

# Băncile caută soluții de finanțare pentru sectorul construcțiilor



Reprezentanții Asociației Române a Antreprenorilor în Construcții (ARACO) s-au întâlnit cu oficialii Consiliului de Administrație al Asociației Române a Băncilor (ARB) pentru a analiza, în comun, un pachet de propuneri pentru stabilirea unor soluții viabile care să răspundă cerințelor societăților de construcții în contextul economic actual. "Din dezbateri s-au desprins obiectivele colaborării viitoare care vizează, în principal, identificarea de măsuri pentru revitalizarea creditării pentru sectorul de construcții. Pentru

concretizarea obiectivelor s-a convenit constituirea unor comisii de lucru comune, la nivel de experți, care să detalieze propunerile făcute și să identifice soluțiile optime pentru îmbunătățirea activității", a precizat Radu Grațian Gheșea, președintele ARB. Cele două instituții au convenit să continue examinarea propunerilor formulate în comun și să aibă în vedere adoptarea unor măsuri capabile să contribuie la creșterea gradului de încredere între părți și la îmbunătățirea mediului de afaceri din România.

## LEASINGUL DE ECHIPAMENTE PENTRU CONSTRUCȚII S-A DIMINUAT CU 87%

Piața românească de leasing s-a diminuat anul trecut cu 72% față de 2008, la 1,33 miliarde euro, în funcție de valoarea bunurilor finanțate, se arată în datele comunicate de Asociația Societăților Financiare - ALB România. În aceste condiții, segmentul echipamentelor pentru construcții a înregistrat un regres de 75,9%, la 261,16 milioane de euro.

În 2008, finanțările de echipamente au totalizat 1,082 miliarde de euro. În 2009, finanțările acordate în sistem leasing s-au îndreptat către diverse domenii, astfel că 20% din total (261 milioane de euro) au vizat echipamentele, 17% sectorul imobiliar (233 milioane de euro) și 63% segmentul transporturilor (839 milioane de euro). "Din finanțarea categoriei echipamentelor, construcțiile dețin o cotă de 22%, în coborâre cu 87% față de anul 2008, celelalte niveluri procentuale fiind de: 8% în sectorul IT și software, 8% în industria metalurgică, 4% în cea alimentară, 5% pe segmentul medical, 9% în agricultură, 3% în industria de prelucrare a lemnului, 4% în industria chimică și 37% în alte domenii", au declarat reprezentanții ALB România. Interesant este faptul că, în 2008, domeniul construcțiilor avea o pondere de 48% în totalul leasingului pentru echipamente. Pe de altă parte, activitatea de leasing imobiliar s-a contractat în 2009 cu 33,9%, ajungând la 232,65 milioane de euro, față de nivelul de 351,84 milioane de euro din anul anterior. Finanțarea sectorului imobiliar este dominată de categoria clădirilor industriale și comerciale, cu un total de 36%, și de cea a spațiilor de birouri din clasele A, B și C, cu 26%. În schimb, finanțarea terenurilor reprezintă 4%, în timp ce 34% constituie cota care revine hotelurilor, sectorului rezidențial și blocurilor de locuințe.

## SUMAR

### ACTUALITATEA INTERNĂ

- Recesiunea continuă pe piața autohtonă de construcții (pag. 2-3)
- Piața de zidărie va resimți criza și în 2010 (pag. 4-5)
- Antreprenorii avertizează că 2010 ar putea deveni anul prețurilor de dumping la licitații (pag. 6-7)
- Neconcordanțe relevate de primele testări ale fers-trelor realizate în România (pag. 10-11)

### OPINII

- Fațadele cortină - un domeniu aflat în continuare sub influența recesiunii (pag. 12-13)
- Ce așteaptă de la 2010 companiile de pe piața de cofraje (pag. 16-17)

### INFO-ȘANTIERE

- Primăvara și investițiile industriale dezmorțesc șantierele (pag. 24-29)

### ACTUALITATEA INTERNAȚIONALĂ

- BAUMA 2010: Prima ediție organizată într-o perioadă de criză economică (pag. 30-31)

### AGENDA TEHNICĂ

- Inovația, performanța și competitivitatea - atribute ale noilor produse (pag. 34-36)

**Descărcare gratuită  
de pe site-ul:  
www.agendaconstructiilor.ro**

## Contact:

Soseaua Giurgiului nr 33 A, Jilava, Ilfov  
Tel : 021-209 09 70  
Fax: 021-209 09 73  
Email: contact@etem.ro  
Web: www.madeinetem.com



# Recesiunea continuă pe piața autohtonă de construcții

**Ultimele date furnizate de Institutul Național de Statistică, dar și buletinul de conjunctură elaborat de specialiștii Băncii Naționale a României, relevă faptul că domeniul construcțiilor se confruntă, în continuare, cu scăderi semnalate pe toate palierele de activitate. "În ianuarie 2010, volumul lucrărilor de construcții (serie brută) a scăzut față de luna decembrie 2009 cu 64,5%, deprecierea fiind evidențiată la toate elementele de structură, astfel: lucrări de reparații capitale (-71,6%), lucrări de construcții noi (-64,3%) și lucrări de întreținere și reparații curente (-61,7%)", consemnează INS. Acest regres este, de fapt, un efect al diminuării accentuate a investițiilor realizate în 2009 în sectorul de profil din România. Valoarea fondurilor direcționate către lucrări de construcții a însumat anul trecut 33,37 miliarde lei, în scădere cu 86,2% față de 2008. Potrivit opiniilor exprimate de agenții economici din domeniu în cadrul unui sondaj al INS, este de așteptat ca scăderea activității să se mențină până în luna aprilie a.c. Aceeași idee este susținută și de oficialii Băncii Centrale, care previzionează că "activitatea din construcții se va restrânge, în continuare, însă ameliorarea soldului conjunctural negativ relevă probabilitatea apariției unei temperaturi de ritm". De asemenea, potrivit BNR, perspectivele corespunzătoare domeniului construcțiilor se vor menține pentru o perioadă mai îndelungată".**



## LUCRĂRILE DE ÎNTREȚINERE ȘI REPARAȚII CURENTE AU FOST PREPONDERENTE

Experții Institutului Național de Statistică au dat publicității, de curând, comunicatul intitulat "Situția lucrărilor de construcții în luna ianuarie 2010". Analizând documentul respectiv, se poate observa faptul că volumul lucrărilor de construcții în intervalul analizat a scăzut față de luna anterioară, atât ca serie brută, cât și ca serie ajustată (în funcție de numărul de zile lucrătoare și de factorul sezonier) cu 64,5%, respectiv cu 6%. În raport cu luna ianuarie a anului 2009, s-a constatat un regres de 12,4% (ca serie brută) sau de 12,6% (ca serie ajustată), ceea ce înseamnă că sectorul de profil se află, încă, în recesiune. "În ianuarie 2010, volumul lucrărilor de construcții (serie brută) a scăzut față de luna decembrie 2009 cu 64,5%, deprecierea fiind evidențiată la toate elementele de structură, astfel: lucrări de reparații capitale (-71,6%), lucrări de construcții noi (-64,3%) și lucrări de întreținere și reparații curente (-61,7%). Luând în considerare principalele tipuri de construcții, se remarcă diminuări la construcțiile ingineresti (-65,1%), la clădirile nerezidențiale (-64,4%) și la imobilele rezidențiale (-62,7%)", se arată în comunicatul INS. Totuși, ca serie ajustată, valorile sunt diferite, întrucât reprezintă o estimare a efectului numărului de zile lucrătoare diferit de la o lună la alta și a efectului calendarului (perioadele de sărbători religioase sau naționale), precum și o corectare a valorilor extreme (schimbări de nivel ocazionale, tranzitorii sau permanente) și interpolarea valorilor lipsă. Astfel, în luna ianuarie 2010 (comparativ cu decembrie 2009), s-a înregistrat o scădere de 6% a volumului lucrărilor de construcții, repartizația cotelor de contracție sau a celor ascendente pe elemente de structură fiind următoarea: lucrări de reparații capitale (-21,5%), construcții noi (-7,8%), proceduri de întreținere și reparații curente (+5,5%). În funcție de tipologie, volumul lucrărilor de construcții a sporit cu 0,4% la clădirile rezidențiale, în timp ce la clădirile nerezidențiale și la construcțiile ingineresti a scăzut cu 12,3%, respectiv cu 5,4%. În același document, se mai subliniază faptul că, în ianuarie a.c. (față de luna corespunzătoare a anului precedent), ca serie brută, volumul lucrărilor de construcții a scăzut cu 12,4%. "Pe elemente de structură, s-au consemnat declinuri la lucrările de reparații capitale (-29,2%) și la cele de construcții noi (-29,1%), însă procedeele

de întreținere și reparații curente au fost preponderente, majorându-se, ca volum, cu 82,4%. În funcție de tip, volumul lucrărilor de construcții a scăzut astfel: clădiri rezidențiale (-42,4%) și imobile nerezidențiale (-28,4%), dar declinul a fost compensat parțial de o sporire pe segmentul construcțiilor ingineresti (+16,3%). Luând în considerare aceeași bază anuală de calcul, dar ca serie ajustată, s-a constatat că în luna ianuarie 2010 volumul lucrărilor de construcții a scăzut cu 12,6%. Din punct de vedere structural, un regres semnificativ s-a înregistrat atât la lucrările de construcții noi (-30,9%), cât și la cele de reparații capitale (-28,4%). În schimb, numărul lucrărilor de întreținere și reparații curente a crescut cu 75,3%. Pe tipuri de construcții, indicatorul analizat s-a diminuat la clădirile de locuit (-42,3%) și la cele nerezidențiale (-28,1%), în vreme ce pentru construcțiile ingineresti (inclusiv căi de comunicații terestre, construcții hidro-terhnice și subterane, linii de transport al energiei electrice etc.) volumul lucrărilor a sporit cu 15,4%.

## PREVIZIUNI SUMBRE PENTRU MARTIE ȘI APRILIE

Pentru lunile martie și aprilie 2010, managerii celor 1.258 de firme de construcții care au răspuns unei analize a Institutului Național de Statistică, intitulată "Tendințe în evoluția activității economice", indică o scădere atât a volumului producției (sold conjunctural -22%), cât și a stocului de contracte și comenzi (sold conjunctural -22%) din domeniul specific. De asemenea, aceștia au semnalat o nouă reducere a numărului de salariați atât a celui total (sold conjunctural -29%), cât și pe grupe de mărime a întreprinderilor. Analizând prețul lucrărilor de construcții, se preconizează o relativă stabilizare a acestora (sold conjunctural -1%). În celelalte domenii economice, persoanele respondente au fost ceva mai optimiste, susținând că în intervalul analizat se vor consemna tendințe de scădere moderată a activității în industria prelucrătoare, sectorul de comerț cu amănuntul și în sfera serviciilor (solduri conjuncturale cuprinse între -3% și -16%). Dar, din punct de vedere al concedierilor, reprezentanții companiilor din sectorul privat sunt nevoiți să recurgă, în continuare, la această măsură de reducere a costurilor. Practic, toți factorii de decizie indică disponibilizări de proporții în industrie (diminuare de 16% a numărului angajaților), comerț (-10%) și servicii (-13%), precum și creșteri de preț la produsele realizate.

## DEPRECIERE DE 86% A INVESTIȚIILOR, ÎN 2009

Valoarea investițiilor realizate în lucrările de construcții noi din România în 2009 a însumat 33,37 miliarde lei, în scădere cu 86,2% față de anul anterior, conform datelor INS. Acestea au reprezentat 53,4% din suma alocată pentru investițiile în economia națională (62,5 miliarde lei). Recesiunea acută înregistrată de domeniul construcțiilor în 2009 a fost confirmată și de diminuarea valorii lucrărilor specifice cu 8,5%, până la o valoare de 48,4 miliarde lei, în timp ce volumul activităților de pe șantierele din România a scăzut cu 13,6%. Astfel, după câțiva ani în care piața construcțiilor a reprezentat motorul creșterii economice, în 2009 a avut cea mai mare pondere în recesiunea economică. Investițiile alocate anul trecut în utilaje și mijloace de transport au totalizat 23,3 miliarde lei, consemnând, de asemenea, o depreciere anuală de 54,5%. În ceea ce privește datele disponibile pentru ultimul trimestru din 2009, volumul investițiilor în lucrările de construcții noi a însumat aproximativ 10 miliarde lei (-77,4% față de cel de-al patrulea trimestru din 2008), reprezentând 22,6% din totalul investițiilor realizate în economia din România.

## PESTE 60.000 DE LOCUINȚE FINALIZATE ANUL TRECUT

Anul trecut au fost finalizate 61.101 de locuințe, cu 3.313 unități mai puține față de 2008, arată informațiile INS. Din punct de vedere al mediilor de rezidență, în analiza construcției de unități locative noi se evidențiază o creștere a ponderii celor din mediul rural (50,4% din total), urmându-se tendințele din 2008. Repartiția pe fonduri de finanțare a proiectelor finalizate relevă faptul că numărul apartamentelor realizate din surse private a scăzut (-4.545 de locuințe), iar al celor executate din bani publici s-a majorat cu 1.232 de unități. Distribuția în profil regional atestă o diminuare a numărului locuințelor finalizate în aproape toate zonele țării, cele mai importante scăderi fiind raportate în București - Ilfov (-1.414 unități), Nord-Vest (-1.386) și Centru (-1.298 de locuințe). Creșteri au fost înregistrate în regiunile: Sud-Muntenia (+733), Nord-Est (+318) și Sud-Est (+286).

## REDUCERE CU 46% A NUMĂRULUI DE AUTORIZAȚII DE CONSTRUIRE

În luna ianuarie a.c. au fost emise un număr de 2.251 de autorizații de construcție pentru locuințe, în scădere cu 46,1% față de luna ianuarie 2009, conform datelor

INS. În același timp, numărul autorizațiilor pentru clădiri rezidențiale a fost de 1.904, în scădere cu 23% față de luna similară din 2009. Cele mai multe dintre acestea, respectiv 64%, au vizat realizarea de locuințe în mediul rural. Distribuția în profil regional evidențiază o diminuare a numărului de autorizații de construire eliberate pentru clădiri rezidențiale reflectată în toate regiunile de dezvoltare. Astfel, cele mai mari scăderi au fost înregistrate în zonele Sud-Muntenia (-116 autorizații), Sud-Est (-104 autorizații), Nord-Vest (-94 autorizații) și București-Ilfov (-93 autorizații).

## PREȚURI STABILE ȘI REGRES AL ACTIVITĂȚII PÂNĂ ÎN LUNA APRILIE

La finele lunii februarie, analiștii Institutului Național de Statistică au definitivat documentul intitulat "Tendințe în evoluția activității economice în perioada februarie-aprilie 2010", care include estimări enunțate de 2.070 de agenți economici (din care 1.258 de manageri ai unor firme de construcții). Potrivit acestora, în intervalul februarie-aprilie a.c. se va înregistra o scădere a activității în raport cu cele trei luni anterioare. "Scăderea va fi vizibilă atât în ceea ce privește indicatorul de volum al producției (sold conjunctural -22%), cât și al stocului de contracte și comenzi (aceleși sold conjunctural). Factorii de decizie ai companiilor din branșă previzionează și o diminuare a numărului de salariați atât pe total (sold conjunctural -29%), cât și pe grupe de mărime a întreprinderilor. În ceea ce privește prețurile lucrărilor de construcții, se preconizează o relativă stabilizare a acestora (sold conjunctural -1%)", precizează oficialii INS. În acest context, se poate observa că, până în luna aprilie a.c., este exclusă o inversare a trendului descendent pe care s-a înscris piața națională de construcții și domeniile conexe, unul dintre cele mai grav afectate segmente fiind cel al materialelor utilizate la edificarea clădirilor (inclusiv branșa de tâmplărie termoizolantă). Este posibil ca situația să se stabilizeze în a doua jumătate a anului în curs, însă - deocamdată - nu există niciun semnal care să indice reluarea fluxului de contracte și comenzi.

## ATENUAȚIE A DECLINULUI SEZONIER ÎN CONSTRUCȚII, SEMNALATĂ DE EXPERȚII BNR

Recent, oficialii Băncii Naționale a României (BNR) au dat publicității buletinul de conjunctură al acestei instituții pentru luna februarie, în cadrul căruia se precizează că, în sectorul de construcții, influența



nefavorabilă a factorului climatic se va diminua în comparație cu intervalul anterior. "Activitatea din construcții se va restrânge și în continuare, însă ameliorarea soldului conjunctural negativ relevă probabilitatea apariției unei temperaturi de ritm. Perspectivile corespunzătoare domeniului analizat se vor menține pentru o perioadă mai îndelungată, în condițiile în care estimări similare au fost formulate și în cazul portofoliului de comenzi". Potrivit documentului citat, variația stocului de produse finite ar fi fost egală cu zero în luna februarie, ceea ce denotă faptul că acest indicator este stabil și adaptat la contextul economic actual. "Majoritatea managerilor companiilor ce au ales să dea curs sondajului de conjunctură elaborat de BNR (în total, 420 de firme din industrie și construcții) menționează că principala influență negativă asupra activității este reprezentată de restrângerea cererii (tendință semnalată

de 45% dintre firmele industriale și de 60% dintre cele specializate pe segmentul construcțiilor). Un impact limitativ continuă să exercite și blocajul financiar, acest factor având o incidență mai mare în construcții - cu o pondere a răspunsurilor de 32%, față de 19% în industrie. Alți factori negativi sunt constituiți de nivelul ridicat al ratelor dobânzilor bancare, evoluția cursului de schimb și insuficiența materiilor prime. Disponibilizarea de personal au continuat și în luna februarie, însă nu este exclusă o încetinire a acestui proces, având în vedere atenuarea substanțială a valorilor negative ale soldurilor conjuncturale aferente. În ambele sectoare economice, prețurile de producție vor consemna variații nesemnificative, în condițiile în care soldurile opiniilor se situează foarte aproape de zero, iar stabilitatea indicatorului este anticipată de 86% (respectiv 94%) dintre managerii intervievați. La capitolul investiții, cele

mai probabile acțiuni de acest gen se vor semnală în industria mijloacelor de transport și în cea metalurgică, a construcțiilor metalice și a produselor din metal (solduri conjuncturale: +33%, respectiv +36%), în timp ce reduceri semnificative se întrevăd pe segmentul materialelor de construcții și în alte domenii industriale (solduri conjuncturale cuprinse între -35% și -57%), se mai arată în raportul BNR.

#### CE AȘTEPTĂRI SALARIALE AU ANGAJAȚII DIN CONSTRUCȚII

Peste jumătate (54%) din agenții de vânzări din construcții estimează că salariul lor va rămâne la același nivel ca în anul trecut, în vreme ce 16% se așteaptă la o scădere în 2010, arată IBC Focus, o companie de monitorizare a pieței locale a construcțiilor. Totodată, 22% din responsabili de vânzări intervievați estimează o scădere a salariului cu

cel puțin 5% în primele șase luni ale anului, în comparație cu perioada similară a lui 2009. De asemenea, 67% din respondenții sondajului apreciază că salariul din primul semestru va rămâne la fel ca anul trecut. În schimb, aproape jumătate (46%) din intervievați se așteaptă la o creștere a targetului de vânzări în primul semestru, în vreme ce 41% cred că vor trebui să vândă la fel de mult ca anul trecut. În funcție de industrie și de mărimea companiei în care activează, câștigurile lunare ale unui director de vânzări pornesc de la 1.500 - 2.000 de euro și pot depăși 5.000 de euro. Potrivit datelor din decembrie 2009 ale Institutului Național de Statistică, câștigul salarial mediu net din construcții se ridică la 1.215 lei (290 euro). Studiul a fost realizat în perioada 4-15 februarie 2010, pe un esantion de circa 100 de specialiști în vânzări și marketing și administratorii de companii din sectorul construcțiilor.

#### Redacția

Lăcrămioara BOTEZATU

Elena ICLEANU

Ion-Cosmin DINCU

Ovidiu-Victor ȘTEFĂNESCU

Răzvan-Eugen POPA

Cristian APOSTOL

#### INFO-Șantiere

Claudia VÎRȘAN

Oana-Irina VÎRȘAN

Cristina BARTICEL

Mirabela-Febby PIELEANU

Simona-Roxana ENE

Lucia IONESCU

Camelia PANTEL

Gheorghita MARINCIU

#### Departament Marketing

Hermina MAREȘ

Marius MANEA

Dana DIACONU

Vasilica VĂDUVA-DUMITRU

KOVÁCS Mónika

Ana ȘTEFĂNESCU

#### DTP & Machetare

Eugen BUTUC-CERCHEZ

#### Director Executiv:

Valeriu MARINCIU

#### Director Economic:

ec. Vasile DIACONU



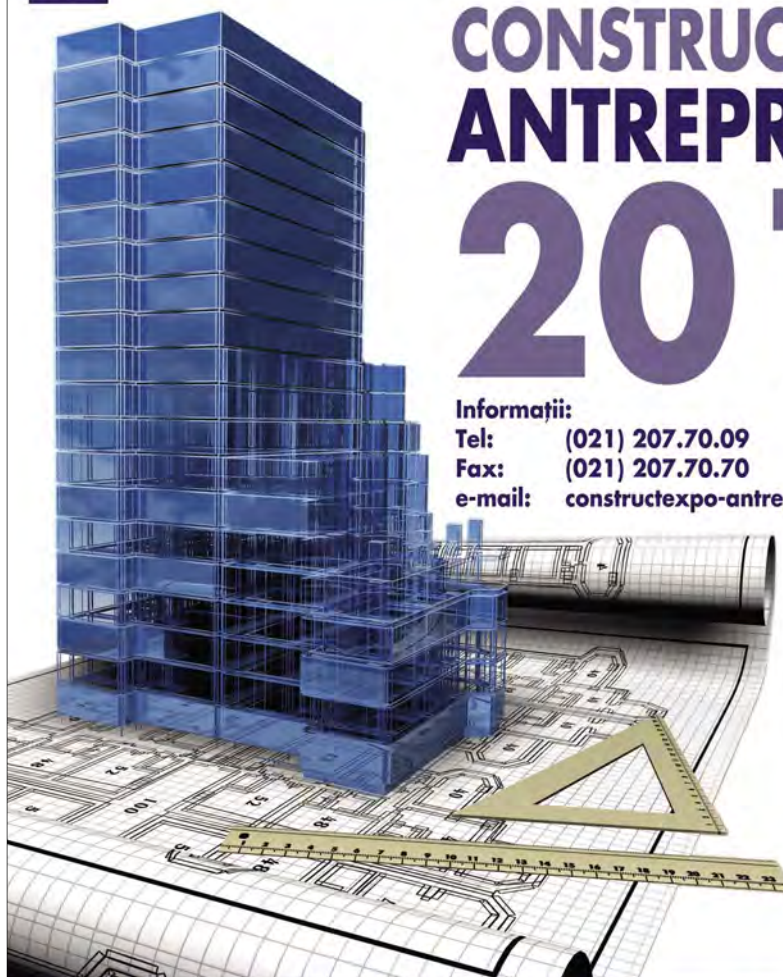
Rampa Invest SRL

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

## Complexul Expozițional ROMEXPO 11 - 15 mai 2010



# CONSTRUCT EXPO ANTREPRENOR 2010

#### Informații:

Tel: (021) 207.70.09

Fax: (021) 207.70.70

e-mail: constructexpo-antreprenor@romexpo.ro

## Expoziție internațională de materiale și sisteme pentru construcții

www.constructexpo-antreprenor.ro

Organizator:

Membru:

Parteneri media:



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

# Piața de zidărie va resimți criza și în 2010

**Industria materialelor de construcții, dacă ne referim strict la segmentul de piață al producătorilor de zidărie (cărămidă și BCA), va resimți efectele crizei economice și în 2010, nefind exclus ca acest an să fie mai greu decât 2009, este de părere directorul general al holdingului Macon Deva și director executiv al Asociației Pro BCA, Marius Marin. "2010 va fi un an mai prost decât 2009 pentru producătorii de materiale de construcții. Primul semestru este o combinație între criza economică și vremea nefavorabilă pentru constructori", a afirmat directorul Macon Deva. Reprezentanții asociației PRO BCA spun că sectorul de profil a consemnat în 2009 o scădere de 30% a volumului comenziilor. "Anul 2009 a fost marcat de o cerere oscilantă de materiale de construcții. În prezent, pe segmentul de BCA se înregistrează scăderi de aproximativ 30%-35% în volum. Piața imobiliară a suferit un blocaj, din cauza dificultăților întâmpinate în obținerea finanțărilor. Sperăm ca anul 2010 să aducă o atmosferă mai optimistă, cel puțin în al doilea semestru. Pentru o deblocare reală a economiei este nevoie de implicarea activă a statului în susținerea sectorului construcțiilor, de investiții în infrastructură și de accesarea și utilizarea eficientă a banilor europeni", consideră, la rândul său, Marius Dragne, marketing manager Xella Baustoffe South-East Europe.**

## PRODUCĂTORII DE CĂRĂMIDĂ ȘI BCA AȘTEAPTĂ NOI CORECȚII ALE AFACERILOR

Potrivit reprezentanților asociației PRO BCA, în 2009 piața de zidărie (cărămidă și BCA) s-a diminuat cu 30% în volum, iar pentru anul în curs se previzionează o scădere cu până la 10% a acestuia. Ca urmare a acestei situații, se apreciază că unele companii din domeniu ar putea să intre în insolvență. Situația s-a regăsit și în 2009, când producătorul de BCA Ecoblock din județul Constanța (cu o cotă de piață de 6%), a intrat în insolvență. "Supraviețuirea companiilor după anul 2010 depinde de un bun management al resurselor, de eficientizarea costurilor și posibilitățile de reducere a marjelor de profit. În lipsa unei strategii pe termen mediu și lung care să fixeze domeniile prioritare pentru economia românească în următorii 5-10 ani, continuăm să ne derulăm activitatea într-un cadru economic și legislativ în continuă schimbare, fără posibilitatea de a ne putea fundamenta și urmări propriile strategii", a declarat Marius Marin, director general al Macon și director executiv al Asociației Pro BCA. Totodată, producătorii de BCA susțin că soluția pentru creșterea veniturilor bugetare nu este aplicarea de noi impozite și taxe sau majorarea celor existente, ci o atenție sporită la activități firmelor și aplicarea măsurilor care se impun în cazul nerespectării obligațiilor. "Sunt necesare măsuri urgente pentru modificarea cadrului legislativ existent care să prevadă clar că emiterea de instrumente de plată fără acoperire reprezintă o infracțiune. Intrarea voluntară în insolvență trebuie, de asemenea, reglementată din punct de vedere legislativ, pentru a determina limitarea acestui fenomen, și nu încurajarea lui", susțin oficialii PRO BCA.

## PATRONAT PENTRU SUSȚINEREA COMPANIILOR DIN DOMENIUL DE PROFIL

Până la sfârșitul anului în curs asociația PRO BCA se va transforma în patronat și va negocia contractele colective de muncă din industrie. "Factorii guvernamentali nu tratează cum trebuie relația cu patronatele. De exemplu, pentru programul Prima Casă 2 nu a fost consultat nici un patronat din construcții și în fiecare săptămână mai veneau cu o idee", a precizat Marius Marin. Pro BCA afirmă că plafonul de garantare trebuia să fie de 80.000-100.000 de euro, în loc de 70.000-75.000

de euro, iar locuințele ANL nu trebuiau introduse în acest program, pentru a impulsiona construcția de locuințe noi. Pro BCA, ce deține 70% din piața specifică (cu o valoare de circa 200 milioane de euro), reunește companiile Macon, Celco, Soceram, Ecoblock, Somaco Grup Prefabricate, Xella Ro și Alba Aluminii.

## CELCO ȘI-A DIMINUAT CIFRA DE AFACERI LA APROAPE 105 MILIOANE LEI

Compania Celco, din Constanța, a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri de 104,8 milioane de lei (24,7 milioane de euro), în scădere față de nivelul de 114,8 milioane de lei realizat în 2008 (31,1 milioane de euro). "Marja brută de profit a fost de 32% anul trecut (33,4 milioane de lei). Cel mai important declin a avut loc în trimestrul al patrulea", a declarat Nicolae Dușu, președinte al societății. Pentru acest an, se preconizează că afacerile societății se vor diminua cu 10% (în ritmul pieței de BCA). Capacitatea anuală de producție a firmei este de 400.000 mc de BCA, 70.000 de tone de var și 50.000 de tone de adeziv. Compania și-a redus anul trecut numărul de angajați cu 22%, până la 270 de salariați, iar prețurile la produse au fost diminuate cu 10%. Societatea a realizat anul trecut investiții de 4 milioane de euro, fonduri ce au fost utilizate pentru re tehnologizarea fabricilor de BCA și var, precum și pentru deschiderea unei cariere de nisip de suprafață în județul Constanța. Conform reprezentanților Celco, în 2009 piața de BCA a fost de 2,3 milioane metri cubi, în scădere cu 20% față de 2008.

## NOI UNITĂȚI DE PRODUCȚIE

În acest an, producătorul de materiale de construcții Soceram va începe lucrările de construcție a unei fabrici de BCA în localitatea Roman. Capacitatea de producție a noii unități va fi de 750 mc pe zi, cu posibilitate de extindere la 1.250 mc pe zi. Obiectivul necesită fonduri de 20 milioane de euro, circa 85% din această sumă fiind obținută printr-un credit de la Piraeus Bank. "Avem în plan două investiții în fabrici de BCA, una lângă Roman și una la Târgu-Cărbunești. La cea de la Roman vom începe construcția anul acesta, urmând să fie definitivată în a doua parte a anului 2011, iar pe cea de la Târgu-Cărbunești o amânăm pe termen nelimitat", a declarat Dumitru Popescu, membru în Consiliul de Administrație al Soceram. Compania a înregistrat, anul



trecut, o cifră de afaceri de circa 122 milioane de lei (28,8 milioane de euro), în scădere cu 12% față de 2008. Societatea, dispune de un număr de 300 de angajați și de patru unități de producție, două de BCA la Bucov (Prahova) și Doicești (Dâmbovița) și două de cărămidă la Doicești și Urziceni. Pentru acest an, societatea vizează livrări de 300.000 mc - 350.000 mc de BCA.

De asemenea, societatea Xella Ro, divizia locală a grupului german Xella, va deschide oficial în luna aprilie a.c. unitatea de producție a blocurilor de zidărie tip Ytong de la Păulești, județul Prahova. "Pentru anul în curs ne dorim să devenim o prezență constantă pe piața autohtonă de materiale de zidărie, oferind un produs premium, de calitate superioară. Pentru 2010 vizăm creșterea cotei de piață Ytong în România și ne-am planificat livrări de aproximativ 285.000 de metri cubi de BCA, cu 135.000 de metri cubi mai mult decât cantitatea pe care am importat-o anul trecut", a declarat Marian Răducanu, director comercial al companiei. Unitatea de producție, cu o capacitate de 400.000 metri cubi, a fost definitivată la sfârșitul anului trecut, în urma unei investiții de aproximativ 32 milioane de euro. În 2009, compania a livrat pe piața autohtonă 150.000 de metri cubi de BCA (produsele fiind importate din Ungaria și Bulgaria), deținând o cotă de piață de 6,5%. Pentru acest an, segmentul de BCA a fost estimat la 2,07 milioane de metri cubi, în scădere cu 10% față de 2009. "Vom continua să importăm și din Bulgaria, însă mult mai puțin decât anul trecut. Fabricile pe care le avem în Bulgaria și Ungaria pot livra mai repede în anumite zone decât unitatea din Prahova", a specificat Marian Răducanu. În 2008, societatea a înregistrat o cifră de afaceri de 13,2 milioane de euro. Grupul Xella, cu un număr de peste 7.000 de angajați, a realizat, în 2008, vânzări de 1,4 miliarde de euro.

## MACON-SIMCOR: AVEM ÎN VEDERE EXTINDEREA PRIN ACHIZIȚII

Grupul Macon-Simcor, deținut de fondul de investiții Enterprise Investors, din Polonia, are în vedere că, până la sfârșitul anului 2011, să își extindă activitatea prin achiziția unor firme. În urma acestor tranzacții, compania vizează și consolidarea poziției deținute pe segmentele de piață pe care activează în prezent, respectiv: BCA, prefabricate, văr și materiale izolatoare. "În prezent avem trei variante pentru o potențială

achiziție, în măsura în care vom găsi o oportunitate, care ar trebui pusă în practică până la sfârșitul anului 2011, pentru a maximiza exitul fondului de investiții", a declarat Marius Marin, director general al Macon. Programul de investiții la nivelul holdingului pentru anul 2009 a cuprins sume de circa 4,5 milioane de euro, obiectivele investițiilor fiind legate de creșterea productivității muncii, reducerea costurilor și rezolvarea unor cerințe legate de mediu. Fondul de investiții Enterprise Investors a preluat compania Macon Deva în 2006 pentru 35 milioane de euro, pentru ca, în 2008 să preia grupul Simcor Oradea, în urma unei tranzacții de peste 53 milioane de euro. În 2008 nivelul afacerilor Macon-Simcor a fost de 63 milioane de euro.

## SOMACO GRUP PREFABRICATE VREA SĂ ACCELEREZE INVESTIȚIILE ÎN CELE TREI FABRICI

Directorul general al Somaco Grup Prefabricate, Gabriel Colobașiu, spune că segmentul prefabricatelor a fost unul dintre cele mai afectate sectoare ale industriei construcțiilor, din cauza amânării marilor proiecte anunțate în 2008, care trebuiau edificate în 2009. "Cauzele sunt cele cunoscute: oprirea proceselor de creditare din partea băncilor, neincasarea creanțelor și creșterea numărului companiilor ce au depus dosare de insolvență, toate acestea ducând la un blocaj financiar. Totuși, Somaco a început anul 2010 într-o notă optimistă și avem semnale din piață că marile proiecte nu au fost anulate, construcția acestora putând fi reluată cât mai curând. Astfel, suntem încrezători că vom definitiva contracte de livrare profitabile, semnate cu parteneri care au capacitatea să plătească materialele furnizate la termenele agreeate. Structura cererii se modifică de la un an la altul. Față de 2008, anul trecut, pe fondul scăderii cererii și lipsei de lichidități, cerințele colaboratorilor au fost, în principal, legate de preț. Piața va fi, în continuare, dificilă, însă - pe termen lung - estimăm o creștere a investițiilor în locuințe, clădiri comerciale și industriale", declară Gabriel Colobașiu. Potrivit oficialului Somaco Grup Prefabricate, cea mai mare problemă întâmpinată pe parcursul lui 2009 a fost reprezentată de scăderea cererii, care a generat o presiune mare asupra prețurilor și profitabilității. "Având în vedere creșterea numărului de firme colaboratoare care au dat semne de instabilitate financiară,



am fost nevoiți să ne reanalizăm portofoliul de clienți și să-i selectăm astfel încât să vindem numai celor ce dispun de lichidități, înlăturând riscul neîncașării facturilor", subliniază Gabriel Colobațiu. Cifra de afaceri a companiei a scăzut în 2009 cu 30% în comparație cu anul 2008, în condițiile în care segmentul prefabricatelor a înregistrat o contracție de până la 50%-60%, la unele categorii de produse. "Pentru 2010 avem în vedere modernizarea fluxului de producție și a sistemului de dozare în cadrul procesului de fabricație a BCA și a tiparelor pentru stâlpi. Fonduri importante vor fi alocate și pentru creșterea capacității de producție a elementelor prefabricate din beton precomprimat. Tot în 2010 avem în vedere execuția unei noi stații de beton și achiziționarea de unelte. Programul de investiții în cele trei fabrici va fi accelerat, pentru a ne permite să avem o poziție mai puternică și - implicit - costuri mai mici, acțiuni ce vor avea ca rezultat creșterea cotei de piață, inclusiv la produsele din BCA", precizează directorul general al Somaco Grup Prefabricate. Domnia sa consideră că o revenire a sectorului construcțiilor este posibilă încă din a doua jumătate a acestui an sau, cel mai târziu, în 2011. "Piața va fi - în continuare - dificilă, însă, pe termen lung, estimăm o creștere a investițiilor în locuințe, spații comerciale și industriale. Totodată, avem încredere că aplicarea programelor guvernamentale pentru stimularea construcțiilor de imobile rezidențiale noi ar putea relansa domeniul specific. Dar toate acestea vor putea fi realizabile numai dacă și băncile își vor relua activitatea în condiții normale și vor debloca piața creditelor", spune Gabriel Colobațiu. Somaco Grup Prefabricate reunește - sub noua siglă - trei fabrici de produse specifice pentru construcții și materiale de zidărie pe care Oresa Ventures, prin subsidiara Sonriso Investments, le-a achiziționat în septembrie 2008, în urma unei tranzacții în valoare de 32,5 milioane de euro. Unitățile de producție sunt localizate în Roman, Adjud și Buzău. Compania livrează cu precădere în zona Moldovei, regiune tradițională ca piață de desfacere pentru Somaco. "În perioada următoare, avem în vedere continuarea extinderii segmentului de BCA spre Brașov și, de asemenea, să începem să distribuim mai mult și în Muntenia", evidențiază Gabriel Colobațiu. Somaco este producător și distribuitor a patru mari categorii de materiale și soluții pentru construcții: BCA pentru zidărie, prefabricate din beton pentru proiecte civile și industriale (stâlpi, grinzi, elemente de planșee). Totodată, realizează materiale și sisteme destinate lucrărilor de infrastructură (elemente de poduri, stâlpi electrice, agregate / produse de balastieră), precum și confecții metalice. Cele mai recent lansate materiale de zidărie Somaco, obținute printr-o rețetă nouă și cu ajutorul unor echipamente inovatoare ne permit să livrăm blocuri de BCA drepte, fără abateri dimensionale și care permit execuția rapidă a pereților. Acestea au, de asemenea, proprietăți de izolare termică superioare.

#### CERAMICA: PREȚURILE AU SCĂZUT CU 25% PE PIAȚA DE ZIDĂRIE

Conform estimării reprezentanților companiei Ceramica, din Iași, în 2009 piața materialelor pentru zidărie a scăzut cu aproximativ 30% în volum și cu 45% din punct de vedere valoric, pe fondul dispariției marilor proiecte imobiliare. Un alt factor care a influențat declinul pieței construcțiilor l-a constituit temperarea creditării, determinată atât de condițiile restrictive de

acordare a împrumuturilor către firmele din sectorul construcțiilor, cât și de prudența clienților persoane fizice, cauzată de nesiguranța locurilor de muncă și de imprecizibilitatea veniturilor. "Ne așteptăm la menținerea trendului descendent în primele luni ale anului 2010, eventuala creștere urmând să apară în semestrul al doilea a.c., astfel încât, la nivelul întregului an, previzionăm că piața va mai scădea cu încă 10%", a declarat Iulian Mangalagiu, director general al firmei. Diminuarea pieței a determinat acutizarea competiției și scăderea prețurilor cu aproximativ 25% (în euro). Evoluția cursului de schimb a dus la creșterea costului utilităților și a determinat reducerea importurilor. "Dincolo de toate acestea, criza are și efecte pozitive, pentru că te determină să crești viteza de reacție, să ai curajul de a lua decizii, să fii mai creativ.

Am fost obligați să analizăm riguros atât mediul în care activăm, cât și propriile acțiuni, pentru a avea pregătite soluții la problemele determinate de criză", a specificat Iulian Mangalagiu. În 2009, cifra de afaceri a companiei a fost afectată de evoluția defavorabilă a cursului de schimb leu/euro, de cererea scăzută cauzată de criza pieței construcțiilor, precum și de diminuările de prețuri ale materialelor pentru zidărie. "Sperăm că anul 2010 nu va aduce scăderi la nivelul celor din 2009. Evoluția depinde foarte mult și de măsurile pe care le va lua Guvernul în perioada imediat următoare", a adăugat reprezentantul firmei. Pe parcursul lui 2009 societatea a pus în funcțiune noi secții de preparare a materiei prime și de producție (în urma unor investiții de 30 milioane de euro). Totodată, s-au îmbunătățit performanțele produselor și

s-au optimizat caracteristicile tehnice ale acestora. "În 2010 vom încerca să fim atenți la direcția de dezvoltare a pieței de profil și vom continua să le oferim partenerilor servicii logistice, de vânzări și consultanță tehnică îmbunătățite. Dintre problemele pe care le întâmpinăm, pot fi amintite: blocajul pieței construcțiilor noi, determinat de întreruperea creditării firmelor din acest sector, de reducerea puterii de cumpărare a populației și a încrederii acesteia în posibilitatea de a rambursa eventualele credite; anticiparea creșterii costurilor utilităților în condițiile continuării scăderii prețurilor materialelor pentru zidărie; absența măsurilor anticriză; prelungirea recesiunii la nivel internațional, care are ca efect scăderea remiterilor de valută de la persoanele ce lucrează în străinătate etc.", a concluzionat Iulian Mangalagiu.



## Învingători în lupta cu apa Din 1910!

Am început cu torcretarea Tunelului Gothard din Elveția, am continuat cu impermeabilizarea Barajului Itaipu din Brazilia, a zeci de poduri, viaducte și autostrăzi. Sika este recunoscută în toată lumea acum pentru produsele de calitate pe care le oferă clienților săi de pretutindeni.

Inovația este principalul cuvânt care ne definește activitatea. Primul nostru produs de impermeabilizare a mortarului - Sika 1 - a fost îmbunătățit continuu și este încă prezent în gama de produse.

Cu mai mult de 33 de brevete de invenție pe an, Sika rămâne una dintre cele mai importante companii producătoare de materiale chimice pentru construcții din lume.



Sika România S.R.L.  
Brașov 500450  
Str. Ioan Clopotel Nr. 4  
Tel: +40 268 406 212  
Fax: +40 268 406 213  
office.brasov@ro.sika.com

Innovation & Consistency since 1910

# Antreprenorii avertizează că 2010 ar putea deveni anul prețurilor de dumping la licitații

**2010 ar putea deveni anul prețurilor de dumping la licitațiile publice, după ce 2009 a adus multe companii din domeniu în pragul disperării, avertizează reprezentanții Patronatului Societăților din Construcții (PSC). "Sunt firme care vin la aceste licitații cu prețuri și la 40% din valoarea lucrării sau care dau termene de execuție nerealiste, cum ar fi construcția unei clădiri cu 8 etaje în 3 luni. Pentru a nu se reveni la situația din anii 1995-2000, când amatorismul făcea ravagii pe piața de construcții, propunem introducerea certificării profesionale", a declarat Cristian Erbașu, președinte al PSC. Reprezentanții Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului (MDRT) susțin că, în curând, vor fi stabilite standarde de cost pentru fiecare tip de lucrare publică, în scopul de a se evita cheltuielile suplimentare ale proiectelor. O altă problemă semnalată de Patronatul Constructorilor este faptul că societățile autohtone sunt discriminate în ceea ce privește câștigarea la licitație a unor proiecte mari, finanțate de stat. Aceasta, deoarece prin caietul de sarcini se solicită experiență în lucrări similare în ultimii 5 ani, criteriu pe care companiile autohtone nu îl pot îndeplini. "Astfel, companiile românești realizează în subexpertiză aceste proiecte. Sunt unele firme străine care vin cu câțiva angajați în România și pe urmă subcontractează pe plan local lucrările", a precizat Cristian Erbașu.**

## VALOAREA CONTRACTELOR CÂȘTIGATE PRIN LICITAȚIE VA PUTEA FI MAJORATĂ CU MAXIMUM 10%

Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului (MDRT) a decis ca sumele contractelor câștigate în urma licitațiilor să nu poată fi majorate, prin acte adiționale, cu mai mult de 10% - și acestea doar în urma avizului consiliului tehnico-economic al ministerului. "Au fost contractate lucrări de reabilitare, ai căror indicatori tehnico-economici erau de 10 milioane de lei, la un preț de 4 milioane de lei, după care, prin acte adiționale contractului, s-a ajuns la suma de 12 milioane de lei. Se câștigă licitații cu preț de dumping, apoi - prin înțelegeri cu autoritățile contractante - constructorul aduce acte adiționale prin care măsoară valoarea lucrărilor", a declarat ministrul Elena Udrea. De asemenea, MDRT intenționează ca firmele de construcții care abuzează de contestații să fie depunute la licitațiile viitoare ale instituției. "Majoritatea contestațiilor sunt făcute pentru ca societățile respective să beneficieze de avantaje materiale de la câștigătorii licitației. De regulă, se tranzacționează contestațiile pentru a lua bani de la firma câștigătoare, interesată de retragerea contestației. Se poate întâmpla ca rezultatul licitației să nu fie corect, dar problema este că a devenit o regulă să contesti o licitație. Sunt multe proiecte care stagnează, pentru că această practică a devenit regula", a adăugat ministrul de resort.

## MĂSURI DE EFICIENTIZARE A RELAȚIEI CU ANTREPRENORII

Reprezentanții Companiei Naționale de Investiții (CNI) susțin îmbunătățirea relației de parteneriat cu antreprenorii care desfășoară lucrări de construcții finanțate de instituție. Astfel, în cadrul unor întrevieri ce au avut loc la sediul CNI, timp de trei zile, directorul instituției, Ana Maria Topoliceanu, a discutat cu reprezentanții firmelor respective despre modul în care sunt derulate contractele și măsurile ce vor fi luate pentru îmbunătățirea modului de lucru. În urma acestor dezbateri, s-a propus înființarea unei "liste negre" a constructorilor care nu respectă standardele de calitate și/sau termenele prevăzute în contract, listă care va fi afișată pe site-ul CNI și va fi transmisă Autorității Naționale pentru Reglementare și Monitorizarea Achizițiilor Publice. De asemenea, s-a convenit monitorizarea atentă a lucrărilor și modului de respectare a standardelor calitative în construcții.

În 2010, pentru construcția de săli de sport, CNI dispune de fonduri de 194,5 milioane de lei de la buget și de 194 milioane de lei din credit angajament, iar pentru reabilitarea unor obiective din aceeași categorie sunt disponibile 10 milioane de lei (din care 5 milioane de lei prin credit). Pentru lucrări la așezăminte culturale, CNI alocă 100 milioane de lei (din care 50 milioane de lei prin credit de angajament), pentru bazine de înot alte 100 milioane de lei, iar pentru realizarea de patinoare artificiale - 20 milioane de lei (15 milioane de lei de la buget și 5 milioane de lei prin credit).

## 800 MILIOANE DE EURO PENTRU LOCUINȚE ÎN MEDIUL RURAL

Valoarea programului "Renașterea satului românesc - 10 case pentru specialiști" va necesita fonduri de circa 800 milioane de euro și se va derula pe parcursul a mai multor ani, prețul mediu al unei locuințe fiind cuprins între 30.000 de euro și 35.000 de euro, a anunțat Elena Udrea. Programul a fost aprobat, recent, de executiv și are ca scop atragerea specialiștilor în mediul rural. Acesta urmează a fi derulat prin Agenția Națională pentru Locuințe, în urma propunerilor primite de la autoritățile administrației publice locale, cu finanțare din surse ale bugetului de stat alocate cu această destinație, prin bugetul Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului. Se are în vedere construirea a câte 10 locuințe de serviciu în fiecare comună din România (respectiv circa 2.500 de localități), în mod excepțional numărul acestora putând fi ridicat la maximum 15, acolo unde sunt înregistrate mai multe cereri în acest sens. Autoritățile locale vor pune la dispoziție loturi de teren de minimum 500 mp pentru construirea fiecărei locuințe. Casele vor avea suprafața construită de 100 mp pentru locuințele cu două camere, respectiv de 120 mp pentru cele cu trei camere. Utilitățile și dotările tehnico-edilitare se vor realiza prin obiective de investiții promovate de consiliile locale ale comunelor, în corelare cu programul de construcție de case pentru specialiști sau prin includerea în programe specifice derulate de MDRT. Se estimează că primele lucrări de construcție vor începe în luna iulie a.c.

## 65 MILIOANE DE LEI PENTRU CONTRACTE DE PROIECTARE PENTRU ANL

Agenția Națională de Locuințe (ANL) intenționează să subcontracteze servicii de arhitectură, de inginerie specializată, de proiectare

urbanistică și peisagistică, servicii conexe de consultanță științifică și tehnică, pentru realizarea de locuințe noi pentru tineri. "Achiziționarea serviciilor de proiectare va permite agenției demararea lucrărilor la peste 20.000 de apartamente", susțin reprezentanții ANL. Valoarea estimată a contractelor este cuprinsă între 48,7 milioane de lei și 65 milioane de lei (fără TVA). Câștigătorii licitației vor realiza lucrările de proiectare (studiu de fezabilitate, proiectul pentru obținerea autorizației de construire, proiectul tehnic, detaliile de execuție și asistență tehnică). Contractul nu va fi împărțit în loturi. Serviciile urmează a fi prestate în orașele și comunele din cele 41 de județe ale țării, incluzând, de asemenea, și municipiul București. Data prevăzută pentru începerea procedurilor de adjudecare este 1 aprilie a.c.

## FONDURI PENTRU RESTAURAREA A 280 DE MONUMENTE ISTORICE

În programul național de restaurare pentru anul în curs au fost alocate fonduri de 63 milioane de lei, pentru finanțarea lucrărilor de reabilitare deja începute la 280 monumente istorice. Conform reprezentanților Ministerului Culturii (MC), la nivel național numărul de clădiri și situri arheologice care necesită lucrări de reabilitare este de 30.000. În aceste condiții, reprezentanții ministerului susțin că ar trebui închise unele șantiere unde lucrările sunt destul de avansate, pentru a folosi cât mai eficient banii de la buget. "Autoritățile locale ar trebui să contribuie cu bani pentru unele monumente. Fiecare comunitate trebuie să aibă grijă de propriile monumente și nu trebuie să aștepte intervenții doar de la stat și de la guvernul central", au precizat oficialii Ministerului Culturii. Valoarea finală a bugetului ministerului pentru 2010 este de 677 milioane de lei, respectiv 0,2% din PIB.

## S-A APROBAT PROGRAMUL DE CONSOLIDARE A IMOBILELOR CU RISC SEISMIC

La propunerea Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului, Guvernul a adoptat, în ședința din 23 februarie a.c., hotărârea pentru aprobarea Programului de acțiuni pe anul 2010 privind proiectarea și execuția lucrărilor de consolidare a clădirilor de locuit multietajate, încadrate în clasa I de risc seismic și care prezintă pericol public. Programul include 22 de clădiri aflate în diverse stadii de proiectare și execuție a lucrărilor de consolidare, preluate din planul pe anul 2009, care se vor finaliza în acest an și în perioada 2011 - 2012. Dintre acestea, trei imobile (două din Capitală și una din Ploiești) sunt deja în faza de execuție a lucrărilor, celelalte aflându-se în faza de proiectare a lucrărilor.

## NUMEROASE OFERTE PENTRU CONSTRUCȚIA MAGISTRALEI A-V-A DE METROU

Metrorex a organizat licitația publică în vederea execuției lucrărilor de structură pentru stații și tunele la Tronsonul 1 al Liniei 5 de metrou, secțiunea Râul Doamnei - Hașdeu, astfel: lotul I - stația Râul Doamnei - PS Opera (Hașdeu) și al II-lea - Romancierilor - Valea lăloamei (stație, depou și galerie de legătură). Se are în vedere execuția a 8 km de tunele și galerii și a 11 stații de metrou de pe întreg traseul Râul Doamnei, Brâncuși, Valea lăloamei, Romancierilor, Parc Drumul Taberei, Drumul Taberei 34, Favorit, Orizont, Academia Militară, Eroilor, Hașdeu. "Ședința de licitație din data de 10 martie

a.c. a avut ca obiect precalificarea companiilor ofertante. Pentru fiecare dintre cele două proiecte se vor califica minimum 5, maximum 6 firme (consorții). În următoarele 20 - 30 de zile se vor definitiva listele societăților precalificate, care ulterior vor primi invitația de participare la etapa doua - finala de adjudecare a contractului de lucrări", susțin reprezentanții Metrorex. Pentru fiecare lot au fost depuse câte 18 oferte. Astfel, pentru primul lot s-au înscris companiile: Metrostav AS; Aktor; asocierile Construcțiile Sanchez Dominguez Sando - Apolodor Comimpex; Societă Italiană Per Condotta D'acqua; Comsa - Copisa Constructora Pirenaica SA - Sird SA - Prospeccioni SA; Dogus - Gulermak-Moscovskii Metrostroi - Salini (Partener Itul Afiliat); Impresa Pizzarotti & C SpA - Seli SpA (partener); Astaldi - Fcc - Delta Acem - Ab Construct; Jv Porr Technobau Und Umwelt AG - Porr Construct - Hydroconstruct - Sct; Metro 5 Consorțiu (Strabag AG, Straco Grup); Yapi Merkezi Insaat Ve Sanay AS; Max Bogli; Obrascun Huarte Lain SA (OHL); asocieria Soares Da Costa - Euroconstruct Trading 98 - Pa & Co Internațional; Ing Claudio Salini Grandi Lavori SpA; asocieria Yuksek Insaat AS - Ilci Insaat Sanayi Ve Ticaret AS-Yuksel Proje Uluslararası AS; Open Joint - Stock Company Kievmetrobud și China Railway No 5 Engineering Group Ltd. Pentru cel de-al doilea lot (Romancierilor - stația Valea lăloamei, inclusiv depou și galerie de legătură - structură de rezistență) s-au înscris firmele: Aktor; asocieria Astaldi - Delta ACM - AB Construct; asocieria Alpine Bau GmbH - Consilier Construct; Societă Italiană Per Condotta D'acqua; asocieria Comsa - Copisa Constructora Pirenaica SA - Sird SA - Prospeccioni SA; asocieria Dogus - Gulermak - Moscovskii Metrostroi - Salini (Partener Itul Afiliat); asocieria Impresa Pizzarotti & C SpA - Seli SpA (partener); Jv Porr Technobau Und Umwelt AG - Porr Construct - Hydroconstruct - Sct; Metro 5 Consorțiu (Strabag AG, Straco Grup); Yapi Merkezi Insaat Ve Sanay AS; Max Bogli; asocieria Consortio Edilmaco - Cominco SA București; Obrascun Huarte Lain SA (OHL); asocieria Soares Da Costa - Euroconstruct Trading 98 - Pa & Co Internațional; Ing Claudio Salini Grandi Lavori SpA; asocieria Yuksek Insaat AS - Ilci Insaat Sanayi Ve Ticaret AS - Yuksek Proje Uluslararası AS; Open Joint - Stock Company Kievmetrobud și China Railway No 5 Engineering Group Ltd. Costul estimat al întregului proiect pentru cele două loturi este de aproximativ 1,16 miliarde lei. Finanțarea este asigurată din fonduri publice, de la bugetul de stat, printr-un credit al Băncii Europene de Investiții, garantat de Guvernul României. Se estimează că durata de execuție a lucrărilor de structură să fie de mai puțin de 30 de luni, iar punerea în funcțiune să fie efectuată în circa 4 ani de la începerea lucrărilor.

## CONTRACTE DE PESTE 100 MILIOANE DE EURO PENTRU AEDIFICIA CARPAȚI

Aedificia Carpați, una dintre cele mai importante societăți autohtone de construcții, are în desfășurare lucrări în valoare de peste 100 milioane de euro, în București și județul Ilfov. Acestea vizează reabilitarea Bibliotecii Naționale, consolidarea Palatului Victoria, edificarea unei clădiri a Serviciului de Telecomunicații Speciale (STS) și a unei catedrale în orașul Voluntari etc. Contractele aferente au fost semnate în intervalul 2008 - 2009, fiind finanțate, majoritar, din fonduri publice. Lucrările la Biblioteca Națională (25+P+8E) au fost începute în luna martie 2009, până în prezent fiind executată în



proporție de 30%. Contractul a fost atribuit constructorului după ce acesta contese în instanță, la sfârșitul lui 2008, repararea lucrărilor către consorțiul format din firmele Rotary Construcții, Rombet SA și UTI Instal Construct. Valoarea investiției este de aproximativ 70 milioane de euro, fonduri ce provin dintr-un împrumut de peste 200 milioane de euro de la Banca de Dezvoltare a Consiliului Europei (BDCE), pentru reabilitarea a circa 20 de sedii ale unor instituții de cultură. Planurile de arhitectură au fost realizate de Institutul Carpați Proiect. Lucrările, ce vizează - printre altele - placarea cu materiale compozite a unei suprafețe totale de 9.400 mp, montarea de pereți cortină pe 9.050 mp și pavarea cu piatră pe o arie totală de 6.930 mp, vor dura 30 de luni, iar dacă acestea vor decurge în condiții normale nu vor exista întârzieri la finalizare. Un alt proiect semnificativ pentru Aedificia Carpați prevede consolidarea clădirii Palatului Victoria, în valoare de 8,4 milioane de euro. Regia Patrimoniului Protocolului de Stat (RA-APPS) a atribuit contractul în urma unei licitații restrânse, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna octombrie 2011. Tot în 2011 au fost planificate a fi finalizate și lucrările de construcție a unei noi clădiri a STS, Aedificia Carpați câștigând, în a doua parte a anului trecut, contractul de execuție. Valoarea investiției este de 12,5 milioane de euro (plus TVA). Printre proiectele din portofoliul societății aflate în derulare se află și edificarea Catedralei «Intrarea Domnului Iisus în Ierusalim», ce va fi inaugurată în semestrul al doilea din 2010, în orașul Voluntari (județul Ilfov), în urma alocării unor fonduri de 5,3 milioane de euro. În prezent, Aedificia Carpați se află printre cele 10 societăți de construcții care au depus oferte pentru contractul de reabilitare și extindere a Teatrului Național București (TNB), în valoare de peste 51 milioane de euro. Printre competitori se află companii precum Rotary Construcții, Sedesa (Spania), Alpine Bau (Austria), Bog/Art, ACMS SA, Dafora și Strabag. Beneficiarul investiției, Ministerul Culturii, va anunța câștigătorul licitației în aprilie a.c. Aedificia Carpați a realizat, în 2008, o cifră de afaceri de 145 milioane de lei, în creștere cu 16% față de anul anterior, în 2009 afacerile societății însumând 185 milioane de lei. Compania are angajați, în medie, 700 de salariați.

#### AFACERI DE PESTE 162 MILIOANE DE LEI ÎN 2009 PENTRU DAFORA

Dafora SA a înregistrat în 2009 o cifră de afaceri de aproximativ 162,6 milioane de lei, în scădere cu 39% comparativ cu anul precedent, când nivelul acesteia a depășit valoarea de 269 milioane lei. La începutul lui 2009, societatea preconiza venituri de circa 230 milioane lei. Potrivit reprezentanților societății, micșorarea valorii afacerilor a fost determinată de diminuarea numărului lucrărilor de construcții. Cu toate acestea, factorii care au susținut menținerea societății în parametrii economici ai ultimilor doi ani constau în păstrarea a peste 90% din personal și a bazei materiale create prin planul de investiții în echipamente noi derulat în ultimii trei ani. Recent, societatea (în calitate de antreprenor general) a încheiat un contract de subantrepriză (în valoare de peste 10 milioane de lei) cu societatea Flowtex Technology SA în vederea executării de lucrări la Centrul Sportiv Universitar, din Mediaș (județul Sibiu). De curând, Dafora SA a încheiat - recent - un contract cu societatea Apa Târnavei Mari SA, din Mediaș, privind execuția proiectului de reabilitare/extindere a rețelelor de apă și canalizare din municipiu. Lucrările vor fi realizate împreună cu firma Hidroconstrucția SA (din București), în calitate de asociat, și vor consta în modernizarea a 89 de kilometri de conducte de apă și rețele de canalizare, reabilitarea a două stații de pompare a apei și a unui rezervor, construirea a doua rezervoare și a 9 stații de pompare a apei uzate. Valoarea totală a

contractului este de peste 67 milioane de lei. Lucrările de construcție au început în luna martie și se vor derula pe o perioadă de 42 de luni (30 de luni reprezintă durata efectivă de execuție, iar 12 luni - cea de notificare a defectărilor).

#### CREȘTERE CU 25% A CIFREI DE AFACERI, ÎN 2009, PENTRU ENERGOBIT

Grupul EnergoBit, din Cluj-Napoca, una dintre cele mai importante companii autohtone cu activități în domeniul antreprenariatului de instalații electrice și producător de echipamente specifice, a înregistrat, în 2009, o cifră de afaceri de 410 milioane de lei (echivalentul a 97 milioane de euro). Rezultatele confirmă o creștere de 25% față de nivelul din 2008 și o majorare de cinci ori a celui din 2005, fiind realizată o rată a profitului brut de peste 10%. "Anul trecut ne-am consolidat poziția de lider în furnizarea de

servicii specializate de inginerie și lucrări electrice pe segmentul parcurilor eoliene din România, prin contractarea a încă cinci astfel de proiecte. De asemenea, am câștigat și licitația pentru derularea lucrărilor aferente celei de-a doua etape din cadrul parcului eolian de la Fântânele (cel mai mare din Europa), al cărui beneficiar este grupul CEZ", a declarat Ionuț Bârsan, director de marketing al EnergoBit. Pentru 2010, se estimează o creștere a cifrei de afaceri cu 10%, precum și majorarea numărului de angajați. În plan investițional, în 2009 au fost finalizate lucrări în valoare de un milion de euro, ce au vizat dublarea capacității de producție a fabricii de la Jibou, achiziționarea unui autolaborator de defectoscopie - cabluri și implementarea unei platforme IT unice pentru întregul grup de firme. "În 2010 vom aloca 3 milioane de euro pentru diversificarea capacității de producție, prin construirea la Cluj a unei noi hale de fabricație a echipamentelor

electrice, care va completa portofoliul de produse al EnergoBit. Termenul de finalizare este stabilit pentru anul 2011", a precizat reprezentantul firmei. În prezent, compania are 400 angajați la nivel național, din care peste 160 sunt ingineri specializați. Sediul central al grupului este în Cluj-Napoca, societatea desfășurând activități în toată țara prin filialele din București, Bacău, Brașov și Constanța și prin unitățile de producție din Cluj și Jibou. Din grup fac parte opt societăți active în domeniul antreprenariatului și serviciilor de specialitate de inginerie, al producției de echipamente de distribuție de medie și joasă tensiune, de transformatoare de medie tensiune și de sisteme de iluminat stradal, arhitectural, industrial, de interior și scenic. Printre serviciile oferite de grup pot fi menționate cele de consultanță în programe de eficiență energetică și energii regenerabile, precum și de inginerie și proiectare a rețelelor electrice și furnizarea de energie.

## Monrock Max E

Sisteme eficiente pentru acoperișuri



**ROCKWOOL®**  
TERMOIZOLAȚII REZISTENTE LA FOC

Soluții inovatoare  
dual-density

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



Câștigă timp prețios cu ajutorul sistemului Lift&Roller\*

\*pentru suprafețe mai mari de 5000 m²  
serviciul se oferă gratuit

# Criza a avut un impact considerabil asupra rezultatelor din 2009 ale companiilor din construcții

**Activitatea din domeniul construcțiilor și a sectoarelor conexe a avut de suferit serios în 2009, din cauza diminuării pronunțate a investițiilor și, implicit, a reducerii numărului de comenzi. Rezultatele financiare înregistrate de companiile de profil au fost influențate de recesiune, consemnând scăderi medii de aproximativ 30%. Aproape nicio firmă nu a reușit să se înscrie în afara acestei tendințe de regres a afacerilor. Pentru 2010, cei mai mulți operatori de pe piața construcțiilor și-au trasat ca obiectiv menținerea sau ușoare corecții ale nivelului business-ului înregistrat anul trecut. În funcție de segmentul pe care activează, companiile au pregătit pentru acest an câteva măsuri prin care urmăresc în principal focalizarea pe anumite produse sau tipuri de clienți pentru a impulsiona activitatea.**

## HOLCIM: DIMINUARE CU 33% A CIFREI DE AFACERI

Compania Holcim România a înregistrat, în 2009, o cifră de afaceri de 250 milioane de euro (în scădere cu 33% față de nivelul din 2008), iar pentru 2010 se estimează o diminuare a acesteia de până la 5% comparativ cu 2009. Societatea a consemnat, anul trecut, scăderi pe toate segmentele de activitate, astfel: vânzările de betoane s-au redus cu 50%, livrările de agregate - cu 28%, iar cele de ciment - cu 19%. "Reducerea cu aproximativ 50% a vânzărilor de betoane ne-a afectat cifra de afaceri de anul trecut, la aceasta adăugându-se și vremea nefavorabilă, precum și scăderea sectorului construcțiilor. Însă, prin comparație cu alte piețe, consider că rezultatele din România sunt relativ bune. Strategia anticriză a companiei s-a concentrat, anul trecut, în trei direcții, respectiv: orientarea către clienți, managementul costurilor și motivarea angajaților", a declarat Markus Wirth, director general al companiei. Și profitul din exploatare a scăzut, în 2009, cu 29% (până la 54 milioane de euro). În 2009, compania a investit 40 de milioane de euro în proiecte de modernizare tehnologică, pregătire a angajaților, protecția mediului și securitatea muncii. Fondul de investiții a fost mult diminuat în 2009, comparativ cu anii precedenți, când au fost alocate sume de 126 milioane de euro, în 2007 și 133 milioane de euro, în 2008. Pentru acest an, compania și-a bugetat pentru investiții fonduri de 20 milioane de euro.

## HENKEL VIZEAZĂ MENȚINEREA NIVELULUI VÂNZĂRILOR PENTRU DIVIZIA ADEZIVI

Compania Henkel România a înregistrat în anul 2009 o cifră de afaceri de circa 571 milioane lei (aproximativ 135 milioane de euro). "Sunt încrezător în perspectivele de creștere pe termen lung ale afacerii Henkel din România. Credem în potențialul pieței românești și de aceea continuăm să investim în unități de producție locale", a declarat Liviu Sfrijă, președinte al societății. Activitatea diviziei "Adezivi Tehnologii" a fost afectată în anul 2009 de scăderea dramatică a sectorului construcții cu 15%-20%, de diminuarea cererii pe piața materialelor de construcții cu circa 30% (unele piețe au scăzut cu 50% - de exemplu cea de pardoseli) și de reducerea cererii pe segmentul clienților industriali. Prin acțiunile de marketing întreprinse și prin strategia adoptată, divizia Adezivi a reușit să termine anul 2009 cu rezultate apropiate de nivelul anului 2008. Firma a investit, în continuare, în marketing, în promovarea mărcilor-cheie și a oferit clienților pachete promoționale atractive. Cele mai performante categorii de

produse din portofoliul diviziei Adezivi în 2009 au fost cele legate de termosistem (Ceresit CereTherm) - tencuieli, adezivi, amorse - dar și gleturile Ceresit. La începutul anului 2010, compania a achiziționat terenul pentru cea de-a treia unitate de producție pentru adezivi din România, în comună Roznov, județul Neamț. În prezent, Henkel deține în țara noastră două unități de producție pentru adezivi de construcții, în comună Panteleimon și a doua la Câmpia Turzii, județul Cluj. Valoarea totală a investițiilor Henkel în România, în capacități de producție, depășește 30 milioane de euro. Odată cu relansarea sectorului construcțiilor, societatea va confirma planurile de investiții pentru cea de-a treia unitate de producție din România.

## ADEPLAST CAUTĂ CLIENȚI ȘI PE PIEȚELE EXTREME

Diminuarea consumului de materiale de construcții din România în 2009 cu aproape 30%, ca efect al crizei financiare, a obligat producătorii autohtoni de profil să-și îndrepte atenția și către alte piețe, în căutarea unor noi oportunități de afaceri. Un exemplu elocvent în acest sens îl constituie societatea AdePlast, care a livrat, în luna februarie a.c., primul transport de 26 de tone de materiale de construcții către partenerii din Slovacia. "Nu este mult pentru moment, dar considerăm că este esențial pentru noi și pentru toți producătorii care au investit în ultimii ani în capacități de producție performante, să depășească granițele României", a declarat Marcel Bărbuț, proprietar al firmei. Anul trecut, societatea a livrat pe piața din Ungaria produse în valoare de 0,4 milioane de euro. "În 2010 lucrăm alături de distribuitorul nostru din Ungaria la pregătirea ofertelor pentru o serie de licitații de anvelopare a blocurilor din Budapesta", a precizat Marcel Barbuț. Republica Moldova reprezintă o altă piață importantă pentru AdePlast. Astfel, de la începutul anului au fost trimise către Moldova peste 100 de tone de materiale de construcții - adezivi pentru gresie și faianță, gleturi de ipsos, mortar Tinci, Polistirol, șapă autonivelantă, vopsele și tencuieli decorative. Pentru 2010, se are în vedere livrarea în Republica Moldova a 2.500 - 3.000 de tone. "Și pe această piață prețul pare să facă diferența, iar costul transportului scade pentru că putem produce la Ploiești", a adăugat proprietarul AdePlast. Grecia este o piață unde sunt cerute produsele pe bază de ipsos. "Până în Grecia este un drum lung, costurile cu transportul sunt mari, însă primim exportul aici ca pe un cost de marketing. În plus, pe lângă lichiditățile generate de export, putem asigura un flux continuu al capacităților noastre de producție. Exportul este o bulă de oxigen pentru

orice producător onest", consideră Marcel Bărbuț. În Italia, societatea are deja un distribuitor care a cumpărat 50 de tone de materiale de construcții - adezivi, gleturi, șapă autonivelantă, vopsea de exterior și polistiren expandat. Pentru anul 2010 societatea vizează pătrunderea pe piețele din Ucraina și Bulgaria. În prezent, reprezentanții Adeplast sunt în negocieri cu mai mulți distribuitori din aceste două țări.

## FABRYO SE AȘTEAPTĂ LA O COTĂ DE PIATĂ DE MINIMUM 24%

Compania Fabryo Corporation a încheiat anul 2009 cu o creștere semnificativă a cotei de piață pe segmentul de retail, ajungând la 20,3%, de la 14,7% în 2008. Vânzările nete ale firmei pe segmentul de produse decorative au crescut cu 4%, pe fondul unei piețe în scădere cu 20%. "Performanțele sunt notabile, într-un an în care acest sector economic a fost în declin, iar lipsa de încredere și acțiune a fost predominantă. Rețeaua solidă de distribuție, investițiile consistente în marketing și comunicare, dezvoltarea și lansarea unor produse cu beneficii unice au contribuit la obținerea unor rezultate peste evoluția pieței, într-un an de criză", a declarat Aliz Kosza, director general executiv al companiei. În ceea ce privește cifra de afaceri pentru 2010, se prevede o menținere a acesteia la nivelul anului trecut, în contextul scăderii consumului cu 10%-15%. De asemenea, obiectivele societății vizează atingerea unei cote de piață de minimum 24%, din punct de vedere cantitativ (al volumului livrărilor). "Obiectivul nostru principal este reprezentat de creșterea, în continuare, a cotei de piață și profitabilității. Încă de la începutul lunii ianuarie a.c., avem în derulare proiecte în vederea pregătirii firmei pentru sezonul de vârf: instalăm peste 150 de mașini de colorat până la sfârșitul lunii martie și urmează lansări de produse, inovatoare și investiții de peste un milion de euro în promovarea mărcilor și produselor noastre", a adăugat directorul companiei. Pe parcursul lui 2009, Fabryo a implementat strategia stabilită în 2008, lansând aproximativ 20 de produse și extensii de gamă în segmentele de vopsea, lacuri și tencuieli și înlocuind toate ambalajele produselor, pentru o mai bună vizibilitate la raft. Investițiile totale ale companiei s-au ridicat la peste un milion de euro în 2009, vizând implementarea unor programe de marketing și de promovare pe toate canalele de vânzare. Totodată, anul trecut, societatea a pus în practică și un proiect de eficientizare pentru creșterea productivității și profitabilității, renunțându-se, astfel, la majoritatea produselor «non-core» (antigel, produse auto etc.). "Continuarea optimizării portofoliului a determinat o scădere asumată a cifrei totale de afaceri de 7% în 2009, dar a asigurat, în același timp, o creștere a vânzărilor la produsele «core», a profitului de operare și a celui net, iar productivitatea muncii a sporit cu 14%", a mai precizat Aliz Kosza.

## BAXI: CIFRĂ DE AFACERI DE 14 MILIOANE DE LEI

Compania Baxi România a înregistrat în 2009 o cifră de afaceri de 14 milioane de lei, în scădere cu 33% față de 2008, în condițiile în care s-a adâncit criza economică și, implicit, ritmul de creștere a pieței construcțiilor rezidențiale. "În ceea ce privește structura vânzărilor, s-a constatat o creștere a cererii de centrale

termice cu prețuri reduse, această reorientare datorându-se influenței crizei economice mondiale asupra industriei locale, precum și asupra puterii de cumpărare a populației", a declarat Sever Scarlat, director general al companiei. Societatea a demarat, în a doua parte a anului trecut, propriul program «Rabla la centrale», prin care cei care doresc să-și înlocuiască instalațiile individuale beneficiază de o primă de casare de până la 750 de lei. Astfel, în intervalul septembrie - decembrie 2009, compania a comercializat 600 de centrale termice prin intermediul acestui program, reprezentând 15% din cifra de afaceri aferentă anului trecut. Pentru acest an, reprezentanții firmei preconizează realizarea unei cifre de afaceri de 4,5 milioane de euro și o creștere la 30% a vânzărilor realizate prin programul Rabla, din totalul de 10.300 unități estimate a se livra în 2010. Începând cu luna martie 2010, firma a extins programul și către segmentul comercial industrial, iar primele de casare oferite sunt cuprinse între 3.000 lei și 7.000 de lei. Programul se va desfășura până la sfârșitul lui 2010, iar compania estimează că pe peste 3.000 de centrale vor fi înlocuite la nivel național prin intermediul acestuia.

## DEDEMAN ESTIMEAZĂ O CREȘTERE DE 15%

Rețeaua de magazine de bricolaj Dedeman, cu sediul în Bacău, a anunțat menținerea veniturilor din 2009 la nivelul celor din anul anterior, în contextul în care segmentul de activitate specific a consemnat un declin de 25%. Conform datelor publicate pe Ministerul Finanțelor, societatea a înregistrat în 2008 o cifră de afaceri de 910,3 milioane de lei. Pentru anul în curs, reprezentanții companiei estimează majorarea acesteia cu 15%, în special datorită inaugurării celor patru centre comerciale din Brașov, Craiova, Arad și Timișoara, aflate în execuție. Dedeman a anunțat, recent, deschiderea celui de-al 17-lea magazin, pe B-dul Grișiei nr. 11 din Brașov, în urma unei investiții de 16 milioane de euro. Acesta este situat pe un teren cu o suprafață de 45.000 mp, beneficiind de o arie de vânzare de 17.000 mp (cea mai extinsă din rețeaua proprie), unde vor fi vândute materiale de construcții (gresie și faianță, instalații și echipamente termice / sanitare / electrice, decorațiuni interioare etc.) și pentru grădinarie. "Planurile de extindere a companiei rămân neschimbate în condițiile în care economia este, încă, în recesiune. La sfârșitul anului 2010 vom avea 20 de magazine în cadrul rețelei Dedeman", a declarat Dragoș Pavăl, președinte al societății. De asemenea, strategia de dezvoltare a rețelei prevede un număr de 30 de magazine Dedeman până în anul 2015.

## RIDGE TOOL A REALIZAT VÂNZĂRI DE UN MILION DE DOLARI

Subsidiara din România a companiei Ridge Tool - parte a diviziei de scule din cadrul concernului nord-american Emerson - a realizat în 2009 o cifră de afaceri în valoare de un milion USD, nivel similar celui obținut în 2008. "Am reușit să ne menținem eficiența activității, deși structura livrărilor s-a modificat în mod radical. Astfel, dacă înainte de începerea crizei financiare cea mai mare parte a încasărilor (peste 70%) proveneau



din comenzile destinate aplicațiilor din domeniul construcțiilor civile (pentru lucrări de instalații), în prezent cota acestora a scăzut simțitor, fiind egalată de cea a produselor pentru domeniul edilitar. De altfel, această evoluție nu înseamnă altceva decât o reconfirmare a experienței câștigate de colegii din SUA, care arată că, în perioadele de recesiune, cele mai bune rezultate vin dinspre segmentul produselor destinate reparațiilor și întreținerii rețelelor. Am făcut deja livrări către companii specializate în asemenea operațiuni în câteva orașe din România. De asemenea, trebuie precizat că din 2008 funcționează la Cluj-Napoca un parc industrial Emerson, amplasat pe un teren de 11 ha, în cadrul căruia deținem o hală de producție, un centru de specializare a instalatorilor autohtoni, o zonă de service și o unitate logistică. Deocamdată, pe plan local sunt fabricate produse din 5 categorii, dar estimăm că numărul acestora se va dubla în următorul an. Principalele sortimente executate sunt constituite de bacurile destinate montajului la instrumentele de filetare (manuale sau electrice), precum și de pompa de presiune pentru verificarea integrității instalațiilor. Rețeaua de distribuție Ridge Tool România este formată, în prezent, din 9 companii și, pe măsura creșterii notorietății mărcii și consolidării poziției pe piață, sperăm că gradul de acoperire al acesteia se va majora considerabil", a precizat Camil Aliman, director regional al Ridge Tool Europe pentru România și Ungaria. În intervalul 24 februarie - 10 martie a.c., s-a desfășurat în România acțiunea de promovare a companiei, derulată sub titulatura "European Roadshow Ridgid 2010". Evenimentul a constat în prezentarea ultimelor inovații tehnologice lansate de companie, sub forma unui showroom mobil care parcurge, timp de două săptămâni, ruta Constanța - București - Cluj-Napoca. Obiectivele declarate ale acțiunii au fost constituite de: prezentarea tehnologiilor promovate sub marca Ridgid către utilizatorii finali din Europa; perfecționarea cunoștințelor clienților și familiarizarea acestora cu tehnicile moderne; consolidarea relațiilor de parteneriat cu distribuitorii. "Dintre noutățile pe care instalatorii din România le-au putut testa cu această ocazie, se remarcă sistemul de inspecție SeeSnake, seria MicroReel, care permite vizualizarea conductelor cu diametre cuprinse între 40 mm și 125 mm, pe o distanță de maximum 30 de metri. O altă inovație este reprezentată de gama de locatoare (dispozitive de localizare a traseelor de conducte metalice și cabluri electrice) SeekTech, care înglobează cea mai performantă tehnologie în domeniul detecției radio", a mai declarat Camil Aliman. La prezentarea din București a participat și directorul de marketing pentru Europa, Orientul Mijlociu și Africa al reprezentanței Ridge Tool Europe - Matt Ondrejko - care a remarcat faptul că "orientarea spre piața locală a fost dictată de eferescența deosebită înregistrată în domeniul construcțiilor în această regiune. Evident, recesiunea economică internațională a afectat și compania noastră, dar lucrurile sunt pe cale de a se redresa, astfel încât pentru 2010 preconizăm o majorare a vânzărilor pentru subsidiara europeană de aproximativ 15%. De altfel, strategia companiei se aplică potrivit liniilor direcționale trasate la nivel de grup, Emerson optând pentru implementarea unei politici agresive de dezvoltare, mai ales pe timp de criză. Astfel, urmând experiența câștigată în ultimii 3 ani în SUA prin organizarea unor astfel de acțiuni de marketing, am decis că este momentul oportun pentru alocarea a peste un milion USD în vederea realizării și în Europa a unui traseu similar, ce include

19 țări. Această acțiune se va desfășura pentru o perioadă de aproximativ 6 luni".

## INCASĂRILE PINUM DIN 2009 AU SCĂZUT CU 20%

În 2009, cifra de afaceri realizată de compania Pinum Doors & Windows, la nivel de grup, a fost de 15 milioane de euro, în scădere cu aproximativ 20% față de anul precedent. "Această diminuare a încasărilor se află în strânsă legătură cu trendul descendent al pieței construcțiilor, cauzat de criza financiară și de scăderea exporturilor. Cu toate acestea, am reușit să ne consolidăm poziția pe segmentul proiectelor rezidențiale, fiind principalul furnizor de uși de interior pentru construcțiile finalizate în 2009. Pentru 2010, estimăm o creștere de 10% a vânzărilor, prognoza bazându-se pe implementarea unei strategii de extindere

a rețelei de distribuție la nivel național, precum și de diversificare a portofoliului de produse atât pe segmentul de uși, cât și pe cel de ferestre. Din datele disponibile, piața de profil a înregistrat o scădere de aproximativ 40% anul trecut, în comparație cu 2008, iar începutul lui 2010 nu aduce schimbări semnificative. Totuși, sperăm că vom putea asista la relansarea acestui domeniu de activitate, datorită implementării programelor guvernamentale, care ar putea impulsiona creșterea economică", a declarat Francesco Curcio, director comercial al companiei. Pinum Doors & Windows este principalul furnizor de uși pentru segmentul produselor din categoriile standard și premium. "Compania noastră deține cea mai mare capacitate de fabricație la nivel național atât pe piața de ferestre din lemn stratificat, cât și pe cea de uși. În domeniul ansamblurilor executate din profile

multistratificate, avem drept competitori companii care desfășoară activități de comercializare sau întreprindători cu o capacitate de producție limitată, care nu pot onora cereri de mare volum, cu termene scurte de livrare. În ceea ce privește sectorul de uși, conform estimărilor noastre, cota de piață a Pinum se menține la 40% și nu au fost observate schimbări importante în ceea ce privește starea concurențială. Planurile de investiții pentru anul în curs include și deschiderea de centre proprii de prezentare/comercializare. De asemenea, vom lansa o nouă linie de uși, marca Intro, destinată, în principal, dezvoltatorilor imobiliari care pot opta pentru produse performante, la prețuri competitive. Totodată, luăm în considerare posibilitatea adăugării unei linii suplimentare de producție specializată în execuția de sortimente din PVC", a încheiat oficialul companiei.



*Dedicated to People Flow™*

## KONE aniversează în 2010 o vârstă venerabilă - 100 de ani

*De-a lungul acestor ani KONE a fost o companie de tehnologie industrială având producții diverse cum ar fi aparatura medicală, mașinării pentru industria ușoară, sisteme hidraulice și de pompă, însă în centrul tuturor s-au aflat întotdeauna producția de ascensoare și scări rulante.*

*În timp a devenit unul din liderii mondiali în domeniul ascensoarelor, scărilor rulante și ușilor automate, depășind o cifra de afaceri de 4,6 miliarde Euro în 2008.*

*Astăzi KONE are unități de producție și cercetare - dezvoltare în Finlanda, Italia, Cehia, India, China și Statele Unite, depășind un număr de 3000 de patente.*

*Ultimii 15 ani ai dezvoltării industriei de ascensoare sunt marcați de invențiile KONE, lider tehnologic recunoscut în acest domeniu, care au reprezentat un pionierat și noutăți absolute precum sunt realizările enumerate mai jos:*

● 2007 - Lansarea primului trotuar rulant amovibil și fără fundație, KONE InnoTrack®

● 2005 - Invenția primului ascensor fără contragreutate - KONE MaxiSpace®

*Prima companie din lume care folosește sistemul de control al destinației KONE Polaris®*

*la un ascensor supraetajat (double-decker)*

● 2000 - Prima companie din lume care folosește Algoritmi Generici pentru îmbunătățirea capacității de încărcare a ascensoarelor

● 1998 - Cel mai lung puț de încercări din lume 329 m Tytyri, Finlanda, Centrul de Cercetare KONE

● 1994 - Invenția ascensorului fără camera mașinii MRL, KONE MonoSpace®

*Prima companie din lume care utilizează motoarele sincrone cu magneți permanenți KONE EcoDisc®*

● 1991 - Prima companie din lume care aplică Inteligența Artificială la ascensoare - TMS 9000

*Prima companie din lume care aplică Podul Liniar Modular - tehnologie modernă regenerativă*

● 1990 - Prima companie din lume care aplică monitorizarea funcționării ascensoarelor

● 1986 - Prima companie globală de ascensoare care aplică tehnologia invertorului (VVVF)

● 1979 - Prima companie din lume care aplică microprocesoarele la ascensoare

*În 2007 KONE a decis să înființeze în România propria sa filială care este capabilă astăzi să ofere toată gama de produse și servicii inclusiv service, garanție, postgaranție, reparații și modernizări la standarde europene.*



# Neconcordanțe relevate de primele testări ale ferestrelor realizate în România

*De la începutul activității în domeniul certificării ansamblurilor de ferestre/uși, SRAC Cert a realizat încercările inițiale de tip pentru 5 companii locale, specializate în execuția de tâmplărie termoizolantă. "Am avut surpriza de a fi intens solicitați încă din prima săptămână de activitate, testele fiind întocmite la o mare diversitate de produse: modele din PVC, lemn stratificat, uși etc. În prezent, verificările sunt efectuate de specialiștii germani de la IFT Rosenheim, urmând ca, în scurt timp, să se finalizeze și procesul de calificare a celor doi experți SRAC. Din observațiile pe care le-am făcut până în prezent, rezultă faptul că, în domeniul certificării ferestrelor, se manifestă, încă, o mare doză de ambiguitate. Multe companii consideră că au aplicat marcajul CE dacă se află în posesia unui raport de testare pus la dispoziție de furnizorul de sistem. Trebuie precizat că nici măcar acest document nu este complet, incluzând doar rezultatele testărilor, fără a fi precizate detalii despre eșantionul folosit, astfel încât producătorul să știe ce anume materiale să utilizeze sau ce tehnologii de fabricație. Dintre neconcordanțele cel mai des apărute, pot fi amintite permeabilitatea mare la aer și la apă (în ultimul caz, chiar fără aplicarea unei presiuni a aerului). Mulți producători au ținut deja cont de sugestiile noastre, au procedat la realizarea unui nou eșantion și, în același timp, au efectuat corecțiile necesare sistemului propriu de fabricație, având în vedere, de această dată, indicațiile furnizorului de sistem. De asemenea, este încurajator faptul că am primit o serie de solicitări din partea mai multor societăți de a realiza certificarea de calitate Q-Zert, care presupune, pe lângă încercările suplimentare (mecanice și de durabilitate) și întocmirea unui audit periodic de către o terță parte (de obicei, cu o frecvență anuală), prin care să se asigure faptul că producția curentă are caracteristici de performanță similare celor obținute pentru mostra testată inițial", a declarat Georgeta Neagu, șeful departamentului de testare a ferestrelor din cadrul SRAC Cert.*

## MAI PUȚIN DE 100 DE COMPANII DEȚIN MARCAJUL CE PENTRU FERESTRE

Compania 3M Security, din București, specializată în implementarea sistemului de control al producției (FPC) și prestarea de alte servicii aferente domeniului de tâmplărie termoizolantă, a derulat în intervalul decembrie 2009 - februarie 2010 mai mult de 20 de contracte al căror scop a fost constituit de parcurgerea procedurilor legale pentru aplicarea marcajului de conformitate CE. "Acțiunile noastre au vizat atât implementarea FPC, cât și instruirea personalului desemnat cu urmărirea fluxului de producție. De asemenea, în unele cazuri, reprezentanții firmelor au optat și pentru realizarea unui audit intern, care să confirme păstrarea caracteristicilor produsului finit în marjele permise de standard. În ceea ce privește testarea periodică, în cazul în care aceasta reprezintă o opțiune, colaborăm atât cu institutul AT-Rom 2000, cât și cu un laborator din Polonia. O problemă în acest moment este aceea că, în virtutea acordării rapoartelor de încercare în sistem de cascadă, aproape toți producătorii din România dețin aceste documente. Mulți dintre ei, însă, confundă rapoartele respective cu aplicarea marcajului CE și nu mai fac demersurile legale necesare, care constau în elaborarea declarației de conformitate. Aceasta este o consecință a gradului scăzut de informare, ceea ce este valabil, din păcate, inclusiv la nivelul organismului autorizat de control al pieței - Inspectoratul de Stat în Construcții. Singurii care au respectat cu strictețe prevederile SR EN 14351-1 sunt marii producători, care, după preluarea ITT de la furnizori, au contractat servicii de testare periodică, menite să demonstreze că toate clasele de performanță se mențin la nivelul declarat în eticheta CE, iar materialele utilizate sunt similare celor folosite de furnizor. Evident, procedura FPC poate fi parcursă și în mod independent, dar acest lucru devine aproape imposibil în absența unui sistem de management integrat al calității, conform ISO 9001:2000. Toate cele menționate anterior au dus la o realitate

destul de nefavorabilă în acest moment, când la nivel național există mai puțin de 100 de companii care să se aplece în legalitate, din punct de vedere al conformității produselor promovate pe piață", a declarat Doina Mincu, director general al societății.

## PPTT PROPUNE ÎMBUNĂTĂȚIREA PROGRAMULUI DE REABILITARE TERMICĂ

Conducerea executivă a Patronatului Producătorilor de Tâmplărie Termoizolantă (PPTT) a derulat, în ultima perioadă, mai multe acțiuni de popularizare a propunerilor Consiliului Director (CD), referitoare la aplicarea marcajului CE și la desfășurarea programului guvernamental de reabilitare termică a locuințelor. "Recent, am participat la Râmnicul Vâlcea la o reuniune organizată de un furnizor de sisteme din aluminiu, unde au fost prezenți mai mulți parteneri ai acestuia, ocazie cu care am făcut o scurtă trecere în revistă a problematicei curente în domeniul certificării conformității ansamblurilor de ferestre/uși. În ceea ce privește reabilitarea termică realizată din fonduri publice, am pledat mereu pentru abordarea unitară a acestui proces. Astfel, este necesar ca lucrările să fie realizate de firme ce au competența tehnică necesară și posibilitățile tehnologice de a produce o tâmplărie care să corespundă exigențelor de termoizolare valabile în acest moment la nivel european. De altfel, propunerea noastră, pe care o vom înainta autorității de reglementare, respectiv Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului, este aceea de a stabili un nivel maxim pentru coeficientul de transfer termic, a cărui respectare să reprezinte o condiție pentru realizarea plății. Am considerat că - beneficiind de experiența Germaniei - și în România acest parametru ar putea fi cât mai performant (de maximum 1,5 W/mpK), existând chiar opinii conform cărora - date fiind condițiile climatice din țara noastră - s-ar potrivi chiar o valoare de 1,2 W/mpK. Procedurile de aplicare a acestei propuneri sunt simple și presupun plata în avans a jumătate din valoarea lucrării, diferența fiind achitată doar în



urma expertizării termografice a imobilului reabilitat, din care să rezulte respectarea pragului amintit. De asemenea, o serie de nereguli ar putea fi eliminate prin impunerea angajării - de către asociațiile de proprietari - a unui diriginte de șantier, care să aibă în atribuții atât verificarea procesului de aprovizionare cu materiale și respectarea termenelor, cât și inspecția inopinată a unității de fabricație a tâmplăriei care a preluat proiectul respectiv", a declarat Harilaus Kilaiditis, director executiv al PPTT.

## VÂNZĂRI DE PESTE 21,5 MILIOANE DE EURO PENTRU TEMAD CO, ÎN 2009

Compania Temad, din Brașov, specializată în distribuția de materiale de etanșare și adezivi profesionali a realizat, în 2009, o cifră de afaceri de 21,5 milioane de euro, în scădere cu 14% față de încasările anului anterior. Pentru 2010, managementul societății are ca principal obiectiv recuperarea acestor pierderi și realizarea unor vânzări similare celor din 2008. "În mod evident, criza economică pe care o traversăm a avut un impact negativ asupra activității companiei noastre. Principala cauză a scăderii profitabilității atât în masă, cât și din punct de vedere procentual, mai ales din cauza indisponibilității financiare a anumitor parteneri. Nu se poate afirma că numărul colaboratorilor tradiționali s-a modificat substanțial, de pe piață dispărând doar o serie de mici companii, fapt care nu a influențat semnificativ volumul vânzărilor. Pentru a preveni eventualele derapaje care ar fi putut avea loc pe fondul convulsiilor economice care marchează în prezent țara noastră, am adoptat o strategie curajoasă, care a vizat, în principal, investiții importante în specializarea angajaților, pentru creșterea gradului de pregătire profesională. În același sens, am acordat o atenție mai mare sistemului de plăți, încercând să evităm situații de genul celor care ne-au creat probleme în trecut. De asemenea, am optat pentru implementarea unor măsuri moderne de eficientizare a stocurilor, care s-au concretizat prin automatizarea sistemului de gestiune folosind programul WMS - Warehouse Management System. În continuare, vizăm extinderea portofoliului de produse și diversificarea paletelor sortimentale puse la dispoziția partenerilor (o gamă nouă de agenți de curățare, adezivii marca UHU etc.). Trebuie menționat faptul că, din punct

de vedere structural, produsele Bison au, în continuare, o pondere de 30%. Sperăm ca toate problemele să se rezolve înainte de sfârșitul lui 2010, astfel încât sectorul construcțiilor să-și reia creșterea începând cu toamna acestui an, într-un scenariu optimist", a afirmat Florin Madar, director general Temad Co. I

## AKZONOBEL POWDER COATINGS VA LANSA NOUA COLECȚIE DE VOPELE FUTURA

În 2009, compania AkzoNobel Powder Coatings a înregistrat o cifră de afaceri de 1,9 milioane de euro la nivel național, ceea ce reprezintă un nivel optim în contextul economic actual. "Analizând tendințele din prezent și situația pieței specifice, pentru acest an ne propunem o menținere a veniturilor. Datorită crizei economice resimțite în toată lumea, piața construcțiilor din România a stagnat în 2009, ceea ce a dus și la o scădere a volumului vânzărilor de vopsele pulbere. Pentru a contrabalanșa aceste fenomene negative, am construit un plan de marketing puternic și am încercat să oferim permanent clienților o gamă diversă de produse. Astfel, în 2009, am lansat colecția de vopsele pulbere Premium Collection, alcătuită din 24 de nuanțe ce au la bază tehnologia Ultradurabilă. De fapt, reprezentanța din România a introdus rapid pe piața locală tehnologia Ultradurabilă inovatoare (promovată de AkzoNobel Powder Coatings pe plan internațional), strategia pentru dezvoltare din 2010 presupunând măsuri similare. Practic, ne-am propus lansarea colecției Futura 2010-2013, care va include produse în 50 de nuanțe noi, bazate, de asemenea, pe tehnologia Ultradurabilă. De asemenea, o altă caracteristică esențială a întregii game este aceea că materialele au proprietăți ecologice, în conformitate cu normele actuale, începând cu a doua jumătate a lui 2009 toate produsele AkzoNobel Powder Coatings fiind inscripționate cu mențiunea <Every Color is Green> (<Fiecare culoare este "verde">). În continuare, ne propunem să facem față situației economice dificile, prin adoptarea unui plan de marketing ce vizează comercializarea de produse care să corespundă cerințelor actuale ale utilizatorilor, caracterizate și de un raport optim calitate-preț. Nu în ultimul rând, ne focalizăm atenția asupra dezvoltării serviciilor, prin acordarea consultanței tehnice de specialitate. Livrările în România se realizează fie prin intermediul



filialele autohtone, fie direct de la depozitul principal ce aprovizionează clienții din zona Europei de Sud-Est, cu sediul în Atena - Grecia. Trebuie remarcat faptul că partenerii concernului AkzoNobel Powder Coatings beneficiază și de expertiza specialiștilor grupului (care are o experiență de peste 360 de ani în domeniul vopselelor pulberice). Prin investiții sistematice în cercetare și tehnologie de înaltă calitate, AkzoNobel demonstrează încă o dată faptul că este o corporație orientată spre dezvoltare sustenabilă, a declarat Anamaria Hodorogia, specialist de marketing în cadrul AkzoNobel Powder Coatings.

## INVESTIȚII DE 3,5 MILIOANE DE EURO PENTRU HÖRMANN ROMÂNIA

Societatea Hörmann România a consemnat, în 2009, o diminuare a cifrei de afaceri cu 33% - 35%, față de anul anterior. Astfel, volumul încasărilor s-a situat la nivelul de aproximativ 8 milioane de euro. Obiectivul de marketing pentru 2010 este constituit de o recuperare a pierderilor, respectiv de o creștere cu minimum 8% a vânzărilor, în comparație cu anul precedent. "Din punct de vedere structural, la o primă analiză s-ar fi putut considera că principalele probleme vor fi consemnate pe segmentul rezidențial. Acestea au fost și estimările noastre inițiale, care, însă, nu s-au concretizat, deoarece - în domeniul livrărilor de uși de garaj - scăderile au fost de numai 7% - 10%. În schimb, reduceri importante au fost înregistrate pe segmentul industrial, unde diminuările au fost de aproximativ 40%. O altă curiozitate este aceea că situația în ceea ce privește livrările pentru imobilele de birouri (uși antifoc, uși metalice de interior etc.) a fost la rândul său neașteptat de bună, fapt care ne-a permis obținerea unor rezultate destul de bune, concretizate printr-o contracție a cifrei de afaceri situată cu mult sub media pieței de construcții din România. Evident, am fost nevoiți să adoptăm și anumite măsuri corective, pentru a preveni derapajii mai grave. Astfel, am procedat la o restrângere a suprafețelor de stocare, constrângându-ne de necesitatea adaptării mărimii stocurilor la cererea reală. De exemplu, au existat situații în care am renunțat la o parte a spațiilor închiriate, depozite cu suprafețe inițiale de 5.000 mp fiind reduse până la 3.000 mp. De asemenea, am încercat să calibrăm toate costurile logistice și de operare la noua conjunctură a pieței autohtone. Cu toate că situația este destul de dificilă, măsura de disponibilizare a personalului nu a fost luată în considerare. Considerăm că situația nu se va îmbunătăți vizibil în 2010, din punct de vedere al conjuncturii economice, fiind posibil ca acest an să fie chiar mai dificil decât cel anterior. În acest context, prognoza noastră privind orizontul de revenire a industriei de profil este primul trimestru al lui 2011, dar în niciun caz nu vor mai putea fi reluate ritmurile de creștere cu care eram obișnuiți înainte de declanșarea crizei. În ceea ce privește investițiile, suntem în măsură să afirmăm că este posibil ca în acest an să demareze construcția noului centru logistic din București, incluzând depozite cu o arie de 6.000 mp și spații de birouri de peste 1.000 mp. Efortul financiar aferent depășește 3,5 milioane de euro", a declarat Bogdan Jococar, director general al firmei.

## SAINT-GOBAIN LANSEAZĂ CONCEPTUL DE CASĂ MULTI-CONFORT

Saint-Gobain - unul dintre cei mai mari producători mondiali de materiale de construcții - propune conceptul de casă Multi-Comfort, o idee inovatoare care

promite să revoluționeze atât piața construcțiilor noi, cât și pe cea a renovărilor. "Diferența față de casele pasive este dată de faptul că proiectanții acestora din urmă se concentrează aproape exclusiv pe problema creșterii eficienței energetice, prin limitarea pierderilor de căldură și utilizarea inteligentă a radiației solare pe timpul iernii, în vreme ce casa Multi-Comfort promovează o abordare atotcuprinzătoare, în cadrul căreia preocupării pentru eficientizare din punct de vedere al consumului de energie i se adaugă aceea de atingere a unui grad ridicat de confort, prin utilizarea la maximum a luminii naturale, asigurarea unei protecții acustice superioare, atingerea unui nivel optim de siguranță și protecție la incendiu", a subliniat Pierre André de Chalendar, directorul general al grupului. Pentru a realiza un astfel de ansamblu, trebuie respectate câteva principii de bază. Factorii principali, obligatoriu de luat în calcul, sunt: amplasamentul (morfologia terenului și poziționarea din punct de vedere cardinal); termoizolarea (valori U de 0,15 W/mpK pentru termosisteme, de 0,8 W/mpK pentru vitraje și de maximum 0,8 W/mpK pentru profilele de fereastră); etanșeitate (schimb de aer controlat prin utilizarea unei bariere performante de vapori); fonoizolare (niveluri maxime de 63 dB între case și de 45 dB între camere pentru zgomotul transmis pe cale aeriană). Pentru a obține aceste caracteristici, Saint-Gobain oferă toate materialele necesare: plăci termoizolante din polistiren expandat Isover pentru acoperiș și pereți; sisteme din gips-carton Rigips; sticlă cu emisivitate redusă SGG Planitherm UltraN sau SGG Planitherm 4S. Conform calculelor realizate de specialiștii concernului, investițiile suplimentare în aceste sisteme de înaltă performanță se amortizează într-o perioadă de 5 ani - 7 ani, doar din economiile de energie.

## PLAST TECHNIK: INVESTIȚIE DE 6 MILIOANE DE EURO

Compania Plast Technik, din Cluj-Napoca, a consemnat o scădere cu aproximativ 30% a cifrei de afaceri în 2009, față de exercițiul financiar anterior, pe fondul dereglărilor pieței de profil induse de criza economică actuală. Pentru anul în curs, reprezentanții firmei sunt optimiști,

estimând o revenire în forță și atingerea încasărilor realizate în 2008. "Cele mai mari probleme au fost întâmpinate pe segmentul tâmplăriei din PVC, în vreme ce, în domeniul ansamblurilor din aluminiu, activitatea s-a desfășurat în condiții neașteptat de bune, volumul afacerilor menținându-se constant. Acest lucru s-a datorat derulării unor lucrări la obiective importante - imobile de birouri și spații comerciale - amplasate în Cluj-Napoca și în regiunile limitrofe. În condițiile actuale, ne menținem prognozele de creștere, intenționând să consolidăm relațiile de afaceri pe care le derulăm cu partenerii tradiționali: Aluplast România, Profilo România, Alukonigstahl, Alumil Rom Industry etc. Măsuri deosebite pentru întâmpinarea problemelor crizei nu am adoptat, păstrându-ne intacte echipa tehnică și forța de vânzare. Mai mult, în 2010 derulăm o investiție importantă, în valoare de 6 milioane de euro (din care suma de 1,5 milioane de euro provine din fonduri structurale), prin care vizăm construcția și echiparea unei noi unități de fabricație, în apropierea localității Turda. Hala de producție și depozitele vor avea o suprafață totală de 6.000 mp. În prezent, ne aflăm în negocieri pentru stabilirea furnizorului de utilaje. Pe termen scurt, estimăm că piața își va reveni, cel mai probabil, începând cu vara acestui an. Cu toate acestea, este posibil ca mulți competitori să-și restructureze activitatea, estimările noastre indicând falimentul a circa 25% dintre firmele din branșă, până la sfârșitul lui 2010. Acest lucru va avea un efect puternic asupra dinamicii pieței companiilor specializate în montajul de tâmplărie termoizolantă, mulți dintre aceștia fiind nevoiți să se reorienteze spre noi clienți. În ceea ce privește Plast Technik, pe segmentul de PVC modalitatea cea mai utilizată de distribuție va fi cea de colaborare cu dealerii, în vreme ce la divizia de aluminiu vom continua livrările directe și participarea nemijlocită la proiecte", a declarat Marius Darida, director tehnic al societății.

## VELUX: PRIN MANSARDARE, VALOAREA PROPRIETĂȚII CREȘTE CU 15%

Compania Velux Romania a înregistrat, în 2009, o cifra de afaceri de 28,3 milioane de lei, iar pentru 2010 se estimează

un rezultat similar anului trecut. "Criza economica a determinat necesitatea de a aplica masuri de reducere a cheltuielilor sau de reorganizare a activitatilor. Volumul vanzarilor a înregistrat un trend constant, asa cum am preconizat pe baza statisticilor oficiale din industria materialelor de constructii. Suntem încrezatori în ceea ce va urma deoarece, în tot acest timp, am investit pentru viitor și am alocat resurse în direcția dezvoltării companiei. Dorim sa se intealeaga mai bine care sunt avantajele extinderii pe verticala a casei, prin procesul de mansardare", a declarat Hans Wreifalt, director general al companiei. Mansarda reprezinta o solutie economica pe timp de criza. "Argumentele care sustin aceasta afirmatie sunt multe si variate. Investitiile realizate in amenajarea unei mansarde sunt mai reduse decat cele necesare ridicarii unui alt etaj; infrastructura si utilitatile sunt deja create, ceea ce duce la diminuari semnificative ale costurilor; reabilitarea termica a casei reduce foarte mult pierderile de caldura si costurile la incalzire. Prin mansardare, valoarea proprietatii creste cu 15%", apreciaza reprezentantul Velux. Strategia de dezvoltare a companiei pentru anul în curs vizeaza conceptul de locuintele sustenabile. Cladirile sunt printre cele mai mari entitati consumatoare de energie, reprezentand aproximativ 40% din consumul total de energie din Europa. "Pentru a atinge obiectivul global de a reduce emisiile de carbon, o strategie noua trebuie introdusa în domeniul constructiilor. Cladirile viitoare trebuie sa aiba zero emisii de carbon si sa furnizeze un climat interior sanatos, beneficiind din plin de lumina naturala. Trebuie sa avem abilitatea de a continua sa imbunatatim calitatea locuintelor si de a mentine standardele inalte de locuire, concomitent cu reducerea emisiilor de carbon, pana la eliminarea completa a acestora. Una dintre provocarile din acest an vizeaza realizarea unei colaborari cu alti reprezentanti din domeniul constructiilor, astfel incat, impreuna, sa reducem emisiile de carbon si - in acelasi timp - sa imbunatatim calitatea spatiilor de locuit si a celor de munca. Vrem sa fim promotorii acestei strategii si sa avem un rol activ în aceasta directie", a concluzionat Hans Wreifalt.

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

*Primele 10 (zece) francize sunt gratuite.*

**Franciza bate criza!**

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

**Un produs profesional marca KLAES**

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

# Fațadele cortină - un domeniu aflat în continuare sub influența recesiunii

**Piața locală a ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă și fațade cortină, executate cu sisteme din aluminiu, s-a contractat puternic în 2009, ca urmare a scăderilor înregistrate în domeniul construcțiilor și, mai ales, din cauza lipsei proiectelor noi, de anvergură. Anul trecut, au fost puse în operă lucrări din categoria medie, cu valori de maximum 150.000 de euro. Perspectivele de revigorare în 2010 sunt marcate, deocamdată, de incertitudine, din cauza diferențelor de timp dintre lansarea execuției unui proiect și faza de montaj al sistemelor de pereți cortină. De asemenea, dacă în 2009 s-au executat multe lucrări specifice contractate în anul precedent, în 2010 situația pe acest segment este nefavorabilă desfășurării activității în condiții optime. Având în vedere aspectele caracteristice pieței de fațade cortină, care rezultă în urma modificării raportului dintre cerere și ofertă, majoritatea specialiștilor din branșă nu poate formula estimări corecte cu privire la momentul reluării trendului ascendent. În continuare, sunt prezentate câteva opinii referitoare la acest subiect, exprimate de Cristian Bulbuc - director general al ABC Profesion'Al Design, Dragoș Matei - director AGC Flat Glass România, Roxana Constantinescu - director general al Aluminium Promotion Co., Daniel Popa - director general al Reynaers România, Viorel Rușești - director general al Strial, și Bogdan Decusară - director de produs Etem România.**



**Cristian Bulbuc, director general ABC Profesion'Al Design:** "Din punct de vedere al valorii proiectelor realizate și al încasărilor, anul trecut compania noastră a avut un regres de circa 50%, față de 2008. Cele mai importante lucrări realizate în această perioadă au fost: fațada imobilului de birouri din str. Învățătorilor, sector 3 - București; peretele cortină al showroom-ului Harley Davidson (extindere Citroen), amplasat în proximitatea DN1; detaliile de execuție ale luminatorului de la Biblioteca Națională, din Capitală; detaliile de execuție-uzinare ale structurii metalice a luminatorului de la Camera Notarilor Publici, din București. În prezent, se află în lucru fațada și luminatoarele ansamblului comercial Piața Amzei. Pe termen scurt, este posibil să se finalizeze negocierile pentru încă două lucrări destul de mari, dar acest lucru se poate confirma doar în momentul în care licitația organizată de beneficiar va fi câștigată de fabricanții cu care colaborăm. În ceea ce privește evoluția pe termen scurt a pieței de profil, sunt dificil de intuit intențiile celor care accesează serviciile oferite de ABC Profesion'Al Design. Cert este faptul că lipsa finanțării și starea de neîncredere și incertitudine reprezintă elemente caracteristice ale acestei perioade, ceea ce duce la amânarea lansării de proiecte noi, cel puțin până în momentul în care piața mondială nu se va echilibra. Se pare că, la nivel internațional, se dorește o uniformizare a prețurilor, care să oglindească mai fidel valoarea intrinsecă a domeniului material. Sectorul autohton al construcțiilor este alimentat din punct de vedere financiar mai ales din surse externe, iar investițiile realizate exclusiv din fonduri autohtone sunt nesemnificative. De aceea, este posibil ca revenirea sectorului să aibă loc într-un ritm mai lent comparativ cu trendul ascendent consemnat în perioada anterioară crizei, acest lucru întâmpinându-se în momentul în care speculatorii vor

constata faptul că indicatorul de returnare a investiției va garanta câștiguri mai mari de 50%. De aceea, noi considerăm că sectorul de construcții nu va mai reveni niciodată la ritmul anormal de creștere consemnat până în 2009. În continuare, proiectele vor fi susținute din fonduri publice sau private externe, iar multe dintre lucrări se vor realiza exclusiv pe baza unor resurse provenite din afara granițelor României, astfel încât întregul profitul va fi expatriat. Excepția va fi constituită de imobilele rezidențiale executate prin intermediul programelor guvernamentale de stimulare economică. În același timp, pe fondul strategiei contraproductive care implică urmărirea obținută și exclusivă a maximizării profitului, se vor folosi cu precădere materialele cu performanțe îndoielnice, ceea ce ar putea induce consecințe devastatoare având în vedere caracteristicile climatice și seismice ale regiunii".



**Dragoș Matei, director AGC Flat Glass România:** "Criza financiară, care s-a transformat într-una economică, a avut ecouri în toate sectoarele de activitate. Pe piața de tâmplărie termoizolantă, efectele imediate au constat în scăderea cererii și exercitarea unei presiuni puternice asupra prețurilor. Ulterior, s-a înregistrat o polarizare a structurii solicitărilor, o parte dintre acestea concentrându-se asupra costurilor presupuse de achiziția sticlei float, iar cealaltă, asupra calității produselor. Se poate afirma că, deși pentru 2009 am raportat o diminuare a vânzărilor la nivelul AGC Flat Glass România, această scădere a fost mai mică față de media regresului pe piața de profil, iar unele produse care au o componentă ce implică siguranța sau confortul (sticla laminată pentru prevenirea accidentelor, geamul antiglonț, sortimentul antifog și cel pentru control solar) au consemnat scăderi nesemnificative sau chiar ușoare creșteri. Compania noastră

are o strategie clară pentru perioada următoare: promovarea de vitraje cu o calitate superioară, la prețuri competitive, dublată de o consiliere tehnică, caracterizată printr-un grad înalt de specializare. În fiecare an lansăm produse noi, tot mai performante, care vin în întâmpinarea cererii sau chiar o anticipează. De asemenea, punem accentul pe identificarea unor noi modalități de transport, prin care să reducem costurile. Unele soluții sunt de-a dreptul inovatoare, ca, de exemplu, folosirea unor containere speciale, de tip Jumbo, care se pot încărca și transporta atât în tren, cât și în camion. Referitor la aplicarea marcatului CE în conformitate cu prevederile standardelor de produs SR EN 1279-5 și SR EN 14351-1, în ultimul timp am intensificat campania de informare către clienții noștri, asigurându-le suportul tehnic necesar pentru a putea parcurge procedurile de certificare a conformității produselor proprii. Principalul beneficiu indus de obligativitatea aplicării marcatului CE va fi acela al simplificării modalităților de livrare a ferestrelor și geamului termoizolant pe piețele statelor membre UE".



**Roxana Constantinescu, director general Aluminium Promotion Co.:** "Anul trecut a fost atipic pentru întreaga economie autohtonă. Început sub amenințarea unei crize globale - care a avut un efect complet abia spre sfârșitul perioadei - și pe fondul incertitudinilor induse de o administrație publică incapabilă de a gestiona situația economică fragilă, 2009 nu a fost un an propice atingerii obiectivelor propuse la finalul exercițiului financiar anterior. În concluzie, singurul obiectiv realizat a fost acela de a rămâne pe activ pe piața de profil, de a păstra locurile de muncă existente și de a nu reduce veniturile angajaților. În condițiile stagnării activității de construcții, producția de tâmplărie termoizolantă a înregistrat scăderi considerabile, mai ales pe segmentul ansamblurilor din aluminiu. În ceea ce privește situația curentă, estimăm că lucrurile se vor înrăutăți. Lipsa măsurilor reale și eficiente de redresare a economiei, precum și reducerea drastică a creditării vor îngreuna relansarea activității în branșă. În pofida tuturor obstacolelor, compania noastră a reușit să se mențină la nivelul lui 2008, înregistrând o diminuare a cifrei de afaceri de numai 5%, față de anul anterior. Dintre lucrările de referință executate în 2009, pot fi amintite: Militari Shopping Center, imobil Alexandrin, restaurant Bolta Rece (București); sediul administrativ Style Construct, din Dragomirești (Ilfov); sediul primăriei din Călărași; imobil de birouri (Craiova). Pentru 2010, ne-am propus o creștere a vânzărilor cu aproximativ 20%, vizând și alocarea de fonduri pentru completarea bazei tehnico-materiale în vederea majorării capacității de producție. De asemenea, ne propunem

și externalizarea acelor servicii care s-au dovedit a fi nerentabile în anii precedenți. Referitor la dificultățile întâmpinate, trebuie precizat că ne-am confruntat, deseori, în procesul de licitații, cu firme care contractau lucrări ce depășeau cu mult capacitatea proprie de producție, subcontractând ulterior aceste proiecte unor companii mici, fără experiență în domeniu. Rezultatul se poate observa prin lipsa calității obiectivelor executate. Mulți dintre acești competitori au avut probleme în faza de recepționare a lucrărilor de către beneficiari și, implicit, în cea de încasare a creanțelor. Calitatea lucrării, experiența și gradul de dotare tehnică nu reprezintă, din păcate, criterii majore la alegerea furnizorului de sisteme din aluminiu, pentru mulți investitori și/sau antreprenori generali. Astfel, în numeroase cazuri, prețul constituie elementul care influențează decizia de achiziție".



**Daniel Popa, director general Reynaers România:** "Cele mai importante obiective ale societății, stabilite pentru 2009, au fost reprezentate de consolidarea poziției pe piață, dezvoltarea prezenței în teritoriu prin extinderea sistemului de distribuție, creșterea cotei sistemelor promovate, atragerea de noi clienți și fidelizarea celor existenți. Astfel, am ajuns la o cotă de piață de 5% raportată la totalul vânzărilor din acest domeniu de activitate. Dacă luăm ca bază de referință piața de proiecte, putem afirma că, anul trecut, acest indicator a fost de circa 20%. În ceea ce privește cifra de afaceri, am înregistrat o creștere a acesteia și estimăm că tendința se va manifesta și în exercițiul financiar curent, datorită potențialului nostru de dezvoltare. Segmentul pe care noi activăm, respectiv piața de proiecte, a avut o contracție de 50% și, din nefericire, tendințele pentru 2010 nu sunt foarte îmbucurătoare. Astfel, pe termen scurt, estimăm că scăderile vor continua, fiind posibil să atingă o cotă de 20%. Referitor la promovarea de noi produse și servicii către parteneri, în perioada următoare Reynaers va propune soluții inovatoare pentru obținerea unei mai bune izolări termice atât a sistemelor de tâmplărie, cât și a celor de pereți cortină. De asemenea, având în vedere cerințele tot mai mari în ceea ce privește îmbunătățirea calității aerului din incinte, vom dezvolta noi sisteme, sub marca Ventalis, destinate integrării în cadrul ansamblurilor de ferestre. Mai trebuie menționat că în primăvara acestui an va fi lansat un nou sistem de profile din aluminiu placate cu lemn, proiectat pentru execuția de ferestre/uși batante și modele glisante. Dintre principalele avantaje de care beneficiază, în prezent, colaboratorii noștri, pot fi enumerate: rapiditatea livrărilor, menținerea calității produselor la un nivel constant și prețul competitiv. Totodată, trebuie amintite serviciile profesionale cu care am obișnuit deja



clienții, printre acestea numărându-se: documentații complete, software de calcul, consultanță de specialitate etc. Dintre dificultățile întâmpinate în ultima perioadă, menționăm: lipsa lichidităților financiare și creșterea riscului de intrare în incapacitate de plată a beneficiarilor sau dezvoltatorilor, acest lucru punând executantul în situația de a nu putea plăti creanțele către furnizorul de materiale.



**Viorel Rușești, director general al firmei Strial:** "Sfârșitul anului 2008 ne-a surprins pe toți cu veștile proaste din SUA și Europa de Vest. Fiind în plină ascensiune, managerii multor firme nu au crezut că vor fi substanțial afectați de aceste evenimente, presupunere care s-a dovedit a fi complet eronată. Compania noastră a adoptat o poziție cumpătată, propunându-și ca obiectiv principal implementarea tuturor măsurilor necesare, în așa fel încât exercițiul financiar din 2009 să nu se încheie cu pierderi. Analizând în mod obiectiv evoluția pieței, am operat în luna mai o reducere de personal (de circa 12%), fapt ce ne-a conferit flexibilitatea necesară pentru a rezista în continuare. Rezultatele au fost cele scontate, anul fiscal încheindu-se, din punct de vedere al profitabilității, cu puțin peste pragul de rentabilitate. La nivel general, segmentul de piață pe care activăm s-a confruntat cu o scădere dramatică - asimilabilă unei prăbușiri - investitorii de pe piața clădirilor de birouri în 2009 limitându-se la continuarea lucrărilor contractate în anul anterior. Noi am reușit să ne adaptăm destul de bine conjuncturii respective, accesând și lucrări de mici dimensiuni, cu valori cuprinse între 50.000 de euro și 100.000 de euro. Totuși, principala modalitate prin care am evitat restructurarea a fost constituită de ofertarea la prețuri foarte scăzute, solicitate de beneficiar. În aceste condiții, cifra de afaceri s-a diminuat cu aproximativ 40%, în vreme ce volumul de lucrări s-a contractat cu numai 15%. Aceasta demonstrează o reducere generală a nivelului de preț atât din punct de vedere al manoperei, cât și al materialelor. Alte dificultăți întâmpinate de-a lungul anului au fost legate de recuperarea creanțelor, fenomen care, de altfel, s-a amplificat în 2010. Considerăm că anul acesta va fi mai dificil decât 2009. Totuși, nu vom mai face reduceri de personal, încercând să ne poziționăm cu organigrama actuală printre firmele care vor depăși cu succes criza economică actuală. Creșterea reprezintă un obiectiv realizabil abia în 2011. Cu toate acestea, sperăm să avem surprize plăcute în a doua jumătate a anului în curs. Trebuie menționat că, indiferent de greutățile întâmpinate, ne-am îndeplinit toate obligațiile către autoritățile fiscale, lucru pe care intenționăm să-l facem și în acest an. În plus, în luna decembrie am finalizat procedurile de certificare a conformității pentru produsele noastre curente, fapt care ne situează printre puținele firme din România ce aplică marcajul CE, în condițiile stabilite prin standardele SR EN 14351-1 și SR EN 13830.

**Bogdan Decusară, director de produs Etem România:** "Întregul segment de piață pe care activăm a regresat în 2009,

tendința fiind aceea ca firmele cu dotări tehnologice semnificative să atragă un număr cât mai mare de producători mici și chiar medii în parteneriate vizând activitatea de montaj. În aceste condiții, obiectivele legate de realizarea cifrei de afaceri au fost revizuite negativ de mai multe ori, vânzările anului trecut fiind de aproximativ 80% din nivelul lui 2008. Totuși, ținta principală a fost atinsă - și anume conturarea condițiilor unei dezvoltări durabile și profitabile. O altă caracteristică a ultimei perioade a fost aceea că prețul de livrare a reprezentat, în continuare, criteriul de achiziție principal în 90% dintre cazuri. Totodată, s-a observat tendința clară a fabricanților care lucrau exclusiv cu un tip de profil să caute o alternativă mai convenabilă, din punct de vedere al costurilor. O dificultate majoră întâmpinată de Etem România a fost constituită de contracția pieței pe fondul crizei economice actuale, ceea ce a generat o stagnare a proiectelor



aflate în curs de desfășurare, precum și reducerea puterii de cumpărare a beneficiarilor. Acest fapt a determinat reorientarea cererii către produse ieftine, calitatea consemnând o diminuare pe măsură. Pentru a realiza obiectivele propuse, trebuie

să ne orientăm spre accesarea mai multor segmente de piață, concomitent cu o intensificare a mediatizării pentru informarea activă a segmentelor țintă. În acest sens, recent, am organizat la Râmnicu Vâlcea un seminar de specialitate, unde partenerii prezenți au avut posibilitatea să testeze o serie de soluții și sisteme inovatoare, cum ar fi: Q60 (profile din PVC din clasa A, conform prevederilor SR EN 12608, cu stabilizatori pe bază de calciu-zinc); E-45 (serie completă de profile din aluminiu cu barieră termică); E-85 (sistemul de pereți cortină). Trebuie precizat că oferim partenerilor specializați în producția de ferestre posibilitatea de a obține marcajul CE în sistem de tip cascadă foarte ușor și la costuri minime. Cele mai multe cheltuieli sunt suportate de compania noastră, iar producătorul este obligat să îndeplinească doar unele condiții de bază, cum ar fi respectarea indicațiilor tehnice, a listei de materiale și a procedurilor de fabricație".

## 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**

ferestre și uși termoizolante  
proiectate să reziste

# CARBOPLAK concurează cu succes grupuri internaționale pe segmentul plăcilor de polycarbonat

*Fondată în anul 2007, compania Carboplak, din București, a fost realizată pe infrastructura societății Anticorosiv - unul dintre cei mai mari producători naționali de materiale și soluții speciale de protecție destinate aplicațiilor din domeniul construcțiilor. Necesitatea reorganizării activității a dus la decizia orientării pe o nișă de piață mai puțin exploatată în România - și anume aceea a producției de plăci din polycarbonat. Pe acest segment, până la înființarea unității de producție Carboplak, activau mai mulți furnizori consacrați pe plan mondial, oferind - la nivel local - o gamă diversă de produse, dar a căror disponibilitate era limitată de distanța mare față de unitățile de fabricație. Această realitate a fost constatată de specialiștii autohtoni, care au sesizat oportunitatea dezvoltării activității respective în România. În cele ce urmează, pentru a evalua perspectivele pieței de profil, este prezentată opinia directorului general al societății, Doru Ohotă.*



**Doru Ohotă (54 de ani)**

**Funcția/firma:** director general, Carboplak;

**Studii:** Facultatea de Științe Economice, Universitatea din Craiova;

**Experiență profesională:** 30 de ani în domeniul materialelor de construcții

## - Cum caracterizați începuturile activității în România?

- Toată acțiunea a demarat în urmă cu 4 ani, când am luat decizia - importantă pentru noi - de a investi fonduri în valoare de 4,5 milioane de euro pentru punerea bazelor primei fabrici de plăci de polycarbonat din această regiune a Europei. Suma a fost folosită, în principal, pentru achiziția unei linii moderne de fabricație, cu o capacitate de 1.600 tone/an, care a necesitat un efort financiar de 2,4 milioane de euro. Producția a demarat la sfârșitul lui 2007, anul următor fiind primul în care am avut o activitate constantă. Totodată, în aceeași perioadă s-au luat deciziile separării de compania-mamă și înființării firmei Carboplak. Se poate afirma că 2008 s-a soldat cu niște rezultate peste așteptări, dar criza care a urmat a temperat puternic acest avânt.

## - În aceste condiții, care au fost rezultatele financiare aferente lui 2009?

- În primul an de activitate, aveam deja o cotă de piață de 20%, peste 80% din totalul livrărilor fiind destinate aplicațiilor din domeniul construcțiilor. Așa cum subliniam anterior, 2008 poate fi considerat de compania noastră un reper la care ne putem raporta pentru a evalua situația curentă. Astfel, anul trecut am consemnat o scădere de circa 7% față de intervalul de referință menționat. Noi sperăm ca exercițiul financiar actual să aducă o compensare a acestor diminuări și să se finalizeze cu o majorare de 15%-20% a vânzărilor. Obiectivul menționat poate fi atins printr-o concentrare mai puternică asupra exportului. Dacă în 2009 ponderea în cifra de afaceri a livrărilor pe piețele externe - cum ar fi, de exemplu, Serbia, Macedonia, Bulgaria etc. - a fost de 15%, urmărim ca pe parcursul lui 2010 acest nivel să se majoreze la 25% - 30%.

## - Oferiți mai multe detalii despre caracteristicile produselor promovate.

- Se știe faptul că polycarbonatul reprezintă o inovație în domeniul maselor plastice, având în acest moment o

mare diversitate de aplicații. Polimerul respectiv a fost dezvoltat simultan de holdingurile Bayer și General Electric după cel de-al Doilea Război Mondial, materialul astfel obținut având caracteristici care îl situează în fruntea grupei maselor plastice. Plăcile celulare din polycarbonat se realizează prin coextrudarea unui amestec de granule virgine și coloranți cu granule aditivite, în vederea asigurării protecției la acțiunea radiațiilor ultraviolete. Caracteristicile sale principale sunt: transparența, rezistența la șocuri mecanice mult mai bună în comparație cu sticla, greutatea scăzută (de circa 10 ori mai mică decât a sticlei și a polimetilmetacrilatului - plexiglas) și flexibilitatea ridicată. Aceste proprietăți recomandă materialul pentru execuția de fațade cortină, ca o alternativă viabilă la soluțiile tehnice tradiționale, întrucât implică proiectarea unor rețele din aluminiu de montași/traverse mult mai ușoare pentru susținerea ansamblului. De asemenea, în comparație cu sticla, se pot realiza ansambluri și suprafețe curbate, fapt care constituie un avantaj cert din punct de vedere arhitectural.

## - Ce aplicații posibile identificați în domeniul tâmplăriei termoizolante?

- Segmentele principale vizate pe piața din România sunt: piața construcțiilor rezidențiale, comerciale și industriale, infrastructura (panouri fonoizolante pentru protecția spațiilor adiacente autostrăzilor), sectorul de sere și solarii etc. Fabrica din România realizează, în prezent, varianta de plăci celulare, dar în viitorul apropiat, în funcție de cererea pieței, preconizăm o nouă investiție pentru producția de plăci compacte (solid sheet) din polycarbonat, polimetilmetacrilat etc. În funcție de caracteristicile solicitate de beneficiar, la pereții cortină se poate opta pentru una dintre cele două variante: dacă primează nevoia de transparență și maximizare a vizibilității, este recomandată utilizarea plăcilor compacte, iar în cazul în care este necesară doar pătrunderea radiației luminoase, atunci soluția optimă este aceea a plăcilor celulare. Această din

urmă oferă câteva avantaje majore, dintre care se disting: coeficientul scăzut de transmisie termică și greutatea specifică redusă. Trebuie menționat că plăcile celulare din polycarbonat sunt disponibile într-o gamă diversă de nuanțe, ceea ce oferă posibilitatea proiectării unor fațade cu aspect deosebit. Alte beneficii asigurate de produsele noastre sunt: reducerea costurilor de execuție (prin utilizarea unor structuri mai ușoare), mentenanța facilă, incasabilitatea, garanția îndelungată (10 ani) și altele.

## - Cum se realizează distribuția în acest moment?

- Deși produsele din această categorie sunt disponibile pe piața internă de peste 10 ani, cererea este încă scăzută, situându-se la aproximativ 10% - 12% din cea manifestată pe piețele statelor puternic industrializate. De aceea, în prezent, distribuția este efectuată prin intermediul firmelor specializate în comercializarea materialelor de construcții ce au acoperire națională. Unii dintre acești distribuitori comercializează exclusiv produsele Carboplak, în vreme ce alții promovează și produse concurente (Bayer, General Electric - Sabic, Dow Chemicals etc.). Depozitul propriu are o suprafață de 4.000 mp și o capacitate de 400 tone de plăci din polycarbonat, unde menținem un stoc tampon destinat alimentării în timp util a cererii imediate.

## - Ce avantaje competitive aveți pe piața de profil?

- Strategia noastră a fost, încă de la început, aceea de a oferi produse de înaltă calitate, similară celei de pe piețele europene, la prețuri competitive. Pentru a atinge prima țintă utilizăm exclusiv materii prime de calitate superioară, ale căror costuri au o pondere cuprinsă între 72% și 75% din prețul produsului finit. Acest aspect, la care se adaugă faptul că utilizăm o tehnologie de ultimă generație,

complet automatizată (care permite realizarea produselor la cele mai înalte standarde), face ca obiectivul de preț să fie dificil de atins în această perioadă de criză. Beneficiile majore pe care le putem asigura partenerilor noștri sunt cele din spectrul logistic și nu numai: livrare în maximum 5 zile lucrătoare din momentul lansării comenzii (față de 5 săptămâni pentru produsele livrate din străinătate); producția elemente cu dimensiuni nestandardizate, necesare unor proiecte atipice, prin care se reduce nivelul pierderilor la beneficiar (deoarece se livrează modele exact la dimensiunile impuse prin proiect); execuția unor debitări în forme speciale; disponibilitatea în stoc a unor sortimente standard, în nuanțe de bronz, opal, verde, albastru și în varianta transparentă.

## - Care sunt principalele probleme întâmpinate în desfășurarea activității?

- Trebuie menționat faptul că, pe fondul lipsei de informare a beneficiarilor, precum și - parțial - din cauza relativei noutăți pe piața de profil a acestor materiale, coeficientul de utilizare este scăzut, fiind cu mult inferior celui înregistrat în statele vest-europene, în Asia sau SUA. De asemenea, ne mai confruntăm și cu un trend ciudat, de utilizare nespecifică a produsului, existând în acest moment o tendință de folosire intensă a plăcilor de polycarbonat pentru placarea gardurilor la imobilele rezidențiale - și nu numai. Această practică afectează negativ imaginea materialului, putând sugera celor neavizați incompatibilitatea cu aplicațiile din domeniul construcțiilor, care au fost precizate anterior. Totuși, ne păstrăm optimismul și considerăm că pe termen mediu produsele se vor impune grație caracteristicilor incontestabile de performanță, deși este puțin probabil ca pe plan local să se depășească vreodată 50% din nivelul de utilizare existent în economiile puternic industrializate.



# VEKA: partener de clasă A!



În actualele condiții economice, succesul nu poate fi asigurat fără un partener strategic, care să ofere soluții eficiente de susținere a activităților partenerilor săi. VEKA România perfecționează în mod constant rețeta de parteneriat, bazat în primul rând pe soluții personalizate și susținere la fiecare pas, de la activitatea de zi cu zi de optimizare a procesului de producție a tâmplăriei, până la sprijin pentru dezvoltarea și implementarea strategiei de vânzări.

- ❖ asistență tehnică pentru optimizarea producției și proiectarea de sisteme complexe;
- ❖ stoc permanent pentru toate profilele importante, atât pe alb cât și pe imitațiile de lemn;
- ❖ organizarea de instructaje tehnice și de vânzări destinate angajaților firmelor partener;
- ❖ livrare directă la locația de producție prin intermediul unui sistem logistic performant unic în branșă;
- ❖ școlarizare pentru demararea producției cu ajutorul tehnicienilor VEKA;
- ❖ sprijin în vânzări atât prin promovare la punctele de vânzare, la târguri și expoziții regionale, cât și susținerea în cadrul licitațiilor și a proiectelor complexe.

Gheorghe Dragne - România Sud  
mobil: 0744 322 113; fax: 021 352 65 43/44

mail: [gdragne@veka.com](mailto:gdragne@veka.com)

Flavius Ienea - România Vest  
mobil: 0745 534 572; fax: 0256 454 841

mail: [fienea@veka.com](mailto:fienea@veka.com)

Zoltan Hofman - România Nord  
mobil: 0746 209 713; fax: 0362 401 065  
mail: [zhofman@veka.com](mailto:zhofman@veka.com)

[www.veka.ro](http://www.veka.ro)  
[sales@veka.ro](mailto:sales@veka.ro)



sisteme de ferestre și uși

# Ce așteaptă de la 2010 companiile de pe piața de cofraje

**Piața de cofraje nu a făcut rabat, anul trecut, de la tendința de diminuare a activității din domeniul construcțiilor. Sectorul de profil a înregistrat, în 2009, o depreciere estimată la 50% față de anul anterior, ajungând la o valoare de aproximativ 36 milioane de euro, conform opiniiilor companiilor specializate. Acest sector a fost afectat atât de diminuarea numărului de proiecte, cât și de suprasaturarea pieței, având în vedere că foarte mulți antreprenori și-au achiziționat propriile sisteme pentru a reduce costurile de execuție, dar și faptul că majoritatea echipamentelor sunt reutilizabile. Astfel, după un apogeu al sectorului de profil, care a atins, în 2007, o valoare de 60 milioane de euro (din care 48 milioane de euro reprezentau valoarea pieței cofrajelor moderne), pentru 2010 este previzionat un nou declin, de până la 30 milioane de euro. Redresarea va fi din ce în ce mai dificilă, un nivel similar celui din 2007 fiind imposibil de anticipat chiar și pe termen lung. În ultima perioadă, piața are tendința de schimbare de la sisteme de cofrare specifice sectorului imobiliar către echipamentele utilizate pentru lucrările de infrastructură. Adina Bucovici - director general al Doka România, Răzvan Stancu - director de vânzări al Meva Sisteme de Cofraje, Gabriela Ioniță - director comercial al Euro Foster Cofraj, Ionuț Vasilescu - director de marketing al Argevil, Jonay Fernandez - director comercial Cofraje Alsina, Lucian Catană - director de vânzări Ulma Cofraje, Mircea Albuțiu - CEO Harsco Infrastructure, și Ionel Gavril, director de marketing al companiei HIT RO, au prezentat, pentru Agenda Construcțiilor, problemele pe care le întâmpină domeniul de profil și previziunile pentru acest an. De asemenea, Iustin Căpățână, directorul tehnic al Peri România, ne-a acordat un amplu interviu, pe care îl puteți citi în pagina 18.**

**Adina Bucovici, director general al Doka România:** "Anul 2009 a fost unul atipic, cel puțin pentru domeniul construcțiilor. Volumul lucrărilor a scăzut în mod drastic, ponderea acestora crescând pe segmentul de infrastructură, în detrimentul celui imobiliar. În acest context, s-a remarcat o intensificare a concurenței pe piața sistemelor de cofrare, concomitent cu apariția practicilor de tip «dumping». De asemenea, s-a majorat numărul proiectelor finanțate din fonduri bugetare în defavoarea investițiilor private, care au fost - în mare parte - blocate. Dintre lucrările publice, cele realizate din fonduri structurale au avansat mai bine, beneficiind de finanțare constantă. O altă dificultate cu care s-au confruntat antreprenorii a fost sezonul rece destul de sever din primele două luni ale acestui an. În ceea ce privește piața de cofraje, evoluția din 2010 a sectorului este la fel de imprevizibilă precum cea a construcțiilor în general, estimându-se o stagnare la nivelul înregistrat în 2009 sau chiar o scădere ușoară. Raportat la activitatea proprie (care - conform uzanțelor noastre - include atât vânzarea, cât și închirierea sistemelor de cofrare), estimăm că ne vom menține cota de piață de circa 35%. Din punct de vedere al cererii, în 2010 aceasta se va orienta - în special - către echipamentele destinate lucrărilor de infrastructură. Totodată, se solicită material ieftin de mai mică productivitate, fără a se mai ține cont de calitate sau de costurile suplimentare achitate la finalul lucrării. Ca tendință, primează costurile mici în detrimentul calității și uneori - regretabil - și în cel al siguranței în muncă. Noi vom continua să punem în centrul propriilor strategii securitatea lucrărilor, mai ales acum, când numărul accidentelor grave de pe șantiere a crescut semnificativ. Ne propunem să ne menținem lider în siguranța și securitatea muncii, chiar dacă multe firme nu pun sau nu-și permit să pună accent pe aceasta. Astfel, am preferat să livrăm echipamentele de siguranță la prețuri modice".

**Răzvan Stancu, director de vânzări Meva Sisteme de Cofraje:** "Pe fondul scăderii generale a pieței construcțiilor, sectorul sistemelor de cofrare a urmat tendințele descendente, consemnând o depreciere medie de 30%. În acest context, am reușit să limităm scăderea cifrei de afaceri la -12,8% față de anul precedent, datorită, în special, activității celor patru mari șantiere inaugurate

în 2008 și continuate și în prezent. Livrările de sisteme de cofrare în cadrul acestora au generat chiar o ușoară creștere a cifrei de afaceri din 2009. De asemenea, o contribuție determinantă la rezultatele financiare a deținut-o departamentul de vânzări, în cadrul căruia sunt angajați numai ingineri constructori ce experiență pe șantier, dar și managementul companiei. Estimăm că piața specifică se va diminua și în 2010 cu aproximativ 30%. Cu toate acestea, nivelul cererii de cofraje Meva s-a menținut - procentual - la nivelul din 2008, scăzând, însă, gradul de materializare a potențialelor comenzi. Astfel, dacă acum doi ani obținem cinci contracte din zece oferte, în 2009 numărul contractelor a scăzut la două, din același volum de oferte. În ciuda crizei, la finele anului trecut aveam închi-



riate aproximativ 92% din echipamentele din propriul parc, veniturile fiind, însă, afectate de diminuarea costurilor serviciilor. Estimările sunt pozitive pentru acest an, având în vedere faptul că am încheiat deja contracte pentru furnizarea de sisteme în vederea execuției unei stații de epurare din Ploiești, a noii Ambasade SUA la București și a clădirii sediului SPP, din Capitală. Totodată, vom depune oferte pentru livrarea de sisteme de cofrare pe viitorul șantier al Catedralei Mântuirii Neamului, inaugurarea lucrărilor fiind estimată pentru luna august a.c. Cea mai importantă lucrare pentru care furnizăm cofraje este cea de edificare a stadionului național «Lia Manoliu», unde avem nouă tipuri diferite de sisteme de cofrare, atât pentru elemente verticale, cât și pentru cele orizontale, utilizate concomitent - un record pe șantierele din România, veniturile Meva urmând a fi susținute, până

în luna august și de onorarea acestui contract. Pentru această lucrare am importat, în premieră națională, două sisteme noi de cofrare (panourile metalice tip Mammot 350/250 și sistemul de susținere și siguranță a cofrajelor marca Space) - utilizate pentru execuția celor 120 de stâlpi (cu o înălțime medie de 24 de metri) de susținere a gradinelor. Alte echipamente inedite folosite pe acest șantier sunt mesele cofrante pentru grinzi și sistemul mobil de cofrare a stâlpilor cu înălțimi de până la 6 metri, tip Caro-falt. Zonele predilecte de livrare a cofrajelor Meva sunt localizate, în special, în părțile de sud și centru ale țării și, parțial, în regiunea Moldovei. Cele mai importante șantiere se află, însă, în Capitală, unde deținem o cotă de piață de peste 28%. La nivel de grup, Meva a început procesul de extindere și pe piața din Bulgaria, de afacerile locale ale viitoarei companii urmând a se ocupa managerii din România".



**Gabriela Ioniță, director comercial Euro Foster Cofraj:** "Strategia pentru dezvoltare din 2010 presupune implicarea susținută în proiecte de construcții rezidențiale și industriale cu un grad înalt de dificultate. Considerăm aceste tipuri de proiecte potrivite pentru activitatea Euro Foster Cofraj, întrucât dispunem de posibilități logistice și tehnice avansate. Singura problemă cu care ne-am confruntat pe plan local constă în lipsa forței de muncă specializate. Din acest motiv, am decis să asigurăm asistență pe șantier la toate lucrările care se află în diverse etape de execuție, supervizând permanent calitatea și eficiența îndeplinirii obiectivelor. Strategia de lucru pe care o aplicăm ne permite să estimăm o majorare a cifrei de afaceri pentru 2010, chiar dacă situația pieței nu este favorabilă. De asemenea, un alt obiectiv important pe care-l avem permanent în vedere constă în promovarea de sortimente noi, dintre care se remarcă sistemul de panouri ce se poate monta manual, fără macara".

**Ionuț Vasilescu, director de marketing Argevil:** "În cursul lui 2009, piața cofrajelor s-a înscris pe același trend ca și segmentul construcțiilor, scăderea cererii la nivelul companiei noastre față de anii trecuți fiind de circa 30%. Singura creștere am înregistrat-o la export, mai exact în Marea Britanie, țară în care promovăm cofraje realizate de firma Prokoncept - Harghita încă din anul 2008. Până în prezent, am semnat contracte care depășesc valoric de 2,5 ori cifra de afaceri din 2009, iar din acest motiv previziunile pentru finalul acestui an sunt optimiste. De asemenea, începând de anul trecut, am înregistrat schimbări majore și în ceea ce privește structura cererii. Dacă până la momentul respectiv, aveam mai multe solicitări din punct de vedere cantitativ și valoric din partea firmelor de construcții, în ultima perioadă acestea



sunt depășite de cele provenite din partea persoanelor fizice, care contractează firme de construcții doar pentru execuție sau realizează lucrări în regie proprie, căutând cele mai avantajoase soluții. În ambele domenii de activitate, am aplicat în ultima perioadă modificări ale prețurilor de comercializare și am investit în promovare, acțiuni care a avut efecte deosebite pentru activitatea noastră. Totodată, am lansat și cofraje pentru case pasive, prevăzute, în premieră mondială, cu sistem de canale pentru ventilație și condensare. Dintre măsurile care ar putea favoriza domeniul propriu de activitate, menționăm scăderea TVA-ului sau subvenționarea sistemelor care contribuie la scăderea consumului energetic".

**Jonay Fernandez, director comercial Cofraje Alsina România:** "Dacă anul 2009 a fost extrem de dificil pentru piața construcțiilor în toată Europa, pentru 2010 se așteaptă o ușoară creștere, chiar dacă nu se va mai atinge niciodată nivelul de dezvoltare înregistrat în perioada 2006-2008. Pentru România, preconizăm un ușor declin al pieței sistemelor de cofrare, valoarea acesteia - estimată în anul 2009 - fiind de aproximativ 60 de milioane de euro. Din punctul nostru de vedere, cea mai mare problemă a actualei crize economice este reprezentată de înmulțirea cazurilor de neplăți a creanțelor. De asemenea, o altă schimbare pe care am observat-o în domeniul specific de activitate este reprezentată de orientarea clienților către activitatea de închiriere, în detrimentul vânzărilor directe. Practic, această soluție este percepută ca fiind mult mai economică atât pe termen scurt (cheltuieli mai mici), cât și pe termen lung (nu implică resurse și spațiu pentru a păstra și a repara elementele de cofrare).



În ceea ce ne privește, am fost avantați de această situație întrucât strategia de afaceri se bazează pe închirierea cofrajelor și dispunem de vaste cunoștințe logistice/tehnice pe care le punem la dispoziția partenerilor, la același nivel de calitate, în toate țările în care activăm. Dintre cele mai noi produse promovate, menționăm sistemul de placă Mecaflex,



dezvoltat în mod special pentru zona est-europeană, sistem asemănător celui tradițional, dar care se caracterizează printr-un grad sporit de mecanizare și siguranță (grație grinzilor de oțel), asigurând, astfel, economii importante (în ceea ce privește manopera și timpul de montare/demontare). În prezent, volumul furnizării serviciilor specifice în România atinge aproximativ 6 milioane de lei. Pentru 2010 ne-am propus o majorare de aproximativ 30% a cifrei de afaceri, concomitent cu o creștere semnificativă a cotei de piață".

**Lucian Catană, director de vânzări Ulma Cofraje:** "Volumul vânzărilor în domeniul cofrajelor, atât la nivel național, cât și european, a urmat în cursul lui 2009 trendul descrescător al pieței construcțiilor, de care depinde în mod direct. Nici pentru 2010 previziunile nu sunt pozitive, începutul anului fiind marcat inclusiv de condițiile meteo nefavorabile. Structura cererii de sisteme de cofrare s-a modificat ca urmare a schimbării gamei de lucrări, iar această tendință s-ar putea menține și în 2010. Astfel, numărul de proiecte rezidențiale, clădiri de birouri și centre comerciale a scăzut în favoarea lucrărilor ingineresti și a celor de infrastructură, pentru care se solicită produse specifice. De asemenea, piața de închirieri a crescut foarte mult, în detrimentul celei de vânzări directe. Compania noastră a adoptat câteva măsuri de adaptare la noile condiții din această perioadă, dintre care se remarcă promovarea de



volumul scăzut al investițiilor este cauzat de criza economică, iar după această perioadă nu se va mai înregistra o creștere puternică imediată, considerăm că România are nevoie de infrastructură pentru a-și putea consolida imaginea de

stat membru al UE. De aceea, considerăm că organizațiile guvernamentale trebuie să asigure fonduri pentru dezvoltarea acestui segment în care societatea noastră se implică în mod semnificativ în ultima perioadă. Suntem prezenți pe șantiere din întreaga țară, precum: centurile ocolitoare ale orașelor Sibiu și Suceava, tronsoanele de autostradă Câmpia Turzii - Borș, Medgidia - Constanța, Arad - Timișoara sau stația de desulfurare a CET Turceni".

**Ionel Gavril, director de marketing al companiei HIT RO:** "Structura cererii de sisteme de cofrare în 2009 a înregistrat modificări importante, beneficiarii solicitând exclusiv produse la prețuri reduse, fără a fi interesați în aceeași măsură și de calitatea acestora. Pe fondul situației economice nefavorabile, s-a micșorat semnificativ și volumul vânzărilor, pentru 2010 estimându-se o scădere accentuată a numărului de comenzi. De altfel, situația

este similară și în alte țări europene, cele mai mari probleme înregistrându-se în Spania și Italia. Consider că Germania și Marea Britanie reprezintă singurele state ce prezintă condiții mai bune, ca urmare a susținerii guvernamentale a domeniului. În România, am remarcat, de asemenea, un trend ascendent al pieței de închirieri, ceea ce a compensat într-o oarecare măsură declinul segmentului de vânzări. Principala măsură anticriză adoptată de compania HIT RO constă în adaptarea accentuată la cerințele clienților, printre principalii colaboratori pe care îi avem în acest moment aflându-se PAB România - Arad, Cominco - București, Metronom Moldova - Iași, Inserv Holding - Baia Mare etc. De asemenea, am promovat noi produse, cum ar fi cofrajul pentru sprijinirea malurilor. Luând în considerare impactul pozitiv al planului de redresare, pentru anul în curs estimăm o ușoară creștere a cifrei de afaceri (+4%)".



noi sisteme și servicii. Aceasta ne permite să estimăm o majorare a cifrei de afaceri pentru 2010, chiar dacă la nivel general situația nu este una favorabilă. Dintre principalele șantiere în lucru pentru care furnizăm sisteme de cofrare, menționăm: varianta ocolitoare Constanța-Nord, șoseaua de Centură din partea de nord a Capitalei, complexul de poduri și pasaje Vidin - Calafat, centrul comercial Real sau ansamblurile rezidențiale Primăvara Ploiești și Seasons Brașov".

**Mircea Albușiu, CEO Harsco Infrastructure România:** "În cursul lui 2009 și la începutul anului 2010, investițiile în infrastructură și cele industriale au determinat (re)orientarea furnizorilor către acest segment. Astfel, cererea de servicii din partea beneficiarilor/constructorilor este în creștere atât în România, cât și în celelalte țări europene. Totuși, volumul de achiziții a scăzut pe fondul nivelului redus al investițiilor, precum și din motive «psihologice», mulți antreprenori din domeniul construcțiilor fiind descurajați de previziunile economice negative. În același timp, însă, solicitările pentru cofraje ce pot fi închiriate au crescut, echilibrând, astfel, volumul afacerilor din acest domeniu, inclusiv pentru firma noastră. De altfel, concernul Harsco Infrastructure are filiale în 36 de țări, lucrează cu peste 8.200 de angajați și a înregistrat în 2008 o cifră de afaceri de peste 1,5 miliarde USD. Potrivit strategiei manageriale a conducerii holdingului, previziunile de dezvoltare pentru 2010 sunt optimiste, inclusiv în ceea ce privește România. Chiar dacă

**GEZE PATCH FITTINGS**

GAMA DE ACCESORII ȘI AMORTIZOARE HIDRAULICE  
PENTRU TOATE TIPOLOGIILE DE UȘI DIN STICLĂ SECURIZATĂ

România, 400625 Cluj-Napoca, Str. Fabricii nr. 77  
Telefon: 0364 116 440  
Fax: 0364 116 550  
E-mail: office@primusgt.ro  
Website: www.primusgt.ro

# PERI ROMÂNIA: Declin de peste 50% pe piața de cofraje

**Directorul tehnic Peri România, Iustin Căpățână, consideră că redresarea pieței de cofraje va fi din ce în ce mai dificilă, nivelul înregistrat în 2007, cel mai bun an pentru activitatea de profil, fiind imposibil de anticipat chiar și pe termen lung. "După un apogeu al sectorului, care a atins, în 2007, o valoare de 60 milioane de euro (din care 48 milioane de euro reprezentau piața cofrajelor moderne), nivelul total al acestui segment de activitate a scăzut, treptat, în 2009, ajungând la 32 milioane de euro, pentru 2010 fiind estimat un nou declin, până la 22 milioane de euro", spune oficialul companiei. Peri România are, potrivit estimărilor proprii, o cotă de 33% pe piața sistemelor de cofrare moderne. Va prezentăm, în continuare, un amplu interviu cu domnul Iustin Căpățână, principalele teme abordate vizând previziunile privind activitatea firmelor din domeniul cofrajelor și obiectivele Peri România pentru anul acesta.**



**Iustin Căpățână (35 de ani)**

**Funcția/Firma:** director tehnic Peri România;

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

**Experiență profesională:** 13 ani în domeniul construcțiilor, ca șef de șantier în cadrul companiilor Comnord SA, ACM4 SA și Arcom SA și dezvoltator de aplicații pentru calculul de rezistență și proiectare a sistemelor de cofrare;

**Hobby-uri:** filosofia, programarea, cinematografia și baschetul.

## - În ce fel a fost afectată compania Peri de criza financiară?

- Recesiunea financiară a afectat cifra de afaceri a societății în proporție de 35%-50%, asupra veniturilor fiind resimțită mai puternic influența negativă a saturației pieței de cofraje. Astfel, pentru anul în curs estimăm realizarea unei cifre de afaceri de 3,5 milioane de euro, în scădere cu aproximativ 18% față de 2009, când valoarea acesteia a fost de 4,3 milioane de euro. Rezultatele negative vin după indici corespunzători de 14,25 milioane de euro în 2007 și de 13,07 milioane de euro în 2008 și reflectă diminuările volumului vânzărilor și ale prețurilor de comercializare în anul trecut. Conform propriilor calcule, în 2009 am înregistrat o cotă de 33% pe piața sistemelor de cofrare moderne.

## - Menționați principalele tendințe pe piața sistemelor de cofrare.

- Din cauza dezvoltării anuale intense a pieței imobiliare în ultimii ani, majoritatea constructorilor au optat pentru a-și achiziționa propriile sisteme de cofrare, gândindu-se la câștigurile și economiile pe care le-ar genera. Deoarece echipamentele sunt reutilizabile, costul acestora a putut fi amortizat în urma încasărilor pentru o lucrare derulată timp de un an, refoarea cofrajelor aducând profituri antreprenorilor. Acest lucru, corelat cu declinul din domeniul construcțiilor, a generat o diminuare de aproximativ 50% a pieței cofrajelor în 2009. După un apogeu al sectorului de profil, care a atins, în 2007, o valoare de 60 milioane de euro (din care 48 milioane de euro reprezentau valoarea pieței cofrajelor moderne), nivelul total al acestui segment de activitate a scăzut, treptat, în 2009, ajungând la o valoare de 32 milioane de euro, pentru 2010 fiind estimat un nou declin, până la 22 milioane de euro. Redresarea va fi din ce în ce mai dificilă, un nivel similar celui din 2007 fiind imposibil de anticipat chiar și pe termen lung.

## - Care sunt cele mai importante lucrări contractate?

- Domeniul predilect de activitate al Peri România este reprezentat de furnizarea de sisteme de cofrare pentru lucrări de artă (poduri, centrale hidroelectrice, tuneluri) și proiecte industriale, unul dintre cele mai importante șantiere pentru care am

livrat echipamente fiind Pasajul Basarab. Acest domeniu va avea, în anii următori, cea mai mare pondere în volumul lucrărilor de construcții, în timp ce segmentul execuției de locuințe va deține o cotă de numai 10% din piață (față de 60%, în 2007). De asemenea, am furnizat sisteme de cofrare și pentru ansambluri rezidențiale, precum Central Residential Park, Ohridea Gardens, Metropolis Residence etc. Referitor la infrastructură, aceasta este deosebit de importantă pentru dezvoltarea ulterioară a pieței construcțiilor și a economiei, în general. Cât timp nu vom avea o autostradă care să facă legătura cu partea de vest a Europei, investitorii vor ezita în ceea ce privește luarea deciziei de a (re)veni în România.

## - De ce preferați vânzarea sistemelor în detrimentul închirierii acestora?

- Am fost printre primele companii de pe piața din România care au desfășurat activități de vânzare a cofrajelor. Majoritatea concurenților au optat pentru operațiuni de închiriere, deoarece acestea sunt mai profitabile. Activitatea de închiriere are, însă, propriile dezavantaje, în sensul că relațiile cu clienții devin riscante. De exemplu, dacă echipamentele sunt returnate cu anumite defecțiuni, costul serviciilor de reparații este imputat antreprenorului, iar acesta se orientează către alte firme pentru o lucrare viitoare. Problema dispare în cazul activităților de vânzare, deoarece constructorii reutilizează cofrajele chiar și cu anumite defecțiuni, dacă sistemele sunt, încă, funcționale, în contextul în care acestea nu mai sunt returnate unei companii specializate, care să poată decide gradul de risc al unui echipament. De asemenea, nu există o legislație foarte strictă privind securitatea muncii din domeniu, nici măcar la nivel european. Singura țară care beneficiază de reguli clare în acest sens este Franța. De-a lungul timpului, am vândut sisteme de cofrare celor mai importante companii de construcții, cum ar fi Astaldi, FCC, Porr Construct, Comnord, BogArt, Arcom etc. Ne desfășurăm activitatea pe o piață în care clienții au investit 40 - 50 milioane de euro în achiziționarea propriilor sisteme numai de la firma noastră, acest segment devenind suprasaturat. De asemenea, în România există cofraje «second-hand»

cumpărate încă din 1993 din Germania, care sunt în stare de funcționare. Pe noi ne-a afectat acest lucru mai mult decât lipsa investițiilor în sectorul construcțiilor.

## - Descrieți starea concurențială de pe piața de profil.

- Majoritatea contractelor de furnizare a sistemelor de cofrare se atribuie societăților partenere în mod tradițional sau celor care au o experiență vastă în domeniu. Astfel, va fi din ce în ce mai greu pentru firmele mici și mijlocii să supraviețuiască pe această piață. În prezent, sunt active aproximativ 20 de firme străine oferente, dintre care numai șase de dimensiuni mari, trei din Germania, două din Spania și una din Austria. Acestea au declanșat o «luptă» a prețurilor, căreia i s-a răspuns de fiecare dată, ajungându-se, în timp, la o reducere de până la 50% a costurilor de vânzare și de 55% a celor de închiriere, față de nivelurile maxime atinse în 2007 și 2008. Era de anticipat faptul că societățile vor adopta astfel de măsuri, luate pe fondul saturației pieței (în proporție de 68%) și al lipsei de cerere, determinată de criză. Diminuarea costurilor are efecte grave asupra rezultatelor financiare, mai ales dacă avem în vedere faptul că majoritatea clienților preferă colaborarea cu firme care au un bilanț financiar pozitiv. Dacă furnizorul nu dispune de lichidități cu care să acopere pierderile generate de reducerile de prețuri, poate intra în insolvență sau chiar în faliment. În cazul în care aceste scenarii reușesc, însă, să fie evitate, un moment deosebit de greu va fi cel în care se va impune revenirea prețurilor la niveluri profitabile. Mai mult, în România există și o criză a competenței în domeniul construcțiilor. Neavând personal specializat, antreprenorii au lucrat greu, cu forță de muncă necalificată, în timp ce investitori - la rândul lor - au ales soluții de construcție deosebit de scumpe. Principala cauză constă în faptul că în România nu există școli de meserii. Astfel, dacă în Germania la un bloc 2S+P+5E cu o amprentă la sol de 1.000 mp și o suprafață subterană de 2.000 mp lucrează maximum

10 salariați, pe un șantier similar din țara noastră sunt angajați chiar și 50 de muncitori, în contextul în care companiile au posibilitatea de a folosi utilaje și echipamente din Germania. Aceste lucruri generează costuri de construcție uriașe, care au reprezentat un factor important al crizei. Cel mai probabil, firmele respective vor da faliment.

## - Care sunt obiectivele companiei Peri România în 2010?

- În acest an avem în vedere finalizarea lucrărilor la noul sediu ce va fi situat în apropierea Capitalei. În același timp, vom reduce la minimum volumul investițiilor, excluzându-le în totalitate pe cele ce privesc materialele. Piața de cofraje reprezintă un domeniu clasic al construcțiilor, în care inovațiile nu sunt un punct definitoriu. Față de vechile grinzi I20 și cele cu zăbrele (introduse în domeniul de specialitate de fondatorul companiei Peri, utilizate tradițional la fabricarea cofrajelor), adăugarea unei plăci metalice de protecție sau a unei protecții din material plastic sunt numai mici adaosuri comerciale ce nu aduc nimic nou din punct de vedere științific. Cerințele actuale ale partenerilor sunt legate de comercializarea cofrajelor la un preț scăzut. Ne vom conforma, în continuare, acestora, fără a pierde din vedere încheierea în mod pozitiv a exercițiului financiar aferent anului curent.

★ ★ ★

Peri România este reprezentanta autohtonă a concernului german Peri. Cu peste un miliard de euro cifră de afaceri în 2008, grupul, cu sediul în Weissenhorn (unde deține și o capacitate de producție) este unul dintre cei mai importanți producători și furnizori de sisteme de cofrare și schele metalice pentru construcții la nivel mondial. Compania are 5.200 de angajați și 850 de ingineri, livrând echipamente la peste 100 de șantiere din lume. De asemenea, asigură servicii post-livrare complete, inclusiv de curățare, reparare, montaj, instructaj de utilizare etc. În România, Peri dispune de un sediu în București și o filială în Sibiu.



Complexul Expozitional ROMEXPO

11 - 15 mai 2010

Ediția a IV-a

Informații:

Tel.: (+021) 207.70.21

Fax: (+021) 207.70.70

E-mail: [constructexpo-utilaje@romexpo.ro](mailto:constructexpo-utilaje@romexpo.ro)



[www.constructexpo-utilaje.ro](http://www.constructexpo-utilaje.ro)

# Construct Expo Utilaje

Expoziție internațională pentru utilaje de construcții și unelte de mână

Program de vizitare:

11 - 14 mai 2010 : 10.00 - 18.00

15 mai 2010 : 10.00 - 16.00

Parteneri media:



Organizator:



Membru:



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



# REHAU POLYMER: Suntem puternic dependenți de măsurile guvernamentale și de lichiditatea pieței

*Compania Rehau Polymer, specializată în furnizarea de sisteme pentru domeniul construcțiilor și cel industrial, a decis încetarea activității fabricii de la Cislădie, începând cu luna mai a anului în curs. "În contextul crizei economice pe care o traversăm în prezent și a orientării beneficiarilor din România către produse cu standarde de calitate reduse și - ca atare - ieftine, am decis închiderea acestei unități. Produsele realizate în fabrica respectivă erau destinate, în principal, lucrărilor edilitare și de infrastructură, cea mai mare parte a sortimentelor fiind destinată exportului", subliniază Emil Ioan Pop, director general al Rehau Polymer. Scopul companiei este de a-și consolida poziția pe piața locală, prin concentrarea atenției pe distribuția unei game variate de programe ecologice inovatoare, cu aplicații în domeniul ingineriei civile și infrastructurii, cum ar fi, de exemplu, sistemele de canalizare, de transport și distribuție a energiei termice, de gospodărire a apelor și sisteme cu aplicații în geotermie și biomasă. Despre viitorul construcțiilor din țara noastră, Emil Ioan Pop spune că se poate anticipa, cu toate rezervele date de starea actuală de incertitudine care caracterizează economia mondială, că o eventuală stabilizare a sectorului de profil din România este posibilă după jumătatea acestui an.*



**Emil Ioan Pop (54 de ani)**  
**Funcția/firma:** director general, Rehau Polymer;  
**Studii:** Facultatea de Automatică, Universitatea Politehnica București;  
**Experiență profesională:** 12 ani în domeniul materialelor de construcții;  
**Hobby-uri:** dans, grădinărit și excursii în Grecia.

## - Care a fost impactul crizei economice internaționale asupra companiei pe care o administrați?

- În ansamblu, datele disponibile pentru exercițiul financiar precedent indică o diminuare cu aproximativ 30% a cifrei de afaceri. Cele mai drastice scăderi au fost consemnate la divizia de materiale pentru construcții, unde reducerile au fost dictate de ritmul specific pieței respective. În ceea ce privește sectorul de produse industriale, se poate afirma că situația a fost mult mai bună, înregistrându-se cereri semnificative pentru o serie de profile speciale, folosite, în special, în industria electrocasnică. La nivelul lui 2010, am planificat o creștere cuprinsă între 5% și 10% pentru toate domeniile, dar rămâne de văzut cum va fi atins acest obiectiv, dată fiind starea de incertitudine ce caracterizează evoluțiile economice curente. În acest moment, suntem puternic dependenți de măsurile guvernamentale și de lichiditatea pieței în perioada următoare (disponibilitatea de numerar), care este o funcție directă a strategiilor de creditare adoptate de instituțiile financiare. În plan public, activitatea noastră este influențată negativ de întârzierile la plata lucrărilor pentru infrastructură, știut fiind faptul că statul este un debitor dificil.

## - Prezența situația actuală a producției realizate la unitatea de fabricație din Sibiu.

- În contextul crizei economice pe care o traversăm în prezent și a orientării beneficiarilor din România către produse cu standarde de calitate reduse și - ca atare - ieftine, am decis încetarea activității la fabrica de la Cislădie, începând cu luna mai a anului în curs. Produsele realizate în unitatea respectivă erau destinate, în principal, lucrărilor edilitare și de infrastructură, cea mai mare parte a sortimentelor fiind destinată exportului. Cu toate acestea, după efectuarea unor calcule de rentabilitate, a fost luată hotărârea ca - pentru optimizarea distribuției la nivel internațional și eficientizarea activității - producția din România să fie stopată. Scopul nostru principal este de a consolida poziția companiei Rehau pe piața locală, prin concentrarea atenției pe distribuția unei game variate de programe ecologice inovatoare, cu aplicații în domeniul ingineriei civile și infrastructurii, cum ar fi, de exemplu, sistemele de canalizare, de transport și distribuție a energiei termice, de gospodărire a apelor și sisteme cu aplicații în geotermie și biomasă.

Fondurile investite pentru construcția acestei unități au fost de 8 milioane de euro și, de aceea, fabrica reprezintă un activ important deținut de Rehau Polymer. Terenul de la Sibiu este complet pregătit pentru realizarea unei fabrici noi, de tip modular, dar până în prezent nu am luat nicio decizie în acest sens. Cert este că amplasamentul respectiv va intra într-un program de conservare. Trebuie menționat că - și în situația de față - vom rămâne un competitor dedicat pe piața locală, toate celelalte divizii continuându-și activitatea în condiții neschimbate. În ceea ce privește utilajele, acestea vor fi instalate în alte unități Rehau din Europa. Angajații vor beneficia de asistență din partea companiei, pentru a li se facilita identificarea unor noi locuri de muncă.

## - Precizați elementele definitorii ale strategiei pe termen mediu, implementate de Rehau Polymer.

- Trebuie subliniat că ne vom concentra în continuare pe produsele de infrastructură, care înglobează o mai mare tehnică și know-how. Practic, sistemele respective, prin valoarea adăugată deosebită, au o profitabilitate sporită. Aceasta va fi principala măsură activă prin care vom încerca să evităm repercursiunile efectelor negative ale crizei asupra activității companiei noastre. În domeniul tubulaturii, vom promova modelele din polipropilenă (PP), urmând să livrăm pe piață cămine din același material, destinate gospodăririi apelor pluviale, precum și o serie de țevi pentru drenaj, canalizare etc. Programul de reorientare mai vizează și promovarea de materiale incluse în cadrul sistemelor de producție a energiei regenerabile. Această piață reprezintă o oportunitate de dezvoltare în perioada următoare și - în viziunea noastră - va înregistra o dezvoltare impetuoasă în urma recesiunii actuale. Tot în direcția respectivă, ne orientăm în vederea execuției de noi sisteme de tip pompe de căldură apă - apă, apă - aer și sol - apă. Deși în prezent produsele din această categorie sunt percepute ca inaccesibile din cauza prețului ridicat, trendul general european indică faptul că, în scurt timp, pot fi adoptate și în România. Totodată, vom introduce un nou sortiment de material compozit plastic-lemn, destinat realizării de pardoseli pentru piscine sau terase. În domeniul tâmplăriei termoizolante, am lansat deja sistemul Geno, pe care intenționăm să-l promovăm intens în perioada următoare.

## - Ce alte măsuri ați luat pentru depășirea dificultăților actuale?

- Așa cum subliniam anterior, condițiile actuale specifice pieței nu permit realizarea de strategii pe termen lung și, în niciun caz, pentru perioade care să depășească un an. Evident, am aplicat o serie de corecții, cum ar fi controlul mai strict al costurilor și reducerea cheltuielilor administrative. Totodată, am amânat orice fel de investiții, considerând că asemenea strategii nu sunt potrivite pe timp de criză. În prezent, cele mai multe decizii sunt luate în urma unor previziuni realizate la fiecare trei luni, care țin cont de evoluțiile economico-financiare curente.

Principalele măsuri adoptate de companie ar putea fi descrise succint astfel:

- eficientizarea activității economice (creșterea randamentului și scăderea costurilor, eliminarea operațiunilor inutile etc.);
- apropierea de client;
- introducerea de produse noi mult mai performante și orientate spre viitor.

Analizând informațiile date publicității la diverse conferințe mondiale din domeniul construcțiilor, se estimează că această branșă va scădea în Europa cu 15%-25% în 2010. Totodată, impactul planurilor de măsuri implementate la nivel administrativ în România (restructurări ale administrației centrale, locale, ale întreprinderilor de stat etc.) asupra economiei reale poate fi uriaș, deoarece scăderea consumului, în urma creșterii șomajului, va duce, în mod inevitabil, la diminuarea producției, a investițiilor și, în consecință, la plasarea pe o spirală descendentă, cu efecte negative, amplificate în sistem de avalanșă. Astfel, scăderea economică va fi consemnată și în continuare, singura modalitate prin care o asemenea perspectivă poate fi evitată fiind aceea ca statul să atragă resurse financiare importante de la Uniunea Europeană, destinate unor investiții intense în infrastructură, concomitent cu adoptarea unor măsuri fiscale de stimulare a consumului și dezvoltare a activității economice. De asemenea, va trebui atent analizată problematica energiei regenerabile (eoliană, fotovoltaică, geotermală etc.). O piedică în calea dezvoltării unor astfel de programe este că România s-a obligat, prin angajamentele impuse de Uniunea Europeană, să producă doar un anumit procent de

energie din resurse regenerabile, care, în acest moment, este în mare parte acoperit prin activitatea hidrocentralelor existente.

## - Cum preconizați că va evolua domeniul construcțiilor, după depășirea dificultăților curente?

- Noi am fost mereu adepții unei căi de mijloc, caracterizate printr-o abordare duală a problematicei care definește dezvoltarea unei companii. Aceasta constă într-o creștere etapizată, concretizată prin succedarea fazelor de acumulare cu cele de consolidare a poziției câștigate și de majorare a profitabilității. Din păcate, cele mai multe companii care activează în branșă locală a construcțiilor (și nu numai) au optat pentru majorări haotice ale volumelor de activitate, neluând niciun moment în calcul eventualitatea unei perspective de scădere a piețelor în care activează. În consecință, criza le-a găsit într-o stare de maximă vulnerabilitate, fapt care a dus în mod inevitabil la colapsul multora dintre firmele amintite. Revenind, se poate anticipa, cu toate rezervele date de starea actuală de incertitudine care caracterizează economia mondială, că o eventuală stabilizare a domeniului construcțiilor din România este posibilă după jumătatea acestui an.

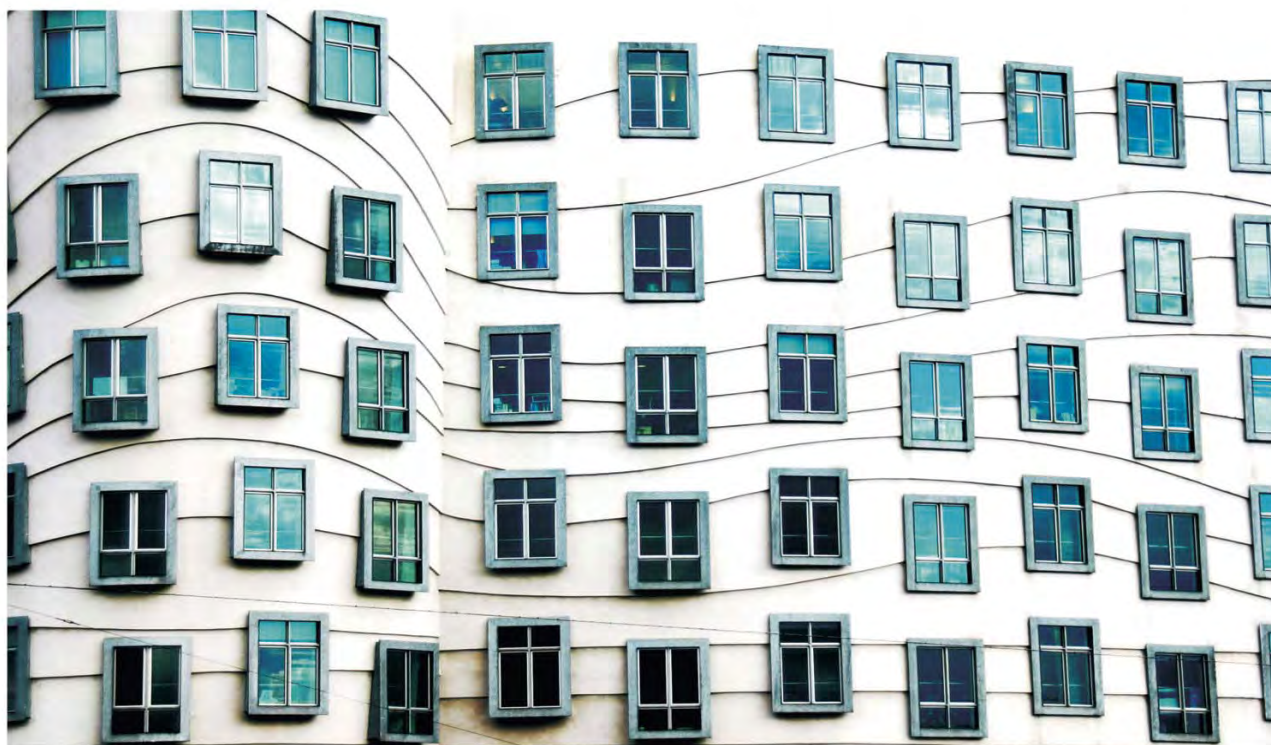
★ ★ ★

Compania Rehau Polymer, cu sediul central în localitatea Tunari (județul Ilfov), specializată în furnizarea de sisteme pentru domeniul construcțiilor (profile pentru ferestre și fațade, instalații și infrastructură), sectorul auto (sisteme de aerisire, garnituri etc.) și cel industrial (furtunuri și profile, furnituri pentru segmentul electrocasnic), a fost fondată în Germania, în anul 1948. După numai 10 ani, s-a lansat pe piață primul reper destinat execuției de ferestre, iar în 1986 a avut loc instalarea, în premieră, a unui sistem de încălzire prin pardoseală. În 1994 a fost inaugurată cea dintâi dintre cele 12 filiale din Europa de Sud-Est, acțiune urmată, în 1999, de deschiderea subsidiarei din România. La scurt timp, pe plan local s-a construit o fabrică de tubulatură din PVC și PE, amplasată în localitatea Cislădie, din județul Sibiu. În ultimii 10 ani, compania a reprezentat unul dintre principalii furnizori de sisteme de PVC, destinate industriei de tâmplărie din România.





# Ai marcajul CE?



**Începând cu anul acesta, formula s-a simplificat:**



SRAC a devenit unic reprezentant în România al prestigiosului institut ift Rosenheim, putând să vă pună la dispoziție atât serviciile necesare obținerii marcajului CE, cât și pe cele pentru obținerea certificatului de calitate ift QZert.

*Tel: 021-313.63.35 Fax: 021-313.2380 Email: office@srac.ro*

**WWW.SRAC.RO**



# BAUMIT: Construcțiile revin pe creștere în intervalul 2011 - 2012

*Una dintre vocile cele mai autorizate din breasla construcțiilor, Laurențiu Lupușor - directorul general al Baumit, consideră că reluarea trendului ascendent al economiei autohtone se va face într-un ritm lent. "Este foarte probabil ca, în România, criza să se prelungească în raport cu situația din celelalte state membre ale Uniunii Europene", avertizează șeful reprezentanței din țara noastră a concernului internațional Baumit, din Austria. Laurențiu Lupușor vorbește deschis despre inadvertențele ce pot fi sesizate între cum au decurs lucrurile în domeniul construcțiilor din alte zone și cum s-a comportat acest sector în România. "Este oarecum nefiresc faptul că solicitările de materiale de construcții au scăzut atât de mult în țara noastră, de vreme ce toate capacitățile de producție actuale nu acoperă decât 25% din cantitatea necesară, conform statisticilor oficiale", semnalează directorul general al Baumit. Prognosticează că în următoarele luni vor fi foarte optimiste, o eventuală revenire a domeniului de profil fiind preconizată pentru intervalul 2011-2012. Cauza principală a acestei previziuni temperate constă în lipsa unor proiecte, situație ce reflectă indisponibilitatea resurselor financiare.*



**Laurențiu Lupușor (50 de ani)**  
**Funcția/firma:** director general, Baumit România Com;  
**Studii:** Facultatea de Construcții Hidrotehnice, Universitatea Tehnică de Construcții București;  
**Experiență profesională:** 25 ani în domeniul construcțiilor;  
**Hobby-uri:** filatelie, sport.

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

- Criza economică pe care o traversează în prezent economia mondială s-a repercutat puternic asupra cifrelor de afaceri ale firmelor din domeniul construcțiilor. De asemenea, recesiunea a determinat o diminuare semnificativă a volumelor de marfă livrată. O analiză realizată recent de specialiștii noștri indică faptul că, în 2009, am înregistrat, ca toate marile companii din branșă, o reducere a cantităților livrate situată între 15% și 20%. Din punct de vedere al structurii, s-a remarcat o scădere mai mare a volumelor de vânzare pe segmentul mortarelor uscate grosiere (-30%), în vreme ce situația a fost cu mult mai bună în ceea ce privește sistemele de finisare (tencuieli decorative, vopsele, grunduri etc.), unde reducerile au fost de maximum 10%.

## - Care este cauza acestor contracții vizibile ale cererii?

- Dacă se dorește o explicație generică, aceea ar putea fi constituită de lipsa investițiilor. Totuși, o cercetare mai amănunțită relevă anumite aspecte specifice economiei din România. Astfel, dacă în Spania fenomenul de "bubble" imobiliar a avut o cauză strict speculativă, coroborată cu strategia de susținere demografică promovată de guvernul de la Madrid, pe plan local prețurile au fost susținute de marelle dezechilibru dintre cerere și ofertă. De aceea, este oarecum nefiresc faptul că solicitările de materiale de construcții au scăzut atât de mult, de vreme ce toate capacitățile de producție actuale nu acoperă mai mult de 25% din cantitatea necesară, conform statisticilor oficiale. Se revine, astfel, la problema finanțării și la faptul că această cerere uriașă are un nivel extrem de precar de solvabilitate. Așadar, considerăm că soluția de revigorare a industriei construcțiilor prin încurajarea relucrării activității în sectorul rezidențial nu are susținere practică, iar acest lucru se vede chiar și din lipsa proiectelor pentru stații de lucru. Alte domenii deficitare sunt cel comercial (cu o rată de acoperire națională de maximum 30%), al stațiilor de distribuție a carburanților (cu un grad de saturare, conform rapoartelor internaționale, de numai 40%), domenii unde în viitor se va concentra atenția dezvoltatorilor. Din păcate, se manifestă și un fenomen de

respingere a firmelor din această categorie, receptate în mod greșit ca fiind principalele generatoare ale crizei actuale, uitându-se la realitatea că, de fapt, sunt singurele ce au capacitatea de a mobiliza fondurile necesare. Deocamdată, cei mai mulți dezvoltatori s-au retras, astfel încât probabilitatea apariției de lucrări de mari dimensiuni este minimă și va rămâne astfel până se va înțelege în mod corect modalitatea de funcționare a mecanismului modern de promovare a lucrărilor de construcții.

## - Există motive pentru care în România criza s-ar putea prelunge, în raport cu situația înregistrată în alte state membre UE?

- Acest lucru este foarte probabil. Dacă din punct de vedere al evoluțiilor specifice ultimilor trei ani lucrurile sunt oarecum asemănătoare, comparând realitatea locală cu cea din statele mai dezvoltate ale UE, unde s-au consemnat creșteri puternice în intervalul 2007 - 2008 (urmate de scăderi similare în 2009), diferențele apar dacă se analizează anvergura acestor tendințe. Astfel, în statele puternic industrializate din Europa diferențele au fost relativ mici, creșterile de 3% fiind urmate de o scădere la același nivel, în vreme ce în România întregul fenomen s-a multiplicat de 10 ori, ajungându-se la situații aberante atât în ceea ce privește ritmul de sporire, cât și cel de depreciere. Toate acestea conduc la ideea că revenirea economiei autohtone va fi mult mai dificilă și se va petrece într-un ritm lent.

## - În condițiile date, cum se reflectă strategia de investiții adoptată la nivel de grup în dezvoltarea activității Baumit România?

- În continuare, managementul concernului privește această regiune cu un interes destul de ridicat, piața locală fiind percepută drept una interesantă. Acest lucru este demonstrat prin inaugurarea, în luna aprilie 2010, a unei noi unități de producție a mortarelor uscate, amplasată în zona de vest a Capitalei, în localitatea Bolintin Deal, care a necesitat o investiție în valoare de 20 de milioane de euro. Fabrica va avea o capacitate de 300.000 tone/an și este dotată cu tehnologii de ultimă oră, având randamente deosebite. De asemenea, estimăm că programul de extindere va fi implementat și în continuare, în a doua

etapă urmând a pune bazele unei unități de tencuieli decorative și vopsele. Toată această strategie a fost aplicată în urma unei analize extrem de riguroase a poziției deținute în prezent, a potențialului pieței pe termen mediu/lung și a perspectivelor de consolidare pe care le avem. Conform unui studiu realizat recent de institutul de cercetare a pieței GfK, în acest moment Baumit România are o cotă de 30% pe segmentul mortarelor uscate, iar tendința curentă este crescătoare. Acest lucru a fost posibil pe fondul eliberării anumitor segmente, prin restructurarea furnizorilor care nu au putut face față condițiilor dure ale recesiunii. Evident că și firma noastră s-a confruntat cu fenomene negative, dar am reușit să le gestionăm printr-un management atent al costurilor, aplicarea unei gestiuni stricte a stocurilor și implementarea unor strategii de plată flexibile și riguroase fiind altele măsuri adoptate în același timp.

## - Ce efect a avut asupra companiei aplicarea strategiei guvernamentale de reabilitare termică a locuințelor?

- Baumit promovează pe piața locală termosisteme începând cu anul 1995, în prezent ajungându-se ca mulți beneficiari să pună un semn de echivalență între marca noastră și acest tip de produs. Odată cu lansarea programului care prevedea acordarea de facilități pentru aplicarea respectivei soluții, livrările noastre s-au majorat simțitor. Totuși, nu ne putem declara complet mulțumiți de situația actuală, deoarece pe fondul anumitor lacune legislative, s-a încurajat montajul unor sortimente necorespunzătoare, care nu-și îndeplinesc funcția de bază și, mai mult, contribuie la deteriorarea imaginii companiilor de mare calibru. Toate acestea au devenit posibile din cauza accentului disproporționat pus pe preț, în defavoarea calității, dar se poate afirma că și cei ce pun în operă sistemele respective nu dețin o experiență suficientă. Noi acordăm servicii de instruire tehnică extrem de temeinică a partenerilor, pentru a evita apariția unor erori. Referitor la preț, multe lucrări au fost realizate în condiții improprii, utilizându-se materiale nepotrivite pentru a se putea

incadra în costurile solicitate de beneficiar. De exemplu, în loc de adeziv pentru polistiren, se optează pentru varianta destinată montajului de plăci ceramice sau se folosesc tencuieli obișnuite, cu toate că în fișa tehnică se precizează, de exemplu, utilizarea de materiale decorative, pe bază de rășini.

## - Estimați momentul ce va marca finalizarea crizei și reluarea creșterii în industria construcțiilor din România.

- După cum am subliniat anterior, este sigur că domeniul nostru de activitate își va reveni mult mai greu decât alte ramuri economice, iar cauza principală constă în lipsa unor proiecte, situație ce reflectă indisponibilitatea resurselor financiare. Din păcate, nici pe termen scurt nu se întrevide o îmbunătățire din acest punct de vedere. De aceea, o prognoză realistă este aceea conform căreia trendul negativ va dura cel puțin un an de la declararea oficială a finalului recesiunii până când sectorul construcțiilor va înregistra primele creșteri. În aceste condiții, este posibil ca revenirea să aibă loc în 2011 - într-o abordare optimistă - sau în 2012, dacă se optează pentru o analiză judicioasă. În același timp, este greu de crezut că volumul vânzărilor din 2008 va fi atins mai devreme de anul 2014.

☆☆☆

Concernul internațional Baumit, din Austria, se poziționează în topul furnizorilor mondiali de materiale de construcții, cu o cifră medie de afaceri de aproximativ 750 de milioane de euro. Deținând 32 de fabrici de mortare uscate, holdingul ocupă poziția a treia la nivel european în acest segment de activitate. Strategia pe termen scurt prevede alocarea, până în 2013, a unor fonduri semnificative pentru investiții, în vederea extinderii capacităților de producție existente. În anul 1995 a fost înființată reprezentanța din România, care lucrează, în acest moment, cu două capacități de producție, în București și Teiuș (județul Alba). Încă de la demararea activității, subsidiara locală s-a remarcat printr-una dintre cele mai active prezențe de pe piața de profil, reușind în cei 15 ani de activitate să câștige cote importante în toate sectoarele de activitate.



# ALUKÖNIGSTAHL

## Păstrează-ți energia pentru lucrurile importante din viață



SCHÜCO



Când ne gândim la soluții inovatoare pentru protecția căminului tău, ne gândim în primul rând la energie. Știm cât de mult înseamnă pentru tine căldura și armonia familiei. De aceea, sistemele noastre de profile au fost proiectate pentru o protecție termică ridicată, eficientizând astfel consumul energetic.

Pentru ca tu să te ocupi doar de lucrurile importante din viața ta.

București, Bd. Unirii nr. 64, bl. K4, tel: 021 327 70 80, fax: 021 326 48 60

Cluj, Str. Salcâmului nr. 37, tel: 0264 430 419, fax: 0264 598 153

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

# Primăvara și investițiile industriale dezmoțesc șantierele

*După o lungă perioadă de acalmie, generată - pe de o parte - de lipsa comenzilor, și - pe de altă parte - de vremea rea, domeniul construcțiilor începe ușor-ușor să se trezească la viață. În această primăvară, se anunță demararea unor lucrări de anvergură în câteva județe importante, cum ar fi: Argeș, Arad, Brăila, Dâmbovița, Cluj, Hunedoara, Iași, Prahova, Satu Mare, Sibiu, Timiș sau Vâlcea. Majoritatea proiectelor au în vedere construcția de unități de producție și parcuri industriale pentru diverse sectoare de activitate. Aici este de semnalat faptul că multe dintre lucrări sunt realizate din fonduri europene. În perioada mai 2010 - august 2011, sunt stabilite termenele de finalizare pentru hale (P+2E; P+1E; Parter) în câteva dintre județele amintite anterior, totalizând suprafețe de peste 70.000 mp. De asemenea, pentru intervalul aprilie 2011 - noiembrie 2012, se așteaptă finalizarea de proiecte ce vizează construcția unor fabrici în zonele administrative Alba, Arad, Botoșani, Dâmbovița, Hunedoara și Vâlcea. Trendul ascendent al activității din sectorul industrial este semnalat și de Eurostat. Potrivit celor mai recente date publicate de organismul de statistică al Comisiei Europene, România se află în topul statelor europene care au consemnat, în luna ianuarie 2010, o creștere a nivelului producției industriale față de aceeași perioadă a anului trecut (+6,8%).*

## UZINĂ DE BIOGAZ CU SUPRAFAȚA CONSTRUITĂ DE 14.000 MP

La 20 km de municipiul Arad, se va realiza o uzină de biogaz cu sistem de cogenerare a energiei electrice și termice. Obiectivul va avea o suprafață construită de 13.875 mp. Proiectul constă în execuția unor fermentatoare metalice și a două rezervoare cilindrice, și anume: fermentatorul principal (situat orizontal, reprezentând un cilindru metalic de 800 mc, dotat cu sistem de agitare și încălzire) și cel secundar (cu un volum de 3.000 mc). Deasupra acestuia va fi construită o cupolă din material elastic, care va deveni rezervor de biogaz. Reziduurile finale vor fi stocate în două rezervoare metalice de câte 5.500 mc fiecare. Grupul motor-generator, recuperatoarele de căldură, panoul de



comenzi etc. vor fi amplasate în containere metalice. Fundațiile componentelor și platforma pentru stocarea materiei prime vor fi executate din beton. Proiectul are obținută autorizația de construire, lucrările urmând a fi începute luna aceasta, iar finalizarea obiectivului va avea loc în luna martie 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **AR2745**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2745>

## A FOST OBTINUTĂ AUTORIZAȚIA DE CONSTRUIRE PENTRU CĂRTIERUL EUROPA

Recent, a fost eliberată autorizația pentru construirea cartierului Europa, în localitatea Vladimirescu (județul Arad). Obiectivul va avea în componență locuințe individuale (înșiruite și de tip duplex), patru clădiri de birouri, un hotel, spații comerciale, o grădiniță, o școală, un cabinet medical, o farmacie și zone de agrement. Ansamblul va avea o suprafață totală de 185.400 mp. Dezvoltator este compania Ariola Invest (din Arad), antreprenor fiind societatea Romanian Company for Constructions, din Timișoara. Termenul de finalizare a lucrărilor de construcție este preconizat

pentru luna martie 2012. Prima etapă de dezvoltare presupune o investiție totală de peste 50 milioane de euro. Proiectul este finanțat din fonduri europene. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **AR2863**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2863>.

## FONDURI DE 70 MILIOANE DE EURO PENTRU MONALISA BUSINESS PARK

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 dispune 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 accesați proiect cod unic **IF2640**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2640>.

## FONDURI EUROPENE DE 18 MILIOANE DE EURO PENTRU UN PAVILION DE CERCETARE

Pe Șoseaua Ștefan cel Mare nr. 19-24 (sector 2, București) va fi realizat un pavilion de cercetare (S+D+P+4E). Obiectivul va avea o suprafață construită de aproximativ 1.700 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de compania Danina Star, din Capitală. Deocamdată,



societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenariat nu a fost desemnată. În vederea execuției proiectului, beneficiarul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, agregate și cărămidă. Lucrările vor fi începute în luna mai a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna august 2012. Autorizația de construire ce vizează realizarea lucrărilor la acest obiectiv a fost, deja, obținută. Proiectul este finanțat din fonduri europene, având valoarea eligibilă de circa 18 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **B2765**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2765>.

## ÎN DECEMBRIE A.C. SE VA DEFINITIVA UN ANSAMBLU REZIDENȚIAL DIN BRAGADIRU

În prezent, se execută lucrări de realizare a fundațiilor ultimelor 5 vile din cadrul unui ansamblu rezidențial, situat pe strada Diamantului nr. 164 (din localitatea Bragadiru, județul Ilfov). Obiectivul, amplasat pe un teren de 12.500 mp, va totaliza 15 case (S+P+2E+M), cu suprafețe cuprinse între 600 mp și 800 mp. Sistemul constructiv este de tip mixt - având pereți din cărămidă, izolați la exterior cu polistiren extrudat (cu o grosime de 7 cm). Planșeele vor fi din beton armat (BA), cu o grosime de 15 cm, prevăzute cu grinzi din BA. Finisajele interioare presupun tencuieli, vopsea lavabilă, gresie, faianță și parchet. Plăcările pe fațadă și soclu se vor executa cu piatră naturală. Tămplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2009, definitivarea acestora fiind stabilită pentru luna decembrie a.c. Investiția necesită fonduri de aproximativ 7 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **IF2775**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2775>.

## IMOBIL CU 15 UNITĂȚI LOCATIVE ÎN SECTORUL 1

Pe Bulevardul Aviatorilor nr. 92 (sectorul 1, București) se execută fundația unui imobil (S+P+3E+E4-retras), care va avea în componență 15 unități locative. Planurile tehnice au fost elaborate de Biroul Individual de Arhitectură Andrei Molnar (din localitatea Izvorani, județul Ilfov), beneficiar fiind o persoană fizică. În vederea execuției proiectului, antreprenorul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: ciment, oțel-beton, cărămidă, tămplărie termoizolantă și sisteme pentru finisaje. Lucrările de construcție au fost începute în

luna ianuarie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul lui 2010. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **B2760**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2760>.

## ÎN MARTIE ÎNCEP LUCRĂRILE LA AIRPORT CITY PARK

Compania S+B Gruppe, din Sibiu, va începe lucrările de construcție la complexul de imobile de birouri Airport City Park. Clădirile (S+P+3E) vor fi amplasate pe Bulevardul Aeroportului nr. 11 (din Otopeni, județul Ilfov) și vor avea o suprafață construită de 25.000



mp. Beneficiarul s-a asociat cu Aeroportul Otopeni în vederea obținerii autorizației de construire și estimează începerea lucrărilor în luna martie a.c. Planurile tehnice au fost întocmite de arhitectul Ernst Hoffmann (din Viena), în colaborare cu firma Head Made Architecture Studio, din București. Deocamdată nu a fost desemnată societatea care va asigura serviciile de antreprenariat. Obiectivul va fi amplasat pe un teren cu o suprafață de 13,3 hectare și va avea inclusiv o parcare cu circa 1.100 de locuri. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 280 milioane de euro, termenul pentru definitivare a execuției fiind stabilit pentru anul 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **IF2580**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2580>.

## VIGO RESIDENCE A AJUNS LA STRUCTURA DE REZISTENȚĂ

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





Construction (din Bucureşti), dezvoltator fiind compania Vigroup SA, din Ploieşti (judeţul Prahova). Serviciile de promovare sunt asigurate de firma Conadi Imob Construct, din Capitală. La realizarea imobilului se vor folosi: tâmplărie din lemn (cu geam termoizolant), parchet, gresie, faianţă şi vopsele lavabile. Vor fi amenajate 92 de locuri de parcare. Lucrările de construcţie au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna octombrie 2010. Valoarea totală a investiţiei este de aproximativ 12 milioane de euro. Pentru date de contact accesaţi proiect cod unic **B1469**, disponibil la <http://www.infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/1469>.

#### SE EXECUTĂ STRUCTURA CELUI DE-AL TREILEA BLOC DIN ANSAMBLUL LACUL MORII RESIDENCE

Lucrările de construcţie la ansamblul Lacul Morii Tower Residence, situat pe Calea Giuleşti nr. 337B (sector 6, Bucureşti), se află în faza de execuţie a structurii de rezistenţă a celui de-al treilea imobil. Obiectivul va include



şase blocuri (S+P+7E), totalizând 420 de unităţi locative cu una, două şi trei camere (având suprafeţe cuprinse între 43 mp şi 106 mp). Planurile tehnice au fost elaborate de firma West Group Architecture, antreprenor fiind societatea Cominco SA, ambele din Bucureşti. Dezvoltator este compania Giuleşti Real Estate, din Capitală. Sistemul constructiv presupune structură mixtă, pe cadre şi diafragme din beton armat. Zidăria va fi din BCA, placată cu polistiren extrudat. Compartimentările interioare se vor realiza din cărămidă şi gips-carton. Hidoizolaţia şi termoizolaţia vor fi din membrane bituminoase şi polistiren extrudat. Pereţii şi tavanele vor include plăci din gips-carton. Se va utiliza un sistem de încălzire cu distribuţie prin pardoseală. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare impun utilizarea de: parchet, gresie, faianţă şi vopsele lavabile. Vor fi amenajate locuri de parcare şi spaţii de agrement. Lucrările de construcţie au fost începute la sfârşitul anului 2007, termenul de finalizare a acestora fiind stabilit pentru luna mai a anului 2011. Pentru date de contact accesaţi proiect cod unic **B1436**, disponibil la <http://infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/1436>.

#### SE TOARNĂ PLACA PESTE SUBSOL LA CITY OASIS

Lucrările de construcţie a imobilului de locuinţe City Oasis (S+P+5E), amplasat pe strada Sabinelor nr. 66-68 (sector 5), se află în faza de execuţie a plăcii peste

subsol. Blocul va avea în componenţă 37 de unităţi locative, cu una până la patru camere. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Soare & Yokina Arhitecţi Asociaţi, antreprenor şi dezvoltator fiind societatea Imobiliara, ambele din Bucureşti. Se vor folosi ca finisaje parchet dublu stratificat, gresie, faianţă



şi vopsele lavabile. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Lucrările de construcţie au fost începute în 2009 şi

au ca termen pentru definitivare luna noiembrie 2010. Pentru date de contact accesaţi proiect cod unic **B1365**, disponibil la <http://www.infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/1365>.

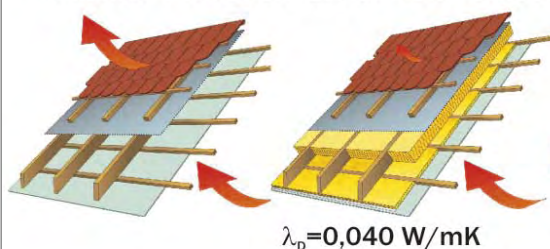
#### A ÎNCEPUT CONSTRUCŢIA CENTRULUI COMERCIAL HORNBACK, DIN BALOTEŞTI

Pe Calea Bucureşti nr. 24 (din localitatea Baloteşti, judeţul Ilfov) va fi construit un centru comercial (Parter), amplasat pe un teren de 15 hectare, care va avea o suprafaţă desfăşurată de aproximativ 30.000 mp. În prezent se efectuează lucrări de organizare a şantierului. Beneficiarul investiţiei este firma Hornbach Imobiliare, antreprenor fiind societatea Hochtief Construction AG, ambele din Bucureşti. Lucrările de construcţie au fost începute în luna ianuarie 2010, termenul de finalizare fiind stabilit

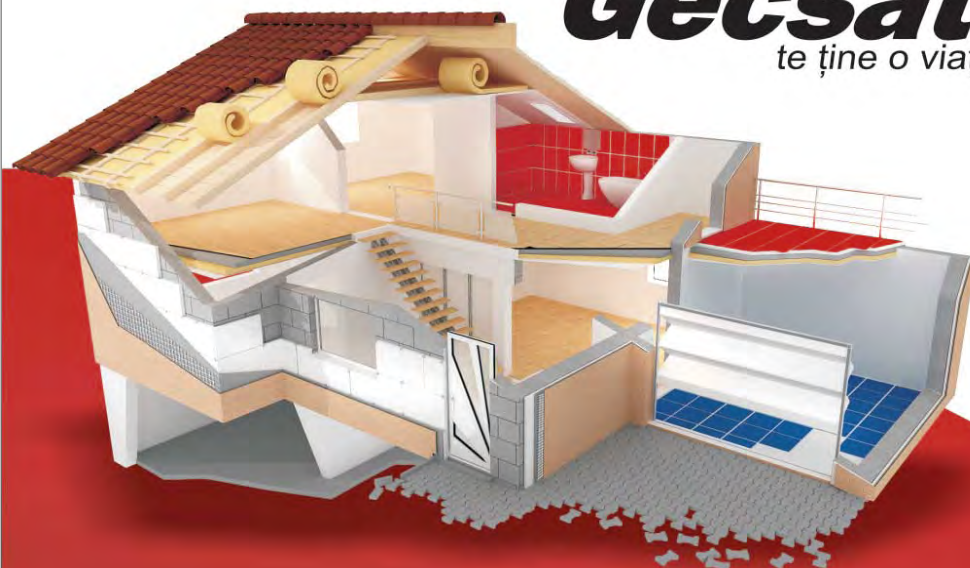


pentru începutul anului 2011. Concernul Hornbach Holding AG include companiile: Hornbach - Baumarkt - AG (magazine de materiale pentru construcţii şi articole de grădinarie), Hornbach Baustoff Union GmbH (comerţ regional specializat) şi Hornbach Immobilien AG (dezvoltare imobiliară). Grupul deţine 125 de magazine în mai multe ţări, cum ar fi: Germania, Austria, Olanda, Cehia, Elveţia, Suedia, Slovacia, Luxemburg şi România. Pentru date de contact

## Vată minerală de sticlă **GecsaTherm**<sup>®</sup>



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



### GECSAT SA

Târnăveni, Str. Armatei nr 82, Mures  
Tel: 0265441150, Fax: 0265443311  
[www.gecsat.ro](http://www.gecsat.ro), [contact@gecsat.ro](mailto:contact@gecsat.ro)



accesați proiect cod unic **IF2228**, disponibil <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2228>.

## HALĂ CU SPAȚII DE BIROURI ÎN AFUMAȚI

În comuna Afumați (județul Ilfov) va fi construită o hală pentru depozitare și spații de birouri (P+1E). Obiectivul va fi amplasat pe un teren cu o suprafață de aproximativ 10.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Crișan & Crișan Arhitectură, din București. În vederea execuției proiectului, beneficiarul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: ciment, oțel-beton, cărămidă, tâmplărie, elemente pentru structură metalică, pereți cortină, materiale pentru execuția finisajelor și a acoperișului. Proiectul se află în faza de obținere a autorizației de construire. Lucrările sunt estimate a fi începute în luna mai a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **IF2842**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2842>.

## SE LUCREAZĂ LA REALIZAREA FUNDATIEI PENTRU DOUĂ BLOCURI ÎN COMPLEXUL GLORIA

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



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

## VILE PE STRUCTURĂ DE LEMN, REALIZATE ÎN BUFTEA

În prezent, se execută structura de rezistență a ultimelor șase imobile din cadrul unui ansamblu rezidențial, situat în localitatea Buftea (județul Ilfov). Obiectivul va avea în componență 16 case ecologice (P+1E+M). Sistemul constructiv presupune structură din lemn masiv (tratată ignifug) și fundație din beton. Șarpanta va fi din lemn masiv, premonțată și rigidizată cu elemente metalice la îmbinări. Acoperișul va fi izolat



cu vată minerală între câpriori. Beneficiarul (care este - totodată - și antreprenorul complexului) dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: lemn, ciment, beton, gleturi, tencuieli, gips-carton, vopsea, mobilier, gresie, faianță, tâmplărie termoizolantă din lemn/PVC, podele și dușurile din lemn. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna mai 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **IF2862**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2862>.

## PENSIUNE CU O SUPRAFAȚĂ DE 1.300 MP ÎN COMUNA TILEAGD

În comuna Tileagd (județul Bihor) a fost autorizată construcția unei pensiuni turistice (P+1E+M). Imobilul va avea o suprafață construită de 1.300 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Felix Line, din Oradea. Deocamdată, societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenoriat nu a fost desemnată. În vederea realizării obiectivului, beneficiarul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, ciment, agregate, cărămidă, lemn, piloți de rezistență și gips-carton. Lucrările de construcție vor fi începute luna aceasta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună din 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **BH2708**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2708>.

## FERMĂ DE VACI, PE UN TEREN DE 10.000 MP ÎN BISTRIȚA NĂSĂUD

În satul Ivăneasa (comuna Ilva Mare, județul Bistrița Năsăud), a fost autorizată construcția unei ferme de vaci. Obiectivul, care va fi situat pe un teren de un hectar, va avea în componență două hale și un grajd. Proiectul a fost întocmit de firma Agro Genius Consult, din municipiul Bistrița. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenoriat. În vederea realizării obiectivului, beneficiarul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: cărămidă, oțel-beton, BCA, tâmplărie PVC (cu geam termoizolant), instalații electrice și sanitare. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în luna mai a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2012. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **BN2837**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2837>.

## ÎN APRILIE 2010, VA ÎNCEPE CONSTRUCȚIA FABRICII DIN VĂDENI

Recent, a fost eliberată autorizația de construire pentru o unitate de producție (P), din comuna Vadeni (județul Brăila), desfășurată pe o suprafață construită de 8.000 mp. Deocamdată, compania care se va ocupa de lucrările de antreprenoriat nu a fost desemnată. În vederea execuției obiectivului, beneficiarul

solicita oferte în vederea achiziționării de: panouri termoizolante, oțel-beton și stâlpi metalici. Începerea execuției unității de producție este preconizată pentru luna aprilie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună din 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **BR2672**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2672>.

## ALFA LAND: ANSAMBLUL VA FI INAUGURAT ÎN ANUL 2016

Lucrările de construcție la ansamblul rezidențial Alfa Land, situat pe DN 28 (în județul Botoșani), sunt finalizate în proporție de 60%. Obiectivul, situat pe un teren de 3,5 hectare, va avea în componență vile (P+1E; cu suprafețe cuprinse între 140 mp și 200 mp) și blocuri (P+2E; P+6E), totalizând 1.000 de unități locative. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Rocada Arhitect (din Iași), beneficiar și antreprenor fiind societatea Alfa Land, din municipiul Botoșani. Soluția constructivă prevede, în funcție de clădire, fundație continuă/izolată și structură pe cadre sau mixtă. Compartimentările interioare vor fi realizate cu cărămidă/gips-carton, iar zidăria va fi din cărămidă. Finisajele



interioare vor include: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, finalizarea acestora fiind programată pentru luna august 2016. Valoarea totală a investiției este de 18 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **BT1556**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1556>.

## UNITATE DE PRODUCȚIE CU O ARIE CONSTRUITĂ DE 5.500 MP, ÎN BĂLUȘENI

Recent, a fost eliberată, autorizația de construire pentru o unitate de producție (P), amplasată în comuna Bălușeni (județul Botoșani). Obiectivul va avea o suprafață construită de aproximativ 5.500 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Agrigold Consulting (din Iași), beneficiar fiind compania Sabirob, din Botoșani. Deocamdată, societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenoriat nu a fost desemnată. Fabrica va fi realizată pe structură metalică. De asemenea, la execuția acesteia, se vor folosi panouri sandwich. Începerea lucrărilor este preconizată pentru luna iulie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună din 2012. Proiectul este finanțat din fonduri europene. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **BT2678**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2678>.

## SE EXECUTĂ STRUCTURA DE REZISTENȚĂ A BLOCURILOR DIN CADRUL ANSAMBLULUI EVOCASA VIVA

În prezent, se execută structura de rezistență a celor opt imobile (P+D+10E) din cadrul ansamblului rezidențial Evocasa Viva, amplasat pe strada Stejarului nr. 4 (în cartierul Noua, din Brașov). Obiectivul, situat pe un teren de 15.000 mp,

va avea în componență peste 500 de unități locative cu una până la patru camere (având suprafețe cuprinse între 49 mp și 159 mp). Planurile tehnice au fost elaborate de firma L'Image, antreprenor fiind societatea Cobco, ambele din Brașov. Dezvoltator este compania Adama Holding, din Pipera (județul Ilfov). Lucrările de construcție au fost începute în anul 2007, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului în curs. Valoarea totală a investiției este de 45 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod



unic **BV1544**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1544>.

## FONDURI DE 4,5 MILIOANE DE EURO PENTRU REALIZAREA UNOR OBIECTIVE ÎN DEJ

În cadrul Parcului Industrial ARC Parc, amplasat pe strada Henri Coandă nr. 1 (din orașul Dej, județul Cluj), va fi realizat un imobil de birouri și o hală de producție (P+1E). Clădirea administrativă va avea o suprafață construită de 2.166 mp, iar spațiul industrial - o arie de 4.762 mp. Planurile tehnice au fost întocmite de firma Primainvest Consulting, din Cluj-Napoca. Deocamdată, societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenoriat nu a fost desemnată. Pentru execuția acestui obiectiv a fost eliberată, recent, autorizația de construire. Lucrările vor fi începute în luna aprilie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună din anul 2011. Valoarea totală a investiției este de aproximativ 4,5 milioane de euro. Parcul industrial se desfășoară



pe un teren de peste 40 hectare, acesta dispunând de întreaga infrastructură de utilități necesare realizării și funcționării optime a obiectivelor de investiții. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **CJ2693**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2693>.

## A FOST OBTINUTĂ AUTORIZAȚIA DE CONSTRUIRE PENTRU AMFITEATRU RESIDENCE

Recent, a fost obținută autorizația de construire în vederea execuției ansamblului rezidențial Amfiteatru. Obiectivul, amplasat pe un teren de 2 hectare din zona de vest a municipiului Cluj-Napoca, va avea în componență 12 imobile, totalizând 200 de apartamente (cu una, două și trei camere) și un spațiu comercial (desfășurat pe o suprafață construită de 3.000 mp). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Raum Proiect, din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea





care se va ocupa de lucrările de antreprenariat. Beneficiarul dorește colaborare în vederea realizării complexului rezidențial. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în luna iulie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2012. Valoarea totală a investiției este de 16,5 milioane de euro. Proiectul este finanțat din fonduri europene. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **CJ2827**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2827>.

#### CONSTRUCȚIA HALELOR DIN JUDEȚUL CĂLĂRAȘI ÎNCEPE ÎN LUNA MAI

În luna mai a.c. este stabilită demararea lucrărilor de construcție pentru ansamblul de hale din comuna Ulmeni (județul Călărași). Complexul va avea în componență opt silozuri (Parter), cu o capacitate de stocare de 20.000 tone. Proiectul a fost întocmit de firma Agricultur Engineering (din București), beneficiar fiind compania Mecaind Ulmeni SA, din localitate. Deocamdată nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenariat. La realizarea obiectivului se vor utiliza următoarele materiale: beton (cantitatea necesară fiind de 3.000 mc), oțel-beton, ciment, panouri sandwich. Ansamblul de hale este finanțat din fonduri europene, termenul pentru definitivare fiind stabilit în luna iulie 2011. Proiectul este finanțat din fonduri europene. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **CL2675**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2675>.

#### A FOST OBTINUTĂ AUTORIZAȚIA DE CONSTRUIRE PENTRU CAMBRIDGE BUSINESS PARK

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 accesați proiect cod unic **CJ2659**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2659>.

#### HALĂ METALICĂ DE 1.000 MP, ÎN BERZASCA

În localitatea Berzasca (județul Caraș-Severin) va fi realizată o hală metalică (P) pentru ambarcațiuni nautice. Obiectivul va fi amplsat pe un teren cu o suprafață

de aproximativ 1.000 mp. Beneficiar este compania Sumer H2O, din localitate. În vederea execuției clădirii, antreprenorul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale: cărămidă, structuri metalice, agregate, gresie, faianță, instalații electrice și sanitare. Lucrările de construcție vor fi începute luna aceasta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului curent. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **CS2787**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2787>.

#### UNITATE DE PRODUCȚIE ÎN HÂRȘOVA

De curând a fost autorizată construcția unei unități de producție (cu regim de înălțime P), situată în localitatea Hârșova (județul Constanța). Obiectivul va avea destinația de fabrică pentru produse de panificație. Pentru execuția unității,

beneficiarul dorește primirea unor oferte în vederea achiziționării următoarelor materiale: BCA, oțel-beton, lemn, țiglă metalică, materiale pentru finisaje, tâmplărie din PVC (cu geam termoizolant), instalații termice și sanitare. Lucrările de construcție vor fi începute luna aceasta, termenul de finalizare fiind stabilit pentru noiembrie a.c. Proiectul este finanțat din fonduri europene. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **CT2744**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2744>.

#### FABRICA DE PANIFICAȚIE ÎN LOCALITATEA PIETRARI

În localitatea Pietrari (județul Dâmbovița) a fost autorizată construcția unei fabrici (pentru produse de panificație) și a unui imobil de birouri (P+M). Obiectivul va avea o suprafață

**Casa GABRIELA - 56 mp**

46.900€

**Loturi teren constructibil 300 mp ... 1.000 mp**

50 €/mp

**Ansamblul Rezidențial DEALUL VERDE**

zona com. Berceni - Vidra, jud. Ilfov

**Ofertă specială până la 15 mai 2010**

**Casa ELIZA - 99 mp**

56.200€  
69.400€

**Casa FELICIA - 97 mp**

58.500€  
73.900€

**case și terenuri prin: Programul Prima Casa, rate sau credit bancar**

**Casa IULIA - 120 mp**

**Casa LAURA - 127 mp**

**Informații: 0722-291.931, [www.dealulverde.ro](http://www.dealulverde.ro)**



construită de aproximativ 1.200 mp. În vederea realizării proiectului, beneficiarul dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale și subansambluri constructive: cărămidă, oțel-beton, panouri termoizolante și instalații etc. Deocamdată, societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenorat nu a fost desemnată. Lucrările de construcție vor fi începute în luna aprilie a.c., termenul pentru definitivare fiind stabilit pentru sfârșitul anului 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **DB2679**, disponibil la <http://infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/2679>.

#### PARC TEHNOLOGIC CU O ARIE CONSTRUITĂ DE 19.000 MP, ÎN CRAIOVA

În luna februarie 2007 a fost începută construcția unui parc tehnologic IT, situat pe strada Alexandru Ioan Cuza (din Craiova, județul Dolj). În prezent se execută structura de rezistență a obiectivului, care va avea o suprafață construită de aproximativ 19.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Proiect SA, beneficiar fiind Universitatea din Craiova. În ceea ce privește realizarea acestui obiectiv, antreprenorul solicită oferte în vederea achiziționării de: gips-carton, vopsea, ciment, instalații sanitare/electrice, materiale pentru finisaje. Definitivarea lucrărilor de construcție la parcul tehnologic este stabilită pentru anul 2012. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **DJ2269**, disponibil la <http://infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/2269>.

#### SE ORGANIZEAZĂ ȘANTIERUL PENTRU CONSTRUIREA COMPLEXULUI POIANA SOARELUI

Construcția primelor 20 de case (cu suprafețe de câte 90 mp) din cadrul ansamblului rezidențial Poiana Soarelui (amplasat în comuna Letca Nouă - județul Giurgiu), va fi începută în luna martie a anului curent. În prezent are loc organizarea de șantier. Pentru realizarea acestor vile se va folosi o tehnologie prin intermediul căreia, datorită materialelor folosite, se vor elimina anumite operațiuni (precum execuția tencuielilor, a finisajelor etc.). Termenul pentru definitivarea acestor obiective este stabilit pentru mijlociului anului 2010. Situat pe un teren de 35 de hectare, întregul complex va include 410 unități locuințe tip vilă (S+P+2E și S+P+M) și 8 blocuri (P+4E). Sistemul constructiv prevede fundație și structură de rezistență



din beton armat. Zidăria se va realiza din cărămidă, iar acoperișul - cu țiglă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet triplu stratificat, gresie, faianță și vopsele lavabile. Clubul de vacanță va beneficia de un parc de distracție (cu o arie de 8 hectare), cuprinzând terenuri de tenis, golf, echitație etc. Planurile tehnice au fost elaborate de arhitectul Gabriel Adrian Codreanu, antreprenor și

dezvoltator fiind compania Casa 2000, din București. Termenul pentru finalizarea complexului este stabilit pentru primăvara lui 2012, fiind necesare fonduri totale de 70 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **GR1188**, disponibil la <http://www.infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/1188>.

#### ANSAMBLUL RENAISSANCE SE VA FINALIZA ÎN LUNA SEPTEMBRIE 2012

Lucrările de construcție la ansamblul rezidențial Renaissance, amplasat pe Bulevardul Chimiei (în proximitatea complexului studentesc Tudor Vladimirescu), din Iași, se află în faza de execuție a structurii de rezistență. Obiectivul va include două blocuri de locuințe (3S+P+11E și 3S+P+14E), totalizând aproximativ 300 de apartamente,



și o clădire de birouri (3S+P+16E), suprafața construită urmând a fi de 16.000 mp. Planurile tehnice au fost întocmite de firmele Expert Grup și Rex Grup, antreprenor fiind societatea Elkas Home, toate din Iași. Beneficiar este compania Macony Trade House, din Iași. Sistemul constructiv prevede structură din beton monolit. Fundația va fi realizată pe piloni din beton armat, iar zidăria va fi din blocuri ceramice, dublată de un termosistem cu vată minerală bazaltică. La exterior imobilele de locuințe vor avea plăci ceramice, iar clădirea de birouri - fațadă dublă din clasa întâi de izolare termică. Complexul va beneficia de peste 500 de locuri de parcare, de spații verzi și de agrement. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna septembrie 2012. Valoarea totală a investiției este de peste 80 milioane de lei. Serviciile de promovare a proiectului sunt asigurate de firma Terra Imobiliare, din Iași. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **IS1161**, disponibil <http://www.infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/1161>.

#### PÂNĂ ÎN 2015 VOR FI REALIZATE 17 CLĂDIRI ÎN ANSAMBLUL SABINA

În luna martie a.c. va fi începută construcția ansamblului rezidențial Sabina, din localitatea Ungheni (județul Mureș). Obiectivul va avea în componență 17 clădiri: imobile de locuințe (P+3E; P+4E; P+6E; totalizând aproximativ 500 de apartamente) și un bloc-torn (P+10E), care va găzdui spații de birouri și comerciale. De asemenea, vor fi realizate: o grădiniță, o parcare suprapertană și zone de agrement. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Omnia Proiect (din localitatea Șelimbăr, județul Sibiu), antreprenor și beneficiar fiind societatea Simlar Con, din Târgu Mureș. Principalele materiale utilizate pentru execuția complexului sunt constituite de: oțel-beton, ciment, cărămidă și gips-carton. Finisajele interioare vor include parchet, gresie,



faianță și vopsele lavabile. Termenul pentru definitivarea lucrărilor este stabilit în anul 2015, valoarea totală a investiției fiind de 60 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **MS2305**, disponibil <http://www.infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/2305>.

#### ÎN APRILIE DEMAREAZĂ CONSTRUCȚIA UNEI FERME ÎN GORNEȚ-CRICOV

Recent, a fost eliberată autorizația de construire a unei ferme de creștere a suinelor (porc sălbatic) în localitatea Gorneț-Cricov (din județul Prahova). Obiectivul (cu regim de înălțime P) va avea în componență o hală, un imobil de birouri, silozuri și va beneficia de o suprafață construită de aproximativ 1.000 mp. În vederea execuției unității, beneficiarul dorește achiziționarea următoarelor materiale: oțel-beton, tablă, gresie, faianță, instalații electrice și sanitare. Obiectivul va fi realizat pe structură metalică. Lucrările de construcție vor fi începute luna viitoare, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **PH2786**, disponibil la <http://infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/2786>.

#### ALTE 80 DE VILE ÎN CADRUL IRISH PARK

În localitatea Ploiești (DJ 102A, județul Prahova) se construiește ansamblul rezidențial Irish Park. Obiectivul va fi dezvoltat în patru etape și va totaliza 160 de vile (P+1E; P+1E+M) cu patru, cinci și șase camere (având suprafețe cuprinse între 103 mp și 251 mp). În perioada următoare vor fi începute lucrările la ultimele 80 de locuințe. Sistemul constructiv prevede fundații continue, cu elevații armate. Zidăria va fi din cărămidă, cu stâlpi din beton armat. Închiderile exterioare se vor executa din cărămidă (cu o grosime de 30 cm), iar tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Noul cartier va beneficia de spații de agrement și de o grădiniță. Lucrările au fost începute în anul 2007, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna noiembrie 2011. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **PH2852**, disponibil <http://infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/2852>.

#### A FOST OBTINUTĂ AUTORIZAȚIA DE CONSTRUIRE PENTRU ANSAMBLUL SFÂNTA MARIA

Ansamblul rezidențial Sfânta Maria, amplasat pe strada Virgil Madgearu nr. 7 (din Mediaș, județul Sibiu), a obținut autorizația de construire. Obiectivul va avea în componență un complex de locuințe (format din 120 de imobile P+6E+E7-retras), cu două, trei și patru camere (având arii cuprinse între 96 mp și 400 mp). De asemenea, complexul va beneficia de un centru

de afaceri (P+6E), un spital, o grădiniță, un club, o biserică, centre medicale/de îngrijire a persoanelor vârstnice și spații comerciale. Suprafața utilă a ansamblului va fi de 12.000 mp. Proiectul a fost întocmit de firma Project Team Architecture and Design SA (din București), antreprenori și beneficiari fiind societățile Armax Gaz SA și Aldona, ambele din Mediaș. Sistemul constructiv prevede structură pe cadre. Fundația va fi realizată din piloți și fundații izolate, iar zidăria - din BCA și cărămidă. Tâmplăria va fi din aluminiu, cu geam termoizolant. Vor fi amenajate 250 de locuri de



parcare. Lucrările de construcție vor fi începute în luna mai a.c., definitivarea acestora fiind prevăzută într-un interval de trei ani. Valoarea totală a investiției este de 45 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **SB2345**, disponibil la <http://infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/2345>.

#### A FOST DEMOLATĂ FABRICA AFLATĂ PE TERENUL VIITORULUI OBIECTIV FESTIVAL MALL

În prezent, unitatea de producție Simeron (din Sibiu) - aflată pe amplasamentul viitorului centru comercial Festival Mall - a fost demolată. Noul obiectiv (P+2E) va avea o suprafață construită de 40.000 mp și va include peste 140 de magazine, un supermarket, un cinematograful multiplex, restaurante, cafele și aproximativ 1.400 de locuri de parcare. Planurile tehnice au fost elaborate de firma București Internațional Proiect SA, antreprenor fiind societatea ACMS SA,



ambele din Capitală. Dezvoltator este compania Primavera Development, din București. Sistemul constructiv presupune structură mixtă, realizată din beton armat și oțel laminat, iar compartimentările interioare vor include sisteme din gips-carton. Finisajele interioare presupun utilizarea de materiale ceramice pentru pardoseală, precum și a pietrei naturale. Pentru fațade se vor utiliza plăci ceramice. Lucrările de construire vor fi începute în luna mai a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru anul 2012. Valoarea totală a investiției este de 120 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **SB2637**, disponibil <http://infosantieri.ro/proiecte/previzualizare/id/2637>.



## ÎN LUNA MAI DEBUTEAZĂ CONSTRUCȚIA CENTRULUI COMERCIAL ATRIUM

A fost obținută autorizația pentru realizarea centrului comercial Atrium, care va fi situat la intersecția Bulevardului Henri Coandă cu strada Corvinilor, din Satu Mare. Obiectivul (P+2E), cu o suprafață închirială de 28.000 mp, amplasat pe un teren de 2,6 hectare, va avea în componență 135 de spații comerciale, un hotel cu 100 de camere, un supermarket, un cinematograful multiplex, un centru de fitness, cafele, restaurante și zone pentru divertisment. Planurile tehnice au fost întocmite de compania Casiopea Group Kft (din Ungaria), în colaborare cu firma Arhimar, din Cluj Napoca. Beneficiar



este societatea Atrium Centers, din București. Deocamdată, nu a fost stabilit antreprenorul. Centrul comercial va beneficia de 800 de locuri de parcare. Lucrările de construcție vor fi începute în luna mai a.c., definitivarea acestora fiind programată pentru sfârșitul anului 2011. Valoarea totală a investiției este de 61 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect

cod unic **SM2388**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2388>.

## ANSAMBLU DE HALE ÎN JUDEȚUL TIMIȘ

Autorizația pentru construirea ansamblului de hale din localitatea Gătaia (județul Timiș) a fost obținută recent. Lucrările vor fi începute în luna martie a.c., definitivarea acestora fiind stabilită pentru trimestrul al treilea din 2010. Obiectivul va avea în componență șase silozuri (cu o capacitate de stocare de 7.200 tone) și o hală pentru depozitare, a cărei suprafață construită va fi de 4.000 mp. Planurile tehnice au fost întocmite de firma M&D 2005 (din Timișoara), beneficiar fiind compania Iosca & Erjica, din localitate. Deocamdată, antreprenorul nu a fost stabilit. La realizarea complexului se vor folosi: panouri sandwich, vată de sticlă, membrane de acoperire și oțel beton. Proiectul este finanțat din fonduri europene, având o valoare eligibilă de 1,8 milioane de euro. Proiectul este finanțat din fonduri europene. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **TM2618**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2618>.

## SE EXECUTĂ STRUCTURA DE REZISTENȚĂ A URANUS PLAZA, DIN TIMIȘOARA

În prezent, se execută lucrări de construcție a structurii de rezistență a ansamblului rezidențial Uranus Plaza, din Timișoara (amplasat la intersecția străzii Uranus nr. 9 cu Aleea Cristalului). Obiectivul, situat pe un teren cu o suprafață de 7.400 mp, va include două imobile (P+7E; P+12E), totalizând 250 de unități locative (cu una până



la patru camere și arii cuprinse între 60 mp și 200 mp), spații comerciale și birouri. Planurile tehnice au fost elaborate de compania Studio Arca, antreprenor fiind societatea NGF Construct, ambele din Timișoara. Dezvoltator este compania Immorom Grup, din București. Sistemul constructiv presupune structură și fundație din beton armat, cu zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din aluminiu, cu geam termoizolant. Lucrările de construcție (începute în anul 2008) se vor finaliza în luna decembrie 2010. Valoarea totală a investiției este de 20 milioane de euro. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **TM1146**, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1146>.

## ÎN DECEMBRIE 2010 SE VA DEFINITIVA UN COMPLEX DE HALE ÎN RÂMNICU VÂLCEA

În luna mai a.c. este preconizată începerea lucrărilor la hala de producție și pavilionul administrativ (P+1E) de pe strada Uzinei f.n., din Râmnicu Vâlcea. Obiectivul va fi amplasat pe un teren cu o suprafață de aproximativ 1.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Assad, din localitate. Beneficiarul

se află în căutarea unei societăți care să se ocupe de serviciile de antreprenoriat. În vederea execuției imobilelor, se dorește primirea unor oferte pentru următoarele materiale și subansambluri constructive: oțel-beton, schelet metalic pentru structura halei, sisteme de termoizolare, pereți cortină, ciment și alte produse utilizate la realizarea hălelor metalice. Termenul pentru definitivare este stabilit pentru sfârșitul anului 2010. Proiectul are autorizație de construcție. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **VL2729**, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2729>.

## FABRICĂ ÎN COMUNA PRUNDENI

Luna aceasta sunt programate pentru începerea lucrărilor de construcție la fabrica de lapte și brânzeturi (P+1E) din comuna Prundeni, sat Zăvideni (județul Vâlcea). Obiectivul va avea o suprafață construită de 1.600 mp. Proiectul a fost întocmit de firma Artarom Construct (din comuna Blindari, județul Vâlcea), antreprenor fiind societatea Power & Lighting Tehnrob SA (din București). Beneficiar este compania Elinvest, din localitate. La realizarea unității de producție se vor folosi următoarele materiale: oțel-beton, BCA, ciment, gips-carton, panouri sandwich și de alimentare. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet laminat, gresie, faianță și vopseluri lavabile. Termenul de finalizare a lucrărilor este stabilit pentru luna martie 2011, pentru definitivare fiind necesare fonduri de 1,6 milioane de euro. Proiectul este finanțat din fonduri europene. Pentru date de contact accesați proiect cod unic **VL1512**, disponibil <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1512>.

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

Abonați-vă până la data de 15 Aprilie 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<br>TRANSMISIE | TARIF<br>(euro/lună) | PERIOADA DE ABONARE      |                          |                          |                          |                          |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
|                                                                               |                   |                      | 36 luni                  | 24 luni                  | 18 luni                  | 12 luni                  | 6 luni                   |
| <input type="checkbox"/> AUTORIZAȚII de CONSTRUIRE                            | săptămânal        | 79                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> ANUNȚURI de LICITAȚII                                | zilnic            | 47                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | -                        |
| <input type="checkbox"/> CÂȘTIGĂTORI de LICITAȚII                             | zilnic            | 47                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | -                        |
| <input type="checkbox"/> PROIECTE și CERERI de MATERIALE (BUCUREȘTI și ILFOV) | săptămânal        | 54                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | -                        |
| <input type="checkbox"/> PROIECTE și CERERI de MATERIALE (JUDEȚE)             | săptămânal        | 109                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> MONITORIZARE SURSE                                   | zilnic            | 98                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> FONDURI STRUCTURALE                                  | lunar             | 76                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

Societatea: \_\_\_\_\_ Localitatea: \_\_\_\_\_

Cont: \_\_\_\_\_ Banca: \_\_\_\_\_ CIF RO: \_\_\_\_\_

Jud.(sectorul): \_\_\_\_\_ Str. \_\_\_\_\_ Nr. \_\_\_\_\_ Bl. \_\_\_\_\_ Sc. \_\_\_\_\_ Ap. \_\_\_\_\_

Domeniul de activitate \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_ e-mail: \_\_\_\_\_

DI/D-na: \_\_\_\_\_ Funcția: \_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_

Prezenta reprezintă comanda fermă.

L.S.

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. Enăchiță Văcărescu nr. 17 sector 4, 040157 - București.

# BAUMA 2010: Prima ediție organizată într-o perioadă de criză economică

**Târgul internațional de echipamente pentru construcții Bauma 2010, organizat în perioada 19 - 25 aprilie la München - Germania, se va desfășura pe o suprafață totală de peste 550.000 mp, reprezentând manifestarea expozițională de cea mai mare anvergură, la nivel internațional. La ultima ediție a acestui eveniment, desfășurată în urmă cu trei ani, au participat mai mult de 3.000 de companii din 49 de țări, iar numărul vizitatorilor a depășit pragul de 500.000 de persoane, fiind în creștere cu 20% față de 2004. "Expoziția constituie un indicator extrem de important al stării actuale în care se află sectorul nostru de activitate. Pentru prima oară în ultimele decenii, târgul este precedat de o criză de asemenea amploare, derulându-se într-o perioadă de recesiune, caracterizată de incertitudine. Aspecte precum creșterea vânzărilor, sporirea numărului de contracte și dezvoltarea piețelor de export constituie, actualmente, chestiuni care țin de istorie. În prezent, cei mai mulți dintre participanți trebuie să înfrunte probleme concretizate prin diminuări drastice ale cifrelor de afaceri și restrângeri puternice ale cererii. O serie de producători din Germania au luat deja măsuri de reducere a costurilor și fac eforturi susținute pentru păstrarea personalului specializat. Cu toate acestea, Bauma va rămâne ocazia perfectă de prezentare a noutăților în 2010, la ediția din acest an peste 200 de concepte inovatoare urmând a fi premiate", a declarat Christof Kemmann, președintele asociației germane a producătorilor de echipamente pentru construcții (VDMA).**

## SUNT AȘTEPTATE PESTE 3.000 DE COMPANII EXPOZANTE

În acest an, produsele vor fi grupate în următoarele categorii: echipamente de uz general pentru construcții (vehicule, mașini, instalații de ridicare și conveiere, scule, sisteme speciale, utilaje de procesare și transport al cimentului, schele și cofraje), mașini pentru extracția și prelucrarea minereurilor (inclusiv instalații de manipulare), utilaje pentru procesarea materialelor de construcții (echipamente de fabricație a cimentului, mașini pentru producția de betoane/mixturi asfaltice, instalații de amestecare a mortarelor, sisteme de producție a plăcilor din gips-carton etc.), furnizori de piese și servicii. Evenimentul se va desfășura în cadrul complexului New Trade Fair Centre din München, Germania, și va reuni peste 3.000 de companii din domeniu. "Deși este prima ediție dintr-o perioadă de recesiune a Bauma, în 2010 ne așteptăm la un număr mai mare de participanți față de anii trecuți. Pentru a putea găzdui companiile înscrise, a trebuit să extindem suprafața de expunere prin amenajarea unor săli provizorii și a unor spații suplimentare și nu vom reuși să facem față tuturor solicitărilor clienților. Am remarcat o creștere a interesului firmelor din China, Turcia și mai ales - din India, care este și partenerul nostru în 2010. În același timp, expozații din Europa vor continua să se afle în topul participanților la eveniment, spații considerabile fiind închiriate de mari grupuri din Italia, Marea Britanie și Olanda", a declarat Georg Moeller, directorul Bauma.

## INDIA, PARTENERUL DIN 2010 AL TÂRGULUI

Specialiștii VDMA spun că ritmul de dezvoltare aferent perioadei 2003 - 2008 nu va mai fi posibil de atins pe termen scurt/mediu. Principalele argumente pe care se bazează o astfel de predicție sunt constituite de mai multe premise: ratele de creștere din intervalul în care piața de profil se situa pe un trend ascendent au fost superioare cererii reale; ritmul de dezvoltare al sectorului european al construcțiilor, așa cum este prognozat de institutul comunitar de statistică, este moderat, o sporire mai vizibilă fiind prevăzută pentru 2011; pe piața mondială sunt disponibile volume însemnate de utilaje second-hand destul de puțin utilizate, iar cele mai multe companii au în

dotare echipamente recent achiziționate; suportul financiar venit din partea instituțiilor bancare este actualmente destul de dificil de obținut. La nivel internațional, prognozele referitoare la acest sector de activitate sunt optimiste, mai ales în ceea ce privește cererea de pe piețele din China și alte state având economii în curs de dezvoltare (India, Brazilia etc.). "Tot mai mulți expozați la Bauma provin din aceste regiuni, remarcându-se o internaționalizare tot mai accentuată a evenimentului. În 2010, partener oficial al târgului este India, stat în care criza economică a fost depășită foarte rapid și nu a lăsat urme vizibile. În 2010, pentru sectorul local al construcțiilor sunt estimate creșteri cuprinse între 10% și 12%, trend care se va menține, cel mai probabil, până în 2015. În acest context, sporirea cererii pe segmentul utilajelor pentru construcții se va face într-un ritm anual de 20%. La Bauma 2010 au fost invitați mai mult de 100 de manageri ai unor companii indiene, fiind de așteptat ca târgul să atragă peste 4.000 vizitatori specializați din această țară", a precizat Christof Kemmann, președintele VDMA.

## SECURITATEA MUNCII ȘI ERGONOMIA - TEME DE INTERES

În cadrul târgului Bauma 2010, două teme de interes ridicat sunt constituite de compatibilizarea dintre echipamentele de construcții și operatorul uman, precum și de îmbunătățirea caracteristicilor de siguranță ale utilajelor. Transportul pachetelor de oțel pentru armare sau al colacilor de sârmă poate fi realizat în condiții superioare de securitate, prin intermediul noului semitrailer promovat de compania Schmitz Cargobull AG. Vehiculul a fost deja testat și deține certificarea oficiului german de transport al mărfurilor. Încărcătura poate fi ancorată mai rapid, iar numărul de sisteme de blocare este mult diminuat, obținându-se astfel economii importante de timp și bani. Firma austriacă specializată în fabricația de cofraje Doka a dezvoltat un model inovator de schele, care asigură un acces rapid la toate nivelurile construcției. Geometria de tip H a sistemului Staxo 40 contribuie la îmbunătățirea gradului de confort și siguranță. Compania Finmac, din Finlanda, prezintă un robot electric pentru demolare, controlat prin telecomandă, care este potrivit utilizării în situații ce prezintă un



risc major de accidentare. Sistemul este coordonat de la o distanță de 300 de metri și poate fi echipat cu diverse accesorii, cum ar fi ciocane, conasoare, foarfece, dispozitive de apucare sau găleți.

## OFERTĂ DIVERSĂ DE EXCAVATOARE

Un eveniment important al expoziției îl constituie prezentarea noilor tipuri de excavatoare și buldozere. Compania LiuGong Machinery Corporation, din China, va expune modelul 816G, cu o capacitate a cupei de 8 mc și 1.600 kg, recomandat atât pentru manipulări de materiale în zone cu deschideri mari, cât și pentru mutări de ciment și pietriș. Forța de smulgere este de 55,8 kN, iar brațul mobil se poate ridica până la o înălțime de 2,4 metri. Hitachi Construction Machinery (prezentă în România prin firma Starwest - Oradea) își invită partenerii actuali și potențialii să testeze caracteristicile unuia dintre utilajele seriei extinse de minieexcavatoare. ZX16-3 și ZX18-3, disponibile în varianta ce are cabină sau copertină de protecție, sunt proiectate pentru sarcini ușoare, cum ar fi: întinderea cablurilor de alimentare cu energie electrică, săpături etc. Motorul în 3 cilindri are o putere de 10,7 kW. Grație raportului optim putere/greutate, mașinile au o accelerație rapidă și oferă operatorului un grad sporit de confort. Producătorul britanic JCB (ale cărui utilaje sunt disponibile pe piața locală prin Terra România) lansează buldozerul telescopic cu gabarit redus 515-40 Miniscope. Echipamentul are o înălțime de numai 1,8 metri și o lungime de 2,97 metri, cântărind mai puțin de 3,5 tone. Transmisia este de tip hidrostatic, iar tracțiunea 4 x 4 contribuie la creșterea performanței de deplasare. Gradul ridicat de manevrabilitate este garantat de faptul că utilajul are o direcție pe 4 roți, fapt care facilitează mișcarea în spații restrânse ori pe teren denivelat. 515-40 Miniscope este echipat cu un motor Deutz de 50 HP și poate ridica maximum 1.500 kg la o înălțime de 4 metri. Holdingul Hyundai Heavy Industries Europe (ale cărui echipamente sunt distribuite în România de Romcat Corporation, din București) prezintă excavatoare din seria 9, cu mase de operare cuprinse între 1,6 tone și 50 de tone. Trei dintre avantajele oferite de aceste modele sunt: ergonomia, viteza de lucru/precizia și fiabilitatea. Utilajele Hyundai beneficiază de un sistem hidrolic ce asigură creșterea gradului de control și facilitarea de operare.

## MULTITUDINE DE INOVAȚII PE SEGMENTUL DE MACARALE

Zona exterioară a complexului expozițional bavarez va fi dominată de cele mai noi produse promovate de fabricanții de macarale. În termeni de dimensiuni și performanță, se remarcă modelul AC 1000, fabricat de Terex - SUA. Echipamentul american are nouă axe și o înălțime de 163,3 metri, putând fi instalat pe orice fel de teren. Capacitatea maximă de ridicare este de 1.000 tone. Concernul Manitowoc - SUA prezintă utilajul de 300 de tone și cu 6 axe din seria GMK6300L, proiectat pentru a facilita montajul aparatelor de aer condiționat și componentelor de ascensoare în zonele citadine aglomerate. De asemenea, poate fi utilizat pentru curățarea tuburilor de aerisire. Brațul acestuia are o lungime de 80 de metri și poate fi extins cu 29 de metri. Fabricantul german Sennbogen promovează macaraua 7700 Star Lifter, cu o lungime a brațului de 148 de metri și o capacitate de ridicare de 300 de tone. Acest echipament este potrivit pentru construcția de hale, asamblarea de platforme marine, execuția de centrale electrice și asamblarea de sisteme eoliene cu o putere instalată de maximum 1 MW. Grupul Palfinger, din Austria, prezintă modelul PK 22002 EH, care se caracterizează prin întreținere facilă (nu este necesară mentenanța sistemului de extensie a brațului mobil), fapt care scade în mod sensibil cheltuielile de exploatare. Această performanță este posibilă prin utilizarea unor elemente de glisare realizate din material sintetic, componentele metalice fiind finisate prin intermediul unui procedeu special de protecție.

## VOR FI PREZENTATE SOLUȚII NOI DE PAVARE

Una dintre temele centrale ale expoziției Bauma 2010 este aceea a fabricației și procesării de beton, mortare și asfalt, fiind expuse soluții tehnologice eficiente, adaptate cerințelor actuale ale beneficiarilor. Compania Knauf PFT (reprezentată în România prin firma PFT Systems, din Cluj-Napoca) va prezenta în cadrul târgului o simulare a activității reale de pe un șantier. Unul dintre noile produse care vor fi promovate cu acest prilej este pompa de mixaj de înaltă performanță PFT Ritmo XL, care poate fi acționată de un singur operator. Echipamentul este disponibil în variantele de alimentare



la tensiune trifazică (400 V) sau monofazică (220 V), fiind recomandat pentru procesarea mortarelor uscate premixate, precum și pentru produsele sub formă de pastă. PFT Ritmo XL este ușor de transportat și de instalat, grație concepției sale modulare. Compania elvețiană Ammann (prezentă pe plan local prin Ammann Group România, din București) va expune instalația de amestecare a asfaltului ContiMix, disponibilă atât în variantă mobilă, cât și în cea staționară. Utilajul are o capacitate cuprinsă între 100 de tone/oră și 360 de tone/oră, iar gradul de emisie a noxelor este foarte scăzut, datorită separării proceselor de încălzire și amestecare. Firma Joseph Vögele (ale cărei produse sunt distribuite în țara noastră de Wirtgen România) promovează în cadrul Bauma 2010 sistemul de pavare Super 3000-2, cu o lățime de 3 metri. Disponând de noua tehnologie de aliniere, utilajul poate procesa 1.500 tone de material/oră, pentru fronturi de lucru cu o anvergură de 16 metri. Această caracteristică recomandă Super 3000-2 pentru utilizarea la construcția de autostrăzi, piste pentru decolare/aterizare etc. Dynapac (reprezentată și în țara noastră de Ret Utilaje, din Popești-Leordeni) a dezvoltat metoda CompactAsphalt, prin care sunt turnate două straturi asfaltice în mod simultan, la o singură trecere a utilajului. În acest an, compania a lansat și modelul cu un gabarit de 2,55 metri, care - spre deosebire de modelul anterior - are cabina amplasată în partea din față, acționând ca o contragreutate. Caterpillar (distribuitor în România - Bergerat Monnoyeur) prezintă utilajul de turnare a asfaltului AP555E, cu o lungime de numai 5,6 metri. Sortimentul asigură o scădere a costurilor de transport, deoarece impune utilizarea unui singur trailer pentru deplasarea sistemului de

pavaj și a compactorului. Un alt avantaj este reprezentat de gradul sporit de manevrabilitate.

#### TEHNOLOGII DE COFRARE DE LA DOKA

Concernul Doka, din Amstetten - Austria, prezintă la târgul internațional de echipamente pentru construcții Bauma 2010, o serie de tehnologii inovatoare în domeniul cofrajelor. Produsele promovate, caracterizate prin greutate minimă, anduranță sporită și destinate execuției de stâlpi, ziduri și planșee, constituie principalele sortimente prezentate cu această ocazie. Astfel, în ceea ce privește sistemele de proptețe, specialiștii Doka au analizat dificultățile pe care le întâmpină operatorii, mai ales cele legate de siguranța instalării și demontării turnurilor autoportante. În consecință, a fost dezvoltat un sistem în forma literei «H», care permite optimizarea deplasării în cadrul rețelei de schele și asigură mărirea câmpului de lucru. De asemenea, inginerii Doka au îmbunătățit structura schelelor Staxo 40, în scopul reducerii greutății acestora, creșterii stabilității și capacității de susținere. În plus, dimensiunile acestor modele pot fi ajustate prin intermediul unor dispozitive speciale, lungimea maximă de extindere fiind de 140 mm. O altă performanță tehnică este reprezentată de cofrajul de perete FF100, care garantează o calitate optimă a stratului exterior de beton, obținut într-un timp foarte scurt. Cu ajutorul acestui sistem se pot obține ziduri cu o înălțime de 3,6 metri, cu un finisaj superior. Pentru transportul cofrajelor de plafoane, compania promovează platforma TLS, care poate deplasa ansamblurile respective către nivelul următor în numai 20 de secunde. Mecanismul poate fi asamblat și în condiții meteo nefavorabile, datorită

structurii sale speciale de autoreglaj. În domeniul cofrajelor segmentate este disponibil modelul Frami Xlife, cu o masă foarte mică, datorită realizării placajului dintr-un material compozit plastic-lemn. Alte inovații Doka, prezentate în cadrul standului de la Bauma 2010, sunt constituite de: cofrajul Framax Xlife (proiectat pentru minimizarea timpului de realizare a formei de turnare); sistemul KS Xlife (destinat realizării de stâlpi) și Dolkart (utilaj revoluționar pentru poziționarea cofrajelor de plafoane).

#### LANSARE DE UTILAJE KOMATSU DE ULTIMĂ GENERAȚIE

Compania Komatsu pregătește lansarea pe piață a unui nou excavator pentru demolări seria PC290LC/NLC-8 HRD, precum și a buldozerului de 21 de tone D65WX-16. Echipamentul PC290LC/NLC-8 HRD cântărește 40 tone, fiind cel mai mic model din această gamă de utilaje. Înălțimea de lucru este de 18,3 m, recomandându-l pentru activități de demolare a construcțiilor cu două, trei sau patru niveluri. Având în vedere dimensiunile sale compacte și masa relativ mică, excavatorul operează excelent în spații restrânse. De asemenea, modelul este foarte ușor de transportat. PC290LC/NLC-8 HRD este dotat cu un sistem rapid de cuplare a brațului și cu panou de comandă ce facilitează acționarea și reduce timpul de schimbare a poziției brațului. Cabina se poate înclina la un unghi de 30 de grade, fiind certificată la nivelul II FOPS (pentru protecție în caz de cădere a obiectelor). Excavatorul este dotat cu sisteme de control proporțional, fiind prevăzut cu mecanism de protecție la condiții grele de lucru și cu un dispozitiv hidraulic Hydraumind, necesar coordonării precise a operațiunilor. Puterea motorului este de 188 CP, capacitatea maximă a cupei fiind de 2,02 mc. Masa

sistemelor adiționale atașate este limitată la 3 tone. Noul buldozer D65WX-16 de 21 de tone este dotat cu lamă tip Inpat, fiind disponibil în trei configurații standard (EX - WX - PX). Produsul prezintă o eficiență crescută din punct de vedere al consumului de combustibil, o productivitate sporită și o fiabilitate maximă. D65WX-16 este dotat cu o cabină modernă, cu un tren de rulare îmbunătățit (cu transmisie automată) și un sistem de blocare a convertizorului de cuplu. Komatsu a îmbunătățit, de asemenea, lama Sigma Dozer, în scopul creșterii adaptabilității și a maximizării productivității. Disponibil pentru versiunile EX și WX, acest dispozitiv asigură o străpungere agresivă a solului. Atât capacitatea efectivă, cât și performanțele de alunecare au fost sporite, datorită prevederii unor muchii laterale care împing materialul continuu spre zona centrală a lamei. Rezultatul constă într-o creștere cu 15% a randamentului de lucru, comparativ cu o lama convențională Semi U. D65-16 este dotat cu un sistem inovator de lanțuri de șenilă, cu legături paralele de tip PLUS (Parallel Link Undercarriage System) cu bușe rotative combinate, în sistem dublu de etanșare. Rolele de sprijin, cele de ghidare și apărătoarele (de protecție) au fost reproiectate, pentru a se potrivi perfect cu noul ansamblu. Astfel, se garantează o durată de exploatare mai mare a trenului de rulare și costuri semnificativ mai mici de reparație și întreținere, față de alte sortimente disponibile pe piață. Cabina a fost reproiectată, pentru creșterea ergonomiei, sporirea siguranței operatorului și controlul exact al funcțiilor utilajului. În dotarea standard este cuprins și sistemul Komtrax de monitorizare a utilajelor prin satelit. Puterea motorului este de 219 CP. În România, utilajele Komatsu sunt disponibile prin intermediul companiei Marcom RMC '94, din localitatea Otopeni.

Aflați noile date statistice referitoare la importul/exportul de produse/materiale!

## TALON DE PRIMIRE

Da, dorim să primim Serviciul de analiză date statistice pentru anul 2010 – transmis trimestrial\*, prin e-mail, în următoarea variantă:

| SERVICIUL de ANALIZĂ DATE STATISTICE 2009-2010     |                                           | PREȚ<br>(euro fără TVA) |
|----------------------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------|
| <input type="checkbox"/> SCULE ELECTRICE și UNELTE | Mașini de găurit (ciocane rotopercutoare) | 96                      |
|                                                    | Mașini de debitat (ferăstraie)            | 96                      |
|                                                    | Mașini de polizat și șlefuit (polizoare)  | 96                      |
| <input type="checkbox"/> SISTEME pentru TÂMLĂRIE   | Sisteme de profile din PVC                | 98                      |
|                                                    | Sisteme de profile din Aluminiiu          | 98                      |
|                                                    | Sisteme de feronerie                      | 98                      |
|                                                    | Sticlă arhitecturală                      | 98                      |
| <input type="checkbox"/> LACURI și VOPSELE         | Lacuri și vopsele                         | 96                      |
| <input type="checkbox"/> PLĂCI CERAMICE            | Plăci ceramice - gresie și faianță        | 96                      |



\* Datele vor fi disponibile conform următorului calendar de livrare:

| PERIOADA     | DISPONIBIL din data de: |
|--------------|-------------------------|
| 12 luni 2009 | 15 aprilie 2010         |
| 3 luni 2010  | 15 iunie 2010           |
| 6 luni 2010  | 15 septembrie 2010      |
| 9 luni 2010  | 15 decembrie 2010       |

#### IMPORTANT:

Suplimentar, abonatii serviciului primesc GRATUIT arhiva de date statistice pentru perioada ianuarie 2005 - decembrie 2009, corespunzătoare domeniului de activitate preferat.

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.

L.S.

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

# Perspectivile pieței mondiale a construcțiilor

**Datorită programelor guvernamentale de stimulare a pieței construcțiilor, activitatea din domeniu a cunoscut o ușoară redresare în ultimele luni, în comparație cu începutul anului trecut. Estimările sunt pozitive în ceea ce privește evoluția sectorului în 2010 - 2011. Astfel, chiar dacă în Europa se preconizează o nouă scădere a domeniului în acest an, diminuarea va fi de numai 1%, pentru 2011 fiind estimată o creștere de 2%. Totuși, domeniul ingineriei civile va consemna o majorare de 2,7% în 2010, datorită măsurilor întreprinse pentru stimularea lucrărilor finanțate de la bugetele de stat, în 2011 activitatea specifică urmând a spori cu 3%. Federația Rusă a fost, de asemenea, afectată de recesiune, însă valoarea pieței s-a menținut la un nivel constant față de 2008, totalizând circa 130 miliarde euro. Pentru 2010 este previzionată o scădere de 5%, urmată, în 2011, de o creștere moderată. Sectorul de construcții din SUA, echivalent la 730 miliarde euro în 2009, a rămas cea mai importantă din lume, în următorii doi ani estimându-se un trend pozitiv al sectorului de profil, pe fondul creșterii PIB în 2009 și al estimărilor de majorare cu 1,5% a acestuia, în 2010. Volumul investițiilor în domeniul construcțiilor din China a ajuns, în 2008, la 550 miliarde euro, ritmul dinamic al pieței fiind preconizat și pentru anii următori, pe baza estimărilor de majorare a PIB cu 8%, în 2010. India a devenit o piață importantă, consemnând o situație similară a celei din China, însă nu de aceeași amploare. Sectorul specific a sporit, astfel, în intervalul 1998 - 2008, cu 140%, în 2010 fiind așteptată o creștere de 6%.**

## CEREREA GLOBALA DE CIMENT VA AJUNGE LA 3,5 MILIARDE TONE ÎN 2013

Nivelul cererii de ciment la nivel mondial va crește în medie cu 4,1% pe an, urmând a ajunge, în 2013, la un volum de 3,5 miliarde tone, corespunzător unei valori de aproximativ 246 miliarde dolari. Conform celui mai recent raport ce vizează piața specifică întocmit de compania de cercetare Freedonia Group, evoluția va fi generată de majorarea volumului de investiții în infrastructură din țările în curs de dezvoltare, determinată de creșterea economică și - implicit - a puterii de cumpărare a populației. Un factor important va fi, de asemenea, revenirea cererii în țările dezvoltate, în special în SUA, Europa de Vest și Japonia. Impactul recesiunii asupra cererii de ciment a fost resimțit puternic de companiile cu activități în domeniu, evoluția ulterioară a acestei piețe fiind una moderată. În multe țări vor fi consumate majorări semnificative până în 2013, în special pe piețele din zona Asia-Pacific. China, care înregistrează în prezent aproximativ jumătate din cererea mondială de ciment, se va confrunta, ulterior, cu o încetinire a ratei de creștere pe segmentul specific, însă câștigurile vor rămâne peste media globală. India, al doilea mare consumator de ciment din lume, va înregistra o evoluție similară, dar nu de amploarea celei din China. Alte piețe care vor raporta creșteri rapide ale activităților ce implică un consum de ciment sunt cele din Insulele Filipine, Taiwan și Vietnam, toate cu rate de creștere de peste 6% pe an. În țările în curs de dezvoltare din America Latină, Europa de Est, Africa și Orientul Mijlociu cererea va scădea considerabil.

## NOI PROVOCĂRI PE PIAȚA DE PLĂCI CERAMICE, ÎN 2010

Piața globală de plăci ceramice va ajunge, în 2010, la un volum al producției de peste 102 miliarde de mp, conform celui mai recent raport al companiei CMPi, din Marea Britanie, organizator de evenimente pentru sectorul de finisaje. Piețele din zona Asia-Pacific și Orientul Mijlociu vor înregistra creșteri de până la 12%, fiind zonele cu cea mai mare capacitate de evoluție la nivel mondial. Industria de plăci ceramice trece printr-o perioadă de metamorfoză din punct de vedere tehnologic, inovațiile din domeniu făcând posibilă o varietate de nuanțe și modele de plăci disponibile pe piață, de la cele clasice, la fabricate care reproduc piatra naturală sau metalul. Principalele tendințe pe piața internațională de finisaje pentru anul 2010 au fost conturate în cadrul expoziției anuale Cersaie (din Italia),

eveniment în care sunt prezentate cele mai recente inovații din domeniu. Printre produsele inovatoare din punct de vedere tehnologic, prezentate în cadrul Cersaie Bologna se află plăcile ceramice foarte înguste (numai 3mm - 5mm grosime), care se pot fixa peste placa existentă pentru a crea un nou design în câteva secunde. De asemenea, printre tendințele anunțate pentru anul curent se află materialele care imită metalul pentru pereți, precum și faianța și gresia albă, texturată cu diverse nuanțe. O altă opțiune populară pentru 2010 va fi mozaicul, însă acesta va fi utilizat și în alte zone ale casei decât în băi și bucătării. (Agenda Construcțiilor)

## SCĂDEREA CERERII DIN SEGMENTUL DE PLĂCI CERAMICE A AFECTAT PIAȚA DE UTILAJE SPECIFICE

Companiile multinaționale cu activități în domeniul echipamentelor și utilajelor utilizate pentru producția de plăci ceramice au fost afectate de criză în mod diferit. "Acest sector este extrem de inovator, bine poziționat la nivel internațional și, în prezent, pregătit pentru perioada post-criză. Cele aproximativ 50 de companii de pe piață au rămas stabile în pofda contextului economic dificil. Sectorul de profil urmează tendințele pieței utilajelor în general, fiind caracterizat de un volum redus al comenzilor", a declarat Paul Eirich, președinte al departamentului de mașini pentru ceramice din cadrul VDMA. Astfel, potrivit datelor disponibile, în prima jumătate a anului trecut cererea de echipamente specifice a scăzut cu 43% față de intervalul similar din 2008. Producătorii germani de tehnologii pentru fabricarea plăcilor ceramice livrează, de asemenea, echipamente și pentru industria metalurgică, de cărămizi și ceramică tehnică. "Furnizorii din sectorul metalurgic au observat, deja, o ușoară creștere a cererii. Cu toate acestea, în 2010 clienții se vor orienta mai degrabă spre reparații ale utilajelor și pe compărarea de piese de schimb în detrimentul achiziției propriu-zise de utilaje. Tendința va fi vizibilă în tot sectorul construcțiilor", a precizat reprezentantul VDMA. De asemenea, trebuie subliniat faptul că domeniul specific este unul inovator, tehnologiile fiind dezvoltate pentru produse noi, precum convertoarele catalitice și componentele pentru bateriile litiu-ion. Această industrie este, totodată, un pionier în ceea ce privește eficiența energetică și a costurilor. În ceea ce privește regiunile de distribuție, companiile germane își vor direcționa activitățile de vânzări spre zona internațională. În ultimii ani, cele mai multe grupuri multinaționale de profil și-au consolidat prezența directă pe piețele din Asia și Europa de Est și au investit în îmbunătățirea și complexitatea serviciilor.

Conform unor analize preliminare realizate de Centrul de Studii al Asociației italiene de de utilaje și echipamente pentru industria ceramică (ACIMAC) confirmă faptul că 2009 a fost unul dificil pentru companiile de profil. Cifra de afaceri a sectorului a scăzut cu 29,2% față de valoarea de 1,825 miliarde euro, înregistrată în 2008. Astfel, aproape toate societățile de pe piață au raportat diminuări ale volumelor de vânzări. Cele mai afectate de recesiune au fost întreprinderile mici, cu afaceri sub 5 milioane de euro, care reprezintă majoritatea din punct de vedere numeric, însă contribuie numai cu 10% la cifra de afaceri a sectorului. Aceste societăți s-au confruntat cu scăderi de până la 32%, în conformitate cu reducerea producției raportată de clienți (companiile de ceramică din Egipt). Astfel, firmele membre ACIMAC sunt pesimiste în ceea ce privește perspectivele pentru începutul acestui an. De cealaltă parte, marile companii au raportat rezultate mai puțin negative, în special datorită prezenței la nivel multinațional, fiind mai puțin dependente de performanțele unei singure piețe. Astfel, previziunile ACIMAC pentru 2010 sunt, totuși optimiste, având în vedere faptul că semnale de redresare au început să apară din toată lumea, în special din Africa de Nord, Turcia și America de Sud și ținând cont de faptul că în Brazilia (una dintre țările cu cel mai mare volum de producție de ceramice) a fost observată o creștere a cererii de ceramice. Pe de altă parte, piața europeană va stagna în 2010, situația urmând a fi îngrijorătoare pentru producătorii de tehnologii și echipamente specifice.

## CREȘTEREA ANUALĂ DE 5% PE PIAȚA DE INSTALAȚII HVAC

Piața mondială de echipamente pentru instalații termice, de ventilare și aer condiționat (HVAC) va înregistra o creștere anuală de 5% începând din anul 2010, cote importante urmând a fi câștigate de producătorii din statele dezvoltate. Comenzile beneficiarilor din zona Asia-Pacific, în special ale celor din China, va spori considerabil în următorii ani, pe fondul creșterii numărului populației și al Produsului Intern Brut la nivel național. Evoluții optime vor fi consemnate și în Africa și Orientul Mijlociu (datorită majorării veniturilor pe cap de locuitor), respectiv în Europa de Est (grație creșterii nivelului de trai din regiune). În ceea ce privește partea de vest a continentului, condițiile economice favorabile previzionează în perioada post-recesiune din anii următori vor favoriza sectorul construcțiilor de locuințe noi și, implicit, creșterea vânzărilor din domeniul HVAC. Astfel, se estimează că nivelul cererii de echipamente și instalații de profil va depăși valoarea de 70 miliarde euro în 2012. Cele mai mari companii producătoare de sisteme HVAC la nivel mondial provin din SUA, China și Japonia. Poziția ocupată de China pe această piață a fost obținută mai ales datorită forței ieftine de muncă, element primordial care a avut ca rezultat producția de echipamente competitive mai ales din punct de vedere financiar, exportate atât în Asia, cât și în SUA și Europa de Vest.

## RECORD AL PRODUCȚIEI GLOBALE DE OȚEL INOXIDABIL ÎN 2010

Anul trecut, nivelul producției internaționale de oțel inoxidabil a fost de 24,7 milioane de tone, corespunzător unei diminuări cu 4,6% față de 2008. Pentru 2010, specialiștii estimează că volumul fabricației va crește până la aproximativ 28 de milioane de tone, cu 0,2 milioane de tone mai mult față de nivelul maxim istoric atins în 2006. Din punct de vedere geografic, situația nu este omogenă. De exemplu, producția specifică țărilor Uniunii Europene va fi de 6,9 milioane de tone, cu 26,4% mai puțin față de anul de referință, în vreme ce pentru Japonia

diminuarea este de 23,1%. Activitatea în SUA a fost extrem de scăzută în primele 6 luni din 2009, fiind al treilea an consecutiv în care s-a înregistrat un declin. Cu toate acestea, începând cu luna august 2009 s-a reluat trendul ascendent, astfel încât pentru 2010 experții estimează o majorare de 20,4%. În China, 2009 a constituit o perioadă propice în ceea ce privește indicatorul producției (și implicit al livrărilor), realizându-se 8,7 milioane de tone de oțel inoxidabil (rata de creștere pentru acest an este preconizată la 7,9%). Totodată, cererea pentru acest tip de material se va majora în 2010 cu aproximativ 10%, dar, pe fondul unui climat economic încă fragil, caracterizat prin limitarea accesului la credite, multe fabrici vor lucra sub capacitate. De asemenea, o altă problemă previzibilă pentru piața respectivă (care s-a mai manifestat în trecutul apropiat) este aceea a supraofertei, pe fondul apariției de noi unități de procesare spre sfârșitul anului în curs. Acest fapt va induce presiuni suplimentare asupra prețului de livrare în ultimul trimestru a.c. O posibilă cale de menținere este aceea a sporirii costurilor cu materiile prime, însă revenirea trendului ascendent al vânzărilor nu va avea loc înainte de primăvara lui 2011.

## TREND ASCENDENT PENTRU INVESTIȚIILE ÎN PROPRIETĂȚI COMERCIALE

Volumul investițiilor în proprietățile comerciale la nivel mondial va spori cu 30% în acest an, ajungând la o valoare de 478 miliarde euro, conform raportului Global Investment Atlas, elaborat de agenția Cushman & Wakefield (C&W), specializată în domeniile consultanței și cercetării din domeniul imobiliar. "Creșterea din 2010 va fi marcată de o revenire a sectorului specific din SUA, trendul ascendent urmând a fi chiar mai semnificativ dacă situația actuală se va menține până la finele anului în curs", se arată în studiul citat. În 2009, volumul de investiții globale în sectorul comercial s-a diminuat cu 23%, până la 270 miliarde euro, înregistrând cel mai scăzut nivel din anul 2003. În prezent, China deține cea mai mare piață de investiții imobiliare din lume, raportând, în 2009, o creștere de 143%, urmată de cele din Marea Britanie și SUA. "Zona Asia-Pacific a consemnat o creștere a cotei de piață la nivel mondial la 59%, cu 80% mai mare decât cea din 2008, previziunile pentru 2010 fiind de majorare cu 20% a acestui indicator", a declarat Donald Han, director general regional pentru zona Asia-Pacific, din cadrul Cushman & Wakefield. Cele două mari piețe din regiune sunt reprezentate de China și Japonia. O evoluție optimă este previzionată pe piața proprietăților comerciale din SUA, fiind așteptată o creștere de 50%. În ceea ce privește investițiile în proprietățile comerciale din Europa, Orientul Mijlociu și Asia (EMEA), acestea vor spori, în 2010, cu 44%, la 115 miliarde euro, ajungând la nivelul din 2004.

## FERESTRELE DIN PVC PUN ÎN PERICOL SUPREMATIA CELOR METALICE

Conform unui studiu elaborat de institutul de cercetare a pieței Freedonia Market Research - SUA, producția de ferestre/uși din China va înregistra o creștere de 11% pe an, în 2011 urmând să ajungă la nivelul de 195 miliarde yuani (circa 28,5 miliarde USD). Acesta reprezintă, în prezent, cel mai alert ritm de dezvoltare pe plan internațional. Tendința este susținută de programele guvernamentale recent implementate, care mizează pe o îmbunătățire a nivelului de termozolare și pe creșterea performanțelor energetice ale imobilelor. De asemenea, un alt factor catalizator al cererii a fost constituit de sporirea solicitărilor în ceea ce privește gradul de confort al



locuințelor. În acest context, se estimează că ponderea ansamblurilor din PVC se va majora pe termen scurt, în detrimentul modelelor din lemn și sortimentelor metalice, cu toate că tâmplăria din aluminiu domină în continuare piața de profil. Cea mai mare parte a cererii vine dinspre segmentul nerezidențial, care a întâmpinat probleme în ultimul an, aceasta constituind principala explicație a scăderii livrărilor de sisteme din aluminiu. În ceea ce privește structura vânzărilor de ferestre, cele destinate sectorului construcțiilor noi vor predomina și în acest an, având o cotă de peste 70%. Trebuie precizat faptul că în China oportunitățile diferă în funcție de regiunile administrative, cea mai dezvoltată rămânând zona de nord-vest a țării. În pofida acestei situații, este de așteptat ca o parte importantă a cererii să se formeze în regiunile centrale de est și de sud, unde locuiește mai mult de jumătate din populație. Astfel, este de așteptat ca vânzările de tâmplărie din PVC să crească substanțial, pe baza solicitărilor de la potențialii clienți ce locuiesc în zonele menționate.

#### PESTE 28 MILIARDE USD PE PIAȚA DE SCULE ELECTRICE, ÎN 2013

Cererea globală de scule electrice va consemna o creștere anuală de 3,7% până în anul 2013, când va ajunge la o valoare de 28 miliarde USD, conform unui studiu al companiei de cercetare Freedonia. Cererea va fi dominată și în viitor, de segmentul utilizatorilor profesioniști, care vor reprezenta aproximativ 70% din consumatori. După ce sectorul de profil a consemnat o creștere susținută până în 2007, recesiunea din 2008 (când cererea din domeniu a fost de 24,1 miliarde USD) a avut un impact sever asupra companiilor din domeniu, ale căror cifre de afaceri s-au diminuat considerabil în 2008 și 2009. Anul 2010 va fi unul de tranziție pe piața de scule electrice, majoritatea firmelor specializate anticipând o stabilizare a cererii, ce va pregăti reluarea ascensiunii din 2011. Potrivit unui raport al firmei britanice AMA Research, revenirea pieței de scule electrice va fi susținută de dezvoltarea de noi produse și scurtarea ciclurilor de înlocuire ale acestora, cu scopul de a impulsiona activitățile de producție. În ceea ce privește structura livrărilor, cea mai mare cotă de piață este deținută de mașinile de găurit, ciocanele rotopercutoare și cele demolatoare, o pondere importantă în vânzările firmelor fiind deținută și de produsele specifice segmentului de tâmplărie și prelucrare a lemnului. Referitor la tendințele în dezvoltarea noilor produse, accentul va fi pus, în viitor, pe reducerea vibrațiilor resimțite la nivelul brațului în momentul utilizării, precum și a zgomotului și emisiilor de praf. Introducerea tehnologiilor pe bază de acumulatori litiu-ion va continua să impulsioneze dezvoltarea produselor din această gamă în detrimentul celor alimentate de la rețea. Alți factori care influențează evoluția sectorului de scule electrice, în special în ceea ce privește prețurile, sunt reprezentări de importuri, fluctuațiile cursului de schimb monede naționale - euro / dolar și creșterea costurilor cu energia și materia primă. Cele mai importante evoluții vor fi raportate în Brazilia, Rusia, India și China, unde vor fi consemnate creșteri anuale de 6%, datorită continuării tendințelor ascendente de pe piețele de construcții, dar și a sporirii producției industriale. Totodată, creșterile din Rusia și Brazilia se vor situa peste această medie, susținute de înmulțirea activităților de reparații din construcții, mai ales având în vedere faptul că majoritatea clădirilor din Rusia au fost construite în perioada URSS (în special în intervalul 1950 - 1960) și necesită reparații capitale. În Asia, producția de scule electrice va continua tendințele pozitive grație sectorului manufacturier din China, de pe piața locală urmând a se exporta, în 2013, o treime din necesarul global de astfel de echipamente - în SUA și în regiunea Asia-Pacific. Pe de altă parte, vânzările de scule electrice din Europa de Est vor fi datorate creșterii cererii domestice și creșterii exporturilor în Occident. Liderul pieței vest-europene de profil va fi, conform analizei AMA Research, Marea Britanie, pentru 2013 fiind estimată o valoare a

sectorului specific de 233 milioane de lire sterline. Evoluția pieței de scule electrice din SUA se va situa sub previziunile globale, aceasta urmând a crește, anual, cu maximum 3,3% până în 2012, când va atinge o valoare de 14,5 miliarde USD. Principala tendință caracteristică a sectorului american este majorarea numărului utilizatorilor de sex feminin, în special în sectorul de bricolaj. Printre cele mai importante companii din domeniu pot fi menționate: Axminster Power Tool Centre, B&Q, Black & Decker, Clarke Power Products, Cromwell Tools, Dewalt Industrial Power Tools Company, Draper Tools, Hilti, Hitachi Power Tools, Makita, Metabo, Robert Bosch, Screwfix, Wolsley etc.

#### CEREREA DIN CONSTRUCȚII ÎȘI VA REVENI ÎN 2011

Previziunile realizate de compania de consultanță britanică Gardiner & Theobald indică o continuare a diminuării prețurilor la materialele de construcții din Marea

Britanie și în 2010, realitate generată de scăderea cererii. O redresare a nivelurilor acestor costuri este previzionată pentru 2011, odată cu revenirea cererii și a industriei, în general. În contextul în care lira sterlină nu și-a recuperat avantajul pierdut în prima jumătate a anului trecut în fața monedei euro, importurile de echipamente pentru construcții din zona comunitară (ascensoare, componente mecanice și electrice etc.) au creat o presiune suplimentară asupra prețurilor construcțiilor, în contextul în care acestea reprezintă 20%-30% din costurile de execuție a unui obiectiv. De asemenea, în ultimul trimestru al anului trecut, în Marea Britanie a fost raportată o scădere a volumelor de vânzări de agregate și ciment de 20% față de aceeași perioadă din 2008, rezultate care indică o oarecare îngrijorare în ceea ce privește capacitatea sectorului de infrastructură de a stimula cererea de pe piața de profil. Pe de altă parte, prețurile la metale au crescut în

2009, ca urmare a sporirii cererii. Acest lucru a avut un efect minor asupra costurilor echipamentelor electrice, de cablare și al panourilor de control, în fabricația cărora sunt utilizate cantități considerabile de cupru. În ultimele trei luni din 2009, analiștii de la Gardiner & Theobald au anunțat creșterea volumului de lucrări de reparații și întreținere cu 25% față de cele trei luni anterioare, în special în sectorul public nerezidențial care include programe de reabilitare a școlilor și spitalelor din Marea Britanie. Pentru 2010 se estimează continuarea evoluției numărului de proiecte de renovare. Asociația furnizorilor de materiale de construcții (CPA) a anunțat o diminuare a volumului de producție de 15% în 2009, pentru 2010 estimând o continuare a scăderii (-2%), în timp ce numărul salariaților disponibilizați din domeniu a ajuns la 1,64 milioane de persoane. Prognozele pentru 2011 estimează o revenire a prețurilor în Marea Britanie și Irlanda.

Complexul Expozițional ROMEXPO  
Târgul Internațional București

11 - 15 mai 2010



## Construct Expo Ambient

Amenajări interioare, materiale de finisaj, acoperiri murale și pardoseli, uși și ferestre, tâmplărie și vitraje, decorațiuni, corpuri de iluminat, articole diverse

**SALONUL INTERNAȚIONAL DE FERESTRE ȘI UȘI**  
**SALONUL INTERNAȚIONAL DE AMENAJĂRI INTERIOARE ȘI EXTERIOARE**

[www.constructexpo-ambient.ro](http://www.constructexpo-ambient.ro)

Parteneri media:



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

Organizator:

Membru:



# Inovația, performanța și competitivitatea - atribute ale noilor produse

**Mai ales în timpul crizei economice, lansarea de produse noi este strategia la care apelează toate marile companii de pe piața construcțiilor. În acest fel, operatorii din domeniu încearcă să asigure beneficiarilor materiale care să le satisfacă cerințele printr-un raport calitate-preț superior și, în același timp, să aducă în prim-plan tendințele tehnologice. Din analiza caracteristicilor tehnice, se observă o înclinare a companiilor de a lansa pe piață produse care să ușureze și eficientizeze timpii de lucru, să diminueze consumul de energie sau să folosească resurse alternative de energie, contribuind activ la sustenabilitatea noilor construcții. În cele ce urmează vă sunt prezentate o serie de asemenea produse lansate de multinaționalele din sectorul de profil care activează și pe piața românească.**

**MANITOWOC: Macara cu șenile, model 31000.** Echipamentul seria 31000 este cel mai mare din gama macaralelor cu șenile promovate de Manitowoc. Principala caracteristică a acestui model este reprezentată de sistemul revoluționar de contra-greutate. Acesta se bazează pe principiul de autosusținere, fiind intitulat de specialiști "mecanism de poziționare variabilă" (VPC). Utilizând această soluție, se diminuează timpul necesar pentru pregătirea terenului, iar pătrunderea șenilelor în sol este minimă. Capacitatea maximă de ridicare este de 2.300 de tone, iar înălțimea până la care pot fi deplasate diversele materiale este de 105 metri. Lungimea totală a turnului și brațului mobil (la unghiul maxim format între acestea) este de 187 de metri. Puterea de manipulare ajunge până la nivelul de 490 kN/139 m/minut. Macaraua este echipată cu un motor Cummins de 600 CP, care îndeplinește toate exigențele internaționale din domeniul transportului. Procesul de asamblare/dezasamblare este rapid.



**SIGURA: Bariere de fum Coopers.** Barierele de fum Coopers sunt proiectate pentru a preveni răspândirea fumului și a gazelor fierbinți în clădire și asigură, împreună cu sistemele de desfumare naturală sau mecanică, un control riguros al propagării noxelor. Sortimentele din această categorie sunt fabricate de firma Coopers - Marea Britanie, dintr-un material compozit alcătuit din țesătură mixtă din oțel inox cu fibre de sticlă, acoperită, ulterior, cu un strat de polimer îmbogățit cu particule de aluminiu reflexiv. Produsele Coopers sunt prevăzute cu un motor ce are o viteză variabilă și un sistem original tip "Gravity Fail Safe", care asigură alimentarea chiar în cazul unor avarii complete ale instalației de furnizare a energiei electrice. Smoke Curtains reprezintă un model automat, care în poziția de așteptare (stand-by) este mascat în tavanul fals, iar desfășurarea se realizează atunci când izbucnește incendiul.

**ELMAS: Electrosvivitor Linde E30, fără emisii toxice.** Linde Material Handling a introdus în oferta proprie stivuitoarele care funcționează pe bază de celule de combustie. Primele modele E30, având o capacitate de ridicare a unor sarcini de maximum 3 tone, dispun de acest sistem de alimentare. În prezent, electrosvivitoarele sunt oferite în versiune standard, iar în curând pot fi livrate și ca o soluție individualizată. Energia electrică generată de hidrogen alimentează motoarele electrice

care acționează stivuitorul. Pe lângă acestea, utilajul beneficiază de prezența unor condensatoare mari, care acționează ca un sistem de tampon și acoperă vârful de performanță, cum ar fi de exemplu, deplasarea sau ridicarea încărcăturii. Avantajul utilizării celulelor de combustie îl constituie lipsa emisiilor de dioxid de carbon, rezidul rezultat din divizarea moleculelor de hidrogen fiind doar apa pură.

**EMMEGI: Centru de prelucrare Phantomatic T3 A.** Echipamentul complet automat Emmegi Phantomatic T3 A este destinat realizării unor procesări complexe ale profilelor din aluminiu, PVC și ale celor realizate din diverse aliaje ușoare. În general, mașina permite prelucrarea unor repere cu grosimi ale pereților exteriori/interiori de maximum 3 mm. Linia tehnologică Phantomatic T3 A este dotată cu 4 magazine de scule, în cadrul cărora sunt stocate toate instrumentele necesare execuției operațiilor complexe. Robotul are capacitatea de a realiza prelucrarea prin intermediul a două capete unghiulare și a unui sistem de frezare. De asemenea, utilajul este prevăzut cu o masă de încărcare/evacuare, care asigură un nivel optim de ergonomie și, în același timp, are ca efect maximizarea spațiului de lucru. Noul echipament este prezentat în cadrul târgului internațional de ferestre Fensterbau/Frontale 2010, organizat la Nürnberg, în Germania.

**AMVIC: Cofrajele pasive pentru construcții cu un consum redus de energie.** Cofrajele termoizolante pierdute (Insulated Concrete Forms) Amvic sunt realizate din două panouri matritate din Neopor expandat ignifug, cuplate prin distanțieri din propilenă. Acestea sunt disponibile în trei variante de grosimi ale peretelui structural din beton armat: 15,24 cm, 20,32 cm și 25,4 cm. Grosimea fiecărui panou din polistiren pentru cofrajele standard este de 6,35 cm, în total rezultând o termoizolație de 12,7 cm. Prin utilizarea acestor modele, se reduc considerabil timpul și costul de construire, se diminuează cheltuielile de exploatare, iar impactul asupra mediului este minim. De asemenea, prin utilizarea sistemelor se elimină praful, polenul și mușgaiul din viitoarea încăpere, în același timp având o acțiune moderatoare asupra temperaturii camerei și de minimizare a gradului de poluare. În același timp, se au în vedere și protecția în cazul condițiilor climatice extreme (tornade, cutremure etc.) și rezistența la foc. În cadrul gamei se evidențiază cofrajul pasiv care are la exterior o izolație de 18 cm din Neopor, o grosime a diafragmei de beton de 20,32 cm și un coeficient de transfer termic cu tencuială aplicată de 0,11 W/mpK. Printre avantajele utilizării acestui sistem se află și: rezistența structurală care crește în timp odată cu maturarea betonului, o foarte bună termoizolație, asigurarea unei bariere de vapori cu rol de protecție, gradul înalt de izolație fonică și un rezultat final deosebit concretizat prin suprafețe drepte pentru finisajele interioare/exteroare. Sistemul se poate

utiliza la fundații și la suprastructura clădirilor civile cu o structură de până la P+4E. Termoizolația asigurată de utilizarea cofrajelor Amvic este recomandată pentru realizarea caselor pasive, cu un consum redus de energie. Compania Amvic a comercializat începând din anul 2005 și până în prezent cofraje pentru mai mult de 1.000 de astfel de imobile, dintre care aproximativ 70 au fost clădiri pasive, livrate atât pe piața națională, cât și pe cea internațională.

**TEREX: Macarale pentru teren accidentat RT100.** Noul model de macara Terex RT 100 are o capacitate de ridicare de 100 de tone, fiind acționată de un motor turbo marca Cummins, cu 6 cilindri și o putere de 269 CP. Dispozitivul telescopic este format din 6 segmente, beneficiind de un mecanism sincronizat de expandare, în două moduri telescopice. RT 100 deține două sisteme de trolu cu 8 cârlige de ancorare, având o viteză de ridicare de 72 metri/minut. Diametrul cablului este de 18 mm. Controlul echipamentului este realizat prin intermediul unui joystick multiproportional și al unui mecanism de control al fluxului hidraulic. Mentenanța este facilă, fiind permis un acces simplu la toate componentele de bază ale utilajului. Cabina operatorului este optimizată din punct de vedere ergonomic, asigurând o vizibilitate maximă în orice moment.

**CERAMICA: Blocuri ceramice Brikston GVUso 290/238.** Modelul Brikston GVUso 290/238 include goluri verticale și este recomandat pentru realizarea zidărilor de umplere a structurilor executate în cadre tencuite. Este indicată punerea în operă cu un mortare de var-ciment din clasa minimum M5. Produsul are dimensiuni de 290 mm - lungime, 240 mm - lățime și 238 mm - grosime. Brikston GVUso 290/238 nu prezintă caracteristici de portanță. Rezistența la compresiune este de 15 N/mm², iar conductivitatea termică de 0,18 W/mK, la o grosime a zidului de 30 cm. Consumul la un metru cub de tâmplărie este de 55 de bucăți, iar pentru realizarea unui perete cu o suprafață de un metru pătrat și o grosime de 30 cm sunt necesare 16 unități.

**KÖBER: Tencuială decorativă Reibeputz R15, R25 - KTE 8320.** Tencuiala Reibeputz R15, R25 - KTE 8320 este structurată în dispersie apoasă, fiind destinată realizării finisajelor decorative ale fațadelor și ale suprafețelor de interior supuse la uzură. Sistemul asigură protecția mecanică a termosistemelor la grindină. Principalele caracteristici ale sortimentului sunt: aspect canelat, grad ridicat de lavabilitate, aderență optimă la substrat, rezistență sporită la impact, frecare și zgâriere, precum și posibilitatea aplicării mecanizate. Consumul este cuprins între 3 Kg/mp și 4 kg/mp sau 7 mp - 10 mp/cutie de 28 kg. Timpul de uscare este de două ore la atingere și 24 de ore în profunzime. Produsul este disponibil în variantă albă, cu aspect mat.

**LINDAB: Sistem complet de învelitori Lindab Roca.** Lindab Roca reprezintă un sistem complet de învelitori, dezvoltat de-a lungul a multor ani de cercetări, prin perfecționarea continuă a formei țiglelor metalice și a tehnologiilor de protecție a acestora, pentru a fi executate acoperișuri cu proprietăți optime la acțiunea factorilor agresivi de mediu. Produsul combină rezistența mecanică superioară, elasticitatea și suplețea oțelului cu durata sporită de exploatare dată de protecția Aluzinc - aliaj din aluminiu, zinc și siliciu (de patru ori mai rezistent decât sistemul galvanic). Aspectul natural este asigurat prin aplicarea unui strat subțire de granule minerale. Modelul este disponibil

în 31 de nuanțe pentru variantele Toscana, Madera, Prestige, Rustica și Serena. Greutatea țiglei metalice Lindab Roca este de 6,3 kg/mp, putând fi folosită pentru montajul la acoperișuri cu pantă cuprinsă între 14 grade și 90 grade.

**MEGAPROFIL: Panou sandwich cu inserție de vată minerală.** Panoul sandwich cu inserție de vată minerală este utilizat pentru realizarea de acoperișuri și pereți, fiind recomandat - în general - pentru execuția de structuri înclinate instalate la clădirile industriale sau comerciale. Materialul este rezistent la umiditatea aerului. Pentru creșterea caracteristicilor de fonoizolare, există posibilitatea inserției între cele două table din oțel a unei plăci interioare, prevăzute cu perforații. Lungimea maximă a unui element este de 13 metri, iar cea minimă de 2,5 metri. Pentru finisaj, se folosesc materiale de acoperire pe bază de poliester (cu o grosime de 25 de microni) sau de tip Plastisol - particule din PVC, aflate în suspensie într-o emulsie specială (având un strat de 200 de microni).

**LIEBHERR: Macara cu extindere rapidă 120 K.1.** Utilajele din seria K sunt preasamblate și necesită un spațiu redus de amplasare în zona de lucru. Echipamentele sunt ușor de escaladat, având un unghi de evitare de 45 de grade, respectiv unul de ridicare a bratului de lucru de 30 de grade. Modelul 120 K.1 respecta prevederile standardului european EN 14439:2009-C25. Înălțimea la care poate ajunge carligul utilajului este de 37,4 metri. Capacitatea maximă de ridicare se situează la 8.000 kg, raza de acțiune a bratului mobil fiind de 50 m (în aceste condiții se pot manipula materiale cu o masă de 1.450 kg). Principalele avantaje ale acestei serii sunt constituite de: dotarea cu turn zabrelit de tip telescopic; sistem inovator de extensie; dimensiuni compacte de transport; instalarea unui dispozitiv semiautomat de balast; inserarea unui mecanism automat patentat de rulare a cablului.



**REHAU: Tuburi compozite pentru canalizare din PE-HD Rauvia.** Tuburile speciale Rehau PE-HD Rauvia corespund normelor DIN 16961 și prEN 13476, fiind utilizate pentru evacuarea apelor uzate și a celor pluviale. Pe lângă conductele cu debit mare pentru ape uzate și pluviale, acestea se mai folosesc și pentru alte aplicații (țevi de acumulare și la deversări). Sistemul are o mare capacitate de preluare și transport al apelor și, în versiunea sa cu fante, se poate utiliza ca țevă de drenaj. Datorită greutatei mici, tubul de construcție compozită prezintă facilități la montaj și la manipulare, fiind optimizat inclusiv din punct de vedere al caracteristicilor tehnice. Principalele avantaje oferite sunt: pozare rapidă și simplă; siguranță tehnică înaltă (capacitate de deformare fără rupere de cel puțin 30% conform SR EN 1446); capacitate mare de curgere; rezistență sporită la uzură; mentenanță cu jet de apă de presiune mare; perete interior netațat, ce asigură cele mai bune caracteristici hidraulice și posibilitatea optimă de inspecție cu videocameră mobilă; transportul și depozitarea facile; datorită rigidității inelare, conducta îngropată cu o înălțime de acoperire mică rezistă la sarcini/solicitări mari.



**GEALAN: Dispozitiv automat de ventilație GECCO 4.** Noul GECCO 4 este un accesoriu independent, care poate fi montat fără efort și la costuri minime. Dispozitivul de ventilație are un rol important în păstrarea unui microclimat plăcut în incinte, permițând menținerea unui echilibru al umidității relative a aerului și temperaturii ambientale. Sistemul contribuie la prevenirea apariției de ciuperci și a mușcăliului, în condițiile în care se evită formarea de curenți de aer. GECCO 4 se introduce, ca element de aerisire, în partea superioară a tociului sau în profilul de extindere. În poziție deschisă, dispozitivul se închide automat la o diferență de presiune de circa 30 Pa. La o intensitate a vântului în scădere, clapeta se deschide singură, permițând circulația aerului. În plus, sistemul poate fi acționat și manual. Avantajele suplimentare ale produsului sunt constituite de filtrul de polen și de praf, precum și protecția împotriva insectelor sau a ploii.

**ROCKWOOL: Plăci rigide de vată bazaltică Spodrock.** Plăcile Spodrock sunt recomandate ca strat de baza pentru izolarea termică, fonoizolarea și protecția la foc în cazul acoperișurilor tip terasă cu structură din beton sau profile de tablă trapezoidală (acoperișuri metalice). Se montează pe structură cu dibluri metalice, ancore mecanice, bitum sau adeziv poliuretanic. Se pot acoperi cu pietriș margărit sau dale pentru terase necirculabile, pentru protecție la vânt. Sortimentele sunt disponibile la grosimi cuprinse între 40 mm și 140 mm, cu lățimi de 600 mm - 1.200 mm și lungimi de 1.000 mm - 2.000 mm. Clasa de reacție la foc este A1, coeficientul de conductivitate termică de 0.039 W/mK, rezistența la compresie pentru o deformare de 10 % de 30 kPa și coeficientul de absorbție de apă pentru durată lungă de 3 kg/mp. Plăcile Spodrock sunt ambalate în folie de polietilenă termocontractabilă, marcată cu numele producătorului. Pe

eticheta produsului sunt menționate caracteristicile principale ale acestuia.

**JORDAHL & PFEIFER: Aparat de reazem pentru scări VarioSonic.** Sistemul VarioSonic este destinat instalării de scări prefabricate din beton armat, asigurând un reglaj facil pe înălțime. Acest avantaj elimină cerința utilizării unor metode clasice de sprijin, cum ar fi macarale sau sisteme temporare de susținere. De asemenea, costurile de montaj sunt minimizate, prin reducerea timpului de asamblare și a cheltuielilor cu echipamentele adiționale. Reglajul este simplu, fiind realizat prin intermediul unui filet hexagonal. Prin folosirea sistemului VarioSonic se asigură o izolare fonică de nivel foarte ridicat, care depășește cu mult exigențele uzuale ale utilizatorilor. Produsul este supus la solicitări statice conform standardelor industriale germane. Principalul avantaj fiind inclus de folosirea acestor sisteme constau în faptul că aparatele de reazem sunt prefabricate și instalate în unitățile de producție a scărilor, unde nu pot apărea probleme datorate condițiilor meteo nefavorabile. De asemenea, timpul dedicat operațiilor de pe șantier, cum ar fi lipirea suporturilor de neopren, este mult diminuat, ceea ce duce și la scăderea costurilor totale.

**DOOSAN: Încărcător de mici dimensiuni Bobcat S630.** Modelul Bobcat S630 este un echipament de mici dimensiuni, din seria M, promovată de Doosan. Având o capacitate ridicată de manipulare de la distanțe mari, utilajul asigură posibilitatea accesului în zone dificile. De aceea, este destinat aruncării deșeurilor în containere și descărcării camioanelor care nu sunt dotate cu sisteme de basculare. În mod similar celorlalte utilaje din serie, Bobcat S630 oferă avantajul unei maxime vizibilități pentru operator și este ușor manevrabil. Dintre facilitățile opționale, pot fi amintite: cabina presurizată, scaune

cu amortizoare pe bază de aer și sisteme de ghidaj de tip joystick. Echipamentul are în dotare un sistem hidraulic de mare forță, care facilitează operațiunile de săpare și împingere. De asemenea, capacitatea rezervorului a fost suplimentată, astfel încât s-a majorat autonomia utilajului. Bobcat S630 este echipat cu un motor ce dezvoltă o putere de 74,3 kW și are dimensiuni de 3.450 mm x 1.900 mm x 2.000 mm.



**METABO: Ciocan pneumatic SDS cu sistem Vibratex KHE76.** Modelul Metabo SDS Vibratex KHE76, din noua clasă de 7 kg, reprezintă o sculă electrică optimizată, care se caracterizează printr-un nivel scăzut al vibrațiilor și un control activ al contrabalansării greutății, oferind utilizatorului un confort ridicat. Forța de impact este de 16 J, sortimentul fiind dotat cu un mecanism care asigură găurirea progresivă și facilitează îndepărtarea materialului din străpungere. Echipamentul este disponibil în varianta cu putere de 1.500 W, putând efectua găuri cu un diametru de până la 50 mm (atunci când se utilizează burghie speciale, este posibilă creșterea acestui parametru până la 150 mm). Dalta poate fi fixată în 12 poziții diferite, un comutator de oprire prevenind supraîncălzirea în condiții de utilizare continuă. Funcția de atenuare a impactului garantează o reducere cu 30% a puterii bătailor, fiind utilă pentru realizarea de șanțuri în materiale sensibile, cum ar fi plăcile ceramice.

**PUTZMEISTER: Pompă de beton M 58-5 RZ.** Noul model de pompă de beton M 58-5 RZ face parte din categoria utilajelor grele, având o flexibilitate maximă din punct de vedere al razei de acțiune. Sistemul de pompare este format din 5 secțiuni de extensie, înălțimea minimă de desfășurare fiind de 12,3 metri (clasa 50 m). Echipamentul dispune de un dispozitiv de împachetare de tip RZ. Capacitatea de împingere a betonului este de 200 mc/oră, asigurată prin instalarea unui sistem de valvă de tip BSF. În funcție de specificațiile tehnice valabile în fiecare țară în parte, utilajul poate fi realizat cu șasiu cu 4 sau 5 axe. Distanța maximă de pompare este de 56,3 metri pe direcție orizontală și de 57,6 metri pe cea verticală. Sarcina admisă pentru suportul frontal este de 385 kN și pe cel posterior de 325 kN. Utilizarea M 58-5 RZ este recomandată pentru șantierele unde există condiții grele de lucru sau în zonele dificile din punct de vedere al accesului.

**ALUMIL: Sistemul M5 Solar Eco pentru fațade cortină.** Profilele din seria M5 Solar Eco sunt disponibile atât în varianta structurală, cât și în cea semistructurală. Grație modalității specifice în care au fost proiectate, rețeaua permite crearea unui interstițiu cu o lățime de 10 cm, amplasat între vitrajele interioare și exterioare, care asigură filtrarea și furnizarea controlată a unui flux continuu de aer. Sistemul este prevăzut cu o barieră termică având un indice de transfer termic de 0,4 W/mpK și asigură o fonoizolare de 54 dB. Toate aceste caracteristici combinate oferă posibilitatea de a regla temperatura și umiditatea mediului din incinte fără a fi necesar contactul direct cu exteriorul. Un avantaj al utilizării seriei M5 Solar Eco este dat de posibilitatea amplasării de panouri fotovoltaice de mari dimensiuni, prin care

**Abonați-vă până la 31 mai 2010 și beneficiați de reduceri speciale de până la 50%!**

## TALON DE ABONAMENT

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

L.S.

Plata se va efectua cu **O.P.** sau **mandat poștal** pentru **RAMPA Invest SRL** București; CIF RO 13506167  
 cont **R023 BACX 0000 0000 3649 6250** deschis la **Unicredit Țiriac Bank, sucursala Charles de Gaulle** sau  
 cont **R029 TREZ 7045 069X XX00 5991** deschis la **Trezoreria Sector 4 București**. Transmiteți talonul, împreună cu o copie a O.P., prin e-mail: abonamente@agendaconstrucțiilor.ro,  
 tel./fax: 021/336.04.16 sau poștă, la redacție: Str. Enăchiță Văcărescu nr. 17 sector 4, 040157 - București. Informații la: www.agendaconstrucțiilor.ro; www.fereastră.ro

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

se poate genera o cantitate suficient de mare de energie regenerabilă, necesară alimentării sistemelor de condiționare a aerului. Aceasta este una dintre puținele oferte ecologice de fațade cortină disponibile pe piața de profil, care îndeplinește, simultan, exigențe ridicate de termoizolare.



**DEN BRAVEN: Spumă poliuretanică Winter Gunfoam.** Spuma poliuretanică de tip monocomponent Winter Gunfoam, destinată montajului și izolării termice/ fonice profesionale în construcții și industrie, este recomandată pentru: instalarea ansamblurilor de ferestre/uși, umplerea golurilor în construcții (la trecerea tubulaturilor prin pereți), a golurilor la acoperișuri etc. Aplicarea este controlată cu ajutorul pistolului. Clasa de rezistență la foc este B3, conform DIN 4102.1. Produsul prezintă o aderență excelentă pe majoritatea materialelor de construcții (beton, cărămidă, lemn, metal, aluminiu, PVC dur, polistiren). Nu aderă pe silicon, teflon și polietilenă. Temperatura de aplicare este cuprinsă între -15 grade Celsius și 35 de grade Celsius. Winter Gunfoam se aplică pe suprafețe curate și fără grăsimi. Înainte de realizarea acestei operațiuni, se recomandă pulverizarea cu apă în rost/gol, pentru a stimula expansiunea și întărirea spumei (aspect foarte important la temperaturi scăzute). Spuma se folosește pentru rosturi de maximum 4 cm. Pentru dimensiuni mai mari, se pot depune straturi succesive, după circa 8 minute - 12 minute

de la ultima aplicare. Timpul de tăiere este de 40 minute - 80 minute, iar cel de întărire de 5 ore - 24 de ore. Sortimentul se livrează în tuburi de 750 ml.

**REYNAERS: Sisteme pentru ferestre CS 86 High Insulation.** Profilele Reynaers din seria CS 86 High Insulation sunt destinate execuției de ansambluri de ferestre/uși. Datorită caracteristicilor speciale de proiectare, sistemele asigură un coeficient de transfer termic de 1,47 W/mpK, fapt care le recomandă pentru utilizare în cadrul aplicațiilor cu eficiență energetică ridicată. Reperete pot fi folosite pentru fabricarea de elemente de tâmplărie termoizolantă cu înălțimi de maximum 3 metri. Lățimea constructivă a ramei este de 77 mm. Principalele caracteristici de performanță sunt: indice de rezistență acustică 44 dB; etanșeitate la aer 600 Pa (din clasa 4, conform EN 12207); duranță anti-efracție categoria WK2; permeabilitate la apă 900 Pa (clasa E900, conform EN 12208); rezistența la vânt 2.000 Pa (grupa E2000, conform EN 12211, EN 12210).

**METRA: Sistem de profile pentru ferestre batante NC 72 Superthermic.** Metra NC 72 STH reprezintă un model de profil din aluminiu cu elemente de rupere a punții termice care a fost proiectat pentru a respecta noile exigențe comunitare referitoare la etanșeizare și termo - fonoizolare. Reperete sunt extrudate din aliaj de aluminiu tip 6060 (conform EN 12020) și asigură o impermeabilitate maximă la aer/apă. Falțul de geam termoizolant are un gabarit de 22 mm, iar grosimea permisă a vitrajului este cuprinsă între 17 mm și 57 mm. Distanța interaxială de nut este de 21 mm. Lățimea constructivă este de 82 mm pentru sistemele destinate execuției de ferestre și de 72 mm pentru cele folosite la fabricația de uși. Puntea termică este realizată din poliamidă ranforsată cu fibră de sticlă. Garniturile de etanșare sunt executate din EPDM.

**ROTO: Feronerie oscilo-batantă Roto NT Designo.** Principalele caracteristici ale sortimentului Roto NT Designo sunt reprezentate de designul deosebit și gradul ridicat de funcționalitate. Ferestrele echipate cu un astfel de sistem pot fi deschise la un unghi de maximum 100 de grade. Toate componentele mecanice sunt incluse integral în profilul de cercevea/ramă, fiind invizibile de la exterior. Roto NT Designo poate susține ansambluri de ferestre cu o greutate de maximum 80 kg, varianta îmbunătățită asigurând acționarea unor elemente de mică dimensiuni, care garantează încadrarea în clasa anti-efracție WK2. Instalarea este facilă, putând fi realizată atât automat, cât și manual, de către o singură persoană, datorită poziționării simple a elementelor în zonele de colț.

**SALAMANDER: Sisteme Design 3D, pentru creșterea gradului de termoizolare.** Sistemul Salamander Design 3D constituie un vârf în domeniul tehnic, iar acest sortiment se remarcă prin forma curbată a profilelor atât la interior, cât și la exterior. Lățimea constructivă de 76 mm contribuie la o termoizolare optimă. Sistemul include 5 camere de izolare, fapt care asigură creșterea stabilității, a rezistenței, respectiv îmbunătățirea valorii coeficientului de transfer termic. Sortimentul Design 3D este disponibil în aproape toate nuanțele din gama RAL, precum și în decoruri imitație de lemn. Principalele avantaje care individualizează acest produs sunt: designul rotunjit al tocului și cercevelei; baghete speciale pentru montajul geamului termoizolant; garnitură dublă prevăzută la partea exterioară a profilului, completată de una la interior etc.

**ALUKÖNIGSTAHL: Profile din aluminiu Schüco AWS 105 CC.HI.** Sistemul Schüco AWS 105 CC.HI este destinat execuției de ferestre cuplate, pentru montajul la proiecte speciale. Modelul prezintă caracteristici excelente de termoizolare, datorită prezenței unei bare de spumă PU cu proprietăți speciale. Coeficientul de transfer termic ajunge până la nivelul de 1,6 W/mpK. De asemenea, Schüco AWS 105 CC.HI prezintă un grad ridicat de fonoizolare, obținut prin utilizarea unei garnituri mediane duble de etanșare și prin instalarea a două ansambluri de vitraj (care permit și aerisirea controlată a spațiului dintre geamuri, cu ajutorul garniturilor de tip labirint). Astfel, indicele de protecție fonică este de 48 dB. Adâncimea constructivă este de 105 mm, iar lățimea vizibilă de 103 mm. Schüco AWS 105 CC.HI se pretează la instalarea dispozitivului de comandă la distanță Schüco Avantec. De asemenea, este posibil montajul feroneriei Schüco TipTronic. Ferestrele realizate cu acest tip de profil asigură o clasă de rezistență anti-efracție WK3.

**SAPA BUILDING SYSTEMS: Profile pentru ferestre Dualframe 55.** Sistemele Dualframe 55 sunt compatibile cu prevederile standardului britanic BS 7950 "Regulament pentru îmbunătățirea caracteristicilor de rezistență anti-efracție ale ferestrelor cu deschidere oscilobatantă utilizate pentru montajul la aplicații rezidențiale". Profilele au o lățime constructivă de 55 mm și, datorită modului inovator de proiectare, permit instalarea unei mari varietăți de sisteme de feronerie. De asemenea, este posibilă adaptarea unor dispozitive de închidere de tip multipunct, precum și a unor componente de protecție a balamelor împotriva fricțiunii. Caracteristicile de performanță sunt: permeabilitate la apă 600 Pa; etanșeitate la aer 600 Pa; rezistență la vânt 2.400 Pa (atât pentru ferestrele mobile, cât și pentru ochiurile fixe).

# DRUPANEL

PRODUCĂTOR DE PANELURI PVC PENTRU UȘI DE INTRARE

## Promotie 2010

ELLA

REBECA3L

REBECA3

+ +

**=210€**

RO • Baia Mare • Bd Unirii nr 53  
 Tel./Fax: 0040 262-259.256 • 0040 362-404.978  
 Mobil: 0040 754-055.722 • 0040 728-842.065 • comenzi@drupanel.ro  
 drupanelsr@yahoo.com • www.drupanel.ro