%, iar aportul de 40,7% a fost adus de piețele tradiționale ale Astaldi (din Africa și America Latină)", a declarat Stefano Cerri, președinte al grupului. Din punct de vedere al categoriei lucrărilor realizate, sectorul de infrastructură a reprezentat 79% din veniturile operaționale, datorită, în special, proiectelor de căi ferate și tuneluri, iar cel de construcții civile și industriale a avut o cotă de 12,4%. În ceea ce privește afacerile diviziei de producție a energiei, acestea au însumat 8,6% din total, datorită achizițiilor recente ale fabricilor din Chile și Salvador, precum și reînnoirii activității la unitatea din Costa Rica. Portofoliul de contracte / comenzi înregistrat la finele anului 2009 include proiecte în valoare de 9 miliarde euro, din care 2,2 miliarde euro provin din noile activități din Polonia, Chile și Peru, precum și din consolidarea afacerilor în Europa, America Latină, Orientul Mijlociu și Turcia.

În România, Astaldi este unul dintre constructorii stadionului național «Lia Manoliu», din Capitală, contract semnat în 2007 în parteneriat cu grupul Max Bögl. Compania are în execuție lucrările aferente etapei a treia de extindere a Aeroportului Internațional Otopeni, contract în valoare de 130,4 milioane de euro și având ca termen de finalizare anul 2012. Proiectul este realizat în proporție de 13%. Totodată, Astaldi a executat 7% din tronsonul de autostradă Medgidia - Constanța (drum ce va fi definitivat în 2011, în urma unei investiții de 81,4 milioane de euro) și 14% din reabilitarea DN7 (între localitățile Arad și Oradea), contract în valoare de 56,1 milioane de euro.

BALFOUR BEATTY: CONTRACTE DE PESTE 14 MILIARDE LIRE STERLINE, ÎN 2009

Balfour Beatty, cel mai important antreprenor din Marea Britanie, a publicat, recent, raportul financiar ce conține rezultatele financiare preliminare aferente anului trecut. Conform acestuia, concernul a obținut venituri totale de 8,95 miliarde lire sterline, în creștere cu 8% față de 2008. Cifra de afaceri totală a grupului - incluzând și veniturile provenite din parteneriate tip joint-venture sau alte diverse asocieri pentru execuția de proiecte - a însumat 10,33 miliarde lire sterline, majorarea fiind de 9% comparativ cu 2008 (9,48 miliarde lire sterline). "Valoarea portofoliului de contracte / comenzi a sporit, de asemenea, în 2009, ajungând la 14,1 miliarde lire sterline și contribuind decisiv la evoluția pozitivă a afacerilor la nivel internațional. De asemenea, achiziția firmei Parsons Brinckerhoff (PB), una dintre cele mai mari companii globale specializate

în lucrări de infrastructură, a reprezentat un demers strategic pentru obiectivele ulterioare ale Balfour Beatty. Datorită acestor realizări suntem optimiști în ceea ce privește viitorul propriilor afaceri, chiar și în contextul în care cererea de pe piață nu va reveni considerabil", a declarat Ian Tyler, președinte al holdingului. Compania desfășoară operațiuni în domeniul construcțiilor din Marea Britanie, SUA, sud-estul Asiei și Orientul Mijlociu. Conform reprezentanților grupului, anul trecut s-a semnalat o revenire a sectorului construcțiilor de clădiri din SUA, venituri importante provenind și din continuarea lucrărilor la autostrada M25 din Anglia. În același timp, afacerile subsidiarelor din regiunea Asiei au sporit, de asemenea, volumul de lucrări crescând cu 10% în Hong Kong ca urmare a contractelor semnate de compania Gammon. Perspectivele pentru anul acesta sunt pozitive, Balfour Beatty estimând noi majorări ale cifrei de afaceri.

SKANSKA: SCĂDERE CU 4,8% A VENITURILOR, ÎN 2009

Compania Skanska, unul dintre cei mai importanți antreprenori din Suedia, a raportat pentru 2009 o depreciere de 4,8% a veniturilor, în comparație cu 2008. Astfel, cifra de afaceri a societății a însumat, în 2009, 136,8 miliarde coroane daneze (SEK*). Principala domeniu de activitate al societății este



cel al construcțiilor de clădiri, însă societatea deține și o divizie de dezvoltări imobiliare (pe segmentele rezidențiale și comerciale), precum și una de infrastructură. "În ultimul trimestru al anului trecut, am consemnat o creștere a numărului de contracte / comenzi pe piața construcțiilor, care s-a resimțit și la nivelul rezultatelor financiare aferente perioadei respective, respectiv 34,6 miliarde SEK. În continuare, sectorul european de profil va fi marcat de recesiune, în special în ceea ce privește proiectele finanțate din fonduri private", a declarat Johan Karlström, președinte al grupului.

GRUPO ACS: PROIECTE DE PESTE 11 MILIARDE EURO AFLATE ÎN EXECUȚIE

Cifra de afaceri a companiei Grupo ACS (lider pe piața construcțiilor din Spania) a însumat, în 2009, 15,6 miliarde euro, în creștere cu 2,2% față de anul anterior. De asemenea, profitul net al societății a sporit cu 8%, până la valoarea de 1,95 miliarde euro. Rezultatele pozitive sunt datorate sporirii activităților de logistică, a numărului de proiecte de mediu (+9,3%), precum și a segmentului de servicii industriale (+7%), care au compensat - parțial - scăderea comenzilor departamentului de construcții din cadrul grupului (-7,5%). Cu toate acestea, construcțiile rămân principalul

domeniu de activitate al concernului, cu venituri de 6,12 miliarde euro și un profit net de 241 milioane de euro. La nivel internațional, activitatea diviziei de construcții a sporit cu 75%, ca urmare a majorării numărului de contracte din SUA, Portugalia, Canada, Grecia și Irlanda. Totodată, societatea are în derulare proiecte ce vizează: execuția tronsonului autostrăzii A1 dintre orașele Slaskie și Maciejow (din Polonia), realizarea unui tunel și a unui penitenciar în Chile, a unui terminal pe Aeroportul Ibiza și a nouă blocuri de locuințe (însușind peste 1.350 de apartamente) în diverse orașe din Spania. Portofoliul de contracte al Grupo ACS însumează 11,45 miliarde euro, asigurând, în prezent, activitatea pentru 52 de luni. Astfel, volumul comenzilor a consemnat o creștere cu 10% față de cel înregistrat la finele anului 2008.

COLAS: SCĂDERE SEMNIFICATIVĂ A AFACERILOR DIN EUROPA DE EST

Grupul francez Colas, cu activități în domeniul construcțiilor de infrastructură de transport, a realizat, în 2009, venituri de 11,6 miliarde euro, în scădere cu 9,4% față de anul anterior, în timp ce profitul net al societății s-a depreciat cu 21%, până la valoarea de 387 milioane de euro. Colas a consemnat diminuări ale cifrelor de afaceri pe toate piețele unde

sectorului de autostradă Cernavodă - Medgidia (A2), în valoare de 150 milioane de euro. Termenele de finalizare ale celor două obiective sunt prevăzute pentru anul 2011.

BOUYGUES: CREȘTERE MODERATĂ A DIVIZIEI DE CONSTRUCȚII

Vânzările companiei Bouygues, cel mai important antreprenor din Franța cu activități în domeniul construcțiilor, au însumat 31,4 miliarde euro în 2009, ceea ce a însemnat o depreciere de 3% față de nivelul din 2008. În același timp, profitul net al companiei a scăzut cu 12%, până la o valoare de 1,3 miliarde euro. În acest context, Bouygues Construction, una dintre cele mai mari firme ale grupului (având un aport de circa 30% la cifra de afaceri) a raportat o ușoară creștere de 0,5% a veniturilor, ajungând la un nivel de 9,54 miliarde euro, în timp ce profitul net al acesteia s-a diminuat cu 19%, până la valoarea de 240 milioane de euro. Cealaltă companie semnificativă din grup, Colas, care se ocupă cu precădere de domeniul infrastructurii, a înregistrat o scădere de 9% a vânzărilor, până la valoarea de 11,6 miliarde euro. În ceea ce privește celelalte subsidiare ale holdingului, Bouygues Immobilier (divizia de imobiliare) a raportat o creștere a afacerilor cu 2% (la 3 miliarde euro), veniturile TF1 (Télévision Française 1) au scăzut cu 9% (la 2,36 miliarde euro), iar cele din cadrul Bouygues Telecom au însumat 5,36 miliarde euro (+5%). Pentru anul acesta, reprezentanții concernului și-au propus realizarea unor vânzări de 30 miliarde euro, previzionând o diminuare de 4% a afacerilor. La nivel național, concernul este prezent prin filialele Bouygues România și Colas România. Cel mai important contract obținut de grup la nivel național este cel de construcție a parcului de retail Colosseum Center (S+P+1E), ce va fi amplasat pe o suprafață de 620.000 mp, pe Șoseaua Chitila din București, dezvoltator fiind compania ECE Projektmanagement. Valoarea investiției este de 350 milioane de euro, lucrările urmând a fi definitivate până la finele anului 2012.

STRABAG: CONTRACTE DE 40 MILIOANE DE EURO, ÎN ARABIA SAUDITĂ

Ca urmare a strategiei de extindere a operațiunilor în afara Europei, grupul Strabag, antreprenor austriac cu afaceri în valoare de 13 miliarde euro în 2009, a obținut două noi contracte ce însumează peste 40 milioane de euro în Arabia Saudită. Astfel, subsidiara locală Dywidag Saudi Arabia Co. Ltd. (DSA) va realiza lucrările de construcție la două depozite în Jubail, oraș industrial localizat pe coasta Golfului Persic. Beneficiarul investiției în valoare de 18 milioane de euro este compania Saudi Polymers, una dintre cele mai mari societăți petrochimice din lume, un joint-venture între grupurile Chevron și Phillips. Cele două hale vor avea suprafețe de 27.000 mp și 37.000 mp și vor funcționa ca spații pentru depozitarea exporturilor de produse specifice, pe bază de polimeri. Termenul de finalizare este stabilit în cursul lui 2011. Tot în Jubail, DSA vor executa servicii de antreprenoriat și pentru clădirea unei unități de procesare a petrolului, investitor fiind un consorțiu format din firmele Chiyoda Petrostar Ltd. și Samsung. În valoare de 23 milioane de euro, proiectul face parte dintr-un centru industrial de mari dimensiuni, ce se află deja în construcție, care din 2013 va avea o capacitate de rafinare de 400.000 de barili de petrol pe zi. Pentru execuție vor fi necesare mari cantități de materiale, precum 35.000 mc de beton și 4.300 tone de armături.

Tehnologii, materiale și echipamente noi pentru satisfacerea exigențelor beneficiarilor

Lansarea de produse noi a devenit o obișnuință pentru marile companii de pe piața construcțiilor. Permanent, specialiștii acestor firme lucrează la identificarea unor soluții/tehnologii/materiale/echipamente de ultimă oră pentru a asigura beneficiarilor un grad înalt de satisfacție, printr-un raport calitate-preț superior. În același timp, societățile de profil urmăresc, prin vânzarea de noi produse, alinierea la tendințele tehnologice. Din analiza caracteristicilor tehnice, se observă că ușurarea și eficientizarea timpilor de lucru, reducerea consumului de energie sau folosirea resurselor alternative de energie sunt principalele înșușiri prin care se urmărește o contribuție activă la sustenabilitatea noilor construcții. În cele ce urmează vă prezentăm o serie de asemenea produse lansate de multinaționalele din sectorul de profil care activează și pe piața românească.

BASOTECT: Spumă izolatoare specială, fabricată de BASF. Spuma Basotect, lansată recent pe piața din România de compania multinațională BASF, este un material rezistent la temperatură și ignifug, ușor ca greutate, flexibil, fonoabsorbant și izolant termic, fabricat din rășină de melamină. Produsul este utilizat în special pentru izolarea acustică și termică a clădirilor, mașinilor și utilajelor. Spuma termorigidă este disponibilă în mai multe dimensiuni pentru diverse aplicații, temperatura de aplicare putând ajunge până la 240°C. Grație conductivității termice reduse (<0,035 W/m*K) și a formei "inteligente" a bucăților de izolație, Basotect poate atinge aceeași performanță de izolare ca și vată minerală, dar cu o cantitate mai mică de material.

ARMACELL: Izolație flexibilă HT/Armaflex, rezistentă la radiațiile UV. HT/Armaflex este un material elastomeric flexibil pe bază de cauciuc sintetic cu o rezistență sporită la acțiunea radiațiilor ultraviolete și la temperaturile ridicate, recomandat pentru izolarea țevilor. Structura pe bază de celule închise și conductivitatea termică scăzută împiedică difuzia vaporilor de apă și reduce pierderile de energie, protejând și optimizând eficiența și durata de viață a instalației. Păstrându-și flexibilitatea la temperaturi de aplicare de până la +150°C și -200°C, produsul nu conține praf și fume, fiind ușor de instalat fără a fi necesare unele speciale. Materialul nu are nevoie de învelișuri suplimentare, nu se degradează la lumina solară și suportă contactul accidental cu uleiuri. De asemenea, HT/Armaflex este rezistent la propagarea flăcărilor și reduce emisiile de fum în caz de incendiu.

WIENERBERGER: Sunt disponibile noile cărămizi Porotherm 25/30 Light. Wienerberger Sisteme de Cărămizi a lansat, recent, pe piața din România, noile blocuri ceramice Porotherm 25/30 Light, recomandate pentru execuția structurilor clădirilor multietajate, pentru realizarea zidărilor de compartimentare și închidere în cadre. Cărămizile au grosimi de 25 cm - 30 cm, varianta «light» beneficiind de o greutate redusă - în medie - cu 28% față de alte materiale similare. Produsele au o rezistență superioară la compresiune, de 10 N/mm² (cerința legală minimă stipulată în codurile de proiectare fiind de 5 N/mm²), fiind caracterizate, de asemenea, de o capacitate de înmagazinare a căldurii cu 30% mai mare decât alte materiale de construcții. Blocurile sunt 100% naturale, având un conținut redus de umiditate și o permeabilitate sporită la vaporii de apă.

USG: Au fost lansate noile plăci izolatoare Securock Glass-Mat. USG Corporation, unul din liderii pieței materialelor de construcții din SUA, și-a extins portofoliul de produse de înaltă performanță prin lansarea unui nou material pe bază de vată de sticlă pentru

izolarea învelitorilor, Securock Glass-Mat. Dintre caracteristicile produsului se disting: rezistență sporită la incendiu și umezeală, precum și reducerea riscului de apariție a mușcăiului. Sistemul este mai ușor de instalat datorită faptului că vata de sticlă este tratată pentru a nu crea iritații asupra pielii. Se recomandă utilizarea Securock în special pentru acoperișurile clădirilor comerciale, pe suprafețe orizontale sau în pantă ușoară. Sistemele Securock au fost lansate pe piața internațională în anul 2005, fiind fabricate aproape integral (95%) din materiale reciclabile. Produsele USG Corporation sunt disponibile în România prin intermediul companiei Midars, din București.



DEUTEK: Vopsea lavabilă Profi Weiss pentru interior, din gama Oskar. Vopseaua lavabilă albă pe bază de dispersie apoasă acrilică Profi Weiss, fabricată de compania Deutek, se utilizează pentru zugrăveli interioare rezistente la spălare. Având un aspect semiviscos și omogen (densitate de 1,62p±0,05p), produsul poate fi folosit pentru vopsirea suprafețelor din materiale minerale, precum: tencuieli uzuale, gleturi, zidării, plăci de gips-carton sau beton. De asemenea, se poate aplica peste vopșii vechi rezistente, în activitățile de renovare. Profi Weiss are o aderență deosebită la suport și putere mare de acoperire. Pelicula este continuă, uniformă, mată, fiind permeabilă la vaporii de apă. Profi Weiss are un conținut de substanță nevolatilă de 63±2 g/l și un indice pH de 8.0 - 9.0. Materialul se aplică prin pensulare, roluire sau pulverizare. Pentru prevenirea apariției nadelor și a depunerilor, se recomandă aplicarea fiecărui strat de vopsea într-o singură etapă, fără intreruperi, pentru aceasta fiind necesară prezența unui număr suficient de aplicatori pe schele. Timpul de uscare poate fi cuprins între o oră și 4 ore, în funcție de umiditatea relativă a aerului, temperatura minimă de aplicare fiind de +5°C. Sistemul de finisare este disponibil în recipienti din material plastic de 15 litri.

TERRA ROMÂNIA: Excavator cu pneuri JS 130W. Modelul de excavator JS 130W, marca JCB, utilizează componente de producție japoneză pentru a oferi o productivitate crescută, fiabilitate și economie la această clasă de utilaje. Sortimentul are o cutie de viteze Powershift, ca dotare standard. Cabina oferă comenzi ergonomice și include un scaun cu

suspensie reglabilă în funcție de greutatea operatorului, manete de control și încălzire centralizată. Supra-alimentarea automată crește cu 10% presiunea pentru folosirea în condiții dure. Capacitatea de ridicare este de 13 tone, mașina fiind caracterizată printr-o stabilitate optimă. Sistemul de management AMS asigură eficientizarea performanțelor. De asemenea, JS 130W deține un dispozitiv de filtrare Plexus, care asigură curățarea uleiului hidraulic de particule cu diametre de până la 1,5 microni, ducând la creșterea fiabilității și creșterea intervalurilor de schimb a uleiului la 5.000 de ore. Cutia de viteze cu transmisie mecanică este instalată în zona centrală, fiind asigurată și protecția componentelor din interiorul șasiului. Combinarea dintre lama puternică și stabilizator permite utilajului să se adapteze exact cerințelor fiecărei activități.

SIKA: Dozator SikaBond - 5400 pentru lipirea pardoselilor din lemn. Dispozitivul SikaBond - 5400 este acționat pneumatic, fiind conceput pentru aplicarea adezivului pentru parchet pe toată suprafața de lucru, din poziția în picioare. Sistemul este economic, îmbunătățind caracteristicile de ergonomie și prevenind problemele de sănătate ale personalului care îl utilizează. Aplicarea adezivului este de până la 10 ori mai rapidă decât în cazul metodei convenționale (cu gletiera), fapt care duce la o accelerare a întregului proces de montaj de 4 ori. Sistemul este recomandat pentru lipirea pe toată suprafața diferitelor tipuri de pardoseli din lemn (parchet din lemn masiv, stratificat, de tip mozaic, industrial, plăci fibrolemnoase). SikaBond - 5400 se utilizează împreună cu adezivul elastic fonoizolant cu întărire rapidă SikaBond-T52FC, disponibil în nuanța maro și ambalat în suluri cu volum de 1.800 ml. Pentru umplerea dozatorului sunt necesare 3 astfel de pachete, asigurându-se astfel instalarea a 9 mp de pardoseală.

HILTI: Surubelnița electrică pe bază de acumulator SD 5000-A22. Surubelnița electrică pe bază de acumulator SD 5000-A22 combină caracteristicile de mobilitate și adaptabilitate cu puterea și performanța unui instrument alimentat la rețeaua convențională. Grație designului compact, este una dintre cele mai ușoare scule din categoria sa. Modelul este destinat prinderii plăcilor din gips-carton de rețeaua de repere realizate din metal sau lemn. De asemenea, poate fi folosit cu succes la instalarea modulelor de tavan. Acționarea instrumentului se face cu un efort minim, datorită caracteristicilor speciale de ergonomie și proiectare. În plus, la SD 5000-A22 se poate adapta magazia SMD 57, asigurându-se astfel lucrul la înălțime. Accesoriul se atașează rapid, permițând o autonomie mare de lucru și o economie importantă de timp, prin eliminarea etapelor de culegere și potrivire a surubului. Instrumentul este alimentat prin intermediul unui acumulator pe bază de litiu, de tip CPC.

ROCKWOOL: Plăci izolatoare pentru fațade - Frontrock Max E. Frontrock Max E reprezintă un produs creat pe baza tehnologiei Rockwool "Dual Density", fiind alcătuit din plăci rigide din vată minerală bazaltică în dublu strat integrat, complet hidrofob (nu reține apa), care îi conferă rezistență superioară la acțiuni mecanice și, de asemenea, prezintă un coeficient de transfer termic performant. Materialele sunt concepute pentru izolarea termică, protecția fonică și antiincendiu (incadrat în clasa A1 conform standardului SR EN 13501-1) a fațadelor cu sisteme de termozolare exterioră (ETICS). Se montează în contact cu suprafața-suport,

prin lipire cu adeziv și prin ancorare suplimentară cu dibluri. Produsul, lansat recent pe piața din România, are un coeficient de conductibilitate termică de 0,036 W/mK. Plăcile Frontrock Max E sunt ambalate în folie de polietilenă termocontractabilă marcată cu numele producătorului, fiind disponibile în variante de grosimi cuprinse între 60 mm și 240 mm.

ETEM: Sisteme din aluminiu compozit Etalbond Light. Modelul Etalbond Light a fost conceput pentru a îndeplini exigențele legate de comunicare vizuală, decorațiuni și alte cerințe de design. Produsul este realizat din două foi de aluminiu, cu o grosime de 0,3 mm, între care este prevăzut un miez din LDPE (polietilenă de joasă densitate). Grosimile la care sunt disponibile panourile sunt de 2 mm (2,9 kg/mp), 3 mm (3,8 kg/mp), 4 mm (4,75 kg/mp) și 6 mm (6,6 kg/mp). Suprafața vizibilă este supusă unor tratamente speciale (degrasare, urmată de cromare) și finisată ulterior cu un sistem pe baza de poliesteri, caracterizat printr-o mare duranță. Grosimea totală a stratului de acoperire este cuprinsă între 24 microni și 26 microni. Indicele de absorbție fonică este de 23 dB - 26 dB, în funcție de gabarit, iar transmisia termică se situează la 5,72 W/mpK - 5,3 W/mpK (pentru sortimentele de 6 mm). Materialul are un comportament optim la temperaturi cuprinse în intervalul -50 grade Celsius și +80 grade Celsius.

PUTZMEISTER: Pompa mobilă de beton MOLI BSF 2110 HP. Din cauza faptului că modelele staționare nu pot fi utilizate întotdeauna în condiții de eficiență maximă, Putzmeister propune varianta MOLI BSF 2110 HP, al cărei principal avantaj constă în rapiditatea de setare. De asemenea, un alt beneficiu este acela că, după terminarea operațiilor de turnare, activitatea pe șantier poate continua imediat. Echipamentul include: compresor de mare putere, pompă de apă cu performanță sporită (atașată unui tanc de apă cu o capacitate de 900 litri), sistem flexibil de ancorare, dispozitiv de livrare a betonului cu o capacitate de 110 mc/ora, la o presiune de 220 bar. Utilajul poate fi instalat pe autocamioane cu o masa de 23 tone și o lățime de minimum 4,5 metri. Pentru montaj nu este necesară utilizarea unei macarale, iar operațiunea de turnare este ușor de realizat, în condiții de randament maxim.



EMMEGI: Linie de sudură și debavură Integra 4H. Utilajul complet automat Integra 4H include o mașină orizontală de lipire a profilelor din PVC seria Fusion 4H și un echipament de debavurare Trimmer 2A. Sistemul de sudură la 4 capete dispune de posibilitatea reglajului tuturor parametrelor funcționale (timp, viteze etc.), iar funcționarea acestuia poate fi programată în mod automat. Mecanismul de încălzire se reglează astfel încât să asigure posibilitatea obținerii unor cordoane de sudură cu dimensiuni cuprinse între 0,2 mm și 2 mm. În continuare, linia cuprinde un banc de răcire, prin intermediul căruia se realizează transferul către instalația de curățare și poziționare. Trimmer 2A este un echipament de debavurare la unghi drept, cu două axe interpolate,

care dispune de un ciclu optimizat de prelucrare. Datorită sculelor speciale, este posibilă eliminarea bavurilor de pe o mare diversitate de profile, fără a fi necesară schimbarea cuțitelor. Procesarea la interior este realizată prin intermediul unui dispozitiv special de găurire/frezare, care are și capacitatea de eliminare a canelurii din zona de garnitură.



METALBAU SWISS: Material de placare din oțel Alpolic/fr SCM. Sistemul de placare Alpolic/fr (fire rated) SCM reprezintă un panou incombustibil, destinat realizării de fațade ventilate. Modelul este realizat din două foi de oțel cu o grosime de 0,3 mm, între care este inserat un material mineral cu gabarit de 3,5 mm. Suprafața exterioară este executată din inox tip YUS 220M, caracterizat printr-o mare rezistență la oxidare. Avantajele Alpolic/fr SCM sunt: planeitate; rigiditate ridicată; greutate scăzută; rezistență la coroziune (dată de introducerea în aliaj a unui conținut de titan și molibden); protecție la incendiu. Pentru a facilita prelucrarea acestui material, firma producătoare pune la dispoziția partenerilor săi utilaje speciale pentru debitare, decupare și ambutasare. Alpolic/fr SCM este finisat prin intermediul sistemelor Hairline și Dull. Dimensiunile standard de livrare sunt de 1.000 mm lățime și maximum 5.000 mm lungime.

DORMA: Sistem de acționare pentru uși din sticlă glisante Agile 150. Sistemul de

acționare automată Agile 150 are dimensiuni de 63 mm înălțime și 54 mm, 57 mm sau 72 mm adâncime, fiind destinat montajului la uși glisante realizate din sticlă securizată. Distanța axială de nut variază de la 10 mm (pentru vitraje cu grosime de 13,5 mm), la 16 mm (pentru sticlă de 8 mm). Masa maximă a foilor de ușă este de 150 kg, iar dimensiunile canaturilor de 3.000 mm x 1.400 mm x 12 mm. Mecanismul are capacitatea de a decelera în mod uniform, asigurându-se astfel funcționarea în condiții de siguranță maximă. Operatorul are o garanție de 100.000 de cicluri de închidere/deschidere, testată conform prevederilor EN 1527. Agile 150 este disponibil și în versiunea Syncro, caracterizată prin includerea a două foi de sticlă.

URBAN: Mașina de sudură AKS 6900 I-Pos. În cadrul ediției din 2010 a târgului internațional de ferestre Fensterbau/Frontale, organizat în perioada 24-27 martie la Nürnberg - Germania, producătorul de utilaje Urban, cu sediul central în localitatea Memmingen, a prezentat echipamentul de sudură AKS 6900 I-Pos, dotat cu un sistem complet nou de procesare. Prin metoda inovatoare de setare a poziției plăcilor de lipire (având partea interioară fixă și cea exterioară mobilă), se oferă posibilitatea sudurii unor profile diferite (din punct de vedere al caracteristicilor dimensionale), fără a mai fi necesară oprirea mașinii. Această proprietate determină o creștere semnificativă a flexibilității, ducând la scăderea timpilor de fabricație și la sporierea ergonomiei. AKS 6900 I-Pos este deosebit de util pentru fabricanții ce prelucurează o mare varietate de sisteme din PVC, mai ales elemente cu forme speciale, promovate către un anumit segment de clienți. De asemenea, echipamentul este recomandat pentru realizarea ferestrelor destinate instalării la imobilele existente, în cadrul diverselor programe de reabilitare termică a clădirilor. Fiecare

dintre cele două sisteme de blocaj al profilului poate acționa independent, în funcție de cerințele specifice. Utilajul completează seria AKS 6, destinată beneficiarilor din categoria "high-end", asigurând o maximizare a capacității de prelucrare, la o calitate optimă și fără a fi permis niciun fel de compromis. Produsul poate fi testat în cadrul Fensterbau/Frontale 2010, la standul 3-117, hala 3.

PROFINE: Profile compozite AluFusion. Compania Profine - Germania a prezentat la ediția din acest an a expoziției Fensterbau/Frontale noua generație de profile din seria AluFusion, reprezentând o combinație de elemente din PVC și aluminiu. Spre deosebire de soluția tradițională de placare, structura profilului Kommerling AluFusion constă într-o combinație inovatoare de metal la exterior și PVC la interior, fapt care asigură îndeplinirea de funcții statice, contribuind la obținerea unor caracteristici superioare de stabilitate. În aceste condiții, armarea nu mai este necesară decât în situații excepționale. În ceea ce privește caracteristicile de termo - fonoizolare, coeficientul de transfer termic este de 1,3 W/mpK la modelul cu o lățime constructivă de 70 mm și de 1,1 W/mpK la cel cu gabarit de 88 mm, iar indicele fonic de 44 dB (în cazul primului model) și de 47 dB, la cel de-al doilea. Seria este completată de reperi AluFusion 70, destinate execuției de uși rezidențiale.

FOM INDUSTRIE: Echipament pentru debitare LT 500. În cadrul manifestării expoziționale Fensterbau/Frontale, compania Fom Industrie a promovat utilajul pentru debitarea profilelor din PVC, seria LT 500. Instalația include un sistem de stocare, care asigură un flux constant de profile, cu o frecvență stabilită în funcție de cerințele specifice fiecărui producător în parte. Versiunea standard include cinci spații de stocare pe care se pot depozita profile cu lungimi de

până la 6.500 mm și o greutate maximă de 50 kg/m. Următorul element al utilajului este constituit de sistemul pneumatic de alimentare cu trei axe Push Plus 7000, a cărui poziție este controlată prin intermediul unei aplicații software speciale, luându-se în calcul forma reperelor. Bara de ghidaj are o lungime care permite manipularea sistemelor pe toată lungimea acestora, pentru o maximizare a preciziei. Poziția finală este dată de un element de stopare cu funcționare pneumatică, acesta fiind controlat prin intermediul unui senzor. Lama instalației de debitare are un diametru de 500 mm, fiind acționată electric și având poziții prestabilite la unghiuri de 45 de grade, 90 de grade și 135 de grade. După tăiere, sistemele sunt preluate de un dispozitiv special prin care se evită aglomerarea. Masa de evacuare este realizată dintr-un material rezistent la zgăriere, fiind prevăzută cu o serie de benzi ce au poziție ajustabilă, care previn alunecarea pieselor prelucrate. Echipamentul este complet automat, funcționarea instalației fiind controlată prin intermediul programului ProCut.

SCHUCO: Sistem inovator din PVC Corona SI 82. Compania Schuco International a prezentat la Fensterbau/Frontale 2010 seria din PVC Corona SI 82. Sistemul este recomandat pentru realizarea de ferestre care pot echipa ansamblurile de case pasive, având caracteristici optime de izolare termică. Corona SI 82 este dotat cu trei garnituri de etanșare și include elemente speciale de armare cu aluminiu. Adâncimea constructivă este de 82 mm, în vreme ce lățimea vizibilă este de 120 mm. Proprietățile inovatoare ale profilelor încadrează tâmplăria realizată cu seria Corona SI 82 într-o categorie optimă de rezistență antifracție. În ceea ce privește caracteristicile de protecție termică, acestea sunt asigurate de prezența a 8 camere de izolare, ceea ce face ca, în funcție de performanțele vitrajului instalat, valoarea U să

Abonați-vă până la 30 iunie 2010 și beneficiați de reduceri speciale de până la 50%!

TALON DE ABONAMENT

PUBLICAȚIA / NUMĂR DE EDIȚII	9	12	24
Revista Agenda Construcțiilor	<input type="checkbox"/> 198	<input type="checkbox"/> 238	<input type="checkbox"/> 358
Revista Fereastră	<input type="checkbox"/> 199	<input type="checkbox"/> 239	<input type="checkbox"/> 359
PRODUSE SPECIALE	UNITAR	Notă: Prețurile sunt în lei, cu TVA și discount inclus.	
CD-ul Colecția de reviste 2001-2009 (un exemplar)	<input type="checkbox"/> 298		
Broșura informativă - Marcaj CE (un exemplar)	<input type="checkbox"/> 299		

Vă rugăm să bifați opțiunea corespunzătoare publicațiilor preferate și a numărului de ediții agreeat.

Societatea: _____ Localitatea: _____

Cont: _____ Banca: _____ CIF RO: _____

Jud.(sectorul): _____ Str. _____ Nr. _____ Bl. _____ Sc. _____ Ap. _____

Domeniul de activitate _____

Telefon: _____ Fax: _____ e-mail: _____

DI/D-na: _____ Funcția: _____

Data: _____

Prezența reprezintă comanda fermă.



Plata se va efectua cu O.P. sau mandat poștal pentru RAMPA Invest SRL București; CIF RO 13506167 cont RO23 BACX 0000 0000 3649 6250 deschis la Unicredit Țiriac Bank, sucursala Charles de Gaulle sau cont RO29 TREZ 7045 069X XX00 5991 deschis la Trezoreria Sector 4 București. Transmiteți talonul, împreună cu o copie a O.P., prin e-mail: abonamente@agendaconstrucțiilor.ro, tel./fax: 021/336.04.16 sau poștă, la redacție: Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17 sector 4, 040157 - București. Informații la: www.agendaconstrucțiilor.ro; www.fereastră.ro

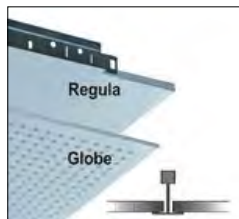
Abonamente se mai pot efectua prin: MT PRESS IMPEX SRL, Tel: 021-255.34.88 ♦ ZIRKON MEDIA SRL, Tel: 021-255.18.00 ♦ INTERPRESS SPORT SRL, Tel: 021-313.85.07 ♦ 09 CURIER PRESS SA, Tel: 0268-470.596 ♦ ART ADVERTISING SRL, Tel: 0350-405.987 ♦ MEDIA PRESS ABONAMENTE SRL, Tel/Fax: 021-311.97.84 ALIBRIS DISTRIBUȚIE SRL, Tel/Fax: 021-310.41.03 ♦ MANPRES DISTRIBUTION, Tel: 021-314.63.39

atingă nivelul de 0,8 W/mpK. Geometria specială a sistemului permite îmbunătățirea cu 30% a luminozității, în comparație cu valoarea aferentă unei ferestre clasice, care asigură același nivel de confort termic.

SALAMANDER: Profile Design iD pentru execuția de uși. Sistemele Salamander Design iD, distribuite în România prin intermediul companiei Mediapress din București, sunt destinate execuției de uși de intrare. Produsele realizate cu aceste repere se caracterizează printr-o calitate ridicată, funcționalitate și design modern. Profilele Design iD sunt disponibile în variante cu lățimi constructive de 60 mm, respectiv 76 mm. Compoziția specială asigură o robustețe superioară produsului finit și o durată mare de exploatare. Sistemul de armare conferă atât stabilitate, cât și durabilitate și protecție împotriva efracției. Aceste cerințe pot fi îndeplinite prin montajul unor elemente de închidere adecvate. Pentru îmbunătățirea caracteristicilor de termoizolare, modelele pot fi dotate cu un prag din aluminiu. Sortimentele Design iD pot fi comandate într-o gamă diversă de nuanțe, asigurându-se, astfel, posibilități multiple de combinare.

NAUE: Bentofix - material geocompozit inovator pentru etanșare. Materialele geocompozite cu bentonită Bentofix BFG5000 sunt bariere etanșe compozite cu capacitate de auto-cicatrizare, formate din cel puțin două geotextile și un strat uniform de bentonită sodică. Acestea sunt utilizate pentru etanșare, având diverse aplicații în domeniul ingineriei: impermeabilizarea digurilor / barajelor / canalelor, protecția apei freatică, construirea depozitelor de deșeuri etc. Straturile sunt întrețesute pe toată suprafața, astfel încât centrul de bentonită este cuprins între geotextile datorită mioanelor de fibre care traversează structura. Produsul este compus pe bază de argilă (bentonita este o

argilă cu conținut mare de montmorillonit) și constituie bariere eficiente împotriva lichidelor, vaporilor și gazelor. Această combinație de fibre polimerice și material natural (bentonită) formează un produs de etanșare rezistent la forfecare, pe termen lung. Una dintre caracteristicile principale ale Bentofix este aceea că, în cazul apariției unor perforații accidentale în structură (cu diametre de 1 cm - 2 cm) acestea se auto-cicatizează în momentul hidratării bentonitei. Fenomenul se datorează umflării argilei, care, în contact cu apa sau alte lichide își mărește volumul.



KNAUF GIPS: Tavane casetate din gips-carton. Tavanele casetate din ipsos sunt fabricate în Danemarca de firma Danoline membră a grupului Knauf. Acestea au o densitate mare și o suprafață vizibilă pre-tratată în diverse forme și configurații. Datorită materialului de baza, ipsosul, acestea sunt rezistente la foc, izolează acustic și contribuie la reglarea microclimatului interior. Plăcile sunt perforate în diverse configurații (perforații rotunde, pătrate sau suprafețe perfect plane) și sunt adaptabile unor forme variate de design (cu diferite tipuri de profile, vizibile, semivizibile sau ascunse). Plăcile Danoline nu emit particule nocive organismului uman în procesele de fabricație și instalare și nici în timpul exploatarei, fiind etichetate de Dansk Indeklima Maerkning, institut danez de certificare a aportului materialelor de construcție în crearea climatului interior.

Printre caracteristicile tehnice se află rezistența la umiditate (până la 90%) și la foc (până la 30 de minute de ardere). Este disponibil în patru variante: Regular (pentru suprafețe plane, fără perforații), Globe (plăci cu perforații circulare, cu diametrul de 6 mm), Quadri (plăci cu perforații pătrate, 12mm x 12mm) și Micro (pătrate, 3mm x 3mm).

ALUTERM GROUP SRL: Sistem de automatizare a ușilor TEN. Compania Aluterm promovează noul sistem de operare automată a ușilor model Ten, livrat de firma Ditec. Acesta este special proiectat pentru a răspunde noilor exigențe arhitecturale. Ten este un model destinat aplicațiilor cu trafic intens și poate fi montat împreună cu elementele antipanică. Asamblarea se realizează cu profile speciale din aluminiu de 16 mm, 30 mm și 35 mm. Ten permite efectuarea de reglaje pe verticală (+/-15 mm) a canaturilor mobile, ce au o greutate maximă de 200 kg. Lățimea golului de trecere este de cel mult 3.200 mm, viteza de deschidere fiind de 1,6 m/s. Funcționarea este controlată prin intermediul unei unități de comandă cu microprocesor. Montajul poate fi realizat la rețele de uși Ten sau Bis, coordonate printr-un software specializat. Sistemul este recomandat pentru clădiri tip supermarket, având funcții de ieșire de urgență și rută de evacuare.

ANTICOROSIV: Plăcile Carboplak, o alternativă pentru utilizarea sticlei. Compania Anticorosiv, din București execută o gamă diversă de materiale de protecție anticorosivă, destinate atât aplicațiilor industriale, cât și celor comerciale/rezidențiale. Unul dintre produsele promovate în prezent, care poate fi utilizat în industria de tâmplărie termoizolantă și în sectorul de fațade cortină, este reprezentat de materialul din policarbonat Carboplak. Plăcile sunt recomandate pentru execuția de cupole, luminatoare, copertine, panouri solare, pereți cortină, elemente de

compartimentare, sere etc. De asemenea, o aplicație interesantă este aceea a construcției de panouri fonoizolante, ce asigură protecția fonică a autostrăzilor. Plăcile celulare de tip multistrat sunt fabricate prin procesul de extrudare și sunt disponibile la dimensiuni de 2.100 mm x 6.000 mm și 2.100 mm x 3.000 mm. Principalele proprietăți fizice sunt constituite de rezistența deosebită la impact și protecția împotriva acțiunii radiațiilor ultraviolete. De asemenea, plăcile Carboplak au o rezistență termică deosebită, care le recomandă pentru folosirea în domeniul tâmplăriei. Din punct de vedere coloristic, produsele sunt disponibile într-o gamă diversă de nuanțe (opal, bronz, albastru, maro, verde, alb, gri), precum și în varianta transparentă. Anticorosiv oferă o garanție pentru păstrarea caracteristicilor de transmisie a radiației luminoase în condiții optime timp de 10 ani.

STURTZ SRL: Linia Compactă Orizontală Sudura & Debavurare (SL-HSM-30/26). Este soluția ideală pentru o capacitate de producție de 80 - 120 unități de fereastră / 8 ore. Se instalează într-un spațiu minim (15 m x 6 m) și permite integrarea cu ușurință de utilaje noi, în viitor. Profilele tăiate și armate se încarcă manual în utilajul de sudură. Datele despre tipul profilului, dimensiuni sau poziția în cărucior a barelor tăiate, se accesează ușor datorită sistemului computerizat de control (CNC). Toleranța cordonului de sudură se stabilește individual, pentru profile albe sau colorate. Cadrele sudate se mută automat la debavuror, pe baza unui sistem de transport integrat (zonă tampon și rol de răcire), poziționat după și în legătură directă cu utilajul de sudură. Debavuratorul cu operare CNC, cu 2 sau 4 axe de mișcare, asigură calitatea debavurării tuturor cordoanelor de sudură interioare și exterioare, drepte sau radiale. Stația de rotire realizează deplasarea automată a cadrului sudat, după ce fiecare colț a fost curățat, până la debavurarea tuturor colțurilor.



NAUE - Sisteme de etanșare pentru depozite de deșeuri

- Drenaj eficient
- Performanțe maxime de etanșare
- Durabilitate pe termen lung
- Stabilitate
- Gama completă de materiale geosintetice de la un singur producător

- ✓ Robuste
- ✓ Durabile
- ✓ Sigure



NAUE România s.r.l.
Strada Emanoil Porumbaru nr. 80
Sector 1, București, cod 011428
Tel. +40 21 222 63-42
Fax +40 21 222 63-44

office@naue.ro www.naue.ro