



## Guvernul intenționează să reformeze legislația din domeniul construcțiilor



Guvernul a aprobat înființarea comitetului interministerial și a grupului de lucru interinstituțional privind procesul de reformare a legislației și procedurilor din domeniul amenajării teritoriului, urbanismului, arhitecturii și construcțiilor. Cele două organisme vor avea drept

misune reformarea cadrului legal din aceste domenii. Pentru atingerea obiectivelor de dezvoltare durabilă, creștere a calității vieții și regenerare integrată a localităților, este necesară armonizarea legislației și a practicilor din domeniu, prin realizarea unui demers coerent sprijinit de toți

factorii implicați, se arată într-un comunicat al executivului. Membrii comitetului interministerial sunt desemnați la nivel de secretar de stat, din cadrul următoarelor instituții: Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului, Ministerul Administrației și Internelor, Ministerul Culturii

și Patrimoniului Național, Ministerul Mediului și Pădurilor, Ministerul Finanțelor Publice, Ministerul Transporturilor și Infrastructurii, Ministerul Justiției și Secretariatul General al Guvernului. Comitetul interministerial va fi condus de secretarul de stat coordonator al domeniului urbanismului, din cadrul Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului. Acest comitet va avea în vedere și corelarea activității proprii cu demersurile instituționale aflate în derulare sau în curs de inițiere (de exemplu codul de procedură administrativă, codul patrimoniului etc.), în vederea atingerii obiectivelor comune stabilite prin programul de guvernare, precum și prin documentele europene. Membrii grupului de lucru interinstituțional vor fi reprezentanți ai ministerelor membre în comitetul interministerial, la nivel de personal de conducere, reprezentanți ai structurilor de specialitate ale administrației publice, autorităților administrației publice locale, reprezentanți ai Registrului Urbanistilor din România, ai Ordinului Arhitecților din România, precum și ai altor corpuri profesionale relevante, ai mediului academic și ai societății civile. La ședințele grupului de lucru participă și reprezentanți ai Parlamentului, desemnați de către comisiile de specialitate ale celor două camere. Detalii despre alte decizii ale Executivului cu impact asupra activității companiilor din domeniul construcțiilor vă sunt prezentate în paginile 4 și 5.

### SUMAR

#### ACTUALITATEA INTERNĂ

- Piața construcțiilor între obiectivitatea datelor și optimismul companiilor (Pag. 2-3)
- Erorile de proiectare cresc cu 15% costurile de construcție (Pag. 6-7)
- Reluarea comenzilor de pe piața oțelului, prognozată pentru anul 2011 (Pag. 8-9)
- Cu ce noutăți s-au prezentat expozații la cel mai mare târg de construcții din România (Pag. 12-21)

#### OPINII

- Cererea de locuințe noi, infrastructura și sectorul industrial - oportunități pentru companiile din construcții (Pag. 22-23)
- Piața de tâmplărie termoizolantă se restructurează în conformitate cu puterea economică din România (Pag. 24-25)

#### INVESTIȚII

- Investiții masive pentru construcția unor centre comerciale, imobile de birouri și parcuri industriale (Pag. 26-31)

#### ACTUALITATEA INTERNAȚIONALĂ

- Începutul de an a adus primele cifre pozitive în rezultatele consemnate de companiile din construcții (Pag. 32-36)

**Descărcare gratuită de pe site-ul: [www.agendaconstrucțiilor.ro](http://www.agendaconstrucțiilor.ro)**

GĂSEȘTE SOLUȚIA. ÎNCEARCĂ NAUE.

## cele PATRU DIMENSIUNI ale Secugrid®

Bară | geogridă | pământ

**Secugrid®** este un material robust, fabricat din bare omogene, texturate, pretensionate, sudate la joncțiuni, folosit pentru lucrări de pământ armat.

**NAUE ROMANIA**

NAUE România S.A.L.  
Str. Emanoil Parvanu, nr. 90  
Sector 1, București, cod 031428  
Telefon: +40 21 222 83 42  
Fax: +40 21 222 83 44  
E-Mail: office@naue.ro  
Internet: www.naue.ro

# Piața construcțiilor între obiectivitatea datelor și optimismul companiilor

**Piața construcțiilor din România a fost mai grav afectată de recesiune decât media statelor din Europa Centrală în 2009, conform datelor companiei de consultanță PMR, din Polonia. "Nu a fost observată o îmbunătățire nici în primele luni din 2010, dar companiile specializate mizează pe lansarea unor proiecte de mari dimensiuni în semestrul al doilea", se arată în raportul PMR. De altfel, optimismul operatorilor de pe segmentul de profil se poate observa și în cel mai recent studiu de conjunctură publicat de Banca Națională a României, unde este previzionată, pentru următoarea perioadă, o evoluție optimă a domeniului construcțiilor, datorită - în principal - caracterului sezonier al acestuia (sold conjunctural +41%). Pe de altă parte, cifrele comunicate de Institutul Național de Statistică prezintă o situație nu tocmai îmbucurătoare. Astfel, potrivit instituției, volumul lucrărilor de construcții (serie brută) a scăzut, în primul trimestru al acestui an, cu 20,9% față de aceeași perioadă din 2009. Datele INS sunt susținute și de Institutul European de statistică - Eurostat, care a comunicat că România a înregistrat, în martie 2010, cea mai semnificativă scădere a pieței construcțiilor din Uniunea Europeană, respectiv -23,1% față de perioada similară a anului trecut.**

## SCĂDERE DE 21% A PIEȚEI CONSTRUCȚIILOR ÎN PRIMUL TRIMESTRU A.C.

Volumul lucrărilor de construcții (serie brută) a scăzut, în primul trimestru al acestui an, cu 20,9% față de aceeași perioadă din 2009, conform datelor Institutului Național de Statistică (INS). Pe elemente de structură, s-au înregistrat deprecieri pe segmentul lucrărilor de reparații capitale (-36,1%) și de construcții noi (-28,9%), în timp ce numărul lucrărilor de întreținere și reparații curente a crescut, în intervalul analizat, cu 25,4%. Din punct de vedere al tipurilor de construcții, indicii corespunzători s-au diminuat la toate componentele, astfel: imobile rezidențiale (-41%), clădiri nerezidențiale (-30,1%) și construcții ingineresti (-1,2%). Ca serie ajustată în funcție de numărul de zile lucrătoare și de sezonabilitate, activitatea în construcții s-a redus, în primele trei luni din 2010, cu 19,5%, cel mai scăzut ritm de evoluție fiind înregistrat la nivelul lucrărilor de reparații capitale (-33,1%), urmat de cel al construcțiilor noi (-30,4%). S-a înregistrat o creștere a volumului lucrărilor de întreținere și reparații curente, cu 29,5%. Pe obiecte de construcții au fost consemnate diminuări de activitate pe șantierele de construcții rezidențiale (-43,4%) și la clădirile nerezidențiale (-29,7%), numărul lucrărilor ingineresti crescând, însă, cu 1,2%.

## CREȘTEREA A NUMĂRULUI DE LUCRĂRI RAPORTATE LUNAR

În luna martie 2010, pe șantierele din România s-a lucrat cu 35,9% mai mult decât în luna anterioară (ca serie brută). În ceea ce privește elementele de structură, s-au constatat majorări de 64,5% pe segmentul execuției de reparații capitale și de 52,5% la nivelul lucrărilor de construcții noi, în timp ce numărul proiectelor de reparații curente a înregistrat o scădere de 7,5%. Din punct de vedere al tipurilor de construcții, indicii corespunzători au crescut atât la clădirile rezidențiale (+117,8%), cât și la cele nerezidențiale (+59,9%), precum și la construcțiile ingineresti (+2,3%). Ca serie ajustată în funcție de numărul de zile lucrătoare și de sezonabilitate, activitatea în construcții s-a majorat, în intervalul menționat, cu 2,3%, cel mai ridicat ritm de evoluție fiind înregistrat la nivelul lucrărilor de reparații capitale (+17,6%). Lucrările de construcții noi au crescut cu 9,9%, iar cele de întreținere și reparații curente au scăzut cu 17,6%.

Față de luna corespunzătoare din 2009, în martie 2010 s-a construit mai puțin cu 22,5% (serie brută), reculul evidențiat la toate componentele: reparații capitale (-33,8%), construcții noi (-22,5%) și întreținere și reparații curente (-13,3%). Pe tipuri de construcții, volumul de lucrări în intervalul analizat a scăzut astfel: clădiri nerezidențiale (-23%),

construcții ingineresti (-22,5%) și imobile rezidențiale (-21,9%). Ca serie ajustată în funcție de numărul zilelor lucrătoare și de sezonabilitate, indicii corespunzători a scăzut cu 21,2%.

## EUROSTAT: DIMINUARE DE 23,1% PE PIAȚA CONSTRUCȚIILOR, ÎN MARTIE

România a înregistrat, în martie 2010, cea mai semnificativă scădere a pieței construcțiilor din UE, respectiv -23,1% față de perioada similară a anului trecut, conform datelor Institutului European de statistică - Eurostat. Astfel, sectorul specific își menține trendul descendent din ultimele luni. Clasamentul negativ este completat de Bulgaria (-20,9%), Slovenia (-19,7%) și Cehia (-19,1%), în timp ce țările care au anunțat rezultate pozitive sunt: Marea Britanie (+9,2%) și Germania (+2,6%). În medie, sectorul construcțiilor civile din Uniunea Europeană a scăzut cu 1,3%, iar volumul lucrărilor ingineresti din comunitate, cu -4,2%. În ceea ce privește statisticile lunare calculate pentru statele europene, în România s-a construit, în martie 2010, cu 2,3% mai mult decât în februarie 2010. Creșteri importante au fost notate în Germania (+26,7%), Ungaria (+5,5%) și Cehia (+4,7%), o valoare negativă fiind raportată numai în Suedia (-0,4%). Sectorul construcțiilor de clădiri din UE a crescut, în intervalul menționat, cu 7,3%, în timp ce volumul lucrărilor de inginerie civilă s-a majorat cu 2,1%.

## PMR: CONSTRUCȚIILE DIN ROMÂNIA MAI GRAV AFECTATE DECÂT MEDIA STATELOR DIN REGIUNE

Piața construcțiilor din România a fost mai grav afectată de recesiune decât media statelor din Europa Centrală în 2009, conform datelor companiei de consultanță PMR, din Polonia. "Nu a fost observată o îmbunătățire nici în primele luni din 2010, dar companiile specializate mizează pe lansarea unor proiecte de mari dimensiuni în semestrul al doilea", se arată în raportul PMR. Anul trecut, industria construcțiilor din România a scăzut cu 15,1%, situație care a fost resimțită mai acut după creșterile de 33,6% din 2007 și de 26% din 2008. "La performanțele slabe consemnate în domeniul a contribuit și criza politică din 2009, având efecte directe în amânarea proiectelor de investiții în infrastructură, în pofida disponibilității fondurilor europene substanțiale. Spre deosebire de alte țări din regiune, unde lucrările finanțate din fonduri publice au compensat - cel puțin parțial - reducerea numărului de proiecte private noi, în România a fost raportată o scădere de peste 12% și pe segmentul de infrastructură", a declarat Robert Obetkon, analist al domeniului construcțiilor din cadrul PMR.



Astfel, această zonă a industriei a avut de suferit ca urmare a lipsei de experiență a executivului în ceea ce privește susținerea marilor proiecte de drumuri, care s-a adăugat numeroaselor contestații ale licitațiilor publice și conflictelor politice existente. De asemenea, lipsa de finanțare continuă să reprezinte un obstacol în calea derulării acestor investiții. Acesta a fost unul dintre motivele ce a determinat retragerea recentă a consorțiului Vinci-Aktor din contractul de două miliarde euro, pentru realizarea autostrăzii Comarnic - Brașov, care ar fi trebuit să devină cel mai mare parteneriat public-privat din România. Referitor la segmentul construcțiilor rezidențiale (o piață cu potențial de creștere semnificativă favorizată de lipsa acută de locuințe din țară), acesta a consemnat o reducere drastică, pe fondul blocării creditării și al scăderii puterii de cumpărare. Cu toate acestea, pe termen mediu și lung, România rămâne una dintre cele mai oportune piețe de construcții din Europa, deoarece zona de proprietăți rezidențiale și comerciale este, încă, sub media europeană, în timp ce infrastructura țării (slab dezvoltată) necesită investiții importante. În acest scop sunt disponibile fonduri europene semnificative, însă statul român va trebui să le utilizeze în mod eficient.

## BNR: RELANSARE A ACTIVITĂȚII ÎN CONSTRUCȚII

Pentru următoarea perioadă, este previzionată o evoluție optimă a domeniului construcțiilor, datorită - în principal - caracterului sezonier al acestuia (sold conjunctural +41%), conform datelor publicate în cel mai recent studiu de conjunctură aferent lunii în curs, publicat de Banca Națională a României (BNR). Tendințele pozitive ale sectorului în această perioadă se reflectă și în ceea ce privește volumul comezilor (sold conjunctural +47%, în creștere față de luna aprilie). De asemenea, estimările relevă temperarea producției industriale, nivelul relativ scăzut al soldului conjunctural (+3%, de circa 5 ori mai mic decât cel din aprilie) putând indica o stangare a activității. Din punct de vedere al structurii, moderarea ritmului de creștere a indicelui analizat este atribuită, în special, industriei metalurgice (construcții metalice, fabricate din metal), ramură al cărei sold conjunctural s-a depreciat de la +64% în aprilie, la -7% în mai 2010. Dinamizarea cererii din domeniu va fi posibilă numai în urma revenirii acestor sectoare economice, previziunile fiind optimiste în acest sens (reflectă o creștere a soldului conjunctural până la +65% în perioada următoare). Perspective optimiste se conturează în industria prelucrătoare a lemnului și cea a materialelor de

construcții (solduri conjuncturale cuprinse între +57% și +73%), comenziile urmând a crește cu până la 64%. O contribuție la accentuarea optimismului cu privire la cererea de produse industriale va fi atribuită exporturilor, având în vedere redresarea soldurilor, de la un nivel marginal negativ în aprilie la +21% în luna mai. În opinia a 53% dintre participanții la studiu, acest indicator nu se va modifica în perioada următoare.

Referitor la factorii care influențează negativ aceste activități, 62% dintre operatorii specializați indică deficitul de cerere ca fiind principalul impediment. O altă dificultate este constituirea de blocajul financiar (pentru 23% din firmele participante la studiu), un impact nefavorabil (de intensitate relativ scăzută) continuând să fie exercitat de nivelul ridicat al ratelor bancare (10% dintre opinii) și de evoluția cursului de schimb și insuficiența materiilor prime (5%-6% dintre respondenți). Circa 90% dintre reprezentanții firmelor de construcții respondente preconizează existența unui volum suficient al capacităților de producție. Intensificarea activității pe șantierele din România va fi favorizată, în următoarele luni, de condițiile meteorologice, care vor conduce, conform studiului citat, la noi angajări de personal în construcții (sold conjunctural +56%). Referitor la prețuri, se întrevide o încetinire a ritmului de creștere a acestora, reducerea soldului conjunctural pozitiv (+7%) la circa o treime din nivelul aferent lunii aprilie fiind un indicator relevant.

## OXFORD ECONOMICS: SCĂDERE ECONOMICĂ DE 0,6% ÎN ROMÂNIA, ÎN ACEST AN

Produsul Intern Brut al României va scădea în acest an cu 0,6%, conform prognozei Oxford Economics. Agenția și-a revizuit estimările în urma declinului confirmat de economia autohtonă în primul trimestru din 2010, după ce, la sfârșitul anului trecut era previzionată o creștere de 0,9% a acestui indicator. Revenirea pe un trend ascendent este amânată, astfel, pentru 2011, analiștii anunțând posibilitatea unei evoluții de până la 5% în 2011. "Situația României va fi dificilă și în acest an, având în vedere faptul că exporturile vor fi marcate de scăderea cererii din UE, iar consumul intern va fi afectat semnificativ de măsurile guvernamentale de austeritate, luate în urma vizitei de evaluare a Fondului Monetar Internațional", se arată într-un comunicat al instituției.

## REGRES DE 25% AL AFACERILOR PRODUCĂTORILOR DE MATERIALE DE CONSTRUCȚII

Cifra de afaceri cumulată a producătorilor de materiale de construcții a scăzut



cu 25% în primele trei luni din 2010 față de aceeași perioadă a anului trecut, conform datelor Asociației Producătorilor de Materiale de Construcții din România (APMCR). "Reducerea activității din perioada ianuarie-martie a.c. a fost cauzată de prelungirea sezonului rece și de amânarea proiectelor importante de investiții finanțate din fonduri publice. În aceste condiții, previziunile pentru 2010 nu sunt optimiste, principala oportunitate a producătorilor naționali fiind constituită de export", a declarat Claudiu Georgescu, președinte al APMCR. În ceea ce privește piața construcțiilor de clădiri, o tendință pozitivă se prefigurează în domeniul investițiilor logistice. Piața materialelor de construcții din România va înregistra o valoare de 5,5 miliarde euro până la sfârșitul acestui an, urmând a atinge un nivel relativ apropiat celui confirmat pentru 2009. După scăderile de anul trecut, se pare că, în acest an, prețurile principalelor produse se vor menține, cu mici

fluctuații. Analiza costurilor de fabricație arată o oarecare stabilizare în ultimele luni, ceea ce indică faptul că producătorii se află la limita profitabilității.

**TENDINȚĂ DE CREȘTERE A UTILIZĂRII LEMNULUI ÎN CONSTRUCȚII**

Asociația Producătorilor de Materiale de Construcții din România (APMCR) a organizat, în cadrul târgului Construct Expo Antreprenor, o conferință națională având ca principală temă de discuții utilizarea lemnului ca material de construcții pentru realizarea caselor. "Încurajarea folosirii lemnului pentru realizarea de locuințe poate contribui decisiv la rezolvarea problemei locuințelor de masă din România. Pentru crearea unei adevărate industrii naționale de «fabrici de case» este nevoie de trei elemente esențiale: materie primă și tehnologie, pe care le avem deja, o legislație adecvată, precum și de resurse financiare, ceea ce

ar însemna organizarea și asigurarea funcționării schemelor de finanțare (aici există o problemă, în prezent, însă sperăm că aceasta va fi temporară)", a declarat Horia Nicolescu, președinte al Asociației Patronale a Forestierilor din România (APROCOR). Conform organizației, există două căi de a se construi aceste obiective: direct în amplasament (în-site) - construite de firme mici - sau în sistem centralizat, prin introducerea conceptului de «fabrici de case», spre care se tinde datorită unor avantaje, precum diminuarea perioadei de execuție cu până la 6 luni, construcție de calitate și un control tehnic prezent în toate etapele de realizare (off-site). "Succesul acestui proiect este posibil numai cu sprijinul autorităților publice, prin susținerea creării unei industrii naționale de case de lemn, care ar asigura și noi locuri de muncă în domeniu", a precizat reprezentantul instituției. De asemenea, este necesară recunoașterea standardului APROCOR și omologarea acestuia, pentru asigurarea

unui nivel tehnic minim obligatoriu. "Avem nevoie de susținerea statului în sensul realizării unei legislații care să încurajeze industrializarea domeniului și utilizarea acestuia pentru o dezvoltare durabilă, respectiv de o lege după care să se construiască aceste case de lemn - un standard. Nu vom avea probleme cu asociațiile de mediu specifice în promovarea programului, deoarece anul trecut s-au defrișat mai puține păduri decât nivelul permis", a declarat Claudiu Georgescu, președinte al APMCR. Fondul forestier din România însușește 6,5 milioane de hectare, conform datelor Institutului Național de Statistică (INS), din care 70% se află în proprietate publică. Anul trecut s-au utilizat în construcții materiale din lemn în valoare de 3,65 miliarde lei, cele mai utilizate fiind cele din chereștea (811,5 milioane de lei) și panouri din materiale lemnoase (781,5 milioane de lei). Este important de menționat faptul că valorile s-au dublat față de cele din 2008.

**Redacția**  
 Lăcrămioara BOTEZATU  
 Elena ICLEANU  
 Ion-Cosmin DINCU  
 Ovidiu-Victor ȘTEFĂNESCU  
 Răzvan-Eugen POPA  
 Camelia PANTEL  
 Simona-Roxana ENE  
 Cristian APOSTOL

**INFO-Șantiere**  
 Claudia VÎRȘAN  
 Oana-Irina VÎRȘAN  
 Cristina BARTICEL  
 Mirabela-Feby PIELEANU  
 Lucia IONESCU  
 Gheorghită MARINCIU

**Departament Marketing**  
 Hermina MAREȘ  
 Marius MANEA  
 Dana DIACONU  
 Vasilica VĂDUVA-DUMITRU  
 KOVÁCS Mónika  
 Ana ȘTEFĂNESCU

**DTP & Machetare**  
 Eugen BUTUC-CERCHEZ

**Director Executiv:**  
 Valeriu MARINCIU

**Director Economic:**  
 ec. Vasile DIACONU

**Rampa** **Rampa Invest SRL**  
Informații de afaceri

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

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

**HILTI**

Soluții Hilti pentru conectarea armăturilor post - instalate

**Simplu și durabil**  
 Hilti. Mai performant. Mai rezistent.

Cu soluțiile Hilti, conectarea armăturilor post instalate este la fel de simplă ca plantarea unui copac. Faceți o gaură, o curățiți, injectați rășina chimică Hilti HIT și încastrați armătura. Asta este tot!

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

# Statul nu mai dispune de fonduri pentru reabilitarea termică

**Oficialii Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului (MDRT) au declarat, în cadrul simpozionului intitulat "Dezvoltarea infrastructurii municipale în România" că intenționează să modifice actualul program de reabilitare termică. În acest sens, ministrul de resort a susținut că va prezenta Guvernului României un proiect de hotărâre prin care statul va garanta creditele pe care asociațiile de proprietari le vor accesa în acest scop. "Anul trecut MDRT a avut buget pentru participarea cu 50% la reabilitarea termică a circa 30.000 de locuințe, însă, pentru acest an, nu mai avem fonduri nici măcar pentru atât. Prin forma actuală a ordonanței, vom reuși să finalizăm programul pentru toate locuințele din România în 100 de ani. Am gândit garantarea împrumuturilor proprietarilor tocmai pentru ca aceștia să poată face reabilitările termice pe banii lor, întrucât statul nu mai poate susține forma de finanțare din prezent. De foarte multe ori, dintr-o lejeritate a cheltuielilor banilor publici, prețul lucrărilor efectuate de stat este mult mai mare decât dacă reabilitarea ar fi fost suportată doar de asociația de proprietari, care ar fi negociat direct cu antreprenorul", a declarat Elena Udrea, ministrul Dezvoltării Regionale și Turismului.**



## SUSTENABILITATEA NOULUI PROGRAM ESTE INCERTĂ

După cum se cunoaște, până în prezent, costurile reabilitării termice erau suportate în proporție de 50% de către ministerul de resort, 30% reprezentând cota alocată de autoritățile locale, iar 20% contribuția proprietarilor. În anumite cazuri, în funcție de bugetul disponibil la primărie, autoritățile locale aveau posibilitatea majorării cotei proprii de finanțare de la 30% la 50%, astfel încât beneficiarii nu mai erau nevoiți să suporte nici măcar parțial costul lucrării. În opinia conducerii Patronatului Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă, această metodă de finanțare s-a dovedit a fi o premisă negativă în ceea ce privește vânzările de ferestre pe plan național, deoarece multe persoane fizice (potențiali clienți) au decis să aștepte ca reabilitarea să fie făcută pe banii statului, amânând luarea deciziei de achiziție a unor ansambluri noi. Totuși, în lipsa unui studiu de impact asupra comportamentului populației - în momentul în care se previzionează o scădere dramatică a consumului pe plan intern în 2010 (ca urmare a implementării măsurilor de austeritate anunțate de șeful statului) - este dificil de estimat câte asociații de proprietari vor putea accesa credite (chiar și în cazul garanțiilor executivului), întrucât numeroase persoane care ar fi dorit să realizeze lucrări de reabilitare nu mai sunt solvabile în fața băncilor și își vor manifesta reticența de a recurge la împrumuturi. Posibilul impact benefic al acestui program ar putea fi dat tocmai de garanțiile guvernamentale, care ar stimula băncile să acorde credite atractive, cu dobânzi preferențiale (care să poată fi achitate inclusiv pe termen lung, după depășirea perioadei de recesiune), măsură ce contribuie direct la stimularea pieței de tâmplărie termoizolantă. De asemenea, așa-numita "autoritate contractantă" va deveni chiar asociația de proprietari, astfel încât tot mai multe firme din bransa de ferestre ar putea participa la licitații organizate pe baza unor principii corecte.

## AUTORITĂȚILE PUBLICE LOCALE PŒT INTRA ÎN INSOLVENȚĂ

Guvernul a aprobat un proiect de lege care are scopul de a stabili cadrul general și procedurile privind redresarea financiară a unităților

administrativ-teritoriale aflate în criză financiară sau în insolvență. „Actul normativ prevede modul de implicare al instituțiilor abilitate în redresarea economico-financiară a acestor unități administrativ-teritoriale. De asemenea, precizează clar drepturile și obligațiile creditorilor, precum și obligațiile autorităților administrației publice locale în scopul întăririi situației financiare și disciplinei economico-financiare a orașelor și comunelor aflate în dificultate”, a afirmat Ioana Muntean, purtător de cuvânt al Guvernului. Executivul a cerut Parlamentului dezbateră acestui proiect de lege în regim de urgență. Criza financiară este prezumată de următoarele situații: neachitarea obligațiilor de plată lichide și exigibile mai vechi de 90 de zile, care depășesc 15% din bugetul anual al unității administrativ-teritoriale respective, cu excepția celor aflate în litigiu (inclusiv în situația neachitării drepturilor salariale prevăzute în bugetul local de venituri și cheltuieli, sau în bugetele instituțiilor sau serviciilor publice de interes local sau județean, pe o perioadă de 90 de zile). În intervalul aplicării planului de redresare, proiectul de lege prevede o serie de interdicții, respectiv interzicerea luării unor măsuri care să conducă la creșterea obligațiilor financiare, precum înființarea de noi servicii și instituții publice și angajarea de personal. Dacă pentru o perioadă de 180 de zile nu se mai evidențiază cauzele care au dus la intrarea în criza financiară, se constată încetarea crizei. În această situație, comitetul constituit al ordinului prefectului sesizează, printr-o hotărâre, acest lucru.

Starea de insolvență este definită în următoarele situații: neachitarea obligațiilor de plată lichide și exigibile mai vechi de 120 de zile, care depășesc 50% din bugetul local anual al unității administrativ-teritoriale - fără a fi luate în considerație cele care sunt în litigiu comercial (inclusiv neachitarea drepturilor salariale pe o perioadă mai mare de 120 de zile de la data scadenței). În această situație, procedura de insolvență poate fi deschisă de orice creditor sau grup de creditori, de primar sau de președintele Consiliului Județean al unității administrativ-teritoriale. La inițierea procedurii de insolvență se suspendă toate acțiunile judiciare. De asemenea, în urma declanșării procedurii de insolvență administratorul judiciar emite o notificare către toți creditorii pentru a menționa drepturile, restanțele și pentru a stabili tabelul creanțelor. Toți cei care au de

primit bani de la unitatea administrativ-teritorială respectivă se constituie într-un grup al creditorilor. Administratorul judiciar, împreună cu ordonatorul principal de credite, pregătește un plan de redresare care va fi aprobat de către tribunal, preavizat de către comitetul creditorilor.

## LICITAȚIILE NU MAI POT FI SUSPENDATE PRIN FORMULAREA CONTESTAȚIILOR

Autoritatea Națională pentru Reglementarea și Monitorizarea Achizițiilor Publice (ANRM) a lansat spre dezbateră publică proiectul de modificare al OUG 34/2006 privind atribuirea contractelor de achiziție publică, a contractelor de concesiune de lucrări publice și a celor de concesiune de servicii. ANRM a transmis propunerile reprezentanților Comisiei Europene, urmând ca proiectul să fie promovat fie printr-o ordonanță de urgență, fie printr-o lege, numai după avizarea acestora. Cea mai importantă modificare privește procedura de contestații. Astfel, orice contestație va fi soluționată la finalizarea procedurii, odată cu elaborarea raportului, iar contractul va fi semnat imediat după ce Consiliul Național pentru Soluționarea Contestațiilor va emite decizia. Se elimină, astfel, perioada de suspendare, întreg pachetul de contestații soluționându-se o singură dată. Se introduce soluționarea excepțiilor procedurale în 10 zile, judecarea pe fond realizându-se în termen de 20 de zile.

Dintre principalele modificări mai pot fi amintite:

- se introduce noțiunea de parteneriat public-privat, definit pentru prima oară în legislația națională ca fiind "o formă a cooperării dintre sectorul public și cel privat, în scopul finanțării, construcției, renovării, managementului sau întreținerii unei infrastructuri sau furnizării anumitor servicii". Se introduc noile praguri valorice de aplicare în cazul procedurilor de atribuire a contractelor de achiziție publică, conform Regulamentului Comisiei Europene nr. 1177/2009, intrat în vigoare la data de 1 ianuarie 2010.

- se definește noțiunea de experiență similară ca reprezentând necesitatea prezentării unei liste "a lucrărilor executate în ultimii 5 ani, însoțită de certificări de bună execuție pentru cele mai importante obiective. Respectivul certificări indică beneficiarii, indiferent

dacă aceștia sunt autorități contractante (persoane juridice) cu capital de stat sau clienți privați, valoarea, perioada și locul execuției lucrărilor și precizează dacă au fost efectuate în conformitate cu normele profesionale din domeniu și dacă au fost duse la bun sfârșit". O altă modificare se referă la micșorarea valorii cumulate a contractelor care vor fi atribuite și a actelor adiționale care vor fi încheiate pentru lucrări și/sau servicii suplimentare ori adiționale, nivelul maxim fiind stabilit la 20% din valoarea contractului inițial (față de 50%, cum este în prezent).

## SE VA ACHITA TVA PENTRU MATERIALELE DE CONSTRUCȚII IMPORTATE DIN UE

În nota de fundamentare a unui nou proiect de ordonanță de urgență privind combaterea evaziunii fiscale, Guvernul României susține că "se va crea un document special care va sta la baza plății TVA pentru achizițiile intracomunitare de materiale de construcții și unele produse alimentare. Pentru tranzacțiile în interiorul țării cu aceleași produse, la care se adaugă și alte mărfuri alimentare de bază, va fi aplicată taxarea inversă, respectiv la beneficiar. Totuși, vor fi respectate celelalte prevederi comunitare privind deductibilitatea taxei plătite pentru aceste achiziții, pentru a nu aduce prejudicii pieței interne, fapt care ar putea fi foarte sever sancționat de Uniunea Europeană". Printr-un ordin al ministrului Finanțelor Publice, la propunerea președintelui Agenției Naționale de Administrare Fiscală, se va stabili încadrarea tarifară a produselor din categoriile vizate și valorile minime pentru stabilirea bazei de impozitare a TVA. Cu toate acestea, Ministerul Finanțelor Publice recunoaște că atât aplicarea TVA pentru achiziții intracomunitare, cât și taxarea inversă privind TVA din anumite tranzacții în piața internă contravin legislației europene și propune aplicarea limitată a acestor prevederi, până la finele anului viitor. "În cazul achizițiilor intracomunitare de bunuri din anumite categorii cu risc crescut de fraudă, proiectul de act normativ contravine Directivei 2006/112/CE privind sistemul comun de TVA, în ceea ce privește momentul exibilității și al modalității de plată a taxei pe valoarea adăugată. Aplicarea taxării inverse pentru livrarea în interiorul țării a bunurilor din anumite categorii cu risc crescut de fraudă,



altele decât cele prevăzute de Directiva 2006/112/CE privind sistemul comun de TVA, fără a obține o derogare în acest sens, contravine legislației comunitare", se mai arată în nota de fundamentare. Taxarea inversă reprezintă o măsură de simplificare a plății taxei, aplicabilă numai între persoane înregistrate în scopuri de TVA, prin care persoana obligată la plata taxei este beneficiarul în locul furnizorului. Practic, colectarea se face la finalul circuitului și sunt mult diminuate pierderile din diferite tranzacții între interpuși.

Proiectul ce impune taxarea suplimentară a materialelor de construcții importate din UE va fi inclus în ordonanța de combatere a evaziunii fiscale, care va fi aprobată săptămâna viitoare și aplicată imediat, fără să fie inclusă în pachetul legislativ cu privire la implementarea măsurilor de austeritate, ce va fi adoptat în Parlament prin metoda asumării răspunderii guvernamentale. Noul proiect nu este singurul act normativ care contravine normelor UE, printr-o altă ordonanță urmărindu-se reintroducerea accizelor la produsele de lux, ceea ce implică riscul aplicării unor sancțiuni din partea Comisiei Europene. Și în acest caz executivul a luat decizia în mod unilateral, fără a evalua printr-un studiu de impact consecințele aplicării TVA în cazul achizițiilor intracomunitare. Practic, după intrarea în vigoare a ordonanței, primele efecte asupra pieței materialelor de construcții (și, implicit, asupra celei de tâmplărie termoizolantă) vor fi resimțite extrem de acut. Situația negativă se va transpune printr-o creștere a prețului materialelor de construcții importate, mai ales a celor din spațiul comunitar, în condițiile în care nivelul cererii pe plan intern este foarte scăzut. Diminuarea gradului de profitabilitate a firmelor implicate în comercializarea materialelor de construcții, respectiv a importatorilor de sisteme de profile și elemente de feronerie utilizate la execuția de ferestre, va determina o accentuare a procesului de restructurare a activității în branșa de construcții și domeniile conexe.

**COMPANIA NAȚIONALĂ DE INVESTIȚII - PROPUȘĂ SPRE DESFIINȚARE**

Ministrul Dezvoltării Regionale și Turismului, Elena Udrea, a anunțat, recent, că va solicita Executivului desființarea Companiei Naționale de Investiții (CNI). "Am hotărât acest lucru din nevoia de a elimina orice suspiciune legată de cheltuirea banului public. Totodată, am decis să cer acelor politicieni care ocupă funcții publice să renunțe la contractele cu CNI, iar în caz contrar le voi desființa personal, asumându-mi orice risc", a declarat Elena Udrea. Conform ministrului de resort, programele pe care CNI le derulează au fost restructurate, astfel: programul de construire patinoare și bazine de inot a fost suspendat, cel de construire săli de sport a fost reorganizat (în sensul că se mai află în lucru doar obiectivele începute anul trecut). „În 2010 nu s-au derulat licitații cu privire la contractele de execuție a sălilor de sport”, a specificat Elena Udrea. Toate programele derulate în acest moment de către CNI vor fi preluate și coordonate de Direcția de Investiții a MDRT. Cei aproximativ 150 de angajați ai CNI "vor putea participa la concursurile care se vor organiza în viitor pentru preluarea unor funcții, atunci când acestea vor avea loc", a precizat Elena Udrea. Compania Națională de Investiții a fost înființată în anul 2001 ca societate comercială

pe acțiuni, funcționând sub autoritatea Ministerului Lucrărilor Publice, Transporturilor și Locuinței (MLPTL) restructurat, în prezent, în MDRT. În perioada 2001-2010, CNI a finalizat aproximativ 1.000 de obiective, incluse în 11 programe de investiții.

**ADMINISTRATORII FIRMELOR RĂSPUND ÎN SOLIDAR PENTRU DATORIILE LA FISC**

Potrivit noului proiect de ordonanță de urgență cu privire la combaterea evaziunii fiscale, care va putea fi aplicată în perioada imediat următoare, "administratorii care nu vor cere demararea procedurii de insolvență în termen de maximum 30 de zile de la apariția stării de insolvență, conform legii în vigoare, vor răspunde în solidar pentru plata datoriilor restante la buget ale companiilor în cauză".

În opinia reprezentanților mediului privat de afaceri, o astfel de prevedere va duce la scăderea activității economice, întrucât foarte multe firme din țara noastră își vor muta afacerile în alte state. Conducerea Asociației Oamenilor de Afaceri din România (AOAR) susține că această măsură nu reprezintă o noutate, deoarece "ideea ca administratorii să răspundă în solidar pentru plata datoriilor restante la buget ale companiilor proprii a fost luată în calcul inițial la elaborarea legislației insolvenței, dar s-a renunțat la aplicarea măsurii, din cauza riscului apariției de efecte negative colaterale". În accepțiunea AOAR, de fapt, "se pune problema dacă o societate care are de recuperat de la stat un miliard de lei și are datorii la Fisc de 800 de milioane de lei se află în insolvență. Pentru a elimina astfel de cazuri, trebuie introduse criterii clare și

termene ferme, legate de momentul în care este considerat că a apărut starea de insolvență sau de cuantumul datoriilor comparat cu nivelul creanțelor". Nici membrii birourilor de avocatură nu sunt de acord cu o asemenea măsură, întrucât "echilibrul creat prin reglementările privind insolvența, între obligațiile fiscale și cele de altă natură, va fi distrus. Reacția administratorilor va fi de plată a obligațiilor fiscale, indiferent dacă exista alte obligații scadente înaintea acestora". Totodată, oamenii de afaceri estimează că statul dorește să devină creditorul privilegiat al companiilor. Chiar și în cazul în care au de recuperat creanțe de la bugetul de stat, multe firme vor intra în faliment, fără să aibă probleme foarte mari, iar activitatea comercială se va reduce semnificativ, susțin reprezentanții patronatelor din mai multe sectoare economice.

Construcții  
Automotive  
Industria



**REHAU**  
Ultimate Polymer Solutions



**EFICIENȚA ENERGETICĂ DUSĂ LA PERFECȚIUNE**  
SOLUȚIA VIITORULUI - NOUL SISTEM DE PROFILE DE FERESTRE GENE®  
REALIZATE DIN MATERIALUL REVOLUȚIONAR RAU-FIPRO®

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

Realizat din materialul revoluționar RAU-FIPRO®, noul GENE® este profilul cu cea mai ridicată eficiență energetică din clasă sa, destinat ferestrelor care îndeplinesc standardul casei pasive (în ex. U<sub>L</sub> = 0,73 W/m<sup>2</sup>K) sau pentru case cu un conținut energetic redus (în ex. U<sub>L</sub> = 1,1 W/m<sup>2</sup>K).

GENE® dispune de cea mai înaltă clasă de izolare termică în absența armării cu oțel, cu valori regulate până în prezent (până 50 dB = R<sub>L</sub> = 47 dB) în clasa de izolare termică 5 - inclusiv izolare termică opțională.

Cu un design simplu și un nou concept de izolare prevăzută cu 3 rânduri de garnituri de etanșare, profilele GENE® se remarcă și prin un nivel ridicat de protecție anti-raja (până în clasa de rezistență 3).

Elementele de mare dimensiune ale profilurilor GENE® sunt adaptate capcării optime a energiei solare și ideale pentru arhitectura modernă.

REHAU Polymer SRL - Șoseaua de Centură 14-16, Turin, Județul Vâlcea, Tel: 021 206 5180, Fax: 021 206 5181  
REHAU Cluj-Napoca - Str. GDEA 413 211, REHAU Baile - Tel: 0234 913 000, REHAU Timișoara - Tel: 0234 201 454  
www.rehau.ro

# Erorile de proiectare cresc cu 15% costurile de construcție

**Greșelile de proiectare, lipsa forței de muncă și a unei conduceri calificate generează creșterea costurilor de construcție cu 10%-15%, potrivit unui studiu al companiei de consultanță imobiliară King Sturge. Există, astfel, un potențial semnificativ de a reduce prețurile în sectorul construcțiilor în România. "Am observat că unul dintre principalele motive pentru depășirile de costuri de execuție este lipsa prudenței și evaluării riscurilor de la debutul lucrărilor, când bugetele de dezvoltare au fost subestimate sau unele lucrări nu au fost analizate în amănunt. Combinate cu lipsa unei gestionări de interfață între arhitecți, ingineri constructori, mecanici și electricieni, aceste erori au dus, deseori, la modificări ale obiectului contractului și ale sumelor alocate, cauzând întârzieri semnificative pe șantier", a declarat Resul Kilic, director al departamentului de management și de consultanță pentru construcții, din cadrul King Sturge. Astfel, pentru un control optim al cheltuielilor este necesară identificarea ineficiențelor de proiectare și construcție din primele faze ale obiectivului. "Un aspect neglijat în mod semnificativ în perioada dezvoltării construcțiilor a fost procesul de optimizare a valorii (Value Engineering), care constă în identificarea și eliminarea costurilor inutile din proiect. De exemplu, o problemă descoperită la o serie de lucrări, atât rezidențiale cât și de birouri, constă în instalarea de copertine solare la ferestrele orientate către nord. Aceasta este o greșeală tipică de proiectare, care poate fi ușor evitată și care poate crea economii de costuri", a precizat reprezentantul King Sturge.**

## PROIECTAREA CORECTĂ POATE ELIMINA CONFLICTELE DE PE ȘANTIER

În prezent, există decalaje mari între timpul alocat la faza de coordonare a proiectării (punerea de acord a inginerilor structurali, arhitecților și a inginerilor mecanici și electricieni) și momentul în care documentația de proiectare este furnizată. Presiunile de reducere a personalului din teren și a costurilor generale intră în conflict cu necesitatea de a investi în eforturile de coordonare extensivă, deși acestea din urmă pot diminua costurile - în ansamblu - prin reducerea la minimum a conflictelor de pe teren. "Neînțelegerea de pe șantier, rezultate din necorelarea sistemelor, sunt o sursă de perturbare a producției care poate fi evitată. Riscul problemelor cauzate de neconcordanțe este mai mare la proiectele de construcții care prezintă cerințe complexe de mecanică, electricitate și instalații (MEI). Riscurile de producție cresc pe măsură ce graficele de livrare devin mai strânse. Se poate spune că eliminarea problemelor de coordonare este o condiție prealabilă absolut necesară pentru demararea lucrărilor de construcție la proiecte ample cu cerințe MEI complexe", a menționat Resul Kilic. Pentru fluidizarea procesului de execuție, categoriile de lucrări trebuie să se desfășoare într-o succesiune logică, cu întreruperi minime de flux. Atunci când se constată probleme pe teren este, de obicei, prea târziu pentru a fi evitate întreruperea activității și întârzierea cu rezolvarea conflictului, acestea afectând productivitatea.

## GHID PENTRU EXECUȚIA LUCRĂRILOR DE TERMOIZOLARE

Cele mai importante companii autohtone producătoare de sisteme de termoizolare ETICS (External Thermal Insulation Composite Systems - denumire conform SR EN 13499) s-au constituit într-un grup pentru calitatea materialelor respective, intitulat QETICS și au lansat împreună "Ghidul pentru aplicarea sistemelor de termoizolare ETICS". Lucrarea constă într-un set de reguli și tehnologii de lucru, general valabil pentru această industrie. Metodologia prevăzută în acest ghid trebuie respectată de către toți executorii în cazul folosirii unui sistem complet de termoizolare agrementat în Uniunea Europeană sau în țara noastră, indiferent de producătorul acestuia. Conf. Dr. ing. Mihaela Georgescu, de

la Universitatea de Arhitectură și Urbanism Ion Mincu - București și președintele onorific al QETICS, este de părere că îndrumarul elaborat de specialiștii de pe piața sistemelor de termoizolare trebuie să devină reglementare tehnică, similară unui cod de bună practică pentru firmele din sectorul de construcții care execută lucrări de izolații. "Am constatat faptul că se manifestă tendința de înlocuire a ideii de sistem complet de termoizolare cu sisteme hibride, compuse din materiale de la diverse companii, care nu sunt testate și verificate în mod unitar, cerință specificată prin norma europeană EN 13499. Grupul QETICS militează pentru ideea de sistem complet, testat, agrementat și livrat de către un singur producător. Am lansat acest ghid pentru a oferi o soluție viabilă și la problemele specifice, îndrumarul reprezentând începutul configurării unor reguli de aplicare corectă a sistemelor de termoizolare. Ne propunem editarea și distribuirea lucrării către toate instituțiile și persoanele ce activează în domeniul termoizolațiilor. Pe termen lung, dorim oficializarea specificațiilor din ghid și, implicit, atribuirea gradului de normativ de stat, pentru a-i conferi caracterul de obligativitate", a declarat Adrian Zamfirache, director tehnic al Henkel România și membru QETICS. Calitatea unui sistem de termoizolare aplicat la o clădire se referă atât la performanța produsului în sine, cât și la cea a manoperei. Instalarea unui sistem de termoizolare are un rol deosebit de important și poate influența semnificativ rezultatul final. Dacă tehnologia de aplicare nu este respectată, acest fapt poate compromite lucrarea în ansamblu. Florin Popescu, director de calitate la Baumit România, consideră că "acest ghid este o primă etapă în lupta noastră, pentru că avem nevoie de norme clare care să reglementeze cerințele esențiale privind sistemele de termoizolare".

## PRO BCA: IEȘIREA DIN CRIZĂ NECESITĂ UN NOU CADRU DECIZIONAL LA NIVEL MACROECONOMIC

În actualul context economic, reprezentanții Asociației Producătorilor de BCA din România - Pro BCA consideră că măsurile anunțate de către Guvern, ca urmare a negocierilor cu Fondul Monetar Internațional, nu reprezintă, pe termen lung, una dintre cele mai bune soluții. "Măsurile propuse, privind reducerea salariilor din sectorul bugetar, reprezintă - pe termen scurt - una dintre



acțiunile care pot contribui, într-o anumită măsură, la reducerea dezechilibrului dintre veniturile la buget și cheltuielile angajate de către stat, însă, în absența unei adevărate restructurări la nivel administrativ, aceasta nu va face decât să mai amâne problemele pe care astăzi le întâmpină țara. Ieșirea din criză a României și intrarea într-o perioadă de dezvoltare durabilă necesită, în mod imperios, crearea unui nou cadru decizional la nivel macroeconomic, care să permită implicarea în mod real a asociațiilor patronale, pe fiecare domeniu de activitate, în orice decizie economică", a declarat Marius Marin, vicepreședinte și director executiv al Pro BCA.

Pe termen foarte scurt, reprezentanții Pro BCA consideră obligatorie luarea de măsuri dure pentru combaterea evaziunii fiscale (incluzând aici și eliminarea sistemului de plată parțial pe cartea de muncă și parțial la negru), însă trebuie să se facă trecerea de la nivelul general al declarațiilor la acțiuni concrete și concertate. "Subliniem, din nou, că nu se poate vorbi de eradicarea evaziunii fiscale dacă nu se iau măsuri punitive dure în cazul infracțiunilor economice generate de emiterea de instrumente de plată (file CEC, bilete la ordin, cambii) fără acoperire. Din păcate, acest fenomen a luat o amploare extrem de mare în partea a doua a anului 2009 și începutul lui 2010, astfel încât este necesară modificarea în regim de urgență a legislației în vigoare, pentru ca incidentele de plată să fie încadrate în mod explicit ca infracțiuni. De asemenea, este necesară și modificarea Legii 31/1990 republicată, privind societățile comerciale și a Legii 85/2006 pentru că, în cazul insolvențelor frauduloase sau al incidentelor de plată, să poată fi atrasă în solidar și responsabilitatea acționarilor / asociațiilor / administratorilor companiilor implicate", a precizat Marius Marin.

Pro BCA reunește principalele companii producătoare de BCA, în prezent din asociație făcând parte Macon, Celco, Xella Ro, Soceram, Somaco Grup Prefabricate, Ecoblock și Alba Aluminiiu, în discuție fiind și intrarea firmelor Prefabricate Vest și Elpreco. Începând cu luna mai a.c., Pro BCA a devenit membră a Asociației Europene a Producătorilor de BCA - EAACA, fiind a 18-a asociație națională din spațiul european care a devenit membră a acestui organism.

## DE CE SUNT OPORTUNE INVESTIȚIILE PE TIMP DE CRIZĂ

Activitatea pe piața de investiții din România s-a îmbunătățit în ultimele

doă trimestre, contextul economic fiind unul tot mai prielnic investițiilor, conform celui mai recent studiu al companiei de consultanță DTZ Echinox. Lipsa lichidităților de pe piață reprezintă, în continuare, principalul impediment în calea achizițiilor de proprietăți și a începerii unor lucrări noi de construcții. Valoarea tranzacțiilor a însumat, în primele trei luni ale acestui an, 108,34 milioane de euro, cele mai importante operațiuni fiind consemnate pe segmentul comercial. "Estimăm că această tendință se va menține și în 2010, până la sfârșitul anului urmând a înregistra o valoare de 500 milioane de euro pe piața specifică", a declarat Bogdan Sergentu, reprezentant al firmei. Contextul internațional este, de asemenea, favorabil investițiilor, valoarea acestora urmând a ajunge, în 2010, la 11.400 miliarde USD, în creștere cu 5% față de nivelul din 2009. O situație similară va fi raportată și în Europa, unde volumul acestora va spori cu 4%.

Un alt motiv care încurajează investițiile în această perioadă este prețul. În contextul scăderii cererii în aproape toate domeniile pe fondul diminuării sensibile a puterii de cumpărare a populației și a lipsei surselor de finanțare, pot fi făcute achiziții la costuri reduse. Un exemplu relevant este cel al terenurilor, ale căror prețuri s-au depreciat semnificativ; de asemenea, prețurile principalelor materiale de construcții sunt cu aproximativ 30% sub nivelul din 2008, costurile de construcție practicate de antreprenori fiind reduse la minimum. Astfel, dacă în intervalul 2007 - 2008 un metru pătrat construit putea ajunge, în medie, până la 2.000 de euro, din al doilea semestru al anului trecut a fost luată în calcul varianta execuției cu 400 de euro / mp. Mai mult, această evoluție a culminat cu introducerea unor standarde de cost la nivel național pentru principalele tipuri de lucrări publice, prin care să fie evitate licitarea sub-preț sau supraevaluarea anumitor operațiuni. Retragerea multor investitori străini de pe bursă, privită de cele mai multe ori apocaliptic, a creat oportunități pentru oamenii de afaceri români care au posibilitatea de a-și extinde afacerile și de a fabrica produse de calitate la prețuri mai bune. De asemenea, nu mai există nici atâția speculatori care aveau câștiguri fabuloase în perioada de apogeu a economiei.

Raportul DTZ afirmă că cea mai grea perioadă a declinului imobiliar a trecut, așteptându-se o creștere cu 5% a volumului global de investiții în 2010, China urmând a deveni a doua piață imobiliară din lume până la sfârșitul anului 2011,



după Statele Unite ale Americii, depășind Japonia și Marea Britanie. Singurele țări din Europa care vor fi prezente în topul primelor cinci piețe în funcție de volumul investițiilor sunt Franța și Marea Britanie. "Anul trecut a fost deosebit de dificil pentru piețele imobiliare din toată lumea, valoarea stocului de investiții global diminuându-se cu 6%. Perioada cea mai grea a fost, însă, depășită, fiind așteptată revenirea susținută a domeniului", a declarat Hans Vresen, director al departamentului de cercetare al DTZ Echinox. În ansamblu, previziunile pentru perioada următoare sunt pozitive, cel puțin la nivel internațional, fiind observată o creștere a încrederii în piețele financiare.

**ARACO: TROFEUL CALITĂȚII, ACORDAT PENTRU 20 DE OBIECTIVE IMPORTANTE**

Asociația Română a Antreprenorilor în Construcții (ARACO) a decernat, recent, Trofeul Calității ARACO, eveniment aflat la cea de-a XVI-a ediție. Distincția profesională acordată anual de patronatul constructorilor recompensează lucrările de calitate deosebită, realizate în țară sau străinătate. La eveniment au participat antreprenori de construcții, firme de consultanță, proiectare, cercetare, de producție și comercializare a materialelor de construcții, precum și personalități din domeniu. Lucrările premiate în acest an au fost de toate tipurile, de la clădiri de birouri, lucrări de instalații și automatizări, lucrări de infrastructură și protecția mediului, amenajări hidroenergetice, până la restaurări de monumente istorice.

- Lista construcțiilor civile premiate**  
 La secțiunea "Construcții civile" au fost premiate următoarele lucrări:
- clădire de birouri „The Gate”, București - antreprenor fiind societatea BogArt;
  - imobil de birouri, amplasat pe strada Nicolae Filipescu, din Capitală, realizat de Euroconstruct SA Timișoara;
  - clădire de birouri „PC Center” - București, construită de Iridex Group;
  - complex hotelier „Conacul Domnesc”, județul Suceava, executat de firma Marelvi Construct SA;
  - CHE Ipotești - Centrul operațional de exploatare Slatina, obiectiv al cărui antreprenor a fost Grup Primacons, din Slatina;
  - terminal de pasageri în Portul Orșova - Grup Primacons;
  - Memorialul Holocaustului, realizat de ICCO AG, din Brașov.

- Lucrări de instalații deosebite**  
 La secțiunea de lucrări de instalații au primit distincții obiectivele:
- CIC Săvinești - instalații electrice și AMC - realizată de TIAB SA, sucursala Piatra Neamț;
  - hală de producție PAX, instalații electrice și de automatizare, antreprenor fiind TIAB SA - sucursala INFRA București;
  - imobil de birouri „Cubic Business Center” - București - IMSAT Muntenia SA;
  - conductă de interconectare a sistemului național de transport gaze naturale cu sistemul vest-european, lucrare executată de Amarad SA - Arad.

- Obiective industriale, lucrări hidrotehnice și de restaurare**  
 În categoria proiectelor din domeniile industrial și de infrastructură s-au premiat trei obiective, astfel:
- CHE Râul Alb, antreprenor fiind Hidroconstrucția - sucursala Bistra - Poiana Mărului;
  - fabrica de profile extrudate din aluminiu pentru industria aeronautică - Dumbrăvița, județul Maramureș, realizată de societatea AMI SA Baia Mare;

- redeschiderea circulației și punerea în siguranță a liniilor de cale ferată afectate de inundații, obiectiv executat de Compania Construcții Feroviare Câmpulung Moldovenesc.
- În ceea ce privește lucrările din sectoarele turismului și protecției mediului au fost premiate următoarele obiective:
- amenajare Zona Durgău - Valea Sărată și Salina Turda, obiectiv realizat de asocierea firmelor ACL, TIM, Grup 4 Instalații, toate din Cluj;
- stația de compost, noul depozit de deșeuri Fețeni și închiderea depozitului de deșeuri Răureni, antreprenor fiind Hidroconstrucția SA - sucursala Olt Superior;
- rampă ecologică de deșeuri în Costinești, județul Constanța, construită de Iridex Group - București.
- La secțiunea «lucrări hidrotehnice» au fost premiate două obiective, respectiv: "Punerea în siguranță a Barajului

Măneciu”, județul Prahova, lucrare realizată de Apasco SA - Măneciu și "Punerea în siguranță a Acumulării Cătămărăști", din județul Botoșani, antreprenor fiind compania Construcții Hidrotehnice SA Iași. La categoria «lucrări de restaurare» a fost selectat proiectul "Consolidare și restaurare Biserica „Sfinții Voievozi” - Mănăstirea Agapia, județul Neamț, realizat de compania Construcții Unu, din Iași.

**VELUX: CONCURS DE ARHITECTURĂ CE VIZEAZĂ PROIECTE DE MANSARDARE**

La data de 26 mai a.c., compania Velux, cu sediul central în Brașov, a dat publicității un comunicat prin care se anunță lansarea concursului de arhitectură intitulat "Înclinație spre lumină", care se va desfășura în intervalul mai - septembrie 2010. "La competiție sunt așteptați să se înscrie arhitecții care au realizat proiecte

de mansardare în ultimii trei ani, utilizând produse promovate de societatea noastră. Intenția declarată este aceea de a lansa un apel către o viziune atotcuprinzătoare, aflată în strânsă legătură cu principiile de sustenabilitate. Astfel, conceptul de eficiență energetică trebuie integrat cu cel de design, asigurându-se concomitent o exploatare la maximum a resurselor energetice regenerabile (eoliene, solare etc.). Totodată, încurajăm dezvoltarea de imobile care să asigure în mod optim îndeplinirea cerințelor de confort și utilizare ale beneficiarilor", a declarat Alexandra Maier, arhitect în cadrul Velux. Juriul ce va analiza lucrările propuse va fi format din specialiști recunoscuți și din reprezentanți ai Velux, evaluarea proiectelor urmând a avea loc la sfârșitul lunii septembrie a.c. La data de 1 octombrie, va fi organizată o ceremonie specială, în cadrul căreia vor fi acordate premii în valoare totală de 12.000 de euro.

**ROCKWOOL**  
 TERMOIZOLAȚII REZISTENTE LA FOC

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

Fațade lăncușe. Fațade ventilate. Acoperișuri terasă. Mansarde. Pereți de compartimentare. Pardoseli. Izolații tehnice.

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

VAL BAZALTICĂ  
 ROCKWOOL

ROCKWOOL România  
 Str. 27 Decembrie 1989, Brașov, Județul Brașov. Tel: +4 027 21234495 Fax: +4 027 21234451  
 e-mail: info@rockwool.ro www.rockwool.ro

# Reluarea comenzilor de pe piața oțelului, prognozată pentru anul 2011

**Până la sfârșitul anului în curs, se estimează că oțelul se va scumpi cu 20%-25%, această evoluție urmând a se reflecta, conform specialiștilor din domeniu, printr-o majorare de 15% a costurilor produselor finite. "În primele trei luni din 2010, prețul oțelului a sosit cu 5%-6%, pentru următoarele două trimestre estimându-se noi creșteri, de 12%-13%. Există, deja, companii pe piața de sisteme pentru acoperișuri care au luat primele măsuri de majorare a costurilor produselor sau de diminuare a beneficiilor acordate distribuitorilor sau clienților finali", sunt de părere oficialii companiei Lindab, unul dintre cei mai importanți furnizori de elemente pentru acoperișuri metalice din România. În acest context, producătorul de oțel ArcelorMittal a anunțat că va majora prețurile cu 16%. Astfel, furnizorul va practica costuri de vânzare a foliei rulate la cald de 650 de euro pe tonă (echivalentul a 825 USD). Scumpirile sunt cauzate, în principal, de creșterea prețului la materiile prime esențiale în fabricația oțelului. De asemenea, costurile ar putea fi majorate suplimentar, în trimestrul al treilea al acestui an, ca urmare a deprecierei monedei europene. Principalii producători care desfășoară activități de vânzare pe teritoriul țării noastre sunt: Mechel, ArcelorMittal Kryv Rih și fabricanții din Turcia.**

Conform unor previziuni ale experților Confederației Europene a Industriei Oțelului și altor Metale (Eurofer), în 2010 s-ar putea consemna o redresare a majorității domeniilor economice țintă (care folosesc oțel și produse derivate), excepție făcând industria navală și sectorul construcțiilor. Având în vedere faptul că piața siderurgică reprezintă un segment globalizat, se poate considera că previziunile Eurofer sunt valabile și pentru România. Stocul existent pe piața autohtonă va încetini revenirea activității de producție pentru domeniul construcțiilor, a cărui trend rămâne negativ. În ansamblu, în 2010 va fi observată o ameliorare a tendinței de reducere a consumului, care va înregistra o evoluție optimă abia în 2011. "Este important de menționat faptul că lichidarea forțată a stocurilor a avut un efect benefic asupra pieței: există o cerere reală mai mare, superioară nivelului producției curente din 2009, însă cel puțin egală cu dimensiunea stocurilor consumate forțat anul trecut", sunt de părere reprezentanții Asociației Române a Distribuitorilor de Metal (Ardimet). Astfel, în acest an va crește moderat consumul aparent de laminat cu 5% - 10%, în special de profile și țevi, în timp ce structura cererii de oțel beton va rămâne, cel mai probabil, la nivelul din 2009, chiar

dacă producția internă va înregistra creșteri (bazate pe volumul mai mare al exportului decât în anii precedenți). În primul trimestru al acestui an s-a consemnat un volum al producției de oțel beton de 135.000 de tone, în creștere față de aceeași perioadă a anului trecut (când s-au înregistrat 103.000 de tone).

## PRODUCȚIE SIDERURGICĂ DE 2,7 MILIOANE DE TONE, ÎN 2009

Producția siderurgică din România a însumat, anul trecut, 2,7 milioane de tone, reprezentând circa 55% din volumul realizat în 2008 și cu 44% mai puțin decât cel din 2007, conform informațiilor furnizate de Ardimet. Cea mai semnificativă reducere a fost consemnată în cadrul grupului ArcelorMittal, care a înregistrat scăderi ale productivității la toate fabricile, față de anul 2007 (-59% la combinatul de la Galați, -76% la cel din Hunedoara și -70% la Călărași). Totuși, perspectivele sunt pozitive, având în vedere faptul că, în semestrul al doilea din 2009, combinatul ArcelorMittal Galați a consemnat o creștere a producției de oțel de la o medie lunară de circa 117.000 de tone (în primele șase luni ale anului), la aproximativ 182.000 de tone în perioada iunie - decembrie. "Analiza activității furnizorilor



evidențiază dificultatea adoptării de către aceștia a unui plan de producție sigur și coerent. Fluctuațiile au fost cauzate de contextul unei piețe interne nesigure și aflate în contracție în ultimele cinci trimestre, precum și de diminuarea numărului de consumatori interni și scăderea exporturilor. Lipsa programelor noi de investiții și întârzierea reluării lucrului pe șantierele blocate reprezintă alte cauze ale reducerii activității din domeniu", a declarat Călae Măndru, reprezentant Ardimet.

## CAPACITĂȚILE DE LAMINATE DIN ROMÂNIA NU ACOPERĂ CEREREA INTERNĂ

Evoluția optimă a domeniului din intervalul 2006 - 2008 (în special a pieței oțelului beton) a determinat fabricanții de produse lungi (oțel beton, profile etc.) să-și concentreze livrările pe piața internă, fără a se mai preocupa de exporturi. De aceea, companiile respective au fost cel mai grav afectate de reducerea bruscă a cererii de anul trecut. De exemplu, contracția consumului intern de oțel beton și sârmă laminată la cald a determinat producătorii să caute beneficiari pe piețele externe, ceea ce a generat o creștere aproape triplă a exporturilor acestor categorii de produse comparativ

cu nivelul din 2007 și 2008. Totodată, exportul de produse cu prelucrare avansată (sârme trase neacoperite, sârme zincate, cabluri și toroane, plase sudate, lanțuri etc.) s-a menținut la un nivel constant față de cei doi ani anteriori. În aceste condiții, exporturile de produse lungi (în ansamblu) din 2009 au scăzut cu aproximativ 25% față de 2008, reducerea determinată - în principal - de diminuarea producției interne de profile. Importurile acestor materiale s-au depreciat, de asemenea, cu peste 40% față de anul 2008, mai ales din cauza scăderii consumului de oțel beton și profile.

În ceea ce privește producția de materiale plate (table și benzi laminate la cald / rece sau zincate), situația este total diferită. Prin strategia de livrări adoptată la nivelul grupului ArcelorMittal (din care face parte combinatul de la Galați), piețele predilecte de desfacere au fost cele externe. Numai 30% din produsele plate laminate la cald și circa 44% din cele la rece (inclusiv zincate) au fost distribuite, anul trecut, în România. Cu toate că nivelul cererii interne s-a diminuat semnificativ anul trecut, exporturile masive ale ArcelorMittal au fost compensate de importuri semnificative. Mai mult, importul de table și benzi laminate la cald din 2009 s-a situat aproape de nivelul celor doi ani

## Producția siderurgică - centralizator

Nr. crt.	Grupa de produse	Cantitatea (mii tone)		
		Anul 2007	Anul 2008	Anul 2009
1	Producția de oțel brut	6.136,50	4.920,80	2.700,90
2	Produse plate din care:			
	2.1 Laminat la cald	3.661,80	2.862,49	1.635,40
	2.2 Laminat la rece	702,02	583,43	379,48
3	Produse lungi din care:			
	3.1 Oțel beton	886,05	944,60	476,03
	3.2 Sârmă laminată la cald	184,52	133,90	135,70
	3.3 Bare și profile laminate la cald	469,25	312,65	183,97
	3.4 Sârme din oțel trase	219,70	244,95	173,03
	3.5 Alte produse cu prelucrare avansată	270,95	274,72	231,86
4	Țevi, conducte din care:			
	4.1 Țevi sudate	138,15	122,74	56,78
	4.2 Țevi fără sudură (laminat la cald sau trase la rece)	613,80	563,99	265,19
*Total produse finite laminate la cald (2.1 + 3.1 + 3.2 + 3.3 + 4.2)*		5.815,42	4.817,63	2.687,29

Sursa: ARDIMET

## Consumul aparent de oțel beton

Nr. crt.	Denumire	Cantitatea (tone)		
		2007	2008	2009
1	Producția internă de oțel beton	886,05	944,6	467,03
2	Exportul de oțel beton	22,853	40,02	69,835
3	Importul de oțel beton	368,745	491,8	253,07
	Consumul aparent de oțel beton	1.231.942	1.396.380	650,265

Sursa: ARDIMET

## Principalele domenii consumatoare de metal

"Sector Utilizare"	"Cota Medie %"	"2008/2007"	2009/2008				2009/2008	2010/2009 (e)	2011/2010 (e)
			Trim. I	Trim. II	Trim. III	Trim. IV			
Construcții	27	-0,8	-11,0	-5,9	-6,3	-4,1	-6,7	-0,5	2,8
Construcții metalice	11	-1,8	-16,1	-13,1	-15,7	-10,3	-13,9	0,4	2,9
Construcția de mașini	14	-1,0	-20,6	-26,7	-22,4	-17,3	-21,8	0,8	4,7
Auto	16	-5,9	-41,2	-36,1	-23,5	-7,3	-28,9	1,2	4,5
Bunuri de consum	4	-4,6	-15,2	-19,3	-12,0	-4,5	-12,8	1,2	0,6
Naval	1	6,2	-7,3	-15,0	-31,4	-36,2	-22,7	-10,2	2,0
Țevi	12	-1,1	-29,2	-34,1	-23,7	-14,5	-26,0	3,6	5,8
Produse din metal	12	-2,3	-27,4	-28,4	-20,6	-11,8	-22,6	2,6	5,3
Diverse	3	2,3	-14,4	-22,4	-16,9	-12,9	-16,6	1,7	4,4
Total	100	-2,0	-23,0	-22,2	-16,9	-10,1	-18,2	0,9	4,0

Sursa: EUROFER



anteriori, din cauza unei surse interne nesatisfăcătoare, în ultimul trimestru al anului trecut fiind remarcată o creștere a importurilor (+20% la fabricatele laminate la cald și peste +50% la cele laminate la rece).

**DIMINUARE CU 50% A CONSUMULUI DE OȚEL BETON**

Consumul aparent de oțel s-a redus, de asemenea, cu 40% în 2009, fiind observată o evoluție trimestrială fluctuantă. Astfel, în primele trei luni ale anului trecut s-au utilizat aproximativ 450.000 de tone de oțel, înregistrându-se cel mai scăzut nivel din ultimii ani, în timp ce în intervalul octombrie - decembrie volumul consumului intern s-a dublat în comparație cu primul trimestru al aceluiași an, ajungând la 907.000 de tone. Creșterea din ultimele trei luni poate fi explicată prin evoluția sectorului de produse plate - atât producția internă, cât și importurile sporind pe acest segment. În principal, contracția consumului aparent din 2009 a fost determinată de reducerea activității din domeniul construcțiilor civile și de infrastructură, mari consumatoare de oțel beton și profile (conform unor studii europene, aproximativ 27% din producția anuală de oțel este destinată pieței construcțiilor). Astfel, consumul de oțel beton s-a diminuat, anul trecut, cu 50% față de nivelul din 2008, ajungând la 650.000 de tone, contracția fiind superioară celei specifice pieței de produse siderurgice. În ceea ce privește previziunile pentru anul curent, lipsa programelor finanțate din fonduri publice va reprezenta o dificultate în calea creșterii consumului de oțel beton.

**TENDINȚELE DE MAJORARE A PREȚURILOR SE VOR MENTINE PÂNĂ LA SFÂRȘITUL ANULUI**

Teoretic, ponderea prețului de achiziție a principalei materii prime în producția de oțel la determinarea costului de fabricație a produselor laminate la cald (oțel beton) este de 52%-55%, iar impactul indicatorului respectiv în ceea ce privește stabilirea prețului de vânzare, se situează la maximum 50%. Practic, însă, lucrurile stau puțin altfel. Evoluția ponderii costului de achiziție a principalei materii prime în prețul de vânzare al oțelului beton este cuprinsă între 47% și 60%. De asemenea, trebuie avut în vedere faptul că fluctuațiile costurilor de bază se reflectă în prețuri cu un decalaj de până la două luni. Astfel, majorarea costului înregistrată începând din ianuarie 2010 a declanșat procesul de creștere a prețului la oțel beton abia din luna martie, tendință ce se va menține până la sfârșitul anului. Totodată, prețul final al materialelor analizate depinde și de evoluția cursului de schimb valutar (de la 4,25 lei/euro la sfârșitul anului trecut, la 4,1 lei/euro, în martie 2010), precum și de influența costurilor suplimentare impuse de anumite servicii portuare și de transport. În concluzie, prețul la oțel beton își continuă cursul ascendent atât în România, cât și pe plan internațional. Pe o piață globalizată a oțelului, producătorii și distribuitorii de metal nu pot influența această tendință.

Evoluția prețurilor de pe piața oțelului nu mai este, astfel, determinată majoritar de consum - situație întâlnită până în 2009 - când prețurile la oțel s-au depreciat cu până la 66% numai în prima parte a anului (față de maximum înregistrat în iulie 2008). Atunci, însă, sectorul autohton era atipic: în timp ce piețele din Europa începeau să scadă,

în România domeniul a mai avut un moment de creștere timp de o lună, după care corecțiile la nivelul prețurilor au devenit iminente. Explicația este reprezentată de nevoia mare de lucrări de construcții și de investiții în infrastructură - majoritatea începute în 2008 - într-un moment în care sectorul construcțiilor avea un aport de 2,2% la creșterea economică din România, cu un ritm mediu de evoluție de +30%.

**SE COMPENSEAZĂ, PARȚIAL, CEREREA REDUSĂ DIN ANUMITE PIETE**

Creșterea prețurilor a avut un efect benefic și asupra piețelor în care nivelul cererii a rămas relativ scăzut, precum domeniul specific din SUA, unde valoarea tranzacțiilor produselor din oțel comercializate sub formă de tablă a sporit semnificativ. O

altă tendință manifestată în sectorul respectiv este aceea a majorării termenelor de livrare, coroborate cu întâzieri destul de mari ale comenzilor. Totodată, distribuitorii ezită să-și completeze stocurile, din cauza nivelului diminuat de activitate a principalilor beneficiari. Pe piața din China, producătorii au accelerat procesul de ajustare pozitivă a prețurilor, pentru a compensa aceeași tendință de creștere a costurilor cu materia primă. Astfel, în pofida existenței unor stocuri de dimensiuni considerabile, încrederea companiilor în dezvoltarea acestui sector este, încă, foarte mare. În Japonia, livrările pe piața internă s-au revigorat oarecum, deși situația economică generală rămâne defavorabilă. Un semnal pozitiv este acela al continuării creșterii comenzilor provenite dinspre exteriorul țării. Cu toate că în Polonia prețurile par a confirma

tendința de stabilitate, se poate prevedea o aliniere la trendul internațional, în pofida faptului că premisele care să susțină o astfel de evoluție (din punct de vedere al cererii) nu sunt suficient de clare. De asemenea, în Cehia și Slovacia se manifestă o situație asemănătoare, iar în majoritatea sectoarelor în care sunt folosite acest tip de materiale gradul de utilizare este destul de mic, fapt ce nu poate susține o majorare sensibilă a prețului. În statele din Europa de Vest, cotațiile la oțel sporesc într-un ritm alert, deși nu sunt - în mod corect - susținute de cererea formată în sectorul industrial. Se pare, însă, că situația va fi similară și în următoarele șase luni, însă producătorii sunt de acord cu faptul că o continuare a majorării prețurilor, fără o creștere semnificativă a cererii reale, poate duce la anularea revirimentului care s-a instalat în acest sector de activitate.

**Vată minerală de sticlă GecsaTherm®**

$\lambda_D = 0,040 \text{ W/mK}$

**Geccsat®**  
te ține o viață

**GeccsaTherm®**

**GECSAT SA**  
Târnăveni, Str. Armatei nr 82, Mures  
Tel: 0265441150, Fax: 0265443311  
www.geccsat.ro, contact@geccsat.ro

# Peste 300.000 de tone de mortare uscate, prin noua unitate BAUMIT

**La începutul lunii mai a.c., compania Baumit România - parte a concernului austriac Schmid Industrie Holding - firmă ce deține o experiență de peste 15 ani în producția, pe plan local, a unei game diverse de materiale de construcții, a inaugurat cea de-a treia fabrică de mortare uscate amplasată pe teritoriul țării noastre. În anul 2008, la nivelul managementului general al companiei - în urma unei analize extrem de amănunțite a situației specifice pieței de profil - s-a luat decizia extinderii capacității de producție, prin alocarea unor fonduri în valoare de peste 16 milioane de euro. Acțiunea poate fi asimilată unui act investițional fără precedent în contextul actual, fiind inițiată și derulată în 2009 - an caracterizat de o puternică recesiune economică. Astfel, aplicând o strategie flexibilă și dedicată, orientată spre dezvoltare și îmbunătățirea netă a comunicării, Baumit și-a consolidat puternic poziția în această regiune, devenind unul dintre cei mai dinamici competitori din branșă.**

În cadrul unei conferințe organizate la sala Grand Ballroom din cadrul complexului hotelier Marriott, din Capitală, oficialii companiei - Robert Schmid (director executiv al holdingului), Alfred Gsandner (manager al Baumit International) și Laurențiu Lupușor (director general al Baumit România) - au comunicat cele mai importante aspecte legate de acest eveniment. Din punct de vedere istoric, activitatea Baumit în România a început în București, în anul 1995, prin distribuirea produselor Baumit, Murexin și Austrotherm, concomitent cu asigurarea unei asistențe tehnice competente a partenerilor autohtoni - servicii acordate atât la nivelul rețelei de comercializare, cât și direct pe șantiere. În anii care au urmat, compania a evoluat într-un mediu economic aflat în continuă transformare, fapt care a constituit principala premisă în calea construirii unei rețele proprii stabile și cuprinzătoare. În acea perioadă, au fost livrate materiale pentru execuția unor lucrări de mare anvergură, cum ar fi Hotelul Hilton - București, Muzeul Bruckenthal - Sibiu etc. Expansiunea firească a companiei s-a materializat printr-o investiție concretizată prin construirea unei fabricii în cartierul Militari, din Capitală, având o capacitate de producție de 120.000 tone/an. Unitatea reprezenta pentru partenerii de afaceri un element de suport deosebit atât din punct de vedere logistic și al prețurilor, cât și al urmării calității. Aceasta s-a dovedit, în timp, a fi o investiție potrivită, în mai puțin de 4 luni de la inaugurare ajungându-se la necesitatea introducerii unui program de lucru în trei schimburi. Extinderea către celelalte zone ale țării s-a produs prin punerea în funcțiune, în 2005, a unei alte capacități de fabricație în localitatea Teiuș (Alba). Aceasta s-a remarcat printr-o componentă de unicatitate, dată de utilizarea în producție a pietrei de calcar concasate. Unitatea are o capacitate de 250.000 tone/an, iar produsele realizate sunt distribuite în mod eficient pe întregul teritoriu al Transilvaniei. De asemenea, pe fondul implementării susținute în România

a ideii de sisteme termoizolante, începând cu intervalul 1995 - 2000, au fost inițiate procedurile de izolare a fațadelor clădirilor, Baumit derulând o activitate de pionierat și în acest domeniu.

## LANSARE ÎN DOMENIUL PRODUȘIEI DE AGREGATE MINERALE

De-a lungul timpului, compania s-a consolidat, consemnând o sporire semnificativă



**Robert Schmid, director executiv al Schmid Industrie Holding:** "Prima mea prezență în România s-a consemnat în urmă cu 5 ani, la deschiderea fabricii de la Teiuș, iar cu acel prilej am constat cu satisfacție că partenerii de atunci au fost foarte receptivi la mesajul nostru de dezvoltare, diseminându-l ulterior în teritoriu. În ultima vreme, am traversat împreună o perioadă extrem de turbulentă, în care economia a consemnat o evoluție explozivă - mai ales în domeniul construcțiilor - urmată de o recesiune extrem de dură. Cu toate acestea, mizăm pe faptul că piețele în care am investit vor relua procesul de creștere în cel mai scurt timp, lucru valabil inclusiv în România. De altfel, era oarecum normal, din punct de vedere al ciclicității economice, ca - după o creștere atât de abruptă - să se înregistreze o anumită diminuare a activității. Am observat că previziunile inițiale privind duritatea și durata regresului au fost supraevaluate, în realitate recuperarea fiind realizată mult mai rapid. În urma cu doi ani, când se punea problema formării deciziei de



a cantităților de materiale livrate pe piață, fapt ce a dus la adoptarea hotărârii de a înlocui prima unitate cu o nouă fabrică modernă, amplasată în localitatea Bolintin Deal. Investiția a început prin realizarea, în 2007, a unui studiu de fezabilitate, urmat

construcție a fabricii de la Bolintin Deal, au fost luate în calcul și analizate în amănunt toate argumentele pro și contra, punând în balanță necesitatea aprovizionării corecte a piețelor specifice și restricțiile financiare impuse de criza ce se manifesta în mod acut. După ce am propus implementarea proiectului investițional, lucrurile s-au accelerat, fiind achiziționate rapid instalațiile și utilajele necesare echipării fabricii. De fapt, totul se poate explica prin faptul că am mizat pe România, bazându-ne pe aceea că, în regiune, cererea actuală și viitoare se situează la cote ce pot permite o dezvoltare impetuoasă a afacerii. Trebuie menționat că inflația prețurilor pe piața imobiliară din România a reprezentat o stare de anormalitate, care a fost depășită odată cu declanșarea recesiunii. În prezent, considerăm că lucrurile au intrat pe o traiectorie logică, ce permite dezvoltarea sustenabilă a afacerilor, pe termen lung. Mai trebuie precizat că strategia concernului nostru vizează și o colaborare strânsă cu autoritățile publice, având în vedere proiectele guvernamentale referitoare la dezvoltarea infrastructurii rutiere și a celei de căi ferate. Nu în ultimul rând, un domeniu de maxim interes și pe care ne vom concentra puternic în viitor va fi acela al reabilitării termice a imobilelor. Astfel, prin încurajarea unor lucrări din această categorie pot fi obținute rezultate deosebite nu doar în ceea ce privește reducerea consumului, ci și creșterea gradului de ocupare a forței de muncă, exercitând efecte benefice asupra stării generale a economiei".

în 2009 de execuția propriu-zisă (care a durat doar 9 luni). Capacitatea acesteia depășește pragul de 300.000 tone/an, nivel ce poate fi dublat în cazul în care cererea justifică această acțiune, întrucât - prin construcție - este posibilă instalarea celei de-a doua linii de producție. Fabrica este, în acest moment, cea mai modernă unitate de producție a mortarelor uscate din Europa. Prin noua investiție, Baumit România și-a îmbunătățit posibilitățile de a asigura partenerilor o serie de avantaje, cum ar fi promptitudinea livrărilor, eficiența costurilor etc. Un alt element de noutate - care este o expresie a strategiei de dezvoltare pe termen mediu și lung implementate de Schmid Industrie Holding - este constituit de achiziția unei cariere de piatră de calcar (din localitatea Geomal - Alba), prin preluarea companiei Imcop Calcar SRL, din Cluj-Napoca, ce deținea drepturile de exploatare. Acțiunea a necesitat o investiție în valoare de 4 milioane de euro. Astfel, se asigură materia primă pentru o perioadă lungă de timp, subsidiara autohtonă intrând, totodată, în grupul producătorilor de agregate minerale - domeniu foarte important în România, având în vedere amploarea proiectelor de infrastructură ce vor fi derulate în intervalul următor și pentru care acest tip de material va fi foarte solicitat.

## CAȘTIGĂTORII PREMIILOR "FAȚADA ANULUI 2009"

După tăierea panglicii și deschiderea oficială a noii fabrici, au fost înmânate premiile concernului național "Fațada Anului". În cadrul competiției au fost înscrise peste 100 de proiecte din întreaga țară, pentru analiza și evaluarea propunerilor fiind desemnată o comisie formată de cinci arhitecți, condusă de Sorin Vasilescu,





director al Școlii de Înalte Studii a Universității de Arhitectură și Urbanism Ion Mincu, din București. Acesta a declarat că "firma Baumit a păstrat o bună tradiție și a invitat din nou specialiștii spre a-și exprima punctul de vedere cu privire la nivelul la care materialele proprii au contribuit la o expresie onorabilă și satisfăcătoare a arhitecturii contemporane". La rândul său, Laurențiu Lupușor a afirmat că "acest concurs susține dezvoltarea peisajului urbanistic românesc. A doua ediție coincide cu alte două evenimente importante pentru companie, și anume inaugurarea noii fabrici și aniversarea a 15 ani de prezență pe piața autohtonă". Proiectele câștigătoare ale celor trei secțiuni au fost următoarele:

**1. Categoria - locuințe unifamiliale:**

- **Imobil situat în strada Medierii nr. 4, Corbeana, județul Ilfov:**

**Materiale Baumit utilizate:** adeziv pentru șpaclu Klebepachtel/Tencuială Granopor;

**Proiectant:** Arhitect Gabriel Nicoară;

**Executant:** regie proprie;

**Lucrare înscrisă de:** arh. Gabriel Nicoară;

- **Locuință amplasată în aleea Primăverii nr. 4, Craiova, județul Olt:**

**Materiale Baumit utilizate:** sistem termozolant Baumit/Tencuială decorativă Silikon;

**Proiectant:** Proiect ARHW SRL;

**Executant:** Viocris Construct SRL;

**Lucrare înscrisă de:** Crinel Marcu;

- **Vila Tudor, din localitatea Corbeana, județul Ilfov:**

**Materiale Baumit utilizate:** sistem termozolant Baumit;

**Proiectant:** Constar 93 - arh. Bogdan Neagu;

**Executant:** Rustel Construct SRL;

**Lucrare înscrisă de:** arh. Bogdan Neagu;

**2. Grupa - clădiri rezidențiale, administrative și de birouri:**

- **Bloc de apartamente, situat în strada Soldat Buciumat, București:**

**Materiale Baumit utilizate:** tencuială Granopor;

**Proiectant:** SC Constar 93 SRL - arh. Bogdan Neagu

**Executant:** European Bussines Com;

- **Imobil Sedako, amplasat în strada Grigore Alexandrescu - Timișoara:**

**Materiale Baumit utilizate:** sistem termozolant Baumit/tencuială decorativă Granopor;

**Proiectant:** SC Studio Arca SRL;

**Executant:** SC NGF Construct SRL;

**Lucrare înscrisă de:** SC NGF Construct SRL;

- **Ansamblu rezidențial din strada Trifoiului, Cluj-Napoca:**

**Materiale Baumit utilizate:** sistem termozolant Baumit Open;

**Proiectant:** arh. Bogdan Petrina;

**Executant:** SC Decorint SRL;

**Lucrare înscrisă de:** SC Decorint SRL;

**3. Secțiunea - clădiri reabilitate:**

- **Teatrul Național din Caracal, județul Olt:**

**Materiale Baumit utilizate:** sistem termozolant Baumit Open;

**Proiectant:** SC Ludocris SRL;

**Executant:** SC Bacomet Construct SRL;

**Lucrare înscrisă de:** SC Bacomet Construct SRL;

- **Complexul Ursulinelor din Oradea, județul Bihor:**

**Materiale Baumit utilizate:** sistem Sanova W/tencuială Granopor;

**Proiectant:** SC Pro-Arh SRL;

**Executant:** SC Sedevi Impex SRL;

**Lucrare înscrisă de:** SC PRO-Arh SRL;

- **Spitalul Clinic C.I. Parhon din Iași:**

**Materiale Baumit utilizate:** tencuială Silikon;

**Proiectant:** SC Atelier Mar SRL;

**Executant:** SC Constructii SRL;

**Lucrare înscrisă de:** SC Atelier Mar SRL.

**Ovidiu Ștefănescu**




**Laurențiu Lupușor, director general al Baumit România:**


"Conceptul Baumit se bazează pe câteva aspecte primordiale: design agreabil, creștere a gradului de confort, respectiv aplicarea exigențelor ecologice și de eficiență energetică. Un deziderat declarat al companiei noastre este acela de simplificare a activității pe șantier, concomitent cu sporirea vitezei de execuție și creșterea calității lucrărilor. De asemenea, în prim plan se poziționează și sănătatea utilizatorilor de materiale de construcții. Conceptul din care face parte și Baumit România este prezent în 29 de state din Europa și are 2.500 de angajați. Producția la nivel de grup este de circa 4 milioane de tone de mortar uscat, nivelul vânzărilor anuale de termosisteme depășind pragul de 20 de milioane mp (poziția a doua pe plan internațional). Pe piața locală, Schmid Industrie Holding realizează o cifră anuală de afaceri în valoare de 100 de milioane de euro pe cele trei segmente de activitate (deservite de Baumit, Austrotherm și Wopfinger Transportbeton Romania) și sperăm ca acest nivel să se păstreze și în 2010. Cota pe piața mortarelor uscate (mai multe grupe de produse ce includ toate amestecurile uscate pe bază de ciment, var, ipsos și lianți, plus agregatele și substanțele chimice având rol de aditivare a acestora) este de circa 30%. Acest nivel - de altfel stabil - a înregistrat

o anumită creștere, pe fondul fluctuațiilor pieței din ultima perioadă. Referitor la sistemele de termoizolații, introduse de Baumit pe plan local în anii '95 - '96, în acest moment există două direcții de dezvoltare: cea privată, constând în investiții ale unor persoane fizice/juridice pentru realizarea de izolații termice, respectiv cea publică, de reabilitare energetică a imobilelor multietajate. În ansamblu, cota de piață este de 22% - 25%, însă pe al doilea segment poziția este ușor nefavorabilă, accentul fiind pus pe preț, în detrimentul calității, astfel încât Baumit a livrat circa 15% din totalul sistemelor utilizate în ultimul an (200.000 mp - 300.000 mp). Pentru 2010, strategia se caracterizează printr-un optimism moderat, sperând ca livările să se poziționeze cel puțin la același nivel ca în 2009, când am comercializat circa 200.000 tone de mortar uscat (din care 5% este ponderea exportului). Facem aceste previziuni în pofida temerilor exprimate de managerii unor companii de construcții, conform cărora scăderile pieței de profil vor continua în acest an. În ceea ce privește perspectiva de utilizare la maximum a capacităților actuale (care însumează circa 650.000 tone/an) nivelul respectiv va putea fi atins în următorii trei-cinci ani, când investițiile se vor poziționa la o cotă normală. Totodată, multe lucruri depind de viteza cu care economia autohtonă va reuși să revină la un ritm de dezvoltare acceptabil. Referitor la prevederile legate de protecția mediului, Baumit România este certificată ISO 18001, aceasta fiind o preocupare deosebit de importantă. Practic, orice investiție de o asemenea amploare include toate elementele de siguranță prin care se asigură sănătatea angajaților și respectarea tuturor angajamentelor ecologice".

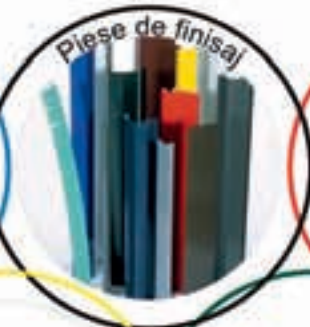
Producător




Cu noi ești complet acoperit




Casete de fatadă




Piese de finisaj



Profile Z și C



Panouri termoizolante



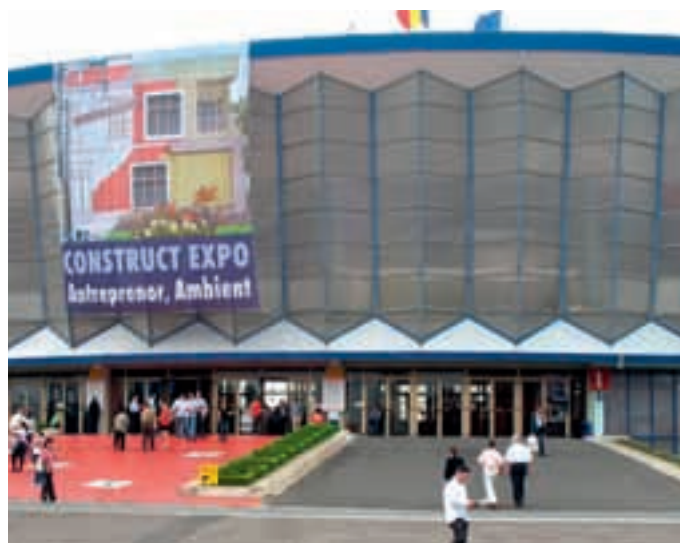
Tablă cutată

[www.coilprofil.ro](http://www.coilprofil.ro)

Tel. 0244 445 800 - Fax 0244 445 801 - [info@coilprofil.ro](mailto:info@coilprofil.ro)

## Ce noutăți au prezentat expozații la cel mai mare târg de materiale și sisteme pentru construcții

În intervalul 11-15 mai a.c., sub egida Construct Expo, în complexul Romexpo - București au avut loc târgurile internaționale specializate Construct Expo Ambient, Construct Expo Antreprenor, Construct Expo Utilaje și Romtherm. Primele două manifestări tematice reprezintă evenimente de referință, care s-au aflat la ediția a V-a, în timp ce Construct Expo Utilaje (ediția a IV-a) și Romtherm (ediția a XVII-a) au vizat atragerea a cât mai mulți specialiști interesați de piața utilajelor pentru construcții și de sectorul echipamentelor de încălzire, răcire și condiționare a aerului. Pe o suprafață de expunere de peste 29.000 mp au participat 600 de expozații români și străini. De remarcat numărul aproape egal al companiilor din țara noastră față de cel al oaspeților de peste hotare, gradul ridicat de internaționalizare al acestor manifestări, de peste 40%, confirmând interesul firmelor străine pentru piața construcțiilor din România datorită potențialului ridicat de dezvoltare. Țările reprezentate au fost: Austria, Belarus, Belgia, Bulgaria, China, Canada, Croația, Danemarca, Elveția, Federația Rusă, Franța, Germania, Grecia, Marino, Serbia, Slovacia, Slovenia, Spania, Turcia și Ungaria. Din România s-au prezentat 370 de firme din 35 de județe. În alocuțiunea susținută cu ocazia deschiderii oficiale a târgului, directorul general adjunct al Romexpo, Sorin Vornicu, a afirmat că "după cum ne-a obișnuit, Construct Expo și-a păstrat poziția de lider național în domeniul evenimentelor de profil, suprafața desfășurată a standurilor totalizând peste 28.000 mp. Cele aproximativ 600 de companii participante prezintă noutăți din domeniu, precum și soluții tehnice, materiale și tehnologii inovatoare. Pe parcursul desfășurării acestui eveniment, vor avea loc mai multe manifestări conexe - conferințe și seminarii de specialitate - cu o tematică deosebit de diversă, dintre care se deosebesc subiecte precum: "Lemnul - un produs pentru dezvoltarea durabilă în construcții"; "Zilele meseriașului"; "Consultanță pentru utilizarea produselor



de construcții"; "Solar Day"; "Tehnologii noi în domeniul instalațiilor electrice"; "Ziua culorilor" etc. Cu această ocazie, doresc să mulțumesc tuturor partenerilor noștri și le urez succes în promovarea produselor proprii, prin intermediul acestei veritabile porți pentru exportul românesc".

### PRODUSELE DORMA AU FOST DISPONIBILE LA STANDUL OROS GLASS

Compania Dorma România, unul dintre cei mai importanți producători internaționali de sisteme de feronerie și elemente automate de acționare a ușilor, a fost prezentă la ediția din 2010 a târgului de specialitate Construct Expo prin intermediul societății Oros Glass, din Ungaria. "Nu puteam lipsi de la un astfel de eveniment, deși la prima vedere se pare că atât prezența companiilor expozante, cât și numărul vizitatorilor reprezintă coordonate net inferioare celor consemnate în 2009, ca să nu mai vorbim de situația din perioada premergătoare declanșării crizei economice, față de care nici nu poate fi vorba despre o comparație. Se pare că lipsa proiectelor pe piața construcțiilor din România și-a pus puternic amprenta pe strategiile de promovare adoptate de companiile autohtone, care au ales să reducă drastic cheltuielile - mai ales pe cele legate de participările în cadrul unor expoziții. Dacă piața construcțiilor începe să se revigoreze pe parcursul lui 2010, iar cea a ansamblurilor de tâmplărie și fațade cortină în primăvara

anului următor (într-un scenariu optimist), este posibil să asistăm la o relansare a evenimentului Construct Expo Ambient la cote asemănătoare celor din perioada de vârf a acestuia peste cel puțin trei ani. Totuși, trebuie menționat faptul că și într-un asemenea caz se impun anumite amendamente. Astfel, amplasarea manifestării expoziționale nu va mai atinge nivelul menționat anterior, chiar și atunci când bunăstarea companiilor va permite acest lucru, întrucât este de așteptat ca procesul de alocare a resurselor să devină mult mai atent supravegheat", a declarat Gabriel Gavrilăscu, director general al societății.

### OMEGA ROM TRADE VIZEAZĂ CONSOLIDAREA

Omega Rom Trade - București promovează pe piață o gamă diversă de produse, precum: sisteme de feronerie (importate de la firmele Cisa - Italia, Nuova Feb - Italia, Dorma - Austria), sisteme de acționare automată (Euro-matic - Italia și Telesco - Spania), uși antifoc și multifuncționale Nintz (Italia), pe care le-a prezentat și la ediția curentă a Construct Expo Ambient. "Chiar dacă

anul acesta au fost comasate mai multe târguri de profil, am remarcat că această metodă nu a dus la majorarea numărului de vizitatori. Suntem interesați în mod direct de acest aspect, întrucât principalul obiectiv al participării noastre este acela de a stabili noi parteneriate de afaceri, în condițiile în care vânzările merg din ce în ce mai greu în ultima perioadă. Situația este foarte dificilă pentru toate societățile care activează în domeniu. În ceea ce ne privește, strategia pe care am abordat-o la nivel intern vizează menținerea activității la nivelul din 2009. Societatea Omega Rom Trade asigură distribuția sortimentelor promovate în mod direct, prin intermediul celor două magazine din Arad și București", a declarat Marian Tănase, reprezentantul firmei la Construct Expo Ambient.

### OZEL STEEL PROFIL PREZINTĂ O GAMĂ SORTIMENTALĂ COMPLETĂ

La ediția curentă a târgului Construct Expo Ambient, compania Ozel Steel Profil, din Filipeștii de Pădure (județul Prahova), a prezentat o serie de elemente utilizate la fabricarea de

ferestre/uși, respectiv profilele suport (armătură) pentru tâmplăria din PVC. "Am decis să ne reluăm participarea la această expoziție, odată cu reunirea târgurilor Construct Expo, care - începând cu 2007 - s-au desfășurat separat (Ambient, Antreprenor și Utilaje). De asemenea, la această ediție, evenimentul a fost corelat și cu expoziția de instalații Romtherm. Dorim să ne facem simțită prezența pe piața de profil, mai ales că, în ultima perioadă, foarte multe firme producătoare de tâmplărie din PVC au fost nevoite să-și restructureze sau chiar să-și întreruă activitatea, fenomen pe care considerăm că îl vom remarcă și în continuare, până la o stabilizare a domeniului. Managementul deficitar al acestor companii, lipsa preocupării pentru calitate și investițiile efectuate exclusiv prin împrumuturi bancare au determinat apariția acestei situații, care pare să se perpetueze pe termen scurt și chiar mediu. De aceea, cred că și anul 2010 va fi la fel de dificil, iar o posibilă revenire se va înregistra doar începând cu 2011. În ceea ce ne privește, ne confruntăm și cu situații de concurență neloială pe piață, unde sunt promovate armături neconforme, fără certificate de calitate





și la prețuri mult mai mici (în condițiile în care costul materiei prime se află pe un trend ascendent). Specialiștii Ozel Steel Profil sunt preocupați, în permanență, de nivelul tehnic al sortimentelor promovate și de menținerea activității la același nivel. Nu am introdus în ofertă (și nici nu am promovat în cadrul Construct Expo) noi produse, întrucât avem o gamă sortimentală completă și putem realiza orice tip de armătură și la orice dimensiune. Pentru viitor, suntem interesați de o extindere a activității în alte sectoare economice, în funcție de evoluția pieței", a precizat Elena Rus, director comercial al Ozel Steel Profil.

**POTENȚIALI CLIENȚI PENTRU «SECOND GENERATION», IDENTIFICAȚI LA TÂRG**

Compania Second Generation Trading, din București, este specializată în distribuția de materiale de construcții, fiind unul dintre dealerii importanți de ferestre de mansardă marca Velux. "După participarea în cadrul expoziției organizate de Romexpo, am constat faptul că – fără a se putea face o departajare clară între beneficiarii finali și profesioniștii – la standul nostru am purtat discuții cu multe persoane interesate în mod direct de achiziția de produse. Fluxul de vizitatori a fost destul de scăzut – fapt destul de greu de anticipat, având în vedere că au fost comasate cele trei expoziții (Ambient, Antreprenor și Utilaje) – iar așteptările noastre erau mult mai mari de la această participare. De asemenea, un alt aspect pozitiv este acela că am purtat câteva discuții extrem de bine orientate, astfel încât numai în prima zi a târgului am selectat opt potențiali clienți. În concluzie, considerăm că prezența noastră la acest târg – luând în considerare atât avantajele, cât și dezavantajele – este oportună, ajutându-ne să ne promovăm produsele și să îmbunătățim portofoliul de clienți. Altfel spus, costul suportat cu participarea la expoziție este complet justificat", a declarat Viorel Vlaicu, reprezentant de vânzări al societății.

**INTERCOM TOPAZ: NUMEROȘI VIZITATORI LA STANDUL PROPRIU**

Firma Intercom Topaz – Constanța este unic importator și distribuitor în România pentru produsele Windoline, respectiv profilele din PVC (ponderea acestora în totalul livrărilor este de 50%), feronerie (30% din vânzări) și accesorii (paneluri, glafuri, lambriuri etc.), în proporție de 20%. Distribuția se realizează în mod direct, precum și prin intermediul a 14 dealeri și a circa 120 de firme producătoare de tâmplărie termoizolantă de pe întreg teritoriul țării. "Așteptările noastre pentru cea de-a șasea participare la expoziția Construct Expo Ambient a vizat, în principal, atragerea unui număr mai mare de vizitatori, ceea ce am observat că s-a întâmplat și în străinătate, mai exact la târgurile de profil din Nürnberg și Istanbul. Astfel, am avut posibilitatea să stabilim mai multe contacte de afaceri decât în 2009 și, de asemenea, să le fructificăm. La standul propriu, am prezentat, în special, profilele din PVC și elementele de închidere Windoline. Condițiile dificile de piață din 2009 (materializate prin reorientarea activității a numeroase societăți), precum și cele din 2010 (când segmentul nostru de activitate este caracterizat, în continuare de nesiguranță) ne determină să estimăm o menținere a cifrei de afaceri pe care am înregistrat-o anul trecut și să nu efectuăm momentan investiții",

a precizat Simona Dumitru, director adjunct al Intercom Topaz.

**IDM DINAMIC VIZEAZĂ MAJORAREA CIFREI DE AFACERI**

Compania IDM Dinamic, din Buzău a înregistrat în 2009 o cifră de afaceri de 11,1 milioane de lei, pentru anul în curs fiind previzionată o majorare cu 7% a acesteia. La Romtherm 2010, societatea a prezentat o gamă diversă de produse, dintre care pot fi amintite: convectoroare cu acumulare de căldură Technotherm, centrale cu funcționare pe bază de material lemnos, pompe submersibile și hidrofoare Grundfos, boilere și aéroterme electrice etc. "În 2009 segmentul specific de piață s-a majorat cu 30% față de anul 2008, iar pentru 2010 ne așteptăm la creșteri cuprinse între 10%

și 15%, ținând, totuși, cont de criza financiară prin care trece România", au declarat reprezentanții companiei. Strategia pentru dezvoltarea firmei în perioada următoare prevede eficientizarea resurselor, atragerea de noi clienți și promovarea unor noi produse pe piața autohtonă. Societatea, înființată în 1995, comercializează materiale de instalații termice, tehnico-sanitare, de apă și gaze, echipamente pentru piscine, aparataj electric și industrial de joasă și medie tensiune, echipamente pneumatice, scule și aparate de măsură.

**CASE PASIVE ÎN SISTEM AMVIC**

Unul dintre subiectele de interes abordate în cadrul conferinței "Solar Business Opportunity", care a avut loc pe data de 13 mai a.c. la Sala Nicolae Titulescu din Complexul Expozițional

Romexpo, a fost constituit de sistemul de construcții Amvic. "O problemă principală a epocii actuale este aceea a iminenței producerii unui seism de amploare, care va avea loc pe o falie nou-activată, acționând pe direcția Vidraru - Snagov. Probabilitatea ca acest cutremur să fie unul de mică adâncime (la maximum 15 km) este destul de ridicată, ceea ce va însemna că pagubele produse vor fi foarte însemnate, pe fondul unei intensități sporite și a unei durate prelungite a evenimentului. Faptul că în ultimii 20 de ani în România s-a construit în mod haotic, fără a se ține cont de principii elementare de rezistență a clădirilor, constituie o circumstanță agravantă, ce va duce la majorarea substanțială a numărului victimelor unui eventual seism. În aceste condiții, oferta noastră – care propune realizarea

# PENOSIL



## EasyGun Foam

Inovație 2 în 1, spuma Easy-Gun, poate fi utilizată atât cu pistolul pentru spumă cât și cu dispozitivul atașat, aplicatorul EasyGun.

Folosit cu acest aplicator, EasyGun are aceleași calități ca și spumele profesionale pentru pistol: flexibilitate, dozare corespunzătoare și o bună structură.

**Nu aveți pistol?  
Nici o problemă!  
Alegeți EasyGun!**

NOU!

www.penosil.com

proiectelor folosind cofraje din polistiren expandat – reprezintă o soluție optimă pentru cei care vor să se pună la adăpost de perspectiva unor evenimente necontrolabile, având consecințe extrem de grave. Avantajele sistemului sunt date de: rezistență și stabilitate mecanică sporite, grație concepției monolitice; grad mare de termoizolare, ce induce o creștere substanțială a eficienței energetice; protecție fonică ridicată (50 dB); durabilitate; costuri reduse de întreținere etc. Calitatea construcției este garantată de performanțele deosebite ale materialelor utilizate (polistiren de tip Neopor, fabricat de BASF). De asemenea, prin montajul unor ansambluri de tâmplărie termoizolantă având caracteristici ridicate de termoizolare (cu vitraj triplustratificat), panouri solare cu tuburi vidate, pompe de căldură geotermice și instalații fotovoltaice, pot fi obținute imobile având caracteristici de case pasive", a declarat Marin Crătescu, director general al grupului de firme.

### SOLUȚII INOVATOARE, PRIN ALUKÖNIGSTAHL

Cu ocazia conferinței "Romania - Solar Business Opportunity", organizată în data de 13 mai a.c. la Sala Nicolae Titulescu, din cadrul Complexului Expozițional Romexpo, directorul de produs Alukönigstahl GmbH - Alexander Riemer - a susținut o prelegere legată de integrarea panourilor fotovoltaice în cadrul structurilor de anvelopare a clădirilor. "Compania noastră promovează - la nivelul celor 14 state europene în care ne desfășurăm activitatea - o serie de soluții tehnice inovatoare, printre care se află și sistemele ce integrează panouri fotovoltaice. Datele disponibile în acest moment indică faptul că rezervele de energie la nivel global sunt suficiente pentru 40 de ani (în cazul petrolului), 70 de ani (pentru gaze naturale), 100 de ani (la uraniu) și 200 de ani (la cărbune), în vreme ce energia solară are un nivel de utilizare practic nelimitat. În afara energiei generate, un panou fotovoltaic garantează un aport suplimentar de termoizolare, protecție solară, reducere a poluării acustice, constituind - în același timp - o barieră împotriva radiațiilor electromagnetice și a smogului. De asemenea, nu trebuie neglijat efectul arhitectural deosebit pe care îl asigură folosirea unor astfel de sisteme. Din punct de vedere al amplasamentelor adecvate pentru montajul acestor modele, România deține o poziție privilegiată, performanța energetică solară fiind de peste 1.500 kWh/mp\*an. Luând în considerare pierderile medii (în valoare de circa 24%, conform calculelor specialiștilor), se ajunge la o performanță energetică efectivă estimată la nivelul de 1.140 kWh/mp\*an. Sistemele

semitransparente pot fi integrate și în cadrul panourilor de geam termoizolant, asigurând o eficiență energetică deosebită. În ceea ce privește modulele policristaline, energia maximă produsă este de 155 kWh/mp. Compania noastră a realizat, deja, mai multe lucrări ce includ astfel de soluții constructive, dintre acestea putând fi amintite: Risk Engineering - Sofia, centrul de perfecționare Schuco STC Bielefeld etc.", a declarat oficialul Alukönigstahl.

### CONFERINȚĂ PE TEMA ENERGIILOR REGENERABILE

Joi, 13 mai a.c., la Sala Nicolae Titulescu din cadrul Complexului Expozițional Romexpo - București, s-a desfășurat conferința internațională cu tema "Romania - Solar Business Opportunity", organizată de Asociația Patronală Surse Noi de Energie (APSNE SUNE). La eveniment au participat: Nicolae Olariu - președinte APSNE SUNE, Ioan Andreica - secretar de stat al Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului (MDRT), Sorin Vornicu - director general adjunct al Romexpo SA, Cristian Stamatiade, director general în cadrul MDRT, precum și o serie de invitați speciali din România și străinătate. "Asociația noastră este relativ nouă pe piața construcțiilor din România, întrucât și domeniul de care ne ocupăm este unul revoluționar. În prezent, eforturile principale pe plan mondial sunt orientate în două direcții: producția de energie termică, respectiv microgenerarea (obținerea de energie electrică din surse regenerabile). Astfel, APSNE SUNE încearcă să identifice metodele optime de colaborare dintre specialiștii acestui segment și furnizorii de materiale de construcții, pentru a determina cele mai bune căi de integrare a soluțiilor respective în cadrul clădirilor viitorului", a declarat Nicolae Olariu. În continuare, Ioan Andreica a afirmat că "este oportună participarea ministerului de resort, prin reprezentanții săi, la astfel de reuniuni, pentru a putea elabora, în cunoștință de cauză, strategiile proprii de dezvoltare. Domeniul eficienței energetice și cel al surselor alternative, regenerabile, prezintă un interes maxim în acest moment, la nivel guvernamental fiind demarate, deja, programe de eficientizare clădirilor, din acest punct de vedere. Chiar în acest moment, la MDRT se află în studiu o inițiativă nouă, care vizează implicarea mai puternică a proprietarilor de imobile în acest tip de proiecte".

### CLIENTI INTERESAȚI DE SISTEME PENTRU PERGOLE, PROMOVATE DE «AZI»

Compania Azi, din Piatra Neamț, specializată în fabricația de profile din lemn stratificat destinate execuției de

tâmplărie termoizolantă, a participat la ediția din 2010 a târgului internațional de construcții Construct Expo având standul amplasat pe platforma exterioară din fața Pavilionului 15. "Anul acesta, se pare că prezența la acest eveniment este mai puțin numeroasă față de cea din 2009, cu toate că, în acest interval, au fost comasate toate cele trei expoziții de specialitate. Chiar și în condițiile menționate anterior, suprafața disponibilă nu a fost exploatată în totalitate, aspect care poate fi explicat prin starea actuală a economiei naționale. Cu toate acestea, Construct Expo rămâne cel mai reprezentativ târg din categoria sa, pe plan național. Standul companiei noastre a fost vizitat, în principal, de specialiști din domeniu, ceea ce reprezintă un punct câștigat. În urma întrevederilor de afaceri, am realizat contacte preliminare cu o serie de potențiali clienți, mai ales reprezentanți ai unor societăți din zona Capitalei, care s-au arătat interesați de sistemele destinate realizării de pergole, mansarde etc. În ceea ce privește segmentul de ferestre, situația firmei este stabilă, parteneriatele actuale fiind extrem de solide. Acesta este, probabil, unul dintre motivele pentru care colaboratorii tradiționali de pe plan național nu au mai vizitat standul firmei în acest an", a declarat Dorin Ifrim, director general al companiei.

### INTERPLAST ROM DISPUNE DE UN NOU DEPOZIT LA CLUJ

Compania Interplast Rom a participat în cadrul târgului Construct Expo Ambient 2010 împreună cu firma Imat Modern Yapı - Turcia, în Pavilionul 15, la standurile 55 - 57. "Reprezentăm această societate pe piața autohtonă în calitate de distribuitor unic, începând cu anul 2007 și promovăm în exclusivitate o gamă diversă de repere de feronerie, cum ar fi mâner destinate echipării tâmplăriei din PVC și aluminiu. Prezența vizitatorilor la expoziția din acest an pare a fi redusă față de anii anteriori, cel mai probabil datorită faptului că, în prezent, piața de profil se află în scădere și restructuring. Considerăm că fenomenul se va perpetua, iar recentele măsuri economico-financiare care vor fi implementate la nivel național urmează să afecteze aproape instantaneu acest segment de activitate (prin restrângerea masivă a cererii). La nivel intern, firma noastră a finalizat recent procesul de relocare la Cluj-Napoca, unde a fost amenajată o nouă hală pentru depozitare, cu o suprafață de circa 2.000 mp. Considerăm că această investiție - la fel ca și celelalte procedee de redresare pe care le-am abordat - ne vor ajuta să obținem anul acesta o creștere a cifrei de afaceri, în pofida contextului

general nefavorabil", a declarat Dan Heleşteanu, director al Interplast Rom.

### METALPLAST CONSTRUCT A PREZENTAT ÎN PREMIERĂ SISTEMUL SOLARLUX

Grupul de firme Metalplast Construct a participat în calitate de expozant la târgul Construct Expo Ambient 2010, în Pavilionul 14, standul 15. Cu prilejul acestui eveniment, holdingul a promovat - în premieră pe piața autohtonă - peretele cortină pliabil, marca Solarlux - Germania. "Firma GetMetalplast, membră a grupului nostru, a inițiat recent parteneriatul cu producătorul german, unul dintre cei mai importanți fabricanți europeni de sortimente de acest tip. De asemenea, prin intermediul celeilalte societăți, Metalplast Construct, distribuim elemente de placare cu panouri compozite din aluminiu, realizate de Albond - Turcia. În 2010, dorim să dezvoltăm capacitatea de producție pentru casete din acest material, tâmplărie termoizolantă și pereți cortină, iar în acest sens vom începe construcția unui nou spațiu de construcție. De altfel, în prima parte a lui 2010 ne-am extins domeniul de activitate și am inclus în oferta generală, în proporție de 10%, elemente din categoria confecțiilor metalice și debitării, profilării și ștanțării tablei. Am luat această decizie pentru a diversifica gama produselor oferite de grupul nostru de firme, întrucât ne-am propus depășirea cifrei de afaceri din 2009, în pofida recesiunii economice", a declarat Cristian Florea, director tehnic al Metalplast Construct.

### NOI SISTEME DE IZOLAȚII PE BAZĂ DE CELULOZĂ «FIBRATUS»

Firma Fibratus Eco Wool, societate româno-finlandeză specializată în producția și comercializarea sistemelor de izolație celulozică Fibratus, a promovat produsele proprii la Construct Expo Antreprenor, în Pavilionul Central, la standul B201, la nivelul 3.20. "Am observat că vizitatorii s-au interesat din ce în ce mai mult de aceste noi sisteme de izolare. În pofida recesiunii, participarea la expoziție este la nivelul așteptărilor - datorită și reunirii a patru târguri care până în acest an se organizau separat. De asemenea, am remarcat faptul că se regăsesc la eveniment firme cu tradiție, care se mențin pe piață, dar și societăți noi care oferă soluții pentru criză, respectiv produse inovatoare la prețuri competitive. Ca expozant, am constatat - în acest an - o creștere a preocupării consumatorului final pentru noile tehnologii și materiale", a declarat Gheorghe Huțanu, reprezentant al companiei. Sistemele Fibratus constituie o soluție alternativă la izolațiile clasice, o caracteristică





aparte a acestora fiind faptul că sunt ecologice. Materialul este compus din hârtie de ziar reciclată, căreia i se adaugă un aditiv care îi conferă proprietăți ignifuge. Conținutul de materiale reciclate depășește 75%, costurile pentru încălzire putând fi reduse cu până la 25% în sezonul rece.

**NOI COLECȚII DE TAPET, LA STANDUL SILVER DECOR**

Silver Decor, societate specializată în comercializarea materialelor pentru finisaje, a prezentat, la Construct Expo Ambient, noile colecții de tapet lansate în acest an, produse de companiile Arte International și Omexco, precum și cea mai recentă gamă de decorațiuni interioare Orac Luxxus, fabricate de Orac Decor. "La standul firmei am expus colecțiile Manhattan și Allure marca Omexco, care se disting prin straturi reliefate și amestecuri de textile, sticlă, mătase și metal", a declarat Andrei Ichim, director general al companiei. Orac Decor este o corporație multinațională care deține unități de producție în America și Europa, având reprezentanțe în 44 de țări.

**SRAC SUSȚINE IMPORTANȚA PROMOVĂRII PE TIMP DE CRIZĂ**

În cadrul ediției 2010 a târgului internațional de specialitate Construct Expo, institutul de certificare SRAC Cert a participat cu stand propriu, amplasat în cadrul Pavilionului Central. "Principalul motiv pentru care am fost prezenți la acest eveniment a fost reprezentat de intenția de a populariza oferta noastră în rândul companiilor din branșă. De asemenea, ne-am propus o îmbunătățire a relațiilor cu partenerii actuali, precum și stabilirea de noi relații de afaceri. Referitor la aspectul general al târgului, se poate afirma că expozițiile reprezintă un barometru fidel al stării economiei: când lucrurile merg bine, este multă agitație, iar prezența companiilor și vizitatorilor este pe măsură, în vreme ce pe timp de criză toate activitățile se restrâng proporțional. Astfel, dacă în anii trecuți se organizau patru manifestări diferite, în 2010 toate acestea au fost realizate în aceeași perioadă. Cu toate acestea, noi considerăm că pe timpul recesiunii companiile ar trebui să investească mai mult în promovarea imaginii proprii și să aloce fonduri suplimentare pentru activitățile specifice de marketing. Din păcate, acest lucru nu se întâmplă în România, unde mulți manageri preferă implementarea unei strategii de conservare, ce poate avea - din păcate - ca efect restructurarea societății, întrucât imaginea acesteia și poziția pe piață pot fi grav afectate prin absență. După finalizarea târgului, va fi analizat numărul și calitatea contactelor realizate și, în funcție de acestea, vom lua o decizie în ceea ce privește strategia viitoare", a declarat Alexandru Stoichițoiu, director executiv al organismului de certificare.

**SCHÖNLINE ROMÂNIA A PREZENTAT O SERIE NOUĂ DE PROFILE**

Compania Schönline România este specializată în comercializarea sistemelor pentru execuția de tâmplărie din PVC, la nivel de grup situându-se în topul firmelor din profil din Europa Centrală și de Est. Subsidiara autohtonă a holdingului se află la cea de-a VIII-a participare la expoziția de specialitate organizată în cadrul complexului expozițional Romexpo. "Decizia prezenței cu stand propriu la Construct Expo Ambient 2010 semnifică, pentru

societatea noastră, o marcare a continuității pe piața internă de profil. Totodată, cu ocazia acestui eveniment, am lansat, în premieră, un profil nou din PVC, seria Linex - din clasa A, cu 4 camere, ale cărei caracteristici sunt reprezentate de designul deosebit. Încă din prima zi a evenimentului, numărul vizitatorilor și, mai ales, al specialiștilor, a crescut progresiv, situație care s-a observat până la finalizarea expoziției. În condițiile date, estimăm că parteneriatele pe care le-am negociat în zilele târgului se vor concretiza prin contracte noi de colaborare. Astfel, în pofida situației economice actuale, estimăm că anul în curs va fi benefic pentru firma noastră. În 2010, planurile de dezvoltare ale Schönline România se vor orienta către extinderea rețelei de distribuție, prin crearea unor colaborări cu firme pe care le vom susține prin programe de promovare, prin

suport logistic și consultanță. Totodată, avem în vedere adoptarea unei strategii de promovare agresive, prin intermediul televiziunii, a panourilor instalate în zone strategice și a reclamelor amplasate pe mijloacele de transport în comun", a declarat Liviu Preda, reprezentant de vânzări al companiei.

**UȘI CU SISTEM CULISANT DE FERONERIE AGB, CU MARCAJ CE**

Compania Alban Giacomo SpA - Italia, promotor al mărcii de feronerie AGB, a participat la ediția 2010 a târgului internațional Construct Expo, prezentând noi sisteme destinate instalării la ansambluri de tâmplărie din lemn stratificat. "Rezultatele prezenței actuale în cadrul acestui eveniment s-au situat sub așteptări, cu toate că standul AGB a fost vizitat, în mod permanent, de

partenerii tradiționali. Este posibil ca în perioada următoare să reconsiderăm strategia proprie de promovare, în sensul organizării unor seminarii tematice la care să invităm colaboratorii actuali și potențiali. În ceea ce privește noutățile, trebuie amintit sistemul de acționare culisantă a ușilor de balcon, pentru care am realizat testarea ITT pentru aplicarea marcajului CE. Astfel, avem posibilitatea transferului rezultatelor raportului de testare către acei parteneri care îndeplinesc toate condițiile de fabricație necesare pentru a realiza produse similare celui verificat de noi. Încercările au fost efectuate în cadrul unui laborator notificat din Italia, care - în același timp - ne-a oferit tot suportul tehnic necesar pentru perfecționarea activității în cadrul laboratorului propriu, ce funcționează la sediul nostru central. În ceea ce privește feroneria destinată montajului

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



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



**SIMTEX-OC**  
 ISO 9001 REGISTERED C.214  
 ISO 14001 REGISTERED M.41  
 OHSAS 18001 REGISTERED S.19

la ansamblurile din PVC, intenționăm să lansăm anul viitor un sistem de acționare oscilo-batantă, proiectat pentru utilizarea la profile având caracteristici optime de performanță și o calitate recunoscută pe plan european", a subliniat Dana Comsa, reprezentant tehnic și de vânzări al societății.

### ALUPROF SYSTEM ROMÂNIA, PENTRU PRIMA DATĂ LA TÂRG

Aflată la prima participare în cadrul târgului Construct Expo Ambient, în Pavilionul Central, compania Aluprof System România a expus sisteme din aluminiu (pentru uși, ferestre, pereți cortină), rului și porți de garaj. "În principal, încercăm să promovăm sistemele de umbrire, mai ales în condițiile în care piața construcțiilor a înregistrat un declin fără precedent, influențând negativ și cererea în acest domeniu. La expoziție, am remarcat un interes crescut din partea vizitatorilor pentru această categorie de produse, cu precădere din partea persoanelor fizice sau a celor juridice (mai ales din provincie). De asemenea, am avut contacte și cu firme producătoare care caută colaboratori și considerăm că principalele obiective pe care le-am vizat, respectiv creșterea vânzărilor și promovarea imaginii proprii, au fost atinse. În ceea ce privește sortimentele promovate, nu avem noutăți absolute, dar trebuie precizat faptul că, în cadrul firmei-mamă din Polonia, procesul de inovație este continuu și se aduc permanent îmbunătățiri tuturor modelelor", a declarat Alexandru Burcea, administratorul firmei.

### FIRMA ANTAL ES ANTAL A PREZENTAT UN NOU SISTEM DE RULOURI

Compania Antal es Antal KFT, din Debrecen - Ungaria, este specializată în producția de rulouri, sisteme de umbrire pentru interior, plase de protecție împotriva insectelor etc. Administratorul firmei, Antal Janos, a precizat că principalele obiective vizate la ediția 2010 a târgului Construct Expo au fost constituirea de prezența modelelor noi și de consolidarea relațiilor de parteneriat existente. "În România, produsele noastre sunt disponibile prin intermediul unui dealer din Cluj-Napoca, dar acestea pot fi achiziționate și prin comandă directă (pentru cantități mai mari, asigurăm și transportul la sediul firmelor contractante). Activitatea de comercializare are ca obiect exclusiv relațiile de tip "business to business", companiile autohtone de tâmplărie realizând măsurătorile și înaintând comanda către fabrică. Dintre noutățile prezentate la această expoziție, s-a remarcat sortimentul de rulo având caseta amplasată la

interior, precum și modele speciale de plase. Ediția actuală a târgului a fost față de cea din 2009 - caracterizată prin numărul mai mic de companii expozante, precum și prin impactul destul de scăzut pe care l-a exercitat asupra vizitatorilor - atât specialiști, cât și beneficiari finali. Cauza principală care a generat această situație este reprezentată de criza economică pe care-o traversăm în prezent, dar sperăm că în cel mai scurt timp efectul să se atenueze, iar Construct Expo să redevină ceea ce a fost în urmă cu doi-trei ani", a afirmat Antal Janos.

### BIG IMPEX ACESEAZĂ DOMENIUL SISTEMELOR DE UMBRIRE

Firma Big Impex - Baia Mare (specializată, în principal, în distribuția de sisteme de acoperire și elemente din policarbonat), livrează, totodată, glafuri, luminatoare, copertine etc. Lansarea oficială în domeniul sistemelor de umbrire a avut loc în cadrul Construct Expo Ambient 2010, prin expunerea la standul propriu a unor modele de acest tip. Structura elementelor respective se bazează pe materiale din Turcia (marca Transpa Forza), accesoriile fiind importate din Germania. Particularitatea sortimentelor constă în aceea că sunt extrem de ușor de asamblat, clienții având posibilitatea să execute montajul fără a apela la serviciile unui specialist. "La ediția din acest an, am remarcat faptul că numărul de vizitatori a fost mai redus față de 2009 (probabil, din cauza crizei economice). De altfel, activitatea este foarte deficitară în tot segmentul de tâmplărie termoizolantă, care este foarte afectat de condițiile economice dificile. Pe piață au pătruns foarte multe produse de slabă calitate, cu origine incertă sau contrafăcute, care au, însă, prețuri foarte mici. Astfel, nesiguranța caracteristică acestui segment de activitate ne împiedică să facem orice fel de previziuni la nivel general pentru intervalul imediat următor. În ceea ce ne privește, încercăm să ne menținem cifra de afaceri la nivelul din 2009 (pentru a nu înregistra noi pierderi) și să ne promovăm, în continuare, produsele", a declarat Lorant More, reprezentant de vânzări în cadrul companiei.

### BUCIN MOB VA INVESTI 3 MILIOANE DE EURO ÎN 2010

Firma Bucin Mob - Reghin este specializată în producția de ferestre din lemn triplustratificat, executând, totodată, mobilier de grădină și case din lemn. Oferta generală a firmei include ansambluri din molid, stejar sau combinații din aceste esențe, însă pot fi realizate produse din orice tip de lemn, la solicitarea clienților. "Din punct de

vedere al traficului, expoziția organizată de Romexpo anul acesta a fost relativ deficitară comparativ cu anii precedenți, însă numărul de vizitatori a crescut constant, în fiecare zi din momentul deschiderii târgului. Societatea noastră s-a aflat la cea de-a X-a participare la Construct Expo Ambient, fiind prezentă și la alte evenimente specializate, precum BIFE sau expozițiile din domeniul mobilierului de grădină și al caselor din lemn. În ceea ce privește vânzările companiei, putem considera că anul 2009 a fost benefic pentru noi, dar și pentru branșa specifică, Bucin Mob înregistrând o cifră de afaceri cu 12%-15% mai mare decât în 2008. Totuși, în primul trimestru din 2010, livrările au stagnat, fiind afectate de factorul sezonier. Din luna aprilie a.c., tendința de sporire a comenzilor s-a resimțit și în cadrul companiei noastre. Astfel, anul acesta, Bucin Mob și-a propus realizarea unei investiții de aproximativ 3 milioane de euro în Reghin, constând în inaugurarea unei unități de producție a caselor din lemn", a declarat Danilă Bucin, director general al Bucin Mob.

### LINEI NOUĂ DE PRODUCȚIE PENTRU MEGA CONSTRUCT METAL

Societatea Mega Construct Metal, din localitatea Răcari (județul Dâmbovița), s-a aflat la prima participare la expoziția specializată Construct Expo Ambient. Firma a promovat o gamă diversă de uși metalice de interior/exterior, precum și de intrare, prezentând, în exclusivitate, ansamblul de exterior din gama Prestige - seria 1UV și ușa de intrare Prestige 2 - seria B - realizată în fabrica firmei din Turcia. "Cu toate că aceasta este prima prezență cu stand a Mega Construct Metal în cadrul Construct Expo Ambient, suntem mulțumiți că am luat decizia de a participa, deoarece am intrat în contact cu potențiali parteneri din domeniul distribuției. În prezent, suntem interesați de extinderea ariei de comercializare în zona Transilvaniei și considerăm că prezența în cadrul manifestării expoziționale din Capitală va servi acestui scop. Totodată, anul acesta avem în vedere participarea cu stand la expozițiile de specialitate din Belgia și, dacă va fi posibil, din Grecia. Strategia de expansiune a companiei presupune și instalarea, în luna iulie a.c., a unei linii complete de producție a ușilor la fabrica Mega Door din Turcia. În ceea ce privește volumul vânzărilor, ne propunem realizarea unei cifre de afaceri mai mari decât în 2009, cu toate că această perspectivă depinde și de factori externi, precum situația economică, mediul politic, influența mijloacelor de comunicare în masă etc. Anul trecut, volumul vânzărilor a scăzut cu aproximativ 15% față de 2008, iar

în primul trimestru din 2010 declinul s-a situat la aproximativ 20% comparativ cu aceeași perioadă din 2009", a declarat Alexandru Bejinaru, reprezentant de vânzări al companiei.

### PARTENERIAT CU O FIRMĂ ITALIANĂ, INITIAT DE FERONERIA SA

Compania Feroneria SA - Arad, care activează pe piața de profil începând cu anul 1924, are o experiență solidă în ceea ce privește participarea la expoziții internaționale, aspect devenit de mult timp tradițional. Anul acesta, firma a fost prezentă cu stand propriu și la târgul de profil de la Nürnberg. "Manifestarea din Germania ne-a oferit posibilitatea să ne întâlnim cu parteneri externi din numeroase țări ale lumii, întrucât Feroneria SA este implicată în activități de export în majoritatea statelor din Uniunea Europeană și în zonele limitrofe. În vederea prezentării sortimentelor inovatoare din oferta proprie, am ales să participăm și la Construct Expo Ambient, considerând că expoziția națională este importantă în vederea menținerii imaginii proprii. Produsele noi pe care le-am promovat cu această ocazie sunt constituite de mânerle cromate din zamac pentru uși. De asemenea, în oferta generală, ca element de noutate, s-au mai regăsit o serie de feronerie de top, mai exact încuietoriile din aluminiu. Am realizat această completare a gamei sortimentelor recent, prin asocierea cu firma Iseo - Italia, definitivând cu această societate un parteneriat de distribuție reciprocă. De asemenea, la nivel intern, am investit anul acesta într-un program de producție automatizat. Situația generală a pieței autohtone de profil este mult mai dificilă decât a celor similare din Europa, măsurile luate la nivel guvernamental nu vin în sprijinul societăților din branșă, iar o stabilizare a acestui segment de activitate poate fi estimată doar peste 2-3 ani", a precizat Dionisie Domjan, director comercial al Feroneria SA.

### GLASS ROM IMPEX A LANSAT PE PIAȚĂ UN NOU PRODUS

Firma Glass Rom Impex, din București, și-a prezentat produsele proprii în cadrul expoziției internaționale Construct Expo Ambient 2010. Ca noutate absolută s-a remarcat sistemul din aluminiu pentru fațade ventilate (incombustibil și cu posibilitatea de a fi personalizat în orice nuanță). Față de materialele compozite, acesta cântărește mult mai puțin și, de asemenea, se montează extrem de ușor. Împreună cu acest model, în oferta generală a companiei se regădesc panourile Naturalbond, care pot fi utilizate la mai multe tipuri de clădiri atât pentru placarea pereților





interiori, cât și a celor exteriori, având rol de protecție și fiind utilizat inclusiv în scopuri decorative. "La începutul lui 2010 am consemnat un nivel optim al vânzărilor, cu precădere în partea de sud-vest a țării, ceea ce ne face să sperăm că vom reuși să depășim cifra de afaceri obținută în 2009, chiar dacă ne confruntăm cu problemele specifice pieței de profil în acest moment. Dintre acestea, am putea menționa dificultățile în ceea ce privește încasarea creanțelor, majorarea nejustificată a prețurilor la materiile prime, creșterea taxelor, lipsa lucrărilor specifice (în prezent, se încearcă finalizarea celor existente) etc. Deocamdată, nu am aplicat măsuri drastice la nivel intern, însă am încercat să ne renegociem contractele. Sperăm că situația generală se va îmbunătăți în cel mai scurt timp", a declarat Alina Popa, director adjunct al Glass Rom Impex.

**HOCO BAUELEMENTE A INAUGURAT SISTEMELE HOCO PROOF ȘI UȘILE HOCO ILLUMINUS**

Compania Hoco Bauelemente, din localitatea Sânpaul (județul Mureș), este reprezentanța autohtonă a firmei omonime din Germania, membră a grupului Haas. Prin intermediul unei rețele de dealeri dezvoltate la nivel național și coordonate de echipa proprie de vânzări, sunt promovate toate produsele prezente în oferta societății germane, respectiv ferestre/uși din PVC, lemn, lemn-aluminiu, rulouri, obloane, copertine, raffstore-uri etc. De asemenea, în România funcționează și o unitate proprie de producție pentru ansamblurile din PVC. "La ediția curentă a Construct Expo Ambient am prezentat sortimentele tradiționale și, în același timp, am lansat sistemele speciale Hoco Proof (cu protecție antifurt) și modelul de ușă de interior Illuminus (cu elemente specifice de iluminare artificială și cu posibilitatea de a fi utilizată în birouri, cabinete, cluburi etc.). Suntem prezenți pe piața autohtonă de aproximativ doi ani și principalul motiv pentru care am decis să participăm, din nou, la acest târg este acela de a ne face și mai bine cunoscuți în branșă. Totodată, dorim să punem bazele unor parteneriate noi întrucât intenționăm să ne extindem activitatea pe segmentul sistemelor de umbrire, chiar dacă la nivel național piața s-a restrâns, iar stabilizarea livrărilor nu va avea loc mai devreme de 2011", a precizat Vlad Cristea, director de vânzări al firmei.

**A DOUA PARTICIPARE LA TÂRG A FIRMEI INTERNORM**

Compania Internorm, din Austria - unul dintre cei mai mari producători europeni de tâmplărie termoizolantă din PVC și modele compozite (lemn-poliuretă-aluminiu) - a participat pentru a doua oară la manifestarea expozițională Construct Expo, organizată în București, în intervalul 11 - 15 mai a.c. "În prezent, produsele societății austriece sunt disponibile prin intermediul a trei dealeri locali, respectiv Construct Damar - Arad, Kult Premium Design - Ploiești și Ferestre Decor - Oradea. În România, se promovează toate sortimentele fabricate, cele mai multe dintre acestea fiind dedicate utilizării la echiparea caselor pasive. Comenzile sunt realizate pe baza măsurătorilor luate în România și transmise prin intermediul unui sistem software dedicat, ansamblurile fiind transportate din Austria în containere speciale (în care produsele sunt bine izolate și protejate). Un amănunt care trebuie menționat este acela că echipele de montaj sunt instruite la sediul central al societății,

astfel încât instalarea se realizează în condiții similare celor practicate în Austria și Germania, ceea ce constituie o condiție esențială pentru acordarea garanției. Trebuie precizat faptul că profilele din care sunt executate ferestrele se extrudează în regie proprie, în acest moment fiind disponibile 14 serii. În ceea ce privește rezultatele participării la târg, putem afirma că acestea sunt complet satisfăcătoare, deși marca nu este foarte cunoscută în rândul beneficiarilor finali, ci, mai degrabă, în cel al specialiștilor", a declarat Dan Păcurariu, director Damar Construct.

**PETREA AGENTURĂ TEHNICĂ A PREZENTAT UTILAJE BTS 02 BETA**

Compania Petrea Agentura Tehnică a expus în cadrul Construct Expo Ambient, în Pavilionul 14, la standul 40,

împreună cu partenerul Sulak (Cehia) - important furnizor de utilaje pentru prelucrarea sticlei în ateliere mici și mijlocii. Firma cehă este prezentă pe piața de 20 de ani, iar în România de 12 ani, societatea din țara noastră fiind reprezentantul său unic pe piața autohtonă. "Am decis să participăm la această ediție întrucât în domeniul echipamentelor este foarte important ca utilajele comercializate să fie expuse și prezentate. De asemenea, în condițiile în care situația în acest domeniu se schimbă permanent (estimări de redresare sunt abia peste doi ani), se impun investițiile în imagine", a precizat Vitezslav Sulak, reprezentantul holdingului din Cehia. Directorul societății române, Ioan Petrea, a adăugat: "Produsul pe care l-am prezentat la această ediție reprezintă un model economic. BTS 02 Beta este o mașină verticală pentru prelucrarea sticlei și constituie un

echipament accesibil, disponibil în oferta Sulak începând cu 2009, ca măsură de adaptare la noile condiții de piață. Sunt de acord cu partenerul extern asupra faptului că, în domeniul nostru de activitate, expunerea modelelor este foarte importantă, dovadă că suntem prezenți la Construct Expo începând cu ediția din 1995".

**WIPPRO A PROMOVAT SISTEMUL INOVATOR WINFLIP**

Anul acesta, societatea Wipro - Austria, prezentă pe piața autohtonă din 1997, s-a aflat la cea de-a patra prezentă ca expozant în cadrul Construct Expo Ambient. La ediția curentă, standul companiei a fost amplasat în Pavilionul 15. "Rezultatele bune pe care le-am obținut cu ocazia participărilor precedente ne-au determinat să închiriem spații de expunere

și în 2010. Am fost preocupați de atragerea de noi clienți și de realizarea unor noi contracte, cu atât mai mult cu cât strategia firmei noastre se axează pe vânzările directe. Această metodă este preferată, întrucât produsele pe care le promovăm sunt destinate, în principal, segmentului de lux. Astfel, în oferta generală se regăsesc preponderent uși de interior-exterior (cu o pondere de 80% din total), precum și scări pentru mansardă. Realizate exclusiv în Austria, acestea beneficiază de distribuție internațională în țări precum Statele Unite ale Americii, Germania, Federația Rusă, Ucraina, Italia etc. La nivel internațional, vânzările pe segmentul de lux au fost optime, chiar dacă beneficiarii sunt, în ultima perioadă, mai reținuți, segmentele de piață cele mai afectate fiind cele medium și low – cost. În cadrul evenimentului Construct Expo Ambient, am expus în premieră încă un produs din categoria premium, respectiv sistemul WinFlip. Acesta funcționează fără surse tradiționale de curent electric (acumulatori sau rețea) și este destinat închiderii automate a ferestrei după stabilirea unui interval cuprins între 5 minute și 5 ore. Astfel, locuința beneficiază de un plus de siguranță/control și se economisește activ energie, modul de alimentare fiind atipic", a declarat Alexandru Rica, director pentru România al firmei Wippro.

#### ZAMAK METAL A INCLUS NOI PRODUSE ÎN OFERTĂ

Prezentă în cadrul târgului Construct Expo Ambient 2010, compania Zamak Metal a expus o gamă diversă de accesorii pentru echiparea tâmplăriei termoizolante. Ca elemente de noutate, au fost promovate diverse componente, cum ar fi un nou model de balama, precum și mai multe tipuri de șuruburi destinate construcțiilor metalice. "Extinderea domeniului de activitate cu această categorie inovatoare de produse a intervenit pe fondul dificultăților economico-financiare care au afectat toate societățile din branșă. Odată cu această măsură pe care am adoptat-o (respectiv, promovarea de produse adaptate cerințelor actuale ale clienților), am decis să facem livrări exclusiv cu plata pe loc, întrucât, în ultima perioadă, ne-am confruntat cu imposibilitatea de a ne mai recupera creanțele de la anumiți beneficiari. De asemenea, în primul trimestru din 2010, am reușit foarte greu să ne efectuăm livrările, din cauza condițiilor meteorologice nefavorabile și a sezonului rece prelungit, aspecte care vor afecta cu siguranță rezultatele financiare proprii de la sfârșitul anului. Estimăm că revenirea segmentului specific de activitate se va realiza foarte greu și va fi un proces de durată, noile măsuri preconizate a fi adoptate la nivel național

influențând direct și acest segment de activitate (cel puțin prin scăderea cererii)", a precizat Daniel Calistru, reprezentantul Zamak Metal.

#### AMA SERCOM – NOI LINII DE PRODUSE DE ENERGIE ALTERNATIVĂ

Firma Ama Sercom, din București, a prezentat la târgul Romtherm 2010 două linii de produse din domeniul energiei alternative, respectiv al sectorului sistemelor de încălzire în infra-roșu (care este reprezentată de panourile radiante industriale cu tehnologie infra-roșie și de plasmelme termice). De asemenea, au fost promovate caracteristicile turbinelor eoliene cu ax vertical Envergate (ce pornesc la o viteză a vântului foarte redusă, de doar 1,5 m/s). "Pentru segmentul de panouri radiante, 2009 a fost un an de început (deși sistemul a apărut de 4-5 ani), iar anul în curs, cel puțin teoretic, în pofida crizei economice actuale, ar trebui să reprezinte o perioadă favorabilă în direcția creșterii vânzărilor. Pe partea de turbine eoliene, rezultatele au fost mult mai modeste. Nici 2010 nu va aduce modificări spectaculoase decât dacă ar fi schimbată legislația. Problemele sunt legate, în principal, de întârzierile legislative din domeniu (în principal promulgarea normativului referitor la Casa Verde) și a regulamentelor legate de furnizarea curentului produs de energiile alternative în rețeaua națională de electricitate. În ceea ce privește cifra de afaceri, având în vedere că activitatea noastră a debutat către sfârșitul lui 2009, pentru anul curent estimăm o creștere de 150% a afacerii", a declarat Andrei Alcea, Director General al companiei.

#### REDUCERI DE PREȚURI, OFERITE DE AMISĂ PRODUCT

Societatea Amisa Product, din Baia Mare, a prezentat la manifestarea expozițională Romtherm 2010 întreaga gamă proprie de produse. Aceasta cuprinde cazane de apă caldă, cu funcționare pe bază de combustibil solid, disponibilă în trei game constructive, respectiv: fără gazeificare (cu putere termică utilă de la 30 Kw la 50 Kw), cu gazeificare prin introducerea de aer (de la 31 Kw la 102 Kw) și prin absorbție de aer (de la 115 KW la 163 KW). Pe viitor societatea are în vedere producția de cazane ce funcționează pe bază pe lemn (cu gazeificare), de capacități mari, respectiv 130 Kw – 240 Kw. "Segmentul de piață specific activității noastre se află, în continuare, sub influența crizei economice. Totodată, potențialii clienți nu sunt destul de informați cu privire la caracteristicile produselor și modalitățile de folosire a acestora. Strategia de dezvoltare a firmei

prevede o reducere a prețurilor, pentru a realiza un volum mai mare de vânzări", a declarat ing. Vasile Gelu Bodocean, director general al companiei. În 2008 societatea a înregistrat o cifră de afaceri de 8,1 milioane de lei, anul trecut înregistrându-se o scădere de 15%. Pentru 2010 se estimează menținerea volumului de livrări și creșterea competitivității. Societatea prestează și servicii de tăiere tablă cu laser, lucrări de izolare de țevi; acoperiri metalice, producție de confecții metalice diverse etc.

#### BSH CLIMATICE A PREZENTAT TOATĂ GAMĂ DE PRODUSE

Societatea BSH Climatice România, parte a grupului de firme BSH Austria, activează în sectoarele tehnicii de ventilație, climatizare și protecție împotriva incendiului. La Romtherm 2010, firma a participat în premieră și a prezentat întreaga gamă de produse, ce cuprinde: sisteme de ventilație pentru tunele, încălzire și climatizare industrială; centrale de tratare a aerului, sisteme de perdele de aer etc. "Începutul activității comerciale este promițător, în perioada următoare urmând a efectua livrări de produse specializate. Ne bazăm pe calitatea ridicată a instalațiilor și serviciilor conexe, pe paleta extinsă de produse și accesorii, pe renumele partenerilor noștri și, nu în ultimul rând, pe raportul foarte bun calitate-preț. Pentru acest an ne-am propus vânzări de 2,8 milioane de lei. Obiectivul nostru principal este reprezentat de îmbunătățirea și diversificarea a serviciilor oferite. Considerăm că ne vom atinge acest țel printr-o bună colaborare cu clienții, specializarea angajaților și prețuri adaptate la piața concurențială. Problemele cu care ne confruntăm sunt cele ce decurg din criza economică. În plus, lipsa fondurilor determină stoparea sau încetinirea multor proiecte", a declarat Dana Duțescu, director comercial al companiei.

#### REZERVOARE ENSYCO DE EXPANSIUNE PENTRU PRESIUNI MARI

Ensyco România, ce importă / comercializează echipamente specifice instalațiilor hidro, termo-sanitare, a prezentat ca noutate, la Romtherm 2010, rezervoarele de expansiune pentru presiuni mari (respectiv de 16 bari și 25 bari). "În ceea ce privește evoluția segmentului specific, dacă în 2009 acesta a înregistrat o contracție puternică, pentru 2010 considerăm că evoluția va fi una pozitivă. În aceste condiții, ne propunem o creștere cu 10% a cifrei de afaceri, comparativ cu anul trecut. Strategia de dezvoltare a firmei prevede adaptarea permanentă la cerințele pieței. Considerăm că una dintre cele mai importante probleme cu care se confruntă

sectorul specific de activitate este reprezentată de lipsa de personal calificat", a declarat Viorel Hanu, director executiv al societății.

#### ECHIPAMENTE HONEYWELL PENTRU CONTROLUL MEDIULUI AMBIENTAL

În cadrul târgului Romtherm 2010, compania Honeywell a promovat echipamente destinate controlului mediului ambiental și reducerii pierderilor de apă/energie. Ca produs nou a fost prezentat sistemul "Evo Home" - un echipament de control zonal al temperaturilor, cu comunicație wireless (fără fir) și programare "touch panel". Totodată, va fi promovată și varianta electronică a robinetilor termostatici pentru radiatoare, recomandați pentru montarea în combinație cu repartitoare de costuri, pentru controlul eficient al temperaturii. "Anul 2009 a fost diferit pentru operatorii de pe piața echipamentelor hidrotermice și de automatizări, când s-a înregistrat o scădere considerabilă a vânzărilor. Una dintre problemele cu care ne confruntăm este aceea că proprietarii de locuințe nu au în vedere realizarea de investiții pentru reducerea consumului de energie. Sistemele noastre asigură economii de minimum 30%. Pentru anul în curs nu sunt semne clare de revigorare a activității specifice, însă, sperăm la o revenire ușoară din luna septembrie, datorită apropierea sezonului rece. Ne-am propus o majorare de 10% a cifrei de afaceri, comparativ cu anul trecut, chiar în condițiile dificile existente pe piață. Totodată, suntem atenți la reducerea costurilor și creșterea eficienței", a declarat Gelu Olteanu, director de vânzări al Departamentului Environmental Control Products, din cadrul companiei Honeywell. Strategia de dezvoltare a firmei prevede derularea unor campanii de promovare a produselor și soluțiilor oferite.

#### MELINDA INSTAL MIZEAZĂ PE O CREȘTERE DE 10% A VÂNZĂRILOR

Societatea Melinda Instal a fost prezentă la manifestarea Romtherm 2010 prin intermediul unui showroom mobil, denumit Melinda Expo-Therm. În cadrul acestuia a fost realizat un sistem de încălzire cu cazane pe combustibil solid (trei pe lemn și unul pe peleți) și o instalație solară cu tuburi vidate (pe toată durata expoziției sistemul fiind operațional). "Segmentul nostru de piață a avut, în 2009, o cădere de 30%, vânzările noastre diminuându-se cu numai 15% față de 2008. Astfel, anul trecut am înregistrat o cifră de afaceri de 122 milioane de lei, iar pentru 2010 preconizăm o majorare cu 10% a acesteia. Strategia de dezvoltare a firmei





prevede continuarea extinderii teritoriale. Ne confruntăm cu problemele generate de blocajul financiar din economie și impedimentele legate de lipsa finanțării proiectelor de dezvoltare imobiliară”, a declarat Andras Lehel, director general al firmei.

**CONCEPT INOVATOR PENTRU PROIECTAREA INSTALAȚIILOR**

Compania Norchem, din Piatra Neamț, a promovat, în cadrul manifestării expoziționale Romtherm 2010, un nou concept în proiectarea și tehnica instalațiilor. Acesta se bazează pe analiza chimică și biologică a surselor de apă și – în funcție de încărcarea cu contaminanți și de cerințele de utilizare (debit, consumuri / utilizator, punct de folosire etc.) - se dimensionează / proiectează sistemul de tratare a apei. În 2009 societatea a înregistrat o cifră de afaceri de aproximativ 1,4 milioane de lei. "Preocuparea noastră pentru soluții de filtrare a apei s-a concretizat prin conceperea și înregistrarea brandului Norchem Aqua, special pentru produse și servicii de purificare a apei. Având în vedere discrepanța dintre preocupările și standardele europene și realitățile locale, încercăm să venim în sprijinul partenerilor noștri prin oferirea de soluții inovatoare. De asemenea, asigurăm consultanță în domeniu, oferind expertiză pe parcursul deciziilor de creare, adaptare sau modificare a unor sisteme de filtrare, precum și servicii de analize în laborator", a declarat David Mihai, director executiv al firmei.

**SOLDEC A PREZENTAT SISTEME DE CONTROL AL UMIDITĂȚII WD AUSTRIA**

Compania Soldec, cu sediul în Cluj-Napoca, este distribuitor unic în România al echipamentelor de umidificare și dezumidificare profesionale furnizate de grupul WD Austria. Cel mai nou produs din portofoliul firmei este sistemul de umidificare WDB 600, prevăzut cu lampă UV pentru eliminarea bacteriilor și virusurilor care se pot răspândi în aer prin acest procedeu. "Un nivel optim de umiditate este necesar atât pentru finisajele unei construcții dar și pentru sănătatea beneficiarilor. În timpul realizării finisajelor, trebuie avut în vedere faptul că pe parcursul procedeele tehnologice, în elementele componente ale construcției intră cantități mari de apă (în șape, tencuieli, glet, plăci etc.), excesul de umiditate afectând finisajele. Astfel, utilizarea sistemelor pentru dezumidificare este esențială", a declarat Mădălina Ciotlăuș, director tehnic al companiei. Societatea a deschis, recent, un punct de lucru în Capitală, în viitor fiind vizată extinderea și în alte orașe ale țării.

**LPV PROIECT A INIȚIAT UN PARTENERIAT CU VISSMANN**

Plastic Artanova, firmă specializată în distribuția de instalații termice și membră a grupului LPV Proiect Consult București, a putut fi vizitată în cadrul expoziției Romtherm, la standul 112 din Pavilionul 17. "La târg am făcut anunțul oficial despre noua relație de parteneriat inițiată cu producătorul german Viessmann, unul dintre liderii mondiali pe piața echipamentelor pentru instalații termice. De asemenea, am prezentat principalele produse comercializate, respectiv cazanele pe lemn cu gazeificare Vitoligno 100-S (disponibile într-o gamă extinsă, cu putere până la 80kW), precum și microcentralele murale pe combustibil gazos (convenționale și în condensatie).

Totodată, am expus și echipamente care utilizează energii regenerabile, precum sistemul solar cu tuburi vidate și pompa de căldură", a declarat Florin Petrea, director de vânzări al societății. În contextul unei contractii puternice a segmentului instalațiilor termice din România, afacerile companiei s-au diminuat, anul trecut, cu 33% față de 2008, când veniturile firmei au însumat 1,2 milioane de lei (potrivit datelor publicate de Ministerul Finanțelor). Principalele dificultăți din domeniu sunt reprezentate de lipsa fondurilor de investiții și scăderea puterii de cumpărare a populației.

**MAXXCOMFORT A LANSAT O NOUĂ LINIE DE ASPIRATOARE CENTRALE**

Maxxcomfort Oradea, importator și distribuitor de sisteme centrale de

aspirat praf, Husky, Duo Vac, Centraction se află la a patra prezență consecutivă la Expoziția internațională pentru echipamente de încălzire, răcire și de condiționare a aerului - Romtherm. "În cadrul evenimentului, compania a lansat o nouă serie de produse, numită Gama de lux, de la Aeg-Electrolux, precum și aspiratoarele centrale Seria A, produse de Beam-Electrolux. Acestea au putut fi cumpărate la preț de achiziție de la standul 18, din Pavilionul 17. Scopul promoției noastre a fost de a susține beneficiarii de construcții noi să depășească problemele legate de aspirarea locuințelor, contribuind la menținerea unor încăperi vitale curate și sănătoase", a declarat Dorel Lăzorean Sălăgean, director general al companiei. Expoziția Romtherm a reprezentat o platformă de lansare pentru Maxxcomfort încă din anul 2007, pentru produsele marca Husky. "Intenția

noastră a fost de a găsi noi parteneri pentru procesele de distribuție, montaj și service, în special din domeniile de construcții și instalații sanitare, de climatizare, termice etc.", a menționat oficialul firmei.

**DAEMMTECHNIK VIZEAZĂ EXTINDEREA PE PIAȚA ROMĂNEASCĂ**

Compania Isolier und Daemntechnik România, specializată în importul și distribuția de sisteme izolatoare fabricate de grupuri internaționale precum Kaimann Germania, Knauf Insulation, Rockwool etc., se afla la a doua prezență consecutivă la expoziția Romtherm. Firma este reprezentanța autohtonă a distribuitorului multinational Damntechnik, cu sediul central în Viena (Austria), desfășurând operațiuni la nivel național din mai 2008.



# ZERTIFIKAT™

## Vopsea superlavabilă cu ioni de argint

### împotriva microbilor



Produs testat  
in laboratoarele din  
GERMANIA și JAPONIA



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

## Efect PERMANENT antimicrobian

Tablă 1: Rezultatul testului antimicrobian în apă curată Escherichia coli

Produs	Numărul de bacterii		Reducerea numărului de bacterii
	La început	După 24 ore	
1. Vopsea obișnuită	2,2 x 10 <sup>7</sup>	5,5 x 10 <sup>7</sup>	
2. ZERTIFIKAT PLUS	2,2 x 10 <sup>7</sup>	<1 x 10 <sup>7</sup>	<b>+99,998%</b>
Mediu de cultură	2,2 x 10 <sup>7</sup>	5,5 x 10 <sup>7</sup>	

Tablă 2: Rezultatul testului antimicrobian în apă curată Staphylococcus aureus

Produs	Numărul de bacterii		Reducerea numărului de bacterii
	La început	După 24 ore	
1. Vopsea obișnuită	3,8 x 10 <sup>7</sup>	1,4 x 10 <sup>7</sup>	
2. ZERTIFIKAT PLUS	3,8 x 10 <sup>7</sup>	<1 x 10 <sup>7</sup>	<b>+99,998%</b>
Mediu de cultură	3,8 x 10 <sup>7</sup>	6,5 x 10 <sup>7</sup>	

www.koerber.ro

"Alături de comercializarea produselor din portofoliu, am oferit și asistență tehnică pentru constructori sau montați în vederea alegerii celei mai potrivite soluții pentru un proiect sau a ofertelor adecvate pentru licitații. Sistemele furnizate dispun de toate accesoriile necesare (benzi, adezivi speciali etc.)", a declarat Alina Stan, director de marketing al firmei. Reprezentanții companiei au în vedere extinderea pe piața locală prin deschiderea unei filiale în regiunea de vest a țării (Transilvania), urmărind, pe termen mediu, creșterea cotei de piață și situarea între primii trei distribuitori naționali de sisteme de izolare.

### FRESH AIR IMPORTĂ O NOUĂ GAMĂ DE PRODUSE DIN ITALIA

Societatea Fresh Air - București a prezentat, în cadrul expoziției Romtherm, o nouă gamă de produse fabricate de compania P3, din Italia, destinate utilizării pentru industria farmaceutică. "În scopul de a garanta o bună calitate a aerului, soluția adoptată de P3 constă în adăugarea pe folia de aluminiu care protejează nucleul termoizolației, a unui lac protector antibacterian. Specialiștii italieni au îmbunătățit sistemul tradițional de confecționare a conductelor din tabla galvanizată, dezvoltând sistemul P3ductal, o tehnologie ce utilizează panourile termoizolante, accesoriile, sculele și utilajele destinate confecționării și instalării sistemului de canale preizolate pentru distribuția aerului", a declarat Mircea Vasiliu, director general al Fresh Air, importator și distribuitor al sistemelor P3. De asemenea, la standul firmei numărul 49 din Pavilionul 17 au fost expuse echipamente de aer condiționat realizate de concernul american Emerson - Liebert, centrale Wolf și grile Fitoteknik, importate din Turcia, precum și fabricate din gama Unitare, a concernului York International (SUA). Fresh Air a realizat, anul trecut, o cifră de afaceri de 6 milioane de euro, pentru acest an având ca obiectiv o creștere a acesteia cu până la 15%.

### THERMOSTAHL A EXPUS CAZANE DE OȚEL PENTRU ÎNCĂLZIREA APEI

Compania Thermostahl România a prezentat, la standul 110 din Pavilionul 17 (în cadrul expoziției Romtherm), cazanele din oțel pentru încălzirea apei pe bază de lemn sau paletă de lemn. "Avantajul acestor instalații este consumul redus, costurile cu energia fiind diminuate la jumătate prin utilizarea lemnului în calitate de combustibil, iar investiția putând fi recuperată în maximum doi ani de la achiziționare. Cazanele sunt recomandate, în special, în zonele unde nu este posibilă

alimentarea cu gaze", a declarat Florin lanchis, director adjunct al societății. Firma este subsidiară grupului Thermostahl AEBE, din Grecia, fiind prezentă în România din 1996 și deține un spațiu industrial cu o suprafață de 3.000 mp, în București. La nivel național, compania a vândut, anul trecut, aproximativ 150 de cazane, volumele scăzând din cauza situației dificile de pe piața construcțiilor și instalațiilor. "O ușoară revenire a comenzilor a fost consemnată la sfârșitul anului trecut, însă livrările din 2009 au fost mult sub cele din anii anteriori, când am comercializat între 400 și 700 de cazane", a precizat reprezentantul firmei. Produsele Thermostahl sunt distribuite, de asemenea, pe piețele din Spania, Israel, Polonia, Cipru și Ucraina.

### ALGECO A PREZENTAT GAME DE CONSTRUCȚII MODULARE

Compania Algeco România a înregistrat, anul trecut, o creștere a cifrei de afaceri cu peste 35%, iar pentru anul în curs se previzionează o majorare a acesteia cuprinsă între 5% și 10%. Societatea a participat la târgul Construct Expo, unde a prezentat, în premieră, conceptul Progress - vârful de gamă în Europa în ceea ce privește construcțiile modulare. "Acesta a fost creat împreună cu Asociația Arhitecților din Franța și reprezintă cel mai nou și mai sofisticat produs de pe continent. De asemenea, am promovat conceptul Eco - eficient din punct de vedere al raportului preț/calitate. Un modul de 2,8 m înălțime, izolat optim și prevăzut cu tâmplărie PVC are un preț promoțional de 2.690 euro. În cadrul târgului am expus și gama Advance - destinată construcțiilor modulare cu pretenții de calitate, la care structura metalică special întărită și izolațiile din elemente fac ca un modul, de 2,8 m înălțime, 6 m lungime și 2,5 m lățime, să cântărească între 2.600 kg și 4.000 kg. Conceptul Origin, lansat anul trecut, este inclus în oferta specială pentru luna mai: preț de închiriere de numai 1,9 euro/zi. În ceea ce privește evoluția segmentului specific, datele oficiale au arătat o scădere de 15,7% pe segmentul construcțiilor nerezidențiale și o diminuare mult mai dramatică în sectorul rezidențial. Dat fiind că au existat încă anumite contracte în derulare și stocuri achiziționate din 2008, deprecierea cifrelor de afaceri pe sectoare a fost cuprinsă între 10% și 60%. Activitatea în sectorul închirierii de spații locative pentru organizarea de șantier a scăzut cu 15%-30%", a declarat ing. Florin Ianul, director executiv al Algeco România. Strategia de dezvoltare a companiei prevede continuarea investițiilor în soluții tehnice variate, care să îndeplinească solicitările și așteptările beneficiarilor.

### CLIENTII ELPRECO AU BENEFICIAT DE O PROMOȚIE

La Construct Expo Antreprenor, compania Elpreco a prezentat o gamă diversă de produse, ce răspunde atât solicitărilor actuale ale pieței materialelor de construcții, cât, mai ales, cerințelor consumatorilor. Astfel, oferta sistemului de canalizare din beton Elpreco este completată cu cea a sistemului hidrolic de căptușeli pentru bazele căminelor de vizitare. "Acest element este o oportunitate pentru îndeplinirea oricăror cerințe de proiectare și adaptare la diversele geometrii ale solului destinat lucrărilor de canalizare. Am participat la toate edițiile târgului, în cadrul căruia am avut ocazia de a promova produsele, a ne face cunoscuți și a încheia numeroase contracte", a declarat Dan Căprioară, director general al Elpreco. În timpul expoziției, clienții-vizitatori au beneficiat de "Oferta la Fix", ce a constat în acordarea gratuită a unui sac de mortar Elpreco Fix, pentru sistemul de zidărie cu rosturi subțiri, la achiziționarea fiecărui palet de BCA (2,34 mc). Oferta este valabilă la nivel național, prin rețeaua proprie de parteneri distribuitori. Compania Elpreco a înregistrat, în 2009, o cifră de afaceri în scădere cu 30% comparativ cu anul precedent. Contribuția produselor în cifra de afaceri nu s-a modificat față de anii precedenți. Pe primul loc în clasament se situează sistemul de zidărie BCA cu rosturi subțiri, urmat de elementele pentru acoperișuri, cu cele două profile de țiglă: Skandia și Arcadia, alături de sistemul de pavaj și cel de canalizare.

### GRUPUL COIFER MIZEAZĂ PE NOI PARTENERIATE ÎN 2010

Compania Coifer, membră a grupului polonez Polimex-Mostostal cu afaceri de 1,2 miliarde euro în 2009, a prezentat la Construct Expo noile soluții tehnice în domeniul producției și montajului de structuri metalice în cadrul standului C21-22 din Pavilionul Central. "Sperăm ca participarea la târg să ne aducă posibile contracte, având în vedere faptul că numărul lucrărilor noi a scăzut foarte mult în 2009, lucru care va afecta activitatea Coifer în acest an. Nu ne putem baza pe proiectele finanțate din fonduri publice, astfel încât ne îndreptăm toată atenția spre mediul privat", au precizat reprezentanții firmei. Printre produsele promovate anul acesta la târg se află structurile metalice fabricate în cadrul unităților de la Vălenii de Munte (județul Prahova) și Mârșa (județul Sibiu), cu o capacitate de producție cumulată de 25.000 - 30.000 de tone pe an, precum și sistemele de garduri și grătarele pentru platforme. O lucrare de referință definitivată recent de Coifer a fost montarea pe șantierul pasajului Basarab din Capitală a arcelor

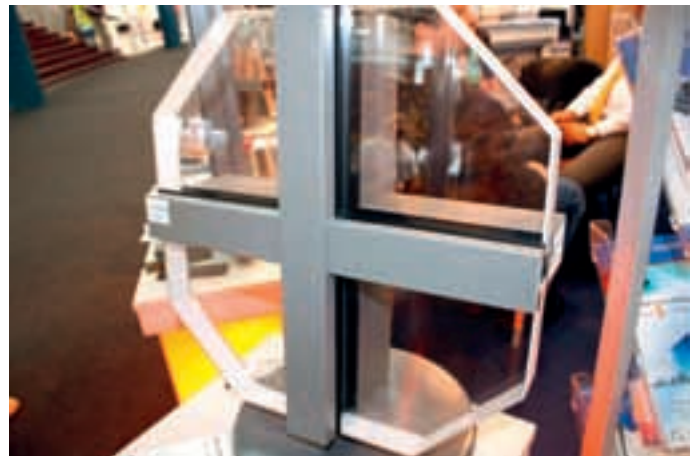
metalice cu care este prevăzut podul de la Grozăvești. Acestea au fost prefabricate în atelierele societății și transportate pentru montaj. Grupul Coifer (ce include companiile Coifer Impex, Coifer Arh, Coifer Cons și Grande Meccanica Est) a fost achiziționată, în 2008, de grupul Polimex-Mostostal, în urma unei tranzacții ce a însumat peste 20 milioane de euro.

### SISTEME PENTRU IZOLAREA TERMICĂ A CLĂDIRILOR, DE LA ROMATERMIT

Romatermit Construct a promovat, la Construct Expo Antreprenor, noi sisteme de izolare termică a clădirilor de locuințe. "Polistirenul expandat ignifugat eco-wall utilizează perle de Styropor F, material ce se caracterizează printr-un grad sporit de izolare termică, rezistență la compresiune, capacitate mare de amortizare a șocurilor mecanice și greutate scăzută. Am inclus în ofertă aceste sisteme îmbunătățite având în vedere noile cerințe în domeniul termoizolării blocurilor de locuințe", a declarat reprezentanții societății. De asemenea, la standul firmei (D12) din Pavilionul Central, au putut fi obținute informații despre panourile sandwich și tablele tip țiglă produse de Romatermit. Compania deține două linii de producție a panourilor termoizolante și a tablei cutate, precum și trei pentru tabla tip țiglă, pe o suprafață totală de 8.000 mp. Totodată, societatea importă și distribuie în România sisteme de colectare / drenaj a apelor pluviale marca Raiko și de îmbinare/corecție a straturilor de protecție furnizate de producătorul Gunnebo.

### CREȘTERE DE 15% A COMENZILOR PENTRU TIVIERRE COSTRUZIONI

Tivierre Costruzioni, din București, companie specializată în producția de elemente prefabricate din beton precomprimat și cu activități de antrepriză generală, estimează că volumul cererii de pe piața specifică a sporit, în acest an, cu până la 15% față de nivelul din 2009. "Cu toate că a fost observată o ușoară revenire a comenzilor, volumul acestora este situat la aproximativ 25% din perioada de vârf din 2007-2008. Cert este faptul că o redresare susținută a pieței va fi posibilă numai când vor redeveni accesibile sursele de finanțare", a declarat Catalin Anastasiu, inginer în cadrul companiei. La ediția din 2010 a Construct Expo Antreprenor, la standul firmei au fost promovate, pe lângă produsele și serviciile tradiționale ale societății, scule profesionale marca Sveden (Italia), Tivierre fiind unic distribuitor al acestora pe piața din România. "Am participat la expoziție pentru a încheia noi parteneriate. Cu toate că reunita mai multor evenimente similare la Romexpo a fost una inspirată, rezultate nu sunt cele așteptate", a precizat reprezentantul firmei.







**Innovation & Consistency since 1910**

# Cum putem proteja mediul înconjurător?

## Cu energie eoliană - regenerabilă, curată și disponibilă pretutindeni

Sika oferă soluții personalizate pentru energia eoliană.



### Adezivi pentru turbine eoliene rezistente în timp.

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

### Aditivi pentru betoane - O fundație rezistentă pentru energia eoliană.

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

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

Turbinele eoliene sunt amplasate în zone unde bate vântul, fiind expuse statorilor corozivi, umezime, umiditate, factori poluanți, temperaturi extreme, radiații UV, etc. În toată lumea Sika protejează eficient turbinele eoliene, pe toată suprafața acestora.



[sika.com/experience](http://sika.com/experience)

# Cererea de locuințe noi, infrastructura și sectorul industrial - oportunități pentru furnizorii de materiale de construcții

**Operatorii de pe piața construcțiilor din România nu au realizat în primele trei luni din acest an creșterile preconizate ale activității. Dimpotrivă, companiile din anumite segmente s-au confruntat cu noi diminuări ale afacerilor în perioada ianuarie - martie 2010, față de același interval de anul trecut. Tocmai de aceea, spre exemplu, managerii firmelor de materiale de construcții sunt rezervați atunci când vine vorba de previziuni optimiste privind reluarea creșterii. Astfel, aceștia apreciază că, cel puțin pe termen scurt, nu se întrevăd șanse de revenire a pieței. Cu toate acestea, majoritatea liderilor de opinie din domeniul construcțiilor spun că în România sunt vizibile numeroase oportunități, datorate cererii de locuințe noi, de dezvoltarea infrastructurii și a sectorului industrial.**

## HOLCIM: SE AȘTEAPTĂ O REVENIRE A PIEȚEI AUTOHTONE DE CIMENT

Markus Wirth, director general al Holcim România, estimează că, din semestrul al doilea al acestui an, compania va înregistra o creștere moderată, prima după 18 luni consecutive de recesiune. Totodată, reprezentantul firmei susține că pe piața autohtonă sunt vizibile numeroase oportunități, datorate cererii de locuințe noi și de dezvoltare infrastructurii. "În conformitate cu tendințele pieței, în 2009 am înregistrat



o cifră de afaceri de 250 milioane de euro, rămânând cea mai importantă companie din Europa de Est a grupului. Estimăm că din semestrul al doilea al acestui an vom înregistra o creștere moderată, prima după 18 luni consecutive de recesiune. Criza economică și scăderea cererii au avut un impact puternic asupra activității din construcții. Anul trecut piața a fost direct influențată de anularea sau amânarea proiectelor, de schimbarea condițiilor de creditare, precum și de lipsa de fonduri pentru a începe proiecte de infrastructură de amploare. Anul 2010 a început în condiții de stabilitate politică și acest lucru ar putea avea un impact pozitiv asupra începerii investițiilor în infrastructură. Este importantă atragerea de investiții străine, mai ales pe termen lung, pentru a beneficia de o redresare economică susținută. Anul trecut, am adaptat portofoliul de produse, concentrându-se asupra cimenturilor compozite (Structo și Tenco), realizând, totodată, investiții strategice pentru viitor. Mai mult, am continuat să oferim servicii tehnice și de specialitate, susținute de menținerea unui contact permanent cu partenerii noștri. În prezent, sunt vizibile numeroase oportunități pe piața din România, datorate nevoii imense de locuințe noi și lucrări de infrastructură. În ceea ce privește firma Holcim, starea generală este caracterizată de consolidarea relației cu clienții și creșterea eficienței la toate nivelurile. Suntem pregătiți să răspundem unei creșteri a cererii de produse și servicii. Strategia adoptată la nivel de grup îndeplinește în totalitate nevoile de dezvoltare ale Holcim România. Chiar dacă ne-am confruntat cu o depreciere a mediului economic am continuat programele de investiții, având în vedere obținerea de rezultate pe termen lung. De aceea, în perioada dificilă de intensă recesiune, ne-am concentrat exclusiv asupra investițiilor în

capacitățile existente, amânând temporar planurile de extindere", a precizat Markus Wirth, director general al Holcim România.

## DAW BENȚA: CREȘTERE IMPORTANTĂ A VÂNZĂRILOR PE SEGMENTUL DE RETAIL

Remus Aurel Bența, director general al firmei Daw Bența, apreciază că, ținând cont de contextul economic, așteptările în ceea ce privește piața de lacuri și vopsele rămân rezervate. Pentru 2010, într-o variantă optimistă se preconizează o majorare a vânzărilor firmei cu până la 10% față de 2009. Totodată, nu este exclusă nici varianta stagnării afacerilor la nivelul anului trecut. "Piața materialelor de construcții este în continuare afectată de criza financiară, astfel că planurile noastre de dezvoltare nu pot fi foarte optimiste pe termen scurt. La această situație contribuie, din păcate, și Guvernul, prin blocarea plăților restante pentru lucrările realizate anul trecut, aspect care influențează negativ activitatea producătorilor, comercianților, dar mai ales a constructorilor. Ținând cont de contextul economic din România, așteptările noastre în ceea ce privește piața de lacuri și vopsele rămân în continuare rezervate. În 2009 am înregistrat o cifră de afaceri de 79 milioane de lei (circa 18,8 milioane de euro), în scădere cu peste 14% față de anul precedent. Pentru 2010, într-o variantă optimistă preconizăm o majorare a vânzărilor cu până la 10% față de 2009, însă nu excludem nici varianta stagnării afacerilor la nivelul anului trecut. În 2009 o creștere importantă a vânzărilor a fost înregistrată pe segmentul magazinelor tip "do-it-yourself", unde suntem



prezenți cu brandul Alpina, retailul fiind în anul 2009 mai puțin afectat de criză, decât segmentul construcțiilor de diverse tipuri", a menționat Remus Aurel Bența, director general al firmei Daw Bența.

## NATIONAL PAINTS: MAJORARE CU 40% A VÂNZĂRILOR ÎN DOMENIUL INDUSTRIAL

Fares Sayegh, director general al firmei National Paints, susține că, pe fondul crizei economice, tendința pieței de lacuri și vopsele a fost spre o reorientare a clienților final către produsele economice, în defavoarea segmentului premium. Pentru acest an, se estimează o revigorare a pieței



specifice. "Pentru 2009, toate studiile arată o scădere a acestui segment de piață cu 20%-30%, prin urmare trebuie să admitem că nu a fost un an ușor. România este încă pe harta Europei o zonă cu potențial ridicat, așadar, în pofida tuturor factorilor negativi, tendința indică o redresare. Deși piața construcțiilor nu va ajunge la nivelul anului 2008, în pofida eforturilor statului de sprijinire a acesteia, trendul crescător va fi susținut de segmentul "Do It Yourself" și de proiectele mici și mijlocii



finanțate prin programe guvernamentale. Investițiile efectuate în anii precedenți, pe fondul creșterii pieței de lacuri și vopsele, nu au depășit pragul de rentabilitate în acest an, în care s-a ajuns ca în România capacitatea de producție instalată să fie de aproximativ 710.000 tone, iar potențialul maxim de consum de numai 420.000 de tone. Pe fondul crizei economice, tendința pieței a fost spre o reorientare a clienților final către produsele "low cost", în defavoarea segmentului "premium". În aceste condiții am încercat să ne adaptăm cerințelor actuale, prin diversificarea gamei de produse, dezvoltarea de materiale personalizate pentru nișe de piață și consumatorii industriali și furnizarea gratuită a serviciilor de consultanță privind tehnica de aplicare a vopselelor. Întrucât nu putem face rabat de la calitate, în ciuda cerințelor pieței pentru segmentul de produse din gama economică, sperăm în revigorarea segmentului premium. Deși anul trecut s-a înregistrat o diminuare puternică a cererii pentru produse industriale, am reușit să atingem un volum al vânzărilor în creștere cu 40%, lucru care ne bucură, având în vedere specificitatea și cerințele ridicate de calitate impuse de acest segment. Ca și areal al vânzărilor noastre, județul Iași înregistrează cifre considerabil superioare, tendință susținută de o rețea de distribuție extinsă și de un showroom de prezentare modern al diviziei de lux "Emotion Trend". Pentru acest an, sperăm în revigorarea pieței, luând în considerare majorarea de peste 39%, înregistrată în primul trimestru al acestui an. Strategia pentru dezvoltare a companiei în intervalul următor prevede

îmbunătățirea continuă și diversificarea portofoliului de produse (cu precădere, cele Eco), dezvoltarea rețelei de distribuție și creșterea numărului centrelor dotate cu mașini pentru colorare computerizată", a declarat Fares Sayegh, director general al firmei National Paints.

## SICERAM: PENTRU 2010 NU SE ÎNTREVĂD ȘANSE DE REVENIRE A PIEȚEI

Nicolae Neag, director comercial al firmei Siceram, a apreciat ca anul trecut s-a înregistrat o diminuare a segmentului de materiale pentru zidărie de circa 35% (din punct de vedere cantitativ) și 45% (valoric) față de anul anterior, iar pentru anul curent se anticipa că, cel puțin pe termen scurt, nu se întrevăd șanse de revenire a pieței. "În 2009 ne-am confruntat cu efectele recesiunii ca urmare a scăderii drastice a cererii, precum și a situațiilor limită în care au ajuns unii dintre clienții noștri. În aceste condiții, am luat măsuri cu privire la: scăderea costurilor, acordarea de promoții pentru a menține vânzările cantitative, acordarea de bonuri suplimentare la plățile efectuate în momentul livrării pentru a elimina riscurile etc. Totodată, am renunțat la unele produse care aveau rentabilitate scăzută. În prezent persistă problemele generate de diminu-



area cererii și, implicit, de scăderea prețului de vânzare. Cel puțin pe termen scurt, nu se întrevăd șanse de revenire a pieței. În ceea ce privește evoluția segmentului specific, nu avem suficiente date pentru a face o estimare exactă, dar apreciem că anul trecut s-a înregistrat o diminuare de circa 35% (din punct de vedere cantitativ) și 45% (valoric) față de anul anterior, iar pentru anul acesta anticipăm o altă scădere cantitativă de circa 15%, respectiv de 20% ca valoare, față de 2009. Structura cererii nu s-a schimbat foarte mult față de anii anteriori, dar se observă o tendință de a crește vânzările la produsele economice. Furnizorul nostru principal este



Petrom Gaz, iar dintre cei mai mari distribuitori pot fi amintiți: Ambient-Sibiu, Comkim-Odorhei, Unimat-Sibiu, Recobol-Braşov etc. În 2009 am realizat o cifră de afaceri de 54 milioane de lei, iar pentru anul acesta anticipăm o scădere cuprinsă între 10% și 15%. Cel mai vândut produs de zidărie din oferta proprie, este reprezentat de Termobloc T30, care are o pondere de circa 60% în totalul livrărilor. Strategia de dezvoltare a companiei pe termen scurt prevede, începerea producției la cărămida pentru pereți (de 19 cm), iar pe segmentul de învelitori vom lansa primele variante de țigle glazurate. În prezent se află în curs de achiziție instalația de glazurare a țiglelor, iar pentru viitor ne gândim serios la o altă gamă dimensională de cărămizi. Deoarece tehnologia este relativ nouă, nu se întrevăd, deocamdată, investiții majore”, a precizat Nicolae Neag, director comercial al firmei Siceram.

**ELPRECO: PIATA MATERIALELOR DE ZIDĂRIE SE VA DIMINUA ÎN ACEST AN CU 10%**

Dan Căprioară, director general al Elpreco, apreciază că prognozele pentru anul curent indică o diminuare a pieței materialelor pentru zidărie cu circa 5%-10%. Totodată, pentru acest an, tendințele sunt dictate de competiția strânsă între producători, ceea ce se traduce prin menținerea prețurilor la un nivel, în continuare, scăzut. “Sectorul construcțiilor este unul dintre cele mai afectate de blocajul financiar actual. Măsurile



adoptate pentru contracararea dificultăților întâmpinate vizează eficientizarea proceselor de producție, alături de o mai bună orientare către clientul final și consolidarea relațiilor cu partenerii de afaceri ai companiei. Principalele neajunsuri ale perioadei sunt datorate nivelului scăzut al segmentului rezidențial și al fondurilor alocate pentru infrastructură, în pofida climatului propice dezvoltării de noi proiecte: prețuri foarte bune ale materialelor de construcții, forța de muncă accesibilă etc. Piața materialelor de construcții a înregistrat în 2009, în medie, o scădere de aproximativ 30% față de anul precedent, iar segmentul materialelor pentru zidărie a urmat același curs descendent. Pentru anul 2010, tendințele pe piața materialelor pentru zidărie sunt dictate de competiția strânsă între producători, ceea ce se traduce prin menținerea prețurilor la un nivel, în continuare scăzut. De asemenea, trebuie luată în calcul și reducerea nivelului investițiilor pe segmentul rezidențial. Prognozele pentru anul curent indică o diminuare a pieței materialelor pentru zidărie cu circa 5%-10%. Structura actuală a cererii este determinată, în mare parte, de segmentul rezidențial și de lucrările de infrastructură. Compania susține permanent crearea și menținerea de parteneriate cu furnizorii și partenerii săi, în vederea oferirii către consumatori a unor pachete cât mai atractive, referindu-se atât la produsele prezente în depozite, cât și la serviciile suport oferite. Cifra de afaceri aferentă anului 2009 se situează la un nivel cu circa 30% mai scăzut față de cea înregistrată în 2008. Pentru anul în curs se estimează o cifră de afaceri comparativă cu cea a celor mai importante companii de pe piața materialelor de construcții și menținerea cotelor de piață câștigate pe cele mai importante linii de business. Contribuția produselor în cifra de afaceri nu și-a modificat structura față de anii precedenți. Pe primul loc în clasament se situează sistemul

de zidărie BCA cu rosturi subțiri, urmat de cel al sistemului de învelitoare, cu cele două profile de țigla: Skandia și Arcadia, alături de sistemul de pavaj și cel de canalizare. Compania își menține în acest an direcțiile de business dezvoltate și oferă partenerilor susținere pentru realizarea proiectelor propuse. Echipa de specialiști Elpreco este pregătită să ofere consultanță avizată în domeniul construcțiilor, astfel încât și cele mai îndrăznețe deziderate să poată deveni realitate. Strategia de afaceri urmează trei componente extrem de importante în desfășurarea unei activități sustenabile. Bazându-se pe o echipă de profesioniști dedicați și cu înclinații către rezultate, compania se preocupă în permanență de calitatea materialelor produse și urmărește menținerea și dezvoltarea relațiilor de colaborare cu partenerii săi, pentru a oferi clienților soluții optime, în concordanță cu nevoile și așteptările acestora”, a declarat Dan Căprioară, director general al Elpreco.

**KING STURGE: SEMNE DE REVIGORARE A PIETEI INDUSTRIALE ȘI LOGISTICE**

Reprezentanții companiei de consultanță imobiliară King Sturge sunt de părere că pe piața industrială prețurile de vânzare și nivelul chiriilor au scăzut față de anul trecut, raportat la aceeași perioadă. Majoritatea tranzacțiilor constituie relocări ale societăților care optează pentru clădiri moderne, pe amplasamente mai bune, cu facilități și un nivel superior al serviciilor. “Pe piața industrială și logistică din București se consemnează semne de revigorare, comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut. În primul trimestru din 2009 s-au încheiat puține tranzacții, dar în acest an constatăm că se semnează mai multe contracte. În privința pieței industriale, este o realitate faptul că prețurile de vânzare și nivelul chiriilor au mai scăzut față de anul trecut, raportat la aceeași perioadă. Chiriile pentru locații bune sunt cuprinse între 4 euro și 4,5 euro / mp, o scădere de 15%-20%, față de nivelul înregistrat în primele trei luni din 2009. În prezent, majoritatea tranzacțiilor constituie relocări ale companiilor care optează pentru clădiri moderne, în locații mai bune, cu facilități și un nivel superior al serviciilor, la o chirie similară cu cea plătită la vechiul amplasament sau relocării cauzate de restrângerea activității. Înregistrăm, de asemenea, cereri



de tip “build-to-suit” (construcție la cerere), venite din partea firmelor de distribuție și prelucrătoare, cu sediul în Europa de Vest sau Statele Unite. Recent, am intermediat închirierea, de către societatea Decomar Logistic, a unui spațiu logistic de 1.800 mp în cadrul A1 Business Park, care este situat 13 km vest de centrul capitalei, pe autostrada A1 București-Pitești”, a declarat Irina Iliescu, industrial consultant pentru King Sturge.

**LCB: CONSTRUCTORII SUNT OBLIGAȚI SĂ VERIFICE CALITATEA MATERIALELOR**

Laboratoarele de construcții trebuie să fie independente de activitatea de producție a materialelor ce se utilizează la execuția unei construcții, cât și de realizarea efectivă a lucrărilor, consideră Andrei Sachelarescu, director general al Laboratorului de Construcții București (LCB). Prin nerespectarea acestei imparțialități se pot crea premise nefavorabile, cu privire la obiectivitatea asigurării calității în momentul desfășurării lucrărilor de construcții. “Cu toate că, prin lege, constructorii și beneficiarii sunt obligați să facă teste de verificare a calității materialelor la momentul începerii lucrării, cât și pe parcursul derulării construcției, unii «uită» acest aspect, bazându-se pe certificatul primit de la producător/furnizor. Nu de puține ori s-a demonstrat, în urma testelor distructive și nedistructive, că materialele nu au calitatea solicitată prin proiect. Motivul principal pentru care se renunță la verificarea materialelor este economia de bani, însă costurile sunt sub 1% din valoarea investiției - o sumă infimă, care poate salva pierderile materiale și chiar de vieți omeneste atât în cazul execuțiilor defectuoase, cât și al unor catastrofe naturale, al unui cutremur, de exemplu. Scopul nostru este tocmai acela de a stabili pe tot parcursul lucrărilor calitatea reală a

materialelor utilizate, precum și ulterior, după punerea în operă, în baza standardelor, normativelor și a instrucțiunilor tehnice în domeniul construcțiilor. Laboratorul de Construcții București oferă, de 45 de ani, servicii specifice, utilizând echipamente profesionale și metode standardizate, beneficiind de un personal autorizat, pregătit profesional, fiind printre puținii prestatori independenți autorizați și acreditați pentru asemenea operațiuni. Este recomandat ca analiza construcțiilor să se efectueze în orice moment al duratei de exploatare. Buletinele de analiza, determinările și rapoartele tehnice realizate de către un laborator de construcții se bazează pe legislația în vigoare și oferă date precise cu privire la materialele puse în opera în construcția respectivă, precum și determinarea rezistenței reale a elementelor de construcție a imobilelor. Cu toate acestea, în România puțini constructori și investitori apelează la serviciile unui astfel de laborator autorizat și acreditat. Din nefericire, prioritățile sunt întotdeauna altele - și anume cele care țin strict de zona esteticului. Casele trebuie testate în orice moment, cu atât mai mult cu cât



au trecut prin diverse evenimente care, în timp, le-au afectat structura de rezistență. Îmi permit să fac o recomandare cu privire la lucrările de instalații sanitare, termice, electrice, goliuri hote, precum și la cele de compartimentări: acestea trebuie să fie executate de firme specializate și cu echipamente adecvate (carotiere, mașini de tăiat cu disc / lanț) care să nu producă vibrații, șocuri sau fisuri ce pot afecta în timp rezistența clădirii. Prin serviciile Laboratorului de Construcții București se poate afla calitatea reală a construcțiilor. Nu trebuie uitat că viața și investițiile noastre depind de aceste verificări ale materialelor și lucrărilor de construcții”, a menționat Andrei Sachelarescu, director general al Laboratorului de Construcții București.




www.rgholz.com • leo@rgholz.com

Certificari RG Holz







Produse RG Holz

- Elemente lamelare pentru ferestre din mobil, brad, stejar, hain
- Panouri lamelare - Lamele standardizate pentru constructii
- Lamelari, elemente igeci și lamela din lemn

Produse Import

- Elemente lamelare pentru ferestre din meranti, lar, laric, nuc algei
- Descrieri: mansardabilă, tunaru și gresol
- Panouri lamelate - Plus! Oriental Strand Board (OSB)





Vieșu de Sus, Maramureș, România, 435700. Certificatul nr. 5. Tel: 0262 35 35 35, Mobil: 0744 986 242, Fax: 0262 352 417

# Piața de tâmplărie termoizolantă se restructurează în conformitate cu puterea economică a clienților

*Din toamna anului 2008, odată cu instalarea crizei economice, fiecare companie din domeniul tâmplăriei termoizolante încearcă să-și optimizeze costurile și să identifice metode pentru a supraviețui. Opiniile managerilor firmelor de profil indică o viziune nu foarte optimistă asupra viitorului, care sugerează faptul că punctul maxim al declinului economic nu a fost încă atins. Unii spun chiar că situația va fi deosebit de grea și în 2010, având în vedere activitatea din primele trei luni ale anului, când s-a putut observa o scădere dramatică a proiectelor imobiliare, la diminuarea numărului de contracte cu persoane fizice sau la dificultatea livrării de produse specifice pentru lucrări publice. Practic, piața a început să se restructureze în conformitate cu puterea economică reală din țară. Nici furnizorii de utilaje pentru segmentul de tâmplărie termoizolantă nu o duc mai bine, întrucât este un subdomeniu al pieței construcțiilor extrem de destabilizat în ultima perioadă. Se estimează că această stare se va perpetua și în 2010, precum și la începutul lui 2011, principala problemă pe care o întâmpină firmele de profil fiind constituită de blocajul financiar. În continuare, sunt prezentate câteva puncte de vedere referitoare la acest subiect, exprimate de Robert Jug, director general al Imroglass-Imsa, Marian Comănici, director Arcade Trading, Cristina Arad, director general al firmei Alumi, Cristian Zamfir, director general al Far Est Windows, Francesco Curcio, director comercial al Pinum Doors & Windows, Tamas Csaba, director economic al companiei Bradul Ezüstfenyő și Petre Ghiță, director general al firmei Triton.*



## IMROGLASS-IMSA: OBIECTIV DE MENȚINERE A CIFREI DE AFACERI DIN 2009

**Robert Jug, director general al Imroglass-Imsa:** "Piața furnizorilor de utilaje pentru segmentul de tâmplărie termoizolantă a fost afectată direct începând cu 2009, întrucât este un subdomeniu al pieței construcțiilor, extrem de destabilizat în ultima perioadă. Estimăm că această stare se va perpetua și în 2010, precum și la începutul lui 2011, principala problemă pe care o întâmpină firmele de profil fiind constituită de blocajul financiar. Dintre măsurile pe care le-am aplicat la nivel intern în ultima perioadă, menționăm introducerea în ofertă a noi utilaje de șlefuire și laminare, precum și preocuparea specială pentru asigurarea, în continuare, a unor servicii de calitate. Dintre acestea, am putea menționa transportul asigurat prin mijloace proprii sau prin intermediul colaboratorilor din București, Iași și Brăila. Momentan, strategia pentru dezvoltare nu presupune realizarea de investiții, ci doar păstrarea nivelului cifrei de afaceri de aproximativ doua milioane de euro obținute în 2009.

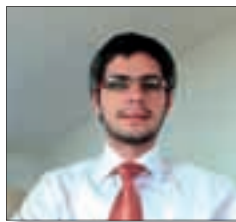
\*\*\*

Imroglass-Imsa, din Alba Iulia, înființată în anul 2003, este filiala autohtonă a companiei Imsa (Italia), specializată în comercializarea de utilaje pentru prelucrarea sticlei și execuția de geam termoizolant. Printre furnizorii tradiționali de echipamente destinate procesării, securizării, laminării, vopsirii, serigrafierii vitrajelor se află companii precum: Forel, Schiatti, Pezza, Macotec, Tornati etc. De asemenea, compania furnizează și consumabile/piese de schimb pentru echipamentele respective, precum și o gamă completă de accesorii pentru industria sticlei.

## DOVA: SUNTEM PREGĂTIȚI PENTRU PERIOADA DE CREȘTERE ECONOMICĂ DIN 2011

**Cristian Văduva, director al societății Dova:** "Asimilarea de noi produse s-a realizat în cadrul ofertei noastre în cursul lui 2009 când cererea și implicit fabricația de elemente de tâmplărie din lemn a scăzut cu aproximativ 30% față de 2008, crescând semnificativ solicitările pentru alte sortimente din domeniul prelucrării lemnului. Adaptarea

s-a realizat rapid întrucât, în trecut, am mai executat sporadic modele de acest tip. O altă schimbare în cererile beneficiarilor a constat în orientarea către esențe de lemn mai puțin prețioase. În aceste condiții, am menținut producția tradițională din lemn exotic, dar ne-am îndreptat atenția și către alte tipuri de materiale, fără să facem rabat de la calitate. Totodată, nu am scăzut volumul producției dar am extins piața de desfacere și am reușit să obținem o cifră de afaceri de aproximativ 1,3 milioane de euro (în ușoară scădere față de 2008). Estimăm că în 2010 nu vom fi nevoiți să apelăm la reduceri ale producției sau la disponibilizări, dar trendul ascendent se va înregistra abia în 2011. Strategia de dezvoltare pe termen scurt și mediu va fi dictată de piață și suntem pregătiți să răspundem prompt semnalelor pozitive și să majorăm rapid volumul fabricației folosind dotarea tehnică actuală. De asemenea, suntem pregătiți să adoptăm



și alte măsuri, precum: diversificarea gamei de produse, îmbunătățirea calității forței de muncă, eficientizarea procesului de producție, optimizarea/reducerea costurilor, gestiunea resurselor financiare etc."

\*\*\*

Compania Dova și-a început activitatea în 1992 ca societate comercială româno-germană iar la începutul anului 2008, asociații români au preluat toate acțiunile. Tot în 2008 societatea s-a confruntat cu un incendiu devastator care a distrus principala secție de producție, dar în mai puțin de două luni s-a reluat fabricația la întreaga capacitate într-o secție nouă și cu utilaje noi, acest moment dificil fiind în mare parte depășit. În privința ofertei sortimentale, în prezent, ponderea este deținută cu 70% de realizarea tâmplăriei din lemn stratificat și a celei din lemn stratificat placat cu aluminiu, restul fiind reprezentat de șarpante și mobilier de grădină.

## ARCADE TRADING: DECLIN PE PIAȚA DE TÂMPĂRIE TERMOIZOLANTĂ

**Marian Comănici, director Arcade Trading:** "În 2009, chiar dacă la nivel intern am înregistrat o creștere a veniturilor de circa 20% în raport cu 2008, am constatat că situația pieței de tâmplărie termoizo-



lantă s-a înrăutățit vizibil. Estimăm că situația va fi deosebit de grea și în 2010, de vreme ce, în primele trei luni, am asistat la o scădere dramatică a proiectelor imobiliare, la diminuarea numărului de contracte cu persoane fizice sau la dificultatea livrării de produse specifice pentru lucrări publice. În astfel de condiții, rezistă doar firmele serioase, dar și cele care practică prețuri competitive. În ceea ce ne privește, colaborăm cu furnizori recunoscuți la nivel internațional și preocupăm de inovații, ceea ce ne permite, la rândul nostru, să aducem permanent noi sortimente în oferta proprie. Un alt punct al strategiei pentru extindere pe termen scurt constă în dezvoltarea segmentului de service".

\*\*\*

Firma Arcade Trading, din București, a fost înființată în 1998 și activează în domeniul tâmplăriei termoizolante începând cu anul 1999. În oferta societății se regăsesc sortimente precum: uși automate Geze, amortizoare pentru uși, motoare electrice de acționare a ferestrelor, sisteme pentru elemente de închidere glisante, accesorii etc.

## ALUMNI: SCĂDERE DE 60% A VÂNZĂRILOR DE ECHIPAMENTE

**Cristina Arad, director general al firmei Alumi:** "Din punct de vedere al cifrei de afaceri, am constatat o scădere cu aproximativ 60% în 2009 în comparație cu anul anterior, în timp ce pe parcursul primului trimestru al anului în curs s-a înregistrat o ușoară creștere a vânzărilor. Situația a

fost generată de diminuarea comenzilor de echipamente/utilaje noi - care aveau o pondere însemnată în volumul livrărilor totale - cauza principală fiind constituită de scăderea vânzărilor efectuate de parteneri și stoparea investițiilor în sporirea capacității de producție a tâmplăriei termoizolante. Cu toate acestea, anul trecut am reușit să ne menținem contractele la produsele consumabile (piese de schimb și accesorii) și chiar să încheiem noi colaborări pe acest segment. În perioada următoare ne propunem majorarea cotei de piață prin strategii de preț, distribuție, promovare și flexibilitate, încercând să tratăm fiecare client în mod particular, tratând cu atenție reclamațiile și fiind deschiși la un sistem de returnare a produselor. Comenzile de tâmplărie termoizolantă nu pot fi stimulate de comercianții de astfel de produse, prin faptul că nu poate fi creată nevoia de achiziție a unor astfel de sisteme, produsele de folosință îndelungată nefăcând parte din cerințele primare ale indivizilor. Situația din 2009 a



evidențiat diferența dintre calitatea producătorilor autohtoni de tâmplărie termoizolantă, prin faptul că firmele puternice au reușit să-și mențină poziția și chiar să câștige procente din cota de piață, în timp ce societățile din categoria IMM au dispărut sau și-au micșorat vânzările. După cum a fost prevăzut, piața a început să se restructureze în conformitate cu puterea economică reală din țară. Cu toate acestea, consider că pe plan intern nu s-a atins încă punctul maxim al declinului economic".

\*\*\*

Societatea Alumi - Brașov distribuie pe piața autohtonă diverse echipamente și accesorii utilizate la prelucrarea sistemelor din PVC/aluminiu și a vitrajelor termoizolante, precum și o gamă diversă de elemente complementare și piese de schimb, compatibile cu utilajele respective. Firma reprezintă în România importanți furnizori europeni, precum Bottero



S.p.A., I.Tech, Rjukan Metall AS, T-S-I.de GmbH, Construzioni Meccaniche Battelino, Optima, Wemaro Tools GmbH, Technon Foil GmbH, Cork2000 etc.

**FAR EST WINDOWS: OBIECTIVUL PRINCIPAL RĂMÂNE PĂSTRAREA COMPETITIVITĂȚII**

**Cristian Zamfir, director general al Far Est Windows:** "Perioada pe care o traversăm în acest moment poate fi caracterizată prin încercarea de a ne realiza acel nivel al producției și livrărilor care să asigure menținerea peste pragul de rentabilitate. Un lucru îmbucurător este acela că, în ceea ce privește costurile cu materialele, acestea nu s-au majorat în ultima



vreame, fapt ce ne ajută destul de mult în demersul nostru de păstrare a competitivității. Evident, nu putem ști dacă această stabilitate se va păstra pe termen lung, dar, deocamdată, ne păstrăm optimismul. Singura excepție este înregistrată pe segmentul armăturii, unde prețurile au crescut ca urmare a sporirii cotației la materia primă. În ceea ce privește comenzile din primele luni ale anului în curs, din păcate s-au situat la un nivel similar celui consemnat în 2009, contrazicând, astfel, previziunile unor specialiști, conform cărora situația s-ar fi putut redresa după finalizarea sezonului rece. La nivelul companiei noastre, nu se poate afirma că mai putem aplica măsuri de corecție, toate ajustările fiind realizate încă din primăvara trecută. Nu ne rămâne decât să așteptăm să trecă recesiunea economică și să sperăm că aceasta nu va afecta cota de piață pe care o deținem în prezent. Un element ce ne favorizează este constituit și de faptul că gradul de îndatorare a companiei este acceptabil, astfel încât nu exercită o presiune foarte mare asupra bugetului propriu. De altfel, a trecut mai mult de un an de când am finalizat ultima investiție, ce a avut ca obiect construcția unei fabrici de vitraje termoizolante. În prezent, noua unitate lucrează în parametri proiectați, realizând circa 600 de unități/zi, destinate exclusiv montajului la ansamblurile de tâmplărie fabricate în cadrul societății".

Compania Far Est Windows, cu sediul central în localitatea Domnești (judetul Ilfov) este specializată în producția de tâmplărie termoizolantă din PVC, utilizând profile furnizate de Profine România (Trocac și KBE). Societatea reprezintă unul dintre principalii furnizori de ferestre din zona Capitalei, poziționându-se printre primii producători care au promovat conceptul de emisivitate scăzută a geamului.

**PINUM: PERSPECTIVE OPTIMISTE PENTRU SEGMENTUL TÂMPLĂRIEI DIN LEMN**

**Francesco Curcio, director comercial al Pinum Doors & Windows:** "Gradul de absorbție al pieței interne de tâmplărie din lemn este de 35% - 40% și totul se concentrează în jurul vânzărilor constante pe categorii de produse. Clienții optează, în principal, pentru sortimente economice (esențe de rășinoase), dar în proporție de 30% solicită, în continuare, modele performante (esențe tari, placate cu aluminiu). La nivel național, segmentul intern de tâmplărie termoizolantă a urmat un trend descendent în 2009, înregistrând o scădere de aproximativ 40%, ca urmare a influenței



**BRADUL EZÜSTFENYŐ: PIAȚA TÂMPLĂRIEI DIN LEMN SE RESTRUCTUREAZĂ**

**Tamaș Csaba, director economic al companiei Bradul Ezüstfenyő:** "Conform analizei evoluției activității companiei noastre, în primul trimestru din 2010 s-a constatat o diminuare cu 10% a cifrei de afaceri, comparativ cu aceeași perioadă a anului precedent. O scădere mai accentuată a vânzărilor s-a raportat în 2009, când am înregistrat un regres de aproximativ 35% al cifrei de afaceri față de anul anterior. Aceasta s-a datorat, în special, fluctuației cursului valutar, ca o consecință a activității de export. Am fost nevoiți să reducem cu aproximativ 50% capacitatea de producție a tâmplăriei din lemn și să aplicăm măsuri de disponibilizare a personalului, pentru a evita confruntarea cu situații de incapacitate de plată. În ceea ce privește consumul, am sesizat că modul în care se solicită o anumită esență a rămas neschimbat, cele mai bine comercializate ansambluri fiind în continuare cele din lemn de molid sau de pin. Din punctul nostru de vedere, cele mai multe livrări au fost efectuate către persoane fizice, contractele cu firmele fiind mai anevoioase, iar cele cu instituții publice excluse. Pe plan local, odată cu instalarea crizei economice, fiecare companie încearcă să-și optimizeze costurile și să identifice metode pentru a supraviețui, însă perspectivele nu sunt foarte optimiste. Consider că în viitor, piața specifică - fiind încă una de nișă în România - se va restructura, în sensul că se va păstra volumul comenzilor, însă pentru mai puțini competitori".

În vederea realizării tâmplăriei din lemn stratificat, compania Bradul Ezüstfenyő s-a asociat, încă de la înființare, cu un producător local specializat în exploatarea lemnului și fabricarea cherestelei. Astfel, în prezent, firma execută ansambluri din lemn pentru export, realizate din profile proprii.

**TRITON: PREOCUPARE PENTRU MENȚINEREA CALITĂȚII SERVICIILOR**

**Petre Ghiță, director general al firmei Triton:** "În oferta proprie de produse se regăsesc sisteme de feronerie Winkhaus, Roto și G-U Eurojet, inclusiv ultimele

noutăți din domeniu pentru fiecare gamă în parte. Am încercat să ne menținem standardele de calitate și paleta sortimentală diversificată, în ciuda avalanșei de produse ieftine care au pătruns în ultima perioadă pe piață, precum și a reorientării publicului către produse economice, dar, în același timp, mai puțin fiabile, fenomen datorat scăderii puterii de cumpărare. În cursul lui 2009, acestor aspecte negative li s-au mai adăugat blocarea pieței imobiliare (cu efecte directe în sisterea lucrărilor la clădiri aflate în diverse faze de execuție și blocarea fondurilor pentru demararea celor noi) și limitarea creditării pentru persoanele fizice care nu s-au mai putut implica, astfel, în proiecte de renovare/amenajare. Toate acestea au



contribuit la scăderea evidentă a vânzărilor de sisteme de feronerie/accesorii pentru tâmplărie termoizolantă din PVC, aluminiu sau lemn stratificat. Pe fondul acestor modificări, compania noastră a înregistrat un regres de 50% al veniturilor față de 2008, în cadrul diviziei PVC reușind, totuși, să ne menținem portofoliul de clienți. Totodată, pentru 2010, ne așteptăm a un regres de 30% al cifrei de afaceri. De asemenea, strategia pentru dezvoltare în intervalul imediat următor presupune sisterea proiectelor de investiții, concomitent cu dezvoltarea achizițiilor directe de la furnizorii externi, ceea ce ne va permite să obținem prețuri mai bune pentru beneficiarii noștri sau menținerea calității serviciilor oferite gratuit, cum ar fi livrarea la termen și asistența tehnică".

Firma Triton activează în domeniul tâmplăriei termoizolante începând cu anul 1995, oferta sortimentală incluzând, în prezent, sisteme de feronerie pentru realizarea ansamblurilor din PVC, scule/utilaje pentru construcții și accesorii folosite în industria mobiliei. Rețeaua de distribuție este dezvoltată la nivel național.

**TROCAC 88+ 100% FĂRĂ PLUMB**  
O nouă dimensiune impune noi standarde

**greenline**

- Isolarea termică și acustică superioară
- Termostat integrat cu 8 camere, având o adâncime de 18mm atât în fața cât și în spatele. Comanda sunt dimensionate astfel încât să asigure o termoisolație optimă.
- Confort înlocuitor prin confort! Un sistem, care asigură temperaturi ridicate la interior și răcoare și răcoare la exterior.
- Garnitură inovatoare a feței de cameră asigură o termoisolație suplimentară.

**TROCAC**

- Spesific și stabilitate superioară pentru funcționare și siguranță
- Funcționare înlocuitor în comparație cu sistemele de 70 mm.
- Spectru ridicat de vibrații (20-4000) este specific pentru funcționare și siguranță (vibrații 100).
- Protejează în mod eficient sticlă față de spargeri și structura.
- Stabilitate superioară și o bună analiză constructivă.
- Durată înlocuitor de viață și robustețe grație sticlă înlocuitor.
- Fezabilitate ridicată și face primă dată special creat pentru tine.
- Înlocuitor poate fi montat ușor în orice proiect, din orice garnitură necesară.

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

Investiție în viitor  
Trocac 88+

Profine România SRL, Str. Albeștii 152-156, Tel: 021 420 30 80, Fax: 021 420 14 40, office@profine.ro, www.trocac.ro

# Investiții pentru construcția de centre comerciale, imobile de birouri și parcuri industriale

**Chiar dacă recesiunea a afectat substanțial puterea de cumpărare a românilor, centrele comerciale și mall-urile continuă să-și facă loc pe lista de priorități a unor investitori. Interesant este faptul că asemenea obiective continuă să atragă fonduri de ordinul a sute de milioane de euro. Nici segmentul imobilelor de birouri nu pare a fi suprasaturat, multe asemenea clădiri fiind în stadiu de proiect sau de execuție. Pe de altă parte, se poate observa și demararea a numeroase lucrări de anvergură pentru construcția de unități de producție, hale și parcuri industriale.**

## SE LUCREAZĂ LA ULTIMELE DOUĂ CLĂDIRI DINTR-UN COMPLEX DE BIROURI

În prezent, se execută structura de rezistență a ultimelor două imobile din cadrul unui complex de birouri din sectorul 1 al Capitalei. Obiectivul va avea în componență cinci clădiri de birouri (P+5E; P+6E; P+12E), cu o suprafață construită de aproximativ 50.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Studio 10 M, din București. Beneficiar este compania Swan Property (din Capitală), dezvoltator fiind societatea Lane Development Managers, din Voluntari (județul Ilfov). Sistemul constructiv presupune structură din beton armat. Acoperișul va fi tip terasă «verde», în sistem ecologic. Finisajele exterioare și fațadele se vor realiza cu panouri compozite. Tâmplăria va fi din aluminiu, cu barieră termică și geam termoizolant. La parter vor fi amenajate spații de retail/divertisment. Ansamblul va beneficia de o parcare subterană structurată pe trei niveluri, care va totaliza aproximativ 1.000 de locuri. Lucrările de construcție au fost începute în 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie a anului curent. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B1862, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1862>.

## CENTRU COMERCIAL DE 140 MILIOANE DE EURO

În prezent, se execută structura de rezistență a unui centru comercial (S+P+3E) din municipiul Constanța. Obiectivul va avea o suprafață construită de 105.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Assix Creations (din Cluj Napoca), beneficiar fiind compania Immoeast AG, din Austria. Obiectivul va include 170 de spații comerciale, dintre care un hypermarket, restaurante, săli de cinema și magazine (cu suprafețe cuprinse între 35 mp și 3.500 mp). Sistemul constructiv prevede fundație cu piloni tubulari din beton armat (BA), cu adâncime medie de 15 metri, grinzi și pavaj din BA. Acoperișul va fi din oțel/sticlă și va dispune de sisteme termo-hidroizolante. Pereții exteriori vor fi realizați din panouri tip sandwich (finisate în funcție de destinația spațiului disponibil), iar cei de rezistență - din blocuri de beton. Izolațiile termice vor fi create din vată minerală. Fațada principală va include perete-cortină din aluminiu (cu

geam termoizolant) și va fi placată cu piatră naturală. Complexul va beneficia de 1.200 de locuri de parcare. Lucrările de construcție au fost începute în 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie din 2010. Valoarea totală a investiției este de 140 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CT3489, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3489>.

## PROIECTE ELABORATE DE FIRMA OBK ARCHITECTS

Compania OBK Architects, din Irlanda, a elaborat planurile tehnice pentru două obiective, amplasate în București. Astfel, pe un teren cu o suprafață de aproximativ 250.000 mp, din sectorul 1, va fi realizat un ansamblu care va avea în componență clădiri rezidențiale și spații comerciale (P+5E). Totodată, în sectorul 4 va fi edificat un imobil mixt (P+14E), ce va include spații de birouri și zone comerciale. Aria construită va fi de circa 4.000 mp. Pentru ambele obiective, nu au fost desemnate, deocamdată, societățile care se vor ocupa de serviciile de antreprenariat. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în 2010, termenele de finalizare fiind stabilite pentru perioada anilor 2012-2013. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3509, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3509>.

## DELHAIZE: ESTE VIZATĂ DESCHIDEREA A 13 MAGAZINE NOI ÎN 2010

Grupul Delhaize, beneficiarul lanțului de magazine Mega Image, are în vedere deschiderea a 13 noi magazine în 2010, dintre care cinci vor fi operate sub brandul Red Market, potrivit raportului anual al companiei. Orașele vizate sunt București, Constanța, Slobozia, Târgoviște și Brașov. Rețeaua Mega Image s-a extins, în 2009, cu 11 unități, în prezent însumând - la nivel național - 51 de magazine. Pentru acest an, pe plan internațional, grupul va investi 800 milioane de euro în vederea extinderii, cu 35% mai mult decât în 2009, când a alocat 520 milioane de euro pentru inaugurarea a 59 unități comerciale noi. În prezent, Delhaize beneficiază de o rețea internațională de 2.732 de magazine, anul trecut realizând o cifră de afaceri de 19,9 miliarde euro.



## CLĂDIRE DE BIROURI DE 2,5 MILIOANE DE EURO ÎN SECTORUL 6

În sectorul 6 al Capitalei se organizează șantierul în vederea construirii unui imobil de birouri (D+P+5E). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Tehnoproiect Comtrans, din București. Pentru execuția acestui obiectiv, beneficiarul solicită oferte de achiziționare a următoarelor materiale și sisteme constructive: beton, oțel-beton, cărămidă, adeziv, tâmplărie și produse pentru realizarea finisajelor. Lucrările de construcție au fost începute luna aceasta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru anul 2012. Valoarea totală a investiției este de 2,5 milioane de euro. Compania Tehnoproiect Comtrans a întocmit proiectele unui ansamblu rezidențial din județul Cluj și ale unui bloc de locuințe (2S+P+10E), situat în zona Ghencea (din sectorul 6). Complexul din Cluj Napoca va avea o suprafață construită de 43.500 mp și va avea în componență patru clădiri (P+Mz+15E) cu 350 de unități locative, urmând a fi definitivat în luna martie 2013. În ceea ce privește imobilul din Capitală, acesta va include 28 de apartamente și duplexuri (cu arii cuprinse între 50 mp și 281 mp). Lucrările de construcție au fost începute în 2009, inaugurarea blocului fiind programată pentru sfârșitul anului curent. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3499, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3499>.

## A DOUA HALĂ DINTR-UN COMPLEX MIXT SE AFLĂ ÎN CONSTRUCȚIE

În comuna Topa Mică (din județul Cluj), se află în execuție un complex, care include trei hale pentru depozitare (P) și o clădire de birouri (D+P+1E). În prezent, se efectuează lucrări de

construcție la cel de-al doilea modul de hală. Antreprenor este societatea Rohe România, din București. Obiectivul are o suprafață totală de aproximativ 37.000 mp. Sistemul constructiv al spațiilor pentru depozitare prevede structură de rezistență alcătuită din fundații și stâlpi de beton. Închiderile se vor realiza cu panouri termoizolante, izolate cu vată minerală (de 10 cm grosime). Pardoseala va fi din beton elicopterizat, iar înveliștoarea - din tablă cutată. În vederea execuției acestui complex, beneficiarul solicită oferte pentru achiziționarea următoarelor materiale și sisteme constructive: beton/beton elicopterizat, panouri termoizolante, profile metalice și tablă cutată. Lucrările au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna august 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ3479, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3479>.

## LA SFÂRȘITUL LUI 2010 SE VA INAUGURA COMPLEXUL DE LA TITU

Pe un teren de aproximativ 500.000 mp din localitatea Titu (județul Dâmbovița), compania Renault Technologie Roumanie (cu sediul în orașul Voluntari, din județul Ilfov) construiește un complex industrial. Obiectivul va avea în componență 14 hale (P+2E) și anexe, care vor include spații pentru birouri, centre de afaceri de proximitate, ateliere de cercetare/proiectare, galerii și alte clădiri conexe. Suprafața construită va fi de 68.616 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Consolid SA, din Voluntari. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul lui 2010. În prezent, 60% din întregul complex este definitivat. Pentru date de contact proiect accesați cod unic DB0094, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/94>.





**OBIECTIVE ELABORATE DE FIRMA ARHIVENT PROIECT**

Compania Arhivent Proiect, din București, a elaborat planurile tehnice pentru două obiective, care vor fi amplasate în sectorul 1 al Capitalei. Astfel, pe un teren cu o suprafață de aproximativ 12.000 mp, va fi realizat un complex mixt, care va avea în componență clădiri rezidențiale și de birouri (P+6E). Totodată, se va edifica și un imobil mixt (2S+P+6E), ce va include locuințe și spații pentru birouri. Aria construită va fi de circa 5.000 mp. Pentru ambele obiective, nu au fost desemnate, deocamdată, societățile care se vor ocupa de serviciile de antreprenoriat. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în 2010, termenele de finalizare fiind stabilite pentru a doua parte a anului 2011. Beneficiar este o persoană fizică. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3521, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3521>.

**COMPLEX MIXT CONSTRUIT ÎN ZONA AUTOSTRĂZII A1**

În prezent, se execută structura de rezistență a etajului al patrulea pentru un imobil de birouri (S+P+4E) ce aparține unui complex situat în proximitatea Autostrăzii București-Pitești. De asemenea, ansamblul va avea în componență hale pentru depozitare, un magazin de prezentare/defacere și un service. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Arhipas Design (din București), antreprenor fiind societatea General Trust Argeș, cu sediul în municipiul Pitești. Soluția tehnică presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria exterioară va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet laminat, gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea execuției acestui obiectiv, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale și sisteme constructive: oțel-beton, cărămidă, gleturi, vopsele lavabile, gresie, faianță, parchet laminat, tâmplărie din PVC cu geam termoizolant. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna martie 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic AG1859, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1859>.

**ATENOR: INVESTIȚIE DE 150 MILIOANE DE EURO PENTRU COMPLEXUL HERMES**

Atenor Group, dezvoltator imobiliar cu capital belgian, va investi aproximativ 150 milioane de euro în vederea execuției complexului de birouri Hermes Business Campus, ce va fi amplasat pe B-dul Dimitrie Pompeiu, în zona de nord a Capitalei. Societatea a obținut autorizația de construire în ianuarie 2010 și intenționează să demareze lucrările până în luna mai a.c. Obiectivul va include trei clădiri (S+P+7E) ce vor beneficia de o suprafață totală închirială de 70.000 mp și va fi realizat în două etape, prima urmând a fi definitivată în 2012. În cadrul fazei întâi va fi edificată o clădire cu o arie de 31.500 mp. Societatea belgiană a intrat pe piața imobiliară din România în anul 2008, când a achiziționat compania NGY, care deținea lotul de teren pe amplasamentul căruia va fi realizat ansamblul Hermes. Atenor a înregistrat, în 2009, o cifră de afaceri de 34,7 milioane de euro la nivel de grup.

**BARBU VĂCĂRESCU TOWER: IMOBIL MIXT CU O SUPRAFAȚĂ DE 127.000 MP**

În sectorul 2 al Capitalei va fi realizat un imobil mixt (S+P+37E). Obiectivul va avea în componență spații de birouri/comerciale, un hotel de patru stele, o zonă comercială și de recreere. Clădirea va avea o suprafață construită de 127.000 mp.

Planurile tehnice au fost elaborate de firma Adest Architecture, beneficiar și dezvoltator fiind compania Cefin Real Estate, ambele din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. Imobilul va fi realizat pe structură metalică, iar fațada va include componente vitrate. Finisajele interioare presupun utilizarea de: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Definitivarea construcției este preconizată în termen de trei ani de la începerea lucrărilor. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B2829, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2829>.

**MAI MULTE OBIECTIVE MIXTE AU FOST AUTORIZATE**

A fost eliberată, recent, în municipiul Satu Mare, autorizația de construcție a unui complex mixt. Ansamblul va avea în componență spații comerciale (2S+P+1E),

o clădire de birouri (2S+P+4E) și un bloc (2S+P+10E) cu 69 de unități locative. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Arhi Dinamic, din localitate. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în 2010, termenul de finalizare fiind stabilit pentru o perioadă de maximum doi ani de la demararea acestora. În vederea dezvoltării complexului, beneficiarul are în vedere și încheierea de parteneriate. Compania Arhi Dinamic a realizat proiectele pentru alte două obiective care vor fi construite în Satu Mare, și anume: un ansamblu rezidențial (care va include imobile individuale, locuințe înșiruite/colective) și o clădire mixtă (2S+P+3E), cu funcțiuni de birouri și spații comerciale. Ambele obiective au depășit faza obținerii autorizației de construire, definitivarea acestora fiind programată pentru perioada 2011-2012. Pentru date de contact proiect

accesați cod unic SM3523, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3523>.

**CENTRU LOGISTIC CU O ARIE DE 15.000 MP ÎN ORADEA**

În municipiul Oradea (județul Bihor), va fi realizat un centru logistic, care va avea în componență o hală pentru depozitare/ producție și o clădire de birouri (P+2E). Obiectivul va avea o suprafață desfășurată de peste 15.000 mp. Beneficiar este compania Proges, din Oradea. În vederea execuției complexului, antreprenorul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: porți secționale, diverse clase de betoane, tâmplărie din PVC, rafturi pentru utilizarea depozitelor, adezivi pentru pardoseală din PVC și mocheta, instalații electrice, sanitare, menajere și pluviale. Lucrările de construcție sunt preconizate pentru definitivare în luna iunie 2011.

Mortare uscate **ADEPLAST** *Aleziul Milenar III*

# NOUTĂȚI ADEPLAST®

**MT 100 SEISMO**

**MORTAR PENTRU CONSOLIDĂRI, SPECIAL CONCEPT PENTRU REABILITAREA CLĂDIRILOR AFECTATE DE CUTREMUR**

**Caracteristici:**

- ⊕ rezistență la compresiune ridicată,
- ⊕ lucrabilitate ușoară,
- ⊕ aderență foarte bună și aplicarea ușoară și rapidă,
- ⊕ aplicabil 2,0 - 3,0 cm grosime într-un singur strat, 18 cm din 3 straturi
- ⊕ rezistent
- ⊕ suprafață hidrofobă.

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

Mortalul poate fi aplicat cu metodele manuală, mecanică, sau mecanizată cu o mașină specială prevăzută de ADEPLAST s.a.

**Consum specific:** circa 15 - 17 kg/m<sup>2</sup> pentru fiecare cm grosime, în funcție de forma suprafeței.

**HIDROSTOP 1000**

**MORTAR HIDROIZOLANT**

**Caracteristici:**

- ⊕ hidroizolare excelentă,
- ⊕ lucrabilitate ușoară,
- ⊕ aderență foarte bună,
- ⊕ aplicabil 1,5 cm grosime într-un singur strat,
- ⊕ grosime aplicată 20 mm.

**Domenii de utilizare:** Se utilizează ca tencuială de hidroizolare a zărilor cu umiditate ridicată (băi, bășchii, grădini, subteranetc), fiind special conceput pentru tencuirea bazinelor de apă, piscinelor și pereților exteriori ai fântânelor expuse intensiv la contactul cu apă.

**Consum specific:** circa 12 - 16 kg/m<sup>2</sup> pentru fiecare centimetru grosime, în funcție de forma suprafeței.

## ADEPLAST IZOTHERM

**Componența sistemului:**

- ⊕ placă de izolație
- ⊕ adeziv pentru lipirea plăcii de POLISTIROL PREMIUM
- ⊕ placă de polistiren
- ⊕ dibluri
- ⊕ mortar de armare POLISTIROL PREMIUM, SUPER POLISTIROL (POLISTIROL CU FIBRE DE ARMARE), POLISTIROL ALB
- ⊕ sistemul de înșurubare decorativă

Sistemul ADEPLAST IZOTHERM este disponibil și în variante mecanizate. În acest caz adezivul pentru lipirea și aplicarea fiind disponibil în vâscuri mobile. Pentru molidarea materialului se poate folosi mașina de tencuială PTT GS, sau mașinile cu amestecare continuă H-20 sau H-30. După molidarea materialului poate fi transportat în galeți cu ajutorul unei forțe, sau poate fi livrat până la o distanță de 15 m cu ajutorul unei pompe de transport material fluid MAXYPUMP.

**Caracteristici adezivi:**

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

**Consum specific:**

- ⊕ fază I - la lipirea plăcii: 2,5 - 3,5 kg/m<sup>2</sup>,
- ⊕ fază II - la umplerea găurilor și:
- la gletare de 8 x 8 mm 2,5 - 3,0 kg/m<sup>2</sup>,
- la gletare de 8 x 8 mm 2,0 - 3,5 kg/m<sup>2</sup>.

În funcție de grosimea stratului de adeziv aplicat.

**ADEPLAST s.a.**

Sediul central: 010490, Strada General G. I. Brătianu, nr. 0104 214 411/1, fax 0104 214 402/104

Punct de lucru: 137243, Spl. Gh. Doxopaul, nr. 13724 244 208/010, fax 0104 244 208/022

<http://www.adeplast.ro> e-mail: [office@adeplast.ro](mailto:office@adeplast.ro)

Pentru date de contact proiect accesați cod unic BH2998, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2998>.

**PE UN TEREN DE 25.000 MP VA FI REALIZATĂ O CLĂDIRIRE DE BIROURI**

În comuna Albota (județul Argeș), a fost aprobată execuția unui clădiri de birouri (P+2E) și a unei hale pentru depozitare. Obiectivul va fi amplasat pe un teren cu o suprafață de aproximativ 25.000 mp. Antreprenor este Trustul de Construcții Civile și Industriale Argeș, din Pitești. Sistemul constructiv prevede structură din beton și zidărie din cărămidă. Tămplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopseluri lavabile. În vederea realizării obiectivului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, cărămidă, ciment, vopseluri și tămplărie din PVC cu geam termoizolant. Lucrările de construcție sunt preconizate pentru a fi începute în luna iunie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic AG3087, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3087>.

**PESTE 100 MILIOANE DE EURO INVESTIȚII ÎN SECTOARELE REZIDENȚIAL ȘI DE BIROURI**

În sectorul 1 al Capitalei se are în vedere realizarea, pe un teren cu o suprafață de aproximativ 17.000 mp, a unui ansamblu rezidențial (P+5E; P+6E+E7-retras). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Westfourth Architecture SA, din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în 2010, termenul de finalizare fiind stabilit pentru anul 2013. De asemenea, compania Westfourth Architecture a întocmit proiectele în vederea construcției unor complexuri rezidențiale (amplasate în municipiul București și în stațiunea Poiana Brașov) și a unor clădiri de birouri (P+20E; S+P+28E) din sectorul 1, totalizând arii de circa 100.000 mp și presupunând investiții de 95 milioane de euro. Pentru aceste obiective, termenul de definitivare este prevăzut pentru perioada 2010-2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3591, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3591>.

**PARC LOGISTIC DE 10 MILIOANE DE EURO**

În localitatea Petrești (din județul Dâmbovița), se execută săpăturile pentru realizarea fundației unui parc logistic. Obiectivul va avea în componență trei clădiri, suprafața construită fiind de aproximativ 20.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Subcontrol, din Timișoara. Serviciile de antreprenoriat sunt asigurate de două companii aflate în asociere. Lucrările de construcție au fost începute recent, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2011. Valoarea totală a investiției este de 10 milioane de euro.

De asemenea, societatea Subcontrol a întocmit proiectul în vederea execuției unui centru comercial (P), în Timișoara. Hala comercială va avea o arie construită de circa 1.500 mp, iar definitivarea acesteia se va realiza la sfârșitul lui 2010. Pentru date de contact proiect accesați cod unic DB3600, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3600>.

**OBI: INVESTIȚII ÎN MAGAZINE NOI, ÎN PLOIEȘTI ȘI SIBIU**

Lațul de magazine cu activități pe piața de bricolaj OBI, parte a concernului german Tengelmann, are în vedere extinderea pe segmentul specific din România prin deschiderea a două noi centre comerciale, în Ploiești și Sibiu. În urma investițiilor, ce vor însuma 10 milioane de euro, OBI va deține, la nivel național, șase unități comerciale. Proiectele celor două magazine sunt similare, fiecare urmând a avea câte o suprafață totală de 10.000 mp. Aria utilă va fi de 8.500 mp, iar centrele vor dispune de peste 35.000 de produse listate. Lucrările de construcție a unității din Ploiești au fost începute la jumătatea lunii septembrie 2009, urmând a fi finalizate la sfârșitul lui februarie 2010, iar cele pentru execuția magazinului din Sibiu au fost demarate în august 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna mai 2010. Antreprenorii lucrărilor sunt societățile Real-Design Trust (din București), respectiv Habau Hungaria (din Ungaria). La nivel internațional, rețeaua OBI este prezentă în alte 12 țări europene și în Federația Rusă, beneficiind, în prezent, de 537 de magazine. Grupul Tengelmann deține pe piața autohtonă și lanțul de magazine Plus Discount, care dispune de 96 de centre comerciale în țara noastră. Tengelmann Group a înregistrat, în 2008, venituri totale de 12,36 miliarde euro. Concernul este prezent în 14 țări și controlează, de asemenea, activitatea unităților de tip supermarket Kaiser's Tengelmann AG, rețeaua de distribuție a materialelor textile și non-alimentare Kik Textilien & Non-Food GmbH și centrele comerciale Great Atlantic și Pacific Tea Company (P&A), din America de Nord.

**PLAZA CENTERS: AMÂNARE A PLANURILOR DE INVESTIȚII PENTRU 2011**

În intervalul anilor 2011-2012, dezvoltatorul Plaza Centers - Israel estimează că va începe lucrările de construcție la centrele comerciale a căror execuție a fost amânată în mai multe rânduri din cauza recesiunii economice. Conform celui mai recent raport financiar emis de companie, mall-urile vor fi amplasate în Timișoara (cu o arie închirială de 43.000 mp și având o valoare estimată la 95,6 milioane de euro), Iași (62.000 mp; 113,8 milioane de euro); Slatina (17.000 mp; 32,5 milioane de euro); Hunedoara (13.000 mp; 26 milioane de euro) și Târgu Mureș (30.000 mp; 55,9 milioane de euro). Acestea vor definitivare până la sfârșitul anului 2013, în prezent aflându-se în diverse stadii de proiectare și avizare. În ceea ce privește cea mai importantă investiție a societății în România, respectiv proiectul Dâmbovița

Center, lucrările de execuție stagnează momentan, însă termenul de finalizare a primei etape nu a fost devansat, aceasta urmând a se finaliza, potrivit documentului citat, în 2013. Valoarea de piață a terenului și construcțiilor aferente obiectivului a crescut, anul trecut, cu 14,4% față de nivelul din 2008, la 181,6 milioane de euro, însă cea a complexului după definitivare a fost evaluată în scădere cu 25%, până la 693 milioane de euro. Un alt proiect dezvoltat de companie, Miercurea Ciuc Plaza, a fost suspendat într-o etapă avansată de execuție, din cauza lipsei soluțiilor de finanțare. Începută în 2008, construcția mall-ului a fost oprită la sfârșitul anului trecut, în faza de realizare a instalațiilor. În 2009 Plaza Centers a achiziționat un lot de teren în Constanța, având în vedere construcția unui centru comercial cu o arie închirială de 18.000 mp. Lucrările de execuție sunt planificate a fi începute în 2011, termenul de finalizare fiind stabilit în 2012. Valoarea de piață a proiectului a fost evaluată la aproximativ 20 milioane de euro. La nivel de grup, veniturile companiei din 2009 au însumat 16 milioane de euro, în scădere cu 83,8% față de cele 99 milioane de euro raportate în 2008, din cauza faptului că societatea nu a vândut nicio proprietate în cele 12 luni anterioare. Plaza Center face parte din grupul Elbit Medical Imaging, din Israel și deține active în România, Ungaria, Polonia, Cehia, Letonia, Grecia, India, Bulgaria și Serbia.

**IMOBILE MIXTE, PROIECTATE DE DD DESIGN STUDIO**

Compania DD Design Studio (din București) a elaborat planurile tehnice în vederea construirii a patru imobile mixte în sectorul 1 al Capitalei. Pe Șoseaua București-Ploiești, vor fi realizate două clădiri cu destinație mixtă (P+7E+E8-E10-retrase și S+P+6E), prima cu destinație de spații de birouri/servicii (având ca beneficiar o persoană fizică), iar cea de-a doua - de birouri și showroom (imobil aflat în proprietatea firmei City International, din localitatea Voluntari - județul Ilfov). De asemenea, tot pe Șoseaua București-Ploiești, va fi realizat un ansamblu mixt, format din trei imobile (P+6E) cu destinația de birouri, locuințe colective, comerț și servicii, beneficiar fiind o persoană fizică. Totodată, societatea Global Manager (din București) va executa, în sectorul 1, o clădire de servicii medicale (P+6E). Pentru toate obiectivele, începerea lucrărilor de construcție este preconizată în al doilea semestru al anului curent, finalizarea acestora fiind stabilită pe o perioadă cuprinsă între 12 luni și 24 luni. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3188, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3188>.

**COMPLEX MIXT CU O SUPRAFAȚĂ DE 3.000 MP**

În comuna Nicolae Bălcescu (județul Bacău) va fi realizat un complex mixt, având în componență un depozit logistic și un sediu administrativ (P+1E). Obiectivul va avea o suprafață construită totală de 3.000 mp. Antreprenor este societatea Splendid Service, din Bacău. În vederea

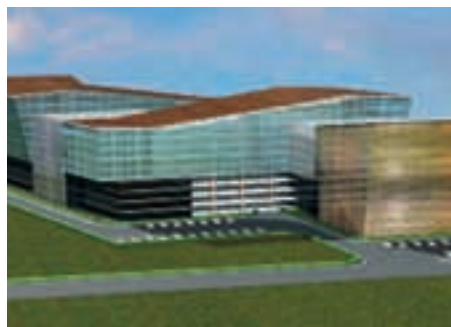
execuției complexului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, profile metalice, panouri sandwich, materiale pentru izolare, finisaje și instalații (de toate tipurile). Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în luna iunie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BC2924, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2924>.

**CENTRU COMERCIAL CU O ARIE CONSTRUITĂ DE 6.500 MP**

În localitatea Gheorgheni (din județul Harghita) va fi realizat un centru comercial (P), amplasat pe un teren de 19.000 mp, care va avea o suprafață construită de 6.500 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma House Design, din Odorheiu Secuiesc (județul Harghita). Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. În vederea execuției acestui complex, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, structuri metalice, pereți cortină, panouri sandwich și vopsea. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în luna iunie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic HR3045, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3045>.

**CA IMMO: DEPRECIERE A VALORII PROPRIETĂȚILOR DIN ROMÂNIA**

Grupul CA Immo, din Austria, continuă dezvoltarea parcului comercial din Sibiu, ale cărui lucrări de execuție au fost începute în august 2009, prima etapă a investiției constând în realizarea unui magazin de bricolaj. Conform celui mai recent raport financiar publicat de companie, finanțarea obiectivului este asigurată, acesta urmând a fi definitivat la sfârșitul trimestrului al doilea a.c. În prezent, investitorul se află într-o etapă de negocieri avansate pentru începerea lucrărilor la a doua fază. Complexul comercial va fi amplasat pe un teren cu o suprafață totală de 220.000 mp și va necesita un fond investițional de 100 milioane de euro. CA Immo are în vedere, de asemenea, construcția unui centru de retail la Arad, însă începerea lucrărilor a fost amânată din cauza contextului economic nefavorabil. Potrivit documentului elaborat de managerii holdingului, valoarea proprietăților deținute de CA Immo în România a scăzut, anul trecut, cu 22,3%, până la 89,9 milioane de euro. Veniturile obținute din chirii de filiala autohtonă au crescut cu 2,2%, la 8,9 milioane de euro în 2009, în timp ce randamentul a sporit la 9,9%, iar rata de ocupare s-a menținut (99%). CA Immo desfășoară activități pe piețele imobiliare din România, Polonia, Cehia, Slovacia, Ungaria, Bulgaria, Slovenia, Serbia și Federația Rusă, deținând proprietăți ce însumează 251 milioane de euro, din care portofoliul din România reprezintă 16%. Investitorul austriac a intrat pe piața autohtonă în anul 2003, prin achiziția imobilului de birouri Opera Center 1, dezvoltat de compania Portland România. Conform reprezentanților grupului, țara





noastră reprezintă principala țintă a investițiilor holdingului din regiunea sud-est europeană.

**MONALISA BUSINESS PARK: INVESTIȚIE DE 70 MILIOANE DE EURO**

Pe un teren cu o arie de 17.500 mp de pe DN 1 (în apropierea Aeroportului Internațional Henri Coandă) va fi construit complexul Monalisa Business Park. Obiectivul va avea în componență două imobile de birouri clasa A (S+P+10E; cu o suprafață construită de 9.000 mp) și un hotel de 4 stele (având o arie construită de 1.000 mp). Unitatea hotelieră (2S+P+9E) va dispunde de 85 de camere (cu suprafețe cuprinse între 24 mp și 34 mp), un restaurant, o sală de conferințe etc. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Van Project & Design, din București. Până în prezent, societatea care se va ocupa de realizarea lucrărilor de construcție nu a fost desemnată. Complexul va beneficia de peste 1.000 de locuri de parcare. Execuția obiectivului este preconizată a fi începută în luna iunie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Valoarea totală a investiției este de 70 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2640, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2640>.

**CAMBRIDGE BUSINESS PARK: A FOST OBTINUTĂ AUTORIZAȚIA DE CONSTRUIRE**

Complexul de birouri clasa A Cambridge Business Park, din Cluj-Napoca, a obținut autorizația de construire. Obiectivul va avea în componență patru imobile (P+6E; P+9E; P+13E; P+4E) și va fi desfășurat pe o arie totală de 56.500 mp (din care spațiul destinat birourilor va fi de 34.000). De asemenea, centru de afaceri va beneficia de o suprafață de 8.000 mp spații de

facilități și retail (precum: showroom auto, sediu bancar, restaurant, cafenea, bar, centre de fitness/spa, farmacie, minimarket etc.). Planurile tehnice au fost elaborate de compania Arhimar Serv (din Cluj-Napoca), beneficiar fiind societatea Adama Holding, din Pipera (județul Ilfov). Dezvoltator este firma Letterstone România, din Cluj-Napoca. Complexul va beneficia de sistemul BMS, prin intermediul căruia se va permite optimizarea performanțelor energetice ale clădirilor și minimalizarea consumului de energie. Fațada va fi executată din sticlă, iar finisajele interioare vor include: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Obiectivul va include 34 de locuri de parcare la exterior, 400 - structurate pe două niveluri subterane și 4.000 mp de spații verzi. Lucrările de construcție vor fi începute în luna iunie 2010, centrul de afaceri urmând a se finaliza în termen 24 de luni. Valoarea totală a investiției este de 61,5 milioane de lei. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ2659, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2659>.

**IMOBILE MIXTE, REALIZATE ÎN SECTORUL 1**

Societatea Avis Sprint, din București, a elaborat planurile tehnice în vederea construirii unui complex mixt și a unui ansamblu rezidențial. Astfel, în sectorul 1 al Capitalei va fi realizat, pe un teren cu o suprafață de aproximativ 16.000 mp, un obiectiv care va avea în componență imobile de locuințe și spații pentru servicii. De asemenea, tot în sectorul 1, se va construi un ansamblu format din imobile rezidențiale individuale/colective și spații de birouri. Complexul va fi situat pe un teren de 4 hectare. Pentru ambele obiective nu au fost desemnate, deocamdată, societățile care se vor ocupa de serviciile de antreprenoriat. Lucrările sunt preconizate a

fi începute în 2010, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul lui 2012. Totodată, firma Avis Sprint a întocmit proiectele în vederea execuției unor blocuri de locuințe, amplasate în sectorul 1, care vor totaliza aproximativ 200 de unități locative. Definitivarea acestor obiective este stabilită pentru perioada 2011-2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3608, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3608>.

**AKADEMIA CENTER: PESTE 30 MILIOANE DE EURO PENTRU AL TREILEA MALL DIN CLUJ-NAPOCA**

Lucrările de construcție a celui de-al treilea centru comercial de tip mall din Cluj-Napoca, Akademia Center, trebuie reîncepte până în martie 2011. Într-un interval de zece luni, dezvoltatorul - compania Nisco Invest va lua în posesie terenul din incinta Spitalului Clinic de Pneumoftiziologie «Leon Danielo», de pe strada B.P. Hașdeu (concesionat pe 49 de ani printr-un act adițional semnat - recent - de autoritățile locale), urmând să asigure integral finanțarea de 30 milioane de euro, necesară construcției complexului. De asemenea, documentul condiționează investitorul să definească lucrările în maximum 30 de luni. "Semnarea actului adițional reprezintă o încercare de clarificarea situației unei investiții amânate de trei ori până în prezent", a precizat Alin Țișe, președintele Consiliului Județean Cluj. Akademia Center va avea o suprafață de 41.000 mp, din care 18.000 mp vor fi închiriable. Deși funcțiunea principală a obiectivului o constituie spațiile comerciale și pentru servicii, centrul va include și birouri de clasa A, cabinete medicale amplasate la nivelurile superioare, respectiv o parcare cu 322 de locuri. Lucrările de execuție a obiectivului au fost oprite anul trecut din cauza recesiunii

economice, fiind realizate numai fundațiile, de către societatea Soil Tech Drilling. Manager de proiect este compania portugheză Engexpor. Conceptul de arhitectură a fost creat de Burrows Cave International (din Marea Britanie), de implementare ocupându-se firma locală Arhimar.

**LUCRĂRILE LA MAI MULTE COMPLEXURI VOR FI ÎNCEPUTE ANUL ACESTA**

Compania Crișan & Crișan Architecture Urban Planning & Design, din București, a elaborat planurile tehnice în vederea construirii unui centru comercial (S+P+2E). Obiectivul, amplasat în comuna Corbeanca (din județul Ilfov), va fi situat pe un teren cu o suprafață de peste 6.000 mp. Societatea a întocmit și proiectul pentru execuția unui ansamblu de locuințe colective, care va fi amplasat pe un teren de 10 hectare, în aceeași localitate. Totodată, a elaborat proiectele unei hale de depozitare și spații pentru birouri (în localitatea Afumați), a unui complex mixt (în satul Șindrilița) și a unui ansamblu rezidențial (în comuna Dascălu). Aceste obiective vor fi situate pe terenuri cu arii totale de circa 50.000 mp. Începerea lucrărilor de construcție este preconizată pentru anul curent, definitivarea imobilelor fiind stabilită pentru perioada 2011-2013. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF3586, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3586>.

**CONTINUĂ CONSTRUCȚIA PARCULUI INDUSTRIAL DE 750 MILIOANE DE EURO**

Alinso Group, dezvoltatorul parcului industrial Ploiești West Park, continuă lucrările la cea de-a doua clădire din cadrul proiectului în valoare totală de 750 milioane de euro. Hala va fi destinată activităților

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

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

**TALON DE PRIMIRE**

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

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

Societatea: \_\_\_\_\_ Localitatea: \_\_\_\_\_  
 Cont: \_\_\_\_\_ Banca: \_\_\_\_\_ CIF RO: \_\_\_\_\_  
 Jud.(sectorul): \_\_\_\_\_ Str. \_\_\_\_\_ Nr. \_\_\_\_\_ Bl. \_\_\_\_\_ Sc. \_\_\_\_\_ Ap. \_\_\_\_\_  
 Domeniul de activitate \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_  
 DI/D-na: \_\_\_\_\_ Funcția: \_\_\_\_\_  
 Data: \_\_\_\_\_

Prezenta reprezintă comanda fermă.



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

logistice, urmând a avea o suprafață de 20.000 mp. "Pentru a face față cererii în creștere de spații medii destinate producției, vom începe, până la sfârșitul acestei veri, execuția primei clădirii tip SME (pentru întreprinderi mici și mijlocii), ce va avea o arie de 15.000 mp. Am ales orașul Ploiești pentru edificarea celui mai mare parc industrial din Europa de Est, deoarece este situat într-o poziție strategică pentru companiile logistice: va avea acces la viitoarea autostradă, beneficiază de o stație de cale ferată pentru containere și se află în apropierea Capitalei", a declarat Ivan Lokere, președintele al Alinso Group. Societatea a inaugurat, recent, prima clădire destinată operațiunilor logistice din cadrul ansamblului, închiriată de firma Unilever. Construcția are o suprafață de 30.000 mp și o înălțime de 11 metri, având structură din beton.

**PLAZA DEVELOPMENT: INVESTIȚIE DE 35 MILIOANE DE EURO, ÎN CAPITALĂ**

Construcția clădirii de birouri Crystal Tower, în valoare de 35 milioane de euro va fi definitivată până la sfârșitul acestui an. În prezent, structura de rezistență a imobilului este aproape finalizată, fiind începute operațiunile de montare a ferestrelor. Obiectivul (4S+P+14E+E15 tehnic) este amplasat în centrul Capitalei, în apropiere Pieței Victoriei (B-dul luncu de Hunedoara nr. 48) și dispune de o suprafață construită de 23.000 mp și utilă de 19.908 mp. Planurile tehnice au fost realizate de compania Urbaline, antreprenor fiind societatea Amv Group, ambele din București. Pentru realizarea fațadelor se vor monta pereți cortină cu sistem "double skin", clădirea urmând a fi echipată, totodată, cu sistem BMS și o platformă heliport. Dezvoltator este firma Plaza Development, deținută de Search Corporation (87%) și Ecoterra (13%). Lucrările de execuție au fost începute în luna martie 2008.

**PIRELLI: LUCRĂRI ÎN VALOARE DE 9 MILIOANE DE EURO, SCOASE LA LICITAȚIE**

Producătorul de anvelope Pirelli Tyres România a început procedurile de contractare a lucrărilor aferente proiectului de extindere a fabricii de la Slatina. Pentru finanțarea investiției, compania a obținut un credit în valoare de 50 milioane de euro de la Banca Europeană de Investiții (BEI). Lucrările ce vor fi atribuite vizează echiparea stației de înaltă tensiune, alimentarea cu energie electrică de joasă / medie tensiune, construirea unei stații de înaltă tensiune și a unei hale. De asemenea, se organizează licitații pentru conectarea la utilități: apă, aer, abur nitrogen, ventilație, climatizare și sanitare. Cele șapte contracte însumează o valoare totală de 8,63 milioane de euro. Proiectul face parte dintr-un program de investiții în valoare de 250 milioane de euro ce va fi implementat în România în intervalul 2009-2011. Astfel, în apropierea actualei unități deținute de Pirelli (din 2006), pe amplasamentul din strada Drăgășani nr. 35, din localitate, va mai fi construită o unitate identică, care, conform planurilor tehnice, va fi realizată "în oglinda" celei existente.

Lucrările se vor desfășura pe o perioadă de trei ani. Compania va beneficia, totodată, de un ajutor în valoare de 28 milioane de euro din partea statului român.

**PNE WIND: INVESTIȚII DE 622 MILIOANE DE EURO ÎN PARCURI EOLIENE**

Compania germană PNE Wind are în vedere investiții de 622 milioane de euro în execuția de parcuri eoliene în România, regiunile vizate fiind Moldova, Dobrogea, Banat și Transilvania. Cele patru proiecte vor fi realizate pe o suprafață totală de 326 de hectare (terenurile fiind deja achiziționate), turbinele urmând să dezvolte o putere instalată de 366 MW. Obiectivele vor fi edificate de investitor, urmând a fi vândute, ulterior. De asemenea, planurile grupului includ achiziția unor terenuri și în București, Constanța, Galați și Mangalia, pentru construcția unor obiective similare. La nivel național, concurența este reprezentată de PNE Wind România. Grupul german are în vedere investiții de peste 7,5 miliarde euro în parcuri eoliene, în Ungaria (ce vor însuma o arie de 438 de hectare și investiții de 146 milioane de euro), Turcia (430 milioane de euro), Bulgaria (951 ha, 680 milioane de euro), Franța (36 milioane de euro), SUA (1.200 ha, 4 miliarde euro), Marea Britanie / Irlanda (2.038 ha, 1,34 miliarde euro) și Canada (4.263 ha, 528 milioane de euro). Cele peste 50 de complexuri se vor desfășura pe terenuri ce vor însuma peste 9.000 de hectare.

**PISTĂ DE CARTING ȘI CENTRU DE RECREERE, ÎN PREJMER**

Compania International Motorsport Activities (IMA), din Brașov, a început lucrările la fundația complexului mixt de clădiri și zone de recreere pe care îl realizează în comuna Prejmer (județul Brașov), în parteneriat cu autoritățile locale. Având o valoare de 2 milioane de euro, proiectul va fi executat pe un teren cu o suprafață de 15 hectare și va include două clădiri (P+1E) și o pistă de carting cu o lungime de 1.250 de metri. Antreprenorul general al lucrărilor, firma Eren Cons, din Brașov, a demarat execuția obiectivului în luna martie 2010. "Prima clădire, cu o suprafață construită de 1.250 mp, va fi definitivată peste aproximativ două luni, aceasta urmând a beneficia de funcțiuni diverse, precum: recepție, showroom, diverse centre comerciale și sanitare, sală de conferințe (la parter) și spații pentru birouri și restaurant la primul nivel. Totodată, deasupra etajului întâi va fi construit și un turn de control de unde va fi monitorizată activitatea întregului ansamblu", a declarat ing. Lucian Dima, dirigințele de șantier.

**PESTE 11 MILIOANE DE EURO PENTRU CONSTRUCȚIA A DOUĂ PARCURI INDUSTRIALE**

Autoritățile locale din județul Cluj au în vedere investiții de 11 milioane de euro pentru construcția a două parcuri industriale, Tetarom IV și Tetarom V. În acest sens, forul județean și Consiliul Local al comunei Feleacu au încheiat un parteneriat al cărui obiect îl reprezintă două loturi

de teren cu o suprafață totală de 185 de hectare. "Amplasamentul vizat este localizat în proximitatea centurii de ocolire a municipiului Cluj-Napoca și a traseului Autostrăzii Transilvania și reprezintă cea mai bună soluție luată în calcul", a precizat Alin Tișe, președinte al Consiliului Județean Cluj. Ansamblurile vor dispune de centre logistice și spații pentru birouri, în incinte urmând a funcționa, de asemenea, unități de producție a energiei electrice generate din resurse alternative (parc solar). Pentru finanțare se are în vedere atragerea a 50% din fonduri prin Programul Operațional Regional (POR), diferența urmând a fi asigurată din bugetul local. "Costurile realizării parcului de producție a energiei electrice cu ajutorul panourilor solare pot ajunge până la 100 milioane de euro pentru o suprafață de aproximativ 100 de hectare, având o putere instalată de circa 30 MW/h. Aceasta va fi suficientă pentru alimentarea parcurilor industriale Tetarom, surplusul de producție urmând a fi transferat în rețeaua națională. Pentru realizarea acestui obiectiv vom lua în considerare încheierea unui parteneriat public-privat, prin atragerea unui investitor", se arată într-un comunicat al autorităților județene.

**CARTIERE REZIDENȚIALE CU 56 DE IMOBILE**

Compania C&C Construct Polivalent, din București, va dezvolta trei ansambluri rezidențiale, în localitățile Domnești, Tunari și Corbeanca (din județul Ilfov). Astfel, complexul din Domnești se află în faza de execuție a ultimelor trei imobile, dintr-un total de 34 de vile unifamiliale de tip duplex (P+1E). Lucrările au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna octombrie a.c. În localitatea Tunari, societatea a obținut autorizația de construire a unui ansamblu format din 12 case individuale (P+M). Obiectivul va avea o suprafață construită de aproximativ 1.500 mp. De asemenea, în Corbeanca, firma are în vedere realizarea unui cartier rezidențial format din 10 clădiri (P+M), cu o arie construită totală de circa 5.000 mp. Începerea lucrărilor de construcție la complexurile rezidențiale din Tunari și Corbeanca sunt precondiționate a fi începute anul acesta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF3436, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3436>.

**PROLEMN: FABRICĂ DE PAL DE 50 MILIOANE DE EURO, LA REGHIN**

Compania Prolemn, din Reghin (județul Mureș) va investi fonduri de 50 milioane de euro pentru construcția unei noi fabrici de PAL (plăci aglomerate din lemn) în localitate. Unitatea va avea capacitate de producție de 1.500 mc pe zi și va fi inaugurată în 2011. "Anul trecut, compania noastră a realizat o cifră de afaceri în valoare de circa 37 de milioane de euro, iar pentru 2010 ne propunem o creștere a vânzărilor cu 20%. Rezultatele bune și previziunile optimiste se bazează pe faptul că, în prezent, aproape 90% din produsele realizate sunt destinate exportului. În

2009, am comercializat peste 15 milioane de fețe (fronturi) de uși realizate din HDF (fibră presată la densitate mare), destinate execuției de Uși celulare. De asemenea, am livrat către partenerii noștri circa 120.000 de unități de Foi presate de uși și Uși celulare cu toc. Cu toate că situația economică a fost destul de nefavorabilă în ultima perioadă - și se pare că aceasta se va răsfrange și asupra activității din 2010 - nu intenționăm să schimbăm furnizorii de materii prime și materiale, considerând că relațiile de afaceri cu aceștia au decurs în limitele stabilite", a declarat Mehmet İlhan, director de vânzări al Prolemn. Unul dintre obiectivele prioritare pe termen scurt / mediu al companiei este reprezentat de menținerea profitabilității la un nivel constant, principala măsură adoptată în această direcție fiind constituită de stabilizarea costurilor actuale și majorarea semnificativă a producției. Prolemn România este cea mai importantă subsidiară a grupului Kastamonu Entegre, din afara Turciei. Societatea dispune de un centru logistic / industrial cu o suprafață de 40 de hectare, în Reghin.

**FONDURI DE PESTE 60 MILIOANE DE EURO PENTRU EXECUȚIA UNOR IMOBILE**

Pe un teren cu o suprafață de aproximativ 25.000 mp, din orașul Pantelimon (județul Ilfov), se va construi un ansamblu rezidențial (P+1E; P+2E; S+P+3E). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Tehnoproject Comtrans, din București. De asemenea, societatea a întocmit proiectele în vederea construirii unui bloc de locuințe (2S+P+10E) în sectorul 5 al Capitalei și a unui complex rezidențial, situat în Cluj Napoca. Primul imobil va avea în componență 88 de apartamente/duplexuri, presupunând o investiție de 10 milioane de euro. Pentru ansamblul rezidențial din Cluj Napoca se vor aloca fonduri de 50 milioane de euro. Acesta va include patru blocuri (P+Mz+15E), totalizând 350 de unități locative. Toate obiectivele se vor finaliza în perioada 2010-2013. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF3592, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3592>.

**A FOST AUTORIZATĂ CONSTRUIREA UNUI ANSAMBLU CU 6 BLOCURI**

A fost obținută autorizația în vederea construirii unui ansamblu rezidențial în municipiul Sibiu. Obiectivul, cu o suprafață desfășurată de aproximativ 9.000 mp, va avea în componență șase imobile, totalizând circa 300 de apartamente. Planurile tehnice au fost elaborate de Biroul Individual de Arhitectură Ramona Cotișel-Negreanu, din localitate. În vederea execuției acestui complex, dezvoltatorul solicită oferte pentru a achiziționa următoarele materiale și sisteme constructive: oțel-beton, materiale lemnoase, cărămidă, instalații electrice, obiecte sanitare, tubatură din PVC, PP și PPR. Lucrările sunt precondiționate a fi inițiate anul acesta, ansamblul urmând a fi definitivat în termen de doi ani de la începerea construcției. Pentru date de contact proiect accesați cod unic SB3268, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3268>





Control solar pe măsura nevoilor tale.

SGG COOL-LITE® ST



**Sticlă versatilă cu control solar**

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

[www.controlsolar.ro](http://www.controlsolar.ro)  
[www.saint-gobain-glass.ro](http://www.saint-gobain-glass.ro)





# Rezultatele financiare ale companiilor pe primul trimestru 2010, influențate de instabilitatea piețelor

**Pentru unele firme din domeniul construcțiilor la nivel mondial, reducerile din 2009 consemnate de afacerile proprii au fost înlocuite cu cifre pozitive în primul trimestru din acest an, tendință ce dă încredere formatorilor de opinie din sectorul de profil. Rezultatele financiare realizate de companii internaționale în perioada ianuarie - martie 2010 relevă o tendință de stabilizare a situației. Semnele îmbunătățirii mediului economic devin tot mai vizibile, apărând evoluții de creștere pe mai multe sectoare de activitate. Practic, se poate observa o atenuare drastică a trendului descrescător înregistrat pe palierul vânzărilor. În același timp, nu este de neglijat faptul că majoritatea operatorilor de pe piața construcțiilor s-au confruntat în continuare cu reduceri ale veniturilor, dictate, în principal, de potențialul zonelor geografice în care își desfășoară activitatea. Însă, chiar și în aceste cazuri, managerii se arată optimiști în ceea ce privește evoluția afacerilor în lunile care urmează și, mai ales, în 2011. De asemenea, este de menționat faptul că majoritatea firmelor se așteaptă ca în 2010 să realizeze cel puțin aceleași rezultate ca și anul trecut.**

## HEIDELBERGCEMENT: REDUCERE A VÂNZĂRILOR ÎN EUROPA DE EST

Producătorul de ciment HeidelbergCement (Germania) a realizat, în primele trei luni din 2009, o cifră de afaceri de 2,18 miliarde euro, în scădere cu 7,6% față de aceeași perioadă din 2009 (când s-au înregistrat venituri de 2,36 miliarde euro). "Economia mondială evoluează mai bine decât ne-am așteptat, însă procesul de redresare post-criză este destul de lent. În timp ce pe piețele aflate în curs de dezvoltare din Asia (în special, China și India) am raportat rate de creștere constante, activitatea din țările puternic industrializate, mai ales sectorul construcțiilor, a rămas la un nivel scăzut", se arată în raportul financiar al societății. Veniturile din Europa de Est s-au diminuat cu 32,1%, până la 139 milioane de euro, peste 77% din produsele livrate în regiune fiind reprezentate de ciment, 7% de agregate și 15% de alte materiale. Astfel, consumul de ciment din regiune s-a redus cu 35,4% în primele trei luni ale acestui an, subsidiarele grupului realizând livrări de 167 milioane de euro în statele din zonă. Cele mai mari deprecieri ale afacerii au fost raportate în România și Cehia, previziunile fiind, în continuare, negative. Conform reprezentanților grupului, operațiunile din aceste state au fost afectate - pe lângă recesiunea economică din regiune - și de un sezon rece prelungit, care a amânat începerea de lucrări noi.

## HENKEL: CREȘTERE DE 12,5% A VÂNZĂRILOR DE ADEZIVI

În trimestru întâi al acestui an, Henkel (Germania), producător internațional de adezivi pentru construcții, a înregistrat, în cadrul diviziei specializate, vânzări de 1,65 miliarde euro, în creștere cu 12,5% față de intervalul similar din 2009. Rezultatele financiare aferente acestei perioade de raportare reliefează o evoluție optimă a afacerilor la nivel de grup, veniturile totale consemnând o majorare de 7,8%, până la 3,5 miliarde euro. "Divizia de adezivi a revenit la rate de creștere sustinute. Mărcile pe care le comercializăm au avut o contribuție semnificativă la rezultatele pozitive ale companiei Henkel din intervalul ianuarie - martie 2010. Totodată, această performanță se datorează eforturilor de adaptare a structurilor și reduceri a costurilor, precum și progresului realizat ca urmare a implementării

priorităților strategice. Așteptăm - în continuare - o creștere de peste 15% a vânzărilor pentru întregul an fiscal 2010, față de 2009", a declarat Kasper Rorsted, președinte al Henkel. Din punct de vedere al piețelor în cadrul cărora activează holdingul, majorări substanțiale s-au raportat în regiunile în curs de dezvoltare (Asia-Pacific, Africa/Oriental Mijlociu, America Latină și Europa de Est), în timp ce țările puternic industrializate din Europa de Vest și America de Nord au început un proces de revenire treptată. Profitul operațional al segmentului a cunoscut o redresare consistentă față de primul trimestru al anului trecut, crescând de patru ori, până la valoarea de 185 milioane de euro. Conform estimărilor Henkel, condițiile economice relativ pozitive care prevalează în economia reală și pe piețele financiare rămân, în continuare, fragile. Pe baza previziunilor pentru anul în curs, reprezentanții grupului se așteaptă ca economia globală să se majoreze cu 3%, fără a anticipa, însă, o schimbare considerabilă.

Henkel realizează adezivi mărcile Ceresit și Thomsit și în România, unde este prezentă încă din anul 1994. Societatea deține două unități de producție în București (în cartierul Pantelimon) și în județul Cluj (la Câmpia Turzii), având o capacitate totală de peste 400.000 de tone pe an.

## EATON CORPORATION: EVOLUȚIE OPTIMĂ A AFACERILOR LA ÎNCEPUT DE AN

Eaton Corporation (SUA), unul dintre liderii mondiali ai pieței din instalații și componente electrice, a realizat, în primul trimestru al acestui an, vânzări de 3,1 miliarde USD, în creștere cu aproximativ 10% față de aceeași perioadă a anului trecut. Venitul net al grupului a fost de 187 milioane USD, de trei ori mai mare decât cel consemnat în perioada ianuarie - martie 2009. "Rezultatele pozitive din primul trimestru s-au datorat îmbunătățirii contextului economic de pe piețele unde ne desfășurăm activitatea. Pentru anul 2010 estimăm o creștere a veniturilor de 6%, cele mai semnificative evoluții urmând a fi consemnate în statele din Asia și în Brazilia, în timp ce în Europa și America de Nord redresarea va fi mai lentă", a declarat Alexander M. Cutler, președinte al corporației. Divizia de instalații și echipamente electrice reprezintă aproape 50% din afacerile companiei, fiind cel mai important sector de



activitate al Eaton (vânzări de 1,41 miliarde USD în trimestrul întâi). Totuși, în America - principala piață de desfacere a grupului - livrările de echipamente electrice au scăzut cu 6,63%, până la 802 milioane de USD, în timp ce în Europa și Asia compania a realizat livrări în valoare de 608 milioane de USD, reprezentând o creștere de 11,8% comparativ cu perioada similară a anului trecut. Eaton Corporation, unul dintre cei mai importanți producători de echipamente electrice de joasă tensiune și de soluții de automatizare la nivel mondial, desfășoară activități în peste 150 de țări, având aproximativ 70.000 de angajați. În România corporația este prezentă prin compania Eaton Electric, cu afaceri de 130 milioane de lei, în 2009.

## CATERPILLAR: ATENUARE DRASTICĂ A TRENDULUI DESCRESCĂTOR

Concurența nord-americană Caterpillar, unul dintre principalii furnizori mondiali de mașini și utilaje folosite într-un spectru larg de industrii, a dat publicității rezultatele financiare corespunzătoare primului trimestru din 2010. Raportul oficial indică faptul că nivelul cifrei de afaceri a fost de 8,24 miliarde USD, în scădere cu 10% față de valoarea înregistrată în perioada similară din 2009. Reprezentanții concurenței consideră că îmbunătățirea condițiilor generale de piață este evidentă, în special în acele state ale căror economii se află în curs de dezvoltare. Activitatea industrială și, implicit, comenzile s-au majorat semnificativ, fapt ce s-a repercutat pozitiv asupra producției Caterpillar. De asemenea, chiar și în perioadele în care scăderile au fost foarte pronunțate, managementul companiei nu a stopat programele de investiții, continuând să dezvolte capacități de producție în diverse zone ale lumii. Această politică va avea cu siguranță - în opinia oficialilor holdingului - efecte pozitive pe termen lung, contribuind la consolidarea poziției pe piață, după finalizarea actualei crize economice. În ceea ce privește eficiența de ansamblu - care a sporit simțitor - aceasta s-a datorat măsurilor ferme luate în următoarele direcții: limitarea cheltuielilor de fabricație; eliminarea costurilor redundante; formarea în mod realist a prețurilor de livrare. În România, echipamentele companiei sunt distribuite

de Bergerat Monnoyeur, din localitatea Mogoșoaia.

## LINDAB: SCĂDERE CU 30% A VÂNZĂRILOR

Vânzările nete înregistrate de compania Lindab (Suedia) în primele trei luni din 2010 au scăzut cu 30% comparativ cu aceeași perioadă din 2009, până la valoarea de 1,23 miliarde coroane suedeze (SEK). Afacerile din regiunea nordică, principala piață de operațiuni a concurenței, au consemnat o depreciere de 26%. În Europa Centrală și de Est livrările s-au diminuat cu 31%, în timp ce în Occident a fost înregistrat cel mai semnificativ declin (-36%). "Veniturile din primul trimestru au fost afectate de prelungirea sezonului rece, ținând cont de faptul că operațiunile din aproape toate țările au fost îngreunate de ninsori. Nu putem face, încă, previziuni certe pentru intervalul următor, având în vedere incertitudinile de pe piață. Mediul economic se menține nefavorabil, cu toate că au început să apară semnale de redresare a nivelului cererii", a declarat David Brodetsky, președintele grupului. În ceea ce privește structura vânzărilor, în cadrul diviziei de ventilație a fost realizată o cifră de afaceri de 827 milioane SEK, în scădere cu 23% față de primele trei luni ale anului trecut. Declinuri mai mari - de 55% și 31% - au fost raportate pe segmentele de sisteme pentru clădiri (până la 129 milioane SEK), respectiv componente pentru construcții (la 278 milioane SEK). Pe plan autohton, concurența este prezentă prin filiala Lindab România.

## SAINT-GOBAIN: CIFRA DE AFACERI DE 8,7 MILIARDE EURO

Saint-Gobain (Franța), lider pe piața europeană a materialelor de construcții, a raportat, pentru primul trimestru din 2010, o cifră de afaceri de 8,73 miliarde euro, în ușoară scădere față de perioada similară din 2009 (-0,5%), când valoarea acesteia a fost de 8,78 miliarde euro. "Afacerile companiei au fost influențate negativ de condițiile meteorologice înregistrate în intervalul ianuarie - martie, în special în Europa și SUA, chiar dacă a fost resimțită o relativă revenire a cererii pe segmentul rezidențial. Estimăm că piețele industriale vor cunoaște un trend ascendent în perioada următoare, în timp ce în statele în curs de dezvoltare din regiunea



Asia-Pacific vânzările vor continua să crească susținut. Situația din Europa de Est va fi dificilă și în 2010, însă nu vom mai înregistra scăderi majore ale livrărilor în această zonă", susțin oficialii Saint-Gobain. Din punct de vedere al structurii vânzărilor, divizia de materiale inovative a consemnat o creștere de 13% (+13,6% în cadrul sectorului de sticlă și vitraje și +12,6% pe segmentul de materiale de înaltă performanță), respectiv de la 1,8 miliarde euro în primul trimestru al anului trecut, la 2,1 miliarde euro în intervalul similar din 2010. O diminuare de 1,8% s-a raportat în cadrul diviziei de produse pentru construcții (2,4 miliarde euro în primele trei luni ale acestui an), trendul descendent fiind urmat și de sectorul de distribuție a materialelor de construcții (-6,3%, respectiv 3,6 miliarde euro). Valoarea vânzărilor din cadrul sectorului de ambalaje din sticlă a rămas relativ constantă comparativ cu anul trecut (787 milioane de euro). Din punct de vedere al distribuției geografice, s-a înregistrat un recul al vânzărilor pe piețele din Europa: Franța (-5,1%), celelalte țări europene (-3,6%), în timp ce pe celelalte continente au fost raportate creșteri ale veniturilor: America de Nord (+1,7%) și regiunea Asia-Pacific (+20,2%).

**KOMATSU: LIVRĂRILE DIN EUROPA, ÎN CONTINUĂ SCĂDERE**

Producătorul de utilaje Komatsu, din Tokyo - Japonia, a dat publicității rezultatele financiare aferente anului fiscal 2009-2010. Conform raportului oficial, vânzările au totalizat 1.431,5 miliarde yeni (15,33 miliarde USD), în scădere cu 29,2% față de anul fiscal precedent. Totodată, profitul s-a înjumătățit, ajungând la 67 miliarde yeni (717 milioane USD). Reprezentanții companiei afirmă că, în cadrul exercițiului financiar analizat, au fost înregistrate revigorări ale anumitor economii naționale, ca un rezultat direct al implementării unor măsuri administrative de stimulare a sectorului construcțiilor. Cea mai bună situație a fost consemnată în China, unde - în acest moment - cererea s-a regenerat complet. În statele cu economii aflate în curs de dezvoltare, precum Indonezia, India și Brazilia, solicitările de echipamente pentru construcții s-au majorat semnificativ. Nu același lucru se poate afirma despre regiunile Japoniei, Americii de Nord și Europei, unde vânzările s-au situat sub nivelurile din anul anterior. Astfel, în SUA ratele de utilizare a echipamentelor promovate au atins - se pare - cotele minime, începând să se întrevadă primele semne de creștere. Cu toate acestea, mediul de afaceri rămâne instabil. Pe continentul european și în zona Comunității Statelor Independente (CSI) cererea a continuat să scadă, în pofida dublării eforturilor de promovare. Pentru anul următor, se prevede o continuare a ritmului alert de creștere în Asia și America Latină, regiuni spre care vor fi concentrate cele mai multe dintre eforturile de dezvoltare. În România, distribuitor oficial al Komatsu este compania Marcom, din București.

**ARMSTRONG: STABILIZARE A AFACERILOR ÎN PERIOADA IANUARIE-MARTIE A.C.**

Compania americană Armstrong World Industries, unul dintre cei mai importanți producători de pardoseli, tavane și mobilier din lemn din lume, a anunțat o stabilizare a vânzărilor în primele trei luni ale acestui an, în comparație cu perioada similară din 2009. Astfel, veniturile societății au însumat

658,9 milioane USD, fiind consemnată o ușoară depreciere de 1% față de nivelul de anul trecut. "Reducerea semnificativă ale costurilor operaționale au compensat impactul negativ al scăderii vânzărilor în primul trimestru, în contextul în care condițiile economice s-au mai ameliorat. Ratele declinurilor pe piețele rezidențiale și comerciale s-au moderat, ceea ce reprezintă o realitate care creează premise pozitive în vederea unei creșteri a afacerilor în 2010", se arată în cel mai recent raport financiar al grupului. Din punct de vedere al structurii vânzărilor, pe segmentul de pardoseli elastice compania a anunțat venituri nete de 232,6 milioane USD, în scădere cu 3,5% față de nivelul de 241,2 milioane USD, consemnat în perioada ianuarie - martie din 2009. În ceea ce privește sectorul de pardoseli din lemn s-au înregistrat vânzări de 124,3 milioane USD (cu 2%

mai mult față de anul anterior), iar în domeniul produselor pentru construcții s-au livrat materiale în valoare de 267,9 milioane USD. Compania Armstrong desfășoară activități și pe piața din România, unde comercializează sisteme de pardoseli pentru aplicații rezidențiale și industriale, furnizând, totodată, diverse soluții pentru tavane. De asemenea, concernul este reprezentat pe plan local și de subsidiara Armacell, specializată în comercializarea sistemelor de izolații pentru țevi.

**BAUER: SCĂDERE DE PESTE 30% A VENITURILOR DIN PRIMELE TREI LUNI**

Bauer AG (din Germania), cu activități în domeniul execuției de fundații pentru construcții, a consemnat o depreciere de 30,5% a veniturilor din primul trimestru al acestui an, în comparație cu aceeași

perioadă din 2009, până la valoarea de 261 milioane de euro. Conform raportului financiar al grupului, afacerile continuă să fie afectate de criza de pe piața construcțiilor, intervalul ianuarie - martie a.c. fiind marcat și de prelungirea sezonului rece. "Pentru prima dată în ultimele patru trimestre am înregistrat o creștere a comenzilor (+22,2%, până la 293,2 milioane de euro). Divizia de construcții a obținut câteva contracte importante, precum execuția muzeelor Guggenheim și Louvre, în Abu Dhabi, precum și alte obiective în Qatar și Canada. Pentru 2010, estimăm menținerea cifrei de afaceri la nivelul din 2009", a declarat Thomas Bauer, președinte al concernului. În ceea ce privește structura veniturilor, din lucrările de construcții s-au obținut 125,1 milioane de euro (-11,8%). Declinul din cadrul diviziei de echipamente (generat de scăderea vanzărilor) a fost de 48,7%

**Cauți afaceri rezistente?**



**Dacă ai:**

- Experiență în industria tâmplăriei PVC sau în industrii conexe
- Cel puțin un spațiu comercial
- Echipe de montaj și vânzări
- Suport logistic (depozit, mașini de montaj)

Intră pe [www.qfort.ro/partener](http://www.qfort.ro/partener) și află câți bani poți face ca partener QFORT!

**QFORT.**

Fenestre și uși termozonate  
protejate și rezistente

(până la 113,2 milioane de euro), în timp ce încasările din resurse au totalizat 35,6 milioane de euro (+5,6%). Compania și-a deschis o filială și în țara noastră, încă din anul 1999. Bauer România execută lucrări de fundații speciale pentru diverse tipuri de structuri, cele mai importante proiecte fiind realizate pentru construcția centrului comercial Billa din Brăila, a unei clădiri de birouri din Capitală (lucrare finanțată de Impact D&C), precum și pentru reabilitarea unor drumuri și poduri din toată țara. În 2009, Bauer România a realizat o cifră de afaceri de 3,1 milioane de euro, în scădere cu 24% față de anul 2008.

#### BOUYGUES: DIMINUARE A AFACERILOR DIVIZIILOR CU ACTIVITĂȚI ÎN CONSTRUCȚII

În primele trei luni ale anului 2010, grupul Bouygues (Franța) a înregistrat vânzări de 6,44 miliarde euro, în scădere cu 2% față de aceeași perioadă din 2009, când cifra de afaceri a companiei a însumat 6,57 miliarde euro. În acest context, Bouygues Construction, una din cele mai importante firme ale grupului (reprezentând circa 30% din cifra de afaceri) a raportat o scădere de 6% a veniturilor, ajungând la un nivel de 2,16 miliarde euro. Cealaltă companie importantă din grup, Colas, cu activități în domeniul infrastructurii, a consemnat o depreciere de 7% a vânzărilor, din cauza amânării lucrărilor pe fondul condițiilor meteorologice nefavorabile. Având în vedere caracterul sezonier al activității, rezultatele financiare ale Colas din primele trei luni ale lui 2010 nu sunt semnificative pentru firmă. În ceea ce privește celelalte subsidiare ale companiei, Bouygues Immobilier (divizia de imobiliare a grupului) a raportat o diminuare a afacerilor cu 1% (până la o valoare de 624 milioane de euro), în timp ce veniturile TF1 (Télévision Française 1) au crescut cu 11% (la 597 milioane de euro), iar cele din cadrul Bouygues Telecom au însumat 1,34 miliarde euro (+5% față de primele trei luni ale anului trecut). Pe plan autohton, holdingul este prezent prin filialele Bouygues România și Colas România, având în derulare proiecte semnificative în toată țara. Astfel, Bouygues România va realiza lucrările de execuție pentru parcul de retail Colosseum Center, iar Colas va asigura serviciile de proiectare și construire aferente sectorului de autostradă Cernavodă - Medgidia (A2), în valoare de 150 milioane de euro.

#### COLAS: REGRES AL VENITURILOR PE FONDUL PRELUNGIRII SEZONULUI RECE

Colas (Franța), compania de construcții de infrastructură a grupului Bouygues, a realizat, în primele trei luni din 2010, venituri de 1,82 miliarde euro, în scădere cu 7,3% față de intervalul similar din anul anterior. Colas a consemnat diminuări ale cifrelor de afaceri pe toate piețele în care este prezentă, din cauza reducerii numărului de lucrări publice și private. Cele mai importante venituri au fost obținute în Franța, respectiv 1,22 miliarde euro (-5,9%), în timp ce - la nivel internațional - s-au raportat vânzări de 605 milioane de euro (-10,1%). Rezultatele au fost cauzate, de asemenea, de condițiile meteo nefavorabile desfășurării lucrărilor de execuție din perioada ianuarie - martie a.c., în Franța, Europa și America de Nord. Programele de stimulare a pieței specifice, implementate în Franța și SUA, au avut o contribuție benefică asupra afacerilor Colas, însă acestea nu au compensat în totalitate pierderile. Compania este prezentă și în țara noastră, prin Colas România, care are

în derulare proiecte de infrastructură importante. Prin subsidiara SCCF Iași, societatea va realiza o arteră rutieră de 13 km în orașul Suceava, contractând, totodată, serviciile de proiectare și construire aferente sectorului de autostradă Cernavodă - Medgidia.

#### BUDIMEX: AFACERI ÎN SCĂDERE PENTRU CEL MAI MARE CONSTRUCTOR DIN POLONIA

Grupul Budimex, cel mai important antreprenor din Polonia - conform clasamentelor din presa europeană realizate pe baza cifrei de afaceri - a obținut, în primele trei luni din 2010, venituri de 577 milioane de zlotzi (PLN)\*, în scădere cu 15,3% față de perioada corespunzătoare a anului 2009. Activitatea diviziei de construcții-montaj s-a depreciat, în perioada ianuarie - martie a.c., cu 37,1% (până la 365 milioane PLN), în raport cu același interval din 2009, în timp ce afacerile din imobiliare au sporit cu 83,8%, atingând o valoare de 199 milioane PLN. Operațiunile acestor două sectoare sunt realizate prin intermediul a cinci firme de construcții: Budimex SA, Budimex Dromex SA, Spręż Transport, Mostostal Kraków SA și Budimex Bau, iar pregătirea, dezvoltarea și promovarea proiectelor, respectiv a investițiilor este gestionată prin intermediul altor patru societăți membre ale grupului: Budimex



Investycje, Budimex Nieruchomości, Centrum Konferencyjne "Budimex" și Auto-Park Bydgoszcz. Conform estimărilor reprezentanților grupului, rezultatele din perioada următoare vor fi influențate de factori precum: încetinirea ritmului de dezvoltare a economiei poloneze (în urma recesiunii piețelor internaționale), creșterea concurenței din cauza deteriorării situației din construcții, fluctuațiile ratelor de schimb, etc.

#### TEREX: REVENIRE A CREȘTERII ÎN ANUL 2011

Concernul Terex Corporation, specializat în promovarea de echipamente de mare capacitate (platforme aeriene, macarale, utilaje pentru construcții, instalații miniere, echipamente pentru edificarea de drumuri etc.), a anunțat pentru primul trimestru din 2010 vânzări totale în valoare de aproximativ 936 milioane USD, în scădere cu 3,1% față de perioada similară a anului anterior. Diminuarea este de 17%, dacă sunt luate în considerare efectele diferențelor de curs valutar și se elimină activitatea de fabricație a echipamentelor portuare (care a fost demarată în trimestrul al treilea din 2009). Oficialii holdingului consideră că rezultatele sunt cele așteptate, fiind atinse obiectivele

de creștere a vânzărilor pe segmentul minier. De asemenea, au devenit tangibile semnele de îmbunătățire a mediului de afaceri, fapt ce s-a repercutat pozitiv asupra mărimii comenzilor față de situația înregistrată în anul precedent, în cazul majorității segmentelor de activitate. Cu toate acestea, nu se așteaptă îmbunătățiri evidente ale cifrei de afaceri pentru 2010, impactul pozitiv al evoluțiilor curente putând fi resimțit abia în anul următor. Produsele Terex sunt distribuite în România de compania Powertek, din București.

#### ASSA ABLOY: STABILIZAREA PIEȚELOR INTERNAȚIONALE, UN ÎMPULS PENTRU DEZVOLTARE

Grupul multinațional Assa Abloy - Suedia a comunicat rezultatele financiare aferente primului trimestru al lui 2010, conform cărora, în intervalul ianuarie - martie a.c., vânzările au totalizat 8,34 miliarde SEK (870 milioane euro), reprezentând o diminuare cu 6% față de perioada corespunzătoare a anului trecut. Principalele tendințe manifestate în prima parte a lui 2010 sunt constituite de reluarea creșterii în zona EMEA (Europa, Orientul Mijlociu și Africa) și o consolidare a trendului ascendent în regiunea Asia - Pacific. În America de Nord numărul de proiecte de construcții rezidențiale noi se află

financiare aferente anului fiscal 2009 - 2010. Conform raportului oficial, cifra de afaceri a totalizat 588,4 miliarde yeni (6,36 miliarde USD), în scădere cu 20,4% față de exercițiul financiar precedent. Pe sectoare de activitate, livrările de sticlă arhitecturală au însumat 244,3 miliarde yeni (2,64 miliarde USD), cu 29% mai puțin față de 2008 - 2009, lasorimentele speciale înregistrându-se o diminuare de numai 12%. De menționat că divizia pentru construcții are o pondere de 42% în cifra de afaceri a concernului, incluzând și vitrajele pentru realizarea panourilor fotovoltaice. Scăderea drastică în acest domeniu este explicată de reprezentanții NSG prin reducerea cantităților comercializate și a prețurilor de livrare, pe fondul unor condiții de piață nefavorabile, manifestate în toate regiunile în care compania acționează. În Europa, unde sunt cumulate 48 de procente din totalul vânzărilor de sticlă pentru construcții, performanța economică a fost deosebit de scăzută, fapt care a dus la decizia de închidere a unor unități de procesare din Elveția și Franța. În ceea ce privește situația din America de Nord, au fost consemnate - de asemenea - reduceri în comparație cu anul anterior, însă filiala locală a înregistrat o oarecare stabilizare în primul trimestru din 2010.

#### AGC: SPORIRI CU 23,4% ALE VÂNZĂRILOR DE STICLĂ ÎN PRIMUL TRIMESTRU DIN 2010

Asahi Glass Corporation (AGC), cu sediul central în Japonia, a dat recent publicității raportul privind rezultatele financiare aferente primelor trei luni ale acestui an. Conform comunicatului oficial, vânzările nete din perioada analizată au totalizat circa 315 miliarde yeni (3,4 miliarde USD), în creștere cu 33,3% față de intervalul similar a exercițiului financiar precedent. Pe segmentul de sticlă pentru construcții, AGC a înregistrat o cifră de afaceri de 140,5 miliarde yeni (1,52 miliarde USD), cu 23,4% mai mare față de rezultatele anului anterior. În acest sector de activitate, actuala îmbunătățire este o reflexie a stării negative ce a caracterizat prima parte a lui 2009, când cererea a scăzut drastic în toate regiunile (cu excepția Asiei) singurele semnale pozitive venind dinspre partea vitrajelor destinate realizării de panouri fotovoltaice. Un alt impact favorabil a fost exercitat de revenirea prețurilor din Europa la un nivel acceptabil, după diminuările care au avut loc în perioada de început a crizei. Conform precizărilor făcute de reprezentanții concernului, condițiile economice în care se desfășoară activitatea specifică sunt în continuare severe, cu toate că, în cadrul anumitor state, au avut loc îmbunătățiri vizibile ale situației generale, pe fondul implementării unor măsuri guvernamentale de stimulare. În Japonia, în intervalul analizat s-au consemnat anumite creșteri ale exportului, dar nivelul șomajului rămâne destul de ridicat. China a înregistrat o creștere semnificativă a cererii venite dinspre sectorul privat, fapt ce se reflectă pozitiv și asupra situației agenților economici ce realizează livrări în această țară. Și în SUA se resimt anumite semne ale reluării creșterii, în principal datorate diverselor programe publice aplicate, deși mediul de afaceri este încă nefavorabil. În ceea ce privește Europa, procesul de contractare a activității economice a fost stopat.

#### ALCOA: SCĂDERE A VÂNZĂRILOR ÎN PRIMUL TRIMESTRU DIN 2010

Alcoa Inc - liderul mondial în producția și managementul aluminiului primar - a anunțat, recent, rezultatele financiare



aferele primului trimestru din 2010. Astfel, cifra de afaceri a fost de 4,88 miliarde USD, în scădere cu 10% față de cele 5,43 miliarde USD din ultimul trimestru al anului trecut. Totuși, față de perioada similară din 2008 (când s-au consemnat 4,14 miliarde USD), vânzările s-au situat pe un trend ascendent. "Rezultatele operaționale în primele trei luni a.c. s-au îmbunătățit cu 72 milioane de euro în raport cu intervalul celor trei luni precedente, ca urmare a majorării prețului la alumina și aluminii primar (+13%, respectiv +8%), precum și pe baza sporirii productivității, însă tendința ascendentă s-a temperat, datorită impactului negativ al diminuării livrărilor (din punct de vedere cantitativ) și al creșterii costurilor cu energia. În intervalul analizat, indicatorul EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - câștigul înainte de dobânzi, rate, deprecieri și amortizare), care reflectă cu acuratețe performanța financiară a holdingului (respectiv profitabilitatea acestuia), a ajuns la 596 milioane USD, ceea ce indică o majorare a profitabilității și a fluxului de lichidități. Piețele țintă ale Alcoa ies treptat din recesiune, toți parametrii luați în considerare în vederea stabilirii strategiei de afaceri arătând faptul că nivelul cererii de aluminiu va spori semnificativ. De exemplu, pe piața din SUA, noile reglementări restrictive referitoare la consumul de energie au impulsionează achiziția de sisteme din aluminiu, evidențiate ca un material ușor, durabil, versatil și reciclabil, care permite promovarea unor produse sustenabile pentru construcții și industria auto", a declarat Klaus Kleinfeld, director executiv al holdingului. Deși s-au consemnat anumite scăderi inerente pentru operațiunile curente (pierderi nete de 201 milioane USD), reprezentanții concernului au declarat că primele trei luni ale lui 2010 au

constituit al treilea trimestru consecutiv în care s-au înregistrat majorări ale fluxului de numerar (cu încă 199 milioane USD), astfel încât indicatorul de cash flow a totalizat, la data de 31 martie a.c., 1,3 miliarde USD. În ceea ce privește activitatea fiecărei divizii în parte, cele mai bune rezultate au fost raportate de departamentul ce derulează operațiuni de extracție a aluminei (venituri operaționale (după achitarea taxelor) de 72 milioane de euro, în creștere cu 53 milioane de euro față de trimestrul al patrulea din 2009), chiar dacă producția s-a diminuat cu 31 mii tone metrice (kmt), ajungând la 3.866 kmt. Cea mai profitabilă a fost divizia de aluminiu primar, fabricile din cadrul acesteia generând o cifră de afaceri netă de 123 milioane USD, reprezentând o sporire cu 337 milioane USD. Pierderea din trimestrul anterior s-a datorat și achitării sumei de 250 milioane USD, legate de decizia Comisiei Europene cu privire la prețul subvenționat al energiei electrice acordat unităților Alcoa din Italia. Producția de aluminiu primar s-a situat la 889 kmt, cu 8 kmt mai puțin față de perioada precedentă, dar cotația LME și tendințele regionale au determinat o sporire a încasărilor. Divizia de produse prelucrate (sub formă de role) a înregistrat livrări de 30 milioane USD, în scădere cu 7 milioane USD, în timp ce departamentul de sisteme și soluții care includ tehnologii avansate a raportat vânzări de 81 milioane USD (+42%), se arată într-un comunicat al grupului Alcoa. Cu 59.000 de angajați și având activități specifice în 31 de țări din întreaga lume, concernul Alcoa reprezintă liderul pieței de aluminiu primar, alumina și elemente prelucrate. Potrivit datelor furnizate de managerii holdingului, circa 75% din produsele de aluminiu utilizate din anul 1888 până în prezent au fost realizate de Alcoa.

**VBH: DIMINUARE UȘOARĂ A VÂNZĂRILOR ÎN PRIMUL TRIMESTRU**

Pentru primul trimestru din 2010, holdingul VBH - Germania, unul dintre cei mai importanți distribuitori internaționali de sisteme de feronerie, a comunicat o cifră de afaceri în valoare de 143,9 milioane de euro, în scădere cu aproximativ 2,8% față de intervalul similar din 2009. Cea mai bună poziție în cadrul structurii grupului este deținută de divizia din Germania care, într-un mediu de afaceri ostil, a reușit să susțină livrările concernului, prin creșterea volumului de comenzi. Prin contrast, în Italia, Irlanda, Grecia și statele Benelux vânzările au continuat să se confrunte cu o presiune maximă, tendință care a fost îndeaproape urmată de țările din Europa Centrală. În ceea ce privește regiunea CSI, situația pare a se fi stabilizat, fapt datorat și influențelor pozitive exercitate de cursul de schimb valutar. Cele mai încurajatoare rapoarte au venit tot dinspre regiunile Turciei, Asiei și Orientului Mijlociu, unde a continuat dezvoltarea impetuoasă a piețelor de profil. Pentru întregul an fiscal curent, reprezentanții VBH își manifestă circumspecția referitoare la o eventuală relansare economică, fiind semnalate evoluții încurajatoare, mai ales în Europa de Est. De asemenea, turbulențele care au afectat recent zona euro au dus în mod inevitabil în Europa Occidentală la o creștere a instabilității, cu un efect direct asupra stării de incertitudine în care se poziționează economiile statelor respective. Cu toate acestea, obiectivul principal pentru 2010 este constituit de obținerea unei cifre de afaceri situate peste nivelul anului trecut.

**HOMAG: OBIECTIV DE CREȘTERE CU 15% A LIVRĂRILOR DE UTILAJE, ÎN 2010**

Grupul Homag - lider mondial pe piața furnizorilor de echipamente destinate procesării lemnului - a dat recent publicității rezultatele financiare aferente primelor trei luni din 2010. Conform comunicatului oficial, vânzările în perioada analizată au totalizat 165 de milioane de euro, în creștere cu 38,7% față de trimestrul I din 2009. Din punct de vedere al structurii geografice a livrărilor, în Germania au fost comercializate utilaje în valoare de 31,9 milioane de euro (+5,6% față de intervalul similar din anul anterior), în celelalte state europene vânzările au cumulat 81,7 milioane de euro (+23%), iar în America de Nord creșterea a fost de 212%, ajungându-se la o valoare a cifrei de afaceri de 10 milioane de euro. Un aspect interesant este constituit și de dublarea partenerilor din zona Asia/Pacific, vânzările în regiune însumând peste 30 de milioane de euro. Pornind de la aceste date, reprezentanții concernului consideră că starea generală a industriei de profil s-a îmbunătățit vizibil în intervalul ianuarie-martie a.c., însă diferențele sunt datorate și colapsului înregistrat în urmă cu un an. Cu toate acestea, 2010 a început favorabil, existând premisele obținerii, la sfârșitul exercițiului financiar curent, realizării unei cifre de afaceri de peste 620 de milioane de euro (+15% față de 2009).

**NICE: VÂNZĂRI DE PESTE 37 DE MILIOANE DE EURO**

Veniturile corespunzătoare primului trimestru din 2010 pentru concernul italian Nice - specializat în producția de sisteme de acționare automată pentru

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

**TALON DE ABONAMENT**

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

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

Societatea: \_\_\_\_\_ Localitatea: \_\_\_\_\_  
 Cont: \_\_\_\_\_ Banca: \_\_\_\_\_ CIF RO: \_\_\_\_\_  
 Jud.(sectorul): \_\_\_\_\_ Str. \_\_\_\_\_ Nr. \_\_\_\_\_ Bl. \_\_\_\_\_ Sc. \_\_\_\_\_ Ap. \_\_\_\_\_  
 Domeniul de activitate \_\_\_\_\_  
 Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_  
 DI/D-na: \_\_\_\_\_ Funcția: \_\_\_\_\_  
 Data: \_\_\_\_\_

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, sucursala Charles de Gaulle** sau cont **RO29 TREZ 7045 069X XX00 5991** deschis la **Trezoreria Sector 4 București**. Transmiteți talonul, împreună cu o copie a O.P., prin e-mail: abonamente@agendaconstructiilor.ro, tel./fax: 021/336.04.16 sau poștă, la redacție: Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17 sector 4, 040157 - București. Informații la: www.agendaconstructiilor.ro; www.fereastră.ro

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

uși/porți - au fost de 37,15 milioane de euro, în creștere cu 10,63% față de perioada similară din 2009. În același interval, fluxul de numerar s-a situat la nivelul de 2,9 milioane de euro, în scădere cu 27% în comparație cu trimestrul întâi al anului trecut. Sporirea cifrei de afaceri este, în opinia reprezentanților companiei, o urmare directă a îmbunătățirii stării economice generale - situație înregistrată în ultima parte a lui 2009. Din punct de vedere al structurii geografice a livrărilor, se constată o scădere a ponderii din Franța de la 32,1% la 30,4% (11,3 milioane de euro) și o păstrare a aceluiași nivel pentru Italia (7,6 milioane de euro). În ceea ce privește restul statelor din UE, se observă o îmbunătățire cu 54,9% a cifrei de afaceri (5,36 milioane de euro), corespunzătoare unei cote de 14,4%. Cu toate acestea, cele mai importante regiuni rămân Franța și Italia, cu majorări ale vânzărilor de 4,8%, respectiv 13,3%.

#### GLASTON: CREȘTERE PUTERNICĂ A LIVRĂRILOR ÎN CHINA

Glaston Corporation a comunicat rezultatele financiare corespunzătoare primului trimestru din 2010. În raportul dat publicității se menționează că volumul comenzilor de utilaje înregistrate în perioada ianuarie-martie a.c. a fost de 29,4 milioane de euro, în creștere cu 9%, iar contractele ferme au însumat 36,9 milioane de euro. Cifra de afaceri din intervalul analizat a fost de 38,4 milioane de euro, cu 2% mai puțin față de perioada similară din 2009. Oficialii concernului sunt de părere că, după parcurgerea unui an foarte dificil, este îmbucurător faptul că pot fi consemnate primele semne de stopare a declinului economic, însoțite chiar de unele tendințe de creștere. Trendul respectiv a

fost înregistrat pe piața asiatică, precum și în America Latină. În ceea ce privește vânzările realizate în Europa și America de Nord, acestea s-au situat la un nivel similar celui din 2009, mai ales din cauza comportamentului precaut al investitorilor. Instabilitatea a fost vizibilă mai ales pe segmentul utilajelor de securizare, în cazul cărora volumul livrărilor s-a diminuat semnificativ. Prin contrast, activitatea din China a dovedit un dinamism deosebit, fiind înregistrate cereri deosebite mai ales în ceea ce privește echipamentele de laminare a vitrajelor.

#### ROTO: SCĂDERE CU 10% A CIFREI DE AFACERI, ÎN 2009

Recent, președintele companiei Roto Frank AG a comunicat rezultatele financiare finale aferente anului 2009. Astfel, în condițiile unei crize care a afectat puternic economia internațională, cifra de afaceri realizată de producătorul german de sisteme de feronerie s-a diminuat cu numai 10%, ajungând la nivelul de 560 de milioane de euro. Acest fapt poate fi asimilat unui succes - în opinia reprezentanților societății - dacă se realizează o comparație cu situația de ansamblu a pieței de profil. Pentru 2010, o estimare realistă indică obținerea unui volum similar al vânzărilor, cu condiția alinierii la noile condiții care impun diversificarea gamei sortimentale și internaționalizarea rețelelor de distribuție. De asemenea, oficialii Roto preconizează că industria europeană a construcțiilor se va revigora cel mai devreme începând cu 2011, iar recuperările nu se vor efectua în mod omogen. Astfel, dacă livrările din Europa Centrală au șanse mari să crească în perioada următoare, nu același lucru se poate spune despre piața Europei de Est, unde se așteaptă o continuare

a declinului. Acest lucru este valabil, în principal, pentru Federația Rusă, România și Ucraina, dar recesiunea va continua și în Marea Britanie, Franța, Italia și Spania. Pe termen mediu, câștigătorii actualului proces de restructurare vor fi din rândul companiilor care se vor orienta spre investiții în dezvoltarea de produse ce vor avea capacitatea să asigure protecția mediului și creșterea eficienței energetice.

#### VFF: INDUSTRIA GERMANĂ DE TÂMLĂRIE REALIZEAZĂ PESTE 17 MILIARDE EURO ANUAL

Conform datelor furnizate de patronatul german al producătorilor de ferestre și fațade cortină (VFF), piața de profil din Germania avea, în 2008, o valoare de 8,5 miliarde euro, pentru anul în curs fiind de așteptat ca producția să depășească pragul de 12,6 milioane unități de fereastră (u.f.). Asociația reprezintă interesele a peste 300 de firme membre, care realizează mai mult de 60% din totalul cifrei de afaceri la nivel de branșă. Un aspect interesant este acela că industria națională de ferestre însumează 17 miliarde euro, dacă se adaugă și rezultatele furnizorilor de sisteme (a căror pondere la export este de peste 75%). "Un impuls puternic va fi dat și în perioada următoare de acțiunile de reabilitare energetică a imobilelor existente. Astfel, în Germania există în prezent 578 de milioane u.f., din care 320 de milioane u.f. necesită înlocuirea imediată, pentru a fi respectate prevederile EnEV 2009. Trebuie precizat că VFF nu face nicio discriminare între materialele utilizate, fiecare dintre acestea - PVC, aluminiu sau lemn stratificat - fiind indicat pentru anumite aplicații specifice", a declarat Ulrich Tschorn, director executiv al patronatului.

#### GLASSTEC: VIITOR SUSTENABIL PENTRU INDUSTRIA CONSTRUCȚIILOR

Ediția 2010 a târgului internațional Glasstec - eveniment organizat la Dusseldorf (Germania) și dedicat prezentării celor mai moderne utilaje și tehnologii de procesare a sticlei - se va desfășura sub motto: "Eficiența energetică prin intermediul vitrajelor arhitecturale". Desfășurată în intervalul 28 septembrie - 1 octombrie a.c., expoziția va prilejui lansarea de produse inovatoare și sisteme destinate creșterii nivelului de sustenabilitate a clădirilor moderne. Un fapt inedit este că la manifestarea din acest an va fi amenajat un centru special pentru prezentarea soluțiilor arhitecturale viitoare ce privesc designul fațadelor cortină. Cu această ocazie, organizatorii intenționează să pună accentul pe definirea exactă a celor trei dimensiuni ale sustenabilității. În primul rând, este vorba despre latura economică (protejarea resurselor limitate), apoi despre cea ecologică (protecția mediului ambiental) și - în fine - despre cea socio-culturală (grija față de sănătatea utilizatorilor și asigurarea unui grad optim de confort). În ceea ce privește sectorul construcțiilor, în următoarea perioadă se va impune un trend de abordare atotcuprinzătoare a fazei de proiectare, care să garanteze respectarea principiilor enunțate anterior. Această necesitate, la care se adaugă cea referitoare la creșterea eficienței energetice a imobilelor (conform Directivei Europene 2002/91/EC), vor genera - în opinia specialiștilor din domeniul fabricației de utilaje pentru prelucrarea sticlei - sporirea cererii de produse din sticlă având o calitate înaltă și un grad ridicat de finisaj.



**FRANCIZA bate criza!**

*Primele 10 (zece) francize sunt gratuite.*

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

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








Un produs profesional marca



**Detalii pe [www.fereastracora.ro](http://www.fereastracora.ro) Tel: 0249 562011; Fax: 0249 536605; Mail: [franciza@fereastracora.ro](mailto:franciza@fereastracora.ro)**