

FEREASTRA®

Anul XI / Nr. 6 (87) - Noiembrie-December 2011 - Actualitate, analiză și soluții moderne pentru sisteme de tâmplărie și fațade cortină



Das Qualitätsprofil
★★★★★



EURO
CONSTRUCTII

Conferința Internațională
despre Construcții Sustenabile
și Eficiență Energetică

București, 15 mai 2012

www.euroconferinte.ro

Informații suplimentare la tel.: 021-336.04.16



deceuninck

CALITATE. SIGURANȚĂ. DURABILITATE.



- ★ Siguranța unui parteneriat durabil.
- ★ Gamă variată de soluții tehnice pentru producția de ferestre, uși, obloane și rulouri.
- ★ Paletă variată de culori, disponibile într-un timp scurt.
- ★ Sistem performant de livrări, unic în branșă.
- ★ Consultanță tehnică promptă și suport continuu pentru dezvoltarea afacerii dumneavoastră.
- ★ Certificări internaționale valabile pe toate piețele europene.
- ★ Profile din PVC 100% reciclabile și prietenoase cu mediul înconjurător.



Das Qualitätsprofil
★★★★★★

Gheorghe Dragne – România Sud

Mobil: 0744 322 113; fax: 021 352 65 43/44; Mail: gdragne@veka.ro

Gyula Takács – România Nord

Mobil: 0746 209 713; fax: 0259 41 11 31; Mail: gtakacs@veka.ro

www.veka.ro

www.fereastraveka.ro

sales@veka.ro

**Piața de tâmplărie termoizolantă se transformă rapid și ireversibil.
Aflați care sunt noile oportunități și direcții de acțiune!**

EUHRO FEREAȘTRA

**Conferința Internațională
despre Sisteme de Tâmplărie
și Fațade Cortină**

București, 15 mai 2012

www.euroconferinte.ro

SISTEME & FURNIZORI • FABRICAȚIE & MONTAJ • CONSULTANȚĂ & PROIECTARE



Multe întrebări referitoare la evoluția pieței au rămas fără un răspuns, în timp ce categorii importante de specialiști, reprezentând firme de construcții, instalații, tâmplărie, proiectare, arhitectură, furnizori și servicii conexe, caută încă soluții la probleme curente legate de organizare și reorientare. Incertitudinile create de recesiunea prelungită au amplificat „teama de schimbare”, mai ales pe fondul implementării rapide a noilor cerințe și reglementări tehnice specifice pieței Uniunii Europene. Conferința își propune să aducă în dezbateri publice problematica domeniului, reunind factori de decizie multisectoriali, în vederea identificării de soluții concrete. Vor fi prezenți oficiali cu funcții de răspundere din ministere și instituții publice centrale, specialiști din partea unor institute de cercetare internațională, factori de decizie din mari companii, asociații, patronate și consultanți. Desfășurarea simultană a două evenimente - conferințele EURO-Fereaștra și EURO-Construcții - reprezintă un avantaj important, deoarece permite realizarea de noi contacte de afaceri cu arhitecți, proiectanți, antreprenori, investitori, dezvoltatori de proiecte și factori de decizie din partea firmelor din ramura de construcții.

Parteneri:



Das Qualitätsprofil
★★★★★★



WinArhi
software pentru
construcția ferestrelor

Partener instituțional:



Partener tehnic:

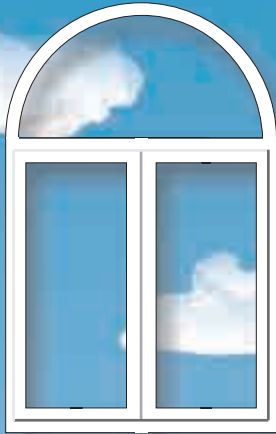


**Institutul pentru Tehnica Ferestrelor,
Rosenheim - Germania**

NR.1 în România

un program folosit și apreciat
de peste 1100 de producători

Este disponibilă versiunea FREE
pentru showroom



WinArhi

software pentru
construcția ferestrelor



WinArhi 4 Smart

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

*licențiere gratuită pentru versiunea FREE



WinArhi 4 Start

Startul în lumea producătorilor de termopan



WinArhi 4 Professional

Pentru profesioniștii din domeniu

WA Eagle

Documente electronice, controlul și urmărirea producției



WinGlass

Optimizarea croirii geamului

*licențiere gratuită

DualSoft

Str. Grigore T. Popa, nr. 81, et. 5, biroul 10, Timișoara
Tel: 0256-487278(2 linii); Fax: 0256-447730
Mobil: 0721-260948
www.winarhi.ro info@dualsoft.ro



STAY COOLER IN SUMMER, WARMER IN WINTER WITH TRC **Ecosol**



TRC **Ecosol** este marca înregistrată a firmei Trakya Cam, pentru sticla cu control solar și pelicula de Low-E. Fereastra termoizolantă ce încorporează TRC **Ecosol**:

- Oferă reducerea cu 40 % a transferului de energie solară, în comparație cu ferestrele tradiționale termoizolante. În consecință, menține răcoare vara, cu costurile de răcire reduse.
- Reduce pierderea de căldură cu 60 % prin fereastră, în comparație cu unitățile tradiționale. În consecință, termoizolarea eficientă iarnă, cu costuri de încălzire reduse.

Pentru mai multe detalii vă rugăm să contactați reprezentanța din România sau vizitați pagina noastră de web.

Trakya Cam Sanayii A.Ş.

Reprezentanța București România

Adresa: Str. Bulevardul Unirii, nr. 18, sector 4, Bl. 5 B

Tel : +40 21 335 17 22 // +40 21 335 17 30

Fax : +40 21 335 17 33

e-mail: ayay@sisecam.com // bmorarasu@sisecam.com

www.trakyacam.com.tr/TrakyaCam/en



Redacția

Ion-Cosmin DINCU
Ovidiu-Victor ȘTEFĂNESCU
Camelia PANTEL
Elena ICLEANU
Simona-Roxana ENE
Răzvan-Eugen POPA

INFO-Șantiere

Claudia-Gabriela VOICU
Cristina BARTICEL
Stelian DINCĂ
Gheorghită MARINCIU
Viorica ȘOȘEA
Cristian APOSTOL

Departament Marketing

Hermine MAREȘ
Marius MANEA
Dana-Gabriela DIACONU
Vasilica VĂDUVA-DUMITRU
Ana ȘTEFĂNESCU

DTP & Machetare

Eugen BUTUC-CERCHEZ

Director Executiv:

Valeriu MARINCIU

Director Economic:

ec. Vasile DIACONU

SUMAR NOIEMBRIE-DECEMBRIE

ACTUALITATE

- » Reglementări suplimentare pentru un domeniu aflat în convalescență
- » Politicile energetice și efectul acestora asupra branșei de tâmplărie

MATERIALE ȘI TEHNOLOGII

- » Exigențele programului Europa 20-20-20 impulsionează inovația

UȘI DE INTERIOR

- » Impact diferit al recesiunii asupra fabricanților de ansambluri

UȘI DE GARAJ

- » Premise nefavorabile ale livrărilor pentru proiecte rezidențiale

UȘI AUTOMATE

- » Părșpective de relansare pentru furnizorii de sisteme specifice

COMPANII

- » Firmele autohtone se pregătesc pentru provocările anului viitor

OPINII

- » ALUKÖNIGSTAHL: Sectorul imobilelor de birouri se va relansa din 2013
- » HÖRMANN: Majorare de 7% a vânzărilor față de anul precedent
- » COBRA CEHIA: Mutare a activității într-un nou sediu
- » ABITARE CG: Stabilizare a pieței de accesorii pentru sticlă
- » TERAPLAST: Vânzările de sisteme PVC reprezintă 15% din cifra de afaceri
- » INVEST PROD: Părșpective încurajatoare pe termen scurt
- » DOOR PANELS: Exportul constituie un obiectiv strategic
- » STROMTECH: Program de investiții pentru susținerea partenerilor
- » AGB: Dezvoltare permanentă a gamei sortimentale
- » INTERPLAST ROM: S-a inaugurat reprezentanța din Chișinău
- » BIG ALUMINIUM: Diversificare a activității de livrare, la nivel european
- » LIPOPLAST: Program de investiții în valoare de 2,5 milioane de euro
- » ALUMINI: Proiecte de marketing pentru promovare
- » ART LAND: Piața autohtonă de uși are potențial de dezvoltare
- » HOPPE: Anul 2012 nu va aduce modificări deosebite în branșă
- » ALUPROF SYSTEM: Firma vizează o creștere cu 25% a vânzărilor
- » ELUMATEC România: Producătorii și furnizorii caută soluții de redresare

CONSULTANȚĂ

- » Performanțe de termoizolare și etanșare pentru clădirile comerciale
- » Analiza experimentală și numerică a conexiunilor oțel-sticlă
- » Principii de renovare a fațadelor la clădirile de birouri
- » Comunicarea - factor esențial pentru producătorii de ferestre
- » Noi amendamente, aduse normativelor europene
- » Standardul de uși de interior se află în faza finală de aprobare
- » Noi provocări pentru fabricanții de tâmplărie termoizolantă
- » Estimări referitoare la evoluția activității pe plan global

AGENDA EXTERNĂ

- » Marii furnizori încep să fie grav afectați de recesiune

ENGLISH SECTION

- » Additional regulations for a convalescent sector



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
e-mail: redactie@agendaconstructiilor.ro
www.agendaconstructiilor.ro

Nota redacției:

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

ISSN 1582-8778

Tipărit la RH Printing



ECTURN - FACE VIAȚA MAI UȘOARĂ



GEZE Ecturn - un mod convenabil de deschidere și de închidere al ușilor

Sistem extrem de silențios și convenabil de utilizare al ușilor de interior sau exterior. Sistemele automate pentru uși GEZE ofera o gamă aproape nelimitată de opțiuni de design și modalități de utilizare. Noua automatizare Ecturn reprezintă un sistem silențios și avantajos de a închide și deschide în mod automat sau manual-asistat ușile batante.

Fiind un sistem proiectat pentru a fi utilizat în interior unde accesul fără bariere este important, Ecturn este soluția ideală pentru spitale, instituții de îngrijire și locuințe asistate, hoteluri de lux sau locuințe private. Ecturn GEZE poate fi operat atât în modul ECO (consum redus de energie) precum și în mod automat, în conformitate cu DIN 18650.

Sisteme de acționare a ușilor și ferestrelor | Uși rotative | Sisteme de evacuare a fumului și gazelor fierbinti | Feronerie și accesorii pentru construcții din sticlă

Reglementări suplimentare pentru un domeniu aflat în dificultate

Dacă piața construcțiilor din România și, implicit, segmentul de tâmplărie termoizolantă se află într-o fază de stagnare, se pare că o situație cu totul diferită este caracteristică pentru organizațiile profesionale ce reprezintă interesele oamenilor de afaceri implicați în acest domeniu de activitate. După cum s-a demonstrat pe parcursul celorlalte recesiuni care au avut loc de-a lungul timpului pe plan internațional, perioadele mai puțin avantajoase din punct de vedere al profitabilității sunt, totuși, propice pentru realizarea unei selecții mai riguroase a companiilor. Practic, are loc eliminarea acelor agenți economici care, din diferite motive, și-au dovedit lipsa de viabilitate. Încercând, probabil, să utilizeze această experiență, patronatele din România au înaintat Guvernului o propunere legislativă destul de interesantă, prin care se intenționează o reglementare mai strictă a domeniului respectiv. Este vorba despre proiectul de lege cu privire la certificarea profesională a societăților din domeniul construcțiilor, inclusiv a celor ce activează în sectorul de ferestre și fațade cortină.

La o primă analiză, inițiativa este laudabilă și poate avea efecte benefice în direcția ordonării activității din branșă. În mod concret, se are în vedere stabilirea unor comisii de evaluare, organizate pe diferite specializări, formate din experți recunoscuți și atestați din punct de vedere profesional. Aceste entități au ca principală sarcină verificarea capabilităților tehnice ale companiilor și încadrarea acestora într-un sistem coerent de clasificare, în funcție de care, ulterior, firmele s-ar putea califica la licitațiile organizate pentru execuția diferitelor tipuri de proiecte, indiferent de modul de finanțare a acestora (din fonduri publice sau private). După adoptarea actului legislativ, va fi necesară, de asemenea, aprobarea unor norme metodologice de aplicare, care să descrie exact modul de realizare a grupării, în funcție de specificul fiecărui domeniu. Prin această prismă, Patronatul Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă (PPTT), prin intermediul membrilor Consiliului Director (CD), a luat decizia elaborării, în regim de urgență, a documentației respective, pentru a facilita implementarea cât mai urgentă a viitoarei legi.

Atenție sporită la compatibilitatea cu principiile comunitare

Ideea nu este, nicidecum, nouă și a fost aplicată la nivelul mai multor state membre ale Uniunii Europene. De exemplu, în Franța există obligativitatea ca, pentru orice tip de activitate de antreprenariat derulată în domeniul construcțiilor, companiile să dețină un aviz tehnic eliberat de ministerul de resort din Hexagon. De asemenea, în Germania - la nivelul branșei de ferestre și fațade - a fost organizată o instituție de asigurare a calității (RAL), iar aplicarea mărcii respective constituie, pentru beneficiarii din landurile federale, o garanție a performanței, în lipsa căreia probabilitatea de achiziție este aproape nulă. Astfel de normative pot avea, în percepția autorităților comunitare, o dublă încadrare: fie sunt destinate asigurării aplicării pe teritoriul diverselor state ale UE a unor reguli individuale în ceea ce privește



calitatea, fie au un rol protecționist. Dacă în prima situație demersurile respective sunt justificate, fiind de înțeles încercarea de a asigura prezența pe piață a unor produse conforme, în al doilea caz interpretările sunt diferențiate, putându-se considera că astfel de reguli ar putea constitui bariere în calea comerțului liber în cadrul spațiului economic european. Este evident faptul că acest ultim aspect contravine, în mod direct, regulamentului de comercializare a produselor de construcții care a fost recent adoptat de Parlamentul European și a cărui aplicare este obligatorie. Cu alte cuvinte, se impune o verificare atentă a modului în care este formulată noua lege românească de certificare profesională a companiilor din domeniul construcțiilor, întrucât orice element ce ar putea induce ideea de obstrucționare a procesului de lansare pe piața comună a oricărui tip de produse (care corespund, din punct de vedere tehnic, prevederilor incluse în cadrul standardelor europene armonizate) poate genera incompatibilități cu principiile comunitare și declanșarea procedurii de „infringement”. Pentru soluționarea acestei probleme, se propune stabilirea unei comisii de experți, formată din reprezentanți locali și europeni, care să analizeze conținutul noii norme și să elimine acele prevederi ce ar putea fi contrare regulamentului UE.

Orice diferend poate fi rezolvat prin dialog constructiv

De aici nu trebuie să se înțeleagă faptul că există opoziție la inițiativele de reglementare a pieței, ci, mai degrabă, că este obligatorie respectarea regulilor comune, valabile în cadrul entității politico-economice din care România a ales să facă parte. Justificarea unui asemenea demers, acceptată de toți membrii branșei de construcții, constă, de fapt, în încercarea de eliminare a companiilor care au dovedit un comportament neprofesional și încurajează practicile specifice concurenței neloiale. Este suficientă rememorarea cazurilor în care societăți ce nu dețineau nici tehnologiile necesare și nici personalul calificat au câștigat licitații pentru obiective cu un grad ridicat de complexitate. Mai există și firme care, pentru obținerea unor contracte, au oferit prețuri de dumping, iar ulterior

nu le-au respectat. Necesitatea eliminării unor astfel de „competitori” este recunoscută de toți antreprenorii corecți, însă, prin aplicarea uniformă a criteriilor de „epurare”, este posibil ca să fie excluse companii care, în absența legii respective, ar avea capacitatea și know-how-ul să realizeze lucrări conforme. Un exemplu edificator ar fi acela al unor firme din afara țării (care derulează, în prezent, operațiuni comerciale pe teritoriul național) și pentru care demersurile de certificare ar însemna costuri suplimentare nejustificate și, eventual, riscul de neparticipare la licitații, din cauza întârzierilor generate de birocrație. Precedente din această categorie există la nivelul unor state din Uniunea Europeană, unde, de pildă, simpla înregistrare a firmei într-o anumită țară poate întârzia încheierea formalităților pentru execuția unor proiecte pe alt teritoriu național. Tocmai acesta este tipul de abordare pe care autoritățile europene doresc să-l evite, iar promovarea unui act normativ care riscă să perpetueze anormalitățile respective este nu numai nedorită, ci și interzisă. Din acest motiv, se impune un dialog între părțile implicate și identificarea unei soluții comune.

Necesitatea îmbunătățirii serviciilor ISC

Reticențe sunt manifestate și din partea unor antreprenori locali, care-și exprimă îndoiala că o lege în plus ar rezolva problemele existente, din momentul ce, în prezent, nu sunt respectate în totalitate nici măcar prevederile standardului european armonizat SR EN 14351-1. Astfel, firmele care nu aplică marcajul CE pentru ferestre sau preiau de la furnizori în regim de cascadă rapoartele de testare, fără a respecta indicațiile de fabricație și schimbând sistemele inițiale, nu vor avea niciun motiv să se supună exigențelor unei norme de certificare a activității, decât, poate, în cazul licitațiilor publice. Celelalte societăți vor continua să activeze în același condiții ca și până în prezent, fără a-și face probleme în ceea ce privește legalitatea. Un alt impediment este legat de costuri. Dacă marcajul de conformitate se poate realiza - la limită - prin alocarea unei sume cuprinse între 1.000 de euro și 2.000 de euro, iar întreprinzătorii nu sunt dispuși - de multe ori, din motive obiective - să achite această

obligație legală, noua certificare ar putea presupune alocarea de fonduri și mai importante, cu șanse aproape nule de asumare, mai ales de către micii antreprenori. O soluție logică ar putea fi reprezentată de înăsprirea nivelului de control. În acest domeniu, conform legislației în vigoare, atribuțiile sunt deținute de Inspectoratul de Stat în Construcții (ISC). Deși a trecut direct în subordinea ministerului de resort, lipsa mijloacelor financiare și modul deficitar de funcționare generat de reglementarea interpretabilă determină ca respectiva instituție să aibă o eficiență foarte scăzută. Afirmția poate fi simplă dovedită prin numărul mare de companii care activează pe piața locală de tâmplărie termoizolantă și, în anumite situații, chiar participă la licitații publice, fără a avea dreptul de aplicare a marcatului CE. Explicații pentru situațiile anormale menționate anterior sunt multiple și se referă la insuficiența personalului de control, lipsa de calificare a reprezentanților autorității contractante care redactează caietele de sarcini etc. Cu toate acestea, singura cale de rezolvare a problemelor actuale este cea indicată în documentele comunitare, care specifică, în mod clar, că autoritățile de reglementare a pieței au obligația de a delega activitatea de control către instituții apte să realizeze respective operațiuni. Așadar, soluția rezidă exclusiv în profesionalizarea ISC și alocarea unor fonduri suficiente pentru a asigura acoperirea, în condiții de maximă eficiență, a întregului teritoriu național.

Resuscitarea CTPC - între intenție și realitate

După cum prevede legislația autohtonă, care transpune pe plan local prevederile normelor comunitare, autoritatea de reglementare (respectiv Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului - MDRT) are obligația de a delega, pe lângă atribuțiile de control și pe cele de supraveghere a pieței. În România, instituția căreia i-au fost acordate atribuțiile respective este Consiliul Tehnic Permanent pentru Construcții (CTPC), care are o experiență îndelungată în activitatea de reglementare. O măsură luată recent a modificat structura organizației, în vederea eficientizării activității și îndeplinirii sarcinilor specifice. Astfel, în componența CTPC au fost cooptați trei reprezentanți ai MDRT și câte unul din partea Ministerului Economiei, Comerțului și Mediului de Afaceri, Ministerului Mediului și Pădurilor, Ministerului Sănătății, ISC, Inspectoratului General pentru Situații de Urgență, Autorității Naționale pentru Protecția Consumatorilor și Asociației de Standardizare din România. La o primă analiză, acțiunea respectivă pare a fi binevenită, implicarea unor diverși specialiști având un efect benefic asupra activității în ansamblu. Cu toate acestea, însă, lipsa reprezentanților asociațiilor profesionale (patronatelor) poate fi interpretată ca un element negativ, cu atât mai mult cu cât aceste organizații au interese legate în mod direct de modul în care se desfășoară activitatea de supraveghere a pieței. Un alt element interpretabil este constituit de gestionarea, în continuare, a bazei de date specializate (așa-numitul Registru Unic), ce include numele companiilor care au depus declarația de conformitate. În prezent, taxa de înscriere este de 300 lei/produs, însă nu există niciun act legislativ european care să impună companiilor o astfel de acțiune. Având în vedere limitarea respectivă, documentul în sine devine inutil, neputând oferi o imagine precisă asupra numărului și identității societăților ce aplică marcatul CE. Cuantumul taxei este prea puțin important, esențial fiind faptul că

firmele care achită sumele respective nu beneficiază de niciun avantaj, întrucât, la cerere, orice companie care a redactat o declarație de conformitate o poate prezenta beneficiarului pentru a dovedi, fără echivoc, respectarea legislației din domeniu. Asemenea strategii nu constituie decât metode prea puțin ingenioase prin care se încearcă asigurarea finanțării instituției, pierzându-se, însă, din vedere rolul de bază al acesteia și anume acela de supraveghere a pieței. Doar atunci când CTPC și ISC vor fi restructurate și reorganizate astfel încât să corespundă profilului unor instituții europene veritabile se va putea vorbi despre o încercare reală de a configura o piață a construcțiilor funcțională, caracterizată printr-o concurență echitabilă.

Perspective optimiste pentru companiile care depășesc recesiunea

Problematica analizată, fie că se referă la inițiativa legislativă a patronatelor din domeniu, fie la imperfecțiunile sistemului de reglementare, supraveghere și control, are, totuși, o relevanță limitată în raport cu aspectele pragmatice din categoria economică. Anul 2011 s-a încheiat cu o nouă scădere în domeniul tâmplăriei termoizolante, deși într-un ritm mult atenuat. Dacă în primii doi ani ai crizei economice, diminuările au fost evaluate la 50%, respectiv 20%, în actualul exercițiu financiar scăderile s-au poziționat la o cotă mai mică de 10%, pe anumite segmente fiind consemnate creșteri timide (este vorba, în special, despre acele firme a căror producție este orientată, preponderent, către export). Un calcul succint indică faptul că în domeniul tâmplăriei termoizolante, cifra de afaceri corespunzătoare lui 2011 se va situa în jurul valorii de 350 de milioane de euro, sectorul care a avut cea mai mare rată de scădere fiind segmentul imobilelor de birouri. În ceea ce privește construcțiile rezidențiale situația a fost destul de gravă, singurele semnale pozitive fiind observate sporadic la activitatea de reabilitare a imobilelor existente. Pondere cea mai însemnată a continuat să fie deținută de lucrările individuale de renovare, întreprinse de persoane particulare. Un alt domeniu care a dat semne de redresare a fost cel al construcțiilor comerciale. Pentru 2012/2013, este posibil ca situația să se modifice substanțial, în sensul reluării execuției clădirilor de birouri, singura condiție fiind aceea a creșterii gradului de ocupare a spațiilor existente. Au fost consemnate, deja, anumite intenții de investiții în această direcție, cu atât mai mult cu cât criza financiară ce afectează Europa Occidentală și SUA îi poate determina pe deținătorii de fonduri speculative să-și îndrepte atenția către Europa de Est. Toate acestea reprezintă, însă, simple presupuneri, întrucât fenomenul financiar-economic a devenit atât de imprevizibil, încât orice estimare (chiar și pe termen scurt) devine hazardată. Un punct cert de susținere a viziunii optimiste este acela că România are încă un potențial uriaș de dezvoltare pe segmentul construcțiilor, care, după finalizarea recesiunii, își va redobândi rapid profitabilitatea. Singura provocare actuală este constituită, de fapt, de identificarea resurselor necesare pentru a traversa cu pierderi minime actuala perioadă nefavorabilă. În ceea ce privește latura legislativă și cea de reglementare, aceasta se va adapta, în mod automat, la ritmul impus de economia reală, indiferent de dorințele sau voința factorilor exogeni de influență.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

Siguranță în
forme elegante
SIKU®
pentru uși
din PVC.



SIMONSWERK

Partenerul dvs. în România

SIMONSWERK GmbH
Tel +40 725 925 600
radu.marchis@simonswerk.ro

SIMONSWERK GmbH Tel +49 (0)5242/413-0

www.simonswerk.ro

Politicile energetice și efectul acestora asupra branșei de tâmplărie

Ediția 2011 a conferinței internaționale Rosenheimer Fenstertage, organizată de IFT Rosenheim, din Germania, a prilejuit reunirea a peste 1.000 de specialiști din Austria, Belgia, Bulgaria, Canada, Cipru, Cehia, Coreea de Sud, Croația, Danemarca, Elveția, Federația Rusă, Grecia, India, Italia, Lichtenstein, Luxemburg, Malaezia, Marea Britanie, Norvegia, Olanda, Polonia, România, Serbia, Singapore, Slovenia, Suedia, Turcia, Ucraina și Ungaria. Mai mult de 30% dintre participanți au reprezentat interesele companiilor specializate în producția/instalarea de tâmplărie termoizolantă, iar 16% a constituit ponderea furnizorilor de sisteme. O prezență numeroasă (208 persoane) a fost înregistrată la categoria producătorilor de materiale de sigilare, etanșare și a celor de utilaje, branșa de fenerie a fost reprezentată de 87 de experți, iar cea de execuție a geamului termoizolant de 39 de specialiști. Tema principală care a fost dezbătută în cadrul evenimentului s-a referit la impactul deosebit exercitat de noua legislație privind eficiența energetică asupra domeniului de ferestre și fațade.



În deschiderea lucrărilor reuniunii, directorul general al institutului, Ulrich Sieberath, a rezumat problematica prezentată, subliniind faptul că „sistemul propus de autoritățile europene poate funcționa doar în condițiile în care se reușește sporirea semnificativă a producției de energie regenerabilă, concomitent cu îmbunătățirea considerabilă a gradului de termoizolare a imobilelor, prin aplicarea fermă a standardelor din domeniu. Pentru a fi îndeplinite aceste premise, un rol central va fi avut în perioada următoare de performanțele sistemelor de anvelopare a clădirilor, care includ, în principal, ansambluri de ferestre și fațade cortină. În prezent, industria de profil are capacitatea de a pune la dispoziția proiectanților viitoarele materiale ce vor deveni indispensabile realizării construcțiilor plus-energetice. Rolul experților IFT Rosenheim este acela de a demonstra modul în care materialele inovatoare se pot transforma în sisteme integrate, ce vor fi, ulterior, folosite pentru instalarea în cadrul unor obiective cu performanțe energetice deosebite”.

Perspective încurajatoare pentru producătorii din domeniu

În cadrul primei intervenții a ședinței plenare, Ulrich Sieberath s-a referit în mod explicit la oportunitățile specifice industriei de profil prin implementarea legislației europene cu privire la conservarea energiei. „Obiectivele stabilite în cadrul inițiativei «Europa 20-20-20» sunt foarte ambițioase și dificil de atins. Perspectiva creșterii consumului de combustibil fosil este de nedorit, chiar și în condițiile în care cererea de electricitate se poziționează pe un trend ascendent. O cale prin care s-ar putea limita acest fenomen este reprezentată de reabilitarea termică a construcțiilor existente, deși sprijinul financiar oferit de autoritățile publice nu acoperă decât o mică parte din sumele necesare finalizării în condiții optime a unui asemenea proces. Au fost realizate anumite progrese, mai ales în

Germania, prin introducerea unor fonduri administrate de Institutul Național pentru Reconstrucție (KfW), ce au totalizat, până în prezent, 75 de miliarde euro, ceea ce a avut ca efect tangențial inclusiv crearea a 340.000 de noi locuri de muncă. În pofida demersurilor respective, mai trebuie făcute eforturi suplimentare pentru a completa proiectul de reabilitare termică - program ce presupune, conform celor mai recente estimări - înlocuirea a 340 de milioane de ferestre, la nivel federal. Soluții tehnologice există, studiile efectuate relevând posibilitatea atingerii unor valori ale coeficientului de transfer termic mai mici de 1 W/mpK. De asemenea, a fost dezvoltat inclusiv conceptul de «casă activă», iar gradul de automatizare a ansamblurilor a fost net îmbunătățit. Problema care se pune în prezent este aceea a capacității beneficiarilor de a se adapta la aceste realități. Specialiștii IFT Rosenheim au, în continuare, o contribuție decisivă în dezvoltarea de noi soluții care să ducă la creșterea eficienței energetice a imobilelor, una dintre inițiative concretizându-se prin propunerea de clasificare a ansamblurilor în funcție de performanțele de termoizolare. Trebuie subliniat faptul că perspectivele sunt, totuși, optimiste, întrucât tehnologiile sofisticate, produsele de înaltă calitate și abordarea atotcuprinzătoare care caracterizează momentul actual constituie noi provocări atât pentru cercetători, cât și pentru furnizori sau producători”.

CPR facilitează liberalizarea comerțului cu materiale de construcții

În continuare, a luat cuvântul Bernhard Schneider, purtător de cuvânt al ministerului transporturilor, construcțiilor și afacerilor urbane (BMBVS) din Germania, care a accentuat importanța implementării Regulamentului 305/2011 (CPR) referitor la comercializarea produselor și materialelor utilizate în industria de profil. „Actul normativ a fost redactat pornind de la experiența aplicării Directivei 89/106/EEC, aducând o serie de îmbunătățiri certe. Prin acest document, cu aplicare obligatorie, sunt eliminate toate interpretările în legătură cu necesitatea adoptării marcatului european de conformitate. Printr-o astfel de abordare se

face un pas important pe calea liberalizării comerțului cu astfel de produse în spațiul economic european. Una dintre prevederile importante ale noului act normativ este reprezentată de obligativitatea redactării unei declarații de performanță, care să includă toate caracteristicile prevăzute de standardele armonizate. De asemenea, a devenit mandatorie declararea acelor valori solicitate pentru fiecare parametru în cadrul regulamentelor naționale ale statelor în care urmează ca produsele să fie promovate. O altă prevedere importantă se referă la simplificarea, în cazurile în care acest lucru este posibil, a procedurilor de testare, prin înlocuirea încercărilor de laborator (de regulă, costisitoare), cu determinări prin metode de calcul sau prin preluarea unor date din tabele. În această situație, se aplică principiul echivalenței în raport cu produsele standardizate. CPR mai include o enumerare explicită a obligațiilor fabricanților și reprezentanților autorizați ai acestora, precum și ale importatorilor și dealerilor. Totodată, regulamentul impune informarea în legătură cu eventualul conținut de substanțe toxice în structura produselor comercializate. În viitor, exigențele de bază pentru lucrările de construcții vor presupune inclusiv utilizarea sustenabilă a resurselor naturale, protecția climatică, siguranța în utilizare și accesibilitatea. Regulamentul va avea o perioadă de coexistență cu legislațiile naționale de doi ani și va intra în vigoare la jumătatea lunii iulie 2013”, a precizat oficialul german.

Sisteme moderne de comunicare online

Prima sesiune a congresului a avut ca temă principală familiarizarea cu terminologia specifică producției de ferestre. Torsten Voigt, specialist în cadrul departamentelor de testare și certificare ale IFT Rosenheim, a abordat subiectul facilitării accesului la informațiile aferente procesului de atestare a conformității, prin implementarea unei interfețe online aflată permanent la dispoziția partenerilor institutului, proiectanților și autorităților publice. „Aplicațiile software puse la dispoziția clienților le facilitează acestora, de exemplu, selecționarea celor mai potrivite caracteristici de performanță pentru produsele necesare la o anumită

aplicație. De asemenea, instrumentul respectiv poate folosi ca un element de ghidare în demersurile de elaborare a caietelor de sarcini pentru diversele licitații. Un alt program special este dedicat identificării avantajelor pe care le poate induce înlocuirea unei ferestre la o clădire existentă, în special din punct de vedere al eficienței energetice. Nu mai puțin importantă este aplicația ce permite producătorilor calculul coeficienților U, în vederea declarării unei valori corecte”, a subliniat Torsten Voigt. La rândul său, arh. Stephen Wittkops, profesor asociat la catedra de arhitectură a Universității din Singapore, s-a referit la oportunitatea accesării de noi piețe, fiind analizate perspectivele de dezvoltare ale marilor aglomerații urbane din zonele tropicale. „Faptul că orașele se transformă rapid în metropole este o realitate contemporană manifestată în special în zona asiatică, Singapore constituind un exemplu reprezentativ din acest punct de vedere. Expunerea ridicată la radiațiile solare i-a determinat pe investitori să ia în calcul dezvoltarea unor clădiri de birouri «zero-energetice», prin execuția unor sisteme de anvelopare formate din elemente fotovoltaice. A fost deja edificat un imobil-prototip ce are o putere instalată de 190 kW aferentă modulelor integrate în fațadă și zona de acoperiș. Cu această ocazie, a fost testată și posibilitatea inserției de elemente energetice active în cadrul structurii geamurilor termoizolante. Experimentul a fost încununat de succes, iar perspectivele de aplicare a soluției respective sunt destul de mari, în continuare fiind alocate fonduri importante pentru cercetare”, a afirmat arhitectul german. O ultimă temă abordată în cadrul primei sesiuni s-a referit la aspectele ecologice, Bernd Strufe - auditor în cadrul sistemelor de management al calității și mediului - arătând că „raritatea materiilor prime, creșterea costurilor la energie și restricțiile tot mai mari în ceea ce privește specificațiile tehnice ale materialelor utilizate au determinat factorii de decizie ai Uniunii Europene să adopte un program strict de limitare a consumului și, implicit, de protecție a mediului. Sistemul ISO 14001 a câștigat, astfel, teren, aplicarea acestui standard devenind esențială pentru tot mai multe companii. În acest context, declarațiile de mediu (EnMS) reprezintă un instrument util, asigurând transparența modului în care este utilizată energia și contribuind cu succes la implementarea strategiei comunitare în domeniu”.

Instalarea ferestrelor - o temă de maximă actualitate

Cea de-a doua sesiune, coordonată de Karin Lieb - șef al diviziei de materiale de construcții și produse semifabricate din cadrul IFT Rosenheim - a avut ca subiect central instalarea ansamblurilor de tâmplărie. În cadrul acestei secțiuni, Wolfgang Jehl, șef al departamentului de testare al centrului IFT pentru ferestre și fațade, s-a referit pe larg la recomandările de montaj, prezentând regulile simplificate necesare pentru calculul dimensiunilor golurilor de zidărie. A urmat expunerea susținută de Gerhard Wackerbauer - coordonatorul al activității de testare a materialelor de construcții și specialist în verificarea comportamentului la foc - care a detaliat regulile de instalare corectă a fațadelor, accentuând elementele de siguranță la incendiu și termo - fonoizolare. Martin Hessler, evaluator în cadrul comisiei de experți a institutului german, s-a referit la erorile tipice de montaj și cauzele care le-au generat,

mai ales în ceea ce privește materialele folosite și sistemele de conexiune cu zidăria. Prelegerea finală din cadrul sesiunii a fost susținută de Robert Kriooahl - specialist al IFT Rosenheim - care a analizat modul de poziționare a ansamblurilor de tâmplărie pe rutele de evacuare în caz de pericol, oferind soluții, precum și detalii referitoare la aplicarea marcatului CE pentru această categorie de produse. Subiectul reacției la foc a fost amplu discutat în cadrul sesiunii a treia, o serie de specialiști recunoscuți, (cum ar fi Klaus-Dieter Wathling - președinte al grupului de studiu „Uși antifoc și dispozitive de prevenire a răspândirii fumului” din cadrul DIN și Christian Kehrer - coordonator al centrului IFT de certificare și supraveghere) referindu-se la reacția la foc a profilelor, elementelor vitrate și a sistemelor de sigilare sau la cerințele naționale și efectul exercitat de acestea asupra proceselor de proiectare și instalare.

Scăderea consumului prin majorarea performanțelor de termoizolare

Joachim Hessinger (șef al departamentului de fizică a imobilelor din cadrul IFT Rosenheim) a fost moderador al simpoziunilor integrate în secțiunea de eficiență energetică, în cadrul căreia prima intervenție a aparținut reprezentantului ministerului de resort (BMBVS) - Frank Heidrich. Acesta a detaliat strategia federală care va fi aplicată în perioada următoare pentru a fi atinse obiectivele generale de scădere a consumului și creștere a performanței ecologice. La congres a participat și Franz Feldmeier, profesor la Universitatea de Științe Aplicate din Rosenheim, care a vorbit despre impactul procedurilor de verificare a ansamblurilor de tâmplărie în vederea încadrării acestora în limitele impuse de regulamentul EnEV, conceptul de casă pasivă sau normele stipulate în documentele oficiale de etichetare energetică. „Noua versiune a EnEV constituie o consecință directă a modificării directivei EPBD, ce vor intra efectiv în vigoare în 2013. Extinderea aplicării obligatorii a marcatului ce atestă performanța energetică îi afectează direct pe producătorii de tâmplărie termoizolantă. Astfel, câștigurile și pierderile energetice, precum și gradul de utilizare a luminii naturale vor fi evaluate și luate în considerare, urmărindu-se o abordare echilibrată a întregii problematice. Ca rezultat, caracteristicile individuale, cum ar fi valoarea coeficientului de transfer termic, trec într-un plan secundar. În ceea ce privește perspectivele pentru 2020, este deja cunoscut că în deceniul următor conceptul de casă pasivă va deveni standard. În vederea acordării unui sprijin reprezentanților branșei, specialiștii IFT Rosenheim au elaborat ghidul WA -15/2 în cadrul căruia este descrisă în mod detaliat procedura de evaluare a sustenabilității elementelor de construcții care fac obiectul standardelor europene armonizate”.

Propuneri practice pentru creșterea performanțelor de termoizolare

În continuare, Joachim Hessinger a prezentat caracteristicile pe care trebuie să le aibă ferestrele instalate în cadrul construcțiilor pasive sau a celor din categoria plus-energetică. „În prezent, profilele uzuale din PVC prezintă patru sau cinci camere de izolare, având coeficienți de transfer termic cuprinși între 1,6 W/mpK și 1,2 W/mpK. Pentru a se ajunge la valori subunitare ale acestui parametru, este necesară prevederea uneia sau a mai multor cavități suplimentare, precum și aplicarea

Klaes premium

CONTROL TOTAL

Organizare optima!

Unicitatea Klaes premium

- Soluție completă pentru toate departamentele
- Transmiterea corectă a termenelor
- Organizarea livrarilor - Cantitățile necesare la timpul și data stabilită
- Lansarea automată în execuție în funcție de parametri predefiniți
- Referința în domeniu pentru comanda și controlul producției

Internet: www.klaes.com

E-Mail: welcome@klaes.com

unor măsuri speciale de izolare, cum ar fi, de exemplu: eliminarea actualelor ranforsări din oțel sau înlocuirea acestora cu elemente care să nu mai reprezinte punți termice; inserția de materiale izolatoare speciale (în general, pe bază de poliuretan); creșterea adâncimii falțului de geam și a zonei de suprapunere a cercevelei pe ramă. În ceea ce privește sistemele din aluminiu, acțiunile suplimentare care pot fi întreprinse în vederea atingerii unui obiectiv similar se referă la: aplicarea unor componente termoizolante adiționale pe suprafața exterioară a reperelor; optimizarea zonei mediane de etanșare; sporirea grosimii panoului vitrat. Pentru profilele din lemn, se poate afirma că performanțele urmărite pot fi îmbunătățite prin introducerea unor materiale speciale (spumă rigidă) în toate cavitățile interioare. Soluțiile disponibile în ceea ce privește fațadele cortină constau în realizarea unei etanșări optime a zonei de suprapunere, precum și în modificarea geometriei profilelor de montaj și transversă.

Metode moderne și eficiente de umbră, în condiții de sustenabilitate

Discuțiile din cea de-a cincea sesiune au fost coordonate de Michael Rossa, lector în cadrul aceleiași universități, tema generală abordată referindu-se la construcțiile vitrate, cu limite și posibilitățile de aplicare. Au luat cuvântul Geralt Siebert (lector la Universitatea Tehnică din München) și Christine Lux (specialist în calibrarea echipamentelor și tehnologiile solare), care au prezentat recomandări cu privire la dimensionarea sticlei și proiectarea structurilor de acest tip, precum și elemente tehnice cu privire la integrarea panourilor fotovoltaice în cadrul sistemelor de anvelopare a imobilelor. „Regulile aplicabile în Germania în cazul verificării capacităților de încărcare, a compatibilității cu utilizarea preconizată, precum și a posibilității de transmitere a sarcinilor după spargerea vitrajelor sunt foarte explicite, fiind realizate pe baza analizei condițiilor-limită aferente elementelor vitrate, precum și a grosimii peliculei fotovoltaice. În acest moment, o mare parte din regulamente au fost îmbunătățite pentru a reflecta în mod coerent noul concept în ceea ce privește siguranța în utilizare”, a afirmat Geralt Siebert. De asemenea, Christine Lux a subliniat că „elementele PV integrate în cadrul fațadelor au un dublu rol: de furnizare a energiei regenerabile și de termo - fonoizolare. În ultimul timp, oferta modulelor standard a fost completată de furnizori printr-o mare diversitate de modele, de diferite tipuri (mono -, policristaline sau de tip «thin-film»), culori, dimensiuni sau materiale. Astfel, arhitecții contemporani au la dispoziție un spectru larg de soluții, în vederea proiectării unor ansambluri sustenabile și cu un design agreabil”. În ultima parte a secțiunii, Michael Rossa s-a referit la posibilitățile de exploatare a surplusului de energie solară, afirmând că „ansamblurile de ferestre și fațade cortină necesită instalarea unor dispozitive eficiente de protecție solară, cele mai indicate soluții în acest sens fiind reprezentate de utilizarea sticlei cu acoperiri speciale. Acest tip de abordare constituie răspunsul la metodele clasice de proiectare ce presupuneau montajul unor sisteme speciale care să îndeplinească funcțiile de umbră. În prezent, există mai multe metode care permit

obținerea unor performanțe deosebite în ceea ce privește transmitanța luminoasă, în condițiile păstrării valorii factorului g la un nivel scăzut”

Calitatea și fiabilitatea, pe primul plan în viziunea experților

Ultimele două sesiuni au abordat subiectele serviciilor aferente clădirilor și, implicit, modul de integrare a ferestrelor în cadrul acestora, respectiv cel al solicitărilor frecvente venite din partea beneficiarilor sau antreprenorilor atunci când se pune problema reabilitării construcțiilor existente. Sephan Lechner, șef al diviziei de calibrare și mecatronică, s-a referit la modul în care sistemele de automatizare sunt adaptate la produsele din categoria tâmplăriei termoizolante. „Din experiența specialiștilor noștri rezultă că este posibilă o integrare de succes a sistemelor automate în structura ansamblurilor de ferestre/uși, cu condiția existenței unui nivel optim de know-how în domeniul tehnologiilor. De asemenea, este necesară o bună cunoaștere a posibilităților de interconectare a acestora. Practica a dovedit că toate sistemele electronice și mecatronice implementate la un proiect trebuie să provină dintr-o singură sursă. Totodată, nu trebuie subestimate aspectele legate de integrarea în clădire și nici cele ce privesc



facilitatea controlului. Anumite componente, cum ar fi, de exemplu, senzorii de ploaie sunt atât de sensibile, încât se pot deteriora rapid. Succesul operațiunilor de automatizare depinde într-o mare măsură de gradul de acceptare din partea beneficiarilor, ceea ce presupune derularea unui îndelungat proces de implementare a conceptului respectiv”, a arătat oficialul german. Tot la acest subiect s-a referit și Michael Krödel - profesor la universitatea din localitate - care a realizat o trecere în revistă a tehnologiilor existente și a principiilor de management aplicate în procesele de consultanță și proiectare. Expertul a afirmat că „procesul de implementare a sistemelor automate are un randament maxim doar dacă sistemul decizional este bazat pe o analiză coerentă a așteptărilor și definirea exactă a funcțiilor dorite. De aceea, implementarea nu trebuie să înceapă înainte ca aspectele menționate să nu fie clarificate, doar astfel putându-se garanta succesul operațiunilor. Totodată, aceasta este singura modalitate prin care se armonizează cerințele beneficiarilor cu specificul instalațiilor și pot fi fructificate la maximum avantajele ce decurg din întregul mecanism”. Sub coordonarea lui Andreas Matschi, șeful diviziei de materiale de construcții, s-a derulat sesiunea dedicată reabilitărilor și eficienței energetice. Jens Schuberth, specialist din partea agenției federale de mediu a

analizat factorii de influență ai deciziei, concluzionând că „doar prin definirea unor mecanisme precise de control și stabilirea cu exactitate a condițiilor-limită este posibil ca procesul de reabilitare să se deruleze în direcția dorită. Strategiile de planificare pe termen lung îi ajută pe fabricanți să dezvolte produse mai bune, fără ca acestea să implice costuri ridicate. Exemple pozitive în acest sens sunt constituite de proiectele-pilot desfășurate cu succes în Germania, finanțate, într-o mare măsură, din fonduri publice”

Noi metode ce asigură adaptarea profilelor la cerințele beneficiarilor

În încheiere, Jörn Peter Lass - profesor asociat în cadrul Universității de Științe Aplicate din Rosenheim - a moderat un seminar în cadrul căruia s-au trecut în revistă principalele noutăți și soluții din categoria high-tech aplicate în domeniul tâmplăriei termoizolante. Accentul a fost pus pe mai multe subiecte, cum ar fi: materialele inovatoare utilizate pentru construcția ansamblurilor din lemn, limitele designului modern și aplicarea tehnologiilor de automatizare, noi dezvoltări în geometria profilelor din PVC etc. „Specialiștii RAL, în colaborare cu cercetătorii din cadrul IFT Rosenheim, au dezvoltat ghidul «E-13/1 - Adaptarea sistemelor din

PVC» în cadrul căruia sunt luate în considerare modificările ce pot apărea în ceea ce privește modificarea condițiilor-limită. Prin aplicarea unui set divers de scenarii și exigențe, documentul își propune să răspundă la întrebarea dacă noul design în domeniul profilelor care oferă un grad ridicat de termoizolare răspunde cerințelor tradiționale de funcționalitate. Trebuie menționat faptul că doar sistemele care au obținut rezultate pozitive în urma acestor verificări sunt permise pentru folosirea în cadrul ansamblurilor ce poartă marcajul de calitate RAL. Dintre cele mai importante proprietăți testate, pot fi amintite: deformarea ca urmare a aplicării unor sarcini climatice; performanța pe termen lung, după expunerea la diverse încărcări; dimensiuni și mase maxime permise pentru ramele/cercevele executate prin intermediul acestor repere; comportamentul sistemelor de feronerie purtătoare de sarcini; etanșitatea sudurii la colțuri, în special în zonele prin care se realizează drenajul etc. Respectivul ghid constituie un supliment binevenit pentru standardul european armonizat EN 14351-1 plus anexa A1”.

Exigențe sporite pe piața europeană de tâmplărie termoizolantă

Cuvântul de încheiere a lucrărilor congresului a aparținut directorului Ulrich Sieberath, care a rezumat întreaga problematică, accentuând faptul că „este necesar ca în perioada următoare să fie acordată o atenție maximă calității și fiabilității produselor - acțiune care ar trebui să devină prioritară în procesul de declarare a performanțelor produselor specifice. Noile cerințe trebuie îndeplinite cu atât mai mult cu cât piața de profil prezintă perspective optime din punct de vedere al încasărilor, cu toate că presiunea în planul prețurilor crește permanent, mai ales odată cu apariția ofertelor foarte avantajoase, venite din partea producătorilor din afara Uniunii Europene”.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

MARCA EXPERT PENTRU FERONERIA DE UȘI
ȘI FERESTRE



SC VIBH ROMCOM SRL Târgu-Mureș Str. Gheorghe Doja Nr. 177
Telefon: 0040 265 21 91 40 Fax: 0040 265 26 99 83 Web: www.vibh.ro

SKS
STAKUSIT®
RULOURI EXTERIOARE

- PROFILE ȘI ACCESORII PENTRU RULOURI APLICATE ȘI SUPRAPUSE
- PROFILE ȘI ACCESORII PENTRU PLASE CONTRA INSECTELOR

Persoană de contact:
EMIL MARIAN, 0722 43 78 77
e-mail: sksbrasov@gmail.com

Adresa: Str. 13 Decembrie 94 A, Brașov
tel/ fax 0268/545 842 sau 0268/545 844



fensterbau
frontale 2012

Aveți deja planuri pentru
21 – 24 martie 2012...



frontale.de

... pentru că sunteți în Nuremberg (Germania) – la cea mai importantă expoziție pentru ferestre, uși și fațade. Peste 750 de companii renumite își prezintă cele mai noi tehnologii, componente și prefabricate. Acesta este evenimentul anului pentru dvs.!

Informații

InPULSE Partners SRL
Tel +40 721 24 43 04
romania@nuernbergmesse.com

Paralel cu
 HOLZ-HANDWERK 2012



NÜRNBERG MESSE

Exigențele programului Europa 20-20-20 impulsionează inovația

În ultimele două decenii, piața de tâmplărie termoizolantă a fost „invadată” de inovații și noi tehnologii, fenomenul fiind justificat de importanța sporită pe care ansamblurile de ferestre/uși o dețin în structura sistemelor de anvelopare a imobilelor. Odată cu implementarea la nivel european a directivei de eficiență energetică a imobilelor (EPDB) și, implicit, cu sporirea exigențelor în ceea ce privește caracteristicile de performanță inclusiv pentru aceste categorii de materiale, furnizorii de sisteme au finanțat în mod constant activitatea departamentelor de cercetare-dezvoltare din cadrul propriilor companii, în vederea menținerii cotei de piață și a profitabilității. Aceasta a dus la o emulație în rândul firmelor respective, cu efecte directe în ceea ce privește diversificarea ofertei și creșterea calității produselor promovate. Deși, în trecut, ferestrele păreau - la prima vedere - componente simple ce îndeplinesc funcții elementare și pentru a căror execuție nu sunt necesare eforturi tehnologice deosebite, presiunile constante exercitate de majorarea continuă a gradului de termo - fonoizolare sau etanșare au schimbat complet datele problemei.

Perspectivile sunt și mai complexe, dacă se are în vedere faptul că, până la sfârșitul actualei decade, aceste sisteme constructive trebuie să îndeplinească exigențe și mai restrictive, impuse de limitele stabilite în ceea ce privește consumul energetic și emisiile de dioxid de carbon. Urmând tradiția, furnizorii și-au asumat această provocare și au început deja să lanseze pe piața de profil propuneri tot mai interesante și mai complexe atât din punct de vedere al proiectării, cât și al performanțelor tehnice. Este foarte probabil ca acest proces să nu se încheie odată cu anul 2020, urmând ca în viitor să fie propuse noi obiective. În continuare, sunt prezentate cele mai interesante propuneri venite din partea fabricanților/distribuitoarelor care activează în toate domeniile conexe industriei de tâmplărie termoizolantă și fațade cortină.



ABITARE: Sigilant bicomponent pe bază de poli-sulfid. Materialul de sigilare Tenaglass - 2 este fabricat de compania Tenachem, din Letonia. Produsul are aderență bună la suprafețele din sticlă, aluminiu și oțel inoxidabil, este rezistent la acțiunea factorilor agresivi de mediu și prezintă o bună compatibilitate cu sigilantul primar pe bază de poliisobutilen utilizat la fabricația geamului termoizolant. De asemenea, are o permeabilitate scăzută la gaz și vapori de apă. Din punct de vedere al aspectului, prima componentă este o masă tixotropă (sub formă de gel lichefiat) de culoare gri deschis, iar cea de-a



doua reprezintă un produs negru de întărire, sub formă de lichid sau pastă. Procesul de solidificare are loc sub influența agentului de structurare, realizându-se timp de aproximativ 50 de minute, la o temperatură de 23 grade Celsius \pm 2 grade Celsius și o umiditate relativă a aerului de 50% (dacă temperatura scade sub nivelul recomandat, timpul de prelucrabilitate crește și invers). Tensiunea la rupere este de 0,8 MPa, alungirea (momentul de rupere) este mai mare de 50%, iar duritatea Shore A (conform EN 1279-6) are o valoare superioară nivelului de 30 (după 3 ore) și de peste 42 (după 24 de ore). Produsul este disponibil în seturi complete, formate din două butoaie metalice cu volume de 210 l și 21 l, ce includ 190 l de substanță din prima categorie, respectiv 20 l de agent de întărire. Fabricantul recomandă respectarea cu strictețe a proporțiilor indicate, ignorarea acestui avertisment putând provoca modificări esențiale ale proprietăților, comportamentului și caracteristicilor Tenaglass 2. Operațiunea de amestecare și aplicarea se pot realiza atât prin intermediul unor echipamente speciale, cât și manual. Suprafețele vitrate trebuie să fie curate, uscate și degresate. Perioada garantată de depozitare este de 6 luni în ambalajul original, la o temperatură mai mică de 30 de grade Celsius. Informații suplimentare, la www.abitare.ro



ACCORDING GROUP: Baghete ornamentale în sistem de îmbinări frezate. Sistemele ornamentale (cu funcții estetice similare celor din categoria șprosurilor) sunt destinate instalării în structura geamului termoizolant.

Acestea pot fi realizate cu sau fără cadre din baghete din aluminiu, modelele fiind disponibile la dimensiuni de 8 mm x 18 mm sau 8 mm x 26 mm. Unul dintre principalele avantaje competitive ale reperelor promovate de According Group este constituit de aspectul deosebit și elegant al acestora. Compania deține în stoc o gamă diversă de produse din categoria respectivă, într-o mare varietate de culori din gamele RAL și Renolit. Cele mai solicitate nuanțe sunt de nuc, stejar (auriu, dark sau rustic), mahon, mooreiche, precum și bicolor alb - Renolit. Îmbinările se realizează prin frezare și găurire, operațiuni derulate prin intermediul unor utilaje speciale. Ulterior, elementele sistemului ornamental sunt conectate cu ajutorul unei piese metalice (inclusă în structura baghetei), iar instalarea în cadrul panoului vitrat se face prin capsarea conectorilor din PVC de bagheta perimetrală a geamului termoizolant. Prin aceste metode se asigură produsului finit o rezistență sporită, contribuindu-se, totodată, la fixarea fermă a subansamblurilor. Producția este de scară largă, putând fi onorate comenzi ale beneficiarilor de pe întregul teritoriu al României. Informații suplimentare, la www.according.ro



AGB: Finisaj activ pentru protecție sporită. Compania Alban Giacomo (AGB) - Italia promovează sistemul de finisaj al sistemelor de închidere pentru ferestre/uși Activeage, care asigură o rezistență sporită la coroziune, chiar și în condiții meteorologice extreme (date, de exemplu, de concentrația ridicată de sare în aer, de poluare sau gradul sporit de umiditate relativă a aerului ce favorizează apariția fenomenului de condens).

Conform testelor de laborator efectuate, Activeage a atins un nivel optim anticoroziv, fiind net superior celui impus de standardele EN 13126-1 (referitor la cerințe și metode de încercare pentru sisteme de feronerie destinate instalării la ferestre/uși) și EN 1670 (cerințe și metode de încercare pentru determinarea rezistenței la coroziune a feroneriei pentru construcții). Din punct de vedere tehnic, soluția constructivă propusă de firma italiană constă în parcurgerea a trei etape succesive: aplicarea unei pelicule de zinc care protejează metalul, creându-se astfel o primă barieră care se interpune între agenții corosivi și produs; pasivizarea cromatică prin intermediul unor nanoparticule de siliciu (acționează printr-o reacție electrochimică, asigurând protecția primului strat); ermetizare activă, prin depunerea unui înveliș cromatic organic mineral, care asigură menținerea proprietăților dorite în caz de șoc termic sau solicitare dinamică. Metoda descrisă anterior a fost dezvoltată în colaborare cu specialiști din cadrul unor diverse instituții universitare și de cercetare, utilizându-se tehnologiile furnizate de un important producător internațional de vopsea. Conform rezultatelor obținute în urma verificărilor, s-a ajuns la concluzia că prin aplicarea unui astfel de tratament se obține o rezistență deosebită la acțiunea distructivă a fenomenului de ceață salină. Timpul de duranță în aceste condiții de mediu este de peste 2.000 de ore, reprezentând cea mai bună performanță din Europa pentru această categorie de finisaje. Din punct de vedere estetic, finisajul are un aspect satinat, performanțele amintite fiind garantate doar în condițiile utilizării unor organe de asamblare ce prezintă caracteristici similare de rezistență la coroziune. Informații suplimentare, la www.agb.it



ALUMIL: Profile speciale, cu un grad ridicat de termoizolare. Sistemul din aluminiu S60, destinat execuției de tâmplărie termoizolantă, reprezintă una din soluțiile promovate de compania Alumil. Seria este destinată realizării tuturor ansamblurilor de ferestre cu acționare batantă, asigurând o excelentă eficiență termică și o atenuare fonică optimă. De asemenea, tipologiile executate cu ajutorul profilelor S60 garantează un grad sporit de securitate și protecție antifracție. Produsul este disponibil într-o gamă diversă, incluzând profile cu aspect exterior drept, rotunjit, țesit sau clasic. Totodată, printr-o proiectare ingenioasă este oferită posibilitatea fabricării de uși cu balamale tradiționale, aplicate sau ascunse, precum și a ferestrelor având cercevea ascunsă. În plus, prin intermediul S60 pot fi executate structuri de tipul „Window-Wall”. Gradul de termoizolare este sporit, coeficientul de transfer termic Uf atingând nivelul de 0,98 W/m²K. Performanța respectivă este obținută prin inserarea unei bariere termice din poliamidă armată cu fibră de sticlă cu grosime de 34 mm -38 mm, precum și a unor inserții

speciale pe bază de poliuretan. Adâncimea constructivă este de 76,5 mm pentru toc și de 84 mm pentru cercevea. Greutatea maximă permisă este de 150 kg/canat, profilul permițând instalarea unui geam termoizolant cu grosime de până la 62 mm. Din punct de vedere al permeabilității la aer, ferestrele executate prin intermediul seriei S60 se încadrează în Clasa 4 (conform EN 12207), pentru etanșeitatea la apă sistemul se încadrează în categoria E900 (EN 12208). În ceea ce privește rezistența la încărcări din vânt, încercările realizate au relevat încadrarea în Clasa C4/C5 (EN 12210). Informații suplimentare, la www.alumil.ro



BIZMANN: Profile cu 6 camere pentru execuția unor ansambluri performante. Sistemul hexacameral Bürgmann bluEvolution are o lățime constructivă de 92 mm, asigurând, astfel, un grad optim de confort grație nivelului ridicat de termoizolare. Coeficientul de transfer termic aferent ramei este de 1 W/mpK, seria încadrându-se în clasa A, conform prevederilor standardului SR EN 12608. Lățimea vizibilă a sortimentului este de 118 mm, suprafața

TROCAL 88+ 100% FĂRĂ PLUMB

O nouă dimensiune impune noi standarde

- **Îmbunătățirea semnificativă a termoizolației**
- Tehnologie complexă cu 6 camere, având o adâncime de 88mm atât în toc cât și în cercevea. Camerele sunt dimensionate astfel încât să asigure o termoizolație optimă.
- Confort îmbunătățit prin coeficienți U_w superiori, care asigură temperaturi ridicate la nivelul suprafețelor și reduc pericolul de formare a condensului
- Garnitura inovatoare a falțului de cercevea asigură o termoizolație suplimentară

Recomandat pentru casele pasive
U_f < 0,8W/m²K

Investiție în viitor
Trocal 88+

TROCAL

- Spațiu și stabilitate superioară pentru fonoizolație și siguranță
- Fonoizolație îmbunătățită în comparație cu sistemele de 70 mm.
- Spectru ridicat de vitrificare (24-46/54) sticlă specială pentru fonoizolație și siguranță (vitrificare triplă)
- Protecție mai bună la efracție datorită fixării speciale a blocatorului.
- Soliditate superioară și o bună rezistență constructivă
- Durată îndelungată de viață și robustețe grație stăcii îmbunătățite.
- Fixarea ferestrelor se face printr-o zonă special creată pentru diblu.
- Întreținere ușoară datorită dispunerii feroneriei în zona protejată, din spatele garniturii mediane.

Profine România SRL Șos. Alexandriei 152-156. Tel: 021 420 30 60; Fax: 021 420 14 45, office@profine.ro, www.trocal.ro

filigranată asigurând un aspect deosebit din punct de vedere estetic. Sustenabilitatea produsului este garantată de faptul că materialele incluse (în principal, PVC-ul) sunt complet reciclabile. Sistemul se pretează la realizarea de ferestre destinate instalării atât la imobile noi, cât și la clădiri existente, fiind foarte potrivit pentru utilizarea la lucrări de restaurare a construcțiilor de patrimoniu (grație diversității nuanțelor foliilor de acoperire disponibile). Profilele dispun de trei garnituri de etanșare prevăzute cu câte două camere de izolare, ceea ce garantează încădrarea în clase superioare din punct de vedere al impermeabilității la apă și aer. Construcția specială permite montajul unor vitraje triplustratificate (cu grosimi cuprinse între 52 mm și 60 mm), în acest fel fiind asigurată o îmbunătățire netă a gradului de eficiență energetică asigurată de ferestrele realizate prin intermediul bluEvolution. Prin utilizarea unor vitraje corespunzătoare (fabricate cu sticlă specială și având inserție de gaz inert), se poate obține încădrarea în limitele impuse de exigențele aferente conceptului de casă pasivă. Reperetele din seria Brüggmann bluEvolution este livrat sub formă de bare de toc/cercevea cu o lungime maximă de 6.500 mm. Informații suplimentare, la www.bizmann.ro



EEM BUILDING SYSTEMS: Sistem glisant pentru ferestre cu vitraj structural. Profilele din seria E70, cu o adâncime constructivă de 70 mm, sunt special proiectate pentru a asigura un grad optim de termoizolare, garantând, totodată, o protecție antifracție sporită, precum și posibilitatea execuției de ansambluri de mari dimensiuni, potrivite pentru instalarea la diverse aplicații speciale (piscine, sere etc.). Noua soluție tehnologică permite maximizarea disponibilității luminii naturale și o sporire a panoramei, grație metode speciale de asamblare a panourilor de geam termoizolant (prin metoda structurală). De asemenea, această metodă permite limitarea vizibilității profilelor de ramă și cercevea. Sistemul asigură instalarea plaselor de protecție împotriva insectelor, având un design plat. Feroneria de tip liftant-glisant este furnizată de G-U. Lățimea vizibilă a reperelor E70 este de 102 mm, respectiv 88 mm. Principalele caracteristici tehnice ale profilelor sunt: transmitanță termică 1,4 W/mpK; clasă de rezistență antifracție WK2; impermeabilitate la apă 5a (conform prevederilor EN 12208); etanșeitate la aer clasa 3 (EN 12207); performanță acustică $R_w = 36$ dB. E70 este realizat dintr-un aliaj special ce permite adeziunea perfectă a elementelor din sticlă. Șina de rulare este executată din oțel inoxidabil, profilul având o secțiune în formă de U. Dimensiunea maximă a ferestrelor ce pot fi realizate cu acest sistem este de 3.000 mm x 3.000 mm, iar masa admisă de 300 kg/cercevea. Grație flexibilității designului, produsul poate fi adaptat la o gamă diversă de aplicații arhitecturale atât din sfera comercială, cât și din cea rezidențială. Produsul este ecologic, la realizarea acestuia fiind folosite tehnologii și materiale de ultimă

generație. Din punct de vedere energetic, performanțele obținute se situează între limitele impuse prin legislația europeană și internațională. Informații suplimentare, la www.madeinetem.com



HILTI: Spume poliuretanică cu emisii scăzute de hidrocarburi. Spuma poliuretanică (PU) elastică de etanșare CF 812 CC are un volum de expandare liberă de până la 38 de litri. Tubul este prevăzut cu o valvă de înaltă calitate, care previne pierderile de presiune. Sistemul Hilti asigură controlul volumetric și dozarea precisă, întărirea materialului fiind rapidă. După dispersie, gradul de expandare se diminuează, astfel încât se obține o etanșare optimă a rosturilor. Spuma poliuretanică CF 812 CC furnizează excelente bariere sonore și prezintă emisii scăzute de hidrocarburi. Specialiștii recomandă produsul pentru utilizarea la: montajul ansamblurilor de ferestre/uși, sigilarea rosturilor dintre pereți sau dintre plafoane și pereți, etanșarea îmbinărilor la cofrare, izolarea zonelor de trecere a țevilor și a conductelor de ventilație, izolarea termică și fonică a pereților de compartimentare etc. Spuma poliuretanică universală „all seasons” CF 710 are un volum de expandare de până la 50 de litri și se caracterizează prin facilități în aplicare și întărire rapidă chiar și la temperaturi de -10°C . La fel ca în primul caz, spuma poliuretanică universală CF 710 poate fi utilizată la lucrările de instalare a tâmplăriei și la izolarea tubulaturii de ventilație. În plus, spuma poliuretanică all seasons CF 710 este recomandată pentru umplerea golurilor la montajul obiectelor sanitare și la eliminarea golurilor și crăpăturilor din pereți (închideri uscate). Pentru curățarea urmelor proaspete de spumă, este disponibilă soluția specială Hilti CFR 1, care are o temperatură de aplicare cuprinsă între 10°C și 30°C . Cele două tipuri de spumă PU se aplică prin intermediul pistoalelor speciale (CF-DS 1, respectiv CF DS L). Pistoalele aplicatoare au un control precis al stratului de spumă poliuretanică și o durată mare de viață. Diametrul mic al vârfului asigură un acces mai bun în golurile mici. Pistoalele aplicatoare sunt prevăzute cu butoane de reglare a stratului de spumă și blocaj pentru prevenirea operațiilor neintenționate. Pistolul aplicator CF DS L are o lungime a țevii de 700 mm, care facilitează accesul în zone mai dificile și este foarte ușor de lucrat cu el deasupra capului. Informații suplimentare, pe www.hilti.ro

HÖRMANN: Uși industriale rapide pentru garaje colective. Modelul HSS (High Speed Shutter) 6530 reprezintă o ușă industrială de tip rulo cu proprietăți de închidere/deschidere rapidă, destinată aplicațiilor care presupun un trafic intens. Sortimentul poate fi utilizat pentru montajul la interior sau exterior și are ca principală sarcină optimizarea fluxului de trafic, îmbunătățirea condițiilor de temperatură din interior și creșterii gradului de eficiență energetică. Astfel, HSS 6530

asigură un grad sporit de flexibilitate și este realizat prin intermediul unei tehnologii moderne ce permite controlul temperaturii în încăntă atât vara, cât și iarna. Produsul este realizat din lamele din aluminiu, care garantează un design estetic, precum și rapiditate în acționare, prin utilizarea în combinație cu un convertor de frecvență obținându-se viteze de acționare de până la 3 m/s. Termoizolarea sistemului este optimizată prin instalarea unor secțiuni de întrerupere a punților termice, precum și prin adăugarea unor garnituri suplimentare de etanșare în zonele laterale și în partea inferioară a ansamblului. Lamelele din componența ușii sunt interconectate pe întreaga lățime. Se garantează, astfel, un grad sporit de stabilitate și se permite realizarea unor uși cu lățime de maximum 6.500 mm și înălțime de 6.000 mm (în funcție de dimensiuni, se stabilește și viteza de acționare, de până la 3 m/s - la



ridicare și de $0,5$ m/s - la coborâre). Din punct de vedere structural, elementele constructive ale ansamblului sunt executate din aluminiu cu barieră termică având grosimea peretelui extrudat de 2 mm, adâncime de 30 mm și înălțime de 160 mm, finisate prin eloxare (E6/EV1). Lamelele sunt rulate pe șine de culisare în spirală, pentru a asigura deschiderea rapidă și precizia cursei ansamblului. Această metodă specială de acționare se bazează pe tehnologia non-contact a elementelor cortinei realizate din aluminiu și reprezintă o extindere a designului industrial modern. Informații suplimentare, la www.hormann.ro



MACO: Sistem de feronerie Multi Matic aduce noi beneficii producătorilor. Noul sistem de feronerie pentru tâmplăria termoizolantă din PVC seria Maco Multi Matic asigură utilizatorilor o serie de avantaje certe, cum ar fi: instalare rapidă; prezența unor sisteme speciale de cuplare ce asigură economie de timp și resurse financiare; compatibilitate cu toate tipurile de profile; grad ridicat de rezistență antifracție garantat de cele șase puncte de închidere; acționare simplă și facilă. Sortimentul se adaptează perfect tuturor tipurilor de montaj, de la cel manual, până la cel complet automat. Din punct

de vedere estetic, Multi Matic are un aspect argintiu uniform, având prevăzute impregnării liniare pe partea frontală, ce conferă o aparență elegantă, iar zonele de cant sunt rotunjite. Versiunea Multi Matic TV are balamalele ascunse în profilul de ramă, ceea ce asigură o deschidere până la un unghi de 180 de grade. În ceea ce privește modelul Multi Matic VV, sistemele de balamale și cele de foarfece sunt - la rândul lor - complet mascate, nemaifiind necesară frezarea ramei sau a cercevelei. Sistemul permite ventilarea incintelor concomitent cu păstrarea ferestrelor în poziția „închis”, prin acționarea cremonului într-o poziție intermediară. Pentru ferestrele în două canaturi (fără montant) este disponibilă o soluție practică, ce constă în montajul unui sistem special de blocare ce presupune acționarea cu un efort minim. Informații suplimentare, la www.maco.at



PIMAPEN: Sisteme pentacamerele S-7000 Maximus. Profilele din seria S-7000 Maximus au cinci camere de izolare și o lățime constructivă de 70 mm, asigurând tâmplăriei pentru a cărei fabricație sunt utilizate un aspect deosebit, grație formei geometrice rotunjite a conturilor. Sistemele fac parte din clasa A de termoizolare, conform prevederilor standardului SR EN 12608. Camera de armare are o lățime de 37,5 mm pentru ramă și 34 mm pentru cercevea, permițând utilizarea unor reperi de ranforsare speciale, destinate realizării de ferestre cu dimensiuni atipice. Lățimea de suprapunere dintre toc și cercevea este de 17 mm (cu 2 mm superioară canelurii mecanismului de rotire). Profilul este prevăzut cu garnituri de etanșare interioare și exterioare, decalate cu 3,5 mm. Coeficientul

de transfer termic pentru ramă este de 1,16 W/mpK, iar pentru fereastră de 1,15 W/mpK (în cazul instalării unor vitraje cu o transmisivitate de 1,1 W/mpK). Gradul de fonoizolare este ridicat, fapt ce garantează obținerea unor condiții optime de confort pentru incintele la care sunt montate ferestre realizate prin intermediul acestui tip de reper. Balamalele folosite la celelalte serii din gama S 7000 pot fi adaptate și la sistemul Maximus. În ceea ce privește reperele de cadru și colțar, acestea sunt similare celor utilizate la versiunea Fantasia. Grație inovațiilor tehnice incluse, profilele din seria S-7000 Maximus asigură, pe lângă aspectul estetic deosebit și performanțele tehnice menționate, o simetrie în raport cu sistemul central de cremon. Produsul este disponibil atât în varianta albă, cât și într-o gamă diversă de nuanțe din gama RAL și imitație de lemn. Conform rezultatelor testelor realizate la IFT Rosenheim, clasa de rezistență la vânt este C3/B3 (conform EN 12210), iar cea de impermeabilitate la apă E 1200 (EN 12208). Din punct de vedere al etanșității la aer, ferestrele testate

executate cu profilele S-7000 Maximus se încadrează în clasa 4. Informații suplimentare, la www.pimapen.com

SIATEC: Uși automate glisante pentru dotarea spitalelor. Sistemele de automatizări din gama Valor H (fabricate de Ditec - Italia) asigură o acționare glisantă (a unor foi de ușă plane sau curbe), fiind proiectate pentru instalarea la aplicații speciale, pentru care se are în vedere respectarea unor norme stricte (condiții controlate de mediu, igienă, protecție împotriva radiațiilor, mediu aseptice etc.). Producătorul recomandă utilizarea la spitale, săli de operații, camere de radiografie etc.



Dispozitivele sunt dotate cu garnituri de etanșare având caracteristici de protecție împotriva vibrațiilor, asigurând, astfel, o acționare silențioasă. Conturul rotunjit al elementului automat și lipsa elementelor vizibile de asamblare previn depunerea prafului și facilitează operațiunile de curățare. Energia electrostatică acumulată prin închidere/deschidere este descărcată permanent

DAFERMANN srl | str. C. Mușat nr. 3 | Bacău | 0234 571.666 | 0744 704.764 | office@dafermann.ro | www.dafermann.ro



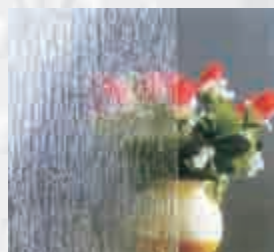
Screen



Delta 2 (clar și bronz)



Krizet



Kura (clar și bronz)



Cincila (clar și bronz)



Nisip (clar și bronz)

DAFERMANN - peste 2000 lăzi de geam pe stoc

- geam float 2 +12 mm
- geam antireflexiv 2 mm
- geam low-E soft, low-E hard, control solar 4, 6 mm
- geam reflexiv 4, 6 mm (clar, bronz, albastru, verde, gri)
- geam colorat în masă 4, 6, 8, 10 mm (bronz, albastru, verde, gri)
- oglinzi clare și colorate 3, 4 mm
- geam ornament (krizet, screen, crossfield, delta, nisip, kura, cincila)
- geam decorativ (sablat chimic clar și bronz, plus alte 15 modele)
- geam laminat

DAFERMANN - ofertă promoțională

- geam reflexiv clar PPG - 7,5 Eur/mp*
- oglindă colorată bronz - 7,9 Eur/mp*



* Preț fără TVA

DAFERMANN - Design și tehnologie în perfectă armonie

în rețeaua de împământare a imobilului. Siguranța acționării este asigurată prin intermediul unor detectori de mișcare incluși în corpul operatorului, care au rolul de a preveni atât închiderea accidentală a ușii în prezența unor persoane/obiecte în zona de acționare, cât și lovirea unor obstacole aflate, eventual, pe traseul de mișcare a ansamblului (sistemul este util mai ales în cazul scaunelor mobile destinate transportului persoanelor cu dizabilități locomotorii, a căror prezență este dificil de detectat prin intermediul fotocelulelor tradiționale). Ansamblurile Valor H sunt disponibile în toată gama de finisaje RAL, precum și în variante anodizate. Alături de sistemele automate, Ditec pune la dispoziția companiilor specializate în instalații o gamă diversă de rame și accesorii specifice aplicațiilor speciale pentru care sunt destinate produsele respective, cum ar fi: panouri laminate din HPL și oțel inoxidabil; profile din oțel; cercevele din aluminiu cu geam termoizolant. Informații suplimentare, la www.siatec.ro



SIMONSWERK: Posibilități inovatoare de configurare cu balamalele ascunse Tectus. Capacitatea de încărcare mai mare, reglajul tridimensional confortabil optimizat și un spectru mai larg de aplicații reprezintă caracteristicile esențiale ale noilor variante din categoria balamalelor ascunse seria Tectus. Câștigând numeroase concursuri pentru design, sistemul prezintă performanțe îmbunătățite pentru crearea unei arhitecturi interioare plane, datorită tehnologiilor inovatoare implementate. Modelele TE 540 3D A8 (cu o capacitate de încărcare de 100 Kg) și TE 640 3D A8 (capacitate de 160 Kg) sunt destinate montajului la ușile grele prevăzute în proiectele speciale, asigurând designerilor noi posibilități de configurare a spațiilor. Aceste produse permit plăcări ale ușilor cu placaje cu grosimi de până la 8 mm, devenind posibile construcțiile ce includ pereți și uși placate cu sticlă sau oglindă, fără alte elemente de prindere care să deranjeze câmpul vizual. La sortimentele TE 240 3D, TE 340 3D, TE 540 3D și TE 640 3D s-a optimizat, în special, sistemul de reglaj. Reglajul pe înălțime se realizează foarte comod, fără a se utiliza penele de fixare și susținere a ușii. Astfel sistemul de balamale devine mai confortabil și mai fiabil. De asemenea s-a majorat capacitatea de încărcare pentru versiunile TE 340 3D și TE 540 3D față de variantele anterioare la 80 Kg (TE 340 3D), respectiv la 120 Kg (TE 540 3D). Spectrul de performanțe este întregit prin aspectul inconfundabil asigurat de Tectus, cu o construcție din trei părți, alcătuind un corp compact al balamalei, precum și o frezare simplificată și unitară atât în toc, cât și în cercevea. Prin aceste îmbunătățiri constructive, noile modele de balamale au o fiabilitate sporită, sunt mai simple de reglat și compun o imagine armonioasă împreună cu ușa. Informații suplimentare, la www.simonswerk.com



TRAKYA CAM: Sticlă de înaltă performanță TRC Ecosol. TRC Ecosol este marca de sticlă cu depunere de control solar și emisivitate scăzută (Low-E) fabricată în cadrul unităților de producție ale Trakya Cam. Sortimentul este realizat prin acoperirea unei foi clare sau colorate în masă, a mai multor straturi de oxizi metalici, prin tehnologia sputerizării magnetronice în vid. Pelicula astfel obținută conferă o izolare termică mai eficientă în timpul iernii (prin scăderea pierderilor de căldură care duc la o reducere a cheltuielilor de încălzire), iar - în timpul sezonului estival - asigură limitarea transferului de emisii solare, garantând astfel o diminuare a costurilor aferente funcționării aparatelor de aer condiționat. De asemenea, TRC Ecosol contribuie la reducerea transmisiei de raze UV, care ar putea cauza decolorarea țesăturilor. Modelul se assemblează în cadrul unui panou vitrat termoizolant, depunerea se poziționându-se pe suprafața a doua, în zona interstițiului. Securizarea, călirea, laminarea și emailarea trebuie realizate înainte de procedeele de sputerizare. Produsul are un aspect neutru apropiat de sticlă float clară și oferă o reducere cu 40% în ceea ce privește acumularea de căldura solară, în comparație cu unitățile tradiționale de geam termoizolant, ceea ce implică diminuarea cheltuielilor privind răcirea. Depunerea control solar și emisii scăzute poate fi aplicată pe foi de sticlă având diferite grosimi și dimensiuni, tăiate, securizate sau călite, în funcție de cerințele fiecărui proiect. Informații suplimentare, la www.trakyacam.com.tr



VEROFER: Gamă completă de cilindri pentru dispozitivele de siguranță. Sistemele de închidere de tip cilindru constituie partea centrală a programului de fabricație al Verofer. Modelele sunt executate din materiale atent selecționate, prelucrate prin intermediul unor tehnologii de vârf. De asemenea, forța de muncă implicată în procesul de producție este înalt calificată, asigurând fabricarea unor sortimente de înaltă calitate. În aceste condiții, cilindrii Verofer asigură beneficiarilor un grad optim de siguranță, fiind respectate, în mod strict, toate exigențele incluse în standardele europene de profil. Portofoliul actual include o gamă sortimentală

diversă, din care fac parte: cilindri de siguranță (cu 10 pini), modele centrate/descentrate (cu 8 sau 10 pini), sisteme cu buton și chei (cu 4 sau 5 pini), cilindri cu buton pentru instalarea la camerele de baie, semicilindri cu buton și cu chei (prevăzuți cu 5 pini). De asemenea, în ofertă a fost inclus recent și sortimentul Iseo R7, cu 6 sau 11 pini, reprezentând un sistem ce asigură un grad sprit de securitate. În continuare, gama de produse va înregistra un amplu proces de diversificare. O garanție a performanțelor deosebite ale acestor produse este dată inclusiv de faptul că etapele de fabricație sunt integrate, fiind derulate exclusiv în interiorul companiei, ceea ce asigură un control strict al activității. Informații suplimentare, la www.verofer.ro



WINKHAUS: Feronerie activPilot pentru protecție înaltă și confort sporit. Sistemele de feronerie activPilot impun noi etaloane de performanță în ceea ce privește funcționalitatea și eficiența protecției asigurate de ferestrele echipate cu aceste elemente constructive. Modelul se caracterizează printr-un bolț de închidere original, garantând facilitatea manevrării și un grad ridicat de etanșeitate la aer/apă. În ceea ce privește securitatea, standardul de calitate impus de specialiștii Winkhaus este deosebit de precis, toate plăcuțele de siguranță fiind prevăzute cu un corp din oțel, ceea ce înseamnă că ferestrele la care este instalat sistemul pot fi ridicate, din punct de vedere al feroneriei, în orice moment, la clasa de siguranță WK2. Ajustarea se poate realiza într-o manieră simplă, fără a utiliza scule speciale, astfel fiind obținută rapid o închidere etanșă (în această proprietate rezidă unicitatea pe plan internațional a sortimentului activPilot). Nivelul înalt de calitate este certificat prin marcajul RAL, ce garantează funcționarea în parametrii optimi pe întreaga durată de exploatare a produsului. Unul dintre cele mai importante aspecte discutate în prezent, și anume acela de eficiență energetică a sistemelor utilizate în construcții, este avut în vedere prin implementarea metodei de aerisire cu fante multiple, prin care canaturile ferestrelor pot fi rabatate pe distanțe prestabilite. Astfel, este posibilă asigurarea permanentă a unui flux de aer proaspăt, fără a se genera pierderi semnificative de energie. Referitor la design, prin aplicarea unor principii moderne de proiectare a fost conferită sistemelor activPilot o notă distinctivă, care constă, în principal, în forma rotunjită a colțurilor ce facilitează operațiunile de curățare. Una dintre cele mai inovatoare opțiuni este aceea a posibilității extinderii ulterioare a sistemului cu funcții suplimentare, cum ar fi, de exemplu, instalarea unui dispozitiv special de ridicare a canatului, în vederea diminuării forțelor de acționare. Informații suplimentare, la www.winkhaus.ro

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

Mai mult confort și siguranță cu ușile din aluminiu Schüco

Resursele primare sunt tot mai mici, prețul energiei crește, legislația privind protejarea climei este tot mai severă. Ca urmare, învelișul unei clădiri, care reprezintă convergența între interior și exterior, este tot mai mult în atenția noastră. Ușile, ca parte componentă a anvelopei clădirii, trebuie să-și dovedească eficiența și să influențeze pozitiv bilanțul energetic al clădirii. Profilele din aluminiu **Schüco ADS**, datorită profilului îmbunătățit și extinderii suprafeței izolatorului, asigură un coeficient de transfer termic excelent, ($1,7 \text{ W/m}^2\text{K}$ pentru seria **ADS 75.SI**).



Uși inteligente

Managerul pentru uși Schüco asigură prin tehnologia digitală de control, deschiderea și închiderea automată a ușilor, dar încorporează și alte funcții ale ușii, de exemplu ieșirea în caz de urgență. Aceasta poate fi comandată prin intermediul unui card, tastatură, cititor de amprentă sau transponder. Broasca electrică **Schüco SafeMatic** realizează închiderea ușii chiar și în situația în care ușa nu este alimentată cu curent electric.

Control centralizat

Senzorii și comutatoarele magnetice Schüco raportează către sistemul de management centralizat al imobilului parametri fizici și starea ferestrelor și ușilor. Folosind **panoul de control Schüco**, un element de comandă elegant, cu designul tipic Schüco, ferestrele, protecția solară și climatizarea pot fi comandate doar prin atingerea unui ecran tactil.

Impact diferit al recesiunii asupra fabricanților de ansambluri

În anii anteriori recesiunii, piața autohtonă de uși se dezvoltă într-un ritm rapid, în conformitate cu trendul ascendent al lucrărilor de construcții. Astfel, cererea de uși, destinate diverselor categorii de clădiri, s-a majorat semnificativ, având ca rezultat o dezvoltare a gamei sortimentale. După cum se cunoaște, sectorul edificării imobilelor rezidențiale a fost grav afectat de criza economico-financiară, ceea ce a determinat o scădere exponențială și progresivă a livrărilor de uși pentru interior sau exterior, de modele metalice și alte ansambluri similare. Problemele actuale - precum și cele ulterioare - sunt evidențiate cu precizie de analiza datelor statistice furnizate de Institutul Național de profil, cu privire la numărul autorizațiilor de construire eliberate în ultimul timp.

În septembrie 2011, autoritățile locale din întreaga țară au eliberat 3.845 autorizații de construire pentru clădiri rezidențiale (care sunt folosite integral sau în cea mai mare parte - peste 50% din suprafața imobilului - pentru locuire), în scădere cu 11,5% față de luna august a.c. și cu 5,6% raportat la perioada similară din 2010, informează un comunicat al Institutului Național de Statistică (INS). Datele aferente intervalului 1-30 septembrie 2011 arată faptul că s-au acordat 3.854 autorizații de construire pentru edificarea clădirilor rezidențiale, din care 1.288 pentru mediul urban și 2.557 pentru cel rural, ceea ce înseamnă un regres de 11,51% comparativ cu luna august a.c. Astfel, având în vedere structura acestora, circa 66,5% dintre permisele respective sunt pentru zona rurală.

Scăderi succesive de 28% și 24% în primii doi ani de recesiune

În cadrul unui studiu realizat în 2008, se remarcă faptul că vânzările producătorilor din branșă înregistrau până în acel moment o creștere anuală medie de 30%, datorită sporirii volumului de investiții din domeniul imobiliar. Din punct de vedere valoric, se preconiza că livrările diverselor categorii de uși, efectuate la nivel național, ar fi depășit nivelul de 100 de milioane de euro. Previuziunea înaintată de analiștii pieței a fost confirmată, recent, de datele analizate în cadrul departamentului de cercetare al revistei Fereastra. Consultând informațiile disponibile în cadrul listei cu 112 companii specializate în producția și furnizarea de uși pentru interior/exterior, ansambluri de intrare etc., se constată că, pe plan național, veniturile acestora au scăzut cu 24% în 2010, în raport cu 2009, când cifra de afaceri din branșă era de 149,7 milioane de euro. Datele sunt evidențiate de managerii societăților respective, în cadrul rapoartelor transmise către Ministerul Finanțelor Publice. Diminuarea aferentă anului trecut se presupune că s-a accentuat și în 2011, de vreme ce, în ianuarie-august a.c., potrivit INS, volumul lucrărilor de construcții rezidențiale s-a micșorat cu 12,5% în raport cu intervalul similar din 2010. Totodată, trebuie luat în considerare că, în semestrul I al anului în curs, au fost definitive 17.806 locuințe, cu 868 de unități mai puține decât în perioada similară din 2010 (-4,65%). Cel mai semnificativ regres, constituind o inversare a tendinței anterioare semnalate pe piața ușilor de interior, a avut



loc în primul an de recesiune (-28%), pornind de la nivelul de referință din 2008 (care a însumat 207,9 milioane de euro). Modul de evaluare a acestui indicator nu este, însă, extrem de relevant, de vreme ce încasările firmelor analizate includ și veniturile obținute ca urmare a derulării altor activități specifice. Aproape toți cei 112 producători sau distribuitori de uși sunt implicați pe diverse alte segmente ale pieței, cum ar fi, de exemplu, fabricarea de uși pentru garaj, tâmplărie din lemn sau PVC, livrarea de accesorii/produse din categoria tehnicii de umbrire etc. Totuși, supoziția potrivit căreia aproape 50% din veniturile celor mai importante companii din branșă ar putea constitui cota livrărilor efective de uși de interior este relativ credibilă. Faptul că recesiunea a avut, însă, un impact diferit în funcție de fiecare regiune în parte este certificat de situația agenților economici specializați care au sediul social în București-Ilfov, reprezentând aproape 25% din total. Aceștia au raportat pentru 2010 o cifră de afaceri de 31,2 milioane de euro - ceea ce constituie 22,44% din veniturile însumate ale celor 112 societăți, respectiv 113,7 milioane de euro (în scădere cu 16,74% față de anul anterior, când au realizat 37,4 milioane de euro, adică aproape 24,98% din volumul total consemnat de companiile analizate, care au cumulativ 149,7 milioane de euro). Informațiile raportate pentru primul an de recesiune arată că operatorii din București-Ilfov au consemnat o evoluție diametral opusă față de celelalte firme din branșă, înregistrând o creștere în dezechord cu tendințele pieței (+25%), în raport cu veniturile din 2008, de 29,9 milioane de euro, care au avut o cotă de 14,38% din totalul de 207,9 milioane de euro, aferent aceluși an. Situația branșei poate fi observată și dacă se analizează datele furnizate de unul dintre cei mai importanți producători europeni de uși prezenți pe plan național, respectiv Porta KMI - Arad, care vizează obținerea unei cifre de afaceri de 35 milioane de lei în 2011, vânzările consemnate în 2010 însumând 28 milioane de lei. În portofoliul fabricii din Arad se regăsesc peste 100 de modele de uși și tocure de interior, circa 40% din totalul producției reprezentând cota exportului către beneficiari din Grecia, Italia, Oman, Bulgaria, Croația, Serbia, Slovenia, Ungaria și Polonia.

Astfel, 60% din produse sunt distribuite pe plan intern, Porta KMI România dispunând în acest sens de o rețea formată din peste 35 de distribuitori și mai mult de 250 de puncte de vânzare autorizate.

Anchetă a Consiliului Concurenței în rândul distribuitorilor de uși

În octombrie 2011, Consiliul Concurenței a deschis o investigație din oficiu pe piața distribuției ușilor de interior. Obiectul acestei anchete îl constituie posibila încălcare a legislației naționale și comunitare în acest domeniu de activitate. „Deciziile operatorilor economici care vizează stabilirea prețului de revânzare sau protecția teritorială fac parte din categoria înțelegerilor verticale foarte grave, interzise de Legea concurenței. O astfel de practică poate afecta comerțul pe piața comunitară, indiferent dacă este aplicabilă la nivel național. În consecință, Consiliul Concurenței va analiza cazul atât din perspectiva legislației naționale, cât și din cea a Articolului 101 din Tratatul de Funcționare a UE”, a declarat Bogdan Chirțoiu, președintele Consiliului Concurenței. În cadrul procedurii de investigație au fost desfășurate inspecții inopinate la sediile a 15 societăți comerciale, în vederea obținerii de informații necesare evaluării posibilei încălcări a legislației din domeniul concurenței. Oficialii Consiliului Concurenței reamintesc și faptul că instituția este abilitată să folosească instrucțiunile privind condițiile și criteriile de aplicare a unei politici de clemență potrivit prevederilor din Legea concurenței nr. 21/1996. Această legislație secundară - aplicată de unitatea ce asigură interfața dintre Consiliul Concurenței și companiile care depun solicitări pentru clemență în conformitate cu prevederile legale (Modulul de Clemență) - oferă posibilitatea firmelor care colaborează efectiv cu autoritatea de concurență, pe parcursul procedurii de investigație, să obțină reduceri importante ale cuantumului amenzi sau chiar să fie exonerate în ceea ce privește sancțiunea pecuniară, în situația în care se constată încălcarea legislației, se arată într-un comunicat al Consiliului Concurenței. Din activitatea practică similară a oficialilor Uniunii Europene, se cunoaște că astfel de anchete se derulează timp de mai mulți ani, iar

În cazul în care se constată existența unei înțelegeri de tip cartel, decizia finală va fi luată după audieri succesive ale părților implicate în fața unor comisii de mediere. Astfel, se preconizează că rezultatele investigației declanșate pe piața națională a distribuitorilor de uși vor fi comunicate (în versiunea neconfidențială) la un termen deocamdată nedefinit.

Cele mai ieftine produse, aflate în atenția clienților

Chiar și înainte de declanșarea recesiunii, în domeniul ușilor de interior, cei mai mulți beneficiari preferau ansamblurile nefinisate, pe care să le configureze ulterior, în funcție de amenajările specifice fiecărui imobil. Deși pe piață sunt disponibile numeroase modele, ce fac parte din diferite categorii, cei doi ani de criză economică au însemnat o perioadă de polarizare accentuată a cererii. Astfel, în mod similar altor segmente ale pieței de tâmplărie, în sectorul ușilor de interior, sortimentele cu o calitate medie (atât ca nivel de echipare, cât și ca finisare) nu mai constituie - cel puțin deocamdată - o opțiune pentru utilizatori. În ceea ce privește comenziile de uși metalice pentru apartamente, cu elemente antiexpansiune și de unități din lemn/diverse combinații de materiale (pentru instalare la exterior) și în acest domeniu s-a înregistrat un regres semnificativ atât din punct de vedere valoric, cât și cantitativ. După dezvoltarea fără precedent a gamei de sortimente specifice, se pare că, în intervalul anilor 2009-2011, a avut loc o creștere a importului de sortimente realizate în diverse țări asiatice (cu precădere, în China), astfel încât mulți producători autohtoni au fost obligați fie să efectueze operațiuni de

export, fie să-și restructureze această activitate. Astfel, se poate considera că produsele autohtone nu mai au o cotă importantă în structura vânzărilor de uși din metal, de vreme ce, la nivel național, beneficiarii se orientează, în continuare, după criteriul prețului. Totuși, reorientarea vizibilă a marilor companii specializate în fabricarea de uși către toate categoriile de clienți, mai ales către cei care doresc produse din gama economică, va reprezenta noul impuls de consolidare a viitoarei ascensiuni a livrărilor. În cele ce urmează, pentru a contura perspectivele acestui domeniu de activitate, sunt prezentate câteva opinii ale specialiștilor din branșă.

Ana Bejenaru, manager în cadrul Alfa Wood:

„Având sediul central în Bistrița, compania noastră este reprezentanța autohtonă a firmei Brama - Ucraina, care deține o fabrică de uși de interior. Comercializarea acestui tip de ansambluri se efectuează într-o pondere de 80% din vânzările totale, fiind promovate, de asemenea, diverse sortimente realizate în Bielorusia. În oferta proprie se regăsesc modele din MDF, din lemn stratificat sau masiv, cele mai multe comenzi fiind consemnate pentru ansamblurile din MDF, iar în cazul celor din lemn, pentru uși realizate din esențe de fag și pin nordic. Asigurăm distribuția printr-o rețea formată din aproximativ 40 de colaboratori, cele mai multe comenzi fiind recepționate de la beneficiari din București și Târgu Mureș. Ponderea în contracte a deținerii solicitărilor pentru produse ieftine, având, din nefericire, caracteristici de performanță pe măsura prețului scăzut. De asemenea, pe fondul scăderii accentuate a puterii de cumpărare a populației, piața de profil s-a înscris în primul semestru

din 2011 pe un trend descendent, tendință ce sperăm că se va inversa în 2012, permițând stabilizarea domeniului. În ceea ce ne privește, în primele șase luni a.c., ne-am menținut vânzările la nivelul perioadei similare din 2010. Deocamdată, instabilitatea domeniului nu ne permite să estimăm rezultatele exercițiului financiar în curs, obiectivul nostru fiind reprezentat, însă, în continuare, de creșterea vânzărilor. Pentru îndeplinirea planului de afaceri, în 2011 am investit preponderent în includerea în ofertă a unor produse noi și în lansarea unui catalog”.

Adrian Gheorghilă, director tehnic în cadrul Amplius 2000:

„Pe piața autohtonă, promovăm numeroase tipuri de uși, realizate de parteneri din Germania, Spania, Franța sau Italia. Cea mai mare pondere în vânzări o au modelele de interior, precum și cele pentru exterior, rezistente la foc și metalice, acestea comercializându-se preponderent în Capitală, chiar dacă aria de distribuție s-a dezvoltat pe întregul teritoriu național. Efectuăm livrări cu precădere pentru proiecte rezidențiale, cele mai multe dintre acestea vizând, în prezent, ansambluri de locuințe și hoteluri. De altfel, obiectivul central pe care îl avem în vedere pentru 2012 este reprezentat de accesarea unui număr cât mai mare de lucrări de acest tip. Totodată, avem în vedere să alocăm fonduri pentru dezvoltarea spațiilor de stocare și a logisticii pe segmentul ușilor. Acest domeniu este foarte important pentru compania noastră, chiar dacă în activitatea proprie predomină, cu aproximativ 65%, comercializarea de mobilier pentru bucătărie. Promovăm orice tip de uși (cu excepția celor industriale),



MONTAJUL PROFESIONAL AL FERESTRELOR

Conform descoperirilor științifice de ultimă oră (fizica imobilelor) și practicii în domeniul construcțiilor, izolarea ferestrelor trebuie să respecte regula "izolat mai bine pe interior decât pe exterior".

Aplicarea acestui principiu impune crearea a trei zone interdependente:

1. Izolarea acustică și termică, umplerea rosturilor de dilatație dintre rame și zidărie;
2. Izolarea pe interior, care protejează filmul izolanț împotriva penetrării umidității din încăntă;
3. Izolarea exterioară, care protejează filmul izolanț împotriva ploii, zăpezii, razelor UV și, simultan, permite evacuarea vaporilor de apă din rost în exterior.

SOULDAL WINDOW SYSTEM



Izolarea, neglijată până acum de producătorii de ferestre, are o influență decisivă în calitatea conexiunii dintre fereastră și zidărie, datorită faptului că umiditatea sau înghețul stratului izolanț creează o barieră termică, iar aceasta produce pierderi mari de căldură. SOULDAL WINDOW SYSTEM permite umplerea și izolarea perfectă a rosturilor cu ajutorul spumelor poliuretanic de înaltă calitate, foliilor de tip barieră de vaporii, benzilor autoexpandabile și materialelor siliconice.



Calea Dârzei nr. 86A, Dârza, Jud. Dâmbovița, cod poștal 137182 Tel./Fax: 021-351.58.04; e-mail: office@soudal.ro www.soudal.ro

iar în 2011 am remarcat că beneficiarii solicită mai ales modele din gamele economice. Pentru 2011 ne-am propus menținerea rezultatelor financiare la nivelul celor consemnate anul trecut, iar în perspectivă, pentru 2012, considerăm că există premise optime de dezvoltare”.

Florin Pătrașcu, director de marketing al Aress Design: „La nivel intern, am adoptat în acest an o strategie de stabilizare a afacerii, condițiile economice actuale nefiind favorabile aplicării unor programe complexe de dezvoltare. Domeniul de activitate al firmei noastre este reprezentat de fabricarea parchetului și a ușilor metalice de exterior, respectiv a celor de interior, care dețin ponderi egale din cifra de afaceri. Cele mai multe vânzări le înregistrăm pentru produsele din gama economică, chiar dacă în ofertă se regăsesc sortimente din toate categoriile. Beneficiarii autohtoni sunt bine informați în ceea ce privește caracteristicile produselor, iar piața națională a consemnat o ușoară creștere în 2011, ceea ce ne determină să afirmăm că în acest domeniu de activitate există perspective de dezvoltare. La nivel național, livrăm produsele specifice pe întreg teritoriul țării, cu precădere în Muntenia și Transilvania. Influența factorului sezonier asupra pieței nu s-a modificat în perioada recesiunii și, ca de obicei, vânzările sunt relativ reduse la începutul fiecărui an, cea de-al doilea semestru fiind mai dinamic din acest punct de vedere. Pentru 2011 vizăm menținerea cifrei de afaceri”.



Dan Cotiga, Key Account Manager al Benati: „Fabricarea și comercializarea de uși contribuie cu aproximativ 70% la vânzările totale, iar în acest moment realizăm 10.000 mp de ansambluri/schimb, toate sortimentele (modele pentru interior, exterior și speciale, executate din lemn masiv) fiind certificate cu marcajul CE. Anul acesta, seria comercializată preponderent a fost Deco Plus, iar cele mai multe comenzi pe care l-am îndeplinit au provenit de la proiecte imobiliare situate în Capitală și în zona de vest a țării. Efectuăm livrări la nivel național (prin intermediul celor două showroom-uri proprii, al rețelelor de dealeri locali și al magazinelor de tip DIY), precum și la export, în țările baltice și Ungaria. În primele nouă luni ale anului în curs, am consemnat o stagnare a rezultatelor financiare la nivelul celor obținute în perioada similară din 2010 și estimăm că această tendință se va menține până la finalul lui 2011. De asemenea, piața de profil s-a menținut la același nivel, această tendință datorându-se trendului similar de dezvoltare consemnat pe piața construcțiilor. Preconizările noastre în ceea ce privește evoluția domeniului în 2012 sunt pozitive. Astfel, avem contracte pentru ansambluri imobiliare pe care le vom finaliza anul următor și încă nu am încheiat toate negocierile cu dezvoltatorii. Beneficiarii finali ai acestui tip

de proiecte solicită cu precădere produse personalizate, spre deosebire de anii trecuți, când deciziile de achiziție erau luate exclusiv de investitori. Chiar dacă acesta este un proces mai dificil, contribuie la creșterea gradului de diversitate al pieței”.

Mădălina Ernilă, manager în cadrul firmei Betarom: „Activăm în calitate de importator direct al unor multiple tipuri de uși (de intrare, antifoc, anti-efracție, de sticlă etc.), realizate de producători italieni și am consemnat anul acesta vânzări preponderente în zona Moldovei, respectiv în București. Livrările se execută la nivel național (inclusiv pentru proiecte imobiliare), iar ponderea principalelor categorii comercializate diferă în funcție de perioadă. În ultimele luni, am vândut cu precădere uși antifoc pentru construcții industriale și ansambluri destinate instalării la interior. Dispunem de un stoc important de produse, ceea ce ne permite să răspundem celor mai complexe solicitări venite din partea clienților. Din câte am remarcat, în ultima perioadă aceștia sunt tot mai bine informați și solicită modele cu grad ridicat de complexitate, aliniindu-se tendințelor europene din domeniu. La nivel general, piața de profil s-a înscris în 2011 pe un trend ascendent și sperăm că această tendință va fi observată și în 2012. Rezultatele financiare proprii au fost optime în primele nouă luni din 2011, când am înregistrat o dublare a cifrei de afaceri. Totuși, până la finalul anului, estimăm o menținere a vânzărilor. Principalele proiecte de investiții pe care le-am derulat în 2011 au vizat dezvoltarea unui proiect tip «call-center» și implementarea unui sistem de monitorizare a clienților, a logisticii etc.”.

Corneliu Mălinoiu, director tehnic al Conf Binale: „În activitatea de producție pe care o derulăm, execuția de uși și ferestre deține ponderi relativ egale, cele mai multe vânzări fiind înregistrate pentru modele realizate din esențe de tei și stejar, în zonele de sud și de nord ale țării. Livrările din 2011 au fost efectuate prin intermediul celor trei puncte proprii de lucru, iar beneficiarii au solicitat preponderent sortimente din gama medie și de lux. Obiectivul central al strategiei de dezvoltare în 2011 a fost reprezentat de dezvoltarea, din fonduri proprii, a unui nou centru de prelucrare. Vânzările din primele nouă luni ale anului în curs s-au menținut la nivelul perioadei similare din 2010, iar pentru întregul exercițiu financiar vizăm obținerea unor venituri în valoare de 4,9 milioane de lei. Din nefericire, nu putem face estimări și pentru 2012, având în vedere gradul ridicat de nesiguranță al acestui domeniu de activitate”.

Dan Dinică, director de vânzări al Eurocasa: „Suntem specializați în exclusivitate în comercializarea de uși (de interior și de intrare) la nivel național, inclusiv pentru proiecte imobiliare, activând ca reprezentanță pe plan național a mai multor producători italieni. Anul acesta, am comercializat cu precădere modele din gama economică în zona Capitalei, cele mai multe vânzări fiind consemnate pentru ușile Barausse și Rimadesio. Obiectivele pe care le-am avut în vedere la nivelul lui 2011 - și pe care am reușit să le îndeplinim în totalitate - au fost reprezentate de menținerea poziției pe piață și de extinderea showroom-ului propriu și a parcului auto. Rezultatele financiare din primele nouă luni ale lui 2011 s-au stabilizat la nivelul celor

consemnate în intervalul similar din 2010, însă preconizăm obținerea unei creșteri importante (de 40%) până la finalul anului, acest interval fiind, de altfel, sezonul de vârf al activității noastre. În ceea ce privește dinamica pieței, acest an nu a fost diferit față de cel precedent, iar pentru 2012 premisele de dezvoltare sunt îmbucurătoare, cu precădere din punct de vedere al edificării imobilelor rezidențiale de lux, categorie ce este vizată preponderent de Eurocasa. Spre deosebire de segmentul economic, livrările de uși pentru vile sunt singurele ce înregistrează un parcurs optim”.

Alexandru Bejinaru, reprezentant de vânzări al Mega Construct Metal: „Pentru intervalul 2011-2012, principalele obiective pe care le avem în vedere sunt reprezentate de majorarea capacității de fabricație și accesarea unor noi piețe de export. De asemenea, anul acesta am reușit să menținem prețurile la un nivel constant și nu estimăm majorări semnificative pe termen scurt, chiar dacă acest aspect este influențat de conjunctura economică nefavorabilă (pe plan european). Domeniul ușilor metalice nu a înregistrat în 2011 o creștere semnificativă și a fost marcat de lipsa unor stimulente de încurajare a investițiilor. Estimăm că actualele condiții din branșă vor determina menținerea cifrei de afaceri proprii (care a fost de 7,3 milioane de lei din 2010) la același nivel în 2011, până în prezent consemnându-se o creștere de 15% a vânzărilor față de 2010”.

Robert Dincă, administrator al companiei Perfectview: „Ne distingem pe piață prin realizarea unor modele unicate de uși din lemn, livrările efectuându-se atât pe piața internă, cât și pe cea externă. Comercializarea ușilor de interior contribuie cu aproximativ 20% la vânzările totale, în structura acestora regăsindu-se și fabricarea de ansambluri din PVC (80%) și lemn. Pentru execuția ușilor, al căror preț poate ajunge și la 3.000 de euro pe unitate, utilizăm feronerie Maco și profile realizate din esențe de stejar, molid sau meranti. Pe plan intern, în ultima perioadă am onorat preponderent comenzi din București, la nivel general fiind vizate proiecte individuale de case/vile și centre rezidențiale ce includ imobile cu arhitectură deosebită și nivel ridicat de finisare. În primele nouă luni din 2011, pe fondul creșterii numărului de contracte ce vizează achiziția de uși pentru exterior, am consemnat o majorare a rezultatelor financiare față de perioada similară din 2010, iar până la finalul anului în curs, preconizăm o creștere de 20% a veniturilor totale. Piața națională s-a menținut la nivelul lui 2010, dar pe segmentul de lux al ansamblurilor din lemn se preconizează o evoluție la parametri mai buni în 2012. Spre deosebire de ceea ce se întâmplă în țara noastră, beneficiarii din străinătate se orientează cu precădere spre produsele de calitate, pentru care sunt dispuși să plătească mai mult”.

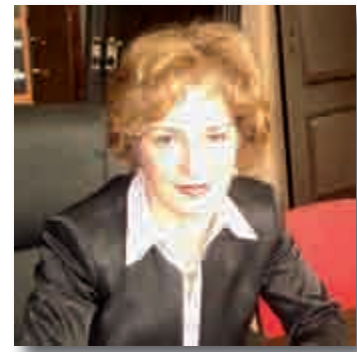
Viorel Birloveanu, administrator al Porta Brand B&M: „Principalele obiective de dezvoltare pe care le avem în vedere constau în deschiderea de noi showroom-uri (în orașele de lângă București, precum Ploiești, Târgoviște, Alexandria etc. și în Bulgaria), propunându-ne și inaugurarea unui nou spațiu logistic. Totodată, vizăm extinderea rețelei de revânzători și consolidarea prezenței în mediul online. Astfel, putem afirma că am devenit unul dintre cei importanți



distribuitori de uși fabricate de Porta KMI din sud-estul Europei, iar în prezent deținem trei magazine și avem numeroase contracte cu dealeri din România și Bulgaria. Aproape 50 dintre aceștia reprezintă firme de dimensiuni mari, care ne promovează produsele în spațiile proprii de prezentare. Un alt canal de distribuție este reprezentat de cel online, unde am investit sume importante pentru campanii de promovare și am avut rezultate foarte bune, cu precădere în ceea ce privește atragerea de clienți-persoane fizice. Dispunem de un depozit cu o suprafață de 3.000 mp și efectuăm distribuție directă încă de la debutul activității (în 2009), când am preluat operațiunile celui mai mare distribuitor Porta KMI din România, Chemicalcom Adya. Actualmente, avem în stoc aproximativ 40.000 de uși/ tocure și comercializăm toate modelele Porta KMI (de interior, exterior, metalice, tehnice etc.). Cea mai bine comercializată este gama Porta Decor, o dinamică optimă fiind înregistrată și de Minimax și Porta Nova. De asemenea, majoritatea vânzărilor se efectuează în

București și județul Ilfov, precum și în alte orașe mari din țară, precum Cluj-Napoca, Brașov, Pitești, Ploiești etc. În prima parte a acestui an am majorat prețurile în medie cu 7% la sortimentele Porta, însă, pentru că am aplicat o strategie de afaceri potrivită, efectele recesiunii nu ne-au afectat în mod semnificativ. Din punctul nostru de vedere, avantajul perioadelor de criză economică este reprezentat de eliminarea firmelor caracterizate de o activitate neprofesionistă și necorespunzătoare. Totuși, dezvoltarea domeniului este determinată cu precădere de evoluția segmentului construcțiilor și, având în vedere că execuția de locuințe a stagnat la nivelul din 2010, nu se preconizează modificări semnificative în branșa furnizorilor de uși. În ceea ce privește evoluția cifrei de afaceri, pentru 2011 estimăm obținerea unei majorări de până la 30% față de nivelul de 3,8 milioane de lei din 2010, în condițiile în care, în primul semestru din 2011, am consemnat două milioane de lei raportat la perioada similară din 2010, când am înregistrat 1,6 milioane de lei. Pentru 2012 ne-am propus consolidarea ritmului de creștere a vânzărilor la circa 10%”.

Marilena Sirbu, director general al Porta Elcon: „Anul acesta, fabricarea ușilor în unitatea proprie de producție s-a reflectat printr-o pondere de 80% din vânzările totale, diferența fiind constituită de distribuția de parchet, tapet etc. Cele mai multe vânzări - inclusiv pentru marile proiecte imobiliare - s-au realizat în județele Prahova, Cluj și Dâmbovița (deși aria de distribuție este dezvoltată la nivel național), modelele solicitate preponderent fiind în nuanțe de alb. Recent,



am inclus în ofertă noi sortimente, gama de produse comercializate constând în uși pentru interior (din melamină sau furniruite) și de exterior (metalice și blindate). Cererea a fost în ultimul timp polarizată, clienții orientându-se fie către produse economice, fie spre cele scumpe, iar la nivel general branșa s-a înscris pe un trend ascendent. În același timp, condițiile concurențiale s-au înăsprit, pe fondul apariției a mai multe firme de profil. Pentru 2012, sperăm cel puțin într-o menținere a nivelului pieței și, eventual, într-o ușoară creștere a acestuia. În 2011, am reușit să îndeplinim obiectivul pe care ni l-am propus din punct de vedere financiar și am consemnat o creștere de aproximativ 30% a vânzărilor în primele nouă luni a.c., față de intervalul similar din 2010. În procesul de execuție prelucrăm cu precădere profile din esențe de stejar, nuc, paltin, fag, wenge, utilizăm feronerie din import (Italia) și dispunem de o capacitate de fabricație cuprinsă între 1.000 unități/lună și 1.200 de unități/lună”.

Camelia PANTEL



DRUPANEL

Societatea Drupanel, lider pe piața românească în domeniul panourilor ornamentale, este înființată în anul 2004 având ca obiect principal de activitate realizarea de panouri ornamentale din PVC și HPL pentru uși de exterior, interior și produse derivate.

Societatea Drupanel dispune de:

- Hala proprie de producție având peste 1000 mp, cu un număr de 50 angajați avem posibilitatea de producție a peste 2500 de unități lunare;
- Birou preluare comenzi și showroom de prezentare, prin care personalul calificat va poate satisface cerințele dumneavoastră într-un mod profesional;
- Utilaje computerizate de ultima generație în care s-au investit peste 1,5 milioane Euro reușind astfel să avem un control foarte bun asupra calitatii produselor noastre.
- Compania Drupanel deține diferite tehnologii pentru realizarea de vitralii ornamentale.

Alci amintim :

- Tehnologie tip cristal (Crystallite), contururi din rasina cu posibilitate de colorare într-o gama foarte variată: tablare, cat și clasicul fir cu plumb.
- Liniile de sticlă termopan, cuptorul pentru bombat sticla, cuptorul de fuziune, atelierul de creare vitralii cat și specialistii nostri va stau la dispozitie pentru crearea de modele personalizate.

Fiind unic distribuitor al companiei Creative Resins din Anglia pentru România va punem la dispozitie atât suport tehnic cat și consumabile pentru realizarea diferitelor tipuri de vitralii.



DRUPANEL România // Baia Mare // B-dul Unirii 53
tel / fax: 0262.259256. 0362.404978
mobil: 0754.055722. 0728.842065
e-mail: office@drupanel.ro
www.drupanel.ro




Premise nefavorabile ale livrărilor pentru proiecte rezidențiale

Aflat în legătură directă cu tendințele sectorului construcțiilor rezidențiale (în general), domeniul fabricării/comercializării de uși de garaj a fost grav afectat de efectele recesiunii, în intervalul anilor 2009-2011 având loc o serie de modificări structurale în ceea ce privește cererea efectivă. Astfel, beneficiarii au început să solicite preponderent modele promovate la un preț cât mai redus, cu funcțiuni simple și calitate pe măsură, integrând în numeroase cazuri componente importate din țări asiatice. Principalele inconveniente ale acestui tip de uși de garaj constau în apariția rapidă a deficiențelor în exploatare, eventualele remedieri fiind relativ costisitoare. S-ar putea ca, în intervalul următor, să se constate o sporire a numărului de comenzi efectuate pentru înlocuirea ansamblurilor, ceea ce ar putea reprezenta - în mod paradoxal - principalul motor de expansiune a afacerilor specifice.



În opinia celor mai mulți manageri ai companiilor specializate, restrângerea numărului de clienți, precum și a bugetelor disponibile pentru achiziția ușilor de garaj ce vor fi instalate în cadrul marilor proiecte rezidențiale reprezintă principalul motiv pentru care livrările de uși secționale au fost evaluate, în 2011, la circa 12 milioane de euro, respectiv aproape 16.000 de unități. La nivelul anului 2012, segmentul fabricanților de uși de garaj s-ar putea situa pe un nou trend descendent din punct de vedere al cifrei de afaceri realizate de firmele din branșă (-15%), deși, dacă se ia în considerare varietatea modelelor promovate, dezvoltarea nu a fost întreruptă de condițiile economice nefavorabile. În același timp, gradul de informare a utilizatorilor s-a majorat substanțial în raport cu perioada anterioară integrării în structurile Uniunii Europene. Utilizate încă din Antichitate și Evul Mediu pentru a asigura accesul vehiculelor în incinte adăpostite (și confecționate în acele vremuri mai ales din lemn), ușile de garaj au fost până de curând percepute ca ansambluri a căror importanță era dată doar de criteriile legate de funcționalitate. Întrucât se instalează aproape în exclusivitate la case/vile, ce reprezintă în multe cazuri imobile cu un aspect arhitectural deosebit, în ultimul timp au fost luate în calcul și considerente referitoare la design, odată cu întrebuintarea, pe scară largă, a panourilor metalice sau a materialelor compozite. Practic, astăzi se poate remarca faptul că aspectul ușilor de garaj este armonizat cu exigențele actuale de design, sortimentele livrate combinând caracteristici de duranță, confort, manevrare facilă, estetică deosebită și siguranță în exploatare. Tehnologia de fabricație a acestor modele a evoluat treptat, fiind executate atât variante simple, cât și versiuni performante, cu proprietăți de termo-fonoizolare, ce integrează module de acționare automată, senzori și componente electronice care permit conectarea la sistemul integrat de management al clădirii. Pe piețele internaționale, precum și pe plan autohton activează numeroși producători care pun la dispoziția utilizatorilor numeroase versiuni, potrivite oricărei aplicații. Diversitatea ușilor de garaj disponibile în România și multitudinea sistemelor de operare cu funcții inovatoare demonstrează că există numeroase

premise favorabile unei expansiuni susținute a vânzărilor imediat după finalizarea recesiunii, în momentul în care puterea de cumpărare a proprietarilor persoane fizice va spori, iar bugetele alocate construcției marilor centre rezidențiale vor deveni mai consistente, nemaifiind necesară apelarea la așa-numitele soluții „de avarie”.

Ansamblurile trebuie să respecte cerințele de siguranță impuse de standardele UE

Fie că sunt cu deschidere basculantă, fie uși tip rulo, armonice, culisante, secționale, ansamblurile din categoria ușilor de garaj trebuie să respecte nivelul de siguranță impus prin standardele europene, armonizate și în țara noastră. Încă din primăvara anului 2007, toți comercianții sunt obligați să menționeze dacă produsele proprii îndeplinesc sau eludează specificațiile standardului SR EN 13241-1:2004, aplicabile la uși pentru uz industrial, comercial și pentru garaje. Partea I a standardului reglementează piața produselor specifice fără caracteristici de rezistență la foc sau protecție la fum și a fost aprobată de Comitetul European pentru Standardizare (CEN) încă din anul 2004. La nivelul UE, interesele marilor producători de uși de garaj, porți și uși industriale sunt reprezentate de Federația Europeană a Fabricanților de Uși și Porți (EDSF), cu sediul în localitatea Hagen, landul Nordrhein-Westfalen - Germania. Fondată în anul 1985, organizația reunește 19 membri, ce reprezintă atât asociații profesionale de profil sau patronate, cât și reputele firme specializate. Experții federației participă activ, în cadrul comisiilor tehnice ale CEN (TC 33 și TC 61) la elaborarea normei pentru ușile de garaj, porțile și ușile industriale rezistente la foc și cu duranță la foc (standardul EN 13241-2, aflat în stadiu de proiect), precum și la actualizarea prevederilor EN 13241-1:2004 în conformitate cu noul regulament de comercializare a produselor de construcții (CPR). Chiar dacă nu sunt afiliați în totalitate la o organizație similară, este necesar ca toți fabricanții/importatorii din țara noastră să-și adapteze oferta la cerințele europene, astfel încât ansamblurile să poată îndeplini exigențele actuale de securitate, referitoare la strivire, tăiere, forfecare, prindere etc. De asemenea, este bine să se acorde o importanță aparte serviciilor

aferente, asigurate de personal înalt calificat, respectiv: consultanță specializată la achiziție (în funcție de specificul imobilului), instalare, întreținere periodică în exploatare, remediere a eventualelor deficiențe (inclusiv în perioada de post-garanție), intervenții în caz de urgență etc. Pe termen lung, dat fiind potențialul pieței de construcții rezidențiale din România, analiștii estimează o majorare graduală a nivelului de instalare a ușilor de garaj, după finalizarea proiectelor importante de execuție a marilor cartiere ce includ unități unifamiliale de locuit (tip vilă). Multe societăți dispun de o ofertă completă, care include atât uși propriu-zise, cât și componente pentru manevrare, respectiv alte produse din categoria tehnicii de acces sau pentru aplicații speciale (industriale). Din păcate, în ultimul timp, ca urmare a crizei economice, au apărut mai multe societăți specializate strict în livrarea „celor mai ieftine uși de garaj”, care nu asigură nici măcar servicii de instalare, iar dacă apar defecțiuni în exploatare, datorate montajului defectuos sau slabei calități a produsului în sine, beneficiarii ce au ales astfel de soluții vor regreta faptul că și-au întemeiat decizia doar pe considerente legate de cost, fără să ia în considerare că un astfel de ansamblu reprezintă o investiție pe termen lung. Cei ce au optat pentru achiziția de produse ieftine nu pot invoca faptul că nu au avut la dispoziție o ofertă atotcuprinzătoare, care include cu precădere ansambluri de top, din panouri din lemn (finisate cu diferite tipuri de furnir), oțel sau elemente tip „sandwich”. Ca modalitate de acționare, sunt disponibile versiuni cu deschidere manuală sau automată (având servomotoare acționate prin intermediul telecomenzii sau prin apăsarea unui buton). Selecția componentelor ce alcătuiesc o ușă de garaj se efectuează aproape exclusiv la sfatul specialiștilor, în funcție de model sau de gabaritul foii mobile. Pentru a evidenția cele mai semnificative aspecte care pot influența activitatea societăților implicate pe piața ușilor de garaj/industriale, în cele ce urmează sunt prezentate câteva opinii ale specialiștilor din branșă.

Ovidiu Ioan Chiș, director executiv al Alfa Cluj: „În oferta companiei noastre se regăsește și comercializarea de uși industriale, segment care a contribuit în 2010 cu aproximativ 0,9 milioane de euro



la realizarea cifrei totale de afaceri, situată la nivelul de 3,2 milioane de euro. De asemenea, în primul semestru al acestui an, au fost consemnate vânzări în valoare de 0,4 milioane de euro și estimăm că până la finalul lui 2011 vor fi consemnate venituri în valoare de un milion de euro. Dintre cele mai frecvente probleme care se regăsesc pe acest segment de activitate, am putea menționa existența anumitor dificultăți în accesarea de proiecte începute acum câțiva ani și la care lucrările au fost reluate, imposibilitatea de plată a multor clienți, concurența puternică din branșă, costurile mari ale materiilor prime și presiunea exercitată în privința prețului de către cumpărători. Potrivit unor analize proprii, în 2010 piața specifică a însumat 20 milioane de euro, iar pentru intervalul 2011-2012 estimăm o majorare de 5% a acestei valori, în cazul în care investitorii vor dezvolta proiectele pe care le-au anunțat pentru intervalul următor. Efectuăm livrări atât pentru modele standard, cât și pentru comenzi speciale și dispunem de un stoc permanent”.

Gabriel Duță, directorul executiv al Alumatic:

„În primele 9 luni din 2011, am comercializat preponderent uși pentru domeniul industrial (în proporție de 38% din vânzările totale), modelele preferate de clienți fiind cele cu autocurățare, automate, secționale, flexibile, culisante, glisante, batante, armonice etc. Totodată, oferta sortimentală include uși pentru domeniile comercial și office (34%), precum și pentru cel rezidențial sau porți, perdele, grilaje, luminatoare industriale și policarbonat pentru aplicații industriale. Alumatic livrează exclusiv produse de import, fabricate de parteneri precum Geze (modele automate și industriale), Ditec (pe segmentul industrial) etc. Aria de distribuție s-a extins la nivel național, zona cea mai activă din acest punct de vedere fiind Capitala. Vânzările se derulează prin intermediul a trei puncte proprii de lucru și al unei rețele proprii de dealeri, care cuprinde aproximativ 190 de parteneri. Veniturile din primul semestru al acestui an au fost cu 14% mai mari decât cele din perioada similară din 2010. Aceasta ne determină să estimăm obținerea unei majorări similare a cifrei de afaceri anuale, față de nivelul de 2,1 milioane de lei consemnat în 2010. De asemenea, principalul obiectiv pe care îl avem în vedere este reprezentat de consolidarea poziției pe piață. Preconizările noastre în ceea ce privește evoluția pieței pentru 2012 sunt de menținere la nivelul din 2011, când a fost consemnată o creștere de aproximativ 10% față de 2010”.

Mircea Aniței, director de vânzări în cadrul Door Sistem:

„În intervalul ianuarie - septembrie a.c., ponderea în structura vânzărilor au avut-o ușile glisante automate și cele de garaj (rezidențiale și industriale).

Activăm la nivel național, cei mai importanți furnizori fiind Dorma (pentru ușile automate glisante, batante sau rotative) și Hörmann (pentru cele de garaj). Ne implicăm în dezvoltarea proiectelor în toate stadiile de execuție și colaborăm cu persoane fizice sau juridice, oferind tot sprijinul logistic necesar. Numărul de lucrări s-a aflat anul acesta într-o ușoară scădere față de anul anterior, ca urmare a trendului descendent care a caracterizat sectorul construcțiilor. Totodată, au apărut schimbări importante și în atitudinea cumpărătorilor, care preferă să aleagă modele acționate manual, în detrimentul celor automate sau, în cazul renovărilor, să schimbe anumite componente și nu întregul sistem. Tendința generală în rândul beneficiarilor constă în achiziția produselor ieftine, inclusiv în cazul construcțiilor noi, unde bugetul investitorilor este, de cele mai multe ori, redus. Pentru contracararea trendului descendent ce caracterizează domeniul construcțiilor, am venit în ajutorul clienților, adoptând o atitudine flexibilă (manifestată prin practicarea unor prețuri adecvate și asigurarea unor soluții optime) și ne-am consolidat relațiile cu furnizorii. De exemplu, anul acesta am inclus în ofertă un produs din gama economică, respectiv un nou tip de mecanism pentru ușile glisante automate, Dorma ES 75, la recomandarea furnizorului nostru. Chiar dacă nu dispunem de condiții favorabile de piață, pentru anul în curs vizăm o majorare a cifrei de afaceri, care s-a situat în 2010 la nivelul de 2,7 milioane de lei. În vederea atingerii acestui obiectiv, am recurs la măsuri precum: scăderea prețurilor, creșterea volumului și păstrarea, în același timp, a calității produselor comercializate și a serviciilor prestate. De asemenea, la finalul lui 2011, ne-am propus să definitivăm proiectul de investiții în noul sediu administrativ, care va include un centru de producție a ușilor automate și spații de stocare”.

Cornelia Rotaru, reprezentant al Electric Plus:

„Ponderea în veniturile companiei a fost deținută, în 2011, de distribuția ușilor de garaj (marcă proprie), fabricate din panouri Kingspan și prevăzute cu feronerie Flexifore. Totodată, o cotă importantă din încasări a fost cea aferentă sistemelor parasolare (jaluzele orizontale și rulouri). La realizarea cifrei de afaceri contribuie, de asemenea, comercializarea de tâmplărie din PVC și sisteme de alarmă. Clienții noștri au solicitat preponderent sortimente ieftine, însă de înaltă calitate, produsele pe care le-am vândut cel mai mult în 2011 - inclusiv pentru proiecte rezidențiale - fiind reprezentate de ușile de garaj secționale. Pentru dezvoltarea acestui segment, majoritatea investițiilor pe care le-am derulat în acest an a vizat aspectul promovării. În ceea ce ne privește, am consemnat o evoluție optimă a vânzărilor, ceea ce ne determină să estimăm o majorare a cifrei de afaceri față de nivelul de 12,1 milioane de lei, consemnat în 2010. Din nefericire, la nivel general, pe piața de profil au fost înregistrate numeroase probleme, cea mai importantă dintre acestea referindu-se la aspectele de dumping. Astfel, în acest moment, activează pe piață multe firme care vând uși de garaj la prețuri foarte mici și nu efectuează activități de montaj. Din nefericire, perspectivele pentru 2012 sunt similare și nu se întrevide o îmbunătățire a situației”.

Irinel Grigoraș, Sales Manager al European Standard:

„Estimăm că, anul acesta, societatea European Standard va înregistra o cifră de afaceri de

aproximativ 1,1 milioane de euro, în ușoară creștere față de 2010, când nivelul respectiv a fost de un milion de euro. Totuși, chiar dacă am consemnat o majorare a vânzărilor în primele șase luni, principala îngrijorare este dată de faptul că a avut loc, concomitent, o scădere a marjei profitului. Ne așteptăm la o îmbunătățire semnificativă a activității în ultima parte a anului în curs, perioada actuală reprezentând, de altfel, sezonul



de vârf din domeniu. În oferta noastră se regăsesc uși de garaj rezidențiale mărcile Normstahl și Roeffle (cu o cotă de 70% din vânzările totale), modele industriale (30%), rapide, antifog, precum și grilaje sau rulouri metalice. Pentru aceste categorii se efectuează activități de import direct din Germania, Austria, Suedia și Cehia. Anul acesta, cele mai bine comercializate produse au fost ușile de garaj marca Normstahl, pentru care se acordă o garanție de zece ani. În 2011, zonele preponderente de livrare s-au regăsit în partea de sud a țării și în Transilvania. Prin intermediul celor două depozite proprii, al rețelei de dealeri (alcătuite din aproximativ 40 de firme), al colaborării cu magazinele Do-It-Yourself (DIY), respectiv prin comercializarea directă în rândul dezvoltatorilor de proiecte imobiliare, acoperim întregul teritoriu al țării. De asemenea, derulăm activități de export în Republica Moldova și Bulgaria, unde vânzările din 2011 s-au situat la același nivel ca în 2010. Principalele direcții strategice sunt reprezentate de dezvoltarea extensivă/intensivă a rețelei de dealeri și efectuarea de investiții directe în expansiunea departamentelor tehnic și comercial. Pentru intervalul 2011-2012, planul managerial presupune creșterea eficienței prin supravegherea atentă a costurilor, consolidarea echipei de vânzări, menținerea activității la cote optime și concentrarea atenției pe produsele cel mai bine vândute. Dintre principalele probleme pe care le-am întâmpinat în ultimul timp, am putea menționa scăderea puterii de cumpărare a beneficiarilor și orientarea acestora către ansambluri din gama «low-cost», ceea ce ne-a determinat, la rândul nostru, să adoptăm un set de măsuri speciale, precum: diversificarea gamei sortimentale, îmbunătățirea calității produselor și scăderea prețului recomandat de vânzare. La nivelul lui 2012 estimăm o ușoară revenire pe segmentul industrial și scăderi cuprinse între 10% și 15% pe cel rezidențial”.

Victor Ariciu, manager în cadrul Intersofex:

„Fiind specializată inclusiv în distribuția de uși (în proporție de 30% din totalul livrărilor), firma noastră a efectuat în 2011 livrări preponderente în partea de sud a țării. Principalele sortimente comercializate au fost reprezentate de ușile industriale (deținând aproximativ 50% din vânzările specifice acestui sector de activitate),

În oferta proprie regăsindu-se și uși de garaj, antifoc sau metalice. Pe segmentul ușilor industriale suntem dealer autorizat al firmei Günther-Tore la nivel național, însă ne-am implicat și în execuția de proiecte rezidențiale, unde cererea pentru acest tip de produse nu este în acest moment foarte mare. Totodată, se remarcă fluctuații importante ale numărului de solicitări, în funcție de sezon. Astfel, în 2011, prima parte a anului a adus o scădere față de intervalul similar din 2010, o îmbunătățire a situației fiind prognozată spre sfârșitul lui 2011. Anul viitor va fi consemnat, probabil, o ușoară creștere, pentru că se derulează câteva proiecte importante care se vor finaliza în primul trimestru și vor ajunge rapid în etapa echipării cu uși speciale. Cea mai mare dificultate semnalată în branșă este reprezentată de orientarea preponderentă a beneficiarilor către produse cu prețuri reduse, care trebuie să aibă, în același timp, un grad ridicat de calitate. Pentru 2011 ne-am propus o majorare a cifrei de afaceri față de nivelul de 14,2 milioane de lei consemnat în 2010, dar este posibil ca veniturile să se mențină la același nivel. Totodată, condițiile dificile de piață ne-au determinat să nu efectuăm investiții semnificative, focalizându-ne în exclusivitate pe conservarea afacerii”.

Florin Comăniceanu, directorul general al subsidiarei din Sibiu a grupului de firme Kom Doors: „La nivel de holding, s-a aplicat în 2011 un program de investiții pentru dezvoltarea filialelor din Râmnicu Vâlcea și Brașov, care s-au implicat în activități de import direct. În calitate de reprezentanți a celeilalte companii din cadrul grupului, cu sediul în Sibiu, putem afirma că ponderea în vânzările proprii o dețin ușile de garaj rezidențiale și cele industriale, a căror comercializare însumează aproximativ 70% din vânzările totale, diferența fiind reprezentată de promovarea sistemelor de acționare automată a porților, livrarea de accesorii etc. Totodată, suntem implicați în activități de import, distribuție și producție, printre cei mai importanți furnizori cu care colaborăm aflându-se Hörmann, Dorma și Nice. În prezent, cele mai multe comenzi le înregistrăm în centrul țării și, întrucât sezonul de vârf se observă în ultima parte a anului, ne-am propus să realizăm, ca de obicei, aproximativ 35% din cifra totală de afaceri. Obiectivul principal pe care îl avem în vedere este reprezentat de menținerea activității la cote optime. La nivel general, am remarcat faptul că piața de profil a înregistrat o oarecare îmbunătățire față de perioada similară din 2010”.



Ciprian Oprea, director general al Milca, firmă membră a MCA Grup: „În prima jumătate a anului 2011, am consemnat vânzări cu 50% mai mari decât în perioada similară din 2010, comercializând

1.800 de unități de uși secționale. Această situație a determinat creșterea cu 42% a cifrei de afaceri, iar cota de piață a depășit valoarea de 25%, în raport cu 2010. Până la finalul anului în curs, estimăm obținerea unei noi majorări a cotei de piață, cu încă 7%. De altfel, ușile secționale rezidențiale și industriale reprezintă cele mai bine vândute produse ale companiei noastre și au un aport de 60% la veniturile totale. În cadrul unității din Jilava dispunem de o capacitate de fabricație de 10.000 unități/an, lucrând cu o rețea de dealeri formată din peste 1.000 de colaboratori. Pentru 2011 ne-am propus să atingem o cifră de afaceri de 10 milioane de euro, din care 30% să fie realizată ca urmare a exportului. Obiectivul nostru pentru următorii cinci ani este acela de a accesa piețele europene, demers îngreunat, însă, de imaginea negativă a României în străinătate. La nivel intern, estimăm că piața de uși secționale se va situa în 2011 la nivelul de 16.000 unități (în creștere cu 7,5% față de 2010), însă va avea aceeași valoare ca anul trecut, respectiv 12 milioane de euro. Totuși, obținerea a 7 milioane de euro din totalul cifrei de afaceri se bazează pe evoluția la nivel intern a livrărilor de uși de garaj, în acest sens fiind adoptate măsuri speciale, precum: semnarea unor parteneriate cu noi distribuitori, efectuarea de investiții în pregătirea personalului și extinderea capacității de producție. Un aspect important al pieței interne este reprezentat de evoluția diferențiată a segmentelor rezidențial și industrial. Conform datelor furnizate de Institutul Național de Statistică (INS), segmentul rezidențial a crescut, în primele 5 luni ale anului 2011, cu 9%, în timp ce, în cazul construcțiilor nerezidențiale, s-au înregistrat scăderi de 0,4% față de 2010. Creșterea s-a datorat în principal lucrărilor de reparații și întreținere curentă, care reprezintă 19% din total, în timp ce construcțiile noi însumează doar 9%. De asemenea, în România, ușile secționale nu sunt foarte apreciate, întrucât trebuie înlocuite periodic, însă pe piețele dezvoltate, cum ar fi Franța, ușa de garaj se poate schimba de trei ori odată cu efectuarea operațiunilor de renovare generală a imobilului, fiind cunoscut faptul că durata medie de exploatare este de 20 de ani. Astfel, dacă la sfârșitul lui 2010 comercializăm preponderent (în proporție de 55% din total) uși rezidențiale și 45% uși industriale, în 2011 cota celor rezidențiale a crescut la peste 60%, însă sperăm într-o revenire a segmentului industrial în a doua jumătate a anului. Totodată, majoritatea clienților preferă lucrările de reparații în locul achiziționării unei uși secționale noi, în ceea ce ne privește 95% din ușile vândute fiind destinate clădirilor noi și 5% pentru înlocuire. O altă particularitate este reprezentată de faptul că se optează pentru culorile alb și maro, spre deosebire de alte țări, unde clienții sunt mai creativi. Astfel, în Belgia sunt preferate modelele gri antracit cu panouri netede, fără linii, iar în Franța cele cu o textură ce imită stejarul auriu. Dintre zonele în care ne desfășurăm activitatea, cele mai multe vânzări le înregistrăm în București (cu 25%) și în Brașov, Iași, Constanța, Arad și Cluj-Napoca. Pe segmentul de uși, dispunem de o rețea de 300 de firme parteneri, care, de altfel, s-au implicat și în cursurile de pregătire profesională a angajaților, organizate periodic de compania noastră”.

Hegyí Sandor, director general al Swing Trade: „Anul acesta, am comercializat preponderent uși de garaj rezidențiale și industriale (în proporție de 60%



din vânzări) și sisteme de acționare automată (20%), diferența fiind constituită de porți batante/rolante, grilaje pentru protecție etc. Ușile de garaj Eurosandoor sunt realizate în unitatea proprie, prin integrarea de panouri și alte componente importate din Elveția și de fonerie Flexiforce (Olanda). Promovarea intensă a mărcii a făcut ca ponderea în comenzile efectuate de beneficiari în 2011 să revină ușilor rezidențiale de garaj. În general, beneficiarii au solicitat sortimente livrate la costuri scăzute, astfel încât a fost necesar să luăm decizia diminuării prețului produselor livrate. Condițiile de piață și cele concurențiale dificile ne-au determinat ca în perspectivă, pentru 2012, să reconfigurăm strategia de vânzări. Principala problemă pe care am întâmpinat-o pe piața de profil a fost reprezentată de concurența nelocală dintre firmele din branșă, multe dintre acestea practicând prețuri extrem de reduse, ce se situează cu mult sub nivelul profitabilității. O altă dificultate care poate fi sesizată în acest domeniu de activitate - și nu numai - este reprezentată de nesiguranța plăților, motiv pentru care am adoptat măsuri de securizare a încasărilor. Chiar dacă nu am beneficiat de condiții favorabile pentru derularea activității, am reușit să accesăm un nou segment de piață și să depășim deja nivelul cifrei de afaceri din 2010 (de 3,7 milioane de lei), veniturile înscrisându-se pe un trend ascendent, estimat să se mențină până la finalul lui 2011. Principalul motiv al schimbării cursului livrărilor a fost reprezentat de contractarea câtorva proiecte rezidențiale și industriale importante, cele mai multe din zona Transilvaniei. Derulăm operațiuni de distribuție atât direct, cât și prin intermediul unei rețele de dealeri la nivel național, precum și în Republica Moldova”.

Cătălin Gilorteanu, reprezentant al societății Vonrep: „Având sediul central în Târgu Jiu, activăm la nivel național în calitate de distribuitor al Hörmann România și am comercializat anul acesta preponderent uși de garaj secționale (cu o cotă de 40% din vânzările totale), respectiv modele industriale secționale (20%), diferența fiind constituită de elemente de securitate. Cele mai multe livrări s-au efectuat pentru proiecte private din județul Gorj, piața locală de profil menținându-se la nivelul atins în 2010. Firmele care activează în branșă întâmpină dificultăți induse, în principal, de declinul domeniului construcțiilor. Astfel, situația generală a acestui sector este mult deteriorată față de ceea ce se întâmpla în urmă cu trei ani. În aceste condiții - și pe fondul unei scăderi a livrărilor din primul semestru al anului 2011 - ne-am stabilit ca principal obiectiv menținerea activității la cote optime. Totuși, din punct de vedere financiar, ne-am propus să obținem o creștere de 10% a veniturilor”.

Camelia PANTEL



RotoSwing

Un plus pentru fereastra Dumneavoastră



RotoSwing

Roto Romania SRL

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

Perspective de relansare pentru furnizorii de sisteme specifice

România a devenit relativ târziu o piață de desfacere pentru produsele din categoria sistemelor automate pentru acționarea ușilor. Fenomenul a fost cauzat, pe de-o parte, de nivelul scăzut al relațiilor comerciale cu statele Europei Occidentale (unde își derulează activitatea principalii furnizori ai unor astfel de sisteme) în timpul organizării economiei pe baze centralizate și, pe de altă parte, de prețul relativ ridicat al unor astfel de produse (care a constituit o piedică destul de importantă, după 1990). Soluțiile tehnologice din această categorie au început să prolifereze odată cu lansarea construcției imobilelor de birouri de clasă A și cu dezvoltarea industriei hoteliere. Această realitate a devenit tot mai vizibilă după anul 2000, când cele mai importante companii de pe plan internațional specializate în producerea de sisteme de automatizare pentru uși au demarat programe coerente de promovare pe plan local.



În prezent, oferta din acest sector este foarte diversificată, practic toți furnizorii din Europa având reprezentanțe sau derulând parteneriate comerciale cu firme autohtone. Principalele mărci consacrate la nivel mondial (Assa Abloy, Besam, Boon Edam, Came, Ditec, Dorma, Geze, Gretsch-Unitas, Kaba, Record, Tormax etc.) sunt disponibile și în țara noastră, echipând cea mai mare parte a obiectivelor din România. După cum era de așteptat, oferta generală a fost completată de produse având performanțe mai scăzute (de regulă, fiind de proveniență asiatică), însă cota de piață a acestora este relativ limitată. Cel mai important aspect observat în ultimii ani, caracterizați printr-o puternică recesiune mai ales în domeniul construcțiilor, a fost acela al scăderii cantității totale de sisteme livrate de la aproximativ 1.500 de unități în 2008, la mai puțin de 600 de unități, în momentul actual. Tendința este explicabilă, fiind pusă de specialiști pe seama amânării momentului lansării de noi proiecte de mari dimensiuni sau pe nefinalizarea multor obiective aflate în diferite faze de execuție. În ceea ce privește structura cererii, aceasta a rămas neschimbată, cele mai mari livrări având loc pe segmentul dispozitivelor glisante (circa 80% din total), urmate de cele batante și rotative (cu ponderi sensibil egale). Pentru perioada următoare, experții din branșă sunt destul de optimiști, estimând că 2012 va reprezenta un an al relansării în construcții, ceea ce va duce, în mod automat, la o revigorare a domeniului de automatizări. În cele ce urmează, este prezentată opinia managerilor celor mai importante companii specializate în distribuția produselor din această categorie.

Mihnea Bâldea, director de vânzări pentru zona de sud al Geze România: „Cifra de afaceri realizată de compania noastră pe plan național a avut o evoluție liniară, chiar și în perioadele mai dificile din punct de vedere financiar. În 2010, am avut o creștere de 9% în comparație cu anul precedent, iar în primul semestru al exercițiului financiar curent s-a înregistrat o majorare de 8% - 10%. Dată fiind diminuarea cu aproximativ 20% a volumului pieței, rezultatul poate fi considerat satisfăcător, acesta evidențiind o creștere

a cotei de piață. În prezent, primează menținerea și consolidarea cotei de piață existente, precum și dezvoltarea activităților complementare post-vânzare. Pe segmentul sistemelor automate, ponderea principală este a automatizărilor de uși glisante. Dacă modelele de uși rotative aveau în anii trecuți o cotă importantă în structura vânzărilor care în acest an s-a redus, în ultima perioadă, pe fondul dezvoltării rețelelor de centre comerciale, a crescut semnificativ cererea pentru sistemele de uși glisante. O grupă de produse care începe să se dezvolte, chiar dacă mai lent, este constituită de automatizările pentru uși batante, pentru care principalele domenii de utilizare sunt cel medical, al industriei alimentare și cel hoteliere. Concluzionând, putem afirma că ușile glisante sunt cea mai prolifică grupă de produse, raportul preț-utilitate fiind deosebit



de echilibrat, în condițiile în care utilizatorii din țara noastră sunt deja familiarizați cu acest sistem. În decursul acestui an au fost lansate în România numeroase noutăți, multe fiind prezentate, în premieră, la târgul de construcții Bau 2011, care a avut loc în luna ianuarie a.c. la München. Dintre noutăți, ar putea fi nominalizat sistemul integrat pentru uși batante Ecturn Inside, ce îmbină avantajele automatizării unei uși batante cu discreția și estetica amortizorului integrat de tip Boxer. Referitor la proiectele cele mai importante pentru care am livrat produse, din gama centrelor comerciale se remarcă: Maritimo Mall - Constanța, Mall Electroputere - Craiova, Galleria Mall - Arad

și Lotus Shopping Center - Oradea. În pofida lipsei obiectivelor semnificative pe segmentul de birouri, compania noastră a contractat, totuși, proiecte cum ar fi BVO Offices, Crystal Plaza (din București), Centrul de afaceri Sibiu, Modatim Business Center Timișoara, unde a oferit soluții speciale pentru integrarea în fațada cu design atipic. De asemenea, secțiunea de birouri a complexului Emerson (Cluj-Napoca) a fost dotată cu dispozitive de acționare automată Geze, continuând astfel colaborarea cu compania americană. Pe lângă aceste proiecte deosebite, produsele noastre au fost prezente în numeroase unități de retail și bricolaj care își extind rețelele (Lidl, Kaufland, Penny Market, Profi, Dedeman etc.). Prima reacție pe care multe companii au avut-o în fața recesiunii a fost cea de a se restrânge, reducând la maximum costurile și intrând într-un fel de «hibernare» exact în momentul în care energia și efortul necesare câștigării clienților și proiectelor erau mai importante. Noi am procedat diferit, consolidându-ne echipa, diversificând atât abordarea clienților prin aducerea în echipă atât a unei persoane care se va adresa în mod dedicat arhitecților, cât și a unui nou specialist dedicat serviciilor after-sales, care va pune bazele unei structuri de centralizare a nevoii de service/mentenanță și de gestionare a acesteia. În ceea ce privește reluarea tendinței ascendente, semnalele venite dinspre sectorul de construcții sunt inconsistente, proiectele de anvergură fiind puține ca număr, cu un ritm de execuție lent și termene de finalizare incerte. În aceste condiții, pentru a putea păstra un ritm constant al dezvoltării, se impune accesarea unor noi segmente, iar în lipsa acestora, focalizarea pe nișe de piață - activitate ce solicită o specializare puternică și elaborarea unor soluții personalizate”.

Andreea Strugaru, director zonal al Aluterm Group: „Cifra de afaceri realizată în 2010 de compania noastră a fost de aproximativ 9,5 milioane de lei, în ușoară scădere față de 2009. Conștientă a fost determinată, în special, de strategia implementată la nivel de grup, care a presupus, în special, prudență în ceea ce privește politicile comerciale aplicate. Cu toate acestea,

cele mai importante produse din portofoliul Siatec (departamentul de automatizări al Aluterm Group), care asigură o pondere masivă din încasări (este vorba despre sistemele de acționare automată a ușilor pietonale și barierele automate), au rămas la același nivel din punct de vedere al vânzărilor. Sistemele care au înregistrat cea mai susținută dinamică atât pe plan cantitativ, cât și valoric au fost reprezentate de dispozitivele de parcare automată, respectiv ușile



rapide flexibile. Deși au fost lansate relativ recent (în 2009), produsele din prima categorie au fost plasate în centrul atenției echipelor noastre de vânzări, deja în 2010 realizând lucrări de notorietate ridicată. În acest an, am început promovarea cortinelor automate rezistente la foc, ca urmare a cererii susținute pe acest segment, justificată de problemele apărute tot mai des în ultimii ani la construcțiile existente, precum și la cele noi. Dintre obiectivele importante pentru care am livrat sisteme de automatizare se disting: centrele comerciale Gold Plaza - Baia Mare, La Lorraine - Câmpia Turzii, Baumax - București și Timișoara, Aeroportul Internațional Cluj-Napoca, Centrul Palas - Iași, Spitalul Universitar din București, sediul Dourdin - Buftea, clădirea Terminal Cereale din Portul Constanța, ferma agricolă Agromixt - Călărași, sediul Camerei Notarilor Publici - București, etc. În prezent, procesul de adaptare la noile realități ale pieței se derulează într-un mod susținut, întrucât provocările continuă să apară. Considerăm că echipa noastră a fost conectată puternic la contextul actual și, printr-un efort susținut, completat de prudență, am reușit să păstrăm un echilibru optim al afacerii. Utilizăm din plin energia personală ca să substituim lipsa de fermitate din domeniul legislativ, în primul rând, și lipsa de lichidități specifică branșei construcțiilor, în al doilea rând. De asemenea, încercăm să identificăm noi parteneri serioși, cu simț al răspunderii și să-i păstrăm pe cei care au adoptat un comportament corect de-a lungul timpului (este vorba despre clienți, furnizori și colaboratori interni). În ceea ce ne privește, din punct de vedere al vânzărilor, tendința este deja ascendentă. Ne-am propus - și am realizat până în acest moment - o creștere a cifrei de afaceri față de anul trecut, iar dacă ceilalți indicatori importanți (profitabilitate, nivelul creanțelor etc.) vor rămâne în limitele prestabilite, trendul crescător se va menține până la finalul anului în curs și, după părerea noastră, inclusiv în 2012'.

Bogdan Luca, director de vânzări G-U Ferrom Com: „Dacă ne referim strict la piața ușilor automate, pe care suntem prezenți prin intermediul produselor din gama G-U Automatic, anul trecut subsidiara din România a grupului Gretscht-Unitas GmbH (G-U) a

realizat vânzări de 0,65 milioane lei. Aceasta a reprezentat o creștere de 27% în comparație cu încasările aferente exercițiului financiar anterior. Pentru 2011, ne-am propus o majorare cuprinsă între 10% și 15% și sperăm că acest obiectiv va fi atins fără dificultate. Din punct de vedere al structurii livrărilor, cele mai solicitate sisteme au fost ușile automate glisante, care au avut o pondere de aproximativ 85% în totalul vânzărilor de uși automate, constatându-se o sporire semnificativă a comenzilor de uși automate glisante cu opțiune de acționare batantă în situații de urgență (break-out), destinate instalării pe căile de evacuare. În ceea ce privește noutățile pe care le promovăm, trebuie menționat că în viitorul apropiat urmează să lansăm pe piața din România ușa automată rotativă din lemn, care constituie o îmbinare armonioasă între tehnologia modernă și tradiția lemnului. Produsul se adresează, în special, lucrărilor de reamenajare și recondiționare a clădirilor istorice. Chiar dacă, în prezent, domeniul local al construcțiilor parcurge o perioadă mai dificilă, din cauza efectelor negative generate de recesiune, se poate afirma faptul că activitatea G-U pe acest segment a fost satisfăcătoare, în acest an livrând sisteme automate pentru proiecte importante, cum ar fi, de exemplu, Ministerul Transporturilor și Infrastructurii, Spitalul Colțea, Hotel Boulevard - București etc. În general, operațiunile comerciale G-U s-au plasat pe un trend ascendent, fapt ce s-a datorat atât viziunii coerente a managementului companiei, precum și



strategiilor implementate pe termen scurt/mediu, care au fost adoptate la nivel central. Anticipând, în mare măsură, evoluția economiei pe plan local, implementarea acestor măsuri a permis compensarea reducerii cererii, prin diversificarea ofertei, oferindu-ne posibilitatea să răspundem prompt diverselor cerințe remarcate pe toate segmentele de piață. Considerăm că, în acest moment, sensibil din punct de vedere economic, principala noastră preocupare trebuie să fie îndeplinirea cu promptitudine a exigențelor beneficiarilor. Tocmai de aceea, prioritatea principală este de a menține linia strategică de flexibilitate și adaptabilitate a companiei, păstrând tradiția unui management orientat către client. Totodată, considerăm că, în contextul în care ne putem aștepta la o creștere economică abia în trimestrul al treilea din 2011, precum și la o relansare treptată a consumului (care se presupune că va duce la majorarea cererii pe piață), va fi, totuși, dificil să atingem în curând nivelul anilor premergători intervalului 2009 - 2010'.

Gabriel Gavrilesu, director general al Dorma România: „Compania noastră a consemnat, în acest an, o creștere a încasărilor de 25%, cele mai



solicitate produse fiind feronerie pentru uși din sticlă și cea destinată echipării pereților glisanți vitrați. De asemenea, am înregistrat o majorare importantă a cererii pentru elemente de acționare automată (în special pe segmentul de uși rotative), precum și pentru amortizoare. Portofoliul de lucrări, la care am avut colaborări pe aceste segmente, s-a îmbunătățit cu obiective semnificative, cele mai relevante fiind: stadionul Național Arena, ambasada SUA, hotel Internațional - Sinaia, centrul comercial de tip mall din Arad, precum și numeroase clădiri de birouri, amplasate în toată țara. Creșterea pronunțată a comenzilor nu a constituit o surpriză pentru noi, foarte multe dintre lucrările menționate fiind, de fapt, deblocate (în acest moment, dezvoltatorii au reușit să identifice resursele financiare necesare finalizării lor). Conform calculului inițial, creșterea putea fi și mai mare, atingând nivelul de 50%, dar aceasta ar fi însemnat asumarea unor riscuri de neplată, fapt care nu este în concordanță cu strategia Dorma România. Un element care a contribuit într-o măsură destul de mare la obținerea performanțelor menționate anterior a fost reprezentat de politica de marketing adoptată de factorii de decizie de la nivel central, care au optat pentru acordarea unui credit mai mare partenerilor din regiunea Europei de Est, prin practicarea unor discounturi (fără a face, însă, rabat de la calitate). Aceasta s-a datorat faptului că piața din regiune este deosebit de interesantă și pare să dețină un potențial care nu este de neglijat. Pentru optimizarea rezultatelor, produsele au fost, de asemenea, adaptate la exigențele specifice zonei, astfel încât, prin proiectarea sistemelor în funcție de cerințele specifice a fost posibilă o diminuare a costurilor de producție și, implicit, a prețului de livrare. În planul distribuției, în 2011 am făcut un pas important, prin deschiderea unui showroom propriu amplasat în București, conceput în așa fel încât să facă posibilă prezentarea, într-o manieră cât mai atractivă, a principalelor inovații ale Dorma. Pe termen scurt, estimăm că situația se va îmbunătăți, deși există încă anumite pericole care pot transla din zona financiară și care pot afecta într-o anumită măsură cererea pe piața construcțiilor. Optimismul nostru se bazează pe faptul că investitorii au dat semnale serioase că intenționează să aloce fonduri în dezvoltarea de proiecte în România, deciziile respective fiind luate în urma unor analize atente a rentabilității pe care această regiune o prezintă'.

Ovidiu Matei, director comercial al BIT Windoors: „Pe segmentul accesului auto, suntem producători de uși de garaj secționale pentru uz rezidențial/industrial, promovate sub marca proprie Windoors. De asemenea, comercializăm modele industriale tip rului sau pliante (Moreschi) și rapide



(Angel Mir), iar pentru porți livrăm sisteme de acționare automată Proteco și BFT (Italia). Pentru accesul pietonal, în oferta noastră se regăsesc uși automate produse de Tormax Automatic (Elveția) și Boon Edam BV (Olanda). Totodată, promovăm uși metalice marca Ninz (Italia) și ansambluri ermetice speciale, realizate de unul dintre cele mai importanți producători europeni de profil - Metalflex BV (Olanda). Colaborăm cu diferiți furnizori pentru a putea răspunde tuturor cerințelor - și pentru a putea asigura întreaga gamă necesară de uși. Efectuăm operațiuni de import direct, iar în cazul Tormax Automatic și Boon Edam, suntem dealer exclusiv pentru România. Comercializăm exclusiv produse cu un raport optim calitate-preț și asigurăm o gamă diversificată de servicii conexe. În 2011 am fost nevoiți să majorăm prețurile produselor din import cu aproximativ 5%, ca urmare a strategiei aplicate de producători, iar la modelele proprii, am reușit să le stabilizăm. Comercializarea de uși rotative Boon Edam contribuie cu 35% la venituri, iar cea a modelelor Tormax cu 28%, zonele cele mai active din punct de vedere al vânzărilor fiind partea de sud a țării și Capitala. Efectuăm atât livrări directe pentru anumite proiecte, cât și prin intermediul distribuitorilor proprii și al rețelelor de magazine de tip DIY (Bricostore, Dedeman și Leroy Merlin). Strategia proprie pentru dezvoltare a presupus, în 2011, adoptarea unor măsuri, precum: lansarea de produse noi, optimizarea spațiului de producție/birouri și reorganizarea structurii personalului. În continuare, pe termen scurt, dorim să ne dezvoltăm rețeaua de distribuție, extinsă în prezent la nivel național. Dintre problemele pe care le-am remarcat recent pe piață, am putea menționa acutizarea competiției, promovarea unor modele ieftine și atitudinea negativă a clienților, datorată unui buget limitat și gradului scăzut de informare. Evoluția domeniului ar putea fi impulsivă de acțiuni realizate de investitori, guvern și bănci, care ar trebui să contribuie la reluarea trendului de creștere a pieței construcțiilor. Totodată, producătorii de profil ar trebui să-și îmbunătățească productivitatea, eficiența și modul în care concurează pe piață. Din observațiile noastre, pe segmentul ușilor glisante automate, rotative și de control a accesului, s-a remarcat o dezvoltare mai accentuată decât în anii precedenți. De asemenea, au fost reluate lucrările de construcție a unor spații comerciale (Mall Estrada, Colloseum Center din București, Mega Image, Lidl, Carrefour), precum și a spațiilor de birouri, stagnând doar sectorul de locuințe. Pentru 2012 preconizăm o ușoară creștere a livrărilor având în vedere proiectele demarate recent sau cele care vor fi inițiate în primăvară”.

Giorgio Panico, director general al Rom Automatizare: „Dacă analizăm activitatea și rezultatele financiare din 2010, se poate constata faptul că perioada respectivă a fost foarte puțin profitabilă. Acest lucru s-a schimbat într-o anumită măsură, dacă luăm în considerare datele aferente anului fiscal în curs. Astfel, conform informațiilor pe care le deținem, creșterea estimată se poziționează la nivelul de 10%, pentru activitatea în ansamblul său. După cum evoluează lucrurile, este aproape o certitudine faptul că 2012 va fi, de asemenea, un exercițiu financiar în cadrul căruia vom raporta o majorare a încasărilor, deși ritmul de creștere nu va mai fi similar celui înregistrat până în 2008. Din punct de vedere al structurii livrărilor, am constatat axarea majorității clienților mărcii Besam pe achiziția de sisteme cu acționare glisantă, mai mult de 85% din vânzările secției de automatizări pentru uși fiind realizate pe acest segment. În ceea ce privește sortimentele rotative, din păcate, oferta Besam nu mai este suficient de competitivă în planul prețurilor pentru a face față concurenței acerbe din sectorul respectiv. În consecință, ponderea acestor sisteme s-a diminuat considerabil. Cu toate acestea, constatăm faptul că, în continuare, produsele din gama respectivă sunt apreciate pe piața din România. Dintre lucrările la care am participat recent, poate fi menționat complexul Dragonul Roșu, unde am instalat deja 100 de uși automate. De asemenea, continuăm colaborarea la proiectul de construcție al noilor terminale ale Aeroportului Internațional Henri Coandă. Pentru produsele Came, situația este diferită, întrucât acestea sunt livrate pe piață prin intermediul firmelor specializate în instalare. Având în vedere că estimările în ceea ce privește evoluția pieței construcțiilor sunt mult mai precise dacă se iau în calcul date furnizate de oficialii unei multitudini de companii (cu o activitate diversificată) în comparație cu informațiile aferente



livrărilor realizate la proiecte punctuale (cum este cazul automatizărilor pentru uși), preferăm să utilizăm acest instrument de evaluare. Conform calculelor noastre, livrările de sisteme Came se vor majora în 2011 cu 5% - 10%. Trebuie menționat faptul că, în ultima perioadă, nu au fost înregistrate probleme deosebite în relațiile de afaceri cu partenerii tradiționali, întârzierile la plată fiind o consecință inevitabilă a modului defectuos în care derurge procesul de achitare a creanțelor de către beneficiari (care duce, deseori, la apariția unor blocaje financiare). În general, considerăm că situația actuală este favorabilă, ritmul de creștere estimat fiind normal și mult mai firesc pentru o economie de piață matură, în comparație cu acela consemnat în urmă cu trei sau patru ani, când toate companiile din domeniu raportau sporiri ale cifrelor de afaceri cu 30% - 40%, caracteristice unei dezvoltări nesustenabile. Recesiunea actuală a

avut, așadar, un efect benefic, de consolidare a pozițiilor deținute de firmele viabile și de eliminare a ofertelor neconforme”.



Silviu Chirmuș, director de vânzări al Somfy România: „Compania noastră - reprezentanța autohtonă a grupului francez Somfy, specializată în comercializarea de motoare și sisteme de comandă pentru acționarea automată a elementelor din categoria tehnicii de umbră, precum și a ferestrelor, ușilor de garaj și porților de acces auto - a efectuat în 2011 cele mai multe livrări în Transilvania și București. Modelele comercializate preponderent au fost reprezentate de sortimente destinate montajului la rulouri și copertine mobile. În prima parte a anului, am consemnat o creștere de 15% a veniturilor, față de primul semestru din 2010. Acest fapt ne determină să estimăm pentru exercițiul financiar în curs o creștere de 10% a cifrei de afaceri, pornind de la cele 2,1 milioane de lei înregistrate în 2010. Principalele măsuri pe care le-am adoptat au fost reprezentate de dezvoltarea livrărilor de sisteme pentru ferestre, uși de garaj sau porți de acces și de ajustarea prețului la modelele specifice, datorită creșterii cotațiilor la materia primă. Dintre principalele caracteristici ale pieței de profil, se remarcă: lipsa proiectelor guvernamentale de stimulare a acestui domeniu, blocajul financiar sau neadoptarea unor măsuri speciale de către companiile de profil, cum ar fi extinderea gamei sortimentale care le-ar permite accesarea de noi piețe, exclusiv externe. Estimăm că piața specifică se va stabili începând din 2012”.



Bogdan Manole, director tehnic al Eclisse România: „Din momentul accesării pieței românești, Eclisse - Italia, unul dintre cei mai importanți producători de sisteme pentru glisarea ușilor, a realizat 1.500 proiecte, din care 70% în zona rezidențială și 30% sectorul de birouri. În 2011, piața de profil a scăzut în domeniile rezidențial și de birouri, cele mai multe comenzi fiind formulate de persoane fizice, în detrimentul celor exprimate de dezvoltatori. Zonele în care deținem cea mai mare cerere sunt constituite de București (peste 40% din livrările totale) și Moldova (20%). Considerăm că piața

autohtonă de uși glisante se află, încă, într-un stadiu incipient, iar acest tip de produse și avantajele utilizării lor nu sunt cunoscute și apreciate. Dintre acestea, am putea indica câștigarea de spațiu, ușurința montajului/transportului, diversitatea modelelor și faptul că se pretează în mod optim la amenajarea locuinței, toate sortimentele permițând integrarea în construcție încă din faza de proiect. În Italia, aproape 24,4% din ușile livrate timp de 12 luni sunt din categoria celor glisante, în Franța ponderea este de aproximativ 8,7%, iar în România nivelul respectiv se plasează sub 1%. Am ales să accesăm piața locală în plină criză întrucât nu comercializăm un produs, ci promovăm un concept, care trebuie implementat. În 2011 am aplicat o strategie ofensivă, încercând să convingem beneficiarii finali de utilitatea sistemului de uși glisante. De asemenea, purtăm discuții cu peste 30 de producători de uși la nivel național, pentru a asimila sistemele Eclipse ca soluții alternative la modelele clasice. Am dezvoltat relații de afaceri cu peste 40 de distribuitori la nivel național. Intenționăm ca, până la sfârșitul acestui an, în 1.000 de case din România să fie funcțională măcar o ușă glisantă de interior. De altfel, în primul an de activitate, am consemnat o cifră de afaceri mult peste nivelul estimat inițial, iar în primul semestru din 2011 a avut loc o majorare de 45% față de perioada similară din 2010. Un aspect definitoriu al mărcii Eclipse este reprezentat de inovație, în cadrul firmei italiene existând un departament de cercetare-dezvoltare, care, începând din 1989, a validat peste 20 de brevete. Suntem singurul producător mondial ale cărui uși glisante pot fi demontate parțial prin dezasamblarea șinei, fără a fi afectată întreaga structură. De asemenea, la nivel autohton am promovat intens anul acesta sistemul Unico pentru glisarea ușilor curbe, inovație a grupului nostru. În oferta Eclipse se regăsesc sisteme pentru uși glisante ce pot fi instalate în zidărie sau în panouri de gips-carton, fiind recomandate atât la clădirile de birouri, cât și la cele rezidențiale, la interior sau exterior”.

Emil Ștefan, director general al Diafan:

„Pondere în vânzările firmei o dețin modelele Nice și Came (Italia). Oferta generală include, în proporție de 90%, automatizări pentru porți și uși de garaj, diferența fiind constituită de accesorii pentru porți. Structura cererii pe piața autohtonă a sistemelor de acționare automată se caracterizează printr-un grad sporit de polarizare. Astfel, există o categorie de clienți - a căror număr este în creștere - care se orientează preponderent către produse performante, în timp ce alții solicită sortimente ieftine. Anul acesta, un succes deosebit îl are sistemul de comandă a acționării ușilor de garaj și porților prin rețeaua GSM. De asemenea, în 2011 s-a majorat ponderea activităților de service, în raport cu instalarea de echipamente noi. Vânzările din primele șase luni a.c. au fost cu aproximativ 5% mai mari decât cele din perioada similară din 2010 și estimăm că trendul ascendent se va menține până la finalul exercițiului financiar în curs. Principalele obiective pe care le avem în vedere în 2011 sunt reprezentate de creșterea gradului de vizibilitate în mediul online, unde deținem deja primul magazin virtual de automatizări pentru porți din România, concomitent cu sporirea volumului de livrări și asigurarea permanentă a unui grad înalt de calitate. În ceea ce privește evoluția domeniului propriu de activitate, estimările pentru 2012 sunt inexacte, având în vedere instabilitatea pieței, dar putem spune

că în 2011 aceasta a înregistrat o îmbunătățire vizibilă, cu precădere în ceea ce privește comercializarea online”.

Alexandra Grecescu, reprezentant al Simax Automatic:

„Compania noastră activează în calitate de importator și reprezentant al firmei Dorma, comercializând feronerie și sisteme de acționare automată, care contribuie cu 70% la realizarea vânzărilor totale. Livrările se efectuează la nivel național atât pentru firme implicate în acest domeniu, cât și pentru proiecte imobiliare, unde se asigură și servicii de montaj. În 2011, cele mai multe comenzi le-am îndeplinit în București, Cluj și Constanța. De asemenea, pe piața de profil am remarcat o creștere a cererii de sisteme automate pentru uși de sticlă ca urmare a sporirii volumului de lucrări la construcțiile rezidențiale. Din acest motiv, perspectivele de dezvoltare pentru 2012 sunt optimiste, potențialul pieței autohtone fiind deosebit. Evoluția financiară a firmei în primele șase luni a.c. s-a înscris pe un trend ascendent, înregistrându-se, astfel, o majorare de 20% a vânzărilor față de intervalul similar din 2010. Estimăm că acest nivel de creștere se va menține până la finalul anului. Strategia pentru dezvoltare din 2011 a presupus efectuarea de investiții pentru mutarea operațiunilor într-un nou sediu, pentru promovare și pentru includerea în ofertă a unor produse noi, firma Dorma lansând permanent noutăți atât pe segmentele economice, cât și pentru cel de lux”.

Modificări importante ale structurii pieței mondiale, generate de achiziții

După cum se menționa anterior, în prezent, piața locală este complet dependentă de activitatea de import, în România nefiind înregistrat niciun producător important de sisteme automate destinate acționării ansamblurilor de ferestre/uși. De aceea, se poate afirma faptul că mutațiile care au loc pe plan internațional exercită un efect direct asupra situației în regiune. În ultimul timp, au fost înregistrate anumite modificări ale raporturilor de forțe dintre diviziile comerciale ale celor mai importanți furnizori, consemnându-se o majorare puternică a rezultatelor financiare obținute de subsidiarele din zonele aflate în curs de dezvoltare. Totodată, au avut loc și diverse operațiuni care au presupus fuziuni și achiziții, exercitând un efect direct asupra echilibrului pieței de profil. În continuare, sunt prezentate câteva astfel de exemple, ce ilustrează dinamica deosebită caracteristică domeniului de automatizări pentru uși.

Johan Molin, președinte și director executiv al Assa Abloy:

„În cel de-al doilea trimestru al anului în curs am consemnat, la nivel de grup, o majorare cu 25% a vânzărilor (în monede locale), creșterea organică fiind de aproximativ 20%. Regiunile care au demonstrat cea mai viguroasă dezvoltare au rămas America de Sud și Asia, în vreme ce, pe piețele tradiționale, situația a fost caracterizată prim stabilitate. Un element pozitiv a fost constituit de rezultatele foarte bune obținute pe segmentul produselor electromecanice, încasările majorându-se pentru toate diviziile și reprezentanțele. Profitul operațional a crescut cu 7%, în pofida efectelor nefavorabile generate de deprecierea monedei naționale. Această performanță a fost posibilă datorită sporirii cantităților livrate, îmbunătățirii eficienței și implementării unor programe coerente de restructurare. Din punct de vedere regional, vânzările din regiunea EMEA (Europa, Orientul Mijlociu și Africa) au consemnat un nivel de 3,25



miliarde coroane suedeze - SEK (respectiv 355,4 milioane de euro), similar celui înregistrat în perioada similară din 2010. În ceea ce privește livrările de sisteme de acces, cifra de afaceri a fost de 2,23 miliarde SEK (+5%), creșteri semnificative fiind raportate pentru toate produsele, inclusiv cele nou integrate în portofoliu (Crawford și FlexiForce). Pe termen lung, estimăm că se va manifesta o consolidare a cererii pe segmentul produselor de securitate. În acest sens, având în vedere focalizarea Assa Abloy pe clienți și inovație care va reprezenta un avantaj competitiv cert, considerăm că se va asista la accelerare a procesului de creștere, dublată de o sporire a profitabilității. În perioada următoare, afacerile se vor confrunta, totuși, cu o încetinire a ritmului de dezvoltare pe piețele statelor puternic industrializate, din cauza limitărilor impuse în domeniul cheltuielilor publice, însă tendința va fi compensată de dinamica deosebită a piețelor aflate în curs de dezvoltare”.



Riet Cadonau, director executiv al Kaba Group:

„În anul financiar 2010-2011 vânzările concernului nostru s-au majorat cu 5,9% în raport cu exercițiul financiar precedent, ajungând la 945,2 milioane CHF, iar rata profitului s-a majorat de la 13,1% la 13,7% (ceea ce a contribuit la realizarea unor venituri nete de 221,6 milioane de euro, în creștere cu 155%). Pe segmentul de uși automate, livrările au însumat 177,9 milioane CHF. La începutul lunii aprilie a.c., a fost finalizat procesul de vânzare a diviziei respective (Kaba Gilgen), cu sediul central în localitatea Schwarzenburg - Elveția, către holdingul japonez Nabtesco Group. Tranzacția a presupus trecerea sub controlul companiei nipone atât a activității de producție a ușilor/platformelor automate, cât și a rețelei internaționale de distribuție, la un preț cuprins între 220 de milioane CHF și 240 milioane CHF (în funcție de valoarea netă a activelor la încheierea contractului). În anul fiscal 2009-2010, Kaba Gilgen a realizat o cifră de afaceri de 182 de milioane CHF, cu o rată a profitului de 10,8%. Trebuie menționat că acțiunea nu a afectat în nicio măsură afacerile din domeniul ușilor de securitate (Kaba Gallenschütz), care au fost integrate în secția de sisteme de acces”.

Ovidiu ȘTEFANESCU

Firmele autohtone se pregătesc pentru provocările anului viitor

Comaniile implicate pe piața națională de tâmplărie se pregătesc să facă față noilor condiții economice provocatoare din 2012, mai cu seamă că apariția unor noi premise negative, ce au generat instabilitate, a înfirmat estimarea potrivit căreia cel de-al doilea semestru al anului în curs ar fi trebuit să marcheze începutul perioadei de recuperare a pierderilor. Totuși, activitatea din sectorul de construcții a continuat să se redreseze, iar în intervalul ianuarie-august 2011 volumul lucrărilor s-a diminuat cu numai 1% ca serie ajustată, potrivit Institutului Național de Statistică. Deși datele preliminare aferente lunilor septembrie și octombrie indică o atenuare a acestui trend, iar în urma noii vizite a misiunii de evaluare a Fondului Monetar Internațional (FMI) în România se așteaptă o reajustare în sens negativ a cotei de creștere a Produsului Intern Brut pentru 2011, reintrarea țării noastre în recesiune pare a fi improbabilă.



Prelungirea discuțiilor cu Fondul Monetar Internațional și cu Comisia Europeană după data de 15 octombrie 2011 a constituit principalul motiv invocat de puterea executivă de la București pentru a justifica depășirea termenului de transmitere spre analiza și avizul Parlamentului a proiectului legii bugetului de stat pentru anul viitor. De altfel, proiecțiile respective sunt deocamdată neclare, ceea ce nu contribuie în niciun fel la stabilizarea mediului de afaceri. De exemplu, pentru producătorii de tâmplărie ce derulează contracte cu statul și sunt implicați în programul de reabilitare termică a imobilelor de locuit multietajate nu s-a clarificat deocamdată modul în care proiectele vizate vor beneficia de finanțare în 2012 - an electoral în care se preconizează, totuși, o majorare a investițiilor de interes public. Astfel, până și întocmirea unor planuri de afaceri pe termen scurt/mediu a devenit un deziderat greu de atins. Deși guvernarea își speră să aibă suficiente sume la dispoziție pentru investiții, șeful misiunii FMI în România a arătat în mod clar că „prognostic de creștere economică a României în 2012 va fi redusă cu siguranță, întrucât problemele actuale din zona euro sunt resimțite în întreaga Uniune Europeană și dincolo de hotarele acesteia, iar România nu poate face excepție”. Astfel, discuțiile de la începutul lunii noiembrie cu partenerii internaționali s-au fundamentat pe o estimare de creștere economică de 2,3-2,5% (față de un avans preconizat anterior de până la 3% sau chiar 4%) și un deficit bugetar în limita a 3% din PIB pentru 2012. Nivelul respectiv este considerat insuficient pentru a permite o reluare sustenabilă a oricărui trend ascendent în sectorul de construcții și mai ales pe piața de ferestre, astfel încât managerii companiilor din branșă vor fi cel mai probabil obligați să adopte noi măsuri de restructurare, în completarea stării de austeritate ce va fi predominantă și în 2012. Dacă în ceea ce privește negocierile cu partenerii internaționali - și modul în care România va fi direct sau indirect afectată de criza datoriilor suverane - oficialii de la Palatul Victoria furnizează informații relativ evazive, nu același lucru se întâmplă atunci când se pune problema îndeplinirii obligațiilor față de FMI și Comisia Europeană. Astfel,

prin angajamentele asumate în mod ferm, Executivul urmărește să crească în 2012 numărul de companii de stat la care va exista management privat, potrivit solicitării experților americani. În cele ce urmează, sunt prezentate câteva considerații referitoare la modul în care se încearcă privatizarea combinatului Oltchim SA - Râmnicu Vâlcea (care, după cum se știe, prin intermediul Diviziei Materiale de Construcții activează și în calitate de furnizor de sisteme din PVC), precum și aspecte legate de activitatea recentă a firmelor din branșă, ce încearcă să identifice puținele oportunități ale perioadei actuale de recesiune prelungită pe piața de ferestre.

Privatizarea societății Oltchim se află în atenția Comisiei Europene. La finele lunii octombrie a.c., primul-ministru al Guvernului României, Emil Boc, l-a primit la Palatul Victoria pe vicepreședintele Comisiei Europene (CE), comisarul european pentru Concurență, Joaquin Almunia. În cadrul întrevederii, s-au discutat aspecte legate de piața unică europeană integrată, fiind analizată și situația unor companii românești, din perspectiva raporturilor țării noastre cu Uniunea Europeană. În ceea ce privește combinatul Oltchim SA - Râmnicu Vâlcea și subsidiarele sale, Joaquin Almunia a solicitat autorităților centrale angajamentul clar și prezentarea unui calendar precis al privatizării societății, pentru a fi analizată, în același timp, posibilitatea conversiei datoriilor în acțiuni. „Ultima dată când am avut o întâlnire cu autoritățile privind cazul Oltchim, în luna septembrie a acestui an, am cerut Guvernului să ne clarifice intențiile de privatizare ale combinatului, condițiile și termenele. Suntem în discuții cu autoritățile pentru a primi un angajament clar și un calendar al privatizării Oltchim, dar în același timp, analizăm cu partea română condițiile de reconversie a datoriilor în acțiuni”, a declarat comisarul european în cadrul unei conferințe intitulate „Concurența în sectoare-cheie ale economiei românești”. Oficialul european a mai arătat că se impune o analiză minuțioasă, din partea CE, pentru a se observa dacă acțiunea de conversie a datoriilor în acțiuni respectă legislația ajutorului de

stat. „Programul convenit cu Uniunea Europeană, Fondul Monetar Internațional și Banca Mondială are ca termen limită de privatizare a Oltchim începutul anului viitor. Îndeplinirea acestuia nu este, însă, doar responsabilitatea Comisiei Europene, iar nerespectarea termenului - de acum inevitabilă - are legătură cu lipsa informațiilor solicitate și cu neîndeplinirea condițiilor”, a subliniat Joaquin Almunia, răspunzând la o întrebare legată de durata investigației. Ancheta Comisiei Europene, care ar trebui să se concluzioneze cu ideea că transformarea datoriei în acțiuni nu este un ajutor de stat, a început în 2007 și se derulează în continuare, dat fiind faptul că responsabilii Directoratului General pentru Concurență al CE sunt obișnuiți cu asemenea proceduri îndelungate, inclusiv în ceea ce privește operațiunile antitrust. Pentru obiectivitate, se impune și precizarea faptului că procesul de avizare de la Bruxelles a fost întârziat de mai multe contestații ale acționarului minoritar al Oltchim, PCC SE, care deține un combinat petrochimic similar în Polonia și dorește să preia în integralitate sa societatea din țara noastră. În anul 2009, Guvernul a aprobat o operațiune de conversie în acțiuni a datoriilor Oltchim față de Autoritatea pentru Valorificarea Activelor Statului (AVAS). Ulterior, în 2002, AVAS a preluat de la Ministerul Finanțelor Publice o creanță cu o valoare nominală de 508,6 milioane de lei, provenită din executarea garanțiilor emise de stat pentru împrumuturile externe contractate de societate. Pentru a putea fi implementată, conversia datoriei în acțiuni are nevoie de acordul Comisiei Europene. În scrisoarea de intenție convenită în acest an de Guvern cu FMI, se menționează că Executivul, care controlează Oltchim prin Ministerul Economiei, Comerțului și Mediului de Afaceri (MECMA), își propune să vândă acțiunile deținute de combinatul chimic până la sfârșitul anului 2011. Din cauza termenului prea scurt, o altă variantă luată în calcul de autoritățile de la București presupune vânzarea întregii participații deținute de stat până în intervalul aprilie-mai al anului 2012. Combinatul funcționează acum la 30% din capacitate, iar conversia creanței statului în acțiuni, în valoare de 130 de milioane

de euro, este necesară pentru a debloca activitatea companiei, care ar trebui să contracteze noi credite, de circa 250 de milioane de euro, pentru a reporni instalațiile la capacitate maximă. Recent, secretarul de stat în cadrul MECMA, Karoly Borbely, a declarat că ministrul pe care îl reprezintă încearcă să desemneze, până la finele acestui an, o bancă de investiții care să caute potențiali finanțatori, privatizarea completă a Oltchim urmând să fie definitivată cel târziu la data de 31 mai 2012. Licitația pentru pregătirea procesului de privatizare (contract încredințat unei bănci de investiții „de reputație internațională” este programată pentru 21 noiembrie a.c.



Fațadele ventilate și rolul acestora în cadrul caselor pasive, abordate la conferința AAEC.

În cadrul celei de-a cincea Conferințe Naționale AAEC - Eficiența Energetică în Clădiri - EEC „Ținte ale UE și în România: clădiri aproape zero energie și soluții eficiente de alimentare cu energie din resurse regenerabile”, care a avut loc la date de 14 octombrie 2011 în București, la Crystal Palace Ballrooms, au fost abordate și subiecte legate de domeniul tâmplăriei termoizolante. Echiparea imobilelor ce au performanțe termice superioare cu ansambluri termoizolante reprezintă un demers esențial pentru economia de resurse, aspectul abordat preponderent fiind reprezentat de domeniul fațadelor ventilate. Din partea companiei Aluminium & Metals Trading, a fost susținută prelegerea „Fațade ventilate în sisteme de termoizolare a clădirilor”, în cadrul căreia au fost prezentate soluțiile VinyTherm, care se bazează pe

principiul aplicării unor elemente modulare la exteriorul unui perete încălzit și izolat termic. De asemenea, în cadrul prezentării a fost subliniat faptul că o serie de studii științifice, realizate de Universitatea Tehnică din Dresda și Institutul german pentru Controlul Climatizării Construcțiilor au demonstrat viabilitatea aplicării principiului de separare a straturilor pereților la clădiri, ceea ce garantează o protecție optimă la intemperii și elimină umiditatea, oferind o izolare termică și proprietăți fonice excelente. Prin utilizarea acestei soluții, se poate reduce costul facturii cu până la 30%. Soluții similare se regăsesc și în oferta firmei Isover (prin sistemul Isover Forte Fassade). Această variantă de sisteme de fațade ventilate cu vată minerală se distinge prin durată sporită de exploatare (datorată montajului prin metode uscate), prezentând riscuri reduse de deteriorare prin infiltrații de apă (pot fi evacuate prin interstițiile casetei ventilate), grad înalt de siguranță la incendiu și performanțe ridicate de termoizolare. În cadrul conferinței, reprezentanții

AAEC au reamintit că, după 31 decembrie 2020, toate clădirile trebuie să aibă un consum de energie aproape egal cu zero, iar din data de 31 decembrie 2018, toate imobilele de interes public trebuie să îndeplinească aceste condiții. Informații suplimentare, la www.aaec.ro



Faure Rom consideră că piața autohtonă de tâmplărie se caracterizează prin incertitudine.

Compania Faure Rom, reprezentanța firmei omonime din Franța și a grupului francez Torbel Industrie, specializată în furnizarea de accesorii pentru feronerie, livrează în proporție de 40% din veniturile totale sortimente de acest tip pentru mai multe tipuri de uși și porți, diferența fiind constituită de elemente pentru ansambluri de securitate. Cele mai multe comenzi sunt efectuate de producătorii de profil din Capitală, societatea având contracte cu numeroși fabricanți de uși la nivel național, pentru care realizează, inclusiv, produse speciale. „În cazul firmei noastre, vânzările au



Ferestre • Uși • Rulouri | www.Hoco.ro



Calitate care convinge.



HOCOgenby
H 180



HOCOpremium
HX 80



HOCOnature 90
H 810



HOCOshadow
H 590







Partenerul dumneavoastră de încredere.

Member of the **Haas GROUP**

avut o evoluție optimă în primele șase luni a.c., fiind consemnată o majorare a încasărilor față de intervalul similar din 2010 (pe fondul dezvoltării pe piața de retail, pe segmentul de bricolaj) și estimăm că acest trend se va menține până la finalul anului. Totodată, sperăm să se concretizeze toate comenzile pe care le avem în acest moment, piața autohtonă caracterizându-se printr-un grad înalt de incertitudine. Avantajul nostru în aceste condiții este reprezentat de suportul tehnic asigurat de compania-mamă din Franța, facilitatea respectivă fiind disponibilă pentru toți clienții Faure Rom. Strategia pentru dezvoltare pe care o avem în vedere pe termen scurt presupune alocarea de fonduri pentru dezvoltarea depozitului din România, chiar dacă piața autohtonă de tâmplărie se caracterizează prin incertitudine”, a declarat Mirela Ionașcu, director al Faure Rom. Informații suplimentare, la www.faurerom.com



Set de măsuri complexe, aplicate pentru Carboplak pentru optimizarea activității. Compania Carboplak, din București, a adoptat încă de la începutul recesiunii un set de măsuri speciale, precum: reducerea marjei de profit pentru susținerea prezenței pe piață, scăderea și optimizarea costurilor totale, externalizarea unor activități secundare, colaborarea susținută cu partenerii pentru diminuarea la maxim a riscurilor și extinderea activităților de export. De asemenea, managerii firmei acordă o atenție deosebită prestării de servicii auxiliare clienților și colaborează cu furnizorii de materiale în vederea derulării periodice a unor programe de pregătire profesională a personalului tehnic/operational și pentru a beneficia de consultanță specializată în scopul diversificării portofoliului de produse și asigurării unui grad ridicat de calitate. „Considerăm că, pentru o evoluție optimă a domeniului, este nevoie de eforturi din partea producătorilor și distribuitorilor pentru promovarea, în rândul consumatorilor, a avantajelor utilizării panourilor din policarbonat și a ariei extinse de utilizare. Totodată, s-ar impune aplicarea unui cadru legislativ adecvat, a politicilor de încurajare a exporturilor și a investițiilor la nivel național și impulsivarea activităților de creditare din mediul bancar, prin implementarea de proceduri specifice de către instituțiile competente. Un alt aspect deosebit de important ar putea fi reprezentat de creșterea gradului de absorbție a fondurilor europene, prin adoptarea de măsuri de reducere a birocrăției și de descentralizare, care să contribuie la creșterea competitivității produselor românești și la facilitarea accesului la finanțare al investitorilor privați. În ceea ce ne privește, pentru anul în curs, vizăm obținerea unei majorări de 12% a cifrei de afaceri față de nivelul de 11,3 milioane de lei consemnat în 2010. În prezent, centrul logistic propriu

s-a extins pe o suprafață de 5.000 mp, acționarul majoritar al firmei fiind fondul de investiții american New Century Holding”, a declarat Doru Ohota, director general al Carboplak. Informații suplimentare, la www.carboplak.ro



Izotec Group a inaugurat un magazin de prezentare în cadrul fabricii. Compania Izotec Group a organizat, recent, la sediul din Săvinești, un eveniment în cadrul căruia a fost inaugurat un showroom în cadrul unității de fabricație și au fost prezentate caracteristicile de performanță ale produselor livrate. Cu acest prilej, Radu Trufin, director executiv al Izotec, a declarat: „Considerăm că, deși climatul economic rămâne instabil, trebuie să existe și momente de respiro, în care să ne reconsiderăm valorile, mai ales că avem un drum pe care trebuie să-l urmăm. Astfel, din puținele resurse aflate la dispoziție, încercăm să alocăm permanent fonduri pentru dezvoltare. Noul concept de showroom pe care îl propunem se adresează tuturor tipurilor de clienți ce se regăsesc în acest moment pe piață. Astfel, dacă până în 2002 majoritatea producătorilor realiza ansambluri de tâmplărie în configurația solicitată strict de beneficiari (chiar dacă aceasta era nepotrivită aplicațiilor specifice), în ultimii ani profilul utilizatorilor s-a schimbat, aceștia clasificându-se în două categorii, respectiv cei pretențioși, care solicită produse premium și persoanele care pun accent pe preț, în lipsa unei informări asupra riscurilor pe care le au produsele respective. De asemenea, pentru a putea îndeplini toate cerințele pieței, avem nevoie de parteneriate cu furnizori puternici”. Din partea furnizorului de profile Gealan România - care a stabilit relații de colaborare cu Izotec încă din anul 2004, reprezentantul de vânzări zonal al companiei, Radu Menegon, a subliniat: „Izotec Group s-a impus încă de la înființare pe plan local, iar prin derularea unui program de dezvoltare, și-a extins livrările la nivel național și internațional. De asemenea, o constantă a activității este reprezentată de inovație, anul acesta fiind implementat în procesul de fabricație sistemul STV, o tehnică inovatoare de lipire a vitrajului pe cercevea, prin aplicarea unei benzi speciale încă din procesul de extrudare. Dintre avantajele acestei soluții, pe care Gealan a lansat-o în 2011 la expoziția din Nürnberg, se remarcă termoizolarea sporită, montajul facil, protecția antifracție deosebită etc.” Zaharia Stan, manager de marketing în cadrul firmei furnizoare de feronerie Winkhaus, a prezentat soluțiile care se utilizează la realizarea tâmplăriei din PVC Izotec, respectiv gama proPilot (cu funcții normale și preț competitiv) și cea activPilot, din categoria premium. De asemenea, Winkhaus, partener al Izotec din luna mai a.c., a realizat în cadrul evenimentului un test de siguranță la efracție pentru o fereastră echipată cu feronerie activPilot și

fabricată la unitatea din Săvinești. La eveniment a fost prezent și Raoul Iovănuț, reprezentant al firmei Klaes - furnizorul de soluții software al firmei - care a subliniat faptul că există relații optime de colaborare, care au dus la creșterea eficienței companiei Izotec. La final, reprezentanții autorităților locale au precizat faptul că firma se remarcă printr-o atitudine deosebită de responsabilitate socială, având foarte mulți angajați din mediul local. Rețeaua de distribuție a Izotec Group cuprinde showroom-uri proprii, precum și parteneriate cu peste 200 de dealeri la nivel național. Pentru 2011, compania și-a propus obținerea unei majorări de 15% a cifrei de afaceri, de la cele 6,8 milioane de euro consemnate în 2010. De asemenea, pe termen mediu, se are în vedere construcția unei noi hale de producție, în urma unei investiții în valoare de aproximativ 1,8 milioane de euro. Informații suplimentare, la www.izotec.ro



Cifra de afaceri a Mediapress se află în creștere constantă. Managementul companiei Mediapress (din București) a declarat că raportul optim calitate-preț pe care îl asigură pentru produsele promovate a determinat obținerea unei majorări a cifrei de afaceri, chiar și în perioadele mai puțin propice segmentului specific de activitate. Situația s-a datorat creșterii timpului de studiere a ofertelor și faptului că fiecare beneficiar a analizat mai mult piața înainte de a lua decizia. Astfel, rezultatele financiare consemnate în 2010 au atins nivelul de 12,1 milioane de lei, pentru 2011 și 2012 fiind vizată o sporire de 15% a veniturilor, respectiv de 20%. „Experiența și competitivitatea în calitate de furnizori ne-au asigurat parteneriate solide atât pentru depozitul din Baia Mare, cât și în cazul celui din București. De asemenea, utilizarea sortimentelor noastre la proiecte cu un grad ridicat de complexitate a contribuit la consolidarea imaginii proprii pe piața de profil. Dintre măsurile pe care le-am aplicat pentru a face față conjuncturii nefavorabile, am putea menționa stabilizarea prețurilor de vânzare, extinderea gamei sortimentale și adoptarea unei politici de afaceri orientate cu precădere spre client. În același timp, principalele dificultăți pe care le întâmpinăm în acest moment sunt reprezentate de lipsa de lichidități și accesarea dificilă a creditelor de către clienții finali și antreprenori. Totuși, ne păstrăm optimismul în ceea ce privește evoluția viitoare, întrucât, la nivelul grupului din care facem parte (Salamander - Germania), se aplică o strategie optimă de afaceri. Astfel, holdingul și-a reglat vânzările pe anumite piețe, reușind, astfel, să minimizeze impactul crizei economice. Totodată, și-a majorat în ultimul an capacitățile de producție din Germania, ceea ce demonstrează că nivelul cererii de profile din PVC se înscrie pe un trend ascendent. De altfel, țările au reacționat diferit la criza economică,

segmentul de piață al tâmplăriei termoizolante înregistrând creșteri în unele dintre acestea sau scăderi în altele, dar fiind sprijinit, în foarte multe cazuri, prin măsuri speciale adoptate de autorități”, a declarat Rareș Stoica, director general al Mediapress. Informații suplimentare, la www.profilepvc.ro



Evoluție optimă a Soudal, în perioada de recesiune. Compania Soudal și-a stabilit ca principal obiectiv de dezvoltare pentru 2011 consolidarea poziției pe piața internă, inclusiv în ceea ce privește parteneriatele existente și sistemul actual de distribuție. Totodată, planul managerial al holdingului vizează eficientizarea aplicării sistemului informatic de gestiune tip SAP, definitivarea unității de producție din India, extinderea centrului logistic din Turnhout și modernizarea fabricii de aerosoli din Overpelt (Belgia). „Atât pe plan intern, dar mai cu seamă la nivel de grup criza economică din ultimii ani nu a fost percepută ca o problemă insurmontabilă, ci drept o

provocare. Măsurile eficiente adoptate au determinat înscrierea rezultatelor financiare ale firmei pe un trend ascendent în 2010. Managementul conducerii estimează că nivelul înalt de profitabilitate (consemnat și în 2009) ar putea contribui la evoluția ulterioară a livrărilor din punct de vedere geografic. Soudal se distinge de alți competitori prin inovația permanentă în tehnologie și procese de producție, respectiv prin îmbunătățirea structurii organizaționale și a canalelor de distribuție. Tot în 2010 a avut loc un proces complex de expansiune în regiunea Asia – Pacific, prin crearea asocierii de tip joint-venture cu firma indiană McCoy Silicones și achiziția societății Shijia, specializată în producția de spume poliuretane, a cărei dinamică este spectaculoasă în industria chineză. În cadrul gamei sortimentale, se remarcă noile materiale realizate în cadrul centrului de cercetare și dezvoltare R&D Centre, operațional din 2010. De altfel, cercetarea și crearea de soluții ecologice, precum și perfecționarea personalului constituie un proces continuu, care se află în centrul strategiei de dezvoltare a grupului. Pieței românești i se acordă un grad ridicat de atenție, întrucât aceasta se dezvoltă destul de rapid și există oportunități de derulare a unor ample programe de investiții pe termen scurt/mediu. În 2011 vizăm obținerea unei majorări de 20% a cifrei de afaceri, față de cele 1,5 milioane de euro din 2010. Soudal, cel mai mare producător belgian de siliconi și alți sigilanți, spume poliuretane, adevizi etc., își realizează cifra de afaceri în proporție de peste 90% în afara spațiului Benelux, exportând în peste 110 țări din întreaga lume și având peste 1.300

de angajați. De asemenea, dispune de 30 de companii afiliate și unități de producție în Belgia, Franța și Germania, Polonia, SUA și China, unde, recent, a fost deschisă cea mai nouă fabrică”, a declarat Jerzy Bazan, director general al Soudal. Informații suplimentare, la www.soudal.ro

Thermo Design estimează o majorare cu 30% a veniturilor. Compania Thermo Design, din București, specializată în realizarea de tâmplărie din PVC cu profile Gealan și feronerie G-U, dispune, în prezent, de o capacitate de fabricație de 650 de unități/zi, cele trei hale de producție fiind operaționale pe o suprafață de 7.000 mp. Ferestrele și ușile promovate de firma din Capitală dețin marcajul CE. „Derulăm activități de distribuție la nivel național, prin intermediul unei rețele formate din peste 300 de dealeri, precum și la export, pe plan european, respectiv în Canada și Egipt. Totodată, suntem implicați în derularea de proiecte imobiliare. Pentru 2011, ne-am propus o creștere de 30% a veniturilor, comparativ cu nivelul de 17,1 milioane de lei consemnat în 2010. Premisele de dezvoltare ale afacerii noastre sunt optime în acest moment, întrucât am reușit să devenim unul dintre cei mai mari producători de ferestre cu sisteme Rehau la nivelul întregii țări. Pe piața de profil există oportunități de expansiune, chiar dacă, în ultimii ani, trendul a fost descendent și estimăm că o stabilizare va avea loc la sfârșitul lui 2012”, a declarat Cătălin Jorăscu, director general al Thermo Design. Informații suplimentare, la www.thermodesign.ro

Cosmin DINCU

Always precise **WINKHAUS**

O protecție de încredere pentru locuința dumneavoastră

Încuietorile de siguranță pentru uși oferite de Winkhaus

Cea mai bună dotare a unei clădiri: încuietorile pentru uși oferite de firma Winkhaus asigură o protecție eficientă împotriva pătrunderii prin efracție. Aceste sisteme de închidere, stabile și de încredere, pentru toate tipurile de uși de locuințe, satisfac cele mai exigente cerințe. În plus, sunt ușor de montat și de prelucrat. Firma Winkhaus este specializată în tehnică pentru uși și ferestre, activând cu succes de peste 150 de ani. Printr-o gamă diversificată de produse, Winkhaus oferă soluții convingătoare pentru cerințele clienților dumneavoastră.

Încuietoare tip M - încuietoarea multiplă cu zăvor basculant

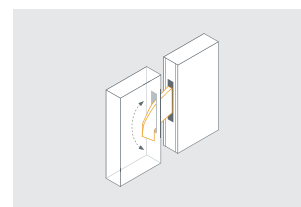
Sistemele de protecție din oțel pentru locuință sunt oferite de Winkhaus în multiple variante, după dorință, ca încuietori cu trei, patru sau cinci puncte de închidere. Astfel sunt îndeplinite cerințe de siguranță diversificate ale pieții. Materialele robuste și prelucrarea precisă garantează o stabilitate excepțională și o lungă durată de viață. Mecanismul de închidere este ușor de acționat și confortabil.

La încuietoarea triplă, două zăvoare basculante masive, din oțel nichelat, se angrenează adânc în placa de închidere a ramei. În poziția de închidere zăvoarele sunt blocate în siguranță.

Rama și foaia de ușă sunt unite printr-o forță de închidere masivă și asigură o protecție de încredere împotriva pătrunderii prin efracție.



La încuietoarea cvintuplă, patru zăvoare din oțel, cu prindere în ramă, asigură împreună cu zăvorul principal o închidere și mai etanșă, cu siguranță sporită, a ușilor de intrare. Plăcile de închidere integrate în ramă (opționale) garantează cea mai mare stabilitate posibilă, precum și o montare simplă.



Avantajul dumneavoastră: montare și prelucrare simple. Stocuri flexibile. Timpi scurți de livrare. Mai multe informații pot fi obținute la: T +40 21 436 15 97-98 sau prin Internet: www.winkhaus.ro

ALUKÖNIGSTAHL: Sectorul imobilelor de birouri se va relansa din 2013

Înființată în anul 1864, compania König, din Austria, a fost, inițial, specializată în distribuția reperelor din oțel. Colaborarea cu furnizorul de sisteme Jansen a demarat în 1960, fiind urmată, după 5 ani, de inițierea parteneriatului cu producătorul german de profile din aluminiu, Schüco. În prezent, Alukönigstahl are 21 de filiale în 12 state, realizând o cifră medie de afaceri de peste 500 de milioane de euro. Subsidiara locală a fost fondată în 1993, până în prezent fiind livrate sisteme pentru execuția a numeroase obiective de referință pe teritoriul României. Recesiunea a impus aplicarea unor strategii speciale, pentru consolidarea cotei de piață și accesarea unor noi segmente.

- Cum a evoluat compania pe care o administrați în ultimul timp?

- La nivelul întregului concern, a fost consemnată o majorare a cifrei de afaceri și a profitabilității, însă evoluția a fost eterogenă, unele subsidiare raportând creșteri, în timp ce altele s-au confruntat cu un proces de contracție a încasărilor. În România, vânzările se poziționează sub valoarea înregistrată în 2010. Referitor la oferta de produse din PVC, anul acesta, putem afirma că avem rezultate pozitive, generate inclusiv de faptul că ne-am focalizat atenția spre parteneri de dimensiuni mici și medii.

- Prezentăți cele mai importante proiecte pentru care ați livrat sisteme în acest an.

- Chiar dacă recesiunea și-a pus amprenta asupra rezultatelor companiei, am reușit, totuși, să ne



Attila Beer (45 de ani)

Funcția/Firma: administrator, Alukönigstahl România;

Experiență profesională: 19 ani în domeniul sistemelor arhitecturale din aluminiu.

menținem cota de piață, prin derularea unor contracte importante, dintre care pot fi menționate: sediul UniCredit - București, complexul de birouri Sky Tower (deținut de Raiffeissen Property International), aeroportul internațional Henry Coandă - Otopeni (compania se află în proces de ofertare pentru următorul terminal care va fi construit pe acest amplasament), Centrul de Afaceri Sibiu, Spitalul Județean Bacău, campusul universitar din Brașov, Academia de Fotbal Gheorghe Hagi etc.

- Sintetizați principalele probleme apărute în desfășurarea activității.

- În continuare, se manifestă o presiune puternică asupra prețului de livrare, însă așteptările beneficiarilor nu sunt fundamentate, nivelurile solicitate de aceștia neputând fi atinse în condiții de rentabilitate. Există, de asemenea, solicitări în ceea ce privește prelungirea termenelor de plată fără garanții, însă am evitat asemenea contracte. Au fost semnalate mai multe cazuri de neplată a sistemelor livrate, dar în viitor încercăm să evităm asemenea situații, prin solicitarea unor garanții reale sau chiar renunțarea la livrare.

- Ce perspective are domeniul clădirilor de birouri în România?

- Potențialul acestei piețe există, cu siguranță. Dacă suprafața neocupată de birouri va fi contractată, parțial, de către clienți noi, atunci investitorii vor fi din nou interesați să aloce fonduri pentru dezvoltare. Probabil că încă din a doua parte a lui 2012 se va resimți acest trend, însă 2013 va fi - în mod cert - un an în care domeniul respectiv va înregistra un salt simțitor. Aceasta se va întâmpla, desigur, în cazul în care criza financiară din Europa nu va afecta negativ intențiile de investiții. Deja ne concentrăm atenția spre dezvoltarea unui nou segment de afaceri, unde am consemnat deja un succes deosebit. Este vorba despre panourile fotovoltaice, acest domeniu fiind considerat a fi deosebit de profitabil. Sistemele de tip „thin-film” sunt de ultima generație, fiind produse de către Schüco, iar oferta include tot sistemul aferent, precum și proiectarea necesară. **(O.V.S.)**

HÖRMANN: Majorare de 7% a vânzărilor față de anul precedent

Compania Hörmann constituie unul dintre cei mai importanți furnizori internaționali de uși industriale/de garaj, ocupând poziția de lider pe piața europeană. La nivel de grup activează peste 6.000 de angajați, cifra medie de afaceri depășind un miliard euro. Societatea deține 12 unități de producție în Germania, câte două în SUA și China și câte una în Austria, Belgia, Franța, Marea Britanie, Olanda și Polonia. Distribuția este realizată prin intermediul a 50 de subsidiare proprii și numeroase companii specializate în peste 30 de state de pe mapamond. Activitatea pe piața din România a început în anul 2001, nivelul vânzărilor poziționând reprezentanța locală în topul statelor din zona Europei de Est. Deși recesiunea a afectat activitatea firmei, prin implementarea unei strategii coerente s-a reușit depășirea dificultăților inerente unei astfel de perioade.

- Cum caracterizați evoluția companiei din punct de vedere financiar?

- Nivelul cifrei de afaceri din 2010 s-a diminuat cu aproximativ 25% în raport cu 2009, firma înregistrând la sfârșitul anului trecut vânzări de aproximativ 6 milioane euro. În primul semestru din 2011, încasările au totalizat aproximativ 3,5 milioane de euro, în creștere cu 3% față de intervalul similar din exercițiul financiar anterior. Ne propunem să finalizăm actualul an fiscal cu venituri de aproximativ 6,5 milioane de euro, ceea ce ar reprezenta o majorare de 7% în comparație cu 2010. În ceea ce privește estimările pentru 2012, acestea urmează a fi



Bogdan Cojocar (46 de ani)

Funcția/Firma: director general, Hörmann România;

Experiență profesională: 11 ani în domeniul ușilor industriale și de garaj.

stabilite în cursul lunii noiembrie a.c., dar, cu siguranță, planul de marketing va prevedea o creștere față de 2011.

- Precizați structura actuală a vânzărilor Hörmann, pe categorii principale de produse.

- Sistemele promovate de firma noastră se adresează atât sectorului rezidențial (uși de garaj, de intrare, sisteme de acționare electrică pentru uși de garaj și porți etc.), cât și celui industrial (uși secționale industriale, tehnică de încărcare, rulouri, modele rezistente la foc, uși rapide, etc.). Distribuția se bazează pe o structură națională de

dealeri autorizați, firmele respective promovând ambele categorii de produse. În acest an ne-am focalizat atenția pe segmentul industrial, care - în comparație cu piața rezidențială - a consemnat o dinamică optimă. Cu toate acestea, am promovat inclusiv către clienți din domeniul rezidențial un pachet de produse cu prețuri promoționale, oferta fiind valabilă până la sfârșitul anului în curs, după care urmează să actualizată și pentru 2012.

- Care au fost dificultățile majore întâmpinate în perioada recesiunii?

- Cele mai mari probleme au fost generate de scăderea dramatică a puterii de cumpărare a beneficiarilor de pe segmentul rezidențial. Acest fapt a dus la o activitate foarte redusă în ceea ce privește dezvoltarea proiectelor rezidențiale. Alte elemente care au exercitat un efect negativ au fost constituite de lipsa investițiilor în domeniul industrial, creșterea fiscalității prin majorarea TVA, insolvențele apărute în rândul antreprenorilor generali etc.

- Enumerați principalele obiective pe termen scurt/mediu.

- În acest moment, avem ca țintă principală finalizarea, până la sfârșitul anului în curs, a noului sediu administrativ al Hörmann România. Proiectul a început la jumătatea lui 2010 și sperăm să fie respectat termenul propus pentru inaugurare. De asemenea, după cum menționam anterior, ne propunem reluarea fermă a trendului ascendent în ceea ce privește vânzările. Conform previziunilor proprii, este de așteptat ca piața de profil să-și recapete în 2014 ritmul anterior de dezvoltare (mai mult sau mai puțin susținut).

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

COBRA CEHIA: Mutare a activității într-un nou sediu

Principalul program de investiții care a fost aplicat anul acesta de compania Cobra Cehia este reprezentat de mutarea activității într-un nou sediu, în București. Totodată, în cadrul acestuia va fi inaugurat un showroom de prezentare și comercializare, avându-se în vedere și lansarea unui portal de vânzări online. Planul managerial din acest an vizează, de asemenea, extinderea activității de distribuție și demararea unui proces local de semiproducție.

- Cine sunt principalii beneficiari ai produselor Cobra?

- În prezent, aria noastră de distribuție s-a extins la nivel național, principalele categorii de clienți fiind producătorii, importatorii și distribuitorii de uși. De asemenea, vizăm și segmentul beneficiarilor finali, colaborând cu marile rețele DIY Dedeman, Baumax, Hornbach, Leroy Merlin sau Obi. Suntem în negocieri și cu alte firme importante de profil și sperăm că acestea se vor materializa în toamna anului în curs. Holdingul Cobra (Cehia), a cărui filială autohtonă suntem, este partener la nivel internațional al Baumax, Obi, Hornbach, Bauhaus și Praktiker. Totodată își desfășoară activitatea în 17 țări și are o experiență de peste 20 de ani în domeniu.

- Ce obiective ați stabilit în ceea ce privește cifra de afaceri?

- Pentru 2011, vizăm obținerea unei majorări de cel puțin 30% a cifrei de afaceri, față de nivelul din 2010. Ne bazăm aceste estimări pe rezultatele din primele



Laurențiu Nicolae (35 de ani)

Funcția/Firma: director general, Cobra Cehia;

Experiență profesională: 15 ani în domeniul vânzătorilor.

șase luni a.c., care sunt cu 20% mai mari în raport cu perioada similară a anului trecut.

- Prezența ofertei proprii de produse.

- Oferta specifică de produse este alcătuită dintr-o gamă diversă de elemente de feronerie pentru uși, cremoane și accesorii, furnizorii fiind firme din Cehia, Italia, Austria, China etc. În 2011 am promovat mai multe categorii sortimentale, printre care se află noua gamă de mânere pentru uși de interior, prezentate și în cadrul expoziției internaționale Construct Expo

Ambient 2011. De altfel, îmbunătățim permanent gama de produse și servicii specifice și lansăm continuu noi modele, menținând prețurile sortimentelor livrate și oferind cel mai bun raport între cost și calitate.

- Care sunt principalele caracteristici ale segmentului de piață specific?

- Segmentul de piață pe care activăm s-a evidențiat în primul semestru din 2011 printr-o îmbunătățire a activității. Pentru intervalul următor, avem în vedere îndeplinirea exigențelor pieței, prin lansarea noii game de mânere folosite la ușile de interior. Principalele dificultăți pe care le întâmpină firmele din branșă care activează în acest domeniu sunt determinate de stagnarea sectorului dezvoltatorilor imobiliari, prin amânarea unor proiecte. Gradul de influență a factorilor de decizie politico-economici asupra mediului de afaceri specific rămâne relativ ridicat, însă premisele macroeconomice sunt mai bune în comparație cu anul 2010. Relațiile dintre furnizorii de feronerie și producători s-au modificat în ultima perioadă, în sensul orientării cererii către noi modele care includ cele mai avansate tehnologii de fabricație. În ceea ce ne privește, pentru contracararea efectelor negative ale recesiunii, am recurs la măsuri de adaptare a ofertei, prin introducerea gamei economice. Considerăm că, pentru dezvoltarea domeniului, s-ar impune aplicarea unor măsuri de relansare a construcțiilor. Spre deosebire de situația internă, piețele externe pe care activăm se caracterizează printr-o constanță a comenzilor, iar în acest sens intenționăm extinderea activității în Bulgaria.

Camelia PANTEL

ABITARE CG: Stabilizare a pieței de accesorii pentru sticlă

Compania Abitare CG, din Brașov, este unul dintre cei mai importanți furnizori locali de materiale și accesorii destinate fabricației de geam termoizolant. De asemenea, societatea promovează pe piața din România o serie de mărci consacrate de utilaje destinate prelucrării sticlei și execuției de tâmplărie din PVC, cum ar fi, de exemplu: Kömmerling Chemische Fabrik, Grace Davison, Intermac, Haffner, Bohle etc. În ultimii doi ani, activitatea firmei a fost în mod direct afectată de recesiunea economică, fenomenul respectiv având un impact puternic atât în planul cantității de produse livrate, cât și al structurii vânzătorilor.

- Cum se caracterizează, din punct de vedere financiar, situația companiei în ultima perioadă?

- Intervalul 2009 - 2011 va rămâne în memoria tuturor ca o perioadă marcată - într-o egală măsură - de nesatisfacții și realizări. Primele au fost generate de evoluția nesatisfăcătoare din zona indicatorilor economici (situația generală fiind caracterizată prin scăderea generalizată a cifrei de afaceri și a ratei profitului), precum și de mediul concurențial ostil și, în același timp, nelocal. În ceea ce privește realizările, se poate remarca faptul că toate companiile care mai desfășoară activități în domeniul fabricației de geam termoizolant au trecut printr-un amplu proces de restructurare și de valorizare a afacerilor. Momentul actual a permis tuturor întreprinzătorilor să probeze cunoștințele de management acumulate de-a lungul timpului.



Gabriel Manu (45 de ani)

Funcția/Firma: director general, Abitare CG;

Experiență profesională: 14 ani în domeniul industriei de vitraje.

- Care sunt cele mai importante probleme întâmpinate pe piață?

- În ultimul timp, s-a putut observa cu ușurință faptul că segmentul pe care activăm a fost invadat de produse cu o calitate scăzută (ne referim atât la materiile prime, cât și la vitraje), iar ofertele comerciale - la o analiză economică atentă - duc la o singură concluzie: firmele care le susțin își propun să reziste cu orice preț pe această piață, indiferent de consecințe. Efectele unei astfel de abordări au fost resimțite de foarte mulți

furnizori de materiale care, asumându-și riscul de a credita firme fără perspective certe de eficiență a afacerii, au contabilizat sume importante la capitolul „pierderi”. Considerăm că, de fapt, aceasta constituie principala problemă specifică furnizorilor.

- Ați aplicat modificări în ceea ce privește portofoliul de produse?

- Având în vedere considerentele prezentate anterior, am ales să adoptăm o strategie ce presupune eforturi permanente de identificare a soluțiilor optime din punct de vedere tehnic sau economic, care să contribuie la îmbunătățirea condițiilor de derulare a afacerilor. Astfel, am început promovarea unor noi sortimente de poliuretan și polisulfid (furnizate de Tenachem - Letonia) și întreprindem, în mod constant, activități ce vizează creșterea performanței resurselor umane. De altfel, principala investiție, pe termen scurt și mediu, va fi orientată în această direcție.

- Ce așteptări aveți din punct de vedere al reluării creșterii economice?

- În contextul economic global și, în particular, în cazul celui local, nu poate fi așteptat un optimism exagerat cu privire la creșterea activității în acest domeniu, însă, pentru următorii patru ani, cred că vom realiza creșteri cuprinse între 5% și 10%. Acestea nu vor reprezenta rezultatul unei dezvoltări accelerate sau sustenabile a pieței, ci al unui proces de diferențiere mai clară față de concurenții noștri atât în ceea ce privește produsele, cât și serviciile prestate.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

4 TECH: Educarea beneficiarilor constituie un aspect esențial

Compania 4 Tech, din Târgu Mureș, include în domeniul său de activitate distribuția de paneluri ornamentale pentru uși din PVC, comercializarea acestora realizându-se sub marca Profipanel (care deține o cotă de 80% din cifra de afaceri), precum și a glafurilor pentru interior/exterior. Panelurile ornamentale sunt realizate în Marea Britanie, de firma GBW Panels, unul dintre cei mai importanți producători europeni de profil, cu o experiență de peste 30 de ani în domeniu. 4 Tech este reprezentant exclusiv în România al acestei societăți, livrând produse care corespund tuturor cerințelor de calitate europene, activitatea producătorului britanic fiind certificată cu sistemul de management al calității ISO 9001:2008.



Trozner Szilard Ferenc (35 de ani)
Funcția/Firma: administrator, 4 Tech;
Experiență profesională: 9 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- Cum asigurați livrarea produselor proprii?

- Efectuăm livrări directe la nivel național atât prin intermediul unei rețele de dealeri proprii, cât și prin contracte cu firme partenere. Printre colaboratorii autohtoni se numără importanți producători de tâmplărie termoizolantă, precum și rețele de magazine specializate. Dintre aceștia, cei mai mulți parteneri sunt reprezentanți de fabricanții de uși.

- Ce modificări au avut loc la nivelul gamei sortimentale?

- Recent, am introdus în ofertă o nouă gamă de paneluri ornamentale, destinată execuției de uși realizate în stil modern, iar în 2011 această categorie a avut succes nu numai pe piața internă, dar și în străinătate, prin intermediul partenerilor care efectuează activități de export

în Europa de Vest. După lansarea acestora, preconizăm obținerea unei creșteri a cifrei de afaceri cu 15% față de 2010. Totodată, pentru o poziționare mai bună pe piața a companiilor colaboratoare, derulăm o promoție pentru anumite modele de paneluri ornamentale, pe care le comercializăm la prețuri competitive. În acest moment, produsul preferat de clienți din gama Profipanel este cel tip „cristal” (cu luminatoare laterale), unicat pe piața autohtonă, vânzarea acestuia deținând o cotă de 55% din veniturile totale.

- Ce importanță se acordă informării beneficiarilor în activitatea pe care o desfășurați?

- Din câte am remarcat, a devenit foarte importantă informarea clienților, pentru a-i ajuta la alegerea produsului potrivit exigențelor actuale ale pieței, în concordanță cu posibilitățile financiare ale utilizatorilor finali. Astfel, am decis să extindem gama de nuanțe la produsele noastre, prin 40 de modele noi, care se află permanent în stoc. Totodată, începând cu anul acesta, avem posibilitatea să livrăm produse care se pretează cerințelor realizării „casei pasive” ($U_g = 0,6 \text{ W/mpK}$). În 2012 intenționăm să introducem în ofertă un sortiment nou, realizat cu o tehnologie inovatoare de fabricație, din gama de paneluri ornamentale, care sperăm să aibă succes în rândul fabricanților de tâmplărie. Pe termen lung, dorim să accesăm fonduri europene pentru dezvoltare.

- Prezențați cele mai importante caracteristici ale pieței de profil.

- Segmentul de piață pe care activăm s-a înscris în primul semestru din 2011 pe un trend ascendent. Pentru intervalul următor, așteptările noastre sunt optimiste. Principala dificultate pe care o întâmpină firmele din branșă este reprezentată de lipsa personalului calificat și competent. Relațiile dintre furnizorii de materii prime și producători s-au schimbat în ultima perioadă, prin îmbunătățirea modalităților de plată. Considerăm că, pentru dezvoltarea domeniului, s-ar impune adoptarea unor măsuri de finanțare de către bănci a construcțiilor private, cu sprijinul statului. (C.P.)

INTERCOM TOPAZ: Cifra de afaceri se înscrie pe un trend ascendent

Compania Intercom Topaz - Constanța s-a implicat anul acesta în producția de rulouri exterioare și uși de garaj pentru a îndeplini cerințele actuale ale pieței. În prezent, gama sortimentală cuprinde: profilele din PVC marca Winhouse (categorie ce deține o pondere de 45% din vânzări), feronerie Geviss și Vorne (20%), paneluri, accesorii și armături. Pentru feronerie Geviss și profilele Winhouse, Intercom Topaz este unic importator în România și deține o rețea de distribuție ce acoperă aproximativ 80% din teritoriul țării. Dintre rețerele promovate, cel mai bine comercializate sunt profilele cvadricamerale.



Dumitru Simona (33 de ani)
Funcția/Firma: director adjunct, Intercom Topaz;
Experiență profesională: 10 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- Ce obiective de dezvoltare v-ați propus pentru 2011?

- Odată cu diversificarea gamei sortimentale, anul acesta am deschis o secție de producție a ruloarelor exterioare și ușilor de garaj, dezvoltând inclusiv atelierele de confecționare a arcașelor din profile PVC și de vopsire în orice nuanță tip RAL a reperelor din PVC sau aluminiu. Totodată, am extins aria de distribuție, livrările noastre efectuându-se în acest moment la nivel național, prin mijloacele proprii de transport, având, totodată, încheiate contracte cu parteneri de afaceri. Dispunem de un depozit cu o arie de 4.000 mp și de un stoc permanent de profile și accesorii. În același timp, compania noastră organizează anual seminarii, în cadrul cărora se dezbate atât problemele curente, cât și aspectele inovatoare evidențiate în ultimul timp. Totuși, am decis să amânăm alte proiecte de investiții, din cauza condițiilor economice nefavorabile.

- Prezențați situația financiară a firmei.

- Ca urmare a inițierii parteneriatului de exclusivitate cu furnizorul de profile din PVC Winhouse (și, implicit, a încheierii de noi contracte), în primele șase luni a.c. am înregistrat o creștere a încasărilor cu aproximativ 10% față de perioada similară din 2010. Pentru 2011 avem în vedere majorarea de 10% a veniturilor, în raport cu nivelul de 24,6 milioane de lei din 2010, obiectivul fiind tangibil, ca urmare a implicării în noile activități.

- Cum au evoluat societățile autohtone de profil în perioada recesiunii?

- Anumite firme, care au beneficiat de un management de calitate, au reușit să evite la timp efectele recesiunii și să-și mențină afacerea la același nivel, în timp ce altele au dat faliment, iar majoritatea s-a confruntat cu o diminuare a rezultatelor financiare (determinată de scăderea bruscă a investițiilor în construcții). Concomitent, în cazul companiilor care au rezistat în branșă, situația dificilă a constituit un motiv în plus pentru regândirea/reorganizarea afacerii și conștientizarea tuturor riscurilor care pot apărea.

- Care sunt condițiile generale ale pieței specifice?

- Dacă în 2010 segmentul specific de piață a înregistrat o stagnare, datorită recesiunii, am sesizat că, în primul semestru al anului în curs, raportul dintre cererea și oferta de produse utilizate pe piața construcțiilor s-a echilibrat. Cerințele actuale ale utilizatorilor sunt ridicate atât din punct de vedere al calității profilelor, cât și al produsului finit (fereastră, ușă etc.). Printre cele mai mari dificultăți cu care se confruntă în acest moment firmele de profil, am putea menționa: instabilitatea legislativă, fluctuațiile cursului valutar, corupția și, nu în ultimul rând, controalele și birocrăția excesive. Pentru contracararea efectelor negative ale recesiunii, în ceea ce ne privește, am recurs la limitarea creditării clienților, reorientarea afacerii spre domenii similare și diminuarea cheltuielilor.

Camelia PANTEL

PENOSIL: Cotă de piață de 10%, în următorii patru ani

Compania Penosil este subsidiara locală a concernului Krimelte (Estonia), parte a holdingului multinational Wolf Group. Producătorul estonian ocupă una dintre pozițiile fruntașe în topul mondial al producătorilor de spume poliuretanică, alături de Tremko Illbruck - Germania, Soudal - Belgia, Den Braven - Olanda, Henkel - Germania și Selena FM - Polonia. În prezent, Krimelte își desfășoară activitatea în cadrul a șase unități de fabricație, din care două specializate în producția de spumă poliuretanică (PU) și câte una ce realizează hidroizolații speciale, bandă PU expandabilă, siliconi/etanșanți și fațade uscate. Produsele sunt disponibile pe piața locală din 2005, prin intermediul distribuitorului Poly Delta Chemicals, în 2007 fiind lansată activitatea reprezentanței autohtone.

- Cum caracterizați evoluția companiei din punct de vedere financiar?

- Cele mai bune rezultate au fost înregistrate în 2008, când a fost atins un nivel al vânzărilor de aproximativ un milion de euro. A urmat o perioadă de regres, care a culminat cu 2010, când încasările au fost cu 10% inferioare celor consemnate în anul anterior. Pentru exercițiul financiar actual, estimăm o revenire la pragul atins în urmă cu trei ani, ceea ce ne asigură o cotă de piață de 5%. Obiectivul nostru de marketing este acela ca, pe termen mediu, să reușim o creștere treptată a acestui parametru, astfel încât să atingem o pondere de 10% pe segmentul spumelor poliuretanică comercializate în România.



Adrian Mușat (35 de ani)

Funcția/Firma: director general, Penosil;

Experiență profesională: 5 ani în domeniul materialelor de etanșare.

- Care este structura actuală a pieței de profil?

- Conform estimărilor noastre, în 2011 volumul total de materiale de etanșare și sigilare (spume PU și siliconi) a însumat circa 12 milioane de euro, livrările fiind realizate în mod egal pe piața profesională și cea de bricolaj. Din informațiile pe care le-am primit recent, sectorul local de tâmplărie termoizolantă a înregistrat în 2011 o majorare de 8% față de anul fiscal precedent, însă, în aceeași perioadă, am asistat la o agregare puternică a pieței, fiind restructurate peste 1.700 de companii. În prezent, oferta

de produse specifice s-a concentrat într-un grup format din câteva sute de producători, celelalte societăți având doar opțiunea falimentului sau specializării în montaj. Este posibil ca, pe termen scurt, firmele implicate exclusiv în instalare să devină principalii parteneri ai agenților economici care promovează etanșanți profesionali.

- Ce metodă de organizare a distribuției s-a aplicat la nivelul Penosil?

- În prezent, dispunem de un depozit cu o suprafață de 500 mp în București și, dacă va fi necesar, vom face demersurile necesare pentru majorarea capacității de stocare. Am decis să comercializăm produsele noastre pe două canale principale de distribuție: marile rețele specializate, respectiv direct la proiectele importante. Deținem un parc auto propriu, folosit pentru livrările curente și colaborăm cu o companie care oferă servicii specifice. Începând cu 2012, Penosil se va transforma într-un centru logistic regional, livrând mărfuri pentru beneficiarii din Bulgaria, Ungaria, Serbia și Republica Moldova.

- Descrieți principalele dificultăți apărute în ultima perioadă.

- Cea mai mare problemă actuală este constituită de calitatea necorespunzătoare a sistemelor de etanșare disponibile pe piața din România. O altă dificultate este cea legată de strategia de dumping pe care o adoptă anumiți competitori, care exercită presiuni sporite asupra prețului de livrare. Mai trebuie menționată și chestiunea neconcordanței dintre declarațiile de pe eticheta produselor și caracteristicile reale ale acestora. Considerăm că, pentru o informare corectă a utilizatorului, fabricanții ar trebui să declare inclusiv cantitatea efectivă de material inclus în tuburi. **(O.V.S.)**

PRIMER ELECTRO: Extindere a ariei de distribuție pe plan național

Compania Primer Electro, din Târgu Mureș, s-a axat în ultima perioadă pe extinderea activității la nivel național. Anul trecut, a deschis un punct de lucru în Miercurea Ciuc (care s-a dovedit un real succes) și, până la finele lui 2011, va inaugura încă unul, la Sighișoara. Distribuția se asigură exclusiv în mod direct, urmând ca, până la sfârșitul anului în curs, parcul auto propriu să fie complet schimbat. Strategia de dezvoltare pe termen scurt prevede alocarea de fonduri în valoare de aproximativ 0,35 milioane de euro.

- Care sunt obiectivele incluse în strategia de afaceri din 2011?

- Obiectivele care au fost realizate deja în acest an au constat în achiziția unei mese de tăiat pentru geam termoizolant duplex/Low-E. În continuare, avem în vedere să procurăm diverse alte echipamente, precum: linie de șlefuire, centru de fazetare și încă un utilaj pentru găurit sticlă și sperăm că, în toamna a.c., se va lua o decizie privind sistemul „open”. De asemenea, ne-am implicat în realizarea de vitraje speciale, iar în acest sens am finalizat cu succes în 2011 mai multe proiecte. În ianuarie a.c. am început și distribuția de accesorii pentru producția geamului termoizolant în toată țara, precum și livrările de materiale pentru vitraje securizate în județele Maramureș și Harghita.

- Ce măsuri ați aplicat pentru limitarea efectelor recesiunii?

- Dintre măsurile pe care le-am adoptat la nivel intern pentru contracararea efectelor recesiunii, cea mai importantă este



Onodi Lóránt (30 de ani)

Funcția/Firma: director comercial, Primer Electro;

Experiență profesională: 7 ani în domeniul vânzărilor de geam termoizolant și sticlă plană/prelucrată.

reprezentată de livrarea produselor exclusiv cu plata în numerar, începând din luna septembrie 2010. Chiar dacă această procedură s-a dovedit a fi în faza inițială radicală, în prezent încep să apară beneficiile aplicării sale. În același timp, am făcut toate demersurile necesare să menținem prețurile la produsele comercializate.

- Detaliați activitatea proprie de producție.

- Domeniul nostru principal de activitate este reprezentat de fabricarea de geam termoizolant, cu o cotă de 50%

din livrări. Pe acest segment, executăm inclusiv modele speciale. Totodată, suntem implicați în operațiuni de prelucrare a sticlei, prestând servicii de fazetare, șlefuire, găurire, sablare, curbare și gravare. Dispunem de o capacitate de 8.000 mp/lună, toate produsele noastre deținând marcapul CE. În procesul de execuție utilizăm preponderent sticlă Saint-Gobain. Printre beneficiarii noștri se află diverse firme de tâmplărie, precum: Big Aluminium, Edimpex, Romwald, Almit Com, Consensus Impex, M Tabac, Gridoma, Elegance, Polak Mob, Ibek etc.

- Prezențați evoluția financiară a firmei din ultimul timp.

- Dacă în 2010 am reușit să ne menținem rezultatele financiare la nivelul de 6,7 milioane de lei înregistrat în 2009, pentru 2011 vizăm o majorare de aproximativ 10% a cifrei de afaceri. Vânzările din primul semestru al anului în curs au crescut ușor față de perioada similară din 2010. De asemenea, numărul de parteneri a sporit cu aproximativ 25% în raport cu anul trecut.

- Prin ce se caracterizează în acest moment piața de profil?

- Din observațiile proprii, am remarcat că piața de profil s-a menținut în 2010 la nivelul din 2009, însă, pentru anul în curs, este posibilă o expansiune ușoară a livrărilor efectuate de companiile din branșă. Principalele dificultăți pe care le întâmpină firmele ce activează în acest domeniu sunt constituite de incapacitatea de plată a unor parteneri de afaceri și de lipsa comenzilor cu dimensiuni mijlocii și mari, situație care determină imposibilitatea optimizării producției de vitraje la un nivel cât mai rentabil. **(C. P.)**

TERAPLAST: Vânzările de sisteme PVC reprezintă 15% din cifra de afaceri

Compania Teraplast - parte a grupului cu același nume, având unitatea de producție în localitatea Sărățel (Bistrița-Năsăud) - reprezintă unul dintre producătorii importanți de sisteme din PVC destinate execuției de tâmplărie termoizolantă. Încă de la începerea activității, accentul a fost pus pe promovarea unor produse de înaltă performanță, care să asigure respectarea cerințelor europene de conformitate incluse în standardul armonizat SR EN 14351-1. Firma promovează profile cu 4, 5 și 6 camere, executate prin intermediul tehnologiei de stabilizare Ca-Zn, îndeplinind toate normele și cerințele impuse prin normativele europene. De asemenea, produsele comercializate dețin toate agrementele necesare, testele de specialitate fiind efectuate la IFT Rosenheim - Germania. Recesiunea a însemnat, inclusiv pentru Teraplast, o provocare, impunând adaptarea rapidă la noile caracteristici ale pieței, fără a face, însă, rabat de la calitate.



Ștefan Bucătaru (48 de ani)

Funcția/Firma: director general, Teraplast;

Experiență profesională: 10 ani în domeniul construcțiilor.

- Care a fost cifra de afaceri în 2010 pe segmentul sistemelor pentru tâmplărie?

- Divizia de profile din PVC pentru fabricația de ferestre a realizat, anul trecut, vânzări de aproximativ 8,9 milioane de euro (reprezentând 15% din totalul cifrei de afaceri a Teraplast). Aceasta constituie o creștere semnificativă față de 2009, când încasările totalizau 4,5 milioane de euro. Practic, am asistat la o dublare a cifrei de afaceri pe acest segment, în pofda efectelor recesiunii. Pentru 2011, ne-am propus ca, în acest

domeniu de activitate, să consemnăm o majorare a livrărilor cu peste 30%, astfel încât veniturile realizate să ajungă la cota de 12 milioane de euro.

- Au fost lansate produse noi în ultima perioadă?

- În 2010, ne-am extins portofoliul de sisteme de profile pentru tâmplărie din PVC promovând reperatele hexacamerale de 70 mm (destinate, în special, pieței externe). Totodată, am diversificat oferta de feronerie, prin demararea unei colaborări cu firma Winkhaus - Germania. Astfel, Teraplast poate să pună la dispoziția

partenerilor, prin intermediul companiei germane, sisteme cu minimum patru puncte de siguranță. Pentru anul viitor, ne propunem dezvoltarea în continuare a seriilor de profile, astfel încât să putem oferi soluții complete companiilor colaboratoare. În acest context, în martie 2012, avem în vedere lansarea pe piață a unui reper cu lățime constructivă de 86 mm și 7 camere de izolare, care va putea fi folosit pentru realizarea ferestrelor ce îndeplinesc exigențele specifice conceptului de case pasive. De altfel, strategia Teraplast a vizat permanent diversificarea ofertei, extinderea rețelei de distribuție la nivel național și creșterea calității serviciilor asigurate clienților.

- Cum este structurată strategia managerială, pe fondul crizei economice actuale?

- Persistența condițiilor economice dificile pe piața internă a fost contracarată în mod eficient, pe de o parte, prin creșterea ponderii exportului în structura livrărilor totale și, pe de altă parte, prin dezvoltarea canalelor de distribuitori și rețelelor corespunzătoare. Ambele măsuri au contribuit la îmbunătățirea acoperirii teritoriale, la o mai mare selectivitate în ceea ce privește bonitatea clienților, la sporirea vânzărilor, precum și la reducerea perioadei de încasare a creanțelor comerciale. În ceea ce privește prognozele pe termen scurt, pe segmentul rezidențial ne așteptăm la o creștere temperată în 2011 și 2012, în timp ce, în domeniul imobilelor de birouri și comerciale, estimăm încadrarea pe un trend vizibil ascendent, în următoarele 18 luni.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

INVEST PROD: Perspective încurajatoare pe termen scurt

Societatea Invest Prod reprezintă unul dintre cei mai experimentați producători de tâmplărie termoizolantă și fațade cortină din România, activând pe piața de profil din anul 1993. Deși în perioada recesiunii profitabilitatea firmei a fost afectată într-o anumită măsură, prin implementarea unei strategii coerente de control al costurilor și prin flexibilizarea procesului de ofertare s-a reușit menținerea companiei în zona de rentabilitate, fiind create premisele unei creșteri sustenabile odată cu încheierea crizei economice.

- Prezența situația financiară a societății pe care o administrați.

- Anul trecut a fost destul de problematic din acest punct de vedere, consemnându-se o diminuare cu 50% a încasărilor față de 2009. În ceea ce privește exercițiul financiar curent, obiectivul managerial constă în menținerea veniturilor la nivelul din 2010, ceea ce înseamnă că ne propunem realizarea unei cifre de afaceri de minimum 1,4 milioane de euro. Pe termen scurt, suntem ceva mai optimiști, estimând că anul următor livrările vor atinge o valoare cuprinsă între 1,6 milioane de euro și 1,8 milioane de euro.

- Enumerați principalele lucrări derulate recent de Invest Prod.

- Dintre proiectele finalizate, pot fi menționate: Comitetul Olimpic Român; execuția casei liftului panoramic la clădirea Primăriei Capitalei; amenajarea teraselor hotelurilor Crowne Plaza și Hilton; amenajarea



Manuela Merișcă (46 de ani)

Funcția/Firma: director general, Invest Prod;

Experiență profesională: 18 de ani în domeniul tâmplăriei termoizolante și fațadelor cortină.

restaurantului J.W. Marriott; imobil rezidențial P+6E (Str. Gorki, București); clădire de birouri P+5E (Str. Alexandru Constantinescu, București); ansamblul de locuințe Pergola - Otopeni; extinderea Școlii Americane; placări cu materiale compozite Alucobond la rețeaua comercială Lidl - Brașov; amenajări interioare la Cinema Mall - Băneasa. În ceea ce privește lucrările aflate în curs de execuție, cele mai importante sunt: ansamblul rezidențial New Town - Baba Novac (București); imobilul de birouri P+7E (bd. Magheru, București); complexuri rezidențiale

P+3E (Aleea Teișani), P+6E (Aleea Alexandru), respectiv P+5E (Str. Cazavillan), toate din București.

- Care sunt principalele dificultăți aferente acestei perioade?

- Din fericiere, în ceea ce privește relațiile de afaceri cu furnizorii, acestea se derulează în condiții optime, ceea ce reprezintă principalul motiv pentru care am luat decizia păstrării și consolidării parteneriatelor respective. Există, totuși, unele obstacole în calea derulării afacerilor, cea mai mare dificultate fiind întâmpinată în planul respectării de către beneficiari a termenelor de plată. Pentru a depăși în bune condiții actuala situație, câteva soluții ar putea fi constituite de accesarea unor linii de creditare pentru întreprinderile din categoria IMM, precum și de crearea unor surse financiare prin valorificarea de active imobiliare.

- Cum evaluați momentul reluării ascensiunii în sectorul de tâmplărie și fațade cortină?

- Speranțele de revenire a pieței sunt destul de mari. În prezent, avem în lucru oferte pentru o serie de imobile care ar putea avansa la stadiul de finalizare a structurii până în primăvara anului viitor, ceea ce ar constitui o oportunitate pentru întregul an 2012. Din fericiere, tot mai mulți beneficiari au început să conștientizeze faptul că ansamblurile cu o calitate corespunzătoare au un preț pe măsură, pe care trebuie să-l achite. De aceea, mulți clienți solicită deja documente de conformitate, certificări CE etc., fapt ce contribuie în mod substanțial la eliminarea ofertelor companiilor care nu respectă condițiile respective. **(O.V.S.)**

DOOR PANELS: Exportul constituie un obiectiv strategic

Compania Door Panels, din Carei, specializată în comercializarea de profile din PVC Avangarde (unic distribuitor în România), feronerie și accesorii (precum glafuri din PVC, pervazuri de aluminiu, accesorii tip plase de protecție împotriva insectelor) activează în acest moment la nivel național și internațional. Livrarea panelurilor decorative (preponderent, la comandă) are o cotă de aproximativ 30% din vânzările totale. Capacitatea de fabricație se situează la aproximativ 1.800 unități/lună, aceasta fiind acoperită, în prezent, în proporție de 40%.

- Reliefați strategia de afaceri adoptată în ultimul timp, prezentând și obiectivele pe termen scurt.

- Dintre obiectivele pe care le-am stabilit pentru 2011, am putea indica menținerea activității la cote optime și stabilizarea prețurilor de comercializare a produselor specifice. La nivel intern, în ultimul interval de timp, am redus termenele de plată stabilite cu partenerii și, totodată, am extins grupele de produse promovate. Pentru viitor avem în vedere să achiziționăm utilaje prin proiecte finanțate din fonduri europene, să ne extindem pe piața internațională, să majorăm capacitatea de fabricație a altor produse, precum și să dezvoltăm aria de distribuție și paleta de servicii către clienți. În ceea ce privește rezultatele financiare preliminare, putem menționa că acestea s-au situat la același nivel ca în perioada similară din 2010. Până la finalul anului în curs ne-am planificat o majorare a cifrei de afaceri.



Mikola Peter (33 de ani)

Funcția/Firma: administrator, Door Panels;
Experiență profesională: 9 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- Cum se caracterizează piața de feronerie?

- Segmentul de piață în care ne desfășurăm activitatea este, în acest moment, marcat de o tendință de creștere, în comparație cu 2010. Potrivit datelor furnizate de Institutul Național de Statistică (INS), în primele nouă luni din 2010 importurile de feronerie au înregistrat o sporire de 3,49% față de cele 25,8 milioane de euro (respectiv 4.830 de tone) consemnate în ianuarie-septembrie 2009. Astfel, valorile totale atinse au fost de 26,7 milioane de euro (5.841

de tone). În al treilea trimestru a intervenit, totuși, o ușoară scădere față de intervalul similar din 2009 (de -1,08%), importurile însumând 11,8 milioane de euro (2.790 de tone). Astfel, procesul de recuperare a pierderilor a fost periclitat. Această situație a influențat și activitatea firmei noastre, însă - la nivelul lui 2011 - trendul este în mod clar pozitiv în raport cu precedentele 12 luni.

- Care este situația segmentului de panouri ornamentale?

- În sectorul panourilor ornamentale, cerințele partenerilor de afaceri se caracterizează prioritar prin solicitarea produselor de calitate, în timp ce atribute ca profesionalismul, promptitudinea și personalizarea (referitoare la vitralii și sticlă tip cristal) sunt apreciate pozitiv și fac diferența pe piață. Considerăm că nivelul de influență a factorilor de decizie din sfera economică asupra mediului de afaceri este major, iar exigențele investitorilor ar putea determina, în continuare, o creștere accentuată a livrărilor de panouri decorative. Principalele dificultăți pe care le întâmpină firmele care activează în acest domeniu sunt reprezentate de recuperarea dificilă a creanțelor neachitate de cumpărători. În ceea ce ne privește, pentru contracararea efectelor negative ale recesiunii, am luat măsura reducerii termenelor de plată, deși acest aspect se află printre cele mai mari dificultăți pe care le întâmpinăm în acest moment. Relațiile dintre furnizorii de materii prime și producători s-au modificat în ultima perioadă, întrucât termenele de livrare au devenit mult mai flexibile. (C.P.)

STROMTECH: Program de investiții pentru susținerea partenerilor

Compania Stromtech (din Alba Iulia) a adoptat anul acesta un set de măsuri speciale pentru dezvoltarea afacerii, printre care se află majorarea prețurilor la produsele promovate (cu până la 7%) și renunțarea la o parte din adaosul comercial în cazul anumitor categorii sortimentale. Totodată, s-a luat decizia continuării programelor de investiții (care au constat, în principal, în promovarea imaginii firmei) și s-a extins oferta, prin integrarea de modele noi. Aceste măsuri fac parte, de altfel, din planul de contracarare a efectelor recesiunii economice.

- Caracterizați obiectivele de dezvoltare, implementate în 2011.

- Prin aplicarea unui plan managerial specific, dorim să ne consolidăm poziția pe piață, să promovăm intens imaginea proprie și să ne susținem temeinic parteneriatele existente. De asemenea, estimăm obținerea unei majorări de 20% a veniturilor anuale, în condițiile în care, în primul semestru a.c., am înregistrat o creștere de 17% a vânzărilor față de perioada similară din 2010.

- Cum se derulează operațiunile de distribuție?

- Zona în care efectuăm cele mai multe livrări este, în acest moment, Transilvania, printre orașele cele mai active din acest punct de vedere aflându-se Alba Iulia și Cluj-Napoca. Activitățile noastre de distribuție se efectuează, însă, la nivel național, prin intermediul celor cinci puncte de lucru proprii.



Florin Mărginean (39 de ani)

Funcția/Firma: reprezentant de vânzări, Stromtech;
Experiență profesională: 4 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- Care este structura vânzărilor proprii?

- Livrăm preponderent sisteme de feronerie și accesorii, categorii care contribuie cu 30% la realizarea vânzărilor totale. Toate modelele promovate sunt fabricate de reputeate firme din Germania, un parteneriat special fiind în derulare cu producătorul de elemente de închidere Dr. Hahn. Clienții au solicitat preponderent în 2011 sortimente din categoria «low-cost», existând și tendința de achiziție a produselor premium. Totuși, cei care activează în branșă nu

reușesc să stabilească în mod corect raportul calitate-preț în cazul feroneriei.

- Indicați tendințele de dezvoltare ale segmentului specific de activitate.

- Domeniul nostru de activitate s-a confruntat, începând din 2009, cu grave probleme generate de criza economică, o mare parte dintre acestea regăsindu-se pe piață și anul acesta. De exemplu, segmentul accesoriiilor s-a înscris pe un trend descendent în 2011, fiind marcat de scăderea numărului de clienți și de condițiile economice dificile. Pentru intervalul următor, potrivit părerii generale a specialiștilor, nu există premise optime în ceea ce privește evoluția segmentului specific. Totuși, în ceea ce ne privește, estimăm că și în 2012 vom putea înregistra o evoluție bună a activității. Principalele dificultăți semnalate de furnizorii de feronerie - și care, implicit, afectează și activitatea noastră - sunt legate de aprovizionare și încasare. Relațiile de afaceri cu producătorii de tâmplărie se modifică permanent, în funcție de schimbările inerente ale pieței. Astfel, apar tot timpul elemente noi pentru care ambele părți trebuie să fie pregătite și să se adapteze continuu. Din punctul nostru de vedere, acest domeniu economic, așa cum se prezintă în acest moment, este foarte interesant. Factorii de decizie din sfera politică au adoptat, în ultima perioadă, anumite măsuri care susțin dezvoltarea mediului de afaceri, dar considerăm că nu vor fi implementate programe suplimentare în afară de acestea. (C.P.)

AGB: Dezvoltare permanentă a gamei sortimentale

Reprezentanța autohtonă a companiei AGB - Alban Giacomo SpA, specializată în furnizarea unei game complete de feronerie - folosită la realizarea de obloane, ferestre și uși (precum elemente tip broască, balamale, cilindri, sisteme culisante sau pivotante, feronerie specială pentru obloane etc.) - și-a focalizat anul acesta strategia în ceea ce privește produsele promovate pe menținerea unui nivel scăzut al prețurilor, prin intermediul unor oferte speciale și prin lansarea de inovații în sisteme constructive de înaltă calitate și cu finisaje deosebite.

- Prezența evoluția financiară a firmei.

- În 2010, am înregistrat o cifră de afaceri de peste un milion de euro, iar pentru 2011 previzionăm o creștere de până la 20% a acesteia. Estimarea se bazează pe faptul că, în primul semestru din 2011, am consemnat o majorare de 20% față de perioada similară a anului trecut.

- Cum este asigurată distribuția produselor specifice?

- AGB este prezentă la nivel internațional în peste 70 de țări din întreaga lume. În România, activează prin intermediul reprezentanților de specialitate și al distribuitorilor autorizați Euro Wood și W-Tech. În 2011, vânzări preponderente au fost consemnate în zonele de est, nord-est, vest, nord-vest și în Capitală. Nivelul de informare a clienților este mai ridicat decât în anii trecuți, cerințele actuale ale utilizatorilor profesioniști îndreptându-se spre calitate, finisaje și funcționalitate. Ca urmare a strategiei comerciale specifice AGB, în primele



Dana Comșa (28 de ani)

Funcția/Firma: agent AGB - Alban Giacomo SpA pentru România;

Experiență profesională: 7 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

șase luni a.c. am scăzut sau am menținut prețurile la majoritatea sortimentelor livrate. Seturile de feronerie pe care le punem la dispoziția beneficiarilor se adresează unui segment distinct de piață (cu exigențe speciale) și asigură un raport optim calitate-preț.

- Ce măsuri ați adoptat pentru stabilizarea activității?

- Începând din 2010, am adoptat diverse proceduri de combatere a efectelor recesiunii, cum ar fi extinderea

portofoliului de clienți și încurajarea partenerilor mici/mijlocii. De asemenea, pe termen lung, intenționăm să dezvoltăm și să lansăm pe piață produse noi și să aplicăm oferte speciale, furnizând asistență tehnică și de specialitate.

- Care sunt principalele probleme din branșă?

- Societățile care activează în domeniul furnizării feroneriei s-au confruntat în 2011 cu o lipsă acută de lichidități, dificultatea încasării creanțelor și solicitările preponderente pentru sortimente ieftine reprezentând alte caracteristici ale perioadei actuale. Pe termen scurt, luând în considerare obligativitatea aplicării marjului CE la ansamblurile termoizolante, sperăm că se va pune mai mult accent pe calitate. Pentru intervalul următor, așteptările noastre reflectă un optimism moderat, deși opinia generală este aceea că, în curând, ne vom confrunta cu o accentuare a crizei economice. Relațiile dintre furnizorii de materii prime și producători s-au modificat în ultima perioadă, în sensul că tranzacțiile se fac cu mai multă atenție, datorită riscului ridicat de neîncasare a creanțelor. Piața forței de muncă este momentan instabilă și opinia publică nu pare să întrevadă un trend pozitiv, urmând ca, până în 2012, numărul disponibilizărilor să crească. Gradul de influență a factorilor de decizie politico-economic asupra mediului de afaceri specific este foarte important și se resimte din ce în ce mai puternic. Atât piața internă, cât și cele externe se confruntă cu o scădere masivă a volumului de lucrări, ca urmare a diminuării volumului investițiilor.

Camelia PANTEL

INTERPLAST ROM: S-a inaugurat reprezentanța din Chișinău

Compania Interplast Rom, filiala autohtonă a grupului Interplast (din Turcia), a derulat în 2011 mai multe programe de investiții. Dintre acestea, se remarcă îmbunătățirea operațiunilor logistice, prin mutarea depozitului din București într-un nou spațiu, cu o suprafață de 700 mp și deschiderea unei reprezentanțe la Chișinău. Aceasta a avut o evoluție optimă, fapt datorat acceptării exclusive a plăților în numerar, ceea ce a generat și majorarea numărului de angajați. De asemenea, firma și-a extins gama de produse promovate.

- Ce obiective v-ați stabilit pentru intervalul următor?

- Obiectivele noastre constau în extinderea, în continuare, a gamei de produse și a portofoliului de clienți, diversificat în 2011 cu aproximativ 80 de noi producători de tâmplărie termoizolantă. Nu intenționăm să alocăm fonduri suplimentare pentru dezvoltare, întrucât semnalele negative în ceea ce privește evoluția domeniului în 2012 s-au accentuat.

- Prezența evoluția financiară a firmei din 2011.

- Vânzările din primul semestru ale anului în curs au fost cu 20% mai mari față de intervalul similar din 2010. Acest lucru ne determină să estimăm o ușoară creștere a încasărilor față de anul trecut, când am înregistrat aproximativ 4,3 milioane de euro. La nivel de grup, evoluția din intervalul de referință a fost optimă din punct de vedere al producției, iar cota exportului a crescut, deși activitatea a depins cel mai mult de situația pieței europene.



Dan Heleşteanu (37 de ani)

Funcția/Firma: director general, Interplast Rom;

Experiență profesională: 9 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- Care sunt principalele categorii de produse promovate?

- Principala gamă de produse comercializată include feronerie și accesorii pentru tâmplăria din PVC/aluminiu, precum sisteme de tip balama, mânere (pentru uși/ferestre), garnituri etc. Mărcile promovate sunt Interplast, T&T (pentru care firma este dealer autorizat), Imat și altele. De asemenea, începând cu 2011, livrăm panouri pentru uși (domeniu în care colaborăm cu firma Panel Land) și plase de protecție împotriva insectelor, ponderea acestor categorii în vânzările totale fiind de aproximativ 10%.

- Cum s-au structurat livrările în ultimul timp?

- În 2011, am efectuat preponderent vânzări de mână, solicitate cu precădere de parteneri din Târgoviște, Pitești, Ploiești și București. Livrările noastre se efectuează la nivel național, depozitul din Capitală deservind zona de sud-est a țării, iar cel de la Cluj-Napoca, toate celelalte regiuni. De asemenea, dispunem de o rețea de aproximativ 90 de distribuitori. Grupul din care facem parte activează la nivel internațional, derulând operațiuni de export în peste 40 de țări și dispunând de peste 12 filiale. Pe plan național, în 2011, am consemnat o evoluție optimă a vânzărilor, prin intermediul depozitului din București, la nivelul căruia am reușit să cooptăm un număr foarte mare de parteneri.

- Descrieți cele mai importante probleme ale pieței de feronerie.

- Dintre dificultățile pe care le-am remarcat în branșa specifică, am putea menționa: scăderea numărului de comenzi efectuate de producătorii de tâmplărie termoizolantă, evaziunea fiscală pe care o practică foarte multe firme (inclusiv în ceea ce privește importul), concurența nelocală a unor societăți care comercializează fără forme legale produse realizate în state din Asia, lipsa personalului calificat și a specialiștilor în domeniu sau pretențiile financiare foarte mari ale acestora. În aceste condiții, s-ar impune aplicarea unor măsuri guvernamentale de susținere a mediului de afaceri și aplicarea de restricții care să limiteze neregulile. Un aspect pozitiv al pieței este reprezentat de faptul că, în pofida dificultăților, relațiile de colaborare dintre furnizori și producători s-au consolidat. **(C.P.)**

— ECONOMIE DE ENERGIE

AGC

FARA LIMITE —

GLASS UNLIMITED

AGC Glass Europe va ofera numeroase solutii privind controlul solar, pentru a limita consumul de energie pe timpul verii. Gama de sticla cu control solar este deosebit de larga (sticla colorata, reflexiva sau cu depunere magnetronica) fiind adaptata oricarui buget.

NOU: pentru timpul iernii se poate obtine un exceptional coeficient de transfer termic $U_g = 0,9 \text{ W/m}^2\text{K}$ in geam dublu izolator !!!

BIG ALUMINIUM: Diversificare a activității de livrare, la nivel european

Compania Bordaș Industrial Group of Aluminium (din Târgu Mureș) și-a stabilit ca principale obiective de dezvoltare în 2011 contractarea unui număr cât mai mare de lucrări, menținerea activității la un nivel optim și majorarea cu până la 10% a cifrei de afaceri față de nivelul de 5,7 milioane de lei consemnat în 2010. Deocamdată, conducerea firmei estimează că procentul de creștere va fi influențat direct de evoluția pieței. Pentru 2012 previziunile sunt moderate, astfel încât există posibilitatea menținerii sau a unei ușoare majorări a vânzărilor.

- Descrieți principalele categorii de proiecte realizate în acest moment.

- În prezent, portofoliul propriu include preponderent lucrări derulate de investitori privați. Cele mai multe proiecte le-am contractat în Târgu Mureș, iar celelalte sunt răspândite uniform în zonele țării, deoarece ne-am implicat în cadrul unor obiective complexe, precum personalizarea unei rețele de magazine. Printre cele mai importante clădiri la care instalăm fațade cortină se află cele de dimensiuni medii, spre deosebire de intervalul 2005 - 2008, când ponderea o dețineau marile imobile. Cele mai multe dintre acestea au funcționalitate comercială, de retail sau sunt hoteluri. În același timp, cererea pentru spații rezidențiale și de birouri a scăzut foarte mult.

- Prezentăți oferta proprie de produse.

- Deși suntem specializați în realizarea de fațade cortină și tâmplărie din aluminiu, executăm inclusiv ansambluri din PVC, la o cotă de sub 10% din livrări. În primele șase luni



Dorin Coman (43 de ani)

Funcția/Firma: director comercial, Bordaș Industrial Group of Aluminium;

Experiență profesională: 16 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

a.c., am reușit să menținem prețurile sortimentelor livrate, cu sprijinul furnizorilor noștri și, chiar dacă am avut cheltuieli mai ridicate cu utilitățile, carburanții etc. nu s-au impus măsuri de ajustare. De altfel, având în vedere calitatea și complexitatea lucrărilor efectuate, prețurile la produsele pe care le promovăm sunt relativ mai mari decât cele practicate de alte firme similare. În ultima perioadă, am remarcat că o parte a beneficiarilor noștri (care dispun de fonduri și își permit să angajeze arhitecți pentru proiectele

aflate în execuție) sunt destul de bine informați. Aceștia au acces la date pertinente și mențin un flux corect de informații pe piață.

- Ce măsuri presupune strategia pentru dezvoltare implementată în 2011?

- Cea mai importantă măsură pe care am adoptat-o anul acesta a constat în derularea unor activități de export în țări europene, de unde avem până acum aprecieri pozitive. Pentru atingerea acestui obiectiv am fost nevoiți să alocăm fonduri pentru achiziția de echipamente suplimentare, întrucât, în străinătate, este necesar să ne implicăm în toate fazele de execuție a lucrărilor. Pe termen scurt și mediu vizăm diversificarea proiectelor contractate peste hotare, cu atât mai mult cu cât la nivel intern există puține perspective de dezvoltare. Un alt aspect pe care îl avem permanent în vedere este reprezentat de menținerea echipei de lucru în formatul actual.

- Care sunt principalele caracteristici ale pieței de profil?

- La începutul anului 2011 am remarcat o preponderență a lucrărilor de dimensiuni medii și mici, numărul celor importante fiind în scădere față de perioada de maximă intensitate a livrărilor din branșă, respectiv intervalul 2007 - 2008. Considerăm că autoritățile abilitate ar putea să sprijine real dezvoltarea acestui domeniu, prin facilitarea modalităților de lucru, birocrăția fiind foarte dăunătoare pentru toate acțiunile noastre. De exemplu, pentru a putea lucra la proiecte din străinătate, procedura de obținere a unor avize locale a fost extem de simplă în comparație cu ceea ce se întâmplă la nivel intern. (C.P.)

LIPOPLAST: Program de investiții în valoare de 2,5 milioane de euro

Compania Lipoplast - Timișoara a implementat în 2011 un proiect de rețehnologizare a secției de tâmplărie din PVC pentru care intenționează să acceseze fonduri structurale în valoare de 2,5 milioane de euro. De asemenea, până la finalul anului, se urmărește menținerea activității la un nivel optim. Firma este implicată și în realizarea de geam termoizolant, acest segment contribuind cu 40% la realizarea vânzărilor totale. O unitate de producție a vitrajelor este operațională și în Constanța.

- Detaliați activitățile proprii de producție.

- Pe segmentul realizării de geam termoizolant, dispunem de o capacitate de fabricație de 20.000 mp/lună, utilizată în prezent în proporție de 80%. Prelucrăm sticlă mărcile Saint-Gobain sau Guardian și asigurăm servicii complementare de securizare și laminare. Ferestrele și ușile din PVC integrează feronerie marca Winkhaus și profile livrate de Profine România. Capacitatea de procesare pe segmentul tâmplăriei este întrebuințată la un nivel de 90%. Toate ansamblurile promovate sunt certificate cu marcajul CE. În ultima perioadă, ca urmare a sporirii cotației la materiile prime, am fost nevoiți să majorăm prețurile la sortimentele livrate.

- Cum asigurați distribuția produselor comercializate?

- Distribuția o asigurăm cu precădere în zona Banatului, precum și la export, în țări precum Italia, Franța, Belgia



Călin Crișciu (35 de ani)

Funcția/Firma: director general, Lipoplast;

Experiență profesională: 10 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

și Austria, operațiunile de acest tip efectuându-se constant încă din anul 2000. Anul acesta, cele mai multe livrări de geam termoizolant au fost efectuate pentru segmentul industrial, în construcții fiind consemnată o scădere de 15% a comenzilor. În ceea ce privește tâmplăria termoizolantă, procesul de vânzare se realizează doar prin intermediul dealerilor. În 2011, nivelul de informare a clienților este din ce în ce mai ridicat, cerințele actuale ale utilizatorilor crescând din punct de vedere al calității, prețului sau culorilor.

- Cum au evoluat vânzările firmei în 2011?

- Cifra de afaceri totală s-a situat în 2010 la nivelul de 22,8 milioane de lei, fiind consemnată o creștere de circa 5% față de 2009. Pentru 2011 ne-am propus o majorare de 10% a veniturilor, în condițiile în care, până în prezent, am înregistrat o sporire de 8% față de perioada similară a anului trecut.

- Ce măsuri speciale ați adoptat în perioada recesiunii?

- În perioada ianuarie-septembrie a acestui an, am desfășurat un program de pregătire și calificare a 80 de angajați în meseria de confecționar de geam termoizolator, proiectul fiind cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013, Axa prioritară 2 - „Corelarea învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii”. Rezultatele pozitive ale acestei acțiuni au fost vizibile încă din perioada de implementare, observându-se o mobilizare generală a tuturor angajaților, în timp ce productivitatea muncii a sporit în fiecare lună. De asemenea, pe termen lung, intenționăm să alocăm în continuare fonduri pentru instruirea și calificarea personalului. La nivel general, principalele dificultăți pe care le întâmpină firmele care activează în acest domeniu sunt reprezentate de creșterea costurilor de distribuție și de neîncasarea creanțelor în cazul proiectelor de mari dimensiuni. Relațiile dintre furnizorii de materii prime și producători au fost constante în ultima perioadă, prima categorie de firme încercând în continuare să contribuie la creșterea competitivității fabricanților.

Camelia PANTEL

VEROFER: Menținere a rezultatelor financiare

Compania Verofer - Arad a înregistrat în 2010 o cifră de afaceri de 17,2 milioane de lei, iar pentru anul în curs urmărește obținerea unor vânzări cel puțin similare, majorarea cifrei de afaceri fiind un deziderat greu de atins, în principal ca urmare a scăderii numărului proiectelor finalizate în ramura de construcții și reconfigurării celor noi sau aflate în curs de derulare pe segmentele „low cost”, care presupun utilizarea unor materiale ieftine. Totuși, în primul semestru din 2011, s-a consemnat o sensibilă creștere a cifrei de afaceri față de perioada similară a anului trecut.

- Detaliați activitatea firmei, din ultimul timp.

- Compania Verofer are capital român - italian, fiind specializată în realizarea unei game complete de elemente de feronerie pentru uși. Activitățile de producție contribuie cu 80% la cifra de afaceri, diferența fiind constituită de comercializarea altor sortimente realizate de importante firme de profil din Italia. Totodată, derulăm activități specifice la nivel internațional și avem contracte comerciale cu parteneri din peste 10 țări. Rețeaua autohtonă de distribuție este alcătuită din toate rețelele de magazine de tip DIY, distribuitori specializați de feronerie. Un aspect definitoriu al firmei noastre este reprezentat de implementarea de inovații. Pe seama noilor tehnologii promovate, deși cotația materiilor prime a crescut în primele șase luni din 2011, am reușit să menținem prețurile la majoritatea sortimentelor livrate.



Răzvan Hârlău (33 de ani)

Funcția/Firma: director comercial, Verofer;

Experiență profesională: 10 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- Ce obiective aveți în vedere pentru intervalul următor?

- În 2011, pentru a contracara dificultățile apărute în mediul economic și social, am adoptat o strategie managerială care a avut ca scop principal sprijinirea partenerilor de afaceri existenți, concomitent cu abordarea unor noi segmente de piață și diversificarea activității de export. Obiectivele pe care le avem în vedere pentru intervalul următor sunt reprezentate de extinderea întregii game de produse și a livrărilor. Dintre investițiile

pe care le avem în derulare în acest moment, am putea menționa achiziția și punerea în funcțiune a unei noi linii de producție pentru cilindri cu un grad sporit de siguranță, pentru care am alocat fonduri de 0,5 milioane de euro. De asemenea, bugetul alocat pentru expansiune se ridică la peste un milion de euro în următorii ani.

- Care sunt principalele caracteristici ale pieței sistemelor de feronerie?

- Dintre principalele modificări ale pieței de profil în această perioadă dificilă, se remarcă încetinirea fluxurilor de plăți și înăsprirea condițiilor concurențiale. Astfel, gradul redus de informare a beneficiarilor, condiționat suplimentar de contextul economic, a generat o sporire mult mai accentuată a numărului de comenzi pentru gamele «low-cost». Dintre aspectele pozitive ale domeniului se constată doar schimbările de pe piața forței de muncă, acestea urmând a deveni oportunități reale pentru angajatorii interesați să selecționeze personal calificat. Pentru intervalul următor, așteptările noastre pozitive sunt orientate către noile segmente de piață și către liniile de produse inovatoare. Gradul de influență a factorilor de decizie politico-economici este relativ ridicat și, de cele mai multe ori, nestimulativ. Spre deosebire de piața internă, piețele externe - pe care activăm deja - se caracterizează prin concentrarea unor volume mari tranzacționate, accentul pus, în principal, pe calitatea serviciului și a produsului și, nu în ultimul rând, se constată un simț strategic mai accentuat privind selectarea furnizorilor, nu doar ocazional, ci pe termen lung. (C.P.)

ALUMNI: Proiecte de marketing pentru promovare

Compania Alumni, din Brașov, a adoptat în 2011 o strategie managerială de afaceri bazată, în principal, pe stabilizarea afacerii, ca urmare a condițiilor dificile ce se observă în acest moment în brașov, generate ca precădere de consumul intern redus. De asemenea, a reușit să definitiveze procesul de mutare a activității într-un nou sediu și a început implementarea unor proiecte de marketing pentru promovare și distribuție, în vederea creșterii notorietății produselor și serviciilor proprii, sporirii gradului de îndeplinire a exigențelor utilizatorului și dezvoltării de parteneriate corecte și durabile cu fiecare client în parte.

- Prezentați evoluția financiară a firmei.

- În 2011, în primul semestru am înregistrat rezultate mai mari cu 11% față de perioada similară din 2010, ceea ce s-a datorat, în primul rând, orientării strategiei noastre către cerințele consumatorului și, în al doilea rând, eficientizării procesului de preluare a comenzilor/livrare, iar în plan terțiar, polarizării activității de producție. Având în vedere acest lucru, estimăm obținerea unei majorări de 12% a cifrei totale de afaceri. De asemenea, pe segmentul utilajelor, preconizăm un salt de 15% al livrărilor.

- Descrieți principalele categorii de produse promovate în acest moment.

- Suntem implicați, în principal, în importul și distribuția de consumabile și accesorii destinate, în mod exclusiv și dedicat, fiecărei etape din procesul de prelucrare a



Cristina Arad (35 de ani)

Funcția/Firma: director general, Alumni;

Experiență profesională: 12 ani în domeniul uneltelor pentru tâmplăria termoizolantă.

profilorilor din PVC/aluminiu (precum: freze, burghie, discuri, elemente abrazive tip teflon, scule pneumatice, solvenți etc.), livrând și scule/unelte utilizate în procesul de fabricație a geamului termoizolant (capete de tăiere, pietre de șlefuit, uleiuri, distanțieri din plută, Kevlar). Acestea sunt fabricate de producători consacrați din Germania, Belgia, Cehia, Spania și Italia, cota comercializării lor fiind de 75% din vânzările totale. Diferența este reprezentată de utilaje, piese de schimb, asistență tehnică și software pentru execuția de geam termoizolant.

Zona cea mai activă din punct de vedere al livrărilor a fost, în 2011, centrul țării, distribuția asigurându-se la nivel național. Prin aplicarea unei strategii corecte, am menținut prețurile practicate la nivelul din 2010, iar la o parte din sortimentele livrate am reușit să diminuăm costul cu până la 15%.

- Cum preconizați că va evolua sectorul de utilaje în perioada următoare?

- Pentru intervalul următor, estimăm că se va observa o derulare mai accentuată a investițiilor planificate de clienții noștri, precum și continuarea procesului de disciplinare a tuturor operatorilor din piața de profil. Principalele dificultăți pe care le întâmpină firmele specializate sunt reprezentate de viteza scăzută de decontare a creanțelor și de precauțiile exagerate ale producătorilor, doar o mică parte a acestora reușind să exploateze oportunitățile aduse de recesiune. Relațiile dintre furnizorii de materii prime și producători s-au modificat în ultima perioadă, în sensul că s-a accentuat un climat de neîncredere, generat inițial de eșecurile manageriale survenite în traversarea perioadei de criză și de lipsa de experiență.

- Ce măsuri ar contribui la stabilizarea domeniului?

- Considerăm că, pentru dezvoltarea domeniului, s-ar impune aplicarea cu fermitate a legislației referitoare la pașaportul energetic și încurajarea investițiilor în această direcție. Spre deosebire de piața internă, cele externe se caracterizează printr-o dinamică sporită, stabilitate și un grad mai mare de încredere, cu excepția țărilor mediteraneene, unde situația economică generală este critică. (C.P.)

ART LAND: Piața autohtonă de uși are potențial de dezvoltare

Anul acesta, compania Art Land și-a diversificat oferta proprie, integrând noi modele de uși de interior și implementând soluții tehnice deosebite, precum sortimente rezistente la foc (secționale, glisante etc.). Firma livrează cu precădere uși de interior (în proporție de 49% din vânzări), sortimente de siguranță (20%) și rezistente la foc (15%), diferența fiind reprezentată de modelele secționale, tâmplărie din lemn-aluminiu, aluminiu sau PVC, pereți cortină etc. Dintre produsele pe care le promovează, 60% sunt realizate în unitatea proprie, prin utilizarea de componente importate (în proporție de 90%), circa 40% reprezentând ansambluri finite realizate de producători italieni.



Giovanni Baldantoni (52 de ani)

Funcția/Firma: director general, Art Land;

Experiență profesională: 32 de ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- Cum se structurează livrările din punct de vedere al clientelei?

- Ne adresăm cu precădere clienților persoane fizice, deși efectuăm livrări și pentru mari proiecte imobiliare, asigurând pentru toate categoriile de beneficiari consultanță specializată și servicii de montaj. În 2011, cele mai multe comenzi le-am înregistrat în București. Până de curând, furnizam produse pe întregul teritoriu al țării, însă, în ultima perioadă, am recurs la parteneriate cu colaboratori din partea de est și nord-est a României. În orașele din apropierea Capitalei, abordăm potențialii parteneri în mod direct.

- Cum au evoluat vânzările firmei în 2011?

- Cifra de afaceri a ajuns, în 2011, la o treime față de nivelul consemnat în 2007, intervalul în care s-a consemnat un declin major fiind reprezentat de anii 2008-2009.

Concomitent cu aceste schimbări de ordin financiar, am fost nevoiți să recurgem la restructurări de personal. În 2011, comparativ cu 2010, afacerea noastră s-a menținut la același nivel. Pentru 2012 preconizăm că vor apărea posibilități reale de dezvoltare în domeniul nostru, oferta actuală fiind adaptată noilor condiții ale pieței.

- Ce impact a avut recesiunea economică asupra acestui domeniu de activitate?

- Cel mai important efect al recesiunii a constat în selecția societăților din branșă, situație care a putut fi remarcată

și în 2011. Estimăm că, în perioada următoare, situația se va stabili, după care se va relua procesul de creștere. Pentru ca acest lucru să se poată întâmpla cât mai repede, considerăm că mediul politic trebuie să asigure celui de afaceri siguranță și continuitate legislativă pentru desfășurarea activității. De asemenea, se impune o creștere a nivelului de trai, clienții finali fiind cei pe care îi vizează preponderent firmele din branșa de uși. O problemă perpetuă este aceea că există companii care lucrează fără forme legale. Chiar și în aceste condiții, piața românească are potențial de dezvoltare similar celor din Ungaria sau Bulgaria atât în domeniul construcțiilor noi, cât și al celor existente, pentru care se impun procedee de reabilitare și amenajare interioară. Totodată, în țări precum Italia, Franța și Germania, orientarea principală se îndreaptă către cercetare și dezvoltarea tehnică, pentru a reduce costurile.

- Prezența strategiei de afaceri adoptată pe termen scurt și mediu.

- În principal ne-am concentrat pe comercializarea de produse cu un raport optim calitate-preț, fără să ne axăm prioritar pe categoria celor ieftine și cu performanțe pe măsură. În același timp, am extins gama sortimentală și am recurs la măsuri de creștere a gradului de specializare în acest domeniu. Am făcut tot posibilul să îmbunătățim tehnologia proprie, dar nu ne-am implicat în accesarea de fonduri europene, pentru că, din punctul nostru de vedere, procedura este dificilă și birocratică, iar investițiile respective se amortizează destul de greu.

Camelia PANTEL

HOPPE: Anul 2012 nu va aduce modificări deosebite în branșă

Înființată în 1949, în Germania, compania Hoppe s-a impus relativ rapid pe piața accesoriilor pentru uși, devenind unul dintre principalii furnizori pentru sectoarele de profil din Italia, Elveția, Marea Britanie și SUA. În prezent, concernul are peste 3.000 de angajați, care activează în cadrul celor nouă unități de fabricație din Europa și SUA. Pe piața din România produsele Hoppe au fost disponibile începând din 1995. În prezent, distribuția se realizează prin intermediul unor parteneri internaționali (Gealan, Profine, Roto Frank, Schachermayer, VBH, Winkhaus) și naționali (Bitt-Bau, SEA, TS-Locks Distribution, Triton etc.). Deși recenta criză economică a avut un impact deosebit asupra companiilor ce activează în domeniu, strategia implementată la nivelul Hoppe a permis continuarea încadrării pe un trend ascendent, grație noilor modele promovate și identificării unui echilibru între exploatarea oportunităților de afaceri și riscul asumat.



Mihai Teodorescu (34 de ani)

Funcția/Firma: director general, Hoppe România;

Experiență profesională: 6 ani în domeniul accesoriilor pentru uși.

- Care a fost cifra de afaceri realizată de Hoppe România în 2010?

- Chiar dacă planul de afaceri pentru 2010 a prevăzut - într-o manieră optimistă - o creștere de 10%, la sfârșitul anului anterior am înregistrat o majorare a încasărilor de numai 5%. Această realitate a fost cauzată de faptul că, în ultimele luni ale exercițiului financiar precedent, economia locală a consemnat o contracție deosebită, generată, în principal, de lipsa lichidităților.

- Precizați structura vânzărilor, menționând modelele noi lansate în ultimul timp.

- Din punct de vedere al portofoliului de produse, compania noastră nu a aplicat modificări esențiale, încercând să-și păstreze și să-și susțină distribuitorii. În concepția Hoppe, pentru a activa pe piață în condiții acceptabile de profitabilitate, o companie trebuie să fie competitivă. În acest sens, am plasat pe primul plan dezvoltarea de noi tehnologii de execuție, concomitent cu promovarea de modele inovatoare. Astfel, gama de

produse a fost completată cu sortimente noi de mână pentru uși de interior, cum ar fi cele din seriile Dallas și Houston, precum și cu mână pentru ferestre/uși din profile tip New York. Aceste noi serii beneficiază de tehnologia patentată de către Hoppe și intitulată „prindere rapidă”. Trebuie subliniat încă o dată faptul că încercăm să venim în întâmpinarea solicitărilor clienților noștri prin intermediul unor tehnologii care să asigure produselor un avantaj competitiv atât în ceea ce privește instalarea, cât și utilizarea.

- Cum ați reușit să gestionați activitatea companiei, pe fondul crizei economice actuale?

- Principala problemă întâmpinată în ultimul timp a fost reprezentată de solvabilitatea financiară scăzută a companiilor ce activează în toate sectoarele economice. Ne propunem să depășim aceste dificultăți prin aplicarea unei strategii conforme dezei companiei Hoppe, care este: „Fructificarea șanselor și reducerea riscurilor”. Secretul succesului este dat, în opinia noastră, de identificarea echilibrului între cele două afirmații.

- Ce orizont de așteptări aveți în ceea ce privește reluarea creșterii economice?

- Din acest punct de vedere, suntem desul de circumspecți. Dacă luăm în calcul fluctuațiile reale înregistrate în această perioadă la nivelul economiei globale, nu ne putem permite să fim prea optimiști. În actualele condiții, pentru 2012 considerăm că nu vom fi martorii unei creșteri economice notabile în acest domeniu de activitate.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

ALUPROF SYSTEM: Firma vizează o creștere cu 25% a vânzărilor

Compania Aluprof System România a investit anul acesta preponderent în lansarea de produse inovatoare, aceasta fiind principala măsură adoptată pentru contracararea efectelor situației economice dificile și generalizate. Dintre acestea, se disting sistemele suprapuse pentru rulouri (Opoterm), cu casetă din PVC, noile variante coloristice pentru lamele (gri bazalt, quartz și beton), precum și seriile performante din aluminiu, utilizate la execuția de uși, ferestre sau fațade cortină. Principala categorie comercializată în 2011 a fost reprezentată de sistemele pentru rulouri și porți pentru garaj, cota acestora la realizarea vânzărilor totale fiind de 70%, iar diferența a fost constituită de profilele din aluminiu.



Arkadiusz Fron (35 de ani)

Funcția/Firma: director de export și vânzări pentru sisteme din aluminiu și oțel, Aluprof SA (Polonia) și administrator al Aluprof System România;

Experiență profesională: 10 ani în domeniul sistemelor din oțel și aluminiu.

- **Ce categorii de produse aleg preponderent beneficiarii?**

- Clienții noștri au solicitat cu precădere profile în culori standard: alb, maro închis și deschis, culori atipice, precum gri antracit/bazalt, roșu, galben, precum și nuanțe imitație de lemn. Beneficiarii finali au înțeles că este cazul să renunțe la produsele ieftine și de slabă calitate, conștientizând că raportul calitate-preț trebuie să fie optim, însă se impune ca alegerea să se facă în funcție de performanță.

- **Cum se structurează livrările din 2011?**

- Suntem furnizori de sisteme pentru producția de tâmplărie termoizolantă și rulouri, efectuând vânzări pentru toate tipurile de proiecte. Sistemele noastre pot fi utilizate pentru obiective rezidențiale, la lucrări de dimensiuni mici,

precum și pentru construcții de mare amploare (dădiri de birouri, spitale, școli, grădinițe, hoteluri etc.). Produsele pe care le oferim se folosesc pentru construcții noi sau pentru renovarea celor existente. Numărul proiectelor a crescut anul acesta pe ambele segmente, în toată țara. La începutul lui 2011, ne-am mutat într-un depozit nou, modern. Putem pune la dispoziția clienților noștri produse în toată gama RAL, precum și o mare varietate de imitații de lemn

pentru sistemele din aluminiu, pentru că dispunem de propria vopsitorie în Polonia.

- **Prezentați dinamica activității, din punct de vedere financiar.**

- În primele șase luni a.c., am înregistrat o creștere a vânzărilor cu 20% față de perioada similară din 2010 și preconizăm că, în ultima parte a anului, dinamica va fi net superioară. Obiectivele de dezvoltare pe care ni le-am propus pentru 2012 sunt reprezentate de sporirea cu 25% a veniturilor și de extinderea capacității depozitului propriu. În 2011, strategia pentru dezvoltare a inclus nenumărate campanii de informare prin e-mail. Am organizat și un eveniment de tip workshop, derulat timp de două zile. Toate acțiunile noastre au fost încununete de succes, acestea având efecte transpuse în creșterea vânzărilor.

- **Care sunt caracteristicile segmentului de piață specific?**

- În 2011, segmentul propriu de piață a fost mai dinamic față de 2010 și suntem de părere că în 2012 va avea loc o deblocare a marilor proiecte, datorită potențialului de dezvoltare a pieței autohtone de construcții. De asemenea, considerăm că firmele din branșă trebuie să-și abordeze afacerile cu optimism și să încerce să-și desfășoare în continuare activitatea la cote rezonabile, chiar dacă semnalele economice sunt deocamdată negative. Totodată, ar trebui ca planurile de expansiune să fie elaborate pe termen mediu și lung, iar societățile din branșă să-și îndeplinească obligațiile financiare proprii, manifestând prudență în alegerea colaboratorilor, respectându-și totodată clienții și abordându-i cu onestitate. (C.P.)

PRO CONFORT: Lucrările de reabilitare au impulsionat livrările de ferestre

Compania Pro Confort Production, din București, și-a dublat anul acesta capacitatea de fabricație, care se situează actualmente la nivelul de aproximativ 250 unități/zi. De asemenea, și-a extins echipa de lucru, însă, în perioada de vârf a comenzilor, numărul de solicitări depășește potențialul de îndeplinire rapidă a acestora. Sporirea personalului a avut loc ca urmare a faptului că firma s-a implicat cu precădere în realizarea de proiecte de reabilitare termică, activitate care contribuie cu aproximativ 60% la vânzările totale.



Liviu Dragomir (29 de ani)

Funcția/Firma: inginer, Pro Confort Production;

Experiență profesională: 3 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

- **Detaliați activitățile proprii de producție și distribuție.**

- În unitatea de producție realizăm ferestre și uși din PVC, rulouri și plase de protecție împotriva insectelor. În procesul de execuție utilizăm profile Gealan, feronerie Roto și geam termoizolant fabricat atât în regie proprie, cât și de alte societăți, precum Vispești Prod, Agoterm, Stiterm etc. Modelele comercializate dețin marcajul CE, iar pentru montajul ușilor/ferestrelor avem 17 echipe specializate. Totodată, alte 7 grupe de specialiști instalează și glafuri, pe care le achiziționăm de la mai mulți furnizori. Anul acesta, ne-am implicat în activități de distribuție în Italia, prin intermediul parteneriatelor cu alte firme, cerințele beneficiarilor italieni vizând în principal modele speciale. Întrucât situația este destul de dificilă la nivel național, am fost nevoiți să ne restrângem numărul de showroom-uri din teritoriu. Concomitent cu aceasta, ne-am consolidat

parteneriatele derulate cu peste 45 de dealeri. Un aspect esențial în cadrul firmei este reprezentat de colaborarea optimă cu angajații noștri.

- **Cum v-ați implicat în cadrul programului național de reabilitare termică?**

- În cadrul programului de reabilitare, am efectuat cele mai multe lucrări în Capitală. Din nefericire, în București, persoanele fizice au decis să aștepte aplicarea acestor proiecte și să nu mai aloce fonduri proprii pentru intervenții de acest tip. O altă problemă identificată pe

pieța locală este cea a montajului deficitar. Din punctul nostru de vedere, aproximativ 40% din calitatea unei ferestre este asigurată de instalarea optimă a acesteia.

- **Indicați principalele caracteristici ale pieței autohtone.**

- Piața națională de tâmplărie termoizolantă are un potențial deosebit de dezvoltare, mai ales pentru că sectorul imobiliar se confruntă în prezent cu un deficit de locuințe. Din nefericire, în perioada recesiunii, începând din 2008 și până în anul acesta, beneficiarii nu au alocat fonduri pentru achiziția de reședințe, însă, în lipsa unui spațiu de locuit, vor fi nevoiți să adopte rapid decizii în acest sens. Clienții sunt influențați negativ de informațiile cu privire la starea generală a economiei, iar gradul ridicat de incertitudine contribuie, din nefericire, la destabilizarea pieței. În același timp, programul de reabilitare nu va mai continua în același ritm pe termen lung, astfel încât trebuie identificate din timp noile valențe ale cererii. În aceste condiții, foarte multe societăți de profil au fost nevoite să renunțe la aceste activități.

- **Ce rezultate financiare ați înregistrat în 2011?**

- Faptul că ne-am axat aproape exclusiv pe activități de reabilitare termică a determinat o creștere a vânzărilor în primele șase luni a.c. cu aproximativ 10%. Până la finalul exercițiului financiar în curs vizăm o majorare de până la 20% a cifrei de afaceri, de la cele 9,3 milioane de lei din 2010. Întâmpinăm probleme cu întârzierea plăților pentru lucrările de reabilitare, dar ne susținem activitatea cu fonduri provenite de la dealerii noștri și din vânzările directe. (C.P.)

ELUMATEC România: Producătorii și furnizorii caută soluții de redresare

Compania Elumatec România, specializată în comercializarea de utilaje pentru execuția de tâmplărie din aluminiu/PVC, a comercializat preponderent anul acesta centre de prelucrare pe bază de comandă numerică și linii de sudură/debavurare. Cele mai multe comenzi provin din partea societăților implicate în producția de ferestre care au reușit să acceseze fonduri europene pentru rețehnologizare, beneficiarii orientându-se, preponderent, către echipamente performante și automate.

- Cum au evoluat rezultatele financiare ale firmei?

- Până la sfârșitul acestui an estimăm menținerea rezultatelor financiare la nivelul de un milion de euro, cât am consemnat în 2010. Ne bazăm aceste previziuni pe faptul că, în primele șase luni a.c., vânzările s-au stabilizat, situându-se la aceeași valoare ca în perioada similară din 2010.

- Care sunt tendințele de dezvoltare ale pieței autohtone?

- Piața de tâmplărie termoizolantă a rămas în 2011 la nivelul din 2010, fiind consemnată, totodată, o ușoară îmbunătățire față de 2009. De asemenea, o caracteristică de bază înregistrată în acest moment este reprezentată de gradul ridicat de saturație, ceea ce înseamnă că nu există perspective de dezvoltare pe termen lung. Este posibil ca, odată cu expirarea contractelor de finanțare din fonduri europene, să nu mai apară cereri importante de utilaje. Totodată, cele mai multe firme



Ruxandra Achim (42 de ani)

Funcția/Firma: director general, Elumatec România;

Experiență profesională: 14 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

autohtone producătoare de tâmplărie lucrează sub capacitatea pe care o dețin, ceea ce le va determina să comande exclusiv echipamente de completare. Grupul din care facem parte întâmpină probleme similare în Germania, soluția identificată constând în extinderea activității spre domeniul industrial. Pentru intervalul următor, singura cale de expansiune a livrărilor este constituită de accelerarea procesului de accesare a fondurilor europene de către producătorii de tâmplărie ce urmăresc achiziția de noi echipamente.

- Prezența celor mai mari dificultăți din branșă și măsurile care se impun pentru depășirea acestora.

- Principalele dificultăți pe care le întâmpină firmele care activează în acest domeniu sunt determinate de lipsa de lichidități. Considerăm că, pentru rezolvarea acestora, s-ar impune adoptarea unor măsuri precum: stabilizarea cursului valutar (care generează creșteri importante de prețuri la materiile prime și combustibili), alte stimulente fiscale menite să sporească investițiile etc. Gradul de influență a factorilor de decizie politico-economici asupra mediului de afaceri specific rămâne important în acest sens.

- Indicați premisele de dezvoltare din 2012.

- Deocamdată, fabricanții aplică soluții de finanțare inclusiv pe seama furnizorilor, încercând să amâne termenele de plată, ceea ce poate bloca activitatea întregului sector. În consecință, se impune ca ambele categorii de firme să încerce să identifice soluții reale de redresare. După cum se cunoaște, domeniul tâmplăriei termoizolante a fost unul dintre cele mai grav afectate segmente ale industriei construcțiilor, reluarea trendului ascendent al vânzărilor fiind posibilă numai în contextul implementării unor măsuri adecvate care să limiteze efectele recesiunii. Potrivit unor studii specializate, pentru 2012 producătorii de ansambluri termoizolante estimează o rată de majorare a cifrei de afaceri cuprinsă între 9% și 12%.

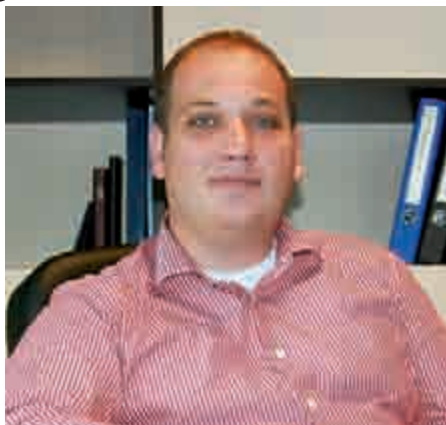
Camelia PANTEL

MAGNICOM: Multiple acțiuni de dezvoltare a activității pe termen scurt

Societatea Magnicom a dezvoltat, anul acesta, un program complex de investiții care a constat în mutarea activității într-un nou spațiu de birouri, deschiderea altui depozit de feronerie și reamenajarea celui de profile din PVC, precum și extinderea spațiului unității de producție a tâmplăriei. De asemenea, până la finalul acestui an, se va majora capacitatea de procesare a sticlei, consolidându-se echipa de lucru pe acest segment, concomitent cu reinnoirea parcului auto. Toate aceste proiecte au fost realizate sau urmează să se implementeze din fonduri proprii.

- Indicați modul în care se derulează activitățile de producție și distribuție.

- Principalele activități în care ne-am implicat sunt reprezentate de distribuția de profile din PVC și accesorii (demers ce deține o cotă de aproximativ 50% din vânzările totale), producția de tâmplărie din PVC (25%), distribuția de feronerie, procesarea de sticlă și infolieră de repere PVC. Capacitatea de producție se situează la aproximativ 100 de unități/schimb pentru ansamblurile termoizolante, la circa 450 unități/schimb pentru vitraje și aproximativ 500 de unități/schimb pentru infolieră. Produsele sunt certificate cu marcajul CE și respectă toate cerințele stipulate în standardele UE. Distribuția de profile din PVC se realizează în Brașov - direct prin punctul de lucru, în Harghita și Covasna - prin bază logistică proprie, precum și în Prahova, prin intermediul unui distribuitor. Pe segmentul ferestrelor/ușilor din PVC, activăm atât la nivel local și național (prin intermediul showroom-urilor



Claudiu Braic (28 de ani)

Funcția/Firma: coordonator al departamentului de marketing, Magnicom;

Experiență profesională: 7 ani în domeniul tâmplăriei termoizolante.

proprii), cât și la export, în țări precum Belgia, Franța, Suedia etc. Livrăm produse și pentru proiecte imobiliare și colaborăm cu numeroase societăți ce execută lucrări de reabilitare și anvelopare a clădirilor.

- Prezența evoluției financiare a firmei din ultimul timp.

- În 2010, am înregistrat rezultate financiare care au însumat 2,5 milioane de euro, iar în primele trei trimestre din 2011, am consemnat o majorare de 7% față de

intervalul similar din 2010. Având în vedere că pe piața de profil se remarcă o oarecare stagnare, sperăm într-o menținere a trendului ascendent pe care l-am urmat pe parcursul lui 2011.

- Care sunt tendințele de expansiune a pieței pentru 2012?

- Dintre dificultățile pe care le întâmpină piața de profil, am putea indica lipsa acută de lichidități, dese fluctuații valutare (care au influențat prețurile produselor/serviciilor), lipsa implicării autorităților pentru sprijinirea relansării sectorului construcțiilor (ceea ce determină orientarea firmelor de profil către operațiuni de export), neaplicarea legii în ceea ce privește marcajul CE, blocajul financiar în cazul lucrărilor de reabilitare (finanțate din bugetul de stat și cele locale) etc. Se remarcă, totuși, o ușoară tendință de redresare economică, aceasta urmând a fi baza dezvoltării sustenabile ulterioare recesiunii. În condițiile actuale, am fost nevoiți să aplicăm o strategie specială de afaceri, care a inclus măsuri de protecție în ceea ce privește inițierea de noi parteneriate, precum și acordarea unei atenții deosebite colaboratorilor de durată.

- Cum se evidențiază nivelul de informare a clienților?

- Nivelul de informare a clienților se află la cote optime, numărul beneficiarilor care sunt tentați să achiziționeze produse la prețuri foarte mici sau care cer discounturi substanțiale fiind în scădere. În ceea ce ne privește, furnizăm toate datele relevante pentru cumpărarea unor ansambluri de calitate, astfel încât viitorii utilizatori să cunoască avantajele ce rezultă după cumpărare și instalarea unor ferestre performante. (C.P.)



DORMA România a deschis showroom în București!

Compania **DORMA** România - subsidiara concernului internațional **DORMA** Group (Germania) - a inaugurat, la sfârșitul lunii octombrie 2011, un centru de prezentare în Capitală. La deschiderea oficială a showroom-ului au participat peste 100 de specialiști - arhitecți, proiectanți clienți/parteneri ai **DORMA** (montatori, importatori, dealeri etc.), precum și o serie de oficiali ai holdingului.



Cu această ocazie, Gabriel Gavrilescu, director general al reprezentanței autohtone a afirmat că strategia pe termen scurt și mediu implică, în principal, asigurarea unei mai bune informări a specialiștilor cu privire la noutățile tehnologice din domeniu. "Am considerat oportună deschiderea unui showroom întrucât se asigură, astfel, un contact nemijlocit al clientului cu produsul. Din punct de vedere al politicii de marketing, se aplică sloganul «o imagine vorbește mai mult decât o mie de cuvinte». De asemenea, ne exprimăm convingerea că prin această acțiune vom obține o expansiune a companiei la nivel național și, nu în ultimul rând, o majorare substanțială a vânzărilor. Este important de menționat faptul că la showroom-ul **DORMA** beneficiarii vor avea permanent contact cu noutățile absolute din domeniu", a subliniat Gabriel Gavrilescu.



DORMA Group este lider al pieței mondiale pe segmentele de accesorii pentru uși, sisteme de feronerie, pereți glisanți, uși automate etc. Concernul a încheiat anul fiscal 2010 - 2011 cu o cifră de afaceri de aproape un miliard de euro, obiectivul pentru 2020 fiind obținerea unei dublări a încasărilor.



DORMA România, showroom - B-dul Mărășești nr. 2B (Parcul Carol I), clădirea Carol Park Residence, sector 4, București

Tel.: 021 335 8805; e-mail: office@dormaromania.ro; www.dorma.com

Persoane de contact: Gabriel GAVRILESCU (0722.775.854); Eliza TANGREANU (0721.335.407)

Performanțe de termoizolare și etanșare pentru clădirile comerciale

Preocupările cu privire la creșterea emisiilor de gaze cu efect de seră (dioxid de carbon, în principal) și cele referitoare la încălzirea globală a planetei au fost tot mai explicite în ultimii ani, subiectele respective fiind dezbătute, cu precădere, în statele puternic industrializate ale lumii, precum și la nivelul țărilor aflate în curs de dezvoltare (odată cu avântul luat de economiile acestora). Clădirile reprezintă cheia rezolvării întregii probleme, în sensul menținerii consumului energetic la un nivel acceptabil, precum și asigurării unui grad optim de sustenabilitate. Această afirmație este susținută de procentajul semnificativ pe care imobilele îl dețin în consumul total de resurse. Evaluarea din punct de vedere energetic a construcțiilor reprezintă un demers important, întrucât furnizează atât utilizatorilor, cât și specialiștilor din domeniu (mai ales aceluia care au în sarcină elaborarea de norme și regulamente și persoanelor care participă, în mod nemijlocit, la procesul de punere în operă) toate datele economice necesare, ce permit alegerea în cunoștință de cauză a celor mai potrivite soluții pentru renovarea unei clădiri existente sau compararea sistemelor și materialelor ce pot fi utilizate la edificarea unei construcții noi.

Utilizarea unor serii eficiente de profile destinate executării ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă și a fațadelor cortină are un rol decisiv în minimizarea costurilor energetice (în special, a cheltuielilor aferente operațiunilor de încălzire și iluminare). Studiul prezentat în continuare investighează consumul specific al clădirilor cu destinație comercială, în funcție de condițiile climatice ale mediului în care sunt amplasate acestea și de materialele utilizate pentru construcție. Sistemele de ferestre termoizolante evaluate au fost fixate prin mijloace mecanice, iar eșantioanele de fațade cortină au fost realizate prin asamblare structurală, folosindu-se produse siliconice specifice, pentru a se obține o cât mai bună aproximare a condițiilor reale de exploatare. Rezultatele simulărilor realizate au arătat faptul că, pentru valori scăzute ale coeficientului de transfer termic și la fluxuri limitate ale infiltrațiilor de aer, se obține cel mai scăzut nivel al consumului de energie și, implicit, cea mai bună performanță.

Necesitatea abordării integrate a procesului de construire a fațadelor

În situația financiară actuală, economisirea resurselor reprezintă un deziderat mai important ca niciodată. Îmbunătățirea eficienței energetice din toate punctele de vedere ar genera efecte pozitive în plan ecologic, întrucât ar duce la scăderea drastică a emisiilor de dioxid de carbon. Pentru a atinge acest obiectiv, autoritățile tuturor statelor de pe mapamond trebuie să încurajeze realizarea de clădiri care să corespundă noilor cerințe menționate în cadrul standardelor actualizate. În SUA, de exemplu, consumul energetic primar aferent imobilelor este de 38,9% din total (este inclus și combustibilul necesar producției). Aceasta demonstrează faptul că segmentul respectiv este unul dintre cele mai energofage din întregul sistem al utilizatorilor și, implicit, este



responsabil de o mare cantitate de emisii în atmosferă a gazelor cu efect de seră, ce afectează clima, la nivel global (datele statistice puse la dispoziție de autoritățile abilitate aflate în subordinea guvernului federal indică o pondere de 38% pe care clădirile o au în totalul emisiilor de dioxid de carbon). Niveluri asemănătoare sunt constatate inclusiv la nivelul Uniunii Europene, unde, conform ultimelor măsurători, peste 40% din energia totală este consumată de imobilele aflate în exploatare, acestea devenind cea mai importantă sursă potențială de optimizare a consumului și economisire. Pentru a pune în practică un asemenea proiect, este necesar ca fiecare obiectiv de construcție să beneficieze, încă din faza incipientă a acestuia, de sprijinul și expertiza unei echipe integrate de specialiști din domeniul materialelor de construcție, designeri, ingineri, reprezentanți juridici ai beneficiarilor etc. Fațadele cortină constituie ansambluri foarte estetice, fiind preferate de majoritatea utilizatorilor contemporani datorită aspectului deosebit și a accesului neîngrădit la lumina naturală. Aceste structuri sunt executate cu ajutorul unor sisteme vitrate cu un grad ridicat de complexitate, care implică aplicarea unor cunoștințe ingineresti avansate. Gama diversificată de modele de sticlă și profile metalice a făcut ca gradul de atractivitate pentru arhitecții moderni să crească substanțial, mai ales atunci când este vorba despre proiectarea unor clădiri cu destinație comercială.

Pereți cortină cu o conductivitate termică minimă

O primă condiție pentru obținerea unei eficiențe sporite din punct de vedere energetic este constituită de utilizarea panourilor vitrate termoizolante. Adăugarea celei de-a doua (în unele cazuri, chiar celei de-a treia) foi de sticlă, inserția de gaz inert, folosirea sortimentelor cu pelicle speciale reprezintă doar câteva dintre metodele moderne folosite pentru a ajunge la nivelul de performanță dorit, ceea ce presupune diminuarea coeficienților de transfer termic ai geamului (până la valori cuprinse între 0,5 W/mpK și 0,6 W/mpK, în cazul în care sunt utilizate tehnologii de ultimă generație). Este evident că toate aceste procesări ce

duc la scăderea conductivității termice a ansamblului implică alocarea de resurse financiare suplimentare și majorarea timpului de execuție. Având în vedere continua accelerare a tendinței beneficiarilor de a solicita creșterea suprafețelor transparente și luând în considerare performanța relativ scăzută a acestora în ceea ce privește termoizolarea (în raport cu zidăria și termosistemele aferente), singura soluție rămasă la dispoziție este aceea de a încerca identificarea unor metode viabile pentru îmbunătățirea proprietăților de transfer termic corespunzătoare panourilor vitrate. Totodată, s-a constatat că eforturile depuse în direcția sporirii performanțelor termice ale profilelor și sistemelor auxiliare au un impact mult mai scăzut în rândul specialiștilor din departamentele de cercetare. Dacă se ia în considerare faptul că, de regulă, la o fațadă cortină se utilizează repere din aluminiu (puternic conductive din punct de vedere termic), este tot mai clar faptul că se impune realizarea unui studiu aprofundat al comportamentului acestor elemente specifice în vederea obținerii nivelului propus de eficiență energetică. Toată argumentația anterioară a avut drept scop justificarea modalității în care au fost realizate testele ce urmează să fie detaliate în continuare.

Aplicații software specializate, pentru evaluarea performanțelor

Au fost alese două metode comune de prindere a elementelor din sticlă, verificările realizându-se pentru diferite rate ale infiltrațiilor de aer. Rezultatele obținute au fost comparate prin evaluarea transmitanței termice generale și a consumului specific de energie, fiind grupate în funcție de tipul de climat în care este amplasat imobilul. Așadar, pentru experiment s-au ales două tipuri de vitraje, diferențiate în funcție de tipul de acoperire a sticlei și de modelul baghetei-distanțier. În continuare, au fost definite următoarele grupe de comparație: fațade clasice și asamblate prin intermediul siliconului structural; geamuri triplustratificate cu sticlă Low-E și sortimente clasice, cu sticlă float clară; modele cu distanțier din aluminiu și sortimente cu baghetă de tip „warm edge”, cu inserție de spumă siliconică. În cadrul evaluărilor

s-au utilizat două aplicații software, una specializată în analiza bidimensională a transferului termic (folosită în vederea evaluării eficienței energetice și cealaltă necesară performanței termice totale a ferestrei, pe baza unor indici, cum ar fi, de exemplu, coeficientul de transfer termic, factorul g, indicii de umbrire, transmitanța radiației etc.). Rezultatele obținute au fost prelucrate de o altă aplicație, în vederea determinării modului de utilizare a energiei imobilului, care oferă posibilitatea de a compara opțiunile în ceea ce privește tipul potrivit de fereastră, prognozând, totodată, modul de consum al resurselor la nivelul întregii clădiri, precum și dacă sunt necesare instalații de ventilare, condiționare a aerului și încălzire (HVAC). Evaluarea respectivă ia în calcul o serie de factori, cum ar fi, de exemplu: temperatura mediului, orientarea cardinală etc. De asemenea, programul oferă posibilitatea stabilirii impactului pe care infiltrațiile de aer îl exercită asupra eficienței de ansamblu a imobilului (dependență de tip invers proporțional).

Condiții pentru realizarea testelor și limitele acestora

Atunci când se aplică sistemul electronic de modelare termică, este calculat coeficientul de transfer aferent ramei și zonei centrale a panoului vitrat. Metoda ține cont de cerințele incluse în standardele de profil din Europa și SUA, precum și de alte condiții specifice impuse. Prin modificarea acestor din urmă variabile (în limitele stabilite), se permite compararea gradientilor de temperatură corespunzători diferitelor puncte de pe suprafața ansamblului. De exemplu, normele valabile în SUA specifică un nivel al temperaturii exterioare de -18 grade Celsius, care este caracteristic zonelor din nordul SUA, al Europei și Chinei. În situația în care se analizează comportamentul într-un climat cald, se permite ca o anumită cantitate de radiație să traverseze fațada, iar temperatura exterioară să ajungă la 50 de grade Celsius, corespunzătoare unei încălziri termice de 1.120 W/mp (aceste condiții au fost preluate din standardele specifice construcției clădirilor de uz militar din SUA).

Sisteme folosite pentru realizarea ramelor și a structurii de montați-traverse

În cadrul experimentului, s-a optat pentru două tipuri diferite de vitraje, ambele instalate pe o structură similară din aluminiu (pentru a simplifica efortul de calcul). Reperele au avut o lățime vizibilă de 50 mm și o adâncime de 100 mm, grosimea pereților exteriori fiind de 3 mm. Primul sistem vitrat, îmbunătățit din punct de vedere termic a fost atașat de rețeaua de susținere în mod mecanic, prin intermediul unor bare de presiune, ancorate la fiecare 236 mm cu ajutorul unor nituri din oțel și separate de vitraj prin distanțieri realizați din material plastic izolator. S-a permis mișcarea geamului între garniturile de etanșare prevăzute pentru a compensa expansiunile/contractiile termice, precum și deplasarea clădirii datorate unor alte tipuri de încălziri. Această soluție este mai ieftină în comparație cu celelalte propuse și este aplicată, de regulă, în zonele caracterizate de un climat temperat, unde diferențele de temperatură dintre anotimpuri sunt minime. Al doilea model a constat în asamblarea structurală prin intermediul unui material din categoria siliconului, care a ancorat perimetrul vitrajului de structura din aluminiu. Adezivul respectiv are rolul de a absorbi mișcările

diferențiale ale sticlei și ramei datorate temperaturii și deflexiilor (induse de presiunea vântului, fenomenele seismice, încărcările din greutatea proprie etc.). Aceasta reprezintă o caracteristică de bază a sistemelor de silicon, materialul respectiv având proprietatea de a păstra sticla pe poziția proiectată și, în același timp, de a elimina posibilitatea infiltrațiilor de apă și aer.

Unitățile de geam termoizolant și diferențele dintre acestea

Cele două sisteme alese au inclus sticlă float cu grosime de 4 mm și un interstițiu de 14 mm. Primul model a fost realizat din două foi de tip clar, în vreme ce al doilea include un model cu peliculă Low-E, aplicată pe suprafața secundă. Cel dintâi sortiment a prezentat un coeficient de transfer termic de 2,67 W/mpK, un factor g de 0,81 și o transmisie a radiației vizibile de 0,78, pentru al doilea valorile corespunzătoare fiind de 1,64 W/mpK, de 0,31 și, respectiv, de 0,62. În ceea ce privește distanțierii aleși, aceștia au fost din aluminiu cu inserție de sită moleculară, respectiv din aluminiu cu inserție de spumă siliconică. Sigilarea primară s-a realizat în ambele cazuri cu poliisobutilenă (denumită „butil” în jargon), iar cea secundară s-a executat prin intermediul unui material de tip siliconic.

Rezultate și discuții purtate pe marginea acestora

Elementul principal vizat a fost reprezentat de înregistrarea și compararea temperaturilor pe suprafața interioară a profilelor aferente celor două sisteme analizate, aceeași operație fiind repetată atunci când condițiile climatice exterioare se modifică. Astfel, au fost reprezentate diagramele aferente unor valori ale temperaturilor mediului cuprinse între -18 grade Celsius și +50 de grade Celsius. Cel mai performant model s-a dovedit a fi sortimentul structural cu sticlă Low-E și distanțier cu desicant din spumă siliconică, care a prezentat cele mai scăzute variații ale temperaturii în zona menționată, pentru întregul spectru de valori ale variabilelor exterioare. Aceasta demonstrează, pe de-o parte, superioritatea sistemului de sigilare structurală (SSG), precum și, pe de altă parte, performanța termoizolantă deosebită a baghetelor-distanțier din gama „warm edge”. Aceste observații sunt valabile și dacă se analizează nivelurile pentru coeficienții de transfer termic. Trebuie menționat faptul că dimensiunile panourilor vitrate au fost de 1.200 mm x 2.500 mm, considerate standard pentru aplicațiile comerciale. S-a mai observat faptul că impactul cel mai puternic asupra valorii general a coeficientului de transfer termic îl are nivelul măsurat în zona centrală a vitrajului, iar transmitanța vizibilă a radiației este puternic coroborată cu această variabilă. În cazul în care se utilizează panouri mai mici, raportul element transparent/sistem opac scade, ceea ce duce la o majorare a conductivității termice în zonele de margine, în raport cu cea din aria centrală. De asemenea, în acest caz, în ecuație un rol mai important este deținut de rezistența termică a profilelor.

Minimizarea schimbului de fluide dintre interior și exterior

Pentru a se determina influența acestor variații asupra eficienței energetice a imobilului, a fost ales un eșantion de construcție cu nouă niveluri și o suprafață

a amprentei la sol de 600 mp (înălțimea unui cat fiind de 4 m). Această structură a fost aleasă pentru a maximiza raportul dintre aria fațadei cortină și volumul imobilului. Pe partea orientată spre sud a fost prevăzut un perete cortină realizat din panouri fabricate cu sticlă Low-E asamblată structural (în sistem SSG) și îmbunătățit din punct de vedere termic (semistruktural). Nu au fost prevăzute dispozitive speciale de protecție solară. Principalele condiții impuse au fost constituite de: menținerea integrității structurii, pe tot parcursul testelor; acceptarea unor rate diferite ale infiltrațiilor; prezența unor garnituri de etanșare (pentru sistemul al doilea). În acest caz, cea mai importantă provocare a fost reprezentată de schimbul de aer și umiditate cu exteriorul. Soluția constructivă structurală și-a dovedit, încă o dată, superioritatea în fața tehnologiei cu materiale organice, grație sistemului de ancorare continuu și flexibil, care are, simultan, rolul de barieră de gaze și lichide.

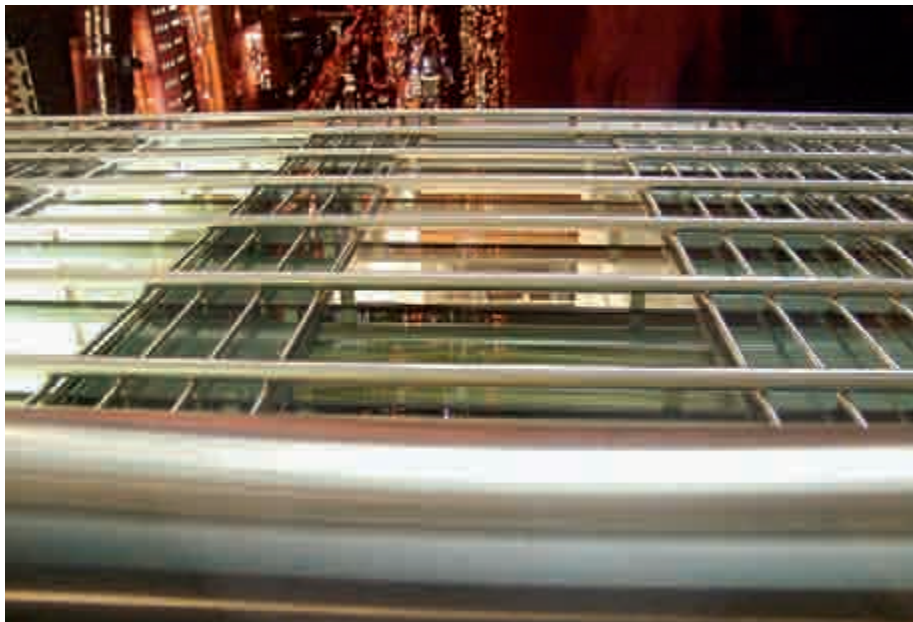
Sistemele structurale sunt cele mai potrivite pentru economia de energie

Se poate concluziona că sistemul SSG asigură cea mai scăzută rată de transfer al căldurii în comparație cu modelele tradiționale (în care panourile din sticlă sunt ancorate în structură prin metode mecanice) și cu soluțiile semistrukturale, din cauza absenței elementelor metalice pe fațadă, care pot conduce căldura sau frigul spre interior. De asemenea, SSG furnizează o mai bună aderență la structură, întrucât asigură prinderea continuă a sistemelor metalice și din sticlă, acționând ca o veritabilă barieră ce nu permite schimbul de fluide. În ceea ce privește bagheta-distanțier de tip „warm-edge”, dotată cu desicant din spumă siliconică, aceasta prezintă performanțe îmbunătățite în comparație cu modelul clasic (aluminiu cu inserție de sită moleculară), garantând o diminuare a transferului termic grație valorilor de termoizolare superioare pe care le prezintă siliconul în raport cu aluminiul. Se mai poate observa faptul că ansamblurile ce includ vitraje de dimensiuni superioare au performanțe termice mai ridicate, întrucât impactul conductivității ramei scade în structura generală a elementului. Cele mai bune valori pentru coeficientul de transfer termic se obțin, așa cum era de așteptat, în cazul modelelor SSG, cu sticlă Low-E și baghetă „warm edge”. Analiza energetică generală confirmă toate aceste afirmații și subliniază necesitatea reală de menținere a valorilor infiltrațiilor de aer/apă la nivelurile prevăzute de proiectant. Toate acestea determină reiterarea ideii conform căreia, pentru o diminuare a consumului energetic al imobilelor, cu un impact major asupra emisiilor de dioxid de carbon, este necesară alegerea atentă a sistemelor de anvelopare, astfel încât acestea să asigure rate cât mai scăzute ale coeficienților de transfer termic și să asigure limitarea la maxim a infiltrațiilor. În final, trebuie menționat și faptul că soluția utilizării siliconului structural este relativ nouă în domeniul fațadelor cortină și nu se cunoaște cu exactitate modul de comportare a modulelor respective în condițiile unei exploatari îndelungate (caracteristicile de durabilitate), spre deosebire de tehnologiile clasice (cu fixare mecanică), acestea din urmă dovedindu-și anduranța în timp.

Lawrence CARBARY, inginer specialist
în cadrul Dow Corning Corporation

Analiza experimentală și numerică a conexiunilor oțel-sticlă

Pe fondul progresului deosebit înregistrat în domeniul proiectării/execuției structurilor vitrate și al intensificării fără precedent a eforturilor de cercetare ce vizează acest sector, aplicațiile în care pot fi utilizate astfel de sisteme s-au diversificat în mod exponențial, inclusiv acelea care presupun asumarea transferului sarcinilor. Diferite tipuri de construcții hibride (formate din sticlă și alte tipuri de materiale) au fost propuse în ultimul timp, specialiștii concentrându-se în direcția identificării unei modalități optime de interacțiune între sistemele implicate. De asemenea, se au în vedere criterii complexe arhitecturale, ce presupun funcții static - structurale și legate de fizica imobilelor. Articulațiile realizate prin intermediul adezivilor (de cele mai multe ori, de natură polimerică) constituie, tot mai des, obiectul principal al cercetărilor, pe baza rezultatelor obținute fiind concepute modelele numerice necesare dezvoltării elementelor analizate.



Ingineria structurilor vitrate și procesul de proiectare a acestora stipulează faptul că rezistența la tensiune a elementului din sticlă determină capacitatea totală de încărcare aferentă întregului ansamblu. Grinzile realizate exclusiv din materiale transparente prezintă caracteristica de a ceda brusc, fără un avertisment prealabil. În situația ansamblurilor de tip compozit (așa-numitele traverse hibride), componenta rigidă, amplasată în acea zonă a grinzii care este supusă cel mai puternic sarcinilor, prezintă un asemenea comportament fizic încât absoarbe cea mai mare parte a forțelor aplicate (chiar dacă, în anumite situații, pot apărea fisuri vizibile inclusiv în structura sticlei). Asemenea soluții tehnice au, așadar, capacitatea de a transfera încărcări net superioare și, în același timp, prezintă un anumit comportament rezidual (care depinde, în general, de tipul de adeziv utilizat pentru fixarea diferitelor elemente și de caracteristicile construcției).

Conexiuni liniare de lungime mare aplicate între oțel și sticlă

Pentru acest tip de articulație, legătura realizată are cea mai mare eficiență posibilă, deoarece asigură o distribuție uniformă a stresului pe întreaga zonă de contact. În general, prinderile efectuate prin intermediul materialelor adezive oferă posibilitatea asamblării unor elemente cu o grosime mai mică, precum și unor componente realizate cu diverse tipuri de materiale, garantând atât aparențele estetice, cât și reducerea semnificativă a încărcărilor provenite din greutatea proprie. Însuși stratul de adeziv asigură o barieră în calea contactului direct dintre metal și sticlă (care este, în majoritatea cazurilor, contraindicat, cu atât mai mult atunci când este vorba despre structuri vitrate autoportante). Atunci când se alege această soluție pentru realizarea unor sisteme hibride (cum ar fi, de exemplu, grinzile), zona de prindere trebuie să fie caracterizată printr-o rigiditate suficient de mare, astfel încât să furnizeze un mod optim de interacțiune între sistemele interconectate, în condițiile în care întregul ansamblu are capacitatea de a compensa în totalitate deformările generate de diferențele dintre temperatura vitrajului și

cea aferentă componentei metalice (indiferent că este vorba despre oțel, aluminiu sau inox).

Gamă diversă de materiale folosite pentru rigidizarea joncțiunilor

Cele mai utilizate substanțe în acest sens pot fi grupate, în funcție de valoarea coeficientului de elasticitate (modulul Young) și de cea a modulelor forțelor de forfecare, în materiale flexibil-elastice (siliconi tradiționali sau modificate, poliuretani) și rigide (rășini poliesterice sau epoxidice, acrilaji etc.). Produsele din ultima categorie menționată prezintă o rezistență extrem de ridicată, dar se caracterizează printr-o alungire foarte mică în comparație cu sistemele flexibile (care ajung, chiar, la valori de 250%). Aplicațiile practice pentru diversele sortimente de adezivi polimerici depind astfel de comportamentul acestora la încărcări, care este, la rândul său, determinat de proprietățile materialelor și de structura moleculară. Fiecare tip de sistem adeziv reacționează în mod diferit la aplicarea unor sarcini în creștere, variații puternice fiind consemnate în legătură cu grosimea stratului aplicat. S-a demonstrat în mod experimental faptul că pentru modelele comune odată cu sporirea grosimii îmbinării peste o valoare considerată ideală, posibilă elongație (sau înclinație de forfecare) a stratului de material se majorează la rândul său, însă conexiunea pierde o parte din capacitatea de încărcare. Una dintre sarcinile multiple ale specialiștilor care proiectează astfel de structuri este aceea de a identifica precis valoarea grosimii indicate a stratului de adeziv, la care îmbinarea respectivă îndeplinește toate cerințele impuse de portantă și asigură, în același timp, un nivel optim al alungirii. Pentru calculul acestui parametru pot fi utilizate teoriile simple liniare, care oferă posibilitatea determinării unei valori aproximative pentru tensiunea medie apărută în structura analizată (folosită ulterior pentru obținerea deformației medii a structurii). Relația dintre deformare și forță poate fi simplificată prin utilizarea unor diagrame simple, bi- sau trilineare ce modelează comportamentul siliconului sau poliuretanului (afirmație valabilă și în ceea ce privește diagrama

liniară aferentă rigidității rășinilor epoxidice). Conform acestei teorii, se poate presupune că stratul de adeziv constituie o componentă cu un volum propriu, căruia îi corespund trei tipuri de rigidități liniare (una normală și două de forfecare, amplasate în plan perpendicular pe prima). Valorile corespunzătoare pot fi aflate dacă sunt cunoscute în detaliu aspectele privind grosimea stratului de adeziv și module de elasticitate/forfecare aferente materialului utilizat. Acestea se pot afla și prin realizarea unor experimente în care se testează conexiuni specifice.

Program experimental cu un grad ridicat de complexitate

Dacă se face referire la cerințele menționate anterior în ceea ce privește caracteristicile unui material recomandat de experți, se poate observa că există o gamă diversă de soluții ce respectă exigențele respective. În vederea realizării unui program integrat de cercetare, specialiștii au optat pentru o grupă de produse puse la dispoziție de un furnizor comun, care a inclus toate sortimentele existente pe piața de profil: rășini epoxidice de rigidizare, acrilaji, poliuretani și siliconi flexibili. Un accent deosebit a fost pus pe stabilitatea materialelor la acțiunea radiațiilor ultraviolete, precum și menținerea a proprietăților inițiale pentru o perioadă lungă de exploatare. Din acest punct de vedere, substanțele ce prezentau o instabilitate evidentă la UV (cum ar fi cele poliuretanic) au trebuit protejate prin aplicarea unui strat grund aplicat atât pe adeziv, cât și pe suprafața de contact a acestuia cu vitrajul (pentru a se evita propagarea prin reflexie) în interiorul pachetului termoizolant. În mod clar, soluțiile bicomponente sau acelea care au beneficiat de acțiunea unui catalizator (accelerator al reacției) s-au dovedit a fi cele mai potrivite pentru aplicația de asamblare metal-sticlă, în toate situațiile în care adâncimea constructivă a conexiunii depășea 30 mm. Cercetările anterioare au demonstrat faptul că materialele monocomponente (în general, poliuretani) sunt puternic afectate de umiditatea aerului și, în consecință, nu pot asigura, în timp real, fixări ale unor elemente cu grosimi mai mari de 15 mm. Componenta de catalizare asigură, de fapt, o

uniformizare a procesului de întărire a stratului de adeziv, care, astfel, devine independent de cantitatea de vapori din aer, iar timpul de uscare se diminuează de la ordinul zilelor la câteva ore. Un alt element de diferențiere este îl constituie timpul de prelucrare, care este foarte important pentru a se asigura respectarea criteriilor de fabricație. Astfel, unele substanțe pot fi inserate direct în structură, în vreme ce altele (cu o vâscozitate superioară) trebuie presate pentru a pătrunde în interstițiu. Ambele variante pot fi utilizate pentru realizarea unor joncțiuni cu lungime de maximum 6 m (reprezentând, de regulă, dimensiunea cea mai mare a unui panou vitrat).

Testarea și compararea materialelor folosite

Toate testele realizate s-au derulat în conformitate cu prevederile normei EN ISO 527 (părțile 1 și 2), eșantioanele fiind create prin utilizarea unei matrițe speciale, având o formă standard (150 mm lungime, 10 mm lățime și 4 mm grosime a stratului de adeziv). În urma verificărilor, au fost obținute date importante cu privire la valoarea tensiunii, la diagrama deformare-forță, elongația la rupere, modulul Young și rația Poisson. Informațiile rezultate în urma experimentelor au demonstrat proprietățile fiecărui tip de material utilizat, fiind folosite ulterior pentru schițarea unor modele neliniare. Prin compararea diferitelor rapoarte deformare-sarcină a fost posibilă trasarea unor curbe care au evidențiat comportamentul fiecărei soluții testate (cu excepția rășinii epoxidice, care prezintă caracteristici de material incompatibile cu siliconul, poliuretanul sau soluțiile acrilice). În cazul rășinilor a rezultat o valoare a tensiunii mai mare de 35 MPa, corespunzătoare unei valori a efortului inferioră cotei de 0,5%, fapt ce permite catalogarea acestor substanțe ca având un comportament elastic cvasiliniar.

Verificarea conexiunilor metal-sticlă

Capacitatea de încărcare a conexiunilor realizate prin intermediul adezivilor nu poate fi stabilită direct prin metoda experimentală (adică prin evaluarea rezistenței materialului), din cauza apariției altor surse de stres în regiune. Următoarea etapă a cercetării prezentate a

fost constituită de calculul valorii tensiunii instantanee, concomitent cu derularea unor verificări legate de acțiunea de forfecare a conexiunii dintre oțel și sticlă, în vederea constatării valorii reale a tensiunilor suportate și a capacității de încărcare la forfecare. De asemenea, demersul respectiv a fost util pentru calibrarea unor modele cu elemente finite care să includă diferite tipuri de substanțe ce pot fi utilizate pentru prindere. Astfel, s-au folosit două sisteme de extensie destinate măsurării exacte a deformației stratului de adeziv, sub efectul unor încărcări în continuă creștere. Aparatele respective au prezentat o sensibilitate sporită (fiind capabile să măsoare inclusiv dimensiunea fisurilor) și au fost utilizate pentru testarea soluțiilor ce presupuneau asamblarea prin intermediul rășinilor epoxidice sau acrilice. Dispozitive cu o scală superioară au fost necesare în cazul siliconului și poliuretanului, întrucât elongația era mult mai mare. S-au testat mai mult de 50 de specimene, diferențiate în funcție de material și grosimea stratului de adeziv. Punerea în operă s-a realizat de către specialiști, în condiții optime de mediu, pentru a se asigura definirea precisă a momentului apariției colapsului de coeziune (reprezentând un factor esențial atunci când se pune problema calculului capacității de încărcare). Gradul necesar de adeziune a fost obținut prin intermediul unor tehnologii certificate care au presupus tratarea suprafețelor cu grund. S-a constatat faptul că, după cum era de așteptat, cea mai mare deformare (220%) a fost obținută în cazul poliuretanului (cu grosimi de 2 mm și 3 mm), apărută la forțe de aproximativ 5 MPa, iar cea mai mică (10%) în cazul adezivului acrilic cu gabarit de 2 mm, la o tensiune de aproape 8 MPa. În ceea ce privește siliconul, acesta și-a dublat practic dimensiunile, la o forță aplicată de circa 1 MPa.

Modalități de alegere a diferitelor sortimente de adezivi

Sistemele utilizate pentru asamblarea elementelor de oțel și sticlă, cum ar fi, de exemplu, rășinile epoxidice sau de tip acrilic, pot fi modelate ca elemente multiliniare elastice, dacă se utilizează parametrii potriviți de intrare. Specialiștii implicați în cercetare au realizat o analiză amănunțită a reacției unui astfel de model (acrilic), cu o

grosime de 3 mm, care a fost subiectul unei tensiuni de forfecare. Rezultatele au fost comparate cu datele obținute prin metoda experimentală, aferente aceluiași tip de material, cu un gabarit similar. Datorită deformației neglijabile (aproape imposibil de măsurat) a conexiunii deosebit de rigide obținute în acest fel, a fost acceptată presupunerea că materialul verificat are un comportament elastic multiliniar, iar parametrii introduși în sistem au putut să fie, astfel, cei obținuți prin metoda experimentală. Aceeași simulare a fost realizată și la un model de conexiune realizat prin intermediul rășinilor epoxidice. În cazul respectiv, a existat posibilitatea folosirii unor modele de materiale speciale (denumite în cercurile de specialitate „fenomenologice”), care sunt utilizate în cadrul aplicațiilor software ce procesează sisteme de elemente finite. Componentele hiperelastice au capacitatea de a prognoza cu o precizie maximă comportamentul unor adezivi cum sunt cei din categoria siliconilor sau din cea a poliuretanilor. Calibrarea acestora nu este facilă întrucât presupune introducerea unei multitudini de parametri de intrare, iar timpul necesar realizării măsurătorilor este mult mai mare față de primul caz. Totodată, întregul proces prezintă un grad ridicat de complexitate, implicată de tipul materialului testat, însă avantajul imediat este acela că modelele obținute au capacitatea de a rezista cu succes la deformări de mare amplitudine. Acesta este motivul pentru care sunt utile în evaluarea comportamentului materialelor caracterizate prin elongații de nivel ridicat. În final, se poate afirma că o etapă fundamentală în cadrul realizării unor modele virtuale compatibile, care să definească modul complex de reacție a structurilor complexe de tip hibrid la acțiunea forțelor de tracțiune și de forfecare este aceea în cadrul căreia se definește în mod clar conceptul de comportament elastic al conexiunilor realizate prin intermediul unor materiale adezive. Alte elemente care trebuie clarificate se referă la capacitatea exactă de încărcare a joncțiunii și la definirea modelului virtual care trebuie utilizat pentru a obține cele mai precise rezultate.

Michal NETUŠIL, asistent în cadrul departamentului de structuri din oțel și lemn, Facultatea de Inginerie Civilă, Universitatea Tehnică din Praga - Cehia

DOOR PANELS
 Producator de paneluri pentru usi
Confort cu stil

TIP CRYSTAL

SC DOOR PANELS SRL, RO 445100 Carei, str. V. Lucaclu nr. 14
 tel/fax: +4 0261 863 087, Mobil: +4 0749 113 752; +4 0752 245 252
 doorpanelssrl@yahoo.com; www.doorpanels.ro

Principii de renovare a fațadelor la clădirile de birouri

Pe fondul creșterii gradului de conștientizare a relației de intercondiționare dintre performanțele tehnice ale unei fațade și consumul de energie și având în vedere creșterea interesului beneficiarilor pentru respectarea principiilor de sustenabilitate, comportamentul în exploatare specific construcțiilor constituie astăzi o preocupare pentru specialiști. Aceștia acordă o atenție deosebită mai ales operațiunilor de reabilitare, aplicate în vederea obținerii unor economii importante de resurse, atitudinea respectivă având ca efect o creștere deosebită a pieței renovărilor în ultimii ani, la nivel european. Odată cu intrarea în vigoare, în urmă cu 9 ani, a directivei de eficiență energetică a imobilelor (EPBD), se poate afirma că reabilitarea clădirilor existente a devenit aproape obligatorie. Actualul studiu își propune să definească o viziune strategică de ansamblu asupra soluțiilor sistemice care pot contribui la renovarea fațadelor, incluzând ghiduri, recomandări generale, modele de analiză etc.



Prin implementarea acestei metode de lucru, s-a ajuns la formularea unor soluții diferite care iau în considerare grupe complexe de factori ce exercită influențe asupra sarcinilor de renovare. Un avantaj major al abordării menționate anterior este constituit de stabilirea concretă a elementelor care trebuie să facă parte dintr-un asemenea proces, fiind vizată, în special, creșterea gradului de adaptabilitate a pereților cortină la diferitele circumstanțe de-a lungul exploatarei. Principiile respective au fost validate prin realizarea mai multor studii de caz. Unul dintre acestea s-a concretizat prin punerea în operă a unui proiect de reabilitare care a avut ca obiectiv instalarea unui strat vitrat suplimentar cu dispozitive HVAC integrate la o clădire construită în 1970. S-a insistat asupra menținerii costurilor totale de funcționare a imobilului și a timpului neproductiv la cote minime, simulările efectuate evidențiind faptul că - prin economisirea unei cote de 75% din energie - se poate ajunge la o amortizare rapidă a investiției. Prin acest exemplu se demonstrează că procesul de renovare nu are ca efect doar creșterea sustenabilității, ci reprezintă și o investiție profitabilă.

Stadiul actual de dezvoltare a fațadelor

În domeniul execuției pereților cortină s-a înregistrat o dezvoltare accelerată a tehnologiilor utilizate. La începutul secolului al XX-lea, au fost derulate multiple cercetări care urmăreau conceperea unor structuri zvelte, caracterizate printr-un grad ridicat de transparență, ceea ce a dus la apariția conceptului de fațadă cortină. Gradul de personalizare și posibilitățile multiple de prefabricare au făcut posibil ca în anii 1960 - 1970 să ia avânt o nouă modalitate de realizare a imobilelor. Variantele edificate în prezent sunt realizate din structuri de oțel, aluminiu și sticlă, iar tehnologia de fabricație are o latură orientată puternic spre partea manufacturieră (de fabricație a profilelor), fapt ce asigură un potențial uriaș de diversificare a producției industrializate. Pe măsură ce beneficiarii solicită tot mai mult respectarea exigențelor legate de eficiența energetică, oamenii de știință și-au

orientat preponderent cercetările către integrarea echipamentelor de climatizare în structura pereților cortină. Tendința respectivă a dus la apariția conceptului fațadelor duble (de tip „double skin”). S-a ajuns la concluzia că este posibilă includerea completă a diverselor servicii mecanice în cadrul acestor structuri și realizarea de fațade hibride, care să asigure suportul pentru sistemele integrate (cabluri electrice, aparate de aer condiționat, grile de ventilație naturală etc.).

Proiecte practice care implică utilizarea de materiale moderne

În cadrul Universității Tehnice din Delft - Olanda a fost implementat un program de cercetare ce vizează identificarea soluțiilor potrivite pentru derularea operațiunilor de reabilitare a pereților cortină. S-a pornit de la ideea că aceste structuri constituie o parte integrantă a sistemului climatic al imobilului și, în consecință, nu pot fi abordate în mod individual. Îmbunătățirea caracteristicilor de performanță ale elementelor de anvelopare a unui imobil contribuie în mod activ la creșterea eficienței de ansamblu, interferența cu influența celorlalte componente ale clădirii fiind limitată. Principala chestiune ce a trebuit soluționată pe parcursul cercetării a fost reprezentată de modul concret în care se pot îmbina procesul de renovare sustenabil și obiectivul de fezabilitate din punct de vedere economic. S-a dorit crearea unui ansamblu ordonat de condiții ce trebuie avute în vedere și au fost prezentate sugestii de sistematizare a întregului proces, fiind vizate imobilele de birouri construite între 1960 și 1990. Dezvoltarea unor soluții specifice, adaptate la diversele tipuri de construcții și verificarea acestora în cadrul studiilor de caz a constituit partea practică a proiectului.

Aspecte principale aferente procesului de modernizare la pereți cortină

Cele mai multe imobile de birouri au fost edificate în Europa în perioada 1960 - 1980. Studii recente relevă faptul că, în vestul continentului, peste 65% din clădirile de birouri (excluzându-le pe cele cu destinație

agricolă) au fost executate înainte de 1978. O analiză de piață similară arată că pe un segment aflat în regres, așa cum este sectorul imobilelor de birouri din Europa de Vest, doar structurile din clasa A au șanse reale de a fi închiriate. În afară de elementele de spațiu disponibil și amplasament, sunt luați în considerare numeroși alți factori precum dotări moderne, instalații de aer condiționat, grad ridicat de confort, consum scăzut etc. Din acest ultim punct de vedere, construcțiile analizate au relevat un grad deficitar de termoizolare și o uzură avansată a instalațiilor, ambele elemente ducând la pierderi importante de resurse. Astfel, aproximativ 75% din consumul de energie primară alocată sectorului economic terțiar (cel al serviciilor) este destinat operațiunilor de încălzire și condiționare a aerului. Îmbunătățirea acestor aspecte ar putea avea ca efect realizarea de economii importante atât în plan financiar, cât și ecologic. Directiva EPBD a prevăzut dotarea clădirilor cu așa-numitul „pașaport energetic” - document oficial, redactat de specialiști și aprobat de autorități, ce atestă respectarea exigențelor în ceea ce privește eficiența energetică. La nivelul UE, aplicarea măsurilor respective a devenit obligatorie începând cu anul 2007, însă, în multe state membre, au apărut întârzieri generate de neconcordanțele cu prevederile legislative naționale. O altă condiție obligatorie este aceea că planurile de reabilitare trebuie să țină cont de detaliile tehnice și arhitectonice inițiale aferente clădirii. Astfel, se consideră că infrastructura existentă, materialele și elementele de conexiune au un rol la fel de important în economia clădirii, exercitând o influență comparabilă cu aceea a sistemelor destinate asigurării protecției împotriva incendiului, respectiv a unui grad corespunzător de termo - fonozolare. În ceea ce privește serviciile specifice, un element important al procesului de reabilitare a unei fațade cortină este acela că operațiunile de îmbunătățire oferă posibilitatea înlocuirii complete și modernizării respectivelor soluții tehnice. Instalarea unor unități descentralizate în structura noului perete cortină garantează o funcționare optimă, în condiții de consum scăzut. Acțiunile de încălzire, condiționare

a aerului, ventilare și alimentare a instalațiilor IT pot fi optimizate, fără ca aceasta să implice vreo interferență cu incinta clădirii. Efectul imediat este acela al obținerii unor economii importante, ca urmare a eliminării costurilor cu mutarea mobilierului și personalului. Instalațiile existente pot fi menținute în poziția inițială, urmând să fie eliminate atunci când această operațiune este fezabilă din punct de vedere financiar (de exemplu, în momentul în care se realizează renovările la interior sau dacă prețurile la materiale compensează suficient costurile cu forța de muncă). Un element deseori ignorat ca factor determinant în evaluarea productivității muncii este acela al confortului persoanelor care activează în cadrul imobilului. Anvelopa unei construcții moderne trebuie să asigure protecția termică necesară (atât vara, cât și iarna), să reducă efectul de strălucire, să maximizeze gradul de iluminare interioară și de contact vizual cu exteriorul etc. Oferind personalului oportunitatea de a optimiza spațiul de lucru în funcție de preferințele proprii de confort, se obține o majorare importantă a eficienței acțiunilor lucrative desfășurate. Instalațiile descentralizate din categoria HVAC acordă utilizatorilor posibilitatea exercitării unei influențe directe asupra condițiilor de mediu, adaptându-le în mod individual cerințelor proprii. Din punct de vedere estetic, proiectele de renovare au trebuit întotdeauna să răspundă unor provocări arhitecturale speciale. Dacă se analizează o clădire de birouri din clasa A, câteva elemente definitorii ale succesului acțiunii de închiriere sunt reprezentate de identificarea locatarului cu imobilul, precum și de aspecte de design. În general, chirișii solicită variante reprezentative și puternic personalizate. Regulile existente la nivelul UE în ceea ce privește protecția monumentelor constituie, la rândul lor, o altă provocare, care vizează, printre altele, respectarea unor cerințe speciale de proiectare. În fine, aspectele financiare au un impact deosebit de mare. O problemă actuală este constituită de posibilitatea producerii de energie chiar prin intermediul fațadei cortină (prin inserarea panourilor fotovoltaice sau utilizarea tehnologiei „thin film” aplicate pe panourile vitrate). Multe guverne ale statelor din UE au decis sprijinirea proiectelor de reabilitare cu ajutorul emisiunilor de obligațiuni sau prin crearea unei legislații fiscale favorabile. Pentru a beneficia de avantajele respective, trebuie demonstrat faptul că operațiunile de reabilitare sunt mai rentabile decât cele de demolare și reconstrucție, precum și că asigură o valoare adăugată certă, în raport cu situația inițială. Doar atunci când acțiunile de renovare sunt fezabile, se poate vorbi despre sustenabilitate, economie de energie și utilizarea unor materiale cu performanțe superioare.

Dezvoltarea sistemelor utilizate în proces

Pe parcursul derulării proiectului de cercetare, a fost realizat un studiu pe piețele din Olanda și Germania. Prin colaborarea cu firme importante din domeniul imobiliar s-a dezvoltat o bază de date incluzând imobilele reabilite și pe cele care necesită această intervenție. S-a constatat faptul că, în general, obiectivele finalizate au reprezentat soluții personalizate, care au implicat un efort financiar destul de semnificativ. De aceea, scopul principal al studiului a

fost acela de a identifica strategiile care să presupună utilizarea unor soluții complexe, disponibile pe scară largă. Principiile de renovare a imobilelor de birouri se divizează în două categorii principale: soluții tradiționale (de tip CW); fațade „double skin” (DSF). După cum se menționa anterior, procedurile de reabilitare a acestor structuri oferă posibilitatea montajului de noi instalații HVAC. Pentru fiecare dintre variantele prezentate anterior, au fost identificate mai multe soluții constructive. În primul caz, s-a optat pentru înlocuirea structurii existente cu o fațadă similară prefabricată. Principala preocupare a fost aceea a realizării unei conexiuni solide cu structura portantă existentă. S-a demonstrat faptul că o asemenea soluție tehnică este fezabilă atunci când se pune problema unei renovări totale a imobilului și este mult mai economică decât o eventuală demolare. A doua soluție identificată s-a materializat prin înlocuirea planurilor vitrate cu sortimente termoizolante. Costurile în acest caz sunt scăzute și proiectul este sustenabil în ceea ce privește materialele utilizate. Aplicarea unui strat de sticlă dinspre interior a reprezentat, la rândul său, o soluție interesantă, indiferent că a fost vorba de elemente continue sau de unități vitrate individuale (module). O variantă ce și-a demonstrat eficiența a fost aceea reprezentată de instalarea unui perete cortină suplimentar, atașat structurii existente. De regulă, metoda respectivă constituie o soluție relativ ieftină, asigurând o creștere a gradului de termo - fonoizolare. Orice fațadă dublă prezintă, totuși, riscul supraîncălzirii în sezonul estival, implicând, totodată, o serie de deficiențe în ceea ce privește protecția la incendiu. De asemenea, ochiurile mobile asigură un transfer ridicat al zgomotului, existând în mod suplimentar probabilitatea apariției de condens pe foaia exterioară corespunzătoare. Specialiștii au demonstrat că este posibilă soluționarea acestor deficiențe, promovând modelul de fațade duble prevăzute cu coridoare sau de tip „cutie”. Acestea garantează o izolare orizontală și verticală a fiecărei componente, ceea ce duce la creșterea posibilităților de control. Din punct de vedere tehnic, se apelează la instalarea unor elemente prefabricate la perețele existente. Cea mai complexă abordare a fost aceea a structurilor DSF ce integrează totalitatea serviciilor care asigură funcționarea în condiții optime a imobilului, la un grad maxim de flexibilitate. Principalele dificultăți constau în proiectarea noilor conexiuni electrice și accesul acestora în interior (care se realizează prin penetrarea structurii portante). O astfel de construcție experimentală a fost realizată în urmă cu 12 ani de specialiștii Universității Tehnice din Delft, rezultatele constituind o bază pentru dezvoltarea unui sistem cu performanțe superioare din punct de vedere al gradului de confort și eficienței energetice.

Reabilitare fără interferențe cu mediul interior

Pentru cercetarea acestei soluții constructive a fost ales un imobil cu zece niveluri, realizat în urmă cu 40 de ani. Fațada existentă prezenta, înainte de începerea lucrărilor de renovare, defecțiuni grave, cum ar fi, de exemplu, infiltrații de apă pluvială și lipsă de etanșeitate la aer. Proiectul inițial prevedea dotarea completă cu instalații de aer condiționat, acționate de la nivel central. În această etapă,

consumul se ridica la valoarea de 1,2 milioane kWh/an, din care circa 80% era ponderea consumului aferent operațiunilor de încălzire și condiționare a aerului. În momentul începerii acțiunilor de reabilitare, imobilul se afla în exploatarea proprietarului, care intenționa să identifice potențiali locatari. Una dintre problemele ridicate a fost aceea că interioarele fuseseră recent renovate, astfel încât era exclusă orice intervenție din această direcție, întrucât ar fi presupus costuri suplimentare importante. De aceea, soluția optimă a fost considerată aceea a instalării unei fațade dinspre exterior, metodă considerată ca având un impact distructiv minim. Pe scurt, s-a propus înlocuirea ferestrelor vechi și aparatelor de aer condiționat, urmată de aplicarea unui sistem de extraizolare. Studiul de fezabilitate a arătat, însă, că procedura respectivă ducea la creșterea substanțială a costurilor. O a doua versiune a fost reprezentată de instalarea unei întregi anvelope climatice, dotată cu sisteme solare de evacuare a aerului viciat. Și această variantă s-a dovedit costisitoare. În final, soluția aleasă a fost aceea de combinare a avantajelor oferite de cele două sisteme prezentate anterior. A rezultat o fațadă realizată din panouri vitrate, amplasată în fața structurii existente, montanții fiind conectați cu o rețea din oțel atașată la structura portantă (ceea ce a dus la obținerea unei stabilități maxime și a unui grad ridicat de transparență). Perețele cortină inițial nu a fost modificat. În cavitatea astfel creată au fost montate instalații speciale de stropire de tip sprinkler, pentru stingerea incendiilor. Pentru a preveni interferența cu mediul interior, pentru montajul aparatelor HVAC s-au utilizat vechile sisteme de ancorare, echipamentele respective asigurând - în mod individual - atât încălzirea, cât și condiționarea aerului. După finalizarea lucrărilor, a fost măsurat consumul de energie primară, constatându-se diminuarea acestuia de la 315 kWh/mp*an la 81 kWh/mp*an. Calculele au indicat că sumele cheltuite pentru întreaga operațiune pot fi compensate din economiile de energie în aproximativ 18 ani, ceea ce se încadrează în mod optim în perioada de exploatare a sistemelor utilizate. Alte avantaje adiacente sunt constituite de creșterea tarifului de închiriere și a ratei de ocupare a imobilului.

Proiectanții au sarcina de a promova corect soluțiile de renovare

Se poate afirma faptul că fațadele constituie unele dintre cele mai importante și complexe structuri dintr-un ansamblu construit. Integrarea noilor materiale și dispozitive de instalații în cadrul acestora constituie provocarea tehnologică a epocii contemporane, rămânând, totodată, una dintre sarcinile majore pentru viitor. Conceptele de renovare a fațadelor și reproiectare a instalațiilor pentru asigurarea unei funcționări descentralizate pot fi abordate doar în mod integrat, astfel asigurându-se îmbunătățirea sustenabilității și economia de materiale. În prezent, piața clădirilor de birouri oferă un front de lucru suficient de mare, iar potențialul de salvare a resurselor este deosebit de important. În continuare, cea mai importantă sarcină pentru designeri este aceea de a dovedi beneficiarilor fezabilitatea noilor soluții tehnice.

Thiemo EBBERT, profesor în cadrul catedrei de proiectare a Universității Tehnice din Delft

Comunicarea - factor esențial pentru producătorii de ferestre

În ultimul timp, cercetătorii din branșa de construcții au devenit tot mai preocupați de studiul relațiilor de colaborare dintre factorii implicați în procesul de edificare a imobilelor, elaborând o serie de analize specifice ale căror rezultate să poată contribui la îmbunătățirea colaborării și, în consecință, la atingerea cât mai rapidă a scopului final al oricărei cooperări de genul așa-numitelor „alianțe conjuncturale neechitabile” - și anume definitivarea cu succes a proiectelor complexe de investiții. Recent, o echipă de specialiști ce fac parte din mediul universitar din Suedia (drd. Samuel Forsman, drd. Anders Bystedt și dr. Micael Öhman - de la Facultatea de Tehnologie a Lemnului, Universitatea Politehnică din Luleå) au publicat un studiu intitulat „Interacțiunea în procesul de construcții - efecte ale sistemului actual de colaborare pentru fabricanții de tâmplărie din lemn stratificat”. Documentul are ca scop definirea parteneriatului dintre furnizorul de ferestre și antreprenor, din perspectiva procesului de aprovizionare, precum și a eventualelor deficiențe, în vederea remedierii acestora. În cele ce urmează, sunt prezentate cele mai importante aspecte reliefate de experții suedezi, care pot constitui o expertiză utilă, fundamentată pe baze științifice, aflată la dispoziția managerilor firmelor specializate din industria tâmplăriei termoizolante.

Cooperarea în construcții implică un proces în care persoane fizice sau organizații - prin acțiunile lor - se influențează reciproc în termeni de management al comunicării și parteneriatului. În mod tradițional, procesul de edificare a clădirilor este bazat pe proiecte și se caracterizează printr-un set de măsuri tipice, unilaterale, cum ar fi predeterminarea producției/ execuției, organizarea de șantier și alte proceduri temporare. Gradul mare de complexitate și fragilitatea relațiilor punctuale de afaceri, ce implică participarea unor agenți economici interconectați doar în mod conjunctural, pentru a lua parte doar la anumite etape ale procesului de construcție, au impus ca o condiție obligatorie comunicarea comprehensivă, ca rezultat al parteneriatului conjunctural dintre părțile implicate într-un proiect. Referindu-se la interacțiunea dintre diversele firme specializate, reprezentanții Universității Politehnice din Luleå au explicat că principala motivație a colaborării dintre producătorii de ferestre din lemn stratificat și antreprenori rezidă, în primul rând, necesitatea obiectivă a coordonării efortului comun, deși în vederea finalizării proiectului. În al doilea rând, un alt aspect deloc de neglijat ar mai fi constituit și de implementarea procedurilor de planificare a termenelor de execuție, stipulate în contractul încheiat cu investitorii (beneficiarii). Comunicarea se axează pe adresarea unor întrebări detaliate, astfel încât răspunsurile să aibă un caracter de rezolvare a problemelor, într-o perioadă cât mai scurtă de timp. Comunicarea dintre fabricantul de tâmplărie și partenerul său, care - de obicei - are o viziune mult mai amplă asupra întregului proiect, are ca scop transferul de informații, efectuat de multe ori pentru a fi observate în timp util eventualele modificări, erori și întâzieri datorate celorlalți factori implicați în



cadru proiectului. Întrucât procesul de construcție se caracterizează printr-un grad mare de fragmentare, fiind încredințat multor subantreprenori de specialitate, fluxul de informații este afectat de sincope, respectiv de precaritatea, lipsa de acuratețe și insuficiența datelor care se transmit între diferiții operatori ce participă la lucrări. Reprezentanții firmelor de construcții - și cu atât mai mult cei ai companiilor producătoare de ferestre - lucrează și fac parte dintr-un mediu de afaceri extrem de competitiv, în care cultura organizațională se bazează pe neîmpărtășirea propriei experiențe către terți și pe protecția unor informații esențiale, în scopul fructificării unilaterale a eventualelor oportunități. În opinia autorilor P. Polesie, M. Frödel și P. E. Josephson (membri suedezi ai grupului multințional de cercetare a conceptului „lean construction”), al cărui studiu - intitulat „Implementarea standardelor de afaceri în cadrul IMM-urilor din ramura de construcții” - a fost prezentat în 2009 la conferința specializată din Taiwan (aflată la ediția a XVII-a), aceste aspecte împiedică dezvoltarea efectivă și pe baze sustenabile a întregului domeniu. În același timp, A. Santos, C. Torres și alți experți susțin că, de multe ori, societățile nu reușesc să pună în aplicare și să mențină practicile standard de afaceri (bazate pe concurență loială) din cauza lipsei coeziunii echipei proprii și a lacunelor de comunicare interdepartamentale. Opiniile respective nu sunt, însă, susținute de alți specialiști (M. Holst), care susțin că experiența comună și utilizarea cunoștințelor dobândite în afara tradiției specifice mediului de afaceri devin elemente tot mai frecvente. Această tendință, a unor grupuri de lucru transnaționale, este un rezultat al faptului că organizațiile trebuie să identifice răspunsuri rapide la provocarea de a deveni funcționale într-o rețea din ce în ce mai globalizată pe plan mondial.

Furnizarea de tâmplărie la comandă constituie o sarcină dificilă

Livrarea către antreprenori a tâmplăriei din lemn, în variante unicat, reprezentând produse cu valoare adăugată mare constituie principala strategie de afaceri a producătorului de ferestre la comandă ce a fost selectat pentru acest studiu de caz. Ansamblurile executate

la comandă (make-to-order - MTO) și cele modificate pentru a se potrivi unor intenții atipice de utilizare (engineer-to-order - ETO) se referă, în primul caz, la produse personalizate, executate pentru a se potrivi unor exigențe specifice, iar în al doilea caz, la crearea sau transformarea unor unități existente de fereastră, pentru a le atribui alte caracteristici de performanță. Denumită în cadrul analizei „furnizor de tâmplărie”, firma cercetată este specializată în fabricarea de ferestre, uși de intrare, elemente vitrate de partiționare, scări de interior, mobilier și altele. Întrucât furnizarea acestor sisteme constructive implică diverse interacțiuni și crearea/menținerea unor fluxuri de informații între diferiții parteneri de afaceri, nu este surprinzător faptul că au fost observate mai multe neconcordanțe care au afectat relația de afaceri dintre antreprenor și producătorul de tâmplărie. În mod similar altui studiu, elaborat în 2010 de o echipă de cercetători din Brazilia (Reymard Melo și Thais da Alves), care trata problematica livrării ușilor din lemn standardizate (prefabricate), s-au observat și la nivelul fabricantului de ferestre personalizate deficiențe în ceea ce privește fluxul de informații, precum și lipsa integrării într-un sistem de relații cu partenerii de afaceri. Totodată, neîncrederea și anumite condiții nefavorabile, observate înainte de semnarea contractului de colaborare, au constituit alte aspecte comune atât producătorului de uși standardizate, cât și celui ce face obiectul studiului autorilor suedezi. Faptul că furnizarea de tâmplărie la comandă reprezintă un demers dificil rămâne de necontestat, iar dezavantajele necooperării sunt mult mai pronunțate decât în cazul livrării de ansambluri standardizate, unde singurul efect negativ a fost acela al anulării avantajelor date de însuși procesul de prefabricare a unităților de uși. Efectuat într-o perspectivă sistemică, studiul specialiștilor suedezi este elaborat în mod unilateral, din punctul de vedere al fabricantului de tâmplărie, punându-se accent pe întregul proces, de la proiectare până la produsul finit. Analizând chiar și în condițiile date interacțiunea dintre furnizorul de tâmplărie și antreprenor, așa cum aceasta a avut loc în cadrul unui șantier operațional în anul 2009 (după declanșarea recesiunii), relațiile și contactele dintre cele două entități pot fi înțelese mult mai ușor.

Aspecte teoretice ale conceptului de cooperare

În mod tradițional, procesul de fabricație a tâmplăriei (ca, de altfel, a oricărui bun de folosință îndelungată) poate fi descris ca o operațiune caracterizată prin valoarea adăugată mare a rezultatului final, materiile prime fiind transformate în diverse produse finite, comercializate de compania respectivă. Comparând baza conceptuală a procedurii convențional de construcții cu noua teorie de „lean production”, se demonstrează că simpla conversie a materiei prime în produse finite (pe baza formulei clasice de tip intrare-ieșire) nu mai constituie o opțiune de actualitate. Deși producția va include mereu un set de operațiuni care sunt controlate în fiecare etapă și îmbunătățite periodic, trebuie să se ia în considerare - așa cum se întâmplă în cazul teoriei integratoare „lean construction” - protecția mediului (de exemplu, printr-un flux operațional de gestiune optimă a deșeurilor) și asigurarea unor servicii pentru clienți, care să fie percepute ca o valoare intrinsecă a produsului în sine. Astfel, teoria „lean construction”, aplicabilă sectorului de ferestre, adaugă o nouă dimensiune activității firmelor specializate - și anume aceea a interacțiunii tuturor operațiunilor productive. Întrucât industria construcțiilor este într-adevăr orientată spre conversie, după cum s-a observat și la nivelul fabricării unor bunuri, managerii companiilor de profil se află aproape în imposibilitatea de a controla numărul activităților ce nu adaugă valoare proceselor specifice, fiind mult mai puțin capabili de a gestiona în mod optim inovațiile continue din domeniu.

Producție de ferestre cu forme atipice, realizată inițial cu utilaje CNC

În studiul specialiștilor suedezi, furnizorul de tâmplărie este o companie ce asociază activitatea de producție cu vânzările directe, ceea ce înseamnă că are capacitatea de a primi și soluționa cererile de ofertă, de obicei, în două cazuri. Primul dintre acestea presupune că antreprenorul efectuează calcule specifice pentru materialele/sistemele constructive necesare unui posibil proiect și stabilește costurile aferente pentru viitorul proprietar încă din primele etape ale alegerii produselor de construcții. Al doilea caz se referă la situația în care antreprenorul deține deja un proiect de la investitor, în cadrul căruia se descriu sistemele ce trebuie solicitate, astfel încât achiziția va interveni în ultima fază a selecției materialelor. Această procedură înseamnă că un proiect este prelucrat de două ori înainte de semnarea unui contract între client (antreprenor) și organizația studiată. Cererile de ofertă includ deseori reguli relativ detaliate și complexe, în funcție de prevederile legale, precum și definiții/cerințe specifice proiectului respectiv, care sunt interpretabile și trebuie analizate cu atenție, în vederea identificării punctelor comune. În situația producătorului de tâmplărie ce face subiectul studiului de față, un antreprenor - căruia i s-a încredințat sarcina de a comanda diversele materiale și sisteme constructive pentru execuția unui imobil atipic de birouri - a transmis o solicitare pentru fabricarea și livrarea a 12 ferestre cu forme deosebite (ce presupuneau folosirea metodei „engineered-to-order” - ETO), în vederea respectării designului propus inițial de arhitect. Gradul sporit de complexitate a comenzii a presupus, astfel, verificarea geometriei ansamblurilor și proiectarea tridimensională a acestora, întrucât - pentru evitarea eventualelor abateri dimensionale - fabricantul de ferestre a folosit echipamente de tip CNC pentru debitarea exactă a profilelor,

care presupun o intervenție minimă a factorului uman. De altfel, dificultatea realizării și instalării ferestrelor respective era determinată mai ales de faptul că orice deviere de la schițele inițiale ar fi indus apariția unor probleme greu de soluționat după finalizarea procedurilor de livrare.

Percepția factorilor de decizie, dezvăluită prin metoda interviului

Principalii factori cu putere de decizie implicați în proiectul clădirii de birouri au fost reprezentați de investitor (client) - KJ, arhitecți (JF, FB și JB), antreprenor general (HR) și coordonatorul construcției (persoană fizică, EJ, desemnată de beneficiar - în calitate de terță parte - pentru a face legătura între proiectanți, firma de construcții și diverșii subantreprenori specializați). În vederea stabilirii modului de cooperare între aceștia și fabricantul de tâmplărie (CH), precum și în scopul relevării opiniei (mentalității) fiecărui decident, s-a considerat potrivită metoda interviului directe. Astfel, KJ (un important investitor instituțional) consideră că principala premisă pe care se bazează succesul proiectului constă în utilizarea capacității proprii, precum și a celei pe care o are antreprenorul general (de asemenea, o firmă de mari dimensiuni), de a fructifica experiența resurselor umane bine pregătite profesional și a facilita comunicarea dintre angajații ambilor agenți economici. Astfel, schimbul de informații între cele două părți s-a efectuat în timp real, pe tot parcursul derulării lucrărilor, prin intermediul unui sistem IT special, cu o interfață online, prin intermediul căreia datele se pot accesa de la distanță. Corespondența prin e-mail, ca și reuniunile de lucru sunt considerate, de asemenea, principalele procedee de comunicare, iar interacțiunea între factorii de decizie s-a îmbunătățit considerabil în momentul în care subantreprenorii și furnizorii de materiale au început să semnaleze diverse probleme și să ofere soluții prin intermediul interfeței IT. Interesant este faptul că, în declarația sa, clientul a menționat că, deși furnizorii externi cunoșteau modul prestabilit de comunicare, nu au solicitat din proprie inițiativă acces la bazele de date respective, ceea ce indus inițial impresia că procedura interacțiunii prin tehnologia informației nu poate fi menținută până la definitivarea clădirii. Beneficiarul a concluzionat, astfel, că stabilirea încă din primele faze ale construcției a unei metode unitare de comunicare între părți reprezintă cea mai bună soluție. Potrivit arhitecților, JF, FB și JB, rolul principal al unui proiectant constă în identificarea cerințelor investitorului și transpunerea acestora în practică, fără a se neglija ideea creativității în design. Astfel, cooperarea dintre client și arhitect constituie un aspect esențial, care nu poate fi eludat, iar în acest sens o importanță deosebită a fost acordată întâlnirii directe. Cei trei arhitecți au ajuns la concluzia că dialogul între părți a asigurat succesul cooperării în procesul de construcție, subliniind însă că nu toți factorii de decizie au participat permanent la discuții, cum a fost și cazul fabricantului de tâmplărie, care și-a asumat o sarcină dificilă, însă nu a luat direct legătura cu proiectanții. Coordonatorul construcției, EJ, a fost cel mai în măsură să indice principalele nereguli de comunicare, întrucât a fost desemnat să gestioneze modul în care se implementează eventualele schimbări de design (decii, relația dintre investitor și arhitect), precum și interacțiunea dintre antreprenor și furnizori. Considerând că nivelul comunicării a fost deficitar, iar schimbul de informații dintre producătorul de tâmplărie și antreprenor s-a efectuat cu dificultate, EJ a arătat că soluțiile adoptate în vederea remedierii multor probleme au fost empirice,

astfel încât s-ar fi impus ca stabilirea aspectelor ce țin de designul special al ferestrelor să fi fost efectuată înainte de începerea lucrărilor la clădirea în cauză și nu ulterior. În fine, antreprenorul (HR) constată că proiectul a avut succes, deși au existat anumite stări conflictuale în ceea ce privește partea de proiectare. HR susține că schițele înmăinate fabricantului de tâmplărie au fost de multe ori ilizibile, iar furnizorul de ferestre nu a semnalat problema respectivă la timp. Coordonarea optimă a procesului de construcție, dezvoltarea de competențe și existența unei proceduri standardizate a transferului de informații, la care să participe toți factorii de decizie, au fost principalele soluții indicate de HR pentru soluționarea neregulilor. Evident, producătorul de tâmplărie (CH) a avut o opinie diferită referitoare la colaborarea cu antreprenorul (HR) și cu persoana implicată în coordonarea proiectului (EJ). Directorul departamentului de vânzări al companiei CH crede că, în ceea ce privește interacțiunea cu firma de construcții, în general, nu există niciun dialog în faza preliminară a lucrărilor. În cazul studiat, din cauza antreprenorului, au existat pe șantier anumite nereguli legate de imposibilitatea poziționării corecte a tâmplăriei în cadrul zidăriei, deși a recunoscut că au existat și anumite erori de producție ale firmei proprii, justificate de lipsa de acuratețe a detaliilor din schițele tehnice înmăinate de proiectant. Șeful secției de fabricație a explicat, în schimb, că implicarea în acest proiect a presupus cheltuieli fără precedent (atât legate de aspectul temporal, cât și de dezvoltarea unor produse noi și/sau îmbunătățite), care nu au fost acoperite integral de veniturile încasate. De asemenea, s-au constatat nereguli și în ceea ce privește modul în care membrii diviziei comerciale au decis să partajeze cu personalul productiv informațiile referitoare la comanda de ferestre atipice. În concluzie, interacțiunea dintre fabricantul de tâmplărie și antreprenor a fost influențată negativ prin definirea necorespunzătoare a interfeței de comunicare și prin lipsa unor proceduri standard (atât interne - la nivelul organizației studiate, cât și între principalii operatori). Principala soluție identificată de autorii cercetării constă în stabilirea - încă din faza inițială, de precontractare - a unei modalități unitare de colaborare între producătorul de ferestre, antreprenor, arhitect și beneficiar, procedura respectivă urmând a fi respectată pe tot parcursul derulării relațiilor de afaceri. Lacunele constatate s-au observat mai ales în ceea ce privește managementul lanțului de aprovizionare (supply chain), perceput ca un proces economic relativ complex, care leagă furnizorii, producătorii, depozitele, logistica, distribuitorii și clienții finali, luând forma unei colecții integrate de aptitudini și resurse cu scopul livrării - în condiții de maximă competitivitate - a ansamblurilor finite. Nici gestiunea informației interdepartamentale nu a constituit un punct forte al firmei analizate, cauzând o discontinuitate a fluxului de know-how, ce reprezintă un aspect esențial pentru companiile ce furnizează tâmplărie din categoria ETO. Interacțiunea permanentă între operatorii implicați în proiect, procedeele standardizate, activitatea dedicată exclusiv căutării și analizei informațiilor relevante, limitarea sincopelor de livrare și orientarea spre acțiunile ce aduc valoare adăugată mare sunt numai câteva dintre strategiile ce pot fi adoptate de firmele din branșă. Îmbunătățirea gradului de standardizare a procedurilor de comunicare, pornind de la relația directă cu investitorul, va avea ca rezultat o consolidare a fluxului de informații și, ca urmare, realizarea cât mai rapidă a scopului propus, susțin autorii studiului.

Cosmin DINCU

Noi amendamente, aduse normativelor europene

Experiența acumulată în cei cinci ani care au trecut de la adoptarea prevederilor standardului european armonizat EN 14351-1 referitor la fabricația de ferestre și uși pietonale de exterior fără rezistență la foc și caracteristici de etanșare la fum, interval ce include și perioada corespunzătoare fazei de coexistență, a relevat apariția câtorva neajunsuri care au impus o corectare imediată, prin intermediul unor amendamente la norma precizată. În acest moment, o procedură similară se aplică și documentului ce reglementează activitatea de execuție a fațadelor cortină (EN 13830), caz în care se impune implementarea unui proces mult mai complex de analiză și reevaluare. Această situație a fost generată de acordarea unei atenții insuficiente la elaborarea primei variante în ceea ce privește mai multe detalii importante, cum ar fi: deflexia permisă la aplicarea unor tensiuni din vânt; problema echipotențialității; delimitarea precisă între conceptele de fereastră și fațadă cortină etc. Momentan, specialiștii comisiei tehnice TC 33, din cadrul Comitetului European de Standardizare (CEN), derulează o activitate intensă în acest sens, urmând ca în viitorul apropiat să fie date publicității versiunile adnotate.

În ceea ce privește ansamblurile de ferestre, demersul respectiv a fost deja finalizat, prin aprobarea amendamentului A1, care aduce o serie de lămuriri importante pentru companiile ce activează în branșă. În ultimii ani, procesul de proiectare a ferestrelor s-a dezvoltat considerabil, designerii orientându-se cu obstinație spre îmbunătățirea caracteristicilor de termoizolare ale produselor promovate pe piață. Rezultatul obținut a fost acela al îmbunătățirii substanțiale a valorii coeficientului de transfer termic, în vreme ce alte aspecte, cum ar fi, de exemplu, cele referitoare la compatibilitatea cu utilizarea preconizată a unei ferestre, privită ca un ansamblu, au fost neglijate sau, mai grav, complet ignorate. Un alt aspect a căpătât, recent, o tot mai mare relevanță, și anume creșterea costurilor cu materiile prime și materialele utilizate la fabricația sistemelor componente ale tâmplăriei, ceea ce a dus la reconsiderarea modului de execuție a acestora (aplicându-se modificări ce vizează, în special, grosimea pereților profielor sau gabaritul armăturilor din oțel). Pentru asigurarea unor produse de înaltă performanță (în special atunci când este vorba despre modelele realizate din PVC), se impune respectarea unor principii stricte, mai ales atunci când se pune problema evaluării



potrivirii cu intenția de utilizare. De multe ori, aspectul respectiv capătă o prevalență netă asupra caracteristicilor de performanță obligatorii, menționate în cadrul standardului EN 14351-1 (este vorba despre: termo - fonoizolare, rezistență la vânt, impermeabilitate la apă, etanșeitate la aer, emisii de substanțe periculoase și capacitate de încărcare a dispozitivelor de siguranță). Metodele convenționale de testare definite în normativ nu sunt suficiente pentru a identifica punctele slabe în ceea ce privește acest aspect atunci când sunt analizate produse optimizate din punct de vedere tehnic. Acesta reprezintă motivul principal pentru care specialiștii IFT Rosenheim au elaborat Ghidul FE-13/1 „Utilizarea adecvată a profielor din uPVC pentru producția de ferestre. Testare și clasificare”.

Interpretarea standardelor și aplicarea normelor suplimentare

În prezent, noul proiect de standard european prEN 16034, ce reglementează aplicarea marcatului CE la modelele de ferestre și uși cu proprietăți de rezistență la foc și caracteristici de control al emisiilor de fum se află în faza finală. Atunci când este analizat domeniul de aplicare al normei respective, devine foarte clar faptul că toate caracteristicile de performanță aferente sunt deja incluse în cadrul EN 14351-1. Acest lucru înseamnă faptul că produsele din categoria precizată sunt reglementate de două sau chiar mai multe acte legislative diferite (dacă se iau în considerare și directiva mașinilor electrice și cea a dispozitivelor alimentate la tensiuni mici). În asemenea cazuri, se aplică de obicei un marcaj CE comun, care include caracteristicile de performanță obligatorii incluse în toate normele menționate (figura 1). Pentru modelele de uși acționate electric, prin intermediul unor dispozitive automate de operare (denumite generic „uși automate”), în plus față de exigențele din EN 14351-1 se aplică prevederile prEN 12650 „Uși industriale - Terminologie. Partea întâi: tipologie”. Descrierea cerințelor pentru produsele din categoria respectivă, ce este furnizată în documentul precizat, din cauza neclarității termenilor nu asigură o conformitate optimă pentru produsele în cauză.

Pe termen scurt, nu este posibilă o revizuire majoră a documentului comunitar, astfel încât specialiștii apelează la o metodă de compromis, care constă în evaluarea produselor exclusiv pe baza normei aplicabile ușilor cu acționare manuală. De asemenea, și pentru aceste sortimente sunt valabile prevederile naționale, în vigoare în majoritatea țărilor membre al Uniunii Europene.

Determinarea etanșeității la aer și a transmitanței termice

Experiența practică acumulată a demonstrat faptul că, în special la sortimentele de tâmplărie termoizolantă cu design atipic, este dificilă evaluarea caracteristicii de performanță a etanșeității la aer (care constituie o proprietate obligatorie de declarat în anumite state din UE, cum ar fi, de exemplu, Germania, unde nu se permite încadrarea proprietății respective în clasa „fără performanțe determinate”, conform prevederilor regulamentului EnEV 2009). În consecință, în cadrul Anexei I a standardului a fost inclusă o metodă simplificată ce facilitează declararea parametrului respectiv și încadrarea acestuia într-o clasă corespunzătoare (după cum se observă în tabelul 1). Astfel, nu mai este necesară determinarea prin încercări de laborator, fiind suficientă utilizarea datelor întabulate. În ceea ce privește transmitanța termică, în varianta revizuită a EN 14351-1 este inclusă o listă actualizată a standardelor de referință ce pot fi aplicate pentru calculul variabilei respective. O noutate este aceea că norma de referință a devenit versiunea din 2006 a EN ISO 10077-1, care a înlocuit-o pe cea din 2000. Ca rezultat, se înregistrează o deteriorare a valorilor Psi_g corespunzătoare baghetelor distanțier realizate din aluminiu sau oțel, utilizate la fabricația geamului termoizolant. Astfel, rezultă un efect negativ direct asupra nivelului coeficientului U aferent vitrajului, în valoare absolută de 0,1 W/mpK. Pentru a putea continua utilizarea indicatorilor istorici valabili pentru întregul ansamblu de tâmplărie, standardul stabilește că valoarea coeficientului de transfer termic se corectează cu cuantumul menționat. Cerințele tot mai stringente ale normelor în vigoare pot fi îndeplinite

Tabel 1 - Etanșeitatea la aer; clasificarea produselor

Specificația pentru produs	Clasa, conform prevederilor EN 12207
Ansambluri de uși exterioare pietonale cu etanșare perimetrală continuă	1
Ferestre fixe și mobile, cu garnitură perimetrală continuă	2
Supralumini fixe sigilate în zona de falț	3

Tabel 2 - Deflexii permise ale elementelor structurale

Deschiderea liberă a montanșilor	Deflexia permisă
0 mm < 3.000 mm	1/200
3.000 mm < 7.500 mm	5 mm + 1/300
> 7.500 mm	1/250

prin utilizarea unor distanțieri îmbunătățiți din punct de vedere termic, întrucât versiunea actuală a standardului permite utilizarea datelor din tabelele aferente acestor sisteme pentru a stabili mărimea transmitanței termice. În plus, în cadrul Anexei J este introdus, ca noutate, un tabel ce simulează impactul utilizării șprosurilor asupra valorii coeficientului de transfer termic.

Procedura de transfer al raportului de testare ITT

Unul dintre elementele inovatoare care au devenit accesibile odată cu adoptarea amendamentului A1 este constituit de legiferarea metodei de transfer în sistem de cascadă a rezultatelor raportului de testare ITT. Astfel, un proiectant de sistem (care poate fi furnizor, designer, fabricant de componente sau organism ce prestează servicii către producători) poate realiza un produs folosind elemente fabricate de el însuși sau de terți; verifica acest model; oferi fabricanților rezultatul raportului de testare. Aceștia din urmă au mai multe obligații, cum ar fi: încheierea unui contract cu proiectantul de ansamblu pentru utilizarea ITT și a documentației aferente; respectarea instrucțiunilor de instalare furnizate; punerea la dispoziția solicitanților a documentației care demonstrează combinația de sisteme utilizate și caracteristicile fluxului de producție; păstrarea unei copii a raportului de testare pentru o perioadă prestabilită (inclusiv după ce modelul respectiv a fost retras din producție). În ceea ce privește cealaltă parte, aceasta trebuie să se asigure de introducerea instrucțiunilor pe care le-a elaborat în cadrul procesului de control al producției (FPC). O precizare importantă este aceea că fabricantul rămâne singurul responsabil de conformitatea produsului propriu cu toate declarațiile de performanță menționate în acest document. Metodele clasice de control vizează: testarea/inspecția produselor sau a părților componente din cadrul fluxului de fabricație, respectiv verificarea sortimentelor finite. Auditul se realizează pe baza unui plan bine structurat (care include frecvențe și criterii specifice), realizat de producător, în conformitate cu prevederile relevante ale standardelor în vigoare. Este necesar ca modelele individuale sau loturile de mari dimensiuni să poată fi urmărite din faza de aprovizionare până în cea de instalare (caracteristică definită de specialiști prin termenul de trasabilitate), pe baza unui sistem de codificare sau a unor marcaje proprii. De asemenea, trebuie ca fiecare fabricant să elaboreze proceduri de rezolvare a problemelor generate de ansamblurile neconforme, iar înregistrările în care acestea sunt incluse să fie păstrate pentru o consultare ulterioară. În ceea ce privește acțiunile corective, scopul declarat este acela de eliminare a cauzelor care au determinat neconformitatea, în scopul prevenirii repetării acestora. Inspecția fabricii este împărțită în două acțiuni distincte: verificare inițială și supraveghere continuă. În prima categorie se va controla dacă:

- procedurile aferente sunt documentate, în conformitate cu prevederile standardului specific;
- personalul de control deține abilitățile necesare îndeplinirii sarcinilor trasate;
- este disponibil și calibrat corespunzător echipamentul de testare necesar demonstrării conformității caracteristicilor de performanță cu nivelurile impuse în norma comunitară;
- procesele de documentare se derulează conform procedurilor stabilite;

- rezultatele obținute în urma FPC sunt echivalente celor declarate în raportul ITT;
- există o procedură pentru abordarea și separarea produselor neconforme.
- Supravegherea continuă a producției presupune îndeplinirea altor elemente, prin care să se asigure că:
 - sunt menținute cerințele generale ale FPC;
 - procesele de documentare se realizează conform regulilor prestabilite;
 - toate caracteristicile esențiale ale produsului se încadrează între valorile stipulate în raportul ITT (aspect ce trebuie verificat suplimentar);
 - se efectuează testări aleatorii, care să documenteze echivalența sortimentelor (prin măsurători ale dimensiunilor, densităților etc. realizate atât la fluxul de producție, cât și după faza de control al calității);
 - orice neconformitate constatată a fost remediată în mod corespunzător;
 - schimbările semnificative în FPC, inclusiv modificările din punct de vedere tehnologic, care influențează direct conformitatea modelelor trebuie evaluate cu precizie;
 - efectul oricăror modificări ale materiilor prime și/sau materialelor care pot afecta conformitatea va fi, de asemenea, măsurat și evaluat.

Noua versiune a normei pentru pereți cortină, în faza de elaborare

În ceea ce privește modificările propuse pentru EN 13830, cea mai importantă modificare de la capitolul „Termeni și definiții” este menită a pune punct dezbaterilor pe marginea subiectului fațadelor cortină de tip „double skin”, întrucât prevederile pentru acest tip de structuri au fost incluse în mod explicit în cadrul standardului. De asemenea, au mai fost definite și alte tipuri similare de elemente constructive, care, la rândul lor, au fost introduse în norma europeană. Prin această manieră de lucru, specialiștii comisiilor CEN speră să faciliteze transferul sau extrapolarea rezultatelor verificărilor efectuate. Mai multe detalii în legătură cu modul de efectuare a acestui proces care vizează structurile similare, precum și cu modul de aplicare directă sunt prezentate în cadrul Anexei G. Totodată, noua versiune cuprinde o serie de informații cu privire la selecția eșantioanelor reprezentative. În ceea ce privește caracteristica de rezistență la încărcările din vânt, varianta actuală aplicabilă a normei restricționează valoarea absolută a deflexiei la nivelul de 15 mm. În activitatea practică, pentru deschideri mai mari de trei metri această prevedere duce la o creștere nejustificată din punct de vedere tehnic și profesional a dimensiunilor montanților. Eroarea a fost remediată prin introducerea unei noi reglementări ce permite încadrarea deflexiilor în gama valorilor prevăzute în cadrul tabelului 2. Limitele respective au fost calculate prin realizarea de încercări repetate în cadrul Centrului pentru Tehnologia de Fabricație a Ferestrelor și Realizare a Lucrărilor de Placare (CWCT) - Germania. Referitor la tensiunile din masa proprie, prevederea inițială care stipula că valoarea limită a deflexiei traverselor la acțiunea forței de greutate a acestor elemente trebuie să fie de 3 mm a fost, de asemenea, eliminată. S-a păstrat restricția de limitare la nivelul L/500. Totodată, a fost inclus un articol suplimentar care impune lipsa unui contact direct între rigle (profilele dispuse transversal) și panoul de umplere amplasat în zona inferioară a acestora. În plus, se prevede necesitatea asigurării unei ventilații corespunzătoare în zona de „bătăie” a vitrajelor.

Alte elemente legislative clarificate

Fonoizolarea pe direcție longitudinală va fi inclusă în noua versiune a standardului, făcându-se, astfel, o diferențiere netă între direcțiile de propagare a sunetelor. Cu privire la rezistența la foc, articole din standardele din seria EN 1364 (referitoare la configurația completă/ansamblul funcțional) și EN 1364 (structura elementelor componente) vor fi preluate în EN 13830, clasificarea continuând să se bazeze pe EN 13501-2. Reacția la foc a fost mai corect reglementată prin redactarea unei anexe speciale, care include specificații referitoare la: selecția eșantioanelor; pregătirea mostrelor; montajul și fixarea specimenelor. În această situație, standardele de testare sunt EN 13823 și EN ISO 11925-2, iar clasificarea se realizează conform EN 13501-1. În fine, problema echipotențialității nu a fost încă definitiv rezolvată, fiind neclar dacă este legată de protecția împotriva trăsnetului sau de necesitatea evitării electrocutării prin aplicarea măsurii de împământare. Este posibil ca în versiunea finală să se opteze pentru varianta a doua, iar regulile de aplicare să fie adaptate în mod corespunzător. Pentru procesul de evaluare a conformității, noua formă va fi mult mai clară în ceea ce privește cerințele specifice ITT, controlul producției de către fabricant, inspecțiile la locul de montaj, supravegherea continuă, evaluarea și aprobarea FPC. De asemenea, va fi inclusă posibilitatea adoptării sistemului de tip cascadă, astfel încât rolul furizorilor de sistem sporește în mod evident.

Compatibilitatea cu intenția de utilizare a ferestrelor din PVC

După cum se preciza anterior, pentru a defini în mod corect această caracteristică pe baza metodelor de testare predefinite, se folosește Ghidul IFT FE-13/1. În contextul forulării opiniilor experților cu privire la proprietățile de ansamblu ale clădirilor complete, s-a observat tot mai des în ultima perioadă o creștere a numărului defecțiunilor constatate în zona tâmplăriei termoizolante (este vorba, în principal, despre deformarea ramelor de ferestre). Exemplele sunt multiple, de cele mai multe ori fiind cauzate de capacitatea insuficientă de susținere a încărcărilor uzuale. Un criteriu obiectiv avut în vedere în procesul de selectare a profilelor potrivite pentru execuția ansamblurilor respective este necesar a fi definit, pentru a evita ca acest tip de probleme să se repete. În acest scop, a fost definită o metodă specială de clasificare a sistemelor, în funcție de caracteristicile acestora de a suporta diferite sarcini, pe baza unor diagrame de efort-tensiune obținute în urma unor încercări de laborator. Instrumentul este neutru și asigură o evaluare echidistantă, ce poate fi acceptată de toți producătorii. Un alt punct de slăbiciune, cu o frecvență tot mai mare de apariție, este reprezentat de deformarea ramelor în plan vertical, cauzată, în general, de influențele climatice (factori agresivi de mediu ce acționează doar asupra unei suprafețe a ansamblului). Un rol decisiv în catalizarea reacției este avut și de geometria asimetrică a reperelor. Pentru a elimina respectivul inconvenient, se poate apela la testele de climă, conform prevederilor EN 13420, în cadrul cărora performanțele sunt verificate în funcție de valorile forțelor de operare, etanșeității la aer și impermeabilității la apă.

Jörn Peter LASS, șeful diviziei de materiale pentru construcții din cadrul IFT Rosenheim

Standardul de uși de interior se află în faza finală de aprobare

Comisia tehnică CEN/TC 33 „Uși, ferestre, rulouri, feronerie și fațade cortină” a finalizat procesul de elaborare a standardului EN 14351-2 „Ferestre și uși. Standard de produs și caracteristici de performanță. Partea a doua: uși pietonale de interior fără caracteristici de rezistență la foc și etanșitate la fum”. Documentul se aplică ansamblurilor complete, realizate din panouri sau din material masiv, având montate toate sistemele de feronerie și cele de umplere a golurilor (dacă acestea există), precum și elementele adiacente ce facilitează includerea în spațiul din zidărie, prevăzută prin construcție. De asemenea, în preambul se specifică în mod explicit - faptul că noua normă nu se referă la: produse care fac obiectul reglementărilor cu privire la rezistența la foc și etanșitatea la fum; modele industriale, comerciale și de garaj; uși de exterior; sortimente pietonale rotative de interior/exterior; foi de ușă livrate pe piață ca elemente separate.



În partea introductivă, standardul prezintă definițiile principalelor componente constructive la care se face referire în document. Astfel, ușa pietonală de interior nu se caracterizează prin proprietatea de separare a spațiului exterior de cel locuit, principala sa funcțiune fiind reprezentată de asigurarea legăturii între incinte. Sortimentele care permit comunicarea cu apartamentele din cadrul unui imobil multifamilial se supun prevederilor acestei norme. Prin termenul de „ecran”, se înțelege ansamblul de două sau mai multe uși paralele, cu sau fără ramele adiacente acestora. Specialiștii CEN/TC 33 definesc conceptul de „proiectare similară” ca fiind fabricația unei uși prin intermediul altor sisteme decât cele originale (vitraj, feronerie, garnituri), schimbarea gabariturii secțiunii de profile sau a metodelor de asamblare, astfel încât clasele de încadrare sau caracteristicile de performanță să rămână aceleași. „Ușa de sticlă fără ramă” reprezintă modelul realizat exclusiv cu sticlă sau geam termoizolant, care nu dispune de un sistem de preluare a încărcărilor sau de transfer al sarcinilor. În fine, prin termenul de „părți adiacente” expertii se referă la orice componentă a ansamblului în afara foi de ușă (inclusiv rama exterioară, panourile de toc și cele aplicate suprapus).

Proprietăți ce trebuie verificate

Principalele caracteristici de performanță aferente unui ansamblu de ușă pietonală de interior fără rezistență la foc și etanșitate la fum sunt prezentate, pe scurt, în continuare. Trebuie menționat faptul că nu toate proprietățile enumerate sunt aplicabile tuturor tipurilor de produse sau intențiilor de utilizare. De asemenea, în cazul în care se impune necesitatea stabilirii unor clase pentru anumite caracteristici, actualul standard descrie mijloacele necesare pentru determinarea acestora, precum și căile prin care pot fi exprimate rezultatele obținute în cursul procesului de evaluare a conformității.

1. Substanțe periculoase. În măsura în care nivelul tehnologic atins permite acest lucru, fabricantul are obligația de a stabili materialele potrivite pentru

fabricația produsului, astfel încât nivelul de emisie a substanțelor periculoase în exploatare să fie încadrat în limite rezonabile, iar prin migrarea eventualelor emisii în aerul din incinte să nu fie afectate igiena, sănătatea sau mediul înconjurător. În aceste condiții, producătorul trebuie să facă o declarație corectă a conținutului modelului comercializat, în conformitate cu legislația statului în care ansamblul respectiv urmează să fie plasat pe piață.

2. Rezistența la impact. Ușile pietonale de interior ce includ inserții din sticlă sau alte materiale trebuie verificate în conformitate cu prevederile standardului EN 14179-2 („heat soak test”), iar acolo unde este relevant, încercarea se va repeta pe ambele părți. Dacă proiectantul solicită caracteristici de securizare, se aplică suplimentar cerințele EN 12150-2 și EN 14449.

3. Înălțimea și lățimea ansamblurilor. Aceste dimensiuni se exprimă în mm, fabricantul având obligația declarării toleranțelor (există limite ale deviațiilor de la paralelism dintre latura superioară a ușii și prag). Pentru sortimentele în două canaturi, deschiderea se definește ca fiind lățimea foi primului canat și cea a ansamblului în întregime.

4. Abilitatea de eliberare a foi de ușă. Balamalele cu o singură axă, dispozitivele pentru asigurarea evacuării în regim de urgență și elementele antipanică (acționate mecanic sau electric) instalate în cadrul sistemelor de uși trebuie să corespundă cerințelor EN 1935, EN 179, EN 1125, prEN 13633 etc. Totodată, pentru modelele amplasate pe rutele de evacuare trebuie să fie asigurată funcționalitatea.

5. Performanțe acustice. Gradul de fonoizolare va fi determinat în conformitate cu prevederile EN ISO 140-3 (metodă de referință), evaluarea fiind efectuată potrivit cerințelor EN ISO 717-1.

6. Transmitanță termică. Acest parametru se determină prin extragerea datelor din tabel sau prin aplicarea uneia dintre metodele de calcul incluse în EN ISO 10077-1 și EN ISO 12567-1. Simbolul aferent transmitanței termice este indicele UD.

7. Etanșitatea la aer. În cadrul acestei încercări, se impune realizarea a două teste: unul la presiune

pozitivă, iar celălalt la presiune negativă. Verificările realizate pentru ecrane se efectuează fie pe întregul ansamblu, fie pe părți individuale ale acestuia, precum și la elementele de îmbinare. În cel de-al doilea caz, valoarea totală se determină prin însumarea indicatorilor de permeabilitate a părților componente. Rezultatele obținute se exprimă în conformitate cu EN 12207.

8. Durabilitatea. Fabricantul are obligația declarării materialelor din care este executată ușa, inclusiv natura substanțelor de finisare. Această regulă se aplică tuturor elementelor care pot avea un efect direct asupra durabilității ansamblului, cu excepția celor care se supun unor standarde speciale (feronerie, garnituri de etanșare). Prin alegerea unor elemente potrivite și compatibile, precum și prin aplicarea unor metode corecte de asamblare, fabricantul se poate asigura de faptul că produsul realizat corespunde intenției de utilizare pentru o perioadă de exploatare rezonabilă din punct de vedere economic.

9. Forțe de operare. Ușile pietonale de interior, acționate prin metode manuale, vor fi testate în conformitate cu standardul EN 12046-2.

10. Rezistență mecanică. Acest parametru se verifică respectându-se prevederile EN 947, EN 948, EN 949 și EN 950, rezultatele obținute fiind exprimate conform EN 1192.

11. Ventilare. Dispozitivele de transfer al aerului integrate în cadrul ușilor pietonale de interior se evaluează conform EN 13141-1 (zonele de îmbinare și deschiderile nu fac obiectul acestei verificări). Rezultatele obținute se referă la caracteristicile fluxului de fluid și la rata acestuia la diferență de presiune.

12. Rezistența la glonț. Testările se realizează conform prevederilor standardului EN 1523 și se exprimă după indicațiile incluse în EN 13123-1.

13. Rezistența la explozie. Se măsoară în două variante: „shock tube” (EN 13124-1) și „range tube” (EN 13124-2).

14. Anduranța la cicluri repetate de închidere/deschidere. Verificările se efectuează conform EN 1191 și se exprimă după EN 12400.

15. Comportament la schimbarea condițiilor climatice. Testul se face în conformitate cu prevederile EN 1121, rezultatele obținute fiind folosite ca bază de clasificare după regulile impuse de EN 12219, dovedindu-se faptul că nicio valoare nu va depăși cu mai mult de 25% limita impusă de standard.

16. Rezistența antifracție. Se determină conform prEN 1628, prEN 1629, prEN 1630 și se exprimă prin prEN 1627.

17. Cerințe speciale (uși de sticlă fără ramă și capacitatea de încărcare a dispozitivelor de siguranță).

Clasificarea ușilor pietonale de interior

La capitolul al șaselea, standardul precizează faptul că fabricantul trebuie să specifice cu maximă precizie care dintre caracteristici au fost determinate și ce nivel de performanță a fost declarat. Fiecare dintre proprietățile respective poate fi identificată fie prin intermediul titlului său, fie al numărului de referință, furnizat în tabelul anexat. Pentru a da posibilitatea celui însărcinat cu îndeplinirea operațiunilor de control să determine dacă un model este potrivit sau nu cu intenția de utilizare, fabricantul mai are obligația de a furniza toate descrierile de produs necesare, cum ar fi, de exemplu, intenția de utilizare (exprimată în termeni generali), gama corespunzătoare, tipul de aplicații fezabile, informații referitoare la durabilitate. Atunci când clasele de performanță corespunzătoare unei anumite intenții de utilizare sunt explicite, este necesar să se țină cont de protecția fonică, pierderile de căldură, condițiile climatice, frecvența de utilizare, gradul de expunere etc. O mențiune importantă este aceea că fiecare dintre cerințele menționate trebuie respectată întocmai, în caz contrar produsul fiind considerat necorespunzător. Acest lucru nu înseamnă că ansamblul în cauză nu este potrivit pentru altă aplicație, fiecare caz în parte necesitând o examinare individuală atentă. De altfel, la nivelul tuturor statelor europene, există ghiduri ce includ nivelurile de performanță impuse pentru diferite tipuri de aplicații. În fine, atunci când anumite caracteristici nu sunt descrise în prezentul standard (de exemplu, acuratețe, calitatea finisajului sau aspectul), în acest caz se poate realiza o înțelegere separată (contract) între fabricant și organismul de control, în cadrul acestuia putându-se face trimiteri la alte standarde.

Evaluarea conformității

În continuare, sunt descrise pe larg etapele procesului de certificare a produselor din această categorie. La fel ca și în cazul ferestrelor, sunt definite cele două proceduri esențiale: testul inițial de tip (Initial Type Testing - ITT) și controlul producției fabricii (Factory Production Control - FPC). Pentru primul caz, se menționează faptul că metodele de determinare sunt: încercarea, calculația sau extragerea datelor din tabele. Atunci când anumite caracteristici de performanță sunt determinate de furnizorii de materiale (de pildă, proprietățile de radiație în cazul vitrajelor termoizolante), pe baza unor specificații tehnice armonizate, valorile respective nu mai trebuie evaluate. De asemenea, vor fi luate în considerare inclusiv rezultatele obținute anterior intrării în vigoare a prezentei norme. În ceea ce privește testările ulterioare, acestea devin obligatorii de fiecare dată când

intervin modificări ale detaliilor de proiectare, ale materiilor prime și materialelor, care sunt de natură a schimba în mod radical caracteristicile produsului finit. Sunt definite două situații specifice când aceste verificări nu mai sunt necesare, respectiv: atunci când sunt utilizate aceleași sisteme componente ca în situația inițială în care a fost realizat testul (asamblate în conformitate cu prevederile furnizorului) sau în cazul în care se folosesc elemente având proprietăți asemănătoare (în aceleași condiții de respectare a indicațiilor fabricantului de materiale). Procesul de eșantionare presupune alegerea unor mostre reprezentative pentru familia de produse analizată, ținându-se cont de descrierea produsului (numărul acestora se alege în funcție de frecvența încercărilor distructive la care sunt supuse pe parcursul testărilor). Raportul redactat ulterior trebuie să cuprindă: numele fabricantului și al unității de producție (dacă este cazul); locul în care s-a realizat eșantionarea; dimensiunile lotului verificat; numărul de mostre; identificarea sau descrierea acestora; scopul verificării (ITT, test de audit); caracteristicile ce vor fi determinate și indicarea clară a eșantioanelor care trebuie utilizate pentru fiecare test; locul și data; semnătura persoanei care a coordonat procesul și cea a fabricantului. După realizarea verificărilor, se va elabora un alt raport (denumit „de testare”), ce va include: numele fabricantului; descrierea pe scurt a modului de eșantionare; identificarea încercărilor realizate, a metodelor aplicate și a personalului implicat; aparatura folosită și modul de calibrare a acesteia; locul și data testării; rezultatele explicite obținute, însoțite de analize, dacă acestea sunt relevante; semnătura. În anumite situații, este permisă aplicarea metodei de testare în cascadă. Aceasta înseamnă realizarea încercărilor de către furnizorul de sistem și predarea unui raport ITT către fabricantul de uși partener. Condițiile de utilizare a unei asemenea proceduri sunt: existența unui contract ferm între cele două părți; responsabilitatea unică a producătorului de uși pentru asamblarea corectă a modelului comercializat, în conformitate cu instrucțiunile furnizorului; introducerea în cadrul FPC propriu a indicațiilor de montaj puse la dispoziție de furnizorul de materiale; întreținerea unei baze de raportare prin care să se dovedească proveniența sistemelor folosite, succesiunea și corectitudinea proceselor tehnologice; păstrarea de către fabricant a unei copii a raportului ITT cel puțin pentru o perioadă de 10 ani de la finalizarea producției; responsabilitatea unică a fabricantului în legătură cu gradul de conformitate dintre caracteristicile produsului promovat și valorile declarate.

Controlul producției fabricii

FPC reprezintă a doua etapă de bază a procesului de evaluare a conformității produselor din categoria respectivă. Pentru a nu mai încuraja apariția disensiunilor între autoritățile de reglementare ce acționează în diverse state membre ale Uniunii Europene, în mod asemănător cazului EN 14351-1, membrii comisiei tehnice a CEN au luat decizia descrierii detaliate a întregului proces. Încă de la început, se subliniază faptul că sistemul FPC constă într-o sumă de proceduri, inspecții regulate, testări și/sau evaluări și utilizări ale rezultatelor pentru controlul fluxului de materii prime, materiale și

componente, a echipamentelor și proceselor de producție. Totodată, FPC trebuie realizat în strânsă corelație cu metoda de fabricație, mărimea lotului, tipul produselor etc. Rezultatele inspecțiilor vor fi documentate și înregistrate pentru o perioadă suficient de îndelungată pentru a putea demonstra realizarea lor. În ceea ce privește personalul însărcinat cu coordonarea procesului respectiv, se impune definirea clară a atribuțiilor acestuia și a autorității ce îi revine. Echipamentele de cântărire, măsurare și verificare trebuie calibrate corespunzător și verificate periodic, pentru a se asigura acuratețea întregii proceduri. În același timp, standardul prevede înregistrarea explicită a tuturor materiilor prime și materialelor intrate în fluxul de producție, pentru a fi posibil de verificat și demonstrat compatibilitatea lor cu exigențele impuse de normativ. Producătorul are obligația de a planifica și derula procesul FPC în condiții controlate, verificând faptul că fluxul de fabricație este permanent supravegheat, iar toate neconcordanțele sunt eliminate și înregistrate. Mijloacele specifice de control, aflate la dispoziția acestuia, sunt reprezentate de verificarea produselor în diverse stadii de execuție și de testarea modelelor finite. Înainte de începerea procesului în sine, se impune realizarea unei evaluări inițiale a FPC, ce presupune: respectarea în totalitate a prevederilor prezentului standard; angajarea de personal calificat pentru derularea acțiunilor de testare; utilizarea unor instrumente potrivite de măsurare; verificarea și calibrarea periodică a acestora; documentarea corectă a întregului proces; verificarea compatibilității rezultatelor obținute cu nivelurile declarate în raportul de testare; existența unei proceduri specifice de abordare și eliminare a produselor neconforme.

Tabele și anexe ce descriu modalitățile de evaluare a conformității

În partea sa finală, standardul conține o serie de informații ce facilitează aplicarea corectă a prevederilor descrise anterior. Anexa A, cu o valoare informativă, tratează problema interdependențelor dintre sistemele componente și caracteristicile de performanță. De exemplu, rezistența mecanică poate fi afectată de feronerie, materialul și tipul de profil din care sunt realizate rama și foaia de ușă, respectiv tipul vitrajului ori gazul inserat și nu are legătură cu modelul de garnituri de etanșare. În mod similar, anduranța la cicluri repetate de închidere/deschidere este influențată în măsură diferită de toate elementele descrise anterior. În cadrul Anexei B (normativă) sunt descrise în detaliu modalitățile utilizate pentru determinarea fiecăreia dintre caracteristicile menționate la început (cu accent pe proprietățile de fonozolare și transmitanță termică). În fine, Anexa C (informativă) oferă câteva exemple de performanțe solicitate și tipuri de profile potrivite pentru a atinge nivelul respectiv. La fel ca și la standardul EN 14351-1, Anexa ZA (informativă) descrie principalele caracteristici de performanță ce trebuie urmărite. Acestea sunt: emisii de substanțe periculoase, rezistența la impact, dimensiuni (înălțime, lățime), abilitatea de eliberare, capacitatea de încărcare a dispozitivelor de siguranță, performanța acustică, transmitanța termică și etanșeitatea la aer.

Ovidiu ȘTEFĂNESCU

Noi provocări pentru fabricanții de tâmplărie termoizolantă

Consumul energetic pentru încălzirea locuințelor are, încă, o pondere însemnată în totalul energiei primare generate în majoritatea statelor europene. În Germania, cota respectivă depășește nivelul de 30%. O altă problemă acută este reprezentată de faptul că mai mult de jumătate dintre resursele disponibile (materii prime și materiale) sunt utilizate pentru operațiuni de construcție sau reabilitare a imobilelor existente, în vreme ce 60% din suma deșeurilor produse pe plan mondial provin din același sector industrial. Se poate afirma, așadar, că în domeniul respectiv - considerat a fi vital în cadrul structurii economice generale - trebuie să existe și soluții viabile pentru toate problemele enunțate. Cantitatea de resurse folosite atât în etapa de edificare, cât și în cea de utilizare/operatională este considerabilă și trebuie urgent redusă, în vederea îndeplinirii obiectivelor de sustenabilitate. Toate considerațiile cu privire la conceptul dezvoltării durabile sunt legate în mod indisolubil de ciclul de exploatare a structurilor, începând cu faza de proiectare a acestora, continuând cu aceea de execuție și terminând cu implementarea proceselor de reciclare.

Principala forță care antrenează procesul de sustenabilitate în domeniul construcțiilor este constituită, în opinia majorității specialiștilor, de eficiența energetică. De-a lungul timpului, au fost elaborate multe regulamente în acest domeniu de activitate. Una dintre cele mai complete prevederi cu valoare normativă este reprezentată de normativul de conservare a energiei (EnEV), care a constituit răspunsul prompt al autorităților federale la directiva comunitară EPBD, ce a fost adoptat în 2002. Versiunea îmbunătățită a intrat în vigoare în 2007 conținând principalele modificări privind creșterea exigențelor ce vizau gradul de termoizolare. A urmat o evoluție accelerată, care a culminat cu apariția, în 2009, a unei noi variante, ce prevedea cerințe și mai stricte din acest punct de vedere. Restricțiile impuse au fost atent coroborate cu alte documente ce au un caracter obligatoriu (este vorba, în principal, despre Actul de furnizare a energiei pentru încălzire utilizând resurse regenerabile), astfel încât să se asigure atingerea obiectivelor vizate - și anume acelea de scădere a consumului, de diminuare a gradului de poluare cu gaze având efect de seră (ce privește în egală măsură construcțiile noi și lucrările de renovare) etc.

Modificarea condițiilor în domeniul imobilelor noi

Sporirea rigorilor specifice condițiilor de edificare a imobilelor constituie principalul obiectiv urmărit de EnEV 2009. În continuare, sunt prezentate pe scurt aspectele cele mai importante, care au legătură directă modul de realizare al tâmplăriei, fațadelor cortină și geamului termoizolant. Primul amendament la forma din 2007 se referă la procedurile de calcul, care sunt aplicate pentru a determina nivelul real de izolare termică aferent unei clădiri noi. Astfel, se recomandă utilizarea metodei imobilului de referință și în cadrul evaluărilor care vizează construcțiile cu destinație rezidențială (până în momentul respectiv, modalitatea amintită era folosită exclusiv în cazul obiectivelor comerciale și industriale).



Pe scurt, evaluările sunt realizate prin comparația clădirii analizate cu un imobil având o geometrie similară, aceleași cerințe obligatorii referitoare la eficiența energetică, fiind dotat cu sisteme similare, din punct de vedere tehnologic (din categoria HVAC, instalații etc.). În ceea ce privește verificările aplicate acestui tip de proiecte, proprietarii pot alege între metoda descrisă în DIN V 4108-6/DIB V 4701-10 și cea menționată în DIN V 18599, care, la fel ca și în cazul metodei de comparație cu imobilul de referință, era aplicabilă exclusiv clădirilor nerezidențiale. Rezultatele obținute în urma folosirii noii modalități de evaluare sunt cu 6% - 12% mai mari, față de cele rezultate din măsurătorile executate în manieră clasică. Acesta este motivul pentru care prevederile DIN V 18599 vor fi suplimentate cu o agendă specială, prin intermediul căreia să fie compensate diferențele inerente care apar în cazul unui obiectiv de tip rezidențial. Specialiștii din domeniu susțin că metoda este singura viabilă, aplicarea sa începând cu 2012. În ceea ce privește procedura simplificată de calculație pentru imobilele cu destinație rezidențială, care a fost inclusă EnEV 2007, aceasta va fi eliminată complet. Se facilitează, astfel, determinarea energiei necesare unui imobil. Măsura de simplificare este binevenită, întrucât, în prezent, procedurile de evaluare presupun utilizarea unor aplicații software cu grad foarte ridicat de complexitate, care,

deși la prima vedere par a avea capacitatea de a furniza informații precise, duc la obținerea unor rezultate extrem de diferite, pentru același tip de construcție.

Valori tot mai stricte în ceea ce privește caracteristicile de termoizolare

În prezent, în Germania energia primară necesară încălzirii unei clădiri este mai mică cu aproximativ 30%, față de situația din 2007. Ca o consecință a utilizării noii metode de referință pentru evaluarea caracteristicilor imobilelor rezidențiale, actualul nivel impus prin regulament nu poate fi cuantificat ca o valoare fixă. EnEV 2009 prevede, pentru zidăria exterioară, o valoare a coeficientului de transfer termic de 0,28 W/mpK (0,35 W/mpK pentru partea îngropată), la tavane și acoperiș de 0,20 W/mpK, în cazul ferestrelor de 1,30 W/mpK, pentru luminatoarele de 0,40 W/mpK, pentru ușile de exterior de 1,80 W/mpK, în timp ce acoperișurile vitrate vor avea un indice $U=2,70$ W/mpK (toate datele sunt similare clădirilor nerezidențiale și rezidențiale). De asemenea, caracteristica de protecție solară se referă numai la imobilele cu destinație comercială, valoarea sa calculându-se conform prevederilor DIN 4108-2. Se observă faptul că exigențele de termoizolare ale structurii de acoperire, în ansamblul său, au devenit mai restrictive cu 10% - 20%. De asemenea, relațiile de dependență a gradului de

Table 1 - Valori maxime ale coeficientului U pentru clădiri noi și reabilitări

Imobil rezidențial și nerezidențial cu temperaturi interioare mai mari de 19°C	Zone din imobile nerezidențiale cu temperaturi cuprinse între 12°C și 19°C	
Valori maxime ale coeficientului de transfer termic (în paranteză valoarea din EnEV 2007)		
Ziduri exterioare	0,24 (0,35)	0,35 (0,75)
Ferestre	1,3 (1,7)	1,9 (2,8)
Luminatoare	1,4 (1,7)	1,9 (2,8)
Vitraje	1,1 (1,5)	fără cerințe
Fațade cortină (reabilitare completă)	1,4 (1,9)	1,9 (3)
Fațade cortină (reabilitare parțială)	1,9	fără cerințe
Ferestre, uși de balcon și luminatoare cu sticlă specială	2	2,8
Geamuri speciale	1,6	fără cerințe
Fațade cortină speciale	2,3	3
Plafonduri și pardoseli	0,24 (0,3)	0,35 (0,4)
Acoperișuri plate	0,2 (0,25)	0,35 (0,4)
Tavane și ziduri de legătură cu încăperi neîncălzite	0,3 (0,4)	fără cerințe
Pardoseli	0,5	fără cerințe
Tavane exterioare	0,24	0,35

izolare termică (și, implicit, de eficiență energetică) de rapoartele suprafață/volum și de proporția ferestrelor, față de perețele în care sunt acestea instalate, au fost complet eliminate. Astfel, pierderile de căldură admise au valori de 0,4 W/mpK - 0,5 W/mpK pentru imobilele rezidențiale individuale, de 0,45 W/mpK pentru cele parțial atașate altor clădiri, de 0,65 W/mpK pentru orice alte tipuri de construcții rezidențiale (valoare valabilă și în cazul anexelor de orice fel). Totodată, se prevede obținerea unui nivel al transmisivității termice de 0,35 W/mpK, pentru componentele opace instalate la exterior, de 1,90 W/mpK pentru elementele transparente/fațade cortină și de 3,10 W/mpK pentru acoperișuri din sticlă și domuri (conform tabelului 1).

Transferul legal al responsabilităților

În ceea ce privește lucrările de modernizare a clădirilor existente, atunci când apar modificări substanțiale în structura sistemelor de envelopare a clădirii (pentru realizarea, de exemplu, a unor extinderi), sunt posibile următoarele alternative, ce se caracterizează prin faptul că au un grad de restricție ce depășește cu 30% nivelul prevăzut de EnEV 2007:

- fiecare dintre componentele înlocuite sunt compatibile cu valorile maxime ale coeficientului de transfer termic (0,24 W/mpK pentru ziduri de exterior, acoperișuri și tavane, 1,30 W/mpK pentru ferestre, 1,10 W/mpK pentru vitraje, 1,4 W/mpK în cazul luminatoarelor mobile, 1,50W/mpK la fațadele cortină și 2,00 W/mpK pentru acoperișuri din sticlă);

- consumul anual de energie primară al clădirii de referință, având caracteristicile precizate în cadrul tabelului 1, precum și pierderile de căldură specifice imobilului după modificare nu depășesc cu mai mult de 40% parametrii unei clădiri noi, identice din punct de vedere structural. Trebuie menționat faptul că noua reglementare energetică aplicabilă în Germania cuprinde și o serie de reguli adiționale, dintre care cele mai importante sunt: fezabilitatea măsurilor adoptate din punct de vedere economic, pe întreaga durată de exploatare; interzicerea aplicării de modificări semnificative ale certificatului energetic, așa cum a fost emis, pe baza prevederilor EnEV 2007; obligativitatea recondiționării izolațiilor tavelor și podelelor; apariția unor forme noi de documentare tehnică, intitulate „Declarații ale contractorilor”, prin care este asigurat transferul responsabilității corectitudinii lucrărilor și încadrarea în limitele impuse prin EnEV 2009; instituirea „Birouri de rezolvare a disputelor”, pentru cazurile în care apar reclamații. Utilizarea surselor regenerabile de energie a devenit obligatorie, odată cu intrarea în vigoare a noilor norme, pentru toate imobilele cu o suprafață mai mare de 50 mp. O chestiune luată în discuție de specialiști este aceea că, în cazul respectiv, sunt prevăzute condiții cu 15% mai restrictive în ceea ce privește coeficientul de transfer termic, față de nivelul EnEV. Rămâne de văzut în ce măsură această prevedere este fezabilă.

Înăsprire a gradului de control

Pentru a se asigura respectarea normei EnEV și a se realiza o supraveghere optimă din partea autorităților de reglementare a pieței de profil, au fost luate măsuri speciale, cum ar fi, de exemplu, înființarea unui serviciu special desemnat să îndeplinească sarcini de testare a stadiilor de implementare a diferitelor măsuri de eficientizare. Aceste organisme sunt împuternicite, de

asemenea, să instituie termene-limită și să informeze organismele publice abilitate în cazul constatării de neconformități. Suplimentar, se aplică o formă privată de control, concretizată prin eliberarea unor certificate de către companiile de construcții și de proprietarii imobilelor, acțiune necesară mai ales în cazul lucrărilor de reabilitare. În completare, sunt efectuate controale aleatorii inopinate, aflate atât în sarcina unor instituții publice, cât și în atribuțiile unor entități particulare. Acestea reprezintă modalitățile prin care se încearcă instituirea unui regim de respectare strictă a prevederilor regulamentului de eficientizare energetică, performanță reușită fără introducerea unui sistem birocratic, greoi și excesiv. Mecanismul se aplică în cazul tuturor operațiunilor de renovare (inclusiv pentru lucrări de termoizolare a pereților, de înlocuire a ansamblurilor de tâmplărie, izolare a pardoselilor/planșeelor, modificare a instalațiilor sanitare/de încălzire, instalare a sistemelor de ventilație și condiționare a aerului etc.). După finalizarea întregului proces de reabilitare, este necesară redactarea unei confirmări (sub forma declarației companiei executante) și înmânarea documentului către proprietarul construcției. În cadrul actului respectiv sunt enumerate toate schimbările operate, precum și instalațiile nou-montate, subliniindu-se conformitatea cu prevederile EnEV 2009. Declarația trebuie păstrată pentru o perioadă de timp de minimum cinci ani. Se impune ca firmele specializate în astfel de lucrări să-și alinieze calitatea serviciilor prestate la nivelul actual al exigențelor și să-și asume realizarea corectă a întregii documentații.

Discuții pe marginea ghidului de sustenabilitate a clădirilor

În urmă cu 10 ani au fost puse bazele unei mese rotunde cu subiectul dezvoltării durabile. Inițiatorul acestui proiect este ministerul federal de resort (BMVBS), care a propus, încă de la primele ediții, obiectivul de a depune toate eforturile pentru a oferi consultanță profesională guvernului Germaniei în ceea ce privește subiectele ce implică sustenabilitatea în construcții. În acest scop, au fost puse bazele unei platforme de discuții la care au luat parte toate grupurile relevante de participanți la procesul respectiv, fiecare dintre acestea formulând idei de îmbunătățire a legislației europene și internaționale, de completare a standardelor, de modificare a prevederilor în ceea ce privește certificarea (cu valabilitate pe teritoriul statelor membre ale Uniunii Europene), de prezentare a celor mai noi inovații (produse și tehnologii etc). Acest instrument reprezintă mijlocul optim de a forma opinii coerente și de a schimba idei, în vederea urgentării implementării procesului, în condiții optime de performanță. Sarcina autorităților a fost aceea de prezentare a unui ghid de acțiune în domeniu, atribuție pe care au dus-o la îndeplinire încă de la prima ediție a manifestării. În cadrul documentului, sunt trasate principalele coordonate ale principiilor de proiectare ecologică și planificare economică, ambele afectând în mod direct calitatea clădirilor, pe întreaga durată de exploatare a acestora. În prezent, ghidul se aplică în mod voluntar în cadrul construcțiilor cu finanțare privată, iar la cele susținute din fonduri publice (pentru care se organizează licitații) respectarea condițiilor menționate este obligatorie. În Germania, a mai fost dezvoltat și implementat un procedeu suplimentar de planificare și evaluare a resurselor. Numeroasele metode de optimizare a sistemelor și materialelor pentru construcții

și realizarea structurilor utilizează date fundamentale identice (informații calitative, cum ar fi, de exemplu, riscul de intoxicare în timpul procesării și manipulării produselor, elemente ale balanței ecologice, date despre ciclurile de exploatare, componente ale sistemului de costuri etc.), având, în același timp, posibilitatea de a facilita transmiterea acestor informații prin intermediul unor interfețe specifice. Astfel, este posibilă substituirea graduală a datelor irelevante pentru un produs sau pentru un antreprenor, cu acele elemente care pot fi utile în stadiul respectiv al lucrărilor. Prin integrarea cerințelor specifice procedurii de certificare în cadrul procesului de planificare, se asigură fluxul necesar de informații (numai cele absolut necesare), evitându-se astfel irosirea de resurse prin utilizarea unor elemente neesențiale, care ar genera costuri adiționale.

Sistem german de evaluare și certificare

Metoda propusă de specialiștii BMVBS ia în considerare aspectele economice alături de cele ecologice și socio-culturale, astfel încât face posibilă extinderea noilor perspective de la „clădiri verzi” la „imobile sustenabile”. Astfel, toate cele trei unghiuri de abordare au o semnificație echivalentă și aceeași valoare în procesul de evaluare a fenomenului dezvoltării durabile. Sistemul federal mai impune o verificare suplimentară a calității amplasamentului, precum și a compatibilității cu o serie de alte elemente și procese asociate (cum ar fi managementul proiectului și edificarea propriu-zisă a acestuia). Scopul declarat al acestor evaluări ale construcțiilor sustenabile este acela de a atribui încadrările în clasele potrivite atât pentru clădire, cât și pentru locul în care este amplasată. Din punct de vedere al caracteristicilor directe ale imobilului, acestea se grupează în cinci categorii de calitate, după cum urmează: ecologică, economică, socio-culturală, tehnică (din punct de vedere al structurii) și de procesare/execuție. La rândul lor, fiecare dintre clasele respective se subdivizează în funcție de elementele ce se dorește a fi evidențiate în evaluare. Printre altele, obiectivul principal a fost acela de a impune includerea tuturor cerințelor specifice codurilor de construcții în cadrul legislației publice. În ceea ce privește aspectul ecologic, elaborarea balanței de mediu constituie o altă exigență obligatorie, completând verificările efectuate în timpul fazei de planificare. Parametrii economici nu se referă exclusiv la costurile investiției, ci și la cheltuielile corespunzătoare funcționării imobilului. Cerințele adiționale din cadrul verificărilor mandatorii devin ușor de îndeplinit atunci când se optează pentru o proiectare profesională, iar documentația aferentă aspectelor legate de sustenabilitate a fost, în mod conștient, elaborată pe parcursul planificării. Orientarea precisă a respectivului proces și realizarea elaborată a controlului calității constituie, în prezent, principalele elemente componente ale procedurii generale de evaluare. Ghidul BMVBS, intitulat „Construcții sustenabile”, include o descriere de ansamblu a țintelor urmărite și abordărilor, în strânsă corelație cu proiectarea, edificarea și gestionarea funcționării. La jumătatea lui 2010 a fost dată publicității și varianta îmbunătățită a acestui document. În prezent, sistemul de certificare a sustenabilității vizează exclusiv clădirile publice, fiind intens experimentat în acest sens.

Hans-Dieter HEGNER, șef al departamentului de inginerie civilă, construcții și dezvoltare urbană din cadrul Ministerului Transporturilor și Construcțiilor din Germania

Estimări referitoare la evoluția activității pe plan global

Cel mai recent studiu disponibil cu privire la situația pieței mondiale de tâmplărie termoizolantă și ansambluri conexe (fațade cortină, luminatoare, sisteme de umbră etc.) indică faptul că, începând din anul 2009, cererea globală pentru astfel de produse s-a situat la un prag maxim de 136 miliarde USD (acesta fiind, de altfel, nivelul cifrelor de afaceri ale tuturor companiilor specializate). Ulterior, dezvoltarea sectorului de construcții, inclusiv în perioada de recesiune (mai ales în anumite regiuni ale planetei), a determinat - și va genera în continuare (în absența unui nou colaps financiar generalizat) - o majorare de cel puțin 4% în 2010, urmată de sporiri anuale cuprinse între 4,5% și 5%. Trebuie remarcat faptul că această evoluție, lentă dar sigură, poate fi întreruptă doar de evenimente majore ca un grad extrem de scăzut (deși real) de incidență.



Cu toate că a fost afectat puternic de recesiune, sectorul de ferestre și uși termoizolante se va dezvolta la nivel global cu 4,3% pe an până în 2013, domeniul specific din China urmând să-l depășească în dimensiuni pe cel din Statele Unite ale Americii (care a ocupat prima poziție pe plan internațional, până în prezent). Această aserțiune se bazează pe prognozele ce indică o expansiune fără precedent a construcțiilor rezidențiale în țara asiatică. De asemenea, trendul ascendent al piețelor din India și Indonezia va fi superior ratelor medii de majorare estimate la nivel mondial, iar din punct de vedere al materialului din care sunt executate ferestrele, se pare că gradul de utilizare a ansamblurilor din PVC va spori semnificativ, întrucât această categorie de produse poate fi adaptată cel mai ușor la noile exigențe ale beneficiarilor, respectiv la cerințele tot mai restrictive, impuse de autorități, cu privire la caracteristicile de performanță. Estimate, în 2009, la o valoare totală de 136 miliarde USD, livrările mondiale de tâmplărie termoizolantă au perspective optime de creștere pe termen mediu și lung, influențând decisiv procesul de cercetare/dezvoltare derulat de marii furnizori de sisteme. În cadrul studiului intitulat, „Sistemele de ferestre și uși la nivel mondial - piața globală a ansamblurilor de tâmplărie”, specialiștii americani Kenneth Long (analist al industriei specifice în cadrul Freedom Group) și Andrew C. Gross (profesor de marketing și afaceri internaționale la Universitatea de Stat din Cleveland - Ohio), arată că, în perioada premergătoare crizei economice și chiar în timpul recesiunii, cererea mondială de tâmplărie termoizolantă a consemnat o majorare substanțială, având în vedere că, în anul 1999, aceasta se situa la 78 miliarde USD. Pragul psihologic de 100 miliarde USD a fost atins în 2004 pentru ca, în 2007, livrările de ferestre să reprezinte circa 50% din total (diferența fiind constituită de uși). În ceea ce privește structura regională a vânzărilor, în acea vreme America de Nord, Europa de Vest și Japonia însumau 75% din comenzile totale, însă acest nivel a scăzut la 65% în anul 2009 și se va diminua în continuare. Alături de alte țări aflate în curs de industrializare, China, India și Federația Rusă par a deveni „motoarele” pieței globale, având rate anuale de creștere cuprinse între 5% și 12%, deși gradul de utilizare a tâmplăriei termoizolante în statele respective rămâne relativ redus, ca urmare a gradului scăzut de informare a potențialilor clienți. De asemenea,

ca intenție de întrebuințare, circa 2/3 din ferestrele și ușile comercializate în întreaga lume sunt destinate aplicațiilor rezidențiale, restul fiind instalate la imobile de birouri, spații comerciale, industriale etc. Dacă raportul dintre tâmplăria montată la imobile nou-construite față de cea utilizată la reabilitarea celor existente a fost stabilit inițial în favoarea primei categorii (57%, în comparație cu 47%), previziunile actuale indică o inversare a acestui trend. Șase mari societăți din branșă (YYK, JS Group, Sanwa Shutter - Japonia, Andersen Windows și Jen-Weld - SUA, respectiv Masonite - Canada) contau pentru 15% din livrările efectuate pe plan global, însă fragmentarea excesivă a industriei de profil indică faptul că firmele din categoria IMM sunt predominante. Înainte și, mai ales, în timpul recesiunii companiile de mici dimensiuni s-au confruntat cu mari dificultăți de adaptare (cu precădere în ceea ce privește competiția) și, întrucât scumpirea materialelor prime și majorarea costurilor operaționale reprezintă realități de necontestat (care se vor observa și în continuare), procesul de agregare a pieței va fi mult mai accentuat. Odată cu maturizarea tuturor piețelor, principalul progres se va observa la nivelul cercetării și dezvoltării unui design inovator atât pentru ferestre, cât și la uși.

Principalele provocări pe termen scurt și mediu

În intervalul următor, principalele provocări vor fi constituite de: costul materiei prime, considerentele legislative și de reglementare, inovațiile tehnologice și criteriile de preț. De vreme ce ferestrele au atât un rol estetic, cât și unul funcțional, preferințele consumatorilor sunt elemente definitorii ale piețelor-țintă. Acest factor diferă de la o regiune la alta și chiar în cadrul subdiviziunilor administrative ale unei țări, depinzând de tradiție, de condițiile climatice, de regulamentele locale etc. În consecință, firmele multinazionale ce doresc să se implice în branșa de tâmplărie din diferite regiuni ale globului trebuie să dea dovadă de flexibilitate maximă, pentru a putea oferi sisteme potrivite noilor cerințe ale clienților, se mai arată în studiul elaborat de experții americani. „Un exemplu în ceea ce privește structura complet diferită

a fiecărei piețe în parte constă în faptul că ferestrele dețin 60% din totalul livrărilor efectuate de firmele din Coreea de Sud, în timp ce, la nivelul statelor Americii Centrale și de Sud această cotă este de 40%, întrucât ușile sunt preponderente. Un factor semnificativ în vederea estimării evoluției cererii este constituit de situația demografică, majorarea populației globale fiind preconizată la o rată medie de 1,1% în intervalul următorilor cinci ani. Într-un mod similar, se consideră că numărul actual de gospodării (reședințe) se va dezvolta, în aceeași perioadă, într-un ritm cuprins între 1,8% și 1,9%. După o scădere estimată în 2009 la -0,6% de specialiștii Fondului Monetar Internațional, Produsul Intern Brut - PIB mondial (dificil de calculat în prețuri reale, dar stabilit la o valoare constantă de referință exprimată în USD) se va majora din nou cu niveluri de până la 2,8% pe an, chiar dacă situația pieței internaționale de construcții nu se va mai redresa la fel de rapid, ca urmare a unei încetiniri a procesului de dezvoltare a construcțiilor rezidențiale noi și chiar a celor ce trebuie să fie renovate”, consideră Kenneth Long și Andrew Gross. Cu toate acestea, trebuie avut în vedere că nivelul valoric al pieței mondiale de construcții a fost stabilit în primul an de criză economică la circa 7.500 miliarde USD, iar în 2020 acesta va fi de 12.700 miliarde USD, ceea ce înseamnă o creștere de 70%, după cum se menționează într-o analiză a experților Oxford Economics. Potrivit acestora, ponderea fiecărui stat în parte se va modifica în mod fundamental, deoarece „piețele emergente din Asia-Pacific vor avea un nivel de creștere ce va însuma 125% în perioada 2009-2020”. Astfel, dacă în 2009 din nivelul valoric anunțat - de 7.500 miliarde USD - SUA au deținut 17,4%, urmate de China (13,7%), Japonia (7,9%), Germania (4%), Spania (3,9%), Franța (3,6%), Marea Britanie (3,2%) și altele (46,3%), în anul 2020 prima poziție a clasamentului va fi ocupată de China (cu 19,1% din totalul de 12.700 miliarde USD), SUA ajungând pe locul secund (16,9%), după care urmează India și Japonia (5,1% fiecare), Coreea de Sud (3,2%), Germania (2,9%), Marea Britanie (2,6%) și altele (45,1%). Ca urmare a influenței majore exercitate de piața construcțiilor asupra branșei de tâmplărie, este de așteptat ca aceste informații să fie valabile și în domeniul ferestrelor, însă, cel puțin deocamdată, principalele piețe

extrem de dezvoltate la nivel global rămân cele din SUA, Europa Occidentală și Japonia. Deși extrem de atractivă pentru operatorii din industria tâmplăriei termoizolante, doar pe termen mediu branșa specifică din China se va maturiza la un nivel la care produsele cu o valoare adăugată mare, ce înglobează componente performante și tehnologie avansată, să fie utilizate pe scară largă și - chiar dacă toate condițiile vor fi îndeplinite - ferestrele din PVC vor rămâne predominante.

Regiunile aflate în curs de industrializare reprezintă motorul dezvoltării

Revenind la studiul specializat elaborat de analiștii din SUA, după cum se aștepta încă dinainte de inițierea perioadei de criză economică, nivelul cererii - care era oricum diferit de la o regiune la alta - s-a modificat în favoarea statelor aflate în curs de industrializare, ale căror rate de creștere a piețelor naționale vor fi tot mai mari în intervalul următor, cum ar fi cele din Africa/Orientul Mijlociu, Asia/Pacific, America de Sud și Centrală, respectiv Europa de Est. În 2009, livrările de ferestre pe plan mondial se aflau într-un raport de 1:1 cu vânzările de uși, stabilizându-se în acest punct pe termen scurt și mediu. „Avansul tehnologic a avut întotdeauna un rol major în proiectarea și dezvoltarea de ferestre și uși. De exemplu, ușile au fost utilizate ca elemente de separare a spațiului încă din preistorie, în timp ce primele componente translucide (precursoare ale ferestrelor) au apărut acum 2.000 de ani. Prin îmbunătățirea designului actual (inclusiv a celui tradițional - rectangular), furnizorii de sisteme vor obține un avantaj competitiv prin diferențierea produselor și îmbunătățirea performanțelor. De asemenea, competiția este acerbă între producătorii de tâmplărie care utilizează cele trei materiale importante utilizate în fabricație (PVC, aluminiu sau lemn stratificat). În cazul ferestrelor și ușilor din esențe lemnoase, fabricanții sunt preocupați de asigurarea protecției împotriva degradării, absorbției de apă și factorilor biologici, prin tratarea chimică a lemnului. Rezistența la intemperii, durabilitatea și întreținerea facilă sunt aspecte care pot fi îmbunătățite prin adăugarea unor elemente clipsate din aluminiu sau PVC. De asemenea, noile dezvoltări ale sistemelor metalice se îndreaptă în direcția utilizării unor repere speciale din material plastic, în vederea sporirii gradului de termoizolare. Producătorii de uși metalice care au proprietăți deosebite identifică noi nișe de piață, cum ar fi cea a instalării de ansambluri de înaltă securitate sau rezistente la fenomene meteorologice extreme. În cazul fabricanților de tâmplărie din PVC, aceștia se axează pe îmbunătățirea caracteristicilor estetice, pe flexibilitate, stabilitate dimensională și rezistență la radiația UV. În domeniul tâmplăriei realizate din mase plastice și profile asemănătoare, cele mai utilizate sunt reperele din policlorură de vinil (PVC), urmate de cele din fibră de sticlă și alte sisteme compozite”, se mai precizează în cadrul analizei.

Legislația reglementează cu strictețe domeniul tâmplăriei

Regulamentele și standardele au un impact semnificativ asupra activității producătorilor de tâmplărie termoizolantă, la nivel mondial. Regulile tehnice, specificațiile și standardele sunt deseori elaborate și aplicate de puterea executivă (autorități locale, din ținuturi sau regiuni, guverne naționale și chiar pe plan internațional), în timp ce alte norme sunt inițiate de grupuri de influență

din industrie ori de asociații profesionale/patronale sau comerciale. În general, prin intermediul acestora, fabricanții de ferestre sunt obligați să efectueze teste ale ansamblurilor care să demonstreze starea de compatibilitate a acestora cu diverse exigențe, fie că este vorba despre cele referitoare la materialele folosite, fie de eficiența energetică sau de alte aspecte legate de protecția mediului. Într-un mod oarecum surprinzător, lipsa unor standarde general valabile, care să fie aplicate de toți cei ce activează în branșa de ferestre, determină o creștere nejustificată a costului de fabricație și, implicit, a prețului ansamblurilor. De exemplu, în India și Arabia Saudită, chiar dacă ansamblurile unor producători de tâmplărie îndeplineau cerințele normelor internaționale în vigoare (europene și nord-americane), în lipsa standardelor locale, beneficiarii le-au solicitat acestora să modifice designul ferestrelor sau le-au impus să fabrice anumite produse în ateliere improvizate pe șantier, ceea ce a dus la sporirea generală a cheltuielilor. Un factor benefic al îndeplinirii normelor internaționale este acela că echipa managerială a firmei respective poate crea și promova o linie întreagă de produse pentru care să se precizeze că „se află în conformitate cu norma x”, să-și dezvolte o marcă proprie de ferestre pe care s-o impună din acest punct de vedere sau chiar o imagine strategică a companiei. În studiul conceput de specialiștii americani se mai arată că principalele organizații internaționale implicate în industria tâmplăriei termoizolante sunt constituite de Consiliul Internațional de Codificare (ICC) și Organizația Internațională de Standardizare (ISO). În SUA, organismul desemnat este Institutul Național de Standardizare din America (ANSI), care a elaborat un singur standard nerestrictiv pentru performanța și calitatea tuturor ansamblurilor de ferestre, uși și elemente conexe (denumit NAFS-1 și adoptat în anul 2003). Alte organizații implicate în standardizare și certificare sunt: Asociația Producătorilor de Sisteme Arhitecturale din America (AAMA), Consiliul Național de Evaluare pentru Industria de Ferestre (NFRC) și Asociația Fabricanților de Ferestre și Uși (WDMA). Pentru a exemplifica rolul important al acestor entități, trebuie precizat că un produs certificat de NFRC va avea o etichetă în cadrul căreia se indică gradul de termoizolare (indicele U), transmitanța luminoasă a vitrajului sau factorul solar. Astfel, ansamblul respectiv va fi preferat pe piață (la lucrările de interes public sau în cazul celor dezvoltate de investitori privați), în detrimentul celor care nu dețin atestare NFRC. În Uniunea Europeană, toți producătorii de tâmplărie din statele membre - și nu numai, ci și cei ce doresc să comercializeze tâmplărie în spațiul economic european - sunt obligați să respecte prevederile directivei produselor de construcții (în prezent, abrogată și înlocuită de noul regulament de comercializare a produselor pentru construcții - n.r.), pentru a asigura rezistența la foc, apă sau la acțiunea vântului etc.

Analiza cererii globale din perspectiva produselor

Cele două grupe de produse principale ale industriei de tâmplărie termoizolantă - ușile și ferestrele - își împart piața mondială aproape în mod egal (având cote de circa 50% fiecare), însă, în ultimul timp, se pare că nivelul cererii de uși - și, ca urmare, livrările efective - au sporit cu o rată mai mare față de cea a ferestrelor, precizează Kenneth Long și Andrew Gross. Într-un mod relativ surprinzător, comenzile de uși sunt mult mai mari în anumite țări sau chiar regiuni în comparație cu achizițiile

de ferestre. De exemplu, în Brazilia și Indonezia livrările de uși le depășesc cu mai mult de 50% pe cele de ferestre, situație care poate fi pusă pe seama faptului că elementele ce au caracteristici superioare de termoizolare (și sunt, evident, mai scumpe), respectiv ferestrele, au mai puțină importanță în zonele în care clima este relativ caldă, pe când în statele în care vremea rece este predominantă (cum ar fi Federația Rusă, Canada, țările din nordul Europei etc.), ferestrele performante ocupă prima poziție în topul preferințelor. Pentru producătorii mondiali de uși, majorarea comenzilor din țări precum Brazilia și altele asemănătoare (mai puțin sau chiar deloc afectate de recesiune) va impulsiona dezvoltarea de noi modele, însă câștigul respectiv ar putea fi chiar anulat de stagnarea sau pierderile consemnate în regiunile dezvoltate ale globului (pe piețele mature). Dacă în 2004 lemnul a fost materialul de bază pentru uși, urmat de metal (oțel, aluminiu etc.), cu o cotă puțin semnificativă ce revenea maselor plastice (în acel moment procentele erau, în ordinea descrisă, de 46%, 43% și 11%), la nivelul anului 2009 ușile din lemn și cele metalice aveau o pondere aproximativ egală, pentru ca - până în 2014 - cererea și producția de uși metalice să devină predominante pe plan mondial. De asemenea, ușile din PVC și alte mase plastice vor câștiga teren în fața celor tradiționale, din lemn. Din punct de vedere istoric, lemnul a fost preferat la construcția de uși pentru rezistența sa deosebită, pentru prelucrabilitate, caracteristici estetice deosebite și izolare termică bună. Dar în prezent se pune problema limitării defrișărilor masive: până și în China guvernul a restricționat folosirea ușilor și ferestrelor din lemn la proiectele rezidențiale din mediul urban. Ușile metalice se înscriu pe noi cote de piață și din cauza îmbunătățirii caracteristicilor de performanță și design, cererii constante și asidue din partea dezvoltatorilor de spații comerciale și din partea celor care le întrebuințează la aplicații speciale. Distribuția celor trei categorii de materiale în rândul producătorilor de ferestre este complet diferită, chiar dacă, în 2004, profilele metalice dețineau prima poziție ca nivel al utilizării pe plan global (44%), urmate de PVC și alte materiale plastice, inclusiv compozite (29,5%), respectiv de sistemele din lemn (26,5%). Se consideră că ferestrele din lemn au pierdut cote importante de piață în favoarea celorlalte două materiale, deși ritmul scăderii livrărilor a fost încetinit pur și simplu datorită faptului că lemnul a rămas un material tradițional, preferat pe piețele mature - și nu numai - la execuția de tâmplărie. În orice caz, deși se presupune că în 2009 ferestrele din PVC au înregistrat un moment de vârf al creșterii gradului de folosire (inclusiv în detrimentul tâmplăriei metalice), se pare că pe termen mediu această majorare se va pondera, totul depinzând de evoluția pieței hidrocarburilor. Prețul materialelor plastice fluctuează în funcție de evoluția industriei petrochimice și, în mare măsură, de cea a cotației barului de petrol. Acesta pare a fi, de altfel, singurul impediment pentru ferestrele din PVC, care sunt deocamdată cele mai preferate, din cauza costului scăzut de achiziție, gradului sporit de termoizolare și esteticii superioare față de ferestrele metalice, durabilității mai mari în comparație cu a tâmplăriei din lemn etc. „Bătălia dintre materiale continuă să se accentueze în intervalul următor, sistemul câștigător fiind acela care va reuși să asigure cel mai bun raport calitate/preț, să aibă caracteristici optime de performanță și să respecte exigențele/preferințele unor categorii diverse de clienți”, concluzionează autorii studiului.

Cosmin DINCU

Marii furnizori încep să fie grav afectați de recesiune

Analizând cele mai recente documente financiare care reflectă dinamica activităților specifice marilor corporații internaționale implicate pe piața mondială de ferestre, se poate observa faptul că, în trimestrul al treilea, criza datoriilor suverane ce marchează zona euro, trendul descendent al livrărilor și procesul mult prea lent de recuperare a pierderilor pe piața nord-americană, precum și acutizarea competiției, presiunile inflaționiste și măsurile de protecție aplicate în China au destabilizat trendul ascendent relativ fragil din primul semestru a.c. Deși perioada de raportare a rezultatelor anunțate de principalele holdinguri din branșă pentru intervalul ianuarie-septembrie a.c. nu s-a finalizat în momentul închiderii ediției noiembrie-decembrie 2011 a revistei Fereastra, noile premise negative reiterate de câteva grupuri multinaționale conturează deja eventualitatea menținerii stării de recesiune în acest sector economic și, implicit, amânarea pe termen nedefinit a reluării procesului de dezvoltare pe baze sustenabile în sectorul de tâmplărie și fațade cortină. Instabilitatea din domeniul financiar a generat deja fluctuații ale cotației și pierderi pe piața materiilor prime, ceea ce duce la aplicarea unor noi măsuri de restructurare, de ajustare a costurilor operaționale și a prețului la produsele finite.

La finele lunii octombrie a.c., atenția investitorilor a fost captată de seria de întruniri la nivel înalt ale șefilor de stat din UE-27, respectiv ai țărilor componente ale zonei euro, în cadrul cărora s-a conturat un nou eșec în ceea ce privește asigurarea unor garanții clare și suficiente pentru Fondul European de Stabilitate Financiară (EFSF), care constituie principalul mecanism de tip „bailout” coordonat de Germania și aflat la dispoziția Uniunii Europene. Cancelarul Germaniei nu a fost mandatat de Parlamentul din Berlin să asigure în mod unilateral garantarea datoriilor Greciei și, eventual, a celor ale altor țări afectate (printre care se află Italia, Spania, Portugalia etc.), ceea ce limitează opțiunile de finanțare. Potrivit unei analize a specialiștilor agenției STRATFOR, din SUA, autoritățile germane se așteaptă ca restul țărilor din UE să aplice pe scară largă măsuri extensive de austeritate, înainte ca investitorii să procedeze la retrageri masive de capital, iar guvernele statelor din zona euro au, în consecință, opțiuni mult mai limitate și ar trebui să apeleze, pentru asistență, la resurse financiare din China și Japonia. Totuși, de vreme ce Germania refuză să susțină un sistem de pe urma căruia beneficiază în mod direct, experții agenției americane își manifestă scepticismul și consideră că alte țări au și mai puține motive să ofere garanții pentru datoriile suverane sau alte stimulente sub formă de lichidități. Chiar și extinderea de până la 1.000 miliarde euro a capacității EFSF pare a fi insuficientă, în momentul în care pericolul declarării incapacității de plată planează asupra unor economii importante din cadrul UE. La summit-ul din 26-27 octombrie 2010, odată cu această decizie, s-a adoptat și reducerea datoriei Greciei cu 100 miliarde euro, „creditorii privați acceptând pierderi voluntare de 50% din valoarea obligațiunilor de stat elene cu scadență până în 2020, în timp ce suma de 250 miliarde euro din resursele EFSF va fi folosită ca



părăghie, pentru a crește capitalul mecanismului la 1.000 miliarde euro, prin atragerea de bani de la investitori publici și privați din întreaga lume”. Angajamentul Italiei de a lua noi măsuri fiscale și recapitalizarea băncilor au fost alte măsuri adoptate de oficialii europeni, toate acestea fiind considerate „un plan integrat de răspuns la noile provocări economice” inclusiv de către conducerea Fondului Monetar Internațional (FMI). Cu toate acestea, analiștii STRATFOR rămân sceptici și susțin că lipsa de coeziune și unitate a țărilor membre ale UE face imposibilă identificarea unor soluții reale de eradicare a efectelor noii recesiuni. „Participând la a patra întrunire în mai puțin de o săptămână, liderii zonei euro au sperat să adopte o linie fermă de combatere a efectelor crizei financiare, care au afectat Uniunea Europeană pentru a XXI-a lună consecutivă. În opinia STRATFOR, mult mai important este faptul că Parlamentul german a blocat, cu o majoritate covârșitoare, orice inițiativă de extindere a structurii EFSF, care ar putea presupune o contribuție financiară suplimentară din partea guvernului de la Berlin. Neclaritățile în ceea ce privește cele trei subiecte majore aflate pe ordinea de zi a summit-ului indică, mai curând, disoluția capacității de a lua decizii unitare, care să ducă la rezolvarea reală a problemelor UE. În primul rând, se speră ca aprobarea măsurii de recapitalizare a băncilor să transforme instituțiile financiare europene, ale căror fonduri s-au depreciat masiv, într-o sursă de putere, prin eliminarea oricărui slăbiciuni. În al doilea rând, restructurarea cu o cotă de 50% a datoriilor Greciei ar putea conferi economiei elene posibilitatea unei recuperări susținute, salvând-o de la eventualitatea intrării într-o spirală a eșecului în ceea ce privește achitarea dobânzilor la împrumuturile deja contractate. În cele din urmă, scopul final declarat al summit-ului a fost acela de extindere a fondului de tip «bailout» din zona euro, care ar asigura coordonatorilor EFSF capacități sporite de asistență - și chiar de intervenție directă - în cadrul efortului de redresare economică a întregii Uniuni Europene. Dintre cele trei obiective, doar primul a devenit clar - și chiar și acesta numai în parte. În timp ce s-a sugerat că o diminuare voluntară la jumătate a valorii obligațiunilor elene a fost aprobată de către deținătorii acestora,

detaliile exacte ale planului sunt imprecise. Între timp, s-a convenit ca băncile să aibă posibilitatea extinsă a ajustării capitalului, astfel încât se impune ca suma de bani pe care instituțiile financiare trebuie să o dețină în rezervă să ajungă până la 9% din totalul capitalului în luna iunie 2012. Costurile aferente procedurii respective, estimate de liderii UE, au fost stabilite la aproximativ 100 miliarde euro. Având în vedere că, prin propriile evaluări ale UE, un plan solid de securizare a băncilor ar costa 200 miliarde de euro, fără ca acesta să se adreseze tuturor problemelor structurale din sectorul bancar european, acordul din 26-27 octombrie nu oferă o soluție completă la dificultățile financiare din Europa”, susțin experții agenției STRATFOR.

Decizii politice, fără impact economic sustenabil

Evitând în mod diplomatic, așa cum au făcut și până în prezent, să răspundă la întrebări despre datoria Greciei și despre planurile de reale de salvagardare economică (ce presupun, însă, pentru anumite state membre să accepte renunțarea la suveranitatea proprie), liderii europeni au afirmat, pentru a-i calma pe investitori, că «au ajuns la un acord», dar orice decizii majore de aplicare se amână până la summit-ul următor. Pentru ultima parte a anului în curs, specialiștii STRATFOR preconizează o accentuare a crizei financiare europene, întrucât recesiunea ce a fost inițiată cu mai bine de doi ani în urmă în Grecia (din cauza datoriilor suverane) s-a extins în cel puțin șase țări membre, cu probleme similare, afectând chiar economia Franței (una dintre cele mai mari din UE), precum și majoritatea băncilor prezente pe continent. „Viteza de multiplicare a crizei financiare contrastează cu lipsa de voință politică, economică sau de altă natură a oricărui stat european de a acorda resursele necesare eradicării crizei și susținerii unui eventual trend de recuperare. După cum se cunoaște, în SUA, un plan relativ coerent de salvare, cu o valoare inițială de 700 miliarde USD (denumit Troubled Asset Relief Program - TARP), a fost impus rapid la nivel federal. Într-un raport al Inspectoratului General de Supraveghere a TARP (respectiv, SIGTARP), prezentat Congresului american

În 2009, s-a arătat că, de fapt, cerințele totale pentru acoperirea oricăror categorii de riscuri la nivelul Statelor Unite au o valoare de 2.865 miliarde USD, din care cel puțin 2.000 miliarde USD pentru securizarea creditelor neipotecare (acordate pe baza altor garanții decât cele imobiliare) și pentru eradicarea pierderilor rezultate din parteneriatele public-private. Congresul SUA nu a aprobat alocarea unor asemenea sume, iar ulterior efectele benefice ale diverselor metode de «bailout» au dus la diminuarea riscurilor, ceea ce a presupus restructurarea facilității la patru componente majore (prin finalizarea unor proiecte de susținere a băncilor), la estimarea unor noi obligații de plată de maximum 870 miliarde USD și la acceptarea unui buget TARP de numai 13 miliarde USD pentru 2012 (doar în vederea susținerii împrumuturilor ipotecare). Spre deosebire de situația din SUA, votul din Parlamentul german arată că nici pericolul unui colaps financiar generalizat în UE nu a dus la avizarea favorabilă a unor măsuri cu efecte pe termen lung, pentru a salva structurile Europei contemporane. Reticența poate fi ușor înțeleasă, deoarece prețul ce trebuie plătit pentru finalizarea crizei din Europa este mult mai ridicat, STRATFOR estimând că o încercare eficientă de combatere a recesiunii ar necesita resurse de aproximativ 2.000 miliarde de euro. Pur și simplu, pentru a se ajunge la nivelul actual, de mai puțin de 500 miliarde euro (întrucât extinderea EFSF la 1.000 miliarde euro rămâne incertă), a fost necesară depunerea unui efort intens din partea liderilor europeni. Deocamdată, Banca Centrală Europeană (BCE) nu are autoritate deplină asupra politicii monetare la nivel comunitar și asupra celorlalte bănci din UE într-o manieră similară cu Federal Reserve System sau Banca Angliei. La negocierea Tratatului privind Uniunea Monetară, statele europene și-au rezervat dreptul de control asupra propriilor bănci, nedorind să renunțe la prerogativele respective în fața BCE. Sistemul a fost susținut din punct de vedere politic, economic sau financiar doar atât timp cât a rămas profitabil. Odată cu declanșarea crizei datoriiilor suverane și a celei bancare, luând în considerare și caracteristicile unei piețe globalizate, premisele care au permis funcționarea acestui sistem au dispărut și este puțin posibil să mai poată fi recreate. Având în vedere lipsa de unitate politică și economică a Europei, deficiențele financiare și instituționale din cadrul UE, dimensiunea considerabilă a resurselor și presiunea tot mai mare exercitată asupra guvernelor și băncilor, cel mai notabil rezultat - după o săptămână de reuniuni eșuate la nivel înalt - a fost faptul că zona euro se menține intactă. Cu toate acestea, Parlamentul german a arătat foarte clar că singura țară care ar putea avea resurse financiare de rezolvare extensivă a crizei nu le va partaja. Este improbabil ca moneda și piața comună să continue să existe într-o Europă în care membrii comunității nu acceptă să urmeze reguli colective. Germania, în prezent, este axată pe stabilirea unui set de măsuri restrictive, în timp ce țările aflate în dificultate trebuie să-și îndeplinească sarcinile stabilite de Berlin. Ambele abordări sunt în principiu corecte, dar există o mare șansă ca acestea să nu aibă rezultatele scontate. Deși nu s-a auzit o rezoluție financiară credibilă care să finalizeze criza datoriiilor din Europa, răspunsul factorilor politici este acela că există, totuși, speranțe în acest sens, date fiind circumstanțele actuale. S-a făcut aluzie la o eventuală restructurare a băncilor, fără ca aceasta să fie impusă instituțiilor financiare, iar lipsa detaliilor referitoare la modul în care EFSF va fi extins

înseamnă doar faptul că liderii europeni au amânat proclamarea unui eșec generalizat. Faptul că Germania, țară a cărei participare este necesară în cadrul oricărui plan de salvare a economiei UE, își urmărește propriile sale interese va avea repercusiuni negative asupra viitorului Europei”, concluzionează analiștii STRATFOR.

Revenirea sectorului de tâmplărie, amânată pentru 2013

În ceea ce privește piața de ferestre și fațade, pe plan european aceasta va fi afectată cu siguranță, inclusiv în 2012, de instabilitatea piețelor financiare, de noile programe de austeritate (ce duc la scăderea puterii de cumpărare și, implicit, a cererii din UE) și de nesiguranța caracteristică mediului de afaceri. Un studiu dat recent publicității de InterConnection Consulting Group semnalează că industria de tâmplărie termoizolantă din Europa de Est, în teritoriul cuprins între Marea Baltică și Marea Neagră, a fost grav afectată de recesiune, iar prognozele indică o continuare a crizei și în 2012. „Primul șoc pe piața est-europeană de ferestre a fost resimțit în 2009, cel dintâi an de recesiune marcând cea mai puternică scădere a vânzărilor, consemnată în ultimele două decenii. După o perioadă în care dinamica expansiunii din branșă s-a măsurat prin creșteri medii succesive și neîntrerupte ale livrărilor de 19,8% pe an (în termeni cantitativi), în 2009 a avut loc un regres de 14,6% în regiunea analizată, cele mai importante pierderi fiind anunțate de fabricanții din Ucraina, care au vândut cu 25,5% mai puține ansambluri de tâmplărie față de 2008. Din cauza instabilității economice actuale, măsurile adoptate de firmele specializate (de reducere a costurilor, ajustare a producției și restructurare a personalului) par a fi insuficiente și, de aceea, sunt sau trebuie să fie coroborate cu reorientarea activității spre segmentul tâmplăriei din categoria «low-cost». Deja, prețurile practicate s-au diminuat la toate grupele de materiale, cea mai drastică reducere, de 8,1%, fiind semnalată la ferestrele din PVC, care au rămas cele mai populare în rândul beneficiarilor din Europa de Est. În contrast cu situația branșei în Europa de Vest (unde s-au aplicat diverse proceduri de stimulare a achiziției de ferestre), în zona est-europeană ponderea lucrărilor de reabilitare termică s-a contractat la 51,5% din total, sectorul tâmplăriei pentru clădiri de locuit s-a depreciat cu 15,4%, iar cel al ansamblurilor destinate pieței nerezidențiale cu 12,7%. Nivelurile relativ diferite se datorează portofoliului divers de contracte și comenzi pe termen lung, stabilit înainte de declanșarea crizei financiare”, se precizează în analiza InterConnection. Expertii biroului de consultanță au comparat și gradul de utilizare a principalelor grupe de materiale în producția regională de ferestre folosite la aplicații rezidențiale. Astfel, se observă că tâmplăria din PVC a pierdut o cotă de piață de 1,1% în 2009, deși se situează în continuare în topul preferințelor beneficiarilor, ca urmare a prețului competitiv și întreținerii facile în exploatare. Locul secund este deținut de ansamblurile din lemn (cu 17,7% din total), deși la această categorie s-a raportat cea mai semnificativă scădere a gradului de întreținere (față de perioada anterioară crizei). Se pare că viitorul aparține tâmplăriei din materiale compozite, care va avea - cel puțin până în 2013 - cea mai semnificativă rată de creștere, combinațiile din aluminiu-lemn urmând să-și majoreze cota cu 4,2% pe an, iar cele din aluminiu-PVC cu 3,9% pe an. Pentru 2011, InterConnection estimează încă o scădere de 5,2% a numărului de unități de

ferastră comercializate în Europa de Est și de 6% în ceea ce privește valoarea vânzărilor. Totodată, vor avea loc noi ajustări în sens negativ ale prețului, o stabilizare a acestui indicator și a livrărilor fiind posibilă abia în perioada 2012-2013. Următorii doi ani vor constitui, de altfel, momentul reluării trendului ascendent al pieței, fiind prognozată o majorare cantitativă de 6,4% pe an, fără ca - pe termen mediu - să se mai consemneze ratele de dezvoltare de peste 10% dinaintea recesiunii. În continuare, sunt prezentate cele mai importante aspecte ale pieței internaționale de profil, care ar putea avea repercusiuni și la nivelul celei din România.



Scădere trimestrială de 8,2% a vânzărilor concurenței Deceuninck.

În trimestrul al treilea din 2011, grupul Deceuninck - Belgia a înregistrat vânzări nete consolidate de 139,9 milioane de euro, în scădere cu 8,2% față de cele 152,4 milioane de euro consemnate în iulie-septembrie 2010, ca urmare a regresului comenzilor din SUA, respectiv Europa Centrală și de Est, diminuarea generală a volumului livrărilor (-11,2%) și efectul negativ al cursului de schimb (-5,6%) neputând fi compensate de efectul favorabil al strategiei de stabilire a prețului (+8,6%), informează un comunicat al companiei. Conducerea holdingului din Hoogled-Gits anunță că, după apariția unor noi probleme economice pe majoritatea piețelor-țintă (multe dintre acestea fiind afectate de criza datoriiilor suverane ale țărilor din zona euro sau de continuarea recesiunii), perspectivele pe termen scurt s-au modificat și nu mai indică o stabilizare a veniturilor din 2011 față de anul anterior, ci mai degrabă o scădere a acestora cu 3%-4%. „Activitatea grupului în trimestrul al treilea confirmă faptul că, încă din luna iunie a.c., s-a instalat un trend descendent al vânzărilor, ca urmare a faptului că majoritatea partenerilor Deceuninck s-a confruntat cu diminuări ale comenzilor efectuate de clienții finali. Deteriorarea mediului economic global a avut un impact negativ puternic și imediat asupra gradului de încredere a potențialilor beneficiari, aceștia luând decizia de a amâna investițiile ce presupun achiziția de sisteme care contribuie la creșterea performanței energetice a locuințelor proprii. Ratele de schimb nefavorabile în raport cu moneda europeană, mai ales în ceea ce privește rubla rusească și lira turcească, au avut consecințe nedorite asupra rezultatelor finale. Totodată, deși din iunie până în prezent s-a observat o atenuare a tendinței ascendente a cotației rășinilor din PVC, nivelul prețului s-a menținut la cote maxime din punct de vedere istoric în trimestrul al treilea, în timp ce, la aditivii precum dioxidul de titan și alte substanțe asemănătoare, s-a consemnat o sporire a costului de achiziție. Prin urmare, aportul pozitiv al strategiei de preț implementate la nivel de grup (+8,6%), care include mai mulți factori de stabilire a acestuia în funcție de fiecare țară în

parte și de complexitatea produselor, s-a datorat cu precădere majorărilor practicate și acceptate de clienți. Astfel, Deceuninck reușește, în mod treptat, să evite pierderile datorate scumpirii materiilor prime, iar cererea puternică din anumite țări în care se livrează preponderent sisteme cu valoare adăugată mare asigură premise favorabile pe termen scurt”, a declarat Tom Debusschere, director executiv al Deceuninck Group. Regresul raportat pentru trimestrul al treilea a modificat și rezultatele financiare anunțate pentru primele nouă luni ale anului în curs. Astfel, Deceuninck a înregistrat încasări de 408,8 milioane de euro, în scădere cu 2,1% comparativ cu nivelul din ianuarie-septembrie 2010 (când s-au consemnat 417,7 milioane de euro). Și în acest caz, efectul pozitiv al mixului de preț (+7,2%) a fost anulat de diminuarea efectivă a livrărilor (-5,7%) și de fluctuația cursului de schimb valutar (-3,6%). Din punct de vedere al structurii vânzărilor la nivel zonal, conducerea grupului a indicat faptul că situația acestora s-a degradat vizibil, în intervalul ianuarie-septembrie a.c. fiind raportată o creștere a livrărilor doar în cazul subsidiarelor din Europa de Vest. La formarea cifrei de afaceri din primele nouă luni ale lui 2011, filialele Deceuninck din vestul Europei (exclusiv Germania) au avut un aport de 164,7 milioane de euro (+3,6% față de perioada similară a anului anterior), cele din Europa Centrală și de Est (inclusiv Germania) de 123 milioane de euro (-4,5%), iar în Turcia și Statele Unite ale Americii au fost semnalate încasări de 79 milioane de euro (-0,3%, respectiv +12,5% dacă se iau în considerare veniturile exprimate în moneda locală) și de 42,1 milioane de euro (-17,2% sau -8,8% în cazul livrărilor în USD). O situație negativă mult mai pronunțată s-a observat la nivelul trimestrului al treilea, astfel: veniturile din Europa de Vest s-au plasat la 47,5 milioane de euro (-3,5% față de iulie-septembrie 2010), cele din Europa Centrală și de Est la 51,2 milioane de euro (-10,1%), în Turcia vânzările au însumat 26,4 milioane de euro (-4,1%), iar în SUA numai 14,8 milioane de euro (-20,9%). Referindu-se la condițiile specifice piețelor în cadrul cărora Deceuninck își desfășoară activitatea, Tom Debusschere a precizat că, pentru cel de-al treilea trimestru, „în Europa de Vest comenziile au fost influențate de mediul economic nesigur în aproape toate țările regiunii, chiar dacă în Franța a avut loc o stabilizare, iar în Italia o majorare datorată sporirii cotei de piață a ferestrelor din PVC cu proprietăți sporite de eficiență energetică. Rezultatele slabe din țările Benelux și accentuarea problemelor din Spania și Marea Britanie au determinat, în principal, scăderea de 3,5% a încasărilor din iulie-septembrie. Filialele din zona Europei Centrale și de Est s-au confruntat cu o diminuare a vânzărilor, precum și cu fluctuația ratelor de schimb valutar în aproape toate statele din regiune, în timp ce problemele crizei sistemice din Uniunea Europeană au dus la atenuarea trendului ascendent din Germania, subsidiara respectivă consemnând majorări de până la 9%. În Turcia, veniturile subsidiarei s-au diminuat în trimestrul al treilea cu 4,1%, la 26,4 milioane de euro, pe fondul deprecierei puternice a lirei turcești în raport cu moneda comunitară și al accentuării problemelor întâmpinate la export, mai cu seamă în ceea ce privește statele din Africa de Nord, care continuă să fie grav afectate de turbulențele politico-sociale. Totuși, cererea pe plan local rămâne puternică și poate fi considerată drept una sustenabilă pe termen scurt și mediu. În Statele Unite ale Americii, scăderea de 20,9% a vânzărilor filialei locale din trimestrul al treilea a.c. (când s-a ajuns

la 14,8 milioane de euro) a fost influențată puternic de declinul monedei USD, precum și de diminuarea efectivă a cererii, ca urmare a unor factori multipli, cum ar fi deprecierea prețului la locuințe, rata relativ mare a șomajului și înăsprirea condițiilor de acordare a creditelor, care au dus la un regres în ceea ce privește activitatea de renovare și reabilitare termică a reședințelor. Problemele economice generalizate, precum și incapacitatea rezolvării rapide a crizei din zona euro au schimbat perspectivele pentru 2011, iar conducerea Deceuninck va aborda cu și mai multă precauție piețele-țintă. Totuși, declinul estimat al vânzărilor anuale nu va depăși 4%, cu toate că diminuarea continuă a cererii și fluctuațiile ratelor de schimb ar putea avea o influență mult mai puternică decât cea prognozată în momentul actual. Întrucât prețul materiilor prime s-a stabilizat, avem posibilitatea de a continua într-un ritm susținut programul de control riguros al costurilor operaționale. Poziția competitivă a Deceuninck se îmbunătățește continuu în toate statele în care derulăm activități comerciale, iar productivitatea este optimă în cadrul unităților proprii de fabricație. Capitalul de lucru și cheltuielile fixe sunt gestionate cu strictețe, ceea ce a avut ca rezultat consolidarea raportului dintre încasări și costuri, iar în aceste condiții ne așteptăm ca anul 2011 să fie încheiat în condiții de profitabilitate și să nu înregistrăm pierderi”. Cu 3.000 de angajați (inclusiv cei temporari), din care 700 în Belgia, concernul Deceuninck, specializat în extrudarea de sisteme din PVC pentru tâmplărie termoizolantă și în fabricarea altor materiale de construcții, are subsidiare (unități de producție și/sau de vânzări) în 25 de țări din întreaga lume. Tehnologia de bază utilizată de companie constă în fabricarea profilelor din PVC și a materialelor compozite Twinson. Procesul de producție, derulat la înalte standarde de calitate și performanță, presupune și execuția de accesorii (garnituri), laminarea PVC-ului, utilizarea sistemului patentat de nuanțare Decoroc etc. În anul 2010, cifra de afaceri a Deceuninck Group a totalizat 558 milioane de euro (la un profit net de 8,5 milioane de euro), în creștere cu 10,28% față de 2009, când s-au consemnat venituri de 506 milioane de euro. La nivelul lui 2008, înaintea declanșării crizei economice, vânzările nete ale Deceuninck au însumat 630 milioane de euro. Bazându-se pe deviza „Să construim o locuință sustenabilă”, managerii corporației informează că „în timp ce fabricarea articolelor din material plastic presupune un consum de 4% de resurse energetice fosile (irecuperabile), iar în industria PVC-ului cota respectivă este mai mică de 1%, aproape 40% din cheltuielile cu energia sunt aferente încălzirii/condiționării aerului din incintele clădirilor. Materialele de construcții pe bază de plastic au o greutate specifică redusă, sunt caracterizate prin durabilitate și asigură o izolare termică superioară în raport cu alte sisteme similare. Profilele din PVC Deceuninck și elementele compozite Twinson (pe bază de lemn) au o întreținere facilă în exploatare, contribuie la economisirea de energie de-a lungul unei durate de viață de peste 50 de ani și pot fi reciclate în momentul defacției construcțiilor. Pentru a atinge țintele propuse de expansiunea sustenabilă pe piață, Deceuninck continuă să efectueze investiții în dezvoltarea de produse inovatoare, în procesul de fabricare eco-eficient și în cel de reciclare. Clădirile noi eficiente energetic și cele reabilite din punct de vedere termic vor continua să fie «motorul» industriei de construcții, în ansamblul său, iar pentru economia de energie ferestrele din PVC sunt luate în

considerare ca o primă opțiune, din cauza raportului extrem de favorabil dintre cost și beneficii”. Informații suplimentare, la www.deceuninck.com

Diminuarea prețului aluminiului încetinește rata de creștere a veniturilor Alcoa. Alcoa Inc - liderul mondial în producția și managementul aluminiului primar - a anunțat, recent, rezultatele financiare aferente celui de-al treilea trimestru din 2011. Astfel, veniturile din operațiuni continue au fost de 172 milioane USD, ceea ce reprezintă un nivel în scădere cu 47,24% față de rezultatele din aprilie-iunie a.c. (respectiv, +182% în raport cu o bază de comparare anuală). Deși majorarea în raport cu trimestrul al treilea din 2010 a depășit estimările inițiale ale managerilor grupului, prăbușirea cotației aluminiului și problemele din Uniunea Europeană au dus la încetinirea trendului ascendent secvențial. Astfel, încasările totale din perioada de referință (vânzările efective) s-au situat la 6,4 miliarde USD (+21% față de trimestrul al treilea din 2010 și -3% comparativ cu al doilea trimestru al anului în curs). „Rezultatele operaționale din intervalul de referință reflectă o continuare a ascensiunii comenzilor în ceea ce privește toate domeniile de



activitate ale Alcoa, cu excepția subsidiarelor din Europa. Această creștere a devenit, însă, extrem de fragilă, de vreme ce perspectivele globale sunt nefavorabile. Cu toate acestea, cererea de aluminiu continuă să se majoreze, astfel încât ne menținem estimările proprii potrivit cărora se va înregistra un salt de 12% a comenzilor din întreaga lume în 2011, iar până în 2020 actualul nivel se va dubla. Alcoa reprezintă o companie sigură într-un mediu de afaceri marcat de instabilitate și putem face față oricăror provocări, focalizându-ne atenția pe dezvoltarea durabilă, în condițiile majorării fluxului de lichidități și restructurării datorilor. În al treilea trimestru a.c., indicatorul ajustat EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - câștigul înainte de dobânzi, taxe, depreciere și amortizare), care reflectă cu acuratețe performanța financiară a holdingului (respectiv profitabilitatea acestuia), a ajuns la 821 milioane USD, ceea ce indică o diminuare de 21% față de trimestrul anterior (1,03 miliarde USD) și o majorare de 36% în raport cu iulie-septembrie 2010. Consolidarea puternică a activității a avut rezultate pozitive la nivelul perioadei ianuarie-septembrie a.c., iar în acest sens cifra de afaceri a ajuns la 19 miliarde USD (+23% în raport cu primele nouă luni ale anului trecut), în timp ce profitul net s-a situat la 802 milioane USD (față de câștigul operațional de numai 4 milioane USD din perioada similară a anului trecut)”, a subliniat Klaus Kleinfeld, președinte și director executiv al holdingului. În ceea ce privește activitatea fiecărei divizii în parte, în al treilea trimestru a.c. toate departamentele au raportat rezultate mai bune

față de anul trecut, cel care derulează afaceri în domeniul produselor și soluțiilor integrate (inclusiv operațiuni de extrudare), denumit Engineered Products and Solutions (EPS), având o activitate optimă. Astfel, indicatorul ATOI (venituri operaționale - după achitarea taxelor) s-a plasat la 138 milioane de dolari (+21% față de trimestrul al treilea din 2010 și -7% comparativ cu trimestrul al doilea a.c.), scăderea secvențială datorându-se diminuării livrărilor către partenerii de afaceri și regresului productivității, ca urmare a efectului negativ al inundațiilor asupra unității din Bloomsburg - Pennsylvania (SUA). Cu toate acestea, diversificarea gamei sortimentale și a portofoliului de clienți au făcut ca EPS să consemneze un nivel mai mare al încasărilor (raportat la anul trecut), pe fondul promovării mai multor produse inovatoare, destinate atât industriei aerospațiale, cât și sectorului de construcții (cu precădere pe segmentul de tâmplărie termoizolantă și fațade cortină). În cazul EPS, veniturile efective au însumat 1,4 miliarde USD (+17% la o bază de comparare anuală și +2,19% la cea secvențială), cu un indicator EBITDA ajustat la un nivel de 18%, mai mic cu un punct de bază față de al doilea trimestru a.c. (când s-a consemnat un record de 19%) și similar în raport cu intervalul iulie-septembrie 2010. Cea mai semnificativă majorare s-a consemnat la divizia specializată în efectuarea operațiunilor de extracție a aluminei (ATOI de 154 milioane USD, în creștere cu 120% comparativ cu trimestrul similar al anului anterior, ceea ce corespunde unui indicator EBITDA de 311 milioane USD, reprezentând un regres de 7% în ceea ce privește raportarea secvențială). Cu toate acestea, producția din intervalul analizat a rămas stabilă, la circa 4,1 milioane de tone metrice (mt), față de

4,1 milioane mt în trimestrul anterior. Pe segmentul de fabricare și livrare a produselor prelucrate plate și sub formă de role (prin intermediul unor companii terțe), ATOI a fost de 60 milioane USD, în scădere cu 9% față de trimestrul anterior și cu 39% față de trimestrul al treilea din 2010, deși veniturile au rămas relativ semnificative, la două miliarde USD. În continuare, divizia de aluminiu primar a redevenit profitabilă, fabricile din cadrul acesteia generând un nivel al indicelui ATOI de 110 milioane USD, ceea ce constituie o creștere de 41% pe baze de comparare anuale. Diminuarea cotației în cadrul Burselor de Metale din Londra (LME) a determinat, însă, scăderea cu 5% a prețului aluminiului primar realizat de terți pentru Alcoa, ceea ce a avut un impact negativ asupra veniturilor, deși majorarea rentabilității, redeschiderea liniilor de fabricație de la unitățile din Massena (New York), Intalco și Wenatchee (Washington) - toate din SUA, au anulat acest efect. Totuși, producția de metale s-a diminuat cu 4%, iar performanța diviziei continuă să fie afectată de situația din cadrul LME, se precizează într-un comunicat al grupului Alcoa. În document se mai arată faptul că, din încasăările realizate în trimestrul al treilea de firmele terțe afiliate la diviziile Alcoa (alumină, aluminiu primar și EPS - însumând 4,38 miliarde USD), o pondere de 6% a fost deținută de sistemele utilizate în construcții și ramura de tâmplărie (137 milioane USD), iar aluminiul primar a fost comercializat în proporție de 33% din total (753 milioane USD). Având 61.000 de angajați și derulând activități specifice în 31 de țări din întreaga lume, concernul Alcoa reprezintă liderul pieței de aluminiu primar, alumină și elemente prelucrate. Potrivit datelor furnizate de managerii holdingului, circa 75%

din produsele de aluminiu utilizate din anul 1888 până în prezent se află încă în exploatare și au fost realizate de Alcoa. În ceea ce privește perspectivele pe termen scurt, planul de afaceri pentru 2011 a fost revizuit, însă are ca principal obiectiv majorarea vânzărilor pe toate piețele vizate, la nivel mondial, astfel: industria aerospațială (+7%), cea de autoturisme (între +3% și +5%), sectorul de transporturi comerciale (cotă de +2%), domeniul produselor pentru ambalare (+3%), segmentul sistemelor pentru tâmplărie și construcții (+1% până la +3%), respectiv cel al turbinelor industriale de gaz (+10%). În calitate de membru al Institutului Internațional al Aluminiului (IAI), Alcoa estimează că nivelul consumului de aluminiu se va majora cu 12% pe plan global, urmând unei creșteri de 13% raportate în 2010. De asemenea, pornind de la nivelul cantitativ din 2010, cererea se va dubla până în 2020, dacă se menține o rată de majorare anuală de 6,5%. În 2010, cifra de afaceri Alcoa a totalizat 21 miliarde USD, fiind cu 14% mai mare în comparație cu anul anterior. Informații suplimentare, la www.alcoa.com

Peste 1.800 de firme au participat la ediția din 2011 a Made Expo. În perioada 5-8 octombrie 2011, Fiera Milano, din localitatea Rho - Italia, a găzduit expoziția internațională Milano Architettura Design Edilizia (Made) Expo, unul dintre cele mai importante evenimente specializate pentru firmele din industria tâmplăriei, a pereților cortină și din sectoarele conexe. Aflat la ediția a patra, târgul internațional, organizat de Made Eventi, a avut ca parteneri confederațiile patronale de profil UNCSAAL și Federlegno Arredo. Potrivit datelor

BAZĂ DE DATE SPECIALIZATĂ -> SOLUȚII RAPIDE -> ECONOMII DE RESURSE

TALON DE COMANDĂ

Listele de firme includ date de contact actualizate și verificate pentru 3.100 de companii specializate în antreprenariat și execuție de construcții civile/industriale, birouri de arhitectură și proiectare, dezvoltatori de proiecte, care derulează lucrări la obiective importante pe plan național, inclusiv furnizori de materiale și producători de tâmplărie. Informațiile de bază includ: denumirea firmei, adresă, telefon, e-mail, website, persoană de contact, cifra de afaceri din 2008, 2009 și 2010 (inclusiv numărul de înregistrare la Registrul Comerțului și CIF RO).

LISTE DE FIRME	SUPPORT	TARIF (euro)
<input type="checkbox"/> 1000 de ANTREPRENORI de CONSTRUCȚII	Fișiere în format Excel transmise prin e-mail	248 (331)
<input type="checkbox"/> 800 de BIROURI de ARHITECTURĂ și PROIECTARE		199 (265)
<input type="checkbox"/> 100 de DEZVOLTATORI de PROIECTE și INVESTIȚII		48 (60)
<input type="checkbox"/> 700 de FURNIZORI de MATERIALE de CONSTRUCȚII		197 (263)
<input type="checkbox"/> 600 de PRODUCĂTORI de TÂMLĂRIE TERMOIZOLANTĂ		198 (264)

Notă: Prețurile sunt în euro și nu includ TVA.

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.



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, suc. Charles de Gaulle sau cont RO29 TREZ 7045 069X XX00 5991 deschis la Trezoreria Sector 4 București. Transmiteți talonul, prin e-mail: abonamente@agendaconstructiilor.ro tel./fax: 021/336.04.16 sau poștă, la redacția: Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17 sectorul 4, 040157 - București. Informații la: www.agendaconstructiilor.ro

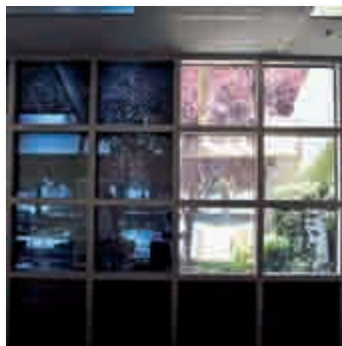
furnizate de organizatori, la ediția din 2011 au participat peste 1.868 de companii expozante, dintre care 284 de firme își desfășoară activitatea pe alte piețe decât cea italiană, iar patru au provenit din România. „Timp de trei zile, Fiera Milano a devenit locul de întâlnire pentru toți cei interesați de proiectare structurală, noi tendințe și tehnologii ale pieței de tâmplărie și fațade. Dintre noutățile celei de-a patra ediții, s-a remarcat Forumul Tehnicilor pentru Construcții (Inginerie Structurală), în cadrul căruia arhitecții, cercetătorii, specialiștii din mediul universitar au purtat discuții cu numeroși reprezentanți ai companiilor implicate pe piața de ferestre. De asemenea, un concept interesant a fost cel promovat în colaborare cu Federlegno Arredo, sub titulatura Social Home Design,



indicând noile tendințe în domeniul sistemelor prefabricate specifice, instalate în cadrul a patru imobile la scară redusă, dezvoltate pe o arie de 200 mp. Instanthouse - un concurs destinat studenților la arhitectură, studii inginerești și design industrial - a avut ca scop orientarea atenției potențialilor utilizatori spre conceptul de locuință ecologică, aceasta reprezentând una dintre soluțiile viitorului în marile orașe. Alte pavilioane ce au suscitât interesul celor prezenți au fost cele dedicate reabilitării imobilelor istorice (Borghi e Centri Storici - eveniment aflat la ediția a doua), iar mini-expoziția dedicată arhitecturii Edoardo Gellner (1909 - 2004), denumită Housing Contract, a prezentat, de asemenea, conceptul de locuință socială. Totodată, evenimente conexe, precum: Made Expo in Tour, Piano Casa Tour etc., precum și cele 100 de seminarii științifice au atras atenția celor prezenți”, a declarat Andrea Negri, președintele Made Eventi. Datele statistice puse la dispoziție de organizatori confirmă și succesul ediției Made Expo din 2010, când au participat peste 242.152 de vizitatori specialiști, din care 23.810 persoane din afara granițelor Italiei (reprezentând 114 țări), al căror număr a fost în creștere cu 24% față de 2009, precum și 1.700 de firme expozante, ce și-au prezentat produsele și serviciile în cadrul unor standuri ce au ocupat o suprafață netă de 90.000 mp. Cele 187 de conferințe au marcat cea de-a doua ediție a târgului - care continuă din anul 2007 tradiția celebrului Saiedue (Bologna). Evenimentul Made Expo 2011 a fost promovat prin intermediul unui panou de tip „multimedia show”, instalat timp de o săptămână, în luna iunie a.c., la Milano și vizualizat de peste 400.000 de persoane în fiecare zi. Informații suplimentare, la www.madeexpo.it

Soladigm anunță o revitalizare a industriei de vitraje din SUA. În ultimul deceniu, industria ce presupune prelucrarea sticlei și producția de vitraje din America de Nord s-a înscris pe un trend descendent, de vreme ce marii producători din SUA și Canada și-au mutat unitățile proprii în China și pe alte piețe emergente, susțin oficialii

companiei Soladigm, din Milpitas - California (specializată în configurarea soluțiilor arhitecturale avansate din punct de vedere tehnologic, utilizate la edificarea clădirilor „verzi”). Noile exigențe cu privire la economia de energie vor determina, însă, un reviriment rapid al branșei, întrucât mulți factori de decizie vor înființa tot mai multe fabrici în Statele Unite ale Americii, capabile să execute ferestre și elemente modulare de fațade cortină care să integreze așa-numitele vitraje „dinamice”. Acestea au capacitatea de a genera energie pe baza resursei solare și, în mod suplimentar, își schimbă culoarea/proprietățile reflectivă în funcție de incidența radiației UV, fiind coordonate automat, prin intermediul sistemului de management integrat al imobilului. „Noua generație de arhitecți și constructori din SUA dorește să identifice numeroase soluții inovatoare, care să vină în completarea conceptelor de panouri solare, de materiale în nuanțe deschise pentru acoperișuri etc. și să aplice sisteme durabile, pentru a face față sporirii cererii de construcție a unor spații rezidențiale, comerciale și de birouri care să se încadreze în standardul clădirilor «verzi». În acest sens, se impune crearea unui produs vitrat pe plan local, promovat la un preț competitiv, care să facă desuetă alegerea unor sisteme livrate la costuri reduse de fabricanții din afara granițelor SUA”, a declarat Rao Mulpuri, director general al Soladigm. Recent, societatea și-a acreditat sistemul Dynamic Glass în



cadrul laboratorului național pentru energie regenerabilă, aflat sub egida departamentului federal de stat din Washington, care a confirmat că vitrajele îndeplinesc cerința durabilității, așa cum este definită în standardul ASTM E2141-06. Soladigm a accesat, recent, fonduri de la Khosla Ventures și GE Energy, pentru a-și transforma unitatea-pilot de fabricație din California într-un centru industrial în valoare de 130 milioane USD, amplasat în localitatea Olive Branch (Mississippi), ce reprezintă o suburbie a zonei metropolitane Memphis. Proximitatea față de fluviul Mississippi va asigura transportul pe cale maritimă al panourilor vitrate, țările vizate pentru export fiind cele din zonele costiere ale Golfului Mexic, Mării Caraibelor și Oceanului Atlantic de Nord (cu precădere, statele Europei Occidentale). În cadrul noii fabrici vor lucra 330 de specialiști, aceasta urmând a deveni operațională la începutul anului 2012. Informații suplimentare, la www.soladigm.com

Problematica energetică s-a aflat în centrul atenției participanților la Rosenheimer Fenstertage. În perioada 13 - 14 octombrie a.c., la centrul de conferințe Kultur- und Kongresszentrum (Ku'Ko), din Rosenheim - Germania, a avut loc ediția din 2011 a congresului internațional Rosenheimer Fenstertage, găzduit de institutul de testare a ferestrelor din localitate. Derulată sub sloganul „Oportunități pentru industria de ferestre



în perspectiva noilor reglementări energetice ale programului Europa 20-20-20”, manifestarea a prilejuit expunerea unei serii diverse de prelegeri, dintre care cele mai importante s-au referit la: prevederi legislative și familiarizarea cu noile exigențe din domeniu; instalarea corectă a ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă; securitatea antifracție și siguranța în caz de incendiu; eficiența energetică a imobilelor; piețe și tendințe; tehnologii de vârf în ceea ce privește profilele destinate realizării de ferestre și fațade cortină; consecințe ale aplicării noului regulament de comercializare a produselor de construcții. Pe parcursul celor două zile ale conferinței, invitații - reprezentanți ai celor mai importante companii ce activează în branșă - s-au aflat în contact direct cu experții institutului, care au pus la dispoziția celor interesați detalii cu privire la cele mai importante aspecte ale noii abordări energetice. Evenimentul din acest an a constituit un real succes, în pofida problemelor economice de o gravitate deosebită din Uniunea Europeană, reunind peste 1.033 de participanți din 29 de state. Dintre aceștia, 347 au fost reprezentanți ai companiilor specializate în execuția de tâmplărie termoizolantă, iar 131 specialiști ai principalilor furnizori de sisteme din Europa. Conform datelor prezentate de oficialii institutului IFT Rosenheim, industria de profil din Germania se situează pe un trend ascendent, în branșă activând peste 7.200 de fabricanți ce realizează o cifră medie de afaceri de peste 8,5 miliarde euro (corespunzătoare unei producții de 12,5 milioane u.f.). „Potențialul pieței de profil este deosebit de ridicat, cu atât mai mult cu cât cantitatea necesară de ferestre termoizolante coresponzătoare implementării programului comunitar de eficientizare energetică depășește nivelul de 340 de milioane u.f.”, a declarat Ulrich Sieberath, director general al institutului. Din punct de vedere financiar, raportul prezentat de Jochen Peichl - manager în cadrul IFT Rosenheim - a indicat faptul că nivelul cifrei de afaceri realizate de organizație în 2010 a fost de 16,4 milioane de euro, pentru anul în curs fiind estimată o valoare de 16,6 milioane de euro. Activitatea a fost extinsă puternic în ultimul timp, momentan peste 35% din venituri provenind din relațiile de parteneriat derulate cu clienți din 43 de state. Un aspect important menționat de experții institutului a fost constituit de creșterea până la 1.228 a numărului de contracte de supraveghere și certificare a calității. Dintre proiectele derulate în prezent, pot fi amintite: analiza durabilității panourilor vidate din sticlă (VIP); eficiența energetică a geamului termoizolant; reabilitarea construcțiilor existente; determinarea rezistenței la foc și etanșeității la fum a ușilor prevăzute cu sisteme de închidere automată; calculul conductivității termice echivalente a baghetelor distanțier din categoria „warm edge” și altele. Informații suplimentare, la www.ift-rosenheim.de

Cosmin DINCU



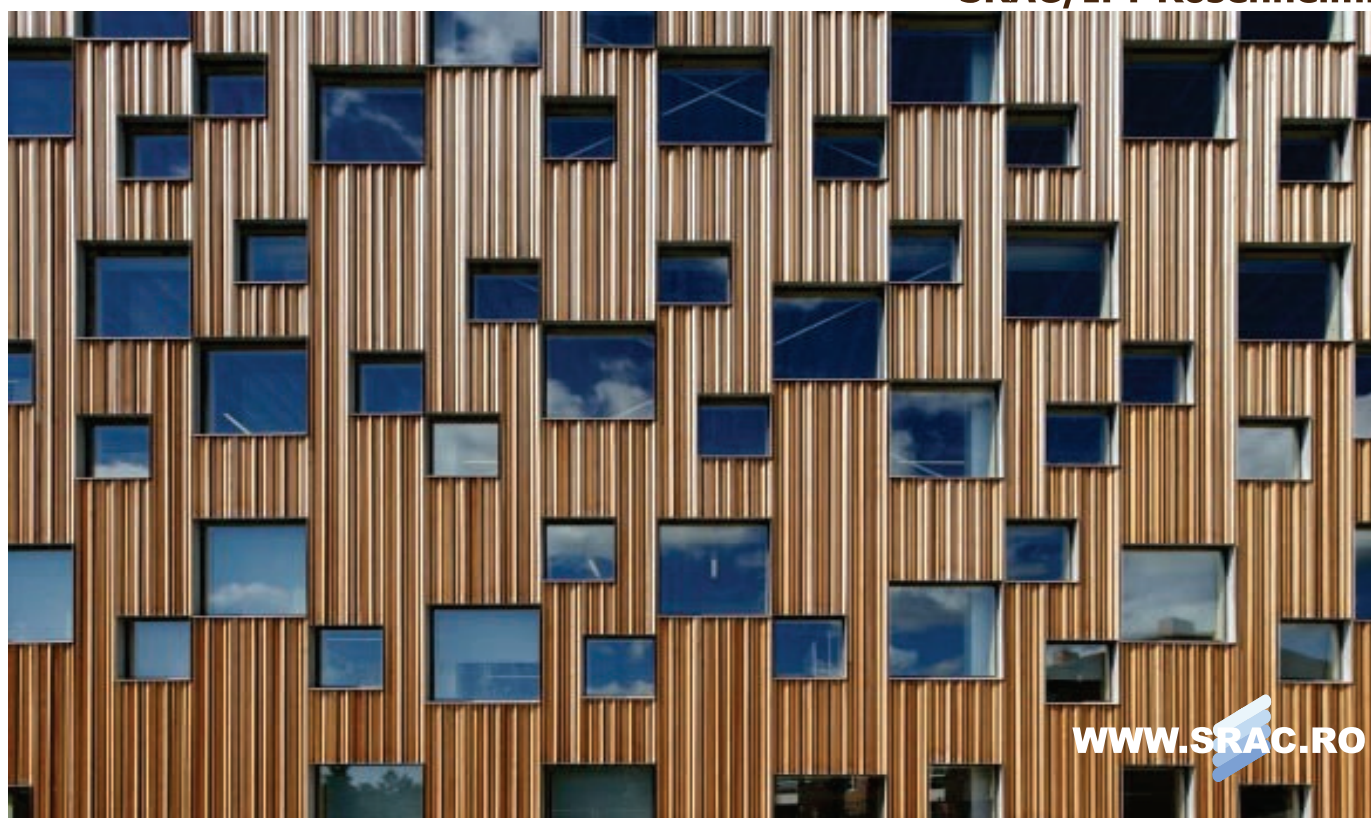
+



=



**Indiferent de forma sau de tip un lucru este clar!
In primul rand conteaza calitatea! Alege un produs testat si certificat
SRAC/IFT Rosenheim.**



WWW.SRAC.RO

Additional regulations for a convalescent sector

If the Romanian construction market and implicitly the insulating joinery segment are currently in a stagnation stage, it seems that a completely different situation defines professional organizations representing the interests of business people involved in this activity sector. As proven throughout the other recessions experienced in time worldwide, the less advantageous periods in terms of profitability are however favourable for a more rigorous selection of companies. Basically, we notice the elimination of economic agents which, for various reasons, have proven their lack of viability. Probably in an attempt to use this experience, the Romanian employers associations submitted with the government a quite interesting legislative proposal, targeting a stricter regulation of the respective sector. We are referring to the draft law for the professional certification of construction sector companies, including those operating in the window and curtain wall sector.



On a first analysis, the initiative is admirable and may have beneficial effects towards regulating the sector activity. More concretely, it envisages the creation of evaluation commissions, organized per various specializations, made up of acknowledged professionally-attested experts. These entities' main task is to verify companies' technical capacities and include them in a coherent classification system, according to which the companies could subsequently qualify for the tenders organized for the execution of various project types, irrespective of their financing means (from public or private funds). Once the legislative act has been adopted, methodological application norms will also have to be approved, accurately describing the grouping method, according to each sector's specificity. Against this background, the Employers Association of Joinery Manufacturers from Romania (EAJMR), by means of the Board of Directors (BD) members, decided to urgently adopt the respective documentation, in order to facilitate the implementation of the future law as soon as possible.

Higher attention to the compatibility with the community principles

The idea is by no means new and was applied at the level of several European Union member states. For instance, France imposes companies' obligation, for any entrepreneurship activity carried out in the construction sector, to hold a technical approval issued by the line ministry from the Hexagon. Also, a quality insurance institution (RAL) was organized in Germany - at the level of the window and façade sector - and the application of the respective mark represents, for federal state beneficiaries, a performance guarantee, without which the acquisition probability is almost null. Such norms could be twofold, according to the community authorities: they are either intended to ensure the application on the various EU state territories of individual quality-related rules, or have a protectionist role. If in the first case, the respective efforts are justified, the attempt to ensure the presence on the market of compliant products being understandable, interpretations are different in the second, and we can consider that such rules could represent barriers for free trade in the European economic space. It is obvious that this last aspect directly infringes the regulations for construction products trade recently adopted

by the European Parliament (CPR) and whose application is compulsory. In other words, it is necessary to carefully verify the formulation of the new Romanian law for construction sector companies' professional certification, as any element potentially leading to the idea of obstructing the process of launching any type of product on the common market (technically corresponding to the provisions included in the harmonized European standards) could generate incompatibilities with the community principles and the start of the "infringement" procedure. In order to solve this problem, it is compulsory to set an experts commission, made up of local and European representatives, intended to analyze the new norm contents and eliminate those provisions potentially contrary to the EU regulations.

Any disagreement may be solved through constructive dialogue

This is not to be understood as a resistance to the market regulation initiative, but rather as an obligation to observe common rules, valid within the political-economic entity that Romania chose to be part to. The justification of this initiative, accepted by all construction sector members, consists in an attempt to eliminate companies having displayed unprofessional behaviour and encouraging disloyal competition practices. It suffices to remind you of cases in which companies, although holding neither the necessary technologies nor qualified staff, won tenders for highly complex objectives. There are also companies which, in order to obtain contracts, offered dumping prices and subsequently failed to respect their commitments. The need to eliminate such "competitors" is acknowledged by all fair entrepreneurs, but, with the uniform application of the "purification" criteria, it is possible to exclude companies which, in the absence of the respective law, would have the capacity and know-how to perform compliant works. A good example would be that of certain companies from abroad (currently performing commercial operations on the national territory) and for which certification procedures would imply unjustified additional costs and potentially the risk of non-participating in tenders due to delays generated by bureaucracy. We have a case-history for this category for certain European Union states, where,

for example, the company's mere registration in a certain country could delay the conclusion of formalities for the execution of other projects on the national territory. This is precisely the type of approach that European authorities are trying to avoid, and the promotion of a norm risking to perpetuate the respective abnormalities is both unwanted, and forbidden. Therefore, a dialogue between the involved parties and the identification of a common solution are a must.

The need to improve the ISC services

Reserves are also displayed by certain local entrepreneurs, who express doubts on the idea that an additional law could solve the existing problems, since not even the provisions of the European harmonized standard SR EN 14351-1 are currently fully observed. Thus, companies not applying the CE marking for windows or taking over from suppliers testing reports in a cascade system, without observing the manufacture indications or changing the initial systems, will have no reason to meet the requirements of an activity certification norm, except maybe in case of open tenders. The other companies will continue to operate in the same conditions as they have so far, without worrying about legality. Another impediment is related to costs. If the conformity marking can be applied - as a last resort - by earmarking an amount between EUR 1,000 and EUR 2,000, and entrepreneurs are often not willing, for objective reasons, to settle this legal obligation, the new certification could imply the earmarking of additional funds, with almost null implementation possibilities, particularly by small entrepreneurs. A logical solution could be represented by a control level increase. In this sector, according to the legislation in force, responsibilities are incumbent on the State Inspectorate in Constructions (ISC). Although since recently subordinated to the line ministry, the lack of financial means and the faulty operation method caused by the interpretable regulations lead to the respective institution's very low efficacy. This statement could be simply proven by the high number of companies operating on the local insulating joinery market and, in certain situations, even participating in open tenders, without having the right to apply the CE marking. ■

INDEX PRODUCATORI

TĂMLĂRIE DIN PVC, ALUMINIU ȘI LEMN STRATIFICAT;
FAȚADE CORTINĂ ȘI PLACĂRI CU MATERIALE COMPOSITE;
GEAM TERMOIZOLANT ȘI SERVICII DE SECURIZARE STICLĂ;
UȘI DE INTRARE, UȘI DE INTERIOR;
UȘI DE GARAJ, UȘI ANTIFOC ȘI ANTIFRACȚIE;
RULOURI, JALUZELE ȘI TEHNICĂ DE UMBRIRE; SERE ETC.
Coordonatele inserenților sunt publicate și pe site-ul: www.fereastra.ro

HOCO

Calitate care convinge.

HOCO BAUELEMENTE SRL

Loc. Sânpaul nr. 15C, Jud. Mureș
Tel./Fax: 0265-713.577
e-mail: info@hoco.ro
www.hoco.ro

producător de ferestre, uși și rulouri din PVC, fabricate din sisteme de profile HOCO, ferestre din lemn stratificat placat cu aluminiu, uși de exterior din aluminiu și o gamă completă de sisteme de umbrire

INDEX FURNIZORI

SISTEME DE PROFILE DIN PVC, ALUMINIU ȘI LEMN STRATIFICAT PENTRU EXECUȚIA DE TĂMLĂRIE ȘI FAȚADE CORTINĂ;
MATERIALE COMPOSITE PENTRU PLACĂRI;
PANELURI, GLAFURI, MATERIALE PENTRU ETANȘARE;
STICLĂ ARHITECTURALĂ; FERONERIE ȘI ACCESORII;
UTILAJE, SCULE ȘI ACCESORII; SERVICII ETC.
Coordonatele inserenților sunt publicate și pe site-ul: www.fereastra.ro



BITT BAU SRL

Str. C. Mușat nr. 1, incinta COMAT
600092 - Bacău, Jud. Bacău
Tel./Fax: 0234-514.725
Mobil: 0724-290.058; 0724-290.057
e-mail: bittbau_b@clicknet.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie



BITT BAU SRL

Bd. Grîvitei nr. A96 - corp 4, parter
500198 - Brașov, Jud. Brașov
Mobil: 0724-290.053; 0725-222.427
e-mail: brasov@bittbau.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie



EXTRUPLAST SRL

Str. Principală nr. 36
437361 - Tohat, Jud. Maramureș
Tel.: 0262-264.050
Fax: 0262-264.206
e-mail: office@extruplast.ro
www.extruplast.ro

producător și distribuitor profile PVC casa A, tâmplărie ferestre și uși 4 sau 6 camere



IMROGLASS SRL

Str. A.I. Cuza nr. 50
510193 - Alba Iulia, Jud. Alba
Tel.: 0258-839.397; Fax: 0258-815.840
Mobil: 0744-964.236
e-mail: info@imroglASS.ro; www.imroglASS.ro

geamuri ornamentale și speciale; materiale și accesorii pentru industria sticlei; unelte și mașini pentru prelucrarea sticlei; consulting și service



ADF PROD SRL

Str. Dimitrie Leonida nr. 113 C
Loc. Piatra-Neamț, Jud. Neamț
Tel.: 0233-227.048; Fax: 0233-227.049
e-mail: office@fereastra-adf.ro
www.fereastra-adf.ro

producător de tâmplărie din PVC și geam termoizolant



IZOTEC GROUP SRL

Str. Uzinei nr. 2
617410 - Săvinești, Jud. Neamț
Tel.: 0233-221.702
Fax: 0233-281.122; Mobil: 0749-055.844
e-mail: office@izotec.ro
www.izotec.ro

producător de tâmplărie termoizolantă din PVC



AGC FLAT GLASS ROMANIA

Splaiul Unirii nr. 223, et.2
030136 - București, sector 3
Tel.: 031-805.32.61; Fax: 031-805.32.62
e-mail: romania@eu.agc.com
www.yourglass.com

producător de sticlă pentru construcții (peste 250 de sortimente)



BITT BAU SRL

Str. Traian Vuia nr. 15
720021 - Suceava, Jud. Suceava
Tel./Fax: 0230-530.027
Mobil: 0720-100.672
e-mail: bittbau_sv@clicknet.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie



BOZKURT PLAST

Str. Principală nr.941
107245 - Filipeștii de Pădure, Jud. Prahova
Tel./Fax: 0244-387.576
Mobil: 0749-254.300
e-mail: demir_bozkurtplast.ro
www.bozkurtplast.ro

Producător de accesorii pentru plasă insecte; cale fixe și reglabile



FERONERIA SA

Str. 6 Vânători nr. 53
310162 - Arad, Jud. Arad
Tel.: 0257-250.225; 0257-289.929
Fax: 0257-257.127
e-mail: marketing@feroneria.ro
www.feroneria.ro

producător de feronerie pentru uși, ferestre și mobilă



KLAES ROMANIA SRL

Aleea Deleni nr.4
023732 - București, sector 2
Tel.: 031-805.80.63; Fax: 031-805.40.69
Mobil: 0728-137.594
e-mail: office.romania@klaes.com
www.klaes.com.ro

software pentru construcția ferestrelor



BORDAS INDUSTRIAL GROUP OF ALUMINIUM SA

Piața Mărășești nr. 13
540327 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel./Fax: 0265-210.772; 0365-401.054+5
e-mail: secretariat@bigal.ro
www.bigal.ro

execută: tâmplărie din aluminiu și PVC, placări cu panouri compozite din aluminiu, pereți cortină, mobilier comercial și urban



OPTIMEDIA SRL

Str. Transilvaniei nr. 9
410402 - Oradea, Jud. Bihor
Tel.: 0259-465.317
www.optimedia.com.ro

producător de tâmplărie din PVC, aluclip și aluminiu



A.T.ROM 2000

Intrea Nicolae Iorga nr. 5
010437 - București, sector 1
Tel.: 0374-047.687
Tel.: 021-436.06.33
Mobil: 0745-021.947
e-mail: firma_atrom2000@yahoo.com

Efectuare testări de laborator de tip ITT pentru ferestre, uși și fațade cortină. Elaborare agremente tehnice pentru construcții.



BITT BAU SRL

Str. Gheorghe Doja nr.76
540232 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel./Fax: 0265-260.183
Mobil: 0724-535.033
e-mail: mures@bittbau.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie



DECEUNINCK ROMANIA SRL

Str. Traian nr. 2
București, sector 3
Tel.: 021-327.49.52; Fax: 021-323.52.90
e-mail: office@deceuninck.ro
www.deceuninck.com
www.twinson.com
www.alegepvc.ro

sisteme de profile din PVC pentru ferestre și uși



GLAS MED SERV SRL

Str. Traian Vuia nr. 6
551045 - Medias, Jud. Brașov
Tel.: 0741-056.862
e-mail: glasmed@gmail.com
www.glasmed.ro

utilaje de prelucrare geam, service de specialitate, comerț, export sticlă prelucrată



LEONIS SRL

Str. George Coșbuc nr. 6
505100 - Codlea, Jud. Brașov
Tel./Fax: 0268-254.433
Mobil: 0722-427.053
e-mail: contact@leonis.ro
e-mail: leonis_sl@hotmail.com
www.leonis.ro

Distribuitor autorizat Profile PVC - SALAMANDER - Germania



BUCOVRAD COM SRL

Str. I. Porumbescu nr. 6
725400 - Rădăuți, Jud. Suceava
Tel./Fax: 0239-64.194
Mobil: 0722-641.089
e-mail: bucovrad@yahoo.com

producător de tâmplărie din PVC - VEKA și tâmplărie din aluminiu Grecia



PATRONATUL PRODUCĂTORILOR DE TĂMLĂRIE TERMOIZOLANTĂ

Str. Horia Măcelariu nr. 59, etaj 6, camera 604
013934 - București, sector 1
Tel.: 021-311.16.30; Fax: 021-311.80.10
Mobil: 0723-178.215
e-mail: office@pqtt.ro
www.pqtt.ro

Patronatul Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă (reunește 145 de firme membre).



BITT BAU SRL

Str. Harghita nr. 95
530152 - Miercurea Ciuc, Jud. Harghita
Tel./Fax: 0266-372.054, 0266-371.504
Mobil: 0724-290.053, 0724-290.054
e-mail: office@bittbau.ro
www.bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie



BITT BAU SRL

B-dul 25 Octombrie nr. 91
445100 - Carei, Jud. Satu Mare
Tel./Fax: 0261-866.200
Mobil: 0725-926.370
e-mail: carei@bittbau.ro

importator și dealer autorizat ROTO, feronerie și accesorii tâmplărie



ETEM BUILDING SYSTEMS ROMANIA SRL

Str. Drumul Între Tarlele nr. 42
032982 - București, sector 3
Tel.: 021-209.09.70; Fax: 021-209.09.73
e-mail: contact@etem.ro
www.madeinetem.com

sisteme arhitecturale și industriale de profile din aluminiu; sisteme de profile din PVC; accesorii; panou compozit din aluminiu etalbond®



HOPPE AG

Str. Grigoras Dinicu nr. 5, ap. 8
500020 - Brad, Jud. Brașov
Tel.: 0744-828.638; Fax: 0268-472.279
e-mail: mihai.teodorescu@hoppe.ro
www.hoppe.com

reprezentant în România al grupului HOPPE - producător de manere din alamă, aluminiu, plastic, inox și bronz



MEDIAPRESS

Str. Anghel Ghețu nr. 1
032544 - București, sector 3
Tel.: 021-256.11.31; 0262-226.335
Fax: 021-256.11.12; 0262-250.403
e-mail: salamander@profilepvc.ro
www.profilepvc.ro

distribuitor profile PVC SALAMANDER fabricate exclusiv în Germania



M METALE INTERNATIONAL SRL

Str. Calea Moldovei nr. 14
Focșani, Jud. Vrancea
Tel./Fax: 0237-223.739; Mobil: 0726-194.253
e-mail: veratec@metaleinternational.ro
www.metaleinternational.ro

distribuitor unic al sistemelor de ferestre și uși PVC - VERATEC; plăci din aluminiu compozit NATURALBOND; rulouri exterioare din aluminiu NATUROLL



R PROFINE ROMÂNIA SRL

Sos. Alexandriei nr. 152-156
077025 - Comuna Bragadiru, Jud. Ilfov
Tel.: 021-420.30.60
Fax: 021-420.14.45
e-mail: office@profine.ro
www.trocacal.ro

sisteme germane de tâmplărie din PVC



S SCHACHERMAYER ROMÂNIA SRL

Str. Ithaca FN (Autostrada A1, km 23)
087015 - Bolintin-Deal, Jud. Giurgiu
Tel.: +4021-457.06.08; +40742-157.537
Fax: +4021-457.04.15
e-mail: info@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

casa de comerț, servicii și logistică în domeniul feroneriei pentru tâmplărie, mobilier și produse pentru amenajări



SOMFY SRL

Str. Fundătura Harmanului nr.2/E4
500240 - Brașov, Jud. Brașov
Tel: 0368-444.081; Fax: 0368-444.082
e-mail: somfy.romania@somfy.com
www.somfy.ro

produce motoare electrice și dispozitive de comandă, destinate acționării sistemelor de rulouri, jaluzele, copertine mobile, ferestre, porți de acces și uși de garaj



STROMTEH SRL

Piața Iuliu Maniu nr.16, ap.27, Bl.16 A
510111 - Alba Iulia, Jud. Alba
Tel./Fax: 0358-106.373
e-mail: sth_office@yahoo.com
www.sth.ro

furnizor sisteme de închideri pentru uși, accesorii pentru montajul tâmplăriei și organe de asamblare (autofiletante, autoforante)



TERMOPLAST SRL

B-dul București nr. 106
430013 - Baia Mare, Jud. Maramureș
Tel./Fax: 0262-223.404
e-mail: termoplast@termoplastro.com
www.termoplastro.com

feronerie pentru ferestre și uși - KALE, profile PVC - EUROLINE, accesorii importator direct



VBH ROMCOM SRL

Str. Gheorghe Doja nr. 177
540210 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel.: 0265-264.262; 0265-262.243
0265-269.894
Fax: 0265-269.983
e-mail: comenzi@vbh.ro
www.vbh.ro

feronerie și accesorii pentru ferestre și uși din PVC, lemn și aluminiu



ORBANSOFT SRL

Str. Tancsics Mihaly nr.8
520055 - Sfântu Gheorghe, Jud. Covasna
Tel./Fax: 0267-312.938
Mobil: 0728-954.591
e-mail: office@orbansoft.ro
www.orbansoft.ro

soft pentru ofertarea și producția de tâmplărie din PVC, aluminiu și lemn



R RBB ALUMINIUM PROFILTECHNIK AG

Gewerbegebiet 2, D - 54531 Wallscheid
Tel: +49(0)6572-774.0; Fax: +49(0)6572-774.144
e-mail: info@rbb-aluminium.de
www.rbb-aluminium.de
Reprezentanță în România
Tel: +40(0)729-840.290

glafuri exterioare din aluminiu cu accesorii; lăcrimare din aluminiu pentru ferestre din lemn și accesorii; praguri din aluminiu



SCHACHERMAYER ROMÂNIA SRL

Str. Orăștie Nr. 10; Parc Logistic Transilvania
Hala 5; 400398 - Cluj-Napoca, Jud. Cluj
Tel.: +40264-275.073; Fax: +40264-275.077
e-mail: transilvania@schachermayer.ro
www.schachermayer.ro

casa de comerț, servicii și logistică în domeniul feroneriei pentru tâmplărie, mobilier și produse pentru amenajări



SOUDAL SRL

Calea Dârzei nr. 86A
137182 - Dârza, Jud. Dâmbovița
Tel./Fax: 021-351.58.04
e-mail: office@soudal.ro
www.soudal.ro

sisteme profesionale de motaj pentru ferestre, spume poliuretanică, izolanți, adezivi, benzi hidroizolante



STURTZ SRL

Str. 13 Decembrie nr. 143
Clădirea VALROM, etaj 1
500164 - Brașov, Jud. Brașov
Tel: 0268-545.862; Fax: 0368-819.433
e-mail: office@sturtz.ro; www.sturtz.ro

producător german de utilaje și linii complete pentru prelucrarea profilelor din PVC



TRAKYA CAM SANAYII. A.Ş.

- REPREZANTANȚA -
B-dul Unirii nr. 18, bl. 5B
Sector 4, București
Tel.: 021-335.17.22; 021-335.17.30
Fax: 021-335.17.33
E-mail: ayay@siscam.com;
bmorarasu@siscam.com
www.trakyacam.com.tr/TrakyaCam/en

producător de sticlă pentru construcții



VEKA ROMANIA

Sos. București nr. 55
077055 - Com. Ciorogârla, Jud. Ilfov
Tel/Fax: 031-860.01.00+3
e-mail: sales@veka.ro
www.veka.ro

sisteme de tâmplărie PVC, sisteme de rulouri, plăci din PVC



PRIMER ELECTRO

Str. Progresului nr. 2
540481 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel./Fax: 0265-248.430
Mobil: 0744-556.477
e-mail: office@centrudestida.ro
www.centrudestida.ro

producător geam termoizolant



REYNAERS ROMANIA

Str. Lucian Blaga nr. 4, bl. M110, sc.1 et.5
031072 - București, sector 3
Tel./Fax: 021-321.08.38
Mobil: 0722-255.705
office@reynaers.ro
www.reynaers.ro

sisteme de ferestre și uși din aluminiu, sisteme de glisare, luminatoare, pereți cortină și parasolare



SIMONSWERK GmbH

Bosfelder Weg 5
Rheda-Wiedenbrück,
D-33378, Germany
Tel.: +40725-925.600
e-mail: radu.marchis@simonswerk.ro
www.simonswerk.ro
www.hingesystems.com

Balamale pentru uși



SPECTRUM INDUSTRIES SRL

Str. Turnu Măgurele nr. 272-274
041713 - București, sector 4
Tel.: 021-460.35.05/65/85; Fax: 021-460.30.09
e-mail: sales@spectrum-industries.ro
www.spectrum-industries.ro

Sticlă arhitecturală - geam izolant, securizare, serigrafie, curbare, laminare cu PVB în autoclavă, trepte, balustrade, uși, plăcări pereți



TEHNOPROFIL SRL

Calea Sașului nr. 165
300516 - Timișoara, Jud. Timiș
Tel./Fax: 0256-292.977
Mobil: 0722-366.641
e-mail: office@tehnoprofil.com
www.tehnoprofil.com

sisteme de profile din aluminiu pentru ferestre, uși, pereți cortină și luminatoare; feronerie pentru tâmplărie din aluminiu



TS LOCKS DISTRIBUTION

Sos. Alexandriei nr. 203A
051529 - București, sector 5
Tel.: 021-420.39.76
Fax: 021-404.80.25
e-mail: tslocksdistribution@yahoo.com
www.tslocks.ro

unic importator al produselor KALE LOCKS



VEROFER SRL

Str. 6 Vânători nr. 53
310162 - Arad, Jud. Arad
Tel.: 0257-270.999; Fax: 0257-270.888
e-mail: contact@verofer.ro
www.verofer.ro

produce cilindri de siguranță și mănere din alamă pentru uși și ferestre feronerie pentru uși din PVC/aluminiu



PROFILE ROPLASTO SRL

Luna de Sus f.n.
407280 - Florești, Jud. Cluj
Tel.: 0264-266.526; 0264-266.405
Fax: 0264-266.911
Mobil: 0745-620.529
e-mail: office@roplasto.ro
www.roplasto.net

sisteme de profile din PVC germane



ROTO ROMÂNIA SRL

Str. DE 287/1 Bucharest West Park
077096 - Dragomirești-Vale, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 0268-545.844, 0268-545.849
Mobil: 0720-072.500
e-mail: info.ro@roto-frank.com
www.roto-romania.ro

feronerie și accesorii pentru tâmplărie din lemn, aluminiu și PVC; ferestre de mansardă



SKS STAKUSIT RO SRL

Str. 13 Decembrie nr. 94A
500164 - Brașov, Jud. Brașov
Tel./Fax: 0268-545.844, 0268-545.842
Mobil: 0722-437.877
e-mail: info.ro@roto-frank.com
www.sks-stakusit.de

sisteme și accesorii pentru tâmplărie, obloane și plase antiinsecte



STEELMET ROMÂNIA SA

Str. Drumul între Tarlale nr. 42
032982 - București, sector 3
Tel.: 021-209.05.70; Fax: 021-256.14.64
Mobil: 0723-212.264
e-mail: sales@steelmet.ro

filiala a grupului VIOHALCO SA, reprezentant sisteme de placare cu panouri compozite din aluminiu etalbond® - etalight®



TERMO SISTEM TRADING SRL

Str. Recoltei nr. 17A
540237 - Târgu Mureș, Jud. Mureș
Tel.: 0265-256.326; Fax: 0265-256.266
e-mail: office@termosistemtrading.ro
www.termosistemtrading.ro

importator direct și distribuitor național de feronerie pentru ferestre și uși din PVC și lemn



URBAN C&O

Str. Soldat Matcă Gheorghe nr. 27
020341 - București, sector 2
Tel./Fax: 031-405.61.36+37
Mobil: 0757-050.150, 0757-050.151
e-mail: office@u-r-b-a-n.ro
www.u-r-b-a-n.ro

mașini și echipamente pentru prelucrat profile din PVC și aluminiu; scule GERMANIA: discuri, freze, teflon etc.



WEISS PROFIL SRL

Sos. Alexandriei nr. 66
077025 - Bragadiru, Jud. Ilfov
Tel./Fax: 021-467.02.35
Mobil: 0723-778.739
e-mail: weissprofil@gmail.com
www.weissprofil.bg

sisteme din PVC și aluminiu pentru ferestre și uși

Centrul Expozițional ROMEXPO București



AMBIENT

29.03-01.04.2012

Târg internațional de produse și sisteme pentru amenajări
interioare și exterioare, decorațiuni, mobilier și piscine

www.ambient-expo.ro

Program de vizitare:

29-31.03.2012 : 10.00 – 18.00

01.04.2012 : 10.00 – 16.00

Eveniment organizat în parteneriat cu Camerele de Comerț și Industrie din România





Cu **GEALAN-STV®** am îmbunătățit timpii de realizare și montare a ferestrelor, păstrând fluxul de producție uzual.

Ciprian Chelariu
Administrator Izotec Group SRL

Avantajele inovațiilor vitrajului static uscat **GEALAN-STV®** fac posibilă realizarea de elemente de fereastră mult mai mari decât până acum. **GEALAN-STV®** sporește termoizolarea și fonoizolarea și contribuie la rezistența anti-efracție.

 **GEALAN**

Sistemul german
anti-aruncat-banii-pe-fereastră

Descoperă mai multe avantaje **GEALAN-STV®**

www.gealan.ro