

STRABAG

STRABAG SRL

Calea 13 Septembrie, Nr 90
JW Marriott Grand Offices, et. 3, cam. 3.01
050726 - București, sector 5
Tel.: 021-403.43.31
Fax: 021-403.43.30
e-mail: office-ro@strabag.com
www.strabag.com

construcții civile și industriale

http://www.agendaconstrucțiilor.ro

e-mail: comunicate@agendaconstrucțiilor.ro

AGENDA CONSTRUCȚIILOR ONLINE

PUBLICAȚIE DE INFORMARE ÎN CONSTRUCȚII, INSTALAȚII ȘI TÂMLĂRIE

Nr. 2/2010 (1-15 Aprilie)

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



URSA
uralita

Izolații termice și acustice din vată de sticlă și polistiren extrudat

Exportul devine prioritar pentru afacerile cu materiale de construcții



Criza financiară constituie, de fapt, un moment prielnic pentru orice individ sau companie de a-și demonstra calitățile în materie de supraviețuire. Pe fondul unei creșteri economice generalizate, cei mai mulți au senzația că lucrurile funcționează de la sine. În vremuri turburi, însă, percepția față de orice decizie se schimbă radical, iar implicarea totală și ideile inovatoare devin acțiuni primordiale. Fiecare om de afaceri caută, în timp de recesiune, să-și valorifice la maximum capacitățile și virtuțile pentru a diminua efectele negative inerente. Întreprinzătorii români încearcă

să găsească soluții pentru a suplimenta veniturile realizate de companiile proprii, în condițiile în care cererea pe plan intern pentru produsele și serviciile comercializate s-a redus considerabil. Una dintre cele mai bune acțiuni ce pot fi întreprinse este încercarea de a obține comenzi și pe alte piețe. Ideea tot mai des vehiculată de economiștii autohtoni este aceea că exporturile vor avea cel mai important rol în revenirea economiei românești în 2010. "Cel mai probabil, ieșirea din recesiune se va face prin intermediul exporturilor, în condițiile în care cererea internă este,

în continuare, afectată de perspectiva slabă a veniturilor populației, de evoluția modestă a creditării și de situația foarte dificilă a bugetului public", consideră Ionuț Dumitru, economist-șef al Raiffeisen Bank. Nici reprezentanții companiilor care activează în sectorul de construcții nu fac notă discordantă de la această aserțiune. Astfel, mai mulți producători de materiale de construcții, printre care AdePlast, Lasselsberger (Sanex Cluj-Napoca și Cesarom București), Den Braven, Ruukki sau Teraplast, vor să-și intensifice vânzările în afara granițelor țării.

ADEPLAST ATACĂ PIEȚELE DIN UNGARIA, MOLDOVA, UCRAINA ȘI BULGARIA

În luna februarie a.c., societatea AdePlast a livrat primul transport de 26 de tone de materiale de construcții către partenerii din Slovacia. "Acesta reprezintă un pas timid, 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 dezvoltare a blocurilor din Budapesta", a precizat Marcel Bărbuț. Republica Moldova reprezintă o altă piață importantă pentru AdePlast. Astfel, de la începutul anului, au fost exportate către Moldova peste 100 de tone de materiale de construcții. Pentru 2010 se are în vedere livrarea în Republica Moldova a 2.500 - 3.000 de tone. Grecia este o regiune unde sunt solicitate produsele pe bază de ipsos. "Printr-un export în zonă ca pe un cost de marketing. 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. Pentru anul 2010 societatea vizează pătrunderea și pe piețele din Ucraina și Bulgaria.

(continuare în pagina 3)

SUMAR

ACTUALITATEA INTERNĂ

- Ce greșeli împiedică accesarea fondurilor europene (pag. 4-5)
- Investițiile în obiective turistice și de agrement intensifică activitatea antreprenorilor (pag. 6-7)
- Piața națională de tâmplărie, evaluată la 500 milioane de euro în 2009 (pag. 12-13)
- Creșterea susținută pe segmentul de ferestre revine din 2011 (pag. 14-15)

OPINII

- Noutăți pentru piața de tâmplărie, prezentate la târgul Fensterbau/Frontale - Germania (pag. 16-17)
- Segmentul de scule și unelte electrice continuă să scadă (pag. 18-19)
- Piața utilajelor pentru construcții a ajuns la jumătate din volumul înregistrat în 2006 (pag. 20-21)

INFO-ȘANTIERE

- Investițiile în proiecte rezidențiale revin în actualitate (pag. 24-26)

ACTUALITATEA INTERNAȚIONALĂ

- Furnizorii externi de sisteme s-au adaptat la noile condiții economice (pag. 28-31)
- Piața europeană de construcții rămâne în recesiune și în 2010 (pag. 32-33)

AGENDA TEHNICĂ

- Criza nu a blocat dezvoltarea portofoliilor de produse noi (34-36)



HILTI

Ofertă de reciclare
12 aprilie - 11 iunie 2010

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

Hilti. Mai performant. Mai rezistent.

Cu sprijinul: **RoRec**

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

Datele statistice confirmă continuarea regresului pieței

Situația din domeniul construcțiilor continuă să fie incertă, o revenire pe plus a indicatorilor de referință pentru activitatea de profil fiind așteptată abia pentru a doua parte a acestui an. Până atunci însă, datele Institutului Național de Statistică pun în lumină un tablou dezolant, principala imagine fiind reprezentată de scăderea abruptă - cu peste 30% - a numărului de autorizații de construire. Piața s-a contractat în primul trimestru cu 55% față de aceeași perioadă a anului precedent și este foarte dificil - în condițiile actuale - de estimat evoluția sectorului pentru întregul an, declară Laurențiu Plosceanu, președintele Asociației Române a Antreprenorilor din Construcții. "Nu avem încă datele pe primele trei luni, însă în ianuarie piața a scăzut cu 65%, iar din estimările noastre pe primul trimestru contracția a fost de circa 55%, pentru că nu s-au deblocat finanțările pentru proiecte și nici nu a fost făcută plata de la buget pentru lucrările efectuate în 2009", spune Plosceanu. Nici așteptările pentru perioada martie - mai 2010 nu au un caracter optimist, întreprinzătorii din branșă anticipând o continuare a trendului descendent consemnat în primul trimestru a.c. Astfel, indici precum volumul producției (-11%), stocul de contracte și comenzi (-11%), numărul de salariați (-18%) și prețurile lucrărilor de construcții (-2%) sunt priviți de managerii companiilor cu multă rețineră. Nici evidențele Băncii Naționale a României privind creditele acordate populației și firmelor în ianuarie și februarie 2010 nu arată o îmbunătățire pe piața bancară, de unde sunt așteptate practic semnale pozitive de către toți oamenii de afaceri. O notă de încredere vine din partea specialiștilor Băncii Comerciale Române, care - în raportul trimestrial macroeconomic „România - între optimism și pesimism” - susțin că „sectorul construcțiilor ar putea reintra pe creștere în semestrul al II-lea din acest an, cele mai multe speranțe îndreptându-se spre guvern atunci când vine vorba de relansarea acestui domeniu”.

DIMINUARE CU 32,7% A NUMĂRULUI DE AUTORIZAȚII DE CONSTRUIRE

Conform datelor Institutului Național de Statistică, în luna februarie a.c. s-au eliberat 2.272 autorizații pentru construirea de clădiri rezidențiale, din care 66,8% vizează execuția de imobile în zona rurală. Distribuția în profil regional evidențiază o creștere a numărului de autorizații de construire acordate pentru clădiri rezidențiale în aproape toate regiunile de dezvoltare. Cele mai importante creșteri s-au înregistrat în zonele: Sud - Muntenia (+79 autorizații), Vest (+68 autorizații), Sud-Vest Oltenia (+65 autorizații) și București - Ilfov (+60 autorizații). În regiunea de dezvoltare Nord-Vest s-a consemnat o scădere a numărului de autorizații eliberate pentru construirea de clădiri rezidențiale (-26 autorizații). În intervalul ianuarie - februarie a.c. s-au eliberat 4.176 autorizații de construire pentru clădiri rezidențiale, în scădere cu 32,7% față de perioadă corespunzătoare a anului precedent. Potrivit INS, în primele două luni ale anului în curs, pentru clădiri administrative în mediul urban au fost emise doar 15 autorizații de construire, în timp ce la nivelul comunelor nu a fost eliberată nicio autorizație pentru acest tip de imobile. Totodată, în luna februarie a.c. s-au acordat cu 1.467 mai puține autorizații de construire pentru clădiri rezidențiale decât în aceeași lună a anului precedent, scădere reflectată în toate regiunile de dezvoltare. Cele mai importante diminuări au fost în regiunile de dezvoltare: Sud - Muntenia (-296 autorizații), Nord-Est (-262 autorizații), Sud-Est (-240 autorizații) și București - Ilfov (-207 autorizații).

PIAȚA AUTOHTONĂ DE CONSTRUCȚII SE AFLĂ, ÎNCĂ, ÎN RECESIUNE

Recent, experții Institutului Național de Statistică (INS) au dat publicității comunicatul intitulat "Situația lucrărilor de construcții în luna februarie 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 3,4%, respectiv cu 13,8%. În raport cu luna februarie a anului 2009, s-a constatat un regres de 27,1% (ca serie

brută) sau de 23,6% (ca serie ajustată), ceea ce înseamnă că sectorul de profil se află, încă, în plină recesiune. "În februarie 2010, volumul lucrărilor de construcții (serie brută) a scăzut față de luna ianuarie a.c. cu 3,4%, deprecierea fiind evidențiată la toate elementele de structură, astfel: lucrări de întreținere și reparații curente (-8,6%), lucrări de reparații capitale (-1,2%) și lucrări de construcții noi (-1,1%). Luând în considerare principalele tipuri de construcții, se remarcă diminuări la clădirile rezidențiale (-8,8%) și la construcțiile ingineresti (-7,8%), în timp ce la imobilele nerezidențiale s-a înregistrat o creștere de 11,4%", se arată în comunicatul INS. Ca serie ajustată, valorile sunt diferite, întrucât reprezintă o estimare a efectului numărului de zile lucrătoare și a celui calendaristic (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 februarie 2010 (comparativ cu ianuarie a.c.), s-a înregistrat o scădere de 13,8% a volumului lucrărilor de construcții, repartiția cotelor de contracție pe elemente de structură fiind următoarea: proceduri de întreținere și reparații curente (-17,9%), lucrări de reparații capitale (-14,8%) și construcții noi (-12,5%). În funcție de tipologie, volumul lucrărilor de construcții a scăzut cu 28,7% la clădirile rezidențiale, în timp ce la construcțiile ingineresti și la clădirile nerezidențiale au fost consemnate diminuări de 13%, respectiv de 9,7%. Se poate, totuși, remarca faptul că - în ceea ce privește sectorul imobilelor cu altă destinație față de cea de locuință - în luna februarie a avut loc o moderare a trendului descendent, sporirea volumului de lucrări (analizată ca serie brută) fiind un semn (deocamdată, timid) al reînceperii activității de edificare a anumitor obiective în întreaga țară.

LUCRĂRILE DE ÎNTREȚINERE ȘI REPARAȚII CURENTE RĂMÂN PREPONDERENTE

În documentul INS se mai subliniază faptul că, în februarie a.c. (față de luna corespunzătoare a anului precedent), ca serie brută, volumul lucrărilor de construcții a scăzut cu 27,1%. "Pe elemente de structură, s-au consemnat declinuri la lucrările de reparații capitale (-44,7%) și la cele de construcții noi (-37,4%), însă procedeele de întreținere și reparații curente



au fost preponderente, majorându-se, ca volum, cu 33,5%. În funcție de tip, volumul lucrărilor de construcții a scăzut astfel: clădiri rezidențiale (-60,9%) și imobile nerezidențiale (-36,8%), dar regresul a fost compensat parțial de o sporire pe segmentul construcțiilor ingineresti (+7%). Luând în considerare aceeași bază anuală de calcul, dar ca serie ajustată, s-a constatat că în luna februarie 2010 volumul lucrărilor de construcții a scăzut cu 23,6%. Din punct de vedere structural, un declin semnificativ s-a înregistrat atât la lucrările de reparații capitale (-39,7%), cât și la cele de construcții noi (-35,2%). În schimb, numărul lucrărilor de întreținere și reparații curente a crescut cu 32,5%. Pe tipuri de construcții, indicatorul analizat s-a diminuat la clădirile de locuit (-58%) și la cele nerezidențiale (-33,9%), în vreme ce pentru construcțiile ingineresti (inclusiv căi de comunicații terestre, construcții hidrotehnice și subterane, linii de transport al energiei electrice etc.) volumul lucrărilor a sporit cu 9,7%.

SCĂDERE FAȚĂ DE PRIMELE DOUĂ LUNI DIN 2009

Analizând situația din intervalul ianuarie-februarie a.c. în comparație cu primele două luni din 2009, experții INS au constatat faptul că volumul lucrărilor de construcții, serie brută, a scăzut cu 19,5%. "Pe elemente de structură s-au înregistrat scăderi la lucrările de reparații capitale (-37,8%) și la lucrările de construcții noi (-32,5%). În schimb, la lucrările de întreținere și reparații curente, acest indicator a crescut cu 55,8%. În funcție de tip, volumul lucrărilor de construcții s-a diminuat la clădirile rezidențiale cu 53,1% și la clădirile nerezidențiale cu 32,7%. La construcțiile ingineresti, volumul lucrărilor de construcții s-a majorat cu 13,5%. Ca serie ajustată, s-a consemnat o depreciere de 18,3%, scăderea fiind evidențiată din punct de vedere structural la lucrările de reparații capitale (-34,6%) și la cele de construcții noi (-33,1%). S-a înregistrat o creștere de 53,4% la lucrările de întreținere și reparații curente. Pe tipuri de construcții au fost consemnate scăderi la clădirile rezidențiale (-51%) și la imobilele nerezidențiale (-31,3%), în vreme ce la construcțiile ingineresti s-a înregistrat o creștere de 13,5%.

PREȚURI ÎN UȘOARĂ SCĂDERE ȘI REGRES AL ACTIVITĂȚII ÎN DOMENIU

La finele lunii martie a.c., experții Institutului Național de Statistică au definitivat documentul intitulat "Tendințe în evoluția activității economice în perioada martie-mai 2010", care include estimări enunțate de 2.070 de societăți (din care 1.258 de manageri ai celor mai importante firme de

construcții). Potrivit acestora, în intervalul analizat va fi consemnată o scădere moderată a activității în raport cu cele trei luni anterioare. "Diminuarea va fi vizibilă atât în ceea ce privește indicatorul de volum al producției (sold conjunctural -11%), cât și al stocului de contracte și comenzi (aceleai sold conjunctural), însă - dacă se iau în calcul datele anunțate în studiul de conjunctură anterior - poate fi remarcată o temperare a declinului, întrucât indicii respectivi se situau la -22%. În schimb, factorii de decizie ai companiilor din branșă previzionează încă o scădere a numărului de salariați atât pe total (sold conjunctural -18%, cât și pe grupe de mărime a întreprinderilor. În ceea ce privește prețurile lucrărilor de construcții, se preconizează o relativă stabilitate a acestora (sold conjunctural -2%)", precizează oficialii INS. În acest context, se poate observa că, pe termen scurt, respectiv până în luna mai a.c., trendul descendent pe care s-a înscris piața națională de construcții și domeniile conexe ar putea fi mai puțin accentuat, ca urmare a finalizării sezonului rece. Cu toate acestea, segmentul materialelor utilizate la edificarea clădirilor continuă să fie grav afectat de premisele negative induse de recesiune, fiind probabilă o nouă depreciere a prețurilor (inclusiv în branșa de tâmplărie termoizolantă). Este posibil ca situația să se stabilizeze în a doua jumătate a anului în curs, însă - deocamdată - există puține semnale care să indice reluarea fluxului de contracte și comenzi.

EUROSTAT: CĂDERE DE 6% A PIEȚEI ÎN IANUARIE

România a înregistrat, în prima lună a acestui an, o scădere cu 5,9% a pieței construcțiilor față de decembrie 2009, conform datelor institutului european de statistica - Eurostat. Astfel, sectorul specific își menține trendul descendent din ultimele luni. Cele mai importante scăderi din Europa au fost consemnate, însă, în Cehia (-22%), Germania (-14,3%) și Bulgaria și Spania (ambele raportând o diminuare de -6,1% a activității pe șantiere). Tările care au anunțat rezultate pozitive sunt: Slovenia (+7,1%), Suedia (+2,7%) și Marea Britanie (+0,9%). În medie, sectorul construcțiilor civile din Uniunea Europeană a scăzut cu 0,6%, iar volumul lucrărilor ingineresti din comunitate, cu -2,3%. În ceea ce privește statisticile anuale calculate pentru statele europene, în România s-a construit, în ianuarie 2010, cu 12,4% mai puțin decât în aceeași perioadă din 2009. Cele mai mari declinuri au fost notate în Bulgaria (-30%), Cehia (-24,6%) Germania (-16,5%) și Spania (-14,6%). Sectorul construcțiilor de clădiri din UE s-a diminuat, în intervalul menționat, cu 7,6%, în timp ce volumul lucrărilor de inginerie civilă s-a depreciat cu 2,9%.

(continuare din pagina 1)

DEN BRAVEN: EXPORTĂM ÎN 29 DE ȚĂRI

Moderna fabrică de la Buftea, singura din sud-estul Europei a Den Braven, a permis subsidiarei din România să intre și mai puternic pe segmentul de export, care asigură în prezent circa 40% din cifra de afaceri. Exporturile de spume poliuretane au avansat cu 54% în volum și cu 43% ca valoare, până la 10,6 milioane euro, în timp ce vânzările totale din afara granițelor țării au crescut cu 33%, la 12,1 milioane euro. Firma a realizat anul trecut o cifră de afaceri de 30,8 milioane de euro (valoarea care cuprinde și subsidiara din Republica Moldova), în scădere cu 8% față de 2008, din cauza întâzierii plăților efectuate de clienți. "Exporturile reprezintă o componentă determinantă în strategia grupului Den Braven. Anul trecut am intrat pe alte

noună piețe, exportăm acum în 29 de țări și vom continua extinderea și în 2010", susține Adrian State, director general al Den Braven România.

JUMĂTATE DIN PRODUȚIA RUUKKI SE VA LIVRA ÎN STRĂINĂTATE

Producătorul de materiale de construcții metalice Ruukki România, sucursală a grupului finlandez Rautaruukki, și-a extins în 2009 activitatea de export în Federația Rusă, Bulgaria și Serbia, ajungând să livreze în afara țării 30% din producție. Pentru anul acesta, compania și-a propus să intensifice activitatea de export, obiectivul fiind ca această activitate să genereze jumătate din cifra de afaceri. "Avem deja preprogramări pentru export, mai ales din Rusia, care se dezvoltă puternic în sectoarele industrial și în cel de retail, iar fabrica Ruukki din acea zonă lucrează

la capacitate maximă", susține Mădălina Dumitru, country marketing manager pentru România și Bulgaria al companiei Ruukki.

LASSELSBERGER VREA SĂ-ȘI DUBLEZE EXPORTURILE

Sanex Cluj-Napoca și Cesarom, companii controlate de producătorul austriac de plăci ceramice Lasselsberger, vizează pentru 2010 menținerea vânzărilor consolidate la nivelul din 2008 și 2009, de aproximativ 150 de milioane de lei, prin dublarea exporturilor. "Am încheiat anul 2009 la un nivel comparabil cu 2008, iar pentru 2010 estimăm o valoare similară a veniturilor. Pentru intervalul următor, printre prioritățile noastre se regăsesc: înnoirea gamei de produse, intensificarea activității de export și consolidarea portofoliului de clienți", precizează Eduard Măcărescu, director comercial al companiei. Practic,

Lasselsberger are ca obiectiv dublarea ponderii exporturilor în totalul afacerilor, de la 5% la 10%.

TERAPLAST: VREM SĂ CREȘTEM EXPORTUL PE PIEȚELE DIN REGIUNE

Producătorul de tubulatură și profile Teraplast Bistrița își propune pentru acest an o creștere a cifrei de afaceri cu 10%, potrivit bugetului de venituri și cheltuieli aprobat de consiliul de administrație al companiei, interesul în acest an fiind focalizat spre lucrările de infrastructură finanțate prin fonduri europene, precum și spre majorarea exporturilor pe piețele din regiune. "Ne propunem pe termen scurt și mediu creșterea exporturilor pe principalele piețe din regiune, în condițiile în care, în 2009, ponderea exporturilor în cifra de afaceri a companiei s-a situat în jurul valorii de 10%", subliniază Florin Urîte, director general al Teraplast.

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

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

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

DTP & Machetare
 Eugen BUTUC-CERCHEZ

Director Executiv:
 Valeriu MARINCIU

Director Economic:
 ec. Vasile DIACONU

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

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

HILTI

Ofertă de reciclare
 12 aprilie - 11 iunie 2010

DAG 125-S, DAG 125-SE, DCG 125-S
 DEG 125-D
 DAG 230-D
 DCG 230-D
 TE 7-C
 SD 5000+ SMD 57
 WSJ 750
 WSJ 850
 WSC 55
 WSC 65

-20%

Cu sprijinul: **RoRec**

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

Hilti. Mai performant. Mai rezistent.

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

Ce greșeli împiedică accesarea fondurilor europene

Doi factori de decizie importanți din cadrul sistemului bancar românesc - Radu Grațian Gheșea (președintele Asociației Române a Băncilor și al CEC Bank) și Steven van Groningen (președintele Raiffeisen Bank) - sunt de părere că instituțiile de credit vor pune accentul în acest an pe cofinanțarea proiectelor realizate cu fonduri europene. Cei doi oficiali consideră că împrumuturile acordate companiilor care accesează bani de la Uniunea Europeană vor constitui produsul vedetă al anului 2010. Situația este posibilă în condițiile în care cererea de pe piața creditelor destinate populației este scăzută. Practic, în acest fel, băncile vor căuta alternative de investiție a banilor, cofinanțarea afacerilor dezvoltate cu fonduri europene fiind segmentul cel mai accesibil și sigur. "Lansarea unor programe guvernamentale (în principal, în domeniul investițiilor în infrastructură) precum și acordarea de garanții pentru întreprinderile mici și mijlocii sau dezvoltatorii imobiliari ar impulsiona cererea de împrumuturi. Cred că cel mai solicitat produs în acest an ar trebui să fie creditul de cofinanțare a proiectelor dezvoltate din fonduri europene", a declarat Radu Grațian Gheșea. La rândul său, Steven van Groningen susține aceeași idee, cu precizarea că totul depinde de implicarea autorităților în promovarea programelor UE. Aceste opinii se reflectă în realitatea de zi cu zi, unde se poate observa din partea băncilor o atenție sporită dedicată acestei activități.

CE ERORI FAC ÎNTEPRINZĂTORII ROMÂNI ATUNCI CÂND SOLICITĂ FONDURI EUROPENE

"Fondurile europene se adresează oamenilor care acceptă să respecte toate regulile. Un conducător auto ce traversează intersecția în momentul în care semaforul arată culoarea galbenă nu este un posibil beneficiar de bani europeni", explică Ramona Ivan, directorul executiv al Direcției Instituții Financiare din cadrul Băncii Comerciale Române (BCR), referindu-se la profilul întreprinzătorului care are cele mai multe șanse de a accesa fonduri europene. Declarația oficialului BCR - exprimată în mod plastic - se referă la faptul că, pentru a transforma o idee de afaceri într-un proiect eligibil, este nevoie de răbdare și supunere în fața regulilor impuse de Uniunea Europeană caracterizate, nu de puține ori, drept birocratice. Întărind parca această ultimă idee, Ramona Ivan spune că "pentru un proiect poți avea și trei kilograme de material de analizat". Chiar dacă pare descurajator, procesul de implementare a dosarului de solicitare a fondurilor europene cuprinde câteva etape bine definite, care - dacă sunt respectate întocmai - cresc șansele solicitantului de a intra în posesia banilor.

Reprezentanta celei mai mari bănci din România s-a referit și la cel mai des întâlnite motive pentru care multe firme românești nu reușesc să acceseze fonduri europene. Ramona Ivan a evidențiat, în principal, slaba informare. "Mulți întreprinzători nu citesc cu atenție ghidul dedicat fondurilor europene", declară directorul executiv al Direcției Instituții Financiare din cadrul BCR. De asemenea, se evidențiază și slaba pregătire a unor consultanți, care nu reușesc să elaboreze dosarul pentru cererea de finanțare așa cum solicită Uniunea Europeană. "Este bine ca solicitanții să se informeze bine despre consultantul la care apelează. De asemenea, este important să inițieze discuții și cu o bancă atunci când decide să dezvolte o afaceri cu fonduri europene. Pot să vă spun că proiectele pentru care beneficiarii au solicitat încă de la început ajutorul băncii au fost aprobate într-o proporție covârșitoare", subliniază Ramona Ivan.

Tocmai de aceea, BCR a prezentat, de curând, Ministerului Finanțelor un set de propuneri menite să îmbunătățească

atât absorbția fondurilor europene, cât și rata de succes a implementării proiectelor. Prima recomandare a fost aceea referitoare la stabilirea unor parteneriate între bănci și Guvern, în scopul promovării programelor de către ambele părți. "În 2009 am avut un șoc, în special la agricultură, unde am observat că foarte multe proiecte aprobate de autoritatea de management nu puteau fi susținute de bancă pentru a fi implementate. Aproape că erau nebanabile, oricum, au fost supradimensionate. Trebuie să existe un dialog încă din stadiul inițial al proiectului între client, autoritatea de management, firma de consultanță și bancă", explică Ramona Ivan. Oficialul BCR a precizat că un alt motiv pentru care unii întreprinzători nu au accesat fonduri europene este generat de criza financiară, care a indus un sentiment de teamă față de potențialul acelor afaceri. "Există și clienți care au alcătuit întreg dosarul de finanțare, însă deocamdată au decis să se mai gândească, pentru că nu mai au aceeași încredere în potențialul acelor afaceri, din cauza crizei financiare", declară Ramona Ivan. Pe de altă parte, există și proiecte care se poticnesc la capitolul "garanții".

4.000 DE PROIECTE DERULATE PRIN FONDURI EUROPENE DE 2,5 MILIARDE EURO, COFINANȚATE DE BCR

EU Office BCR, birourile specializate în derularea fondurilor europene, au adus în portofoliul BCR, în 4 ani de activitate, peste 4.000 de proiecte de finanțare, însumând circa 2,5 miliarde euro. Aceste proiecte se află în diferite stadii: aprobate, contractate, deja implementate, depuse la autoritățile de management ale programelor operaționale sau ale diverselor scheme de ajutor de stat, ori sunt în pregătire. "Aproape 45% din proiectele aprobate la finanțare în cadrul programelor operaționale și al Programului Național de Dezvoltare Rurală sunt ale clienților BCR. Pe parcursul celor 4 ani, birourile EU Office BCR i-au ajutat substanțial pe numeroși întreprinzători să-și împlinească aspirațiile și să adauge valoare la PIB", a declarat Ramona Ivan, cu ocazia aniversării celor patru ani de activitate.

BCR pune la dispoziția clienților săi programe de finanțare din multe surse,



precum BEI, BERD, IFC, FIDA etc. pentru cofinanțarea proiectelor implementate din fonduri nerambursabile sau finanțări alternative pentru proiectele eligibile, dar care nu au obținut finanțarea nerambursabilă datorită terminării fondurilor disponibile. BCR a administrat, din 1992 și până în prezent, peste 90 de programe de finanțare naționale ori regionale, în valoare de peste 4,4 miliarde euro. Instituția a fost prima bancă din România care a lansat o serie de pachete de produse și servicii destinate finanțării și implementării proiectelor derulate cu fonduri europene nerambursabile inițiate de entități publice și/sau private situate pe teritoriul țării noastre.

"Pentru a îmbunătăți accesul beneficiarilor de fonduri europene la cofinanțare/prefinanțare, BCR a venit în întâmpinarea nevoilor clienților cu o ofertă completă de produse și servicii marca EU Office BCR pentru fiecare tip de investiție în parte", a spus Ramona Ivan.

Cele 5 pachete de produse și servicii dedicate sunt:

- Pachetul EU Agri BCR - destinat finanțării și implementării proiectelor derulate cu fonduri europene nerambursabile, inițiate de microîntreprinderi, persoane fizice autorizate, asociații familiale, asociații de producători, IMM-uri, întreprinderi mari, autorități locale de rang comunal, situate pe teritoriul României, în cadrul Programului Național de Dezvoltare Rurală;
- Pachetul EU Competitiv BCR - destinat finanțării și implementării proiectelor derulate cu fonduri europene nerambursabile, inițiate de companii mari sau IMM-uri, situate pe teritoriul României, în cadrul Programului Operațional de Creștere a Competitivității Economice;
- Pachetul EU Infrastructură BCR - destinat finanțării și implementării proiectelor derulate cu fonduri europene nerambursabile, inițiate de entități publice situate pe teritoriul României, în cadrul Programului Operațional Regional și Programului Național de Dezvoltare Rurală;
- Pachetul EU Turism BCR - destinat finanțării și implementării proiectelor derulate cu fonduri europene nerambursabile, inițiate de entități publice și/sau private situate pe teritoriul României, proiecte implementate în cadrul Programului Operațional Regional și respectiv Programului Național de Dezvoltare Rurală;

- Pachetul EU Pescuit BCR - destinat finanțării și implementării proiectelor derulate cu fonduri europene nerambursabile, inițiate de microîntreprinderi, persoane fizice autorizate, asociații familiale, asociații de producători, IMM-uri, întreprinderi mari, autorități locale de rang comunal, situate pe teritoriul României, în cadrul Programului Operațional pentru Pescuit.

BANCA TRANSILVANIA A SIMPLIFICAT ACCESAREA FONDURILOR EUROPENE NERAMBURSABILE

În ultimii trei ani, țara noastră a reușit să absoarbă doar 10% din fondurile puse la dispoziție de Uniunea Europeană, este concluzia exprimată de oficialii Băncii Transilvania. Având în vedere acest context, banca de la Cluj a dezvoltat "Platforma de soluții destinate beneficiarilor de fonduri europene", prin care toți clienții săi să aibă acces simplu și rapid la acestea. "Cred că misiunea Băncii Transilvania, ca instituție financiară locală, este aceea de a avea ca prioritate astfel de programe, destinate accesării fondurilor nerambursabile. Cu atât mai mult, având în vedere actualul context economic", a declarat Horia Ciorcilă, președintele Consiliului de Administrație al Băncii Transilvania, cu ocazia lansării noului departament.

Adresat cu precădere companiilor de orice dimensiune, precum și instituțiilor de învățământ, setul de soluții vizează proiecte din sectorul productiv, de cercetare sau cele destinate infrastructurii. Sub această platformă de lucru, BT a reunit soluții de consultanță și de finanțare care permit beneficiarilor fondurilor nerambursabile să poată îndeplini cu mai mare ușurință condițiile de aprobare cerute de autorități. Soluțiile financiare aduse de BT rezolvă problemele întreprinzătorilor încă din momentul intenției de a accesa a fondurilor nerambursabile, asigurând astfel un grad ridicat de predictibilitate a proiectului. Acestea sunt legate de lipsa cofinanțării, respectiv de creditele-punte necesare implementării proiectelor de accesare a fondurilor europene. Banca Transilvania asigură, astfel, o întreagă platformă de soluții - de la consultanța din faza de idee a unui proiect, până la suportul financiar propriu-zis, susțin reprezentanții băncii.

Simplificarea procesului poate fi cuantificată și prin obiectivul pe care Departamentul de Programe Europene din cadrul instituției de credit și l-a propus: un răspuns rapid la solicitările de finanțare, în 10 zile de la aplicație. Departamentul BT gestionează parteneriatul cu clienții, firmele de consultanță și autoritățile de management și va simplifica relația dintre clienți și partenerii proiectului, folosind rețeaua de peste 500 de unități ale băncii. "În această platformă de soluții, Banca Transilvania vine cu o strategie care se mulează perfect pe profilul pieței europene. Este un prim pas pentru dezvoltarea în timp a parteneriatelor europene: sector privat - sector bancar - sector public și suntem mândri de pionieratul pe care Banca Transilvania, ca bancă românească, îl face în această direcție", a adăugat Vasile Pușcaș, senior adviser pentru Programe Europene pe lângă BT.

La rândul său, Robert Rekkers, directorul general al băncii, a precizat: „Dorim să continuăm abordarea pragmatică proprie, care ne diferențiază pe piață și ne-am propus să creștem mai mult rapiditatea cu care tratăm astfel de proiecte. Am armonizat condițiile bancare cu criteriile autorităților, astfel încât întregul proces este mult mai accesibil și eficient pentru clienți. Prin această platformă aducem schimbări majore în ceea ce privește procedura absorbției fondurilor europene nerambursabile, în sensul sporirii capacității beneficiarilor de a folosi acești bani”. Banca Transilvania are experiență în finanțarea proiectelor accesate din fondurile de pre-aderare și post-aderare, precum și din punctul de vedere al parteneriatelor solide cu firme de consultanță specializate în fonduri europene. Prin Clubul Întreprinzătorului Român, care este tot un proiect BT dedicat antreprenorilor, instituția de credit organizează frecvent întâlniri cu membrii acestuia, unul dintre subiectele abordate fiind accesarea fondurilor europene.

CONTRACTE NOI PENTRU FINANȚAREA INFRASTRUCTURII UTILITARE ȘI DE TRANSPORT DIN FONDURI EUROPENE

Difficultățile înregistrate de sectorul construcțiilor și criza financiară internațională nu par să afecteze capacitățile României de a atrage fonduri europene. Ministerul Dezvoltării, Lucrărilor Publice și Locuințelor (MDLPL) a semnat, la finele anului trecut, noi contracte de finanțare a infrastructurii regionale, în cadrul axei a doua a Programului Operațional Regional (POR), obținând, în același timp, noi resurse pentru extinderea sau reabilitarea unor rețele utilitare. Proiectul "Reabilitarea și modernizarea DJ 763 Sudrigiu - Pietroasa - Cabana Padiș, km 0+000 - 13+000 și 19+650 - 35+100", semnat la București, a fost depus de Consiliul Județean Bihor. Contractul presupune reabilitarea a 25,5 km de drum județean, capacitatea traficului urmând a fi majorată cu peste 40%. Valoarea totală a investiției este de 76,8 milioane de lei. Cel de-al doilea contract a fost încheiat la Sibiu. Proiectul, denumit "Modernizarea DJ 106 Sibiu - Cornatel - Altana - Barghis - Agnita", a fost propus de Consiliul Județean Sibiu și este în valoare de 48,69 milioane de lei. Conform indicatorilor de proiect, se prevede reabilitarea a 13 poduri, modernizarea a peste 52 km de șosea, amenajarea a șase intersecții cu o nouă structură rutieră și construirea a 2.000 de noi parapetei. Timpul de parcurgere a acestui tronson va fi redus, la finalizarea proiectului, cu peste 30%. "De asemenea, avem în etapă precontractuală încă o solicitare de finanțare pentru

reabilitarea drumurilor din județul Sibiu, iar alte patru proiecte sunt în diferite etape de analiză a cererilor de finanțare. Județul Sibiu poate pregăti proiecte de peste 140 milioane de lei pentru reabilitarea drumurilor și a străzilor", a declarat Simion Crețu, director general al ADR Centru.

EXIMBANK A LANSAT CREDITE PENTRU PROIECTE FINANȚATE PRIN FONDURI STRUCTURALE

EximBank dispune de un pachet de produse de creditare, acordând și scrisori de intenție neangajante, pentru prefinanțarea sau cofinanțarea proiectelor care atrag fonduri structurale. "Prin acest pachet de produse încercăm să susținem atragerea de fonduri europene și să facilităm accesul cât mai multor IMM-uri, companii mari sau administrații publice

la această formă de finanțare. EximBank poate acoperi prin aceste produse până la 100% din nevoile de finanțare specifice proiectelor derulate cu bani europeni", a declarat președintele EximBank, Ionuț Costea. În funcție de tipul proiectului finanțat din fonduri structurale, instituția de credit poate acorda mai multe tipuri de împrumuturi. Creditele de investiții sunt destinate cofinanțării componentei care reprezintă contribuția proprie a firmei la proiectul finanțat din fonduri structurale. Împrumutul poate acoperi cheltuielile neeligibile aferente proiectului, suma necesară constituirii capitalului de lucru sau achitării TVA aferentă proiectului. Prin creditele de investiții destinate cofinanțării, o companie care a încheiat un contract de finanțare cu autoritatea de management poate obține 100% din valoarea cheltuielilor eligibile și neeligibile aferente

contribuției proprii. Finanțarea se acordă în lei sau valută pe termen scurt, mediu sau lung, în funcție de tipul proiectului, perioada de implementare și capacitatea de rambursare a firmei. Creditele destinate prefinanțării companiilor pot acoperi decalajul de timp care apare între momentul plăților făcute de furnizori în cadrul proiectului și cel al încasărilor de la autoritatea de management. Împrumuturile pot asigura până la 100% din valoarea finanțării europene obținute de o societate și se acordă pe o perioadă de maximum doi ani. De asemenea, prin scrisorile de intenție sau de confort neangajante, banca își exprimă intenția de a pune la dispoziția companiilor fondurile necesare susținerii proiectului, cu condiția acceptării acestuia de către autoritatea de management responsabilă cu gestionarea finanțărilor europene.

HILTI
Service pe viață

Unic în lume.
Uită tot ce știai despre garanție.

<div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;"> Până la 2 ani FĂRĂ COSTURI </div>	<div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;"> Pe viață REPARAȚII CU COST LIMITAT </div>	<div style="border: 2px solid red; padding: 5px; display: inline-block;"> Pe viață GARANȚIE DE FABRICAȚIE </div>
--	--	---

Beneficiezi de reparații complete gratuite pentru produsele Hilti pentru o perioadă de până la 2 ani de la data achiziționării

Aceasta include:

- colectare gratuită
- repararea defectelor
- servicii de întreținere periodică
- transport gratuit - de obicei, în termen de 4 zile

La sfârșitul perioadei FĂRĂ COSTURI, până în al 4-lea an inclusiv, valoarea MAXIMĂ a unei reparații este de 30% din prețul de listă. Începând cu anul 5 valoarea MAXIMĂ este de 50% din prețul de listă al sculei noi.

Dacă reparația costă mai puțin decât valoarea maximă, clientul plătește DOAR COSTUL REAL al reparației - pe întreaga durată de viață a sculei Hilti.

Plus: FĂRĂ COSTURI 3 luni după fiecare reparație plătită: lei lei ca în primul sau primul 2 ani. Nu se aplică maspinilor de tăiat cu claimant (ferăstrăile).

Plus: Transport gratuit de la client către centrul de reparații și înapoi la client.

Garanție de fabricație pe viață Hilti: repară sau înlocuiește, gratis, toate sculele cu defecte datorate problemelor de material sau de fabricație pe întreaga durată de viață a produsului.

Zero costuri

Control maxim al costurilor

Calitate fără compromisuri

Principalele avantaje ale pachetului de servicii "Hilti - Service pe viață" sunt:

- **Control maxim al costurilor**
 - Fără absolut nici un cost 1 sau 2 ani.
 - După aceea, limită maximă clară a costurilor de reparații.
- **Procedură simplă și rapidă**
 - Nu este nevoie de dovada cumpărării (adică de factură sau certificat de garanție dacă scula a fost cumpărată de la Hilti România).
 - Procedura de obținere a ofertelor de reparații, supărătoare și consumatoare de timp, este de domeniul trecutului.
- **Reparații rapide:**
 - Durata medie a reparațiilor de este de 4 zile inclusiv transportul.
 - Costurile de ridicare și livrare sunt suportate de către Hilti România.

Pentru informații suplimentare ne puteți contacta la:
T: +4021 352 3000; +4031 228 5555 | **F:** +4021 350 5181 sau la adresa www.hilti.ro

Investițiile în obiective turistice și de agrement intensifică activitatea antreprenorilor

Compania Națională de Investiții (CNI) și consiliile locale din 76 de localități dispun, în acest an, de fonduri pentru finanțarea construcției și/sau reabilitarea a numeroase obiective turistice și de agrement. Practic, CNI are contractate 207 lucrări pentru realizarea unor săli de sport, bazine de înot, cămine și imobile în zone defavorizate. De asemenea, un număr de 76 de consilii locale din întreaga țară vor beneficia de bani pentru executarea unor obiective în turism. Alături de amănunțele privind lucrările angajate de instituțiile statului, materialul prezintă și câteva detalii despre noile modificări legislative ce ar putea avea impact asupra activității antreprenorilor. Mai exact, este vorba despre posibilitatea companiilor de a plăti fiscolei taxa pe valoarea adăugată după încasarea facturilor și probabilitatea ca firmele care execută lucrări în domeniul infrastructurii să fie obligate să încheie contracte cu societăți de asigurări pentru ca locatarii afectați de aceste șantiere să poată fi în despăgubiți.

LISTA CU OBIECTIVELE DE INVESTIȚII ÎN TURISM FINANȚATE ÎN 2010

În acest an, un număr de 76 de consilii locale din întreaga țară vor beneficia de fonduri pentru realizarea unor obiective în turism. Conform unui act normativ aprobat recent, în 2010 se vor finanța atât investiții inițiate anul trecut (cum ar fi cele incluse în subprogramul "Schi în România", în județele Covasna, Harghita, Hunedoara, Maramureș, respectiv pe Valea Prahovei, continuarea construcției unor porturi de mici dimensiuni în județul Tulcea), precum și unele noi (dezvoltarea infrastructurii turistice în stațiuni din sudul litoralului și în centre balneare ca Amara, Băile Felix - 1 Mai sau amenajarea unui port turistic în Oltenița). Hotărârea de Guvern reglementează cofinanțarea din bugetul Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului a documentațiilor tehnice și lucrărilor specifice de execuție, beneficiarii fiind autoritățile publice locale. Sumele de la bugetul de stat se vor aloca în completarea surselor proprii ale primăriilor. Acestea din urmă vor fi cele desemnate să organizeze procedurile de achiziții publice necesare derulării investițiilor și răspund de utilizarea sumelor primite pentru implementarea respectivelor proiecte. Pentru a vizualiza lista completă a obiectivelor ce se vor finanța în acest an click aici!

CEI 109 DE ANTREPRENORI CARE AU CONTRACTE CU CNI

Pentru construcția de săli de sport Compania Națională de Investiții (CNI) dispune în acest an 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 aloca 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). În prezent, CNI are contractate 207 lucrări de construcții / reabilitare săli de sport, bazine de înot, reabilitări de cămine și de imobile în zone defavorizate etc. Pentru a vedea lista antreprenorilor care sunt, în prezent, în relație contractuală cu CNI, și contractele câștigate de aceștia click aici!

PLANURI DE INVESTIȚII, ÎN VALOARE DE 80 MILIOANE EURO, ÎN SPAȚII LOGISTICE

Warehouse DePauw (WDP), din Belgia, companie specializată în investiții în

spații logistice are în vedere contractarea unui credit în valoare de 80 milioane de euro în vederea începerii lucrărilor de construcție a patru parcuri industriale, în România. În valoare totală de peste 200 milioane de euro, proiectele prevăd execuția unor obiective în localitățile Ariceștii Rahtivani (în vecinătatea municipiului Ploiești), Oarja (în proximitatea orașului Ploiești), Corbii Mari și Fundulea (în apropierea Capitalei). Astfel, WDP intenționează începerea - în acest an - a lucrărilor de construcție aferente parcului industrial din Corbii Mari, care va fi realizat pe un teren cu o arie de 219.114 mp și va dispune de opt hale ce vor însuma o suprafață închiriazabilă de 114.250 mp (din care 109.950 mp vor fi destinați spațiilor pentru depozitare și 4.300 mp - celor de birouri). Proiectele din România vor fi dezvoltate prin compania WDP Development RO, în joint-venture cu Jeroen Biermans, antreprenor și specialist în ceea ce privește piața imobiliară autohtonă. În țara noastră WDP deține 10 terenuri, pe suprafețele cărora intenționează să construiască obiective cu diverse funcțiuni. Acestea sunt localizate în: Agigea (95.000 mp), Ariceștii Rahtivani (250.000 mp), Codlea (227.500 mp), Corbii Mari (219.114 mp), Fundulea (un lot de 175.695 mp și unul de 110.399 mp), comuna Mihail Kogălniceanu (90.200 mp), Oarja (223.685 mp), Păulești (195.410 mp) și Sărulești (98.464 mp). La sfârșitul anului trecut, WDP deținea - la nivel de grup - un portofoliu de proprietăți în valoare de 869,5 milioane de euro, reprezentând un număr de peste 80 de centre industriale și logistice aflate în diverse etape de dezvoltare, localizate în cinci țări: Belgia, Franța, Olanda, România și Cehia. Conform celui mai recent raport financiar al societății, valoarea proprietăților deținuțe în România s-a depreciat, anul trecut, cu până la 6,1 milioane de euro.

A FOST LANSAT UN CENTRU DE INOVARE PENTRU CLĂDIRI VERZI

Consiliul Român pentru Clădiri Verzi (RoGBC) a anunțat, recent, deschiderea unui "Centru de Inovare pentru Clădiri Verzi" cu sprijinul companiei West Group Architecture, care a devenit operațional începând cu data de 2 aprilie 2010, urmând a funcționa la capacitate maximă până la sfârșitul lunii mai. În faza inițială, se vizează includerea în program a 15 antreprenori (numărul acestora se va majora progresiv odată ce proiectul va lua amploare), precum și a altor firme care intenționează să participe activ la creșterea gradului de eficiență energetică și la responsabilizarea efectivă față de mediu pentru întreg sectorul de construcții și

domeniile conexe. Acestea vor avea la dispoziție, în cadrul centrului, un spațiu de lucru eficient (gratuit sau la prețuri accesibile), care le va permite să se concentreze pe dezvoltarea propriilor afaceri alături de o rețea de societăți cu preocupări similare. Adiacent, se va desfășura și un concurs de planuri de afaceri pentru antreprenorii care activează deja în domeniul construcțiilor sustenabile și al energiei verzi, detalii privind participarea putând fi obținute de pe site-ul organizației. Concomitent cu această acțiune, RoGBC a inițiat și un program de certificare și training menit să crească gradul de competență în domeniul clădirilor verzi pentru cei ce activează pe segmentul construcțiilor și care doresc, în același timp, să se implice activ în transformarea sustenabilă a mediului construit. Cursurile au fost gândite special pentru a asigura instruirea în domenii de specialitate diferite și vor cuprinde o parte teoretică dar și studii de caz furnizate de experți, activi atât la nivel național, cât și internațional. Sesiunile vor fi demarate în curând oferind posibilitatea participanților să obțină certificarea până la sfârșitul anului. Organizația se așteaptă ca aceștia să certifice și să crească nivelul de recunoaștere și să garanteze competența pentru participanții la training, mai ales că activitatea în acest domeniu a început să ia amploare în ultima perioadă și în România.

MODIFICĂRI LEGISLATIVE IMPORTANTE PENTRU ANTREPRENORI

La finalul lunii martie a.c., camera superioară a Parlamentului României (Senatul) a avut pe ordinea de zi propunerea legislativă pentru modificarea Legii nr.571/2003 privind Codul fiscal, publicat în Monitorul Oficial nr.927/23 decembrie 2003, cu modificările și completările ulterioare. Înregistrat pentru dezbatere încă din luna septembrie a anului trecut, proiectul legislativ a fost adoptat de senatori în următoarea formă: "Articolul 157 alineatul (1) din Legea nr. 571/2003 privind Codul fiscal, publicată în Monitorul Oficial al României, Partea I, nr. 927 din 23 decembrie 2003, cu modificările și completările ulterioare, se modifică după cum urmează: (1) Orice persoană trebuie să achite taxe de plată organelor fiscale în termen de 30 de zile de la data încasării aferente contravaloarea serviciilor prestate sau a produselor livrate". Proiectul de lege, inițiat de 14 senatori din partea PD-L, a fost adoptat în ședință cu respectarea prevederilor art. 76, alin (2) din Constituția României, republicată, după care a fost semnat de președintele Senatului. În cursul zilei de ieri, prin adresa nr. L 712.604, cabinetul președintelui Senatului a transmis președinției Camerei Deputaților - spre dezbatere și adoptare - proiectul de lege care prevede achitarea TVA după încasarea facturii, aspect care va avea o importanță majoră pentru medii de afaceri din țara noastră. În adresă se precizează că, potrivit art. 75 alin. (1) și (3) din Constituția României, republicată, cu privire la proiectul de lege menționat, Camera Deputaților constituie forul decizional. Dacă proiectul va fi aprobat în forma propusă și de către deputați, legea va fi trimisă președintelui României spre aprobare și va intra în vigoare din momentul publicării în Monitorul Oficial. În caz contrar, inclusiv dacă vor fi necesare modificări sau completări, proiectul este respins și se va întoarce la comisiile parlamentare de specialitate,

pentru reluarea procedurii. În februarie a.c., Senatul a primit punctul de vedere al Guvernului României, semnat de primul-ministru, unde, la capitolul "observații", se arată că "adoptarea acestei măsuri ar conduce la dificultăți în colectarea veniturilor la bugetul de stat, cu impact major la începutul aplicării măsurii, datorită decalajului dintre momentul livrării și termenul de plată a contravalorii, cu atât mai mult cu cât plata către furnizor a facturilor va fi întârziată foarte mult din lipsa disponibilităților bănești, ca urmare a crizei economice. Măsura decalării termenului de plată a TVA ar putea avea ca și consecință riscul creșterii indisciplinii contractuale și, deci, al creșterii arrieratelor în sistem, în condițiile în care acestea deja există, datorită efectelor crizei economice. Prin urmare, o astfel de măsură ar avea un impact negativ. Totodată, aplicarea acestei măsuri ar avea impact asupra întregului mecanism de funcționare a TVA-ului (facturare, evidență, decont, declarație recapitulativă 390, derogări de la principii, deduceri etc.). Directiva 112/2006/CE a Consiliului Uniunii Europene privind sistemul comun al taxei pe valoarea adăugată nu permite generalizarea acestei măsuri pentru toate operațiunile derulate de persoanele plătitoare de TVA. În condițiile în care, totuși, legiuitorul va decide adoptarea unei astfel de măsuri, propunem ca aceasta să se aplice doar pentru livrările de bunuri sau prestările de servicii care au ca beneficiar instituții publice finanțate din bugetul de stat. Având în vedere considerentele menționate, Guvernul nu susține adoptarea acestei propuneri legislative în forma prezentată". Raportul de respingere a propunerii legislative - fundamentat pe nota Guvernului - nu a întrunit votul plenului Senatului, doar 38 de senatori votând pentru, 5 abținându-se, iar 51 exprimându-se împotriva. Ca urmare, președintele forului legislativ a considerat că respingerea raportului echivalează cu adoptarea propunerii, iar în consecință nu a mai supus votului proiectul în ansamblu. Cu toate acestea, Camera Deputaților constituie forul decizional și este de așteptat ca și în ședința acestuia să aibă loc dezbateri referitoare la respingerea proiectului în forma actuală, pe baza celorlalte argumente ale Guvernului. După cum se observă, reprezentanții executivului ar dori fie neadoptarea propunerii actuale, fie modificarea acesteia în sensul menționat anterior (în care TVA poate fi plătită după 30 de zile de la încasarea numai în cazul contractelor încheiate cu statul). Rămâne de văzut în ce măsură propunerea legislativă se va schimba sau va fi adoptată ca atare, întrucât chiar și după avizul favorabil al celor două camere ale Parlamentului, președintele României poate refuza (o singură dată) promulgarea, pentru ca legea să fie retrimisă comisiilor parlamentare de specialitate pentru reevaluare.

Pe de altă parte, potrivit unui amendament la Comisie juridice din Camera Deputaților, firmele care execută proiecte în domeniul infrastructurii ar putea fi obligate să încheie contracte cu societăți de asigurări pentru ca locatarii afectați de aceste lucrări să poată fi despăgubiți. Practic, este vorba despre un amendament la proiectul de lege privind acordarea de compensații persoanelor afectate de construcția infrastructurii de transport, act normativ care a fost adoptat de Senat pe 2 noiembrie 2009. Comisia juridică a

Camerei Deputaților nu a încheiat încă un raport la acest proiect de lege, dezbaterile urmând să continue.

HIDROCONSTRUCȚIA: CREȘTERE CU 21% A AFACERILOR, ÎN 2009

Compania Hidroconstrucția, unul dintre cei mai importanți constructori din România, a realizat, în 2009, o cifră de afaceri de 1,12 miliarde lei, în creștere cu 21% față de cea consemnată în cele 12 luni anterioare. Rezultatele favorabile s-au datorat, în special, contractelor finanțate din fonduri europene semnate în anii precedenți. Astfel, anul trecut, societatea avea în execuție 132 de proiecte în valoare de 1,08 miliarde lei, lucrările în valoare de obiective urmând a fi continuate și în 2010. Proiectele de infrastructură au contribuit cu 60% la realizarea cifrei de afaceri, un aport de 40% fiind reprezentat de cele hidroenergetice și hidrotehnice. Previțiunile pentru 2010 sunt, însă, pesimiste, fiind estimată o depreciere a cifrei de afaceri până la 896 milioane de lei, din cauza scăderii numărului licitațiilor organizate anul trecut. În ceea ce privește măsurile de contracarare a efectelor recesiunii, Hidroconstrucția și-a redus numărul de angajați cu 10% în 2009, până la aproximativ 6.800 de salariați.

DAFORA EXECUTA LUCRARI DE 25 MILIOANE DE LEI PENTRU MODERNIZAREA UNOR REȚELE DE APA

Dafora SA și societățile Condmag SA (din Brașov) și Flowtix Technology SA (din Medias, județul Sibiu) au încheiat, recent, direct sau în asociere, patru contracte în vederea realizării lucrărilor de reabilitare și modernizare a rețelelor de apă, canalizare și a stațiilor de epurare din localitățile Odorheiu Secuiesc (județul Harghita), Sulina (județul Tulcea), Pojogeni și Rovinari (județul Gorj). Dezvoltator este Compania Națională de Investiții SA. Lucrările, cu o valoare de peste 25 milioane de lei, vor fi începute în primul semestru al anului curent și se vor defini definitivă într-o perioadă de timp cuprinsă între 6 luni și 14 luni.

De la începutul anului și până în prezent, compania Dafora SA a încheiat contracte cu o valoare totală de 20 milioane de lei. În 2009, firma a înregistrat o cifră de afaceri de peste 165 milioane de lei.

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

Grupul EnergoBit, din Cluj-Napoca, una dintre cei mai importanți companii autohtone cu activități în domeniul antreprenoriatului 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 alocă 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 antreprenoriatului 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.

COMPANIA APOLODOR VA REABILITA CENTRUL ISTORIC AL CAPITALEI

Compania Apolodor a câștigat licitația privind punerea în siguranță a lucrărilor de reabilitare a centrului istoric al Capitalei. Lucrările vor începe săptămâna viitoare, după ce acestea au fost oprite în urma rezilierii contractului cu firma Sedesa (în septembrie 2009). Se intenționează ca, până la sfârșitul anului în curs, să se finalizeze toate cele 16 străzi (utilitățile, mobilierul stradal și iluminatul

public). În paralel, reprezentanții Primăriei Municipiului București vor începe discuțiile cu Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului (MDRT) pentru a crea cadrul legal necesar reconstituirii fațadelor clădirilor din zonă. Contractul de reabilitare a centrului istoric, în valoare de peste 27 milioane de euro, a fost desemnat, la sfârșitul anului 2006, companiei Sedesa Obras y Servicios SA, în urma unei licitații organizate de Primăria Capitalei. Bugetul pentru realizarea acestei investiții a fost suplimentat ulterior, la începutul lui 2008, cu 8,5 milioane de euro pentru lucrările arheologice extinse, modernizarea arhitecturală și urbanistică a două spații deschise - Pietele Sf. Anton și Sf. Dumitru, reabilitarea rețelelor utilitare din zona etc. Lucrările, realizate până în prezent în proporție de circa 75%, sunt cofinanțate de Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare (BERD), de Guvernul Olandei și de la bugetul local.



Învingători în lupta cu apa Din 1910!

Am început cu torcretarea Tunelului Gothard din Elveția, am continuat cu impermeabilizarea Barajului Itapu 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 Clopotei Nr. 4
Tel: +40 268 406 212
Fax: +40 268 406 213
office.brasov@ro.sika.com

Innovation & Consistency since 1910

Furnizorii așteaptă creșteri ale activității începând de anul viitor

Managerii companiilor din domeniul livrării de materiale de construcții sunt destul de sceptici în ceea ce privește evoluția pieței de profil pentru 2010. Ca un efect al crizei financiare se poate observa în atitudinea acestora reținerea față de angajarea unor obiective cu un ton optimist pentru viitorul apropiat. Astfel, cei mai mulți operatori și-au stabilit ca țintă prioritară pentru acest an menținerea afacerilor la nivelul înregistrat anul trecut. Îndeplinirea acestor previziuni ar asigura, practic, supraviețuirea într-un an considerat a fi la fel de greu ca și cel precedent. Pentru perioada de după 2010, există câteva puncte de vedere care anticipează o ușoară redresare a situației. În acest fel, este de așteptat ca anumite segmente de activitate din sectorul construcțiilor să se reînscrisse pe un trend ascendent în 2011.

PALPLAST: CIFRĂ DE AFACERI DE 4,3 MILIOANE USD, ÎN 2009

Compania Palplast, din Sibiu, producător de țevi și fittinguri de polietilenă de înaltă densitate (cu diametre cuprinse între 20 mm și 400 mm) cu aplicații în diverse domenii, precum și de instalații de irigații prin aspersiune și picurare, a realizat, anul trecut, o cifră de afaceri de 4,3 milioane USD. Pentru 2010 reprezentanții societății estimează menținerea nivelului veniturilor, datorită diversificării gamei de produse, a celor de agrementare a țevilor pentru transportul petrolului, precum și de stabilire a unor parteneriate strategice în vederea completării ofertei. "Condițiile generale de piață influențate de recesiune au determinat schimbări majore în activitatea tuturor agenților economici. În ceea ce privește producătorii de tubulatură din plastic, companiile și-au adaptat strategia de afaceri în funcție de evoluția cererii pe piață, de anvergura proiectelor de infrastructură și de prețul materiilor prime și costul de producție. Anul trecut, am continuat livrarea de produse pentru proiecte în domeniul infrastructurii și ne-am extins activitatea și pe segmentul producției de tubulatură pentru protecția fibrei optice. Deși, numărul proiectelor de infrastructură s-a redus considerabil, anul trecut am furnizat produse în valoare de peste 1,5 milioane USD pentru execuția unor lucrări de alimentare cu apă potabilă și canalizare în județele Sibiu, Alba, Mureș, Vâlcea și Olt, precum și în vederea reabilitării sistemelor de irigații din zonele: Buzău, Brăila, Călărași și Tulcea", a declarat Sever Cobișanu, director general al Palplast Sibiu. În 2010 compania va continua programul de investiții demarat în anii anteriori, însă acesta va fi adaptat la necesitățile de producție aferente proiectelor contractate deja, precum și pentru a asigura standardul de calitate pe care societatea l-a impus pe piață. Astfel, Palplast va investi în modernizarea și re tehnologizarea capacităților de producție, având ca efect creșterea productivității, reducerea cheltuielilor și a impactului asupra mediului.

Conform unor informații disponibile pe piață, vânzările de de tubulatură din plastic (PVC și PEID) au însumat 125 milioane de euro, în 2009, tendințele pentru anul curent fiind de scădere a acestei valori. Se previzionează că o revenire a activităților specifice pe un trend ascendent va fi posibilă începând din anul 2011, datorită obligațiilor asumate de statul român prin tratatul de aderare la Uniunea Europeană, care prevede atingerea unor obiective importante în ceea ce privește investițiile în infrastructura utilitară. Referitor la piața de țevi și fittinguri din polietilenă, reprezentanții companiei Palplast estimează o valoare de 60 milioane USD a acesteia. "O prognoză asupra evoluției acestui sector este dificil de realizat. Perspectivele sunt strâns legate de rapiditatea cu care vor fi accesate fondurile europene, de deblocarea finanțării publice

și de evoluția cursului valutar", a precizat directorul Palplast.

În acest context, printre dificultățile întâmpinate de societate se află fluctuația prețurilor la materiile prime, lipsa lichidităților de pe piață și amânarea unor proiecte mari din cauza lipsei de cofinanțare din partea statului. Un alt element important care influențează afacerile firmei este reprezentat de instabilitatea cadrului legislativ, în special de modificarea legislației privind acordarea subvențiilor pentru agricultură.

ARCELORMITTAL: SCĂDERE PE SEGMENTUL DE TUBULATURĂ ALE FILIALEI DE LA ROMAN

ArcelorMittal Tubular Products Roman (AMTPR) SA, producător de tuburi, țevi, profile tubulare din oțel destinate lucrărilor de infrastructură și transportului industrial, a realizat, anul trecut, o cifră de afaceri de 352,7 milioane de lei, cu 57,2% sub nivelul din 2008, conform datelor financiare incluse în cel mai recent raport al companiei, transmis către Bursa de Valori București. Cauzele principale sunt reprezentate de reducerea vânzărilor și deprecierea cu 3% a prețurilor, efecte generate de recesiunea internațională. Astfel, piața de profil a fost afectată puternic de criza din domeniul construcțiilor, precum și de diminuarea investițiilor în industria petrolului și gazelor. Activitatea din cadrul sectorului de țevi nesudate a început să se deterioreze la sfârșitul sezonului estival din 2008, pe fondul unei scăderi bruște a cererii, cauzată de reducerea prețului la petrol și gaze naturale. Acest context a fost agravat, conform documentului citat, de colapsul sectorului financiar, care nu a mai putut susține prin credite activitatea comercială a producătorilor și comercianților.

Cu toate că exporturile au reprezentat aproximativ 84% din vânzările societății, pe piața de profil din SUA cererea pentru produsele AMTPR din regiune s-a situat la un nivel minim. Conform datelor furnizate de Metal Service Center Institute, stocurile de țevi și tuburi deținute în 2009 de SUA au fost apreciate la un nivel comparabil celui din anul anterior, însă consumul a fost aproape inexistent. Analizii menționează faptul că în depozitele americane există un volum de țevi nesudate care ar putea acoperi consumul pentru un an. Mai mult, în pofda investigației antidumping deschisă împotriva Chinei, importul de tubulatură din SUA nu s-a mai modificat în mod semnificativ din luna mai 2009 (față de interval similar din 2008). Această situație s-a menținut până la finele anului trecut, când au apărut primele semne de revigorare a pieței specifice (în noiembrie și decembrie). Cererea din statele Uniunii Europene a continuat, de asemenea, să se deterioreze în 2009, atingând un record negativ. Afluxul mare de importuri din China și din alte țări din zona de est a UE a constituit un factor de deteriorare a sectorului comunitar de profil. Cu toate că aceste importuri s-au redus ca volum, dețin, încă, o cotă de



piată importantă. În acest context, AMTPR a reușit să-și mențină volumul de vânzări din regiune la 88% din nivelul lui 2008. Pentru acest an, compania are în vedere continuarea măsurilor de contracurare a efectelor recesiunii, în special prin participarea activă la proiectele de infrastructură ce vor fi realizate pe piața internă. Totodată, vor fi promovate noi produse, precum: conductele submarine API 5L, țevi pentru cazane din oțel aliat (grad P-11 și P-22) și țevi structurale de gradul S-355. Printre furnizorii companiei se află ArcelorMittal Hunedoara SA, TMK Reșița SA, ArcelorMittal Ostrava, ABS Italy, Rom Dinarom Zalău, Poly Delta Chemicals SA etc.

PREFAB SA: ESTIMĂRI DE CREȘTERE A VENITURILOR CU 15% ÎN ACEST AN

Prefab SA București, important producător autohton de elemente din beton pentru construcții, a realizat, anul trecut, o cifră de afaceri de 79,3 milioane de lei (în scădere cu 35% față de cele 12 luni anterioare), pentru 2010 fiind estimată o creștere cu 15% a acesteia, până la valoarea de 101,3 milioane de lei. Reducerea veniturilor din 2009 a fost cauzată - în special - de diminuarea prețurilor de vânzare și a cererii pe piața materialelor de construcții. Totodată, pentru acest an societatea și-a propus obținerea unui profit net de 8,4 milioane de lei, după ce, în 2009, acesta a însumat două milioane de lei, planificând și un buget de investiții de 5 milioane de lei. Fondurile vor fi destinate, în principal, înnoirii parcului auto al companiei. Prefab a realizat, anul trecut, aproximativ 400.000 mc de BCA (în medie, 33.300 mc / lună), în condițiile în care liniile de fabricație au fost deschise circa zece luni în 2009. Segmentul de prefabricate a înregistrat un regres în 2009, context în care compania a reușit să-și mențină cota de piață la nivelul celui din 2008. Printre obiectivele viitoare ale Prefab SA se află intensificarea preocupărilor privind asigurarea și menținerea unui mediu înconjurător la nivelul impus de standardele internaționale. Astfel, se va avea în vedere certificarea sistemului de management al mediului și gestionarea corectă a deșeurilor rezultate din activitatea de producție, firma având deja încheiat un contract pentru reciclarea acestora, cu societatea Ecologica 3R, din Brăila. De asemenea, în 2010 vor continua măsurile pentru creșterea productivității muncii și a calității materialelor livrate, optimizarea costurilor în vederea reducerii cheltuielilor de producție, prospectarea pieței în vederea lansării de noi sisteme, aplicarea procesului de re tehnologizare și modernizare a companiei (conform programului de investiții pentru a.c.), precum și dezvoltarea

și identificarea de noi segmente de activitate, atât la nivel intern, cât și extern. În 2009, Prefab SA a avut 500 de angajați, cheltuielile cu salariile și protecția socială diminuându-se cu 37%.

ARCON: MAJORARE CU 6% A VÂNZĂRILOR DE POLISTIREN EXPANDAT

Compania Arcon, producătoare de membrane bituminose cu elastoplastomeri pentru hidroizolații, a încheiat anul trecut cu o cifră de afaceri de 86 milioane de lei. Pe lângă fabrica de membrane bituminose cu elastoplastomeri, societatea a dezvoltat, în ultimii cinci ani, și una dintre cele mai mari capacități de producție a polistirenului expandat din România. "La nivel general am consemnat o scădere de 11% față de anul 2008, această diminuare situându-se sub construcția medie de 24% a sectorului de construcții. Criza a redus atât costul de achiziție a materiilor prime, cât și prețul de vânzare al produselor finite. Din punct de vedere al volumului de vânzări, am înregistrat o ușoară scădere de 6% la polistirenul expandat și chiar o creștere de 6% la polistirenul expandat și termosisteme de fațadă", a declarat Ioan Titeiu, director al companiei.

Fondurile alocate până în prezent pentru realizarea capacităților de producție pentru membrane și polistiren se ridică la aproximativ 20 milioane de euro. "Am dorit să avem la Sfântu Gheorghe două dintre cele mai tehnologice și moderne fabrici din domeniu, atât la nivel național, cât și din Europa de Est. Toate investițiile pentru dezvoltarea acestora s-au făcut cu capital integral românesc", a specificat Ioan Titeiu. Capacitatea maximă a fabricii de membrane Arcon este 20 milioane de metri pătrați pe an, iar unitatea de producție a polistirenului expandat poate atinge, anual, un volum maxim de 500.000 de metri cubi. "Dacă pentru toate proiectele de reabilitare termică anunțate la nivel național am realiza polistirenul necesar, linia de la Sfântu Gheorghe ar funcționa la numai 30% din capacitate. Putem fabrica polistiren pentru execuția lucrărilor specifice la 5.500 de blocuri de locuințe, în condițiile în care autoritățile au anunțat că în acest an vor fi termoizolate aproximativ 1.800 de clădiri", consideră Ioan Titeiu.

PENOSIL: MAJORARE DE 10% A CIFREI DE AFACERI ÎN ACEST AN

Penosil România, reprezentanța companiei Krimelte, din Estonia, comercializează o gamă diversă de spume poliuretane, etanșanți și adezivi pentru construcții. În 2009, societatea a realizat o cifră de afaceri de 3,6

milioane de lei, în scădere cu 10% față de 2008. "În pofida numărului destul de mare de noi clienți înregistrați anul trecut, veniturile s-au diminuat, datorită prețului produselor, ce a fluctuat în funcție de cursul de schimb dintre moneda națională și cea europeană. În ceea ce privește încasărilor din acest an, ne propunem o creștere a cifrei de afaceri la nivelul celei din 2008 și majorarea cu 30% a numărului de parteneri. Spre deosebire de perioada anterioară recesiunii, când doar condițiile meteo nefavorabile puteau influența procentul de creștere a vânzărilor, anul 2009 a marcat o scădere a segmentului de spume poliuretane, adezivi și etanșanți siliconici. Numeroasele proiecte nefinalizate din cauza lipsei de finanțare și a accesului restricționat la credite, la care se adaugă factorii psihologici ai crizei economice, au determinat o reducere drastică a pieței de tâmplărie termoizolantă și, implicit, a vânzărilor de spume poliuretane", a declarat Adrian Mușat, director general al companiei. Strategia de dezvoltare a firmei vizează, pentru intervalul următor, extinderea portofoliului de produse, pentru a îndeplini cerințele actuale ale pieței de construcții și ale domeniilor conexe. "Chiar dacă, în momentul de față, volumul scăzut al investițiilor reprezintă o certitudine, considerăm că diversificarea gamei de sortimente, respectând cerințele UE, va fi de bun augur pe piața materialelor de construcții. Anul trecut, am lansat mai multe produse marca Penosil, destinate utilizatorilor profesionali și a celor casnici: hidroizolații Aqua Brake Fiber și Aqua Brake Standard, grunduri HydroStop și Bet Primer, vopsea epoxidică specială pentru căzi Bath Coating etc. La nivelul lui 2010 ne propunem să continuăm și extinderea portofoliului de parteneri în piața de retail. Totodată, încercăm să ne consolidăm pe piața internă și să identificăm noi oportunități", a precizat Adrian Mușat.

WIENERBERGER: SCĂDERE DE PESTE 50% A VENITURILOR DIN ROMÂNIA

Compania Wienerberger Sisteme de Cărămizi, subsidiara producătorului austriac de materiale de construcții Wienerberger, a înregistrat, în 2009, venituri de 36,3 milioane de euro, în scădere cu 54,5% față de anul anterior. Ponderea operațiunilor din România s-a diminuat de la 3% în 2008, la 2% anul trecut, afacerile firmei fiind afectate de recesiunea economică resimțită, în mod preponderent, în regiunea Europei Centrale și de Est. Aceasta a determinat scăderea numărului de autorizații de construire emise de autoritățile locale cu 45% și - implicit - deprecierea vânzărilor de materiale pentru zidărie. Pentru 2010 este previzionată o nouă depreciere a numărului de proiecte ce vor fi începute pe segmentul rezidențial. Cu toate acestea, conform datelor cuprinse în raportul financiar al grupului, cota de piață a filialei autohtone a crescut în 2009. Pe termen mediu, se are în vedere consolidarea poziției pe piețele din România, Bulgaria și statele din regiunea balcanică. Pe plan național, concernul deține trei unități de producție a cărămidei, la Tritenii de Jos (în județul Cluj), Gura Ocniței (jud. Dâmbovița) și în Sibiu. La nivel de grup, Wienerberger a raportat, pentru 2009, o cifră de afaceri de 1,8 miliarde euro, în scădere cu 25% față de 2008, vânzările din Centrul și Estul Europei consemnând un declin de 35%.

ELMAS: NOI PRODUSE INCLUSE ÎN PORTOFOLIUL

Societatea Elmas, din Brașov, a devenit, recent, distribuitor autorizat al utilajelor forestiere John Deere Forestry în România, oferind o gama completa de echipamente din domeniul forestier: harvestere, forwardere, tractoare forestiere cu trolu sau graifâr, utilaje de balotat etc. Compania brasoveana a înregistrat, în 2009, o cifră de afaceri de 15 milioane de euro, în scădere față de 2008, când aceasta a fost de 26

milioane de euro. Firma este prezenta pe piața autohtonă din anul 1991, ca furnizor și producător de instalații de ridicat, având 250 de angajați. Gama de produse a companiei cuprinde patru categorii importante, respectiv: stivuitoare; ascensoare și scări rulante; poduri rulante; sisteme de depozitare / de parcare automatizate. Din 2005, firma produce în România o gama completa de poduri rulante sub licența Demag. Compania dispune de o rețea de puncte de lucru dezvoltată în zone importante din țară, respectiv București, Constanța, Ploiești, Suceava, Timisoara, Targu Mures, Oradea și Zalau.

CESAROM: ESTIMĂRI DE MAJORARE A COTEI DE PIAȚĂ LA 38%, ÎN 2010

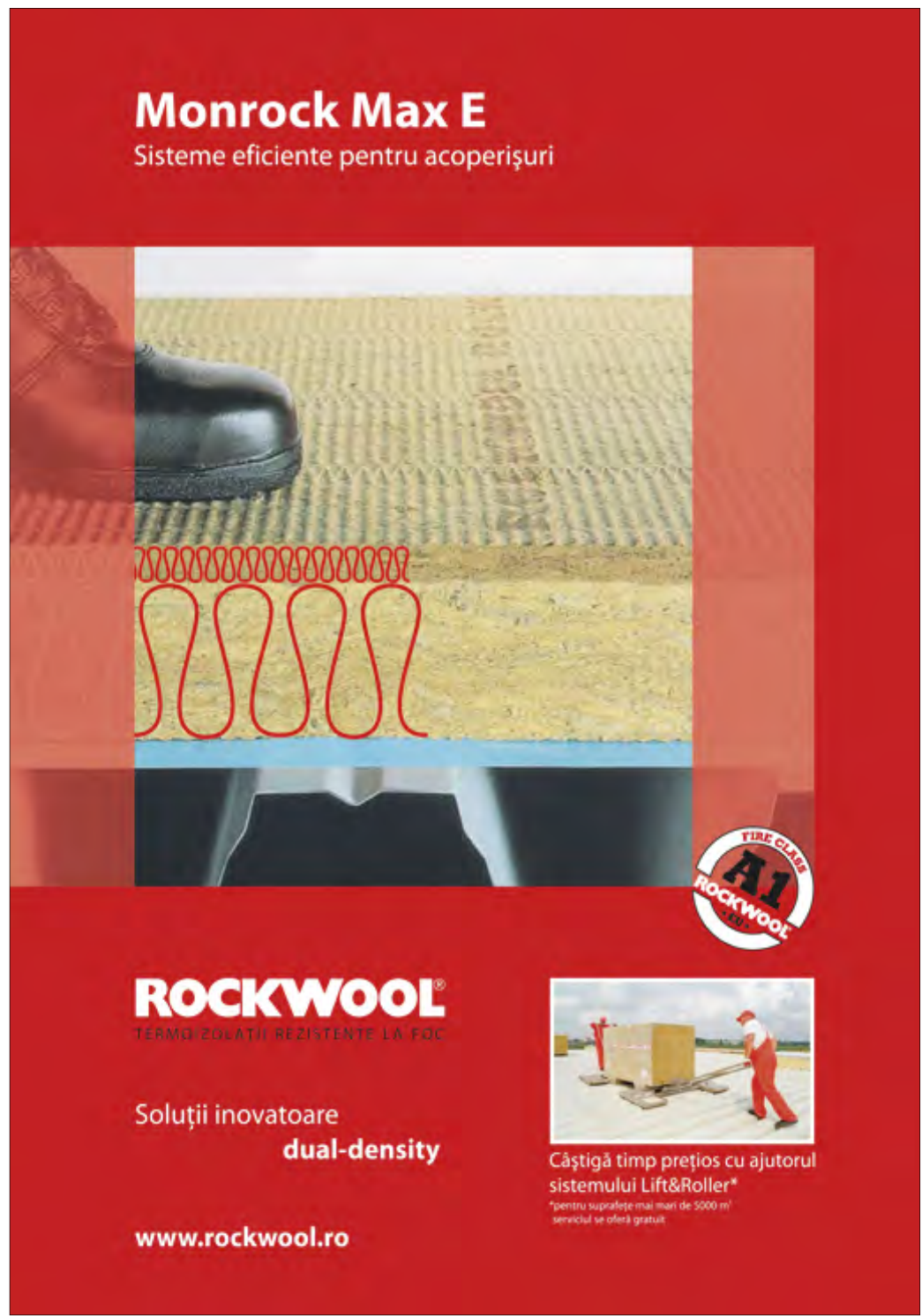
Cesarom, unul dintre cei mai importanți producători de plăci ceramice din România, estimează o creștere cu 10% a

cifrei de afaceri în acest an, în condițiile în care previziunile de pe piața specifică indică o nouă depreciere a sectorului, de până la 10%. Astfel, veniturile companiei vor înregistra o valoare de 38,5 milioane de euro, după ce, anul trecut, acestea au consemnat un volum de 35 milioane de euro. "Anul 2009 a fost un an în care ne-am consolidat afacerile și am implementat o nouă strategie de organizare internă, care să permită o creștere a eficienței proceselor interne și o abordare comercială performantă. 2010 va însemna revenirea companiei pe profit", a declarat Eduard Măcărescu, director comercial al societății. Subsidiară autohtonă a grupului austriac Lasselsberger, Cesarom a deținut, anul trecut, o cotă de piață de 36%, pentru 2010 prognozând creșterea acesteia până la 38%. Producătorul a exportat, începând din 2009, materiale pe piețele din Grecia și Bulgaria, iar pentru anul în curs mizează pe majorarea

ponderii exporturilor la 5% din cifra de afaceri, de la 1% cât a fost anul trecut. Conform reprezentantului societății, piața autohtonă de plăci ceramice a înregistrat, în 2009, o valoare de 110 milioane de euro, în scădere cu 40% față de nivelul din 2008. "Comprimarea sectorului construcțiilor, diminuarea numărului de proiecte, precum și blocarea creditării au fost principalele motive care au dus la această recesiune din domeniu. În urma deprecierei estimate la 10% din acest an, valoarea sectorului va atinge 100 milioane de euro", a precizat Eduard Măcărescu. De asemenea, pe sectorul de plăci ceramice din România s-a raportat un volum de 25 milioane de metri pătrați în 2009, în 2010 acesta urmând a ajunge la maximum 23 milioane de metri pătrați. Astfel, potrivit previziunilor, în acest an segmentul de profil va înregistra cea mai scăzută activitate, din 2011 evoluția urmând a fi din nou una pozitivă.

Monrock Max E

Sisteme eficiente pentru acoperișuri



ROCKWOOL[®]

TERMOIZOLAȚII REZISTENTE LA FOC

Soluții inovatoare
dual-density

www.rockwool.ro

Câștigă timp prețios cu ajutorul sistemului Lift&Roller*

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

Ofertele de creditare devin mai accesibile

Evidențele Băncii Naționale a României privind creditele acordate populației și firmelor în ianuarie și februarie 2010 nu arată o îmbunătățire pe piața bancară, de unde sunt așteptate semnalele pozitive de către toți oamenii de afaceri. Cu toate acestea, în ultimele săptămâni, instituțiile de credit dau semne că situația se va schimba foarte curând. Posibilitatea este susținută de îmbunătățirea ofertelor de finanțare pentru afaceri și cumpărarea/construcția de locuințe, prin ieftinirea costurilor și creșterea gradului de accesibilitate. O serie de entități bancare (Raiffeisen Bank, UniCredit Tiriac Bank, Bancpost, GarantiBank, RBS Bank, Banca Românească, Emporiki Bank, Piraeus Bank și Bank Leumi) au lansat, în ultimul timp, împrumuturi noi adaptate perioadei de recesiune. Acest lucru ar putea, practic, impulsiona activitatea companiilor din domeniul construcțiilor. O notă de încredere vine și din partea specialiștilor Băncii Comerciale Române, care în raportul trimestrial macroeconomic „România - între optimism și pesimism” susțin că „sectorul construcțiilor ar putea reîntra pe creștere în semestrul al II-lea din acest an, cele mai multe speranțe îndreptându-se spre guvern atunci când avem în vedere relansarea acestui domeniu. Antreprenorii așteaptă sprijin oferit sectorului rezidențial și majorarea investițiilor în infrastructură”.

REGRESUL CREDITELOR A CONTINUAT ȘI ÎN FEBRUARIE

Valoarea creditelor acordate de bănci populației și companiilor a scăzut în februarie 2010 cu 0,1% (-0,3% în termeni reali) față de luna anterioară, până la nivelul de 199,17 miliarde lei, a anunțat Banca Națională a României (BNR). Creditele în lei s-au diminuat cu 1% (-1,2% în termeni reali), în timp ce împrumuturile în valută denuminate în lei au crescut cu 0,6% (exprimate în euro, finanțările în valută s-au majorat cu 0,9%). În raport cu aceeași lună a anului 2009, în februarie 2010, creditul neguvernamental a înregistrat un regres de 3,7% (-7,9% în termeni reali), pe seama reducerii cu 5,1% a componentei în lei (-9,2% în termeni reali) și a declinului cu 2,8% al componentei în valută exprimată în lei (în timp ce în euro, împrumuturile în valută s-au majorat cu 1,5%). Potrivit BNR, în ianuarie a.c., valoarea creditelor acordate de instituțiile bancare a scăzut cu 0,3% față de decembrie 2009, până la 199,28 miliarde lei, iar în ritm anual, diminuarea a fost de 3,5%. Totalul creditelor acordate persoanelor juridice se ridică în februarie a.c. la aproximativ 101 miliarde lei, din care împrumuturile în moneda națională au reprezentat 41,6 miliarde lei. Interesantă este evoluția pe care au avut-o luna trecută creditele în valută atribuite firmelor, acestea consemnând o creștere în termeni nominali de 1,1%. Componenta în lei a acestui tip de împrumuturi a înregistrat o diminuare în termeni nominali de 0,3%.

Conform datelor Băncii Centrale, depozitele companiilor și ale populației au crescut în februarie cu 0,5% față de ianuarie, până la nivelul de 165,17 miliarde lei, respectiv cu 7% comparativ cu aceeași lună din 2009.

BĂNCILE ÎNVIOREAZĂ OFERTELE DE FINANȚARE PENTRU AFACERI

Finanțarea afacerilor revine în actualitate pentru bănci. Dovada acestui trend o constituie noile produse destinate companiilor lansate în ultima perioadă de Bank Leumi, Bancpost și Piraeus Bank. Practic, este vorba despre două noi linii de credit care pot reprezenta un ajutor important pentru întreprinzători în momentele de cumpănă sau atunci când lichiditățile lipsesc și de un produs de factoring. Spre exemplu, Bank Leumi România a lansat o linie de credit pentru companii, în lei, cu o dobândă fixă de 8,9% pe an, care poate fi acordată pe o perioadă de 6-12 luni pentru finanțarea plăților curente, salariilor, utilităților, datoriilor către stat sau furnizori și altor cheltuieli operaționale. "Bank Leumi România a lansat linia de credit Business Plus, cu dobândă fixă pe toată perioada facilității, de numai 8,9% pe an la creditele în lei. Perioada de creditare este de 6-12 luni, timp în care clienții vor beneficia de un

număr nelimitat de trageri, suma acordată reintregindu-se pe măsură ce este rambursată", se arată într-un comunicat al băncii. Potrivit Bank Leumi, o dată cu contractarea liniei de credit, serviciul de Internet Banking Leumi Online va fi oferit gratuit, clienții beneficiind astfel de o reducere a comisiunilor la operațiuni cu 30% față de comisiunile standard practicate de bancă. În România, Bank Leumi este prezentă din anul 2006, având o rețea de 37 de unități. Profitul net al băncii a crescut anul trecut cu 43%, la 4,3 milioane de dolari, de la 3 milioane dolari în 2008. O altă instituție de credit care a lansat un nou credit pentru companiile mici și persoanele fizice autorizate este Bancpost. Instituția a anunțat la finalul lunii martie a.c. că dispune de un nou produs de finanțare pentru a necesităților specifice ale acestor entități. "Oferta noastră răspunde nevoii de dezvoltare a afacerii atunci când întreprinzătorul vrea să profite de o oportunitate, când un furnizor nu îi poate oferi mai mult, sau pur și simplu atunci când vrea să-și acopere unele cheltuieli neprevăzute", spun reprezentanții băncii. Suma ce poate fi obținută îi permite utilizatorului acoperirea nevoilor imediate de lichiditate, volumul creditului stabilindu-se în funcție de necesitățile de finanțare, precum și de posibilitățile de rambursare. Linia de credit de la Bancpost poate fi utilizată pentru a susține afaceri din diverse sectoare de activitate. „Companiile mici și persoanele fizice autorizate reprezintă un segment de clienți prioritari în cadrul strategiei comerciale a băncii. Dinamica acestui sector, potențialul său de dezvoltare și necesitatea unei abordări comerciale privilegiate constituie baza pentru implementarea unui model de business care este deja performant la nivel regional în cadrul EFG Eurobank. Bancpost și-a propus să devină principalul partener al companiilor mici și al persoanelor fizice autorizate prin alocarea unei structuri comerciale dedicate și oferirea unei game de produse și servicii complete și personalizate”, se menționează într-un comunicat de presă al instituției. Și Piraeus Bank România și-a dezvoltat portofoliul de produse de finanțare, lansând serviciul de factoring destinat companiilor angajate în parteneriate de afaceri cu autoritățile statului și cu firmele subordonate acestora. „Cash Flow Factoring” este un produs tradițional de factoring care permite băncii să finanțeze în proporție de 50%, 65% sau 80% creanțele companiilor vizate, în funcție de bonitatea financiară a plătitorilor în numele cărora au fost emise facturile pe care banca urmează să le finanțeze”, informează Piraeus Bank România. Pentru acest produs de factoring, cu o perioadă de rambursare de până la trei ani, instituția bancară nu percepe dobândă sau costuri lunare de administrare, iar plata facilității și a comisiunilor aferente se efectuează în momentul încasării creanței. Factoringul se realizează prin vânzarea



creanțelor acumulate de o companie către o entitate, adesea o filială a unei bănci, cu un anumit discount. Aceasta începe demersurile pentru recuperarea sumelor datorate, obținând un profit atunci când reușește să strângă o sumă mai mare decât prețul pe care l-a plătit pentru creanțe.

BĂNCILE AU RELUAT OFERTELE DE CREDITE PENTRU CUMPĂRAREA/ CONSTRUCȚIA UNEI LOCUINȚE

Tot mai multe bănci și-au îmbunătățit, în ultima perioadă, ofertele de credite destinate cumpărării și/sau construcției de locuințe, promovând agresiv acest tip de produse. Instituțiile bancare au profitat de perioada Sărbătorilor Pascale pentru a lansa și o serie de campanii promoționale, principalul obiectiv fiind, practic, revigorarea creditării, în special pe acest segment. Astfel, clienții au posibilitatea de a contracta, în această primăvară, împrumuturi mai ieftine la dobânzi promoționale și, de asemenea, au șansa de a participa la tombole cu premii atrăgătoare. Printre băncile care au lansat oferte noi de acest tip se numără Raiffeisen Bank, UniCredit Tiriac Bank, Bancpost, GarantiBank, RBS Bank, Banca Românească și Emporiki Bank. Interesant este faptul că această competiție acerbă în care s-au înscris băncile pe segmentul creditelor ipotecare a contribuit, într-un timp foarte scurt, la scăderea dobânzilor la unele împrumuturi exprimate în moneda națională sub pragul de 10% pe an. Potrivit rapoartelor Băncii Naționale a României, dobânda anuală efectivă medie pentru un împrumut în lei destinat cumpărării/construcției unei locuințe a urmat, în intervalul martie 2009 - februarie 2010, un trend de ușoară creștere, de la 11,07% la 12,56%. O evoluție diferită a înregistrat-o acest indicator pentru creditele ipotecare în euro. Dobânda anuală efectivă medie pentru un împrumut în euro a ajuns în februarie 2010 la 5,49%, de la 9,37% cât era în martie anul trecut, consemnând practic o reducere de aproape 50% în ultimele 12 luni. Observând desfășurarea acestor indicatori, este de la sine înțeles de ce populația preferă creditele ipotecare în euro. Conform statisticilor, finanțările în lei reprezintă doar 5% din totalul împrumuturilor imobiliare acordate de bănci, clienții orientându-se preponderent spre creditele în euro, datorită diferenței mari a dobânzii.

BCR: DOMENIUL CONSTRUCȚIILOR ȘI-AR PUTEA RELUA CREȘTEREA ÎN SEMESTRUL AL II-LEA

Economia României ar putea reveni pe creștere în 2010, chiar dacă nivelul de incertitudine este ridicat, consideră economistul-șef al BCR, Lucian Anghel. Acest lucru este posibil, în opinia reprezentantului celei mai mari bănci comerciale din țara noastră, numai în condițiile reluării accelerate a investițiilor în zona privată. De asemenea, industria ar putea fi un alt factor de susținere a ascensiunii economice în acest an, mai ales în ceea ce privește cererea externă. Lucian

Anghel a prezentat, recent, raportul trimestrial macroeconomic „România - între optimism și pesimism”, întocmit de specialiștii BCR. Potrivit documentului, activitatea în construcții a continuat să se diminueze în ultimul trimestru din 2009, chiar dacă în perioada iulie - septembrie s-a consemnat o relativă scădere a afacerilor din sectorul de profil. „Situația fost diferită în zona euro, unde a avut loc o moderare în contextul unui declin anterior mai puțin pronunțat decât în România. Dependența foarte ridicată de capitalul și experiența dezvoltatorilor imobiliari străini- mai ales în ceea ce privește proiectele noi - a făcut acest domeniu foarte vulnerabil în fața crizei atunci când lichiditatea s-a diminuat puternic pe plan global. Totodată, evoluția creditării pe segmentul imobiliar a înrăutățit situația, iar prudența persoanelor fizice în ceea ce privește începerea unor proiecte imobiliare, datorată diminuării veniturilor, nu a făcut decât mențină această tendință negativă”, se precizează în raportul BCR. Programul „Prima Casă” a constituit o mână de ajutor pentru creditarea imobiliară, dar declinul a continuat pe segmentul rezidențial în condițiile în care beneficiarii acestor împrumuturi au preferat să cumpere cu precădere aparatarea mentă vechi și mai puțin locuințe noi. Relansarea programului în 2010 încearcă să acorde o importanță mai mare construirii de imobile noi, pentru care guvernul a alocat o garanție în limita a 75.000 de euro pentru fiecare unitate locativă. Volumul construcțiilor rezidențiale a continuat să scadă în trimestrul al IV-lea din 2009, în timp ce segmentul comercial și infrastructura și-au temperat trendul descendent. Orientarea mult mai puternică a guvernului spre infrastructură, într-un an în care criza a afectat grav veniturile bugetare, a avut, totuși, unele rezultate benefice. Acest segment a reușit să-și atenuze căderea la un nivel anual de circa -5% de la -14% în trimestrul anterior (cu o evoluție bună de +11,2% la nivel anual în decembrie 2009). „Managerii din construcții sunt în continuare pesimiști, iar aceasta poate imprima, cel mai probabil, un ritm lent de revenire în primele șase luni din 2010. Numărul de angajați va continua să scadă în ianuarie - iunie a.c., dar prețurile vor rămâne relativ constante. Sectorul construcțiilor ar putea reîntra pe creștere în semestrul al II-lea din acest an, dar opiniile sunt împărțite, cele mai multe speranțe îndreptându-se spre guvern atunci când vine vorba de relansarea acestui domeniu. Astfel, majoritatea antreprenorilor așteaptă sprijin oferit sectorului rezidențial și majorarea investițiilor în infrastructură. În condițiile actuale, de restricții bugetare importante, apelarea la contracte de concesiune, în special pentru construcția unor tronsoane de drum mai dificile, unde cheltuielile sunt ridicate, ar putea reprezenta o soluție. Nu trebuie să ne facem, însă, iluzii, deoarece până în 2012 fondurile bugetare pentru infrastructura rutieră vor fi insuficiente. Trebuie găsite, pe cât posibil, soluții financiare alternative și atingerea unui consens politic cu privire la proiectele de infrastructură”, menționează reprezentanții BCR.

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 națională de tâmplărie, evaluată la 500 milioane de euro în 2009

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



SUKI GROUP: OBIECTIV DE CREȘTERE CU 50% A CIFREI DE AFACERI ÎN 2010

Managementul companiei Suki Group, cu sediul central în localitatea Moara Vlășiei - județul Ilfov, și-a propus pentru anul în curs o majorare a cifrei de afaceri cu 30% - 50%, volumul vânzărilor urmând să atingă nivelul de 2,5 milioane de euro. "Un asemenea obiectiv este fezabil, dacă se realizează o analiză atentă a evenimentelor care au avut loc pe piața de profil în ultima perioadă. În primul rând, au apărut primele semne de revigorare, în lunile ianuarie și martie consemnând rezultate net superioare celor aferente perioadelor similare din anul trecut. În al doilea rând, pe fondul restructurării activității multor companii din domeniu, gradul de competitivitate s-a diminuat proporțional, fapt ce constituie o oportunitate pentru creșterea cotelor de piață. Evident - pentru depășirea cu succes a actualei perioade mai puțin favorabile - va fi nevoie de adoptarea unei atitudini active și încercarea de identificare a celor mai bine soluții pentru eficientizare. De aceea, am luat decizia diversificării gamei de produse și orientarea spre ofertele cele mai rentabile de sisteme și materiale. Trebuie menționat că, în prezent, pe fondul unor fluctuații care au loc pe piețele internaționale ale materiilor prime, există producători de profile care au apelat la creșterea prețului de livrare, concomitent cu înăsprirea condițiilor de plată. De aceea, am considerat că este în interesul nostru să încercăm identificarea celor mai bune alternative, prin care să ne păstrăm în limitele profitabilității", a declarat Gelmar Săvulescu, director general Suki Group.

DEN BRAVEN ȘI-A CONSOLIDAT POZIȚIA DE LIDER NAȚIONAL ÎN IZOLANȚI PROFESIONALI

Grupul Den Braven, înființat în 1974, deține 11 unități de producție la nivel mondial, având filiale proprii în circa 30 de țări de pe 4 continente. Compania derulează relații comerciale cu parteneri din peste 100 de țări, din întreaga lume. La începutul lui 2010, a avut loc aniversarea a 35 de ani de prezență neîntreruptă pe piața de profil. Ca urmare a indicatorilor de performanță realizați de unitatea de producție din România, evenimentul a fost sărbătorit la București, unde au avut loc reuniunea managerilor executivi ai filialelor Den Braven de pe 4 continente, care activează pe piața mondială, precum și un spectacol de gală, la care, alături de fondatorul și acționarul majoritar al grupului, Kees Den Braven, au fost prezenți ambasadorii Olandei,

Republicii Populare Chineze, Republicii Socialiste Vietnam, alături de cei din Argentina, Chile, Uruguay și Peru.

O analiză istorică a pieței autohtone a izolanților destinați utilizării în domeniul construcțiilor și, în special, a celei a sortimentelor folosite pentru montajul ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă relevă faptul că în branșa respectivă s-a înregistrat o emulație deosebită, începând cu jumătatea deceniului trecut. Atunci, în România au fost inaugurate primele reprezentanțe ale celor mai importanți producători internaționali de materiale specifice, printre aceștia fiind și concernul olandez Den Braven Sealants. "În octombrie 1997, când s-au pus bazele subsidiarei locale, se poate spune că acest sector de activitate se afla la un nivel de pionierat. După o perioadă care a fost necesară pentru acomodarea și adaptarea la realitățile pieței locale, compania noastră a început să crească atât din punct de vedere al capacității logistice și numărului de angajați, cât și al cifrei de afaceri. Astfel, pentru Den Braven România, nivelul vânzărilor s-a majorat de la 4,72 milioane de euro în 2001 la 23,3 milioane de euro în 2007. La aceste rezultate au contribuit: instituirea unui regim de lucru profesional (caracterizat prin managementul performant), calitatea tehnică a produselor, promptitudinea livrărilor și complexitatea serviciilor oferite", a subliniat Adrian State, director general al companiei. Rezultatele deosebite înregistrate de filiala din România, care a consemnat, în perioada 2001-2007, o cifră de afaceri cumulată în valoare de 85 de milioane de euro, au determinat conducerea grupului ca, în 2007, să ia decizia de a aloca fonduri în valoare de peste 10 milioane de euro pentru construcția unei fabrici de spume poliuretane (PU) în România, iar în 2008 și 2009, alte circa 5 milioane de euro au fost investite pentru producția de hot-melt și sisteme de spumă poliuretanică rigidă. "Aceasta constituie singura investiție de acest tip de pe piața locală și din regiunea Europei de Est. Ca urmare a rugămintii mele, proprietarul și fondatorul companiei, Kees Den Braven, a renunțat în luna iulie a anului 2006 la decizia inițială, de a construi această unitate într-o țară vecină, unde guvernul oferea investitorilor străini 50% din valoarea sumei cheltuite, chiar în următoarea zi de la demararea producției. Această decizie de a renunța la subvenționarea celor peste 5 milioane de euro s-a bazat pe aprecierea calității filialei din România, care a constituit un model pentru întregul grup Den Braven atât din punct de vedere managerial, cât și al performanțelor financiare obținute pe piața locală a izolanților profesioniști. De asemenea, s-a luat în calcul posibilitatea de transformare a filialei autohtone într-un

centru regional de distribuție al grupului. Un argument puternic în acest sens a fost reprezentat și de angajamentul de majorare a cotei de piață și a cifrei de afaceri realizate în România. Această decizie s-a dovedit corectă și inspirată, ducând la realizarea unei cifre de afaceri de 64,26 milioane de euro în intervalul 2008 - 2009, din care 21,66 milioane de euro a reprezentat valoarea exportului de spumă poliuretanică și hot-melt. Beneficiind de susținerea permanentă a conducerii executive a Den Braven Group, reprezentată de CEO Geert Jansen, livrările pe piețele externe au fost realizate în 29 de țări din Europa, Asia, Africa și America de Sud. Creșterea cu 33% a valorii vânzărilor la export în 2009, față de 2008, a fost absolut remarcabilă, ținând cont de situația economică actuală. Mai mult, anul trecut am intrat pe alte 9 piețe, astfel încât am ajuns să livrăm mărfuri în 29 de state. Extinderea va fi continuată și pe parcursul lui 2010", a continuat oficialul Den Braven România. Pe plan local, reprezentanța din țara noastră și-a consolidat în 2009 poziția de lider la toate categoriile de produse, având cote de 56,5% la spumele poliuretane pe segmentul industrial și de 50,5% pe cel de bricolaj (DIY), de 55% la grupa de izolanți siliconici/acrilici pe piața DIY și de 56% pe cea profesională, respectiv de 63% în ceea ce privește siglantați de tip hot-melt.

ALRO SA: CREȘTERE PROGNOZATĂ A CIFREI DE AFACERI

Potrivit informațiilor comunicate de conducerea Alro SA către oficialii Bursei de Valori București, la nivelul lui 2010 societatea - reprezentând "cel mai mare producător de aluminiu din Europa Centrală și de Est" - și-a planificat o producție totală de aluminiu electrolytic de 228.000 de tone și un program de investiții de 15,28 milioane USD. Totodată, managerii grupului au anunțat inclusiv datele financiare și operaționale stabilite pentru anul în curs. Astfel, pentru Alro SA - Slatina cifra de afaceri bugetată este de 580 milioane USD, la un profit net de 57 milioane USD. În cazul rafinării de alumină Alum SA - Tulcea, se preconizează o cifră de afaceri de 149 milioane de dolari, în timp ce profitul net ar putea fi de 5 milioane USD. Totodată, la Alum SA se are în vedere implementarea unor investiții de 6,39 milioane USD, pentru a se putea ajunge la o producție de alumină de 450.506 tone. Astfel, fondurile totale destinate expansiunii activității celor două unități de producție vor însuma 21,6 milioane USD. "Bugetul va fi supus aprobării Adunării Generale Extraordinare a Acționarilor, din data de 30 aprilie 2010. În acest sens, chiar și în condițiile recesiunii, Alro își continuă programul

de dezvoltare pentru a-și consolida poziția și a rămâne competitiv pe piața internațională a aluminiului. Intenționăm să investim în creșterea capacității pentru produse care au valoare adăugată mare și, în același timp, vizăm reducerea costurilor, creșterea eficienței și calității, respectiv optimizarea condițiilor de muncă", a declarat Marian Năstase, vicepreședinte al Consiliului de Administrație al Alro - Slatina. În comunicat se mai precizează faptul că Alro SA și-a planificat majorarea capacității de producție pentru sărmă, diminuând consumul specific și sporind eficiența combinatului din Slatina. Luând în considerare evoluția comenzilor de aluminiu și a prețurilor, se consideră că nivelul anunțat al cifrei de afaceri este realist. Anul trecut, conform datelor preliminare (ce nu includ potențialele depreciări ale activelor și alte taxe), Alro SA a consemnat o cifră de afaceri de 462,5 milioane USD și un profit net de circa 30,7 milioane USD. "Ca parte a programului de integrare pe verticală a operațiunilor sale, Alro a repornit rafinăria de alumină Alum - Tulcea, în octombrie 2009. În acest an, compania va investi în automatizare, în reducerea consumurilor specifice și în creșterea eficienței. De asemenea, va continua programul de construire a unei instalații care să permită depozitarea slamului în faza densă, în conformitate cu cele mai riguroase norme existente la nivel mondial. În principiu, producția de alumină din acest an acesta va fi livrată mai ales către Alro, în vederea fabricării de aluminiu primar", susțin oficialii Alro SA.

Alro este o subsidiară a Vimetco NV - Olanda, holding implicat pe piața de aluminiu primar și procesat, societatea din România fiind asimilată prin metoda integrării pe verticală. Pe piața autohtonă, Vimetco NV deține mai multe societăți, cum ar fi Alro SA, controlând și activitatea firmelor Alum SA, Conef SA, Vimetco Extrusion, Vimetco Management România, Vimetco Power România și Vimetco Trading. Capacitatea totală de fabricație a Alro SA este de 265.000 de tone pe an. Principalele piețe de desfacere pentru produsele Alro sunt reprezentate de statele din Uniunea Europeană (Ungaria, Polonia, Grecia, Germania și România). Compania are exporturi în Statele Unite ale Americii și Asia. Combinatul este certificat cu ISO 9001 pentru managementul calității și are certificatele NADCAP și EN 9001 pentru unitățile de producție pentru industria aerospațială, produsele sale respectând standardele de calitate pentru aluminiu primar ale Bursei de Metale din Londra (London Metal Exchange - LME), precum și normele internaționale pentru produsele laminate plate. În ceea ce privește activitatea Vimetco, holdingul a realizat în 2008 o cifră de afaceri

de 1,83 miliarde USD, în timp ce, în primele 6 luni din 2009, veniturile totale au însumat 639,3 milioane USD. Alum SA - Tulcea este companie deținută de Alro - Slatina și are o capacitate de rafinare a aluminei de 600.000 tone pe an.

VEKA: PREMIU PENTRU EXCELENȚĂ ÎN MANAGEMENTUL RELAȚIILOR CU CLIEȚII

La începutul acestui an, compania Veka AG, cu sediul central în localitatea Sendenhorst - Germania, a primit distincția Axia-Award 2009, pentru performanțele deosebite în managementul relațiilor cu clienții. Festivitatea de premiere a avut loc în prezența Ministrului Economiei landului Nordrhein-Westfalen, Christa Thoben. Axia-Award 2009 se adaugă distincțiilor câștigate anterior de Veka, dovedind determinarea companiei de a menține permanent standardele de calitate la un nivel ridicat. "Această nouă recunoaștere reconfirmă faptul că strategia companiei noastre a fost una de succes, apreciată de clienții din întreaga lume, în special pentru capacitatea de inovare și pentru calitatea relațiilor de parteneriat în afaceri", a menționat Alexandru Oancea, director de marketing și PR al Veka România. De asemenea, prof. dr. Andrea Dutzl, de la Universitatea Witten-Herdecke și membru al juriului, a apreciat faptul că "Axia-Award 2009 a fost dedicat factorilor de succes ai unui management eficient. Au fost selectate întreprinderi mijlocii care - în pofida situației dificile din punct de vedere economic sau datorită acestei conjuncturi - își desfășoară activitatea în mod sustenabil și eficient".

Strategia Veka este puternic orientată spre client. "Furnizorul nu este văzut doar ca un simplu producător de sisteme din PVC destinate execuției de ferestre/uși, ci și ca un partener competent al clienților săi. Pentru fidelizarea acestora, oferim consiliere de specialitate în propriul centru de instruire, sprijin în participarea la licitații, suport în activitățile de distribuție, precum și asistență în domeniul programelor software dedicate gestionării producției de tâmplărie termoizolantă", a mai subliniat oficialul Veka România. Aspectul ecologic a constituit, totodată, un avantaj în cadrul evaluării. Veka a excelat și la acest capitol, prin dezvoltarea uneia din cele mai moderne fabrici din Europa specializată în reciclarea ansamblurilor uzate de tâmplărie și a deșeurilor din PVC rezultate din producție, situată în localitatea Behringen - Germania. Foto: stânga - Andreas Hartleif, președinte al CA, dreapta - Bonifatius Eichwald, vicepreședinte/director de vânzări și marketing.

VELUX: S-A LANSAT CONCEPTUL DE MANSARDĂ ÎN CULORI

Mansarda în culori, așa cum este definit noul concept de comunicare lansat de Velux, oferă soluția completă pentru fiecare dintre stadiile de realizare a mansardei, se arată într-un comunicat al companiei. Reunite într-un concept unitar, cataloagele Velux sunt structurate în ordinea etapelor cronologice de realizare a proiectelor de amenajare a spațiului aflat sub acoperiș, culorile fiind elementul-cheie pentru identificarea informațiilor căutate. Astfel, potrivit noii strategii de comunicare, nuanța roz reflectă inspirația necesară arhitectului sau beneficiarului final. "Înainte de a trece la renovarea podului, oricine are nevoie de surse de inspirație. Broșurile roz prezintă exemple de proiecte realizate cu produsele Velux, care contribuie la identificarea celor mai creative soluții pentru mansarde, în documentație fiind incluse și alte documente, precum ghidul de renovare a podului și o serie de studii de caz din România", susțin reprezentanții companiei. Documentația de culoare bleu reunește informații care contribuie la alegerea produselor potrivite, considerată a fi următoarea fază a procesului de achiziție. Astfel, cu ajutorul broșurilor și pliantelor bleu, se aleg produsele

recomandate în funcție de tipul de proiect. Cei interesați au la dispoziție informații despre gama completă de modele și dimensiuni, fiind disponibile detaliile tehnice, criteriile de performanță și lista de prețuri. Cu nuanța galben au fost marcate documentele ce se referă la protecția solară. După montaj, se recomandă ca ferestrele de mansardă să fie prevăzute și cu sisteme de protecție solară. În broșurile de culoare galbenă sunt prezentate accesoriile pentru ferestrele de mansardă Velux, jaluzele, rulouri și rolete parasolare. Rolul acestora este acela de a îmbunătăți izolația termică și a reduce pătrunderea căldurii, astfel încât mansarda să fie confortabilă. Aspectele referitoare la întreținere și service sunt reunite în cadrul documentelor în nuanțe de gri. Experiența de peste 65 de ani în domeniul ferestrelor de mansardă permite companiei Velux să ofere servicii post-garanție la standarde ridicate, cu ajutorul instalatorilor profesioniști. Broșurile gri oferă informații despre

întreținere și service, precum și lista de prețuri pentru fiecare activitate de service. "Am reunit o echipă de specialiști pentru a răspunde la toate întrebările pe care oricine și le pune atunci când demarează un proiect de construcție a mansardei. Dorim ca acest set complet de materiale să fie de folos potențialilor clienți și să îi inspire pe cei care au înțeles avantajele extinderii pe verticală a locuinței", a declarat Cătălina Rațiu, Strategic Manager al Velux România. Odată cu lansarea noului concept, compania Velux aduce în atenția publicului (atât specialiști, cât și utilizatori finali) importanța creării unui spațiu sănătos de locuit, prin aportul de lumină naturală și aer proaspăt, elemente vitale pentru calitatea vieții, se mai arată în comunicat. Noul concept de comunicare presupune completarea cataloagelor cu alte broșuri și pliante, respectând gama cromatică stabilită. Cataloagele sunt disponibile pe site-ul www.velux.ro (în format electronic)

sau în magazinele distribuitorilor Velux (în formă tipărită). "Prin produsele inventate și dezvoltate de mai bine de 65 de ani, compania Velux contribuie la îmbunătățirea climatului interior al spațiilor de locuit, aducând lumina naturală și aerul proaspăt în interiorul mansardei. Velux realizează o gamă largă de ferestre de mansardă, potrivite atât acoperișurilor înclinate cât și celor tip terasă, jaluzele, rulouri interioare și parasolare, elemente de instalare, dispozitive de comandă și control. Grupul Velux deține fabrici în 11 țări și are subsidiare comerciale în 40 de state, reprezentând, la nivel mondial, unul dintre cele mai puternice corporații din sectorul materialelor de construcții. Velux are aproximativ 10.000 de angajați și este proprietatea VKR Holding A/S, companie cu răspundere limitată deținută de către familia fondatoare și fundații. Grupul Velux este prezent în țara noastră din anul 1997, activând prin intermediul companiei proprii, Velux România.

ALUKÖNIGSTAHL

Alukönigstahl vă oferă soluții inovative, eficiente din punct de vedere energetic, pentru ferestre, uși, pereți cortină și luminatoare, din sisteme de profile de aluminiu și oțel.

Consultanții noștri vă așteaptă la birourile noastre din:

București, Bd.Unirii nr.64 Bl.K4, tel.:021 327 7780, fax: 021 3264860

Cluj Napoca, Str.Salcămului nr.37, tel.:0264 430419, fax: 0264 598153

Pentru informații suplimentare despre sistemele și produsele noastre vizitați: www.alukoenigstahl.ro

Creșterea susținută pe segmentul de ferestre revine din 2011

Rentabilitatea afacerilor cu tâmplărie termoizolantă a înregistrat un regres semnificativ anul trecut, pe fondul înjumătățirii livrărilor din acest sector de activitate. Mai mult, eficiența economică s-a diminuat și din cauza insistenței beneficiarilor de a solicita o scădere importantă a prețului, fapt care a determinat contractarea la maximum a marjelor de profit. Tensiunea de pe această piață a fost amplificată de creșterea - în mod paradoxal - a gradului de competiție, generată de accesul unor companii afiliate la societăți specializate în antreprenariat, care au perceput domeniul fabricației de ferestre ca pe un posibil debușeu ce ar fi putut salva firmele respective de la restructurare. În ceea ce privește valoarea cumulată a vânzărilor de ferestre și fațade cortină din România, probabilitatea ca în 2010 aceasta să fie inferioară celei realizate anul trecut este destul de mică, întrucât nivelul atins este considerat oricum unul "de avarie"; caracterizat prin utilizarea capacităților de fabricație disponibile la limita pragului de rentabilitate. Dacă se îndeplinesc predicțiile de creștere economică, în condițiile precizate anterior, ritmul anual de majorare, începând cu 2011, va fi cuprins între 10% și 15%, valoare acceptabilă și conformă tuturor principiilor unei activități economice eficiente.

STABILIZARE A IMPORTURILOR DE SISTEME DE FERONERIE LA 2.500 DE TONE

Potrivit datelor puse la dispoziție de specialiștii Institutului Național de Statistică (INS), anul trecut importurile de sisteme de feronerie au înregistrat - în premieră - un trend descendent, valoarea acestora însumând... Topul importatorilor nu a înregistrat schimbări semnificative. Firmele din Germania și cele din Turcia continuă să fie lideri, contribuind împreună la livrările totale cu 59% (cote de 32% și 27%). Pe poziția a treia, cu 23% din importuri, se situează furnizorii din Ungaria. Pe termen mediu, aceștia ar putea să devanseze societățile din Turcia, mai ales ca urmare a scăderii prețului de livrare. În schimb, se diminuează nivelul utilizării feroneriei provenite din alte țări europene, precum Italia (7%), Austria (6%) și Polonia (5%). În 2008, informațiile cu privire la topul importatorilor de feronerie indicau următoarea situație: Germania (28%), Ungaria și Turcia (27% fiecare), Austria (7%), Polonia (6%), respectiv Italia (5%). Nici situația specifică celui de-al patrulea trimestru din 2009 nu este încurajatoare, întrucât importurile de feronerie au ajuns la...

PIAȚA DE FERESTRE ȘI FAȚADE CORTINĂ, MARCATĂ DE INCERTITUDINE

La nivelul anului trecut și în prima parte a lui 2010, piața tâmplăriei din aluminiu, cea a sistemelor de profile și branșa fabricanților de fațade cortină au fost grav afectate de recesiune. Deocamdată, lipsa finanțării și starea de neîncredere și incertitudine reprezintă principalele elemente caracteristice ale perioadei actuale, amânarea lansării de noi proiecte ample în domeniul construcției imobilelor de birouri și/sau al celor comerciale constituind singura certitudine. Probabil că o reluare a cererii la cote acceptabile, care să permită firmelor specializate să activeze peste pragul de rentabilitate, va avea loc la ceva timp după momentul echilibrării pieței mondiale, când se presupune că investitorii străini își vor reconsidera poziția cu privire la siguranța economică a țării noastre și la profitabilitatea afacerilor derulate pe plan intern. Potrivit estimărilor specialiștilor din domeniu, anul trecut, nivelul de scădere a comenziilor pe piață s-a situat la circa 50%, cu toate că numeroase firme au raportat un declin situat sub media acestui sector de activitate. Deși mulți

consideră că punctul maxim al crizei economice a fost deja atins (ceea ce înseamnă că o contracție de asemenea anvergură nu mai poate avea loc în 2010), alți reprezentanți ai companiilor specializate mizează pe o eventuală reluare a trendului ascendent din anul 2011. Chiar și în aceste condiții, se recomandă ca planurile de afaceri să fie elaborate în mod diferit, întrucât perioada de creștere din intervalul anilor 2000-2008 nu va mai putea fi consemnată într-o economie post-recesiune, în care revenirea este lentă și fragilă. În ceea ce privește importul de profile din aluminiu pentru aplicații arhitecturale, datele certificate de Institutul Național de Statistică indică faptul că, în primele 9 luni ale anului trecut, s-au importat circa 12.900 tone de sisteme, în valoare de 43,4 milioane de euro, ceea ce a însemnat un declin de 49,6%. Având în vedere situația din trimestrul al treilea 2009, departamentul de analiză al revistei Fereastra consideră că este posibil ca valoarea totală a livrărilor de profile din aluminiu provenite de peste hotare să fie de maximum 55 de milioane de euro (-49% față de anul precedent). Pentru o estimare mai exactă a contracției segmentului tâmplăriei din aluminiu, este recomandabil să se ia în considerare faptul că nivelul valoric din 2009 al întregului sector autohton de ferestre a fost cuprins între 400 de milioane de euro și 700 de milioane de euro, ceea ce denotă un regres de 40%-70% față de 2008 (când s-ar fi înregistrat venituri totale de 1,2 miliarde euro). Totuși, pe baza analizelor proprii - fundamentate atât pe informațiile furnizate de INS, cât și pe declarațiile managerilor celor mai importante societăți din branșă - este posibil ca activitatea pieței autohtone de tâmplărie termoizolantă să se fi diminuat cu aproape 50%-53% în 2009. În cadrul unui studiu de conjunctură intitulat "Tendințe în evoluția activității economice în perioada februarie - aprilie 2010", experții INS arată faptul că majoritatea managerilor local 1.258 de firme de construcții ce au dat curs sondajului respectiv preconizează un regres, vizibil 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 stabilitate a acestora (sold conjunctural -1%). În acest



context, se poate observa că, până în luna aprilie a.c., se exclude 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. Întrucât sistemele din aluminiu se utilizează mai ales la imobile nerezidențiale, se poate observa faptul că numărul posibilităților contractate sau comenzi estimate pentru perioada următoare, care să poată susține activitatea companiilor specializate, este insuficient. Cele mai recente informații ale INS, publicate în cadrul cercetării statistice lunare "Autorizații de construire eliberate pentru clădiri" (ACC), arată că "în luna ianuarie a.c., au fost eliberate, la nivel național, 10 permise pentru edificarea imobilelor administrative (toate în mediul urban) și 294 de autorizații specifice altor clădiri, din care 154 de construcții vor fi amplasate în orașe și 140 de imobile în comune și alte localități aflate pe raza administrativă a acestora). Față de luna ianuarie 2009, când au fost înregistrate 16 documente pentru imobile administrative și 432 de permise la categoria alte clădiri, numărul autorizațiilor de construire pe aceste segmente a scăzut cu 37,5%, respectiv cu 31,9%. Potrivit aceluiași surse, în decembrie 2009 primăriile au acordat 18 autorizații de construire pentru imobile administrative și 674 de permise destinate altor clădiri, astfel încât perspectivele pieței de ferestre din aluminiu și fațade cortină nu sunt favorabile. Cercetarea statistică este exhaustivă și se adresează instituțiilor administrației publice locale (prefecturi și consilii locale), datele fiind furnizate de circa 3.300 astfel de entități. În categoria alte clădiri sunt incluse: hoteluri și alte imobile similare, clădiri pentru comerț, cele pentru transport și telecomunicații, centre industriale și agricole, clădiri pentru învățământ, știință, cultură și artă, ocrotirea sănătății, sport și agrement etc. O parte dintre acestea constituie, de altfel, principala grupă de construcții pentru care investitorii vor solicita fabricarea și instalarea de tâmplărie din aluminiu, pereți cortină și elemente speciale. Dacă se parcurge și cea mai importantă etapă în vederea demarării efective a lucrărilor (respectiv alocarea resurselor financiare), precum și stadiul obținerii autorizațiilor pentru organizarea de șantier, se poate observa că numărul redus al unor asemenea obiective de investiții, precum și posibila valoare mai mică a acestora, nu reprezintă condiții suficiente pentru susținerea activității companiilor, pe termen scurt și chiar mediu. De asemenea, trebuie să se țină cont de faptul că imobilele vor

ajunge mai târziu în etapa montajului de tâmplărie sau elemente de fațadă, achitarea lucrărilor către subantreprenori urmând să se facă în condițiile specifice mediului actual de afaceri.

IMPORTURI DE SISTEME DIN ALUMINIU DE CIRCA 70 MILIOANE DE EURO

Conform datelor puse la dispoziție de specialiștii INS, în intervalul ianuarie-decembrie 2009 valoarea importurilor de profile din aluminiu a fost de... În perioada analizată, reprezentând cele 12 luni ale anului trecut, companiile elene au pierdut patru puncte procentuale față de cota deținută în 2008, situația actuală fiind următoarea: Grecia (35%), Turcia (25%, în creștere cu 5% comparativ cu anul precedent), Ungaria (13%), Polonia (10%), Italia (9%) și Germania (8%). În ceea ce privește datele statistice anunțate pentru lunile octombrie-decembrie 2009, acestea indică faptul că importurile de sisteme din aluminiu au însumat...

SECTORUL FERESTRELOR DIN PVC A AJUNS LA NIVELUL DIN 2006

Marcată, anul trecut, de o recesiune profundă, piața tâmplăriei din PVC și cea a sistemelor de profile au ajuns, potrivit datelor statistice disponibile, la nivelul consemnat în anul 2006. Potrivit estimărilor specialiștilor branșei, nivelul valoric din 2009 al întregului sector autohton de ferestre este cuprins între 400 de milioane de euro și 700 de milioane de euro, ceea ce indică o scădere de 40%-70% față de 2008, când s-ar fi consemnat venituri totale de 1,2 miliarde euro. În ceea ce privește profilele din PVC, datele certificate de Institutul Național de Statistică indică faptul că, în primele 9 luni ale anului trecut, s-au importat circa 31.000 de tone de repere, în valoare de 56 milioane de euro, ceea ce a însemnat un declin de 46,2%. Luând în calcul faptul că acest parametru este relevant pentru a preciza volumul total al livrărilor de sisteme PVC din străinătate, pentru 2009 departamentul de analiză al revistei Fereastra consideră că nivelul profilelor din PVC provenite de peste hotare s-ar putea situa la 70 de milioane de euro (în scădere cu 48% față de cele 135,8 milioane de euro înregistrate în 2008). La o primă vedere, volumul importurilor de profile din PVC și al elementelor de feronerie poate fi considerat relevant pentru a evalua situația sectorului autohton de ferestre, a cărei activitate s-ar putea diminua cu o cotă

de 50%-53% în 2009 (conform analizelor proprii, bazate atât pe informațiile furnizate de INS, cât și pe declarațiile managerilor celor mai importante societăți din acest domeniu). Amplourea recesiunii, care a depășit cele mai pesimiste previziuni ale analiștilor, a determinat modificarea substanțială a strategiei furnizorilor de sisteme din PVC și a firmelor implicate în producția de ferestre și uși. Blocarea proiectelor de construcții rezidențiale (în cadrul cărora tâmplăria din PVC reprezenta principala opțiune în vederea realizării anvelopei imobilelor), limitarea procesului de creditare și creșterea ratei șomajului (care au dus la schimbarea extrem de rapidă a comportamentului de consum), lipsa lichidităților, întârzierile la achitarea creanțelor și chiar neachitarea facturilor pentru produsele achiziționate au fost doar câteva aspecte ce și-au exercitat influența negativă asupra afacerilor specifice. Practic, se poate afirma faptul că, în 2009, La nivel european, marii producători de rășini și pulbere din PVC (unii dintre aceștia fiind implicați și în extrudarea de profile) au anunțat, în cadrul rapoartelor financiare publicate pentru primele 9 luni, că diviziile respective de business au înregistrat rezultate fluctuante. Se pare că majorarea prețului materiei prime și oscilația cotației petrolului sau a etilenei, reflectate prin creșterea prețului la PVC, a fost acceptată de piață, însă în ceea ce privește sistemele extrudate, declinul a fost continuu, pe fondul diminuării cererii din partea principalilor parteneri de afaceri. De altfel, singurele zone din întreaga lume unde cererea a avut o evoluție ce a depășit estimările inițiale au fost reprezentate de China, India și alte state asiatice, precum și anumite țări din America Latină (în special, Brazilia). Piața europeană și, mai ales, cea din partea de est a continentului a fost grav afectată de criza financiară globală, turbulențele manifestându-se chiar și la nivel psihologic, prin lipsa încrederii în mediul de afaceri. Analizând seturile de măsuri adoptate de majoritatea corporațiilor din domeniu, rezultă că pe primul loc se situează creșterea eficienței operaționale (prin adaptarea capacității de producție la contextul economic actual, disponibilizări și/sau reorganizarea unor unități neprofitabile), procedură secundată de reducerea costurilor. Conducerea anumitor holdinguri a luat decizia să semneze înțelegeri de cooperare (de tipul joint-venture) cu firme ce dețin expertiză pe piețele aflate în plină expansiune, în timp ce alte grupuri multinaționale și-au diversificat activitatea, preluând companii, ce se ocupă, de exemplu, cu reciclarea PVC-ului, realizarea materialelor acrilice etc.

POSSIBILĂ REVIGORARE DE 9,4% A IMPORTURILOR DE SISTEME DIN PVC ÎN 2010

Potrivit datelor furnizate de INS, în anul 2009 s-a consemnat un nivel valoric de... al importurilor de sisteme din PVC destinate execuției de tâmplărie termoizolantă. Referitor la structura acestora la nivelul anului trecut, Germania și Turcia se situează și în continuare în topul surselor de proveniență, cota furnizorilor germani fiind relativ stabilă și ajungând la 40% din total. Gradul de utilizare a reperelor turcești în România continuă să fie semnificativ (24% din importuri, față de 26% în 2008), poziția a treia din top fiind deținută și consolidată de exportatorii din Polonia (cu 21%, față de 19% în anul anterior). În mod similar primelor trei trimestre din 2009, urmează firmele din Bulgaria, Franța și Belgia (cu 8%, 4%, respectiv 3%). Pe baza noilor date statistice, departamentul de analiză al revistei Fereastra preconizează că, în 2010, valoarea totală a livrărilor de profile PVC din străinătate ar putea consemna...

STABILIZARE A LIVRĂRILOR DE STICLĂ ARHITECTURALĂ, DIN ACEST AN

Confirmată încă din anul 2008, scăderea importurilor de sticlă pentru aplicații arhitecturale reprezintă acum o realitate de necontestat. Astfel, pentru anul 2009, livrările de vitraje din străinătate au consemnat un nivel total de... Anul trecut, au sporit semnificativ livrările de sticlă float din Bulgaria, cu 51% din total (în 2008 circa 44% din sticla float importată provenea din Bulgaria, iar în 2007 acest nivel era de numai 8%). Locul secund este deținut de Ungaria (42%), în timp ce furnizorii din China au, în prezent, o cotă de numai 4%. La sortimentele de tip Low-E, Ungaria deține supremația (cu 78%), secundată de Bulgaria (cu 8%), în timp ce importurile din Turcia - a căror cotă se majorase, în trimestrul al treilea din 2009 de la 2% la

10% - au avut o medie anuală de 7%. Din punct de vedere al sortimentelor livrate, se remarcă preponderența celor float (52% din total), în detrimentul modelelor Low-E (33%), în timp ce sortimentele securizate, mate și colorate însumează 15% (în scădere față de anul trecut, când ponderea acestora era de 21%). Astfel, în funcție de strategia marilor furnizori de sticlă arhitecturală prezenți pe plan național, precum și de evoluția prețurilor la materiile prime și energie, pentru intervalul următor se poate lua în considerare o stabilizare a importului de vitraje și modificarea structurii livrărilor, în favoarea sticlei float. Departamentul de analiză al revistei Fereastra preconizează că valoarea importului de sticlă din acest an s-ar putea situa la maximum...

Pentru dezvoltarea și eficientizarea activității, compania dumneavoastră trebuie să aibă acces permanent la noile

informații sintetice cu privire la evoluția sectorului propriu de activitate. Departamentul de analiză Agenda Construcțiilor & Fereastra editează trimestrial sinteza datelor referitoare la importul/exportul de lacuri și vopsele, plăci ceramice, scule electrice, profile din PVC, profile din aluminiu, sisteme de feronerie, sticlă arhitecturală etc. Analizele includ comentarii, tabele și diagrame referitoare la structură, valoare, evoluție, surse de import/export (țări de origine și destinație) pentru intervalul 2009-2010 și estimări referitoare la perspectivele evoluției importurilor. Pentru exemplificare, vă rugăm să accesați varianta demonstrativă: [click aici!](#)

Pentru a recepționa datele - în format complet - vă invităm să transmiteți talonul completat la: tel./fax: 021/336.04.16/17; e-mail: abonamente@agendaconstrucțiilor.ro

Pentru oferta de abonare [click aici!](#)

Cauți afaceri rezistente?

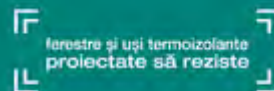


Dacă ai:

- 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 și află câți bani poți face ca partener QFORT!

QFORT.



Noutăți pentru piața de tâmplărie, prezentate la târgul Fensterbau/Frontale - Germania

În perioada 24 - 27 martie 2010, la centrul expozițional din Nürnberg - Germania, s-au desfășurat edițiile curente ale târgurilor internaționale de tâmplărie termoizolantă Fensterbau/Frontale și Holz-Handwerk. În cadrul acestor evenimente și-au expus produsele peste 1.270 de companii, din peste 35 de țări. Circa jumătate dintre societățile prezente au fost constituite de furnizori, diferența fiind completată de producătorii de ferestre termoizolante. La fel ca și în urmă cu 2 ani, numărul vizitatorilor - specialiști și utilizatori finali - a depășit pragul de 100.000 de persoane. Cele mai bine reprezentate state au fost Germania, Polonia, Italia, Austria și Turcia. Un aspect necesar a fi menționat este acela că, în pofida crizei economice actuale, întregul spațiu disponibil a fost ocupat de firmele din branșă - fapt ce denotă gradul maxim de interes cu care sunt tratate cele două manifestări. Referitor la Fensterbau/Frontale, s-a remarcat interesul organizatorilor pentru a optimiza mediul de desfășurare a discuțiilor de afaceri, grație implementării unui concept integrat de amplasare a standurilor. Astfel, s-a realizat derularea unui schimb eficient de informații, chiar dacă numărul produselor prezentate a fost cu 20% mai mare față de manifestarea din 2008.

În ceea ce privește Holz-Handwerk, numărul total de companii expozante a fost de 516. Reprezentanții societăților respective au prezentat un spectru larg de produse și tehnologii, pornind de la echipamente CNC și terminând cu literatura tehnică de specialitate. Cu această ocazie, a fost realizat un sondaj de opinie printre managerii firmelor prezente, care a relevat faptul că gradul de încredere al acestora într-o depășire rapidă a actualelor dificultăți este foarte ridicat. Astfel, mai mult de 40% din cei chestionați au afirmat că lucrurile merg satisfăcător în domeniul specific de activitate, situația generală caracterizându-se prin stabilitate. De asemenea, aproape 50% dintre managerii și-au exprimat optimismul în ceea ce privește evoluția pe termen scurt, mizând pe o reluare a trendului ascendent în această industrie. Peste 90% din vizitatori au fost mulțumiți de natura și cantitatea informațiilor tehnice puse la dispoziție, manifestând intenția de a achiziționa o serie de produse vizualizate. Un eveniment important a fost constituit de organizarea, în colaborare cu institutul de tehnică a terestrelor - IFT Rosenheim - a forumului intitulat "Competențe multiple ale companiilor de succes". Acesta a inclus o serie de discuții în cadrul cărora au fost prezentate - în mod profesional - informații practice și neutre legate de tendințe de proiectare, modalități optime de termoizolare, tehnici de renovare, noi tehnologii de expertizare a imobilelor, posibilități de integrare a sistemelor electronice etc. În cele ce urmează, sunt redată opiniile exprimate de managerii reprezentanților autohtone al companiilor participante la ediția 2010 a târgului Fensterbau/Frontale, referitoare la impactul acestui eveniment asupra pieței românești de tâmplărie.

Mihai Șerbănescu, director general Aluplast România: "Din punctul nostru de vedere, nu au fost diferențe substanțiale între ediția din 2010 a Fensterbau/Frontale și cea anterioară. Singurul lucru care trebuie menționat este creșterea numărului de vizitatori, fenomen generat de scăderea drastică a interesului



companiilor locale (în special, a celor din Europa de Est) pentru participarea la târgurile naționale de profil. Majoritatea celor care au testat produsele noastre au fost parteneri sau specialiști interesați de noutățile lansate. Trebuie remarcat faptul că nu am primit solicitări din partea unor companii care lucrează cu alte profile, deoarece - într-o perioadă de criză cum este cea pe care o traversăm în prezent - nici furnizori nu ar accepta să preia colaboratori care au deja probleme cu actualii parteneri. De altfel, noua strategie comercială limitează la maximum creditul-furnizor și încurajează derularea de afaceri exclusiv cu firme solide din punct de vedere financiar. Ca noutăți, la targ am prezentat conceptul Energeto, disponibil în variantele 4000 (U=1,1 W/mpK), 5000 (U=1,0 W/mpK) și 8000 (U=0,98 W/mpK), precum și în versiunile cu inserție de spumă poliuretanică. De asemenea, am început promovarea profilului cu 8 camere de izolare Ideal 8000, având o lățime constructivă de 85 mm. În prezent, toate seriile Aluplast se pretează la tehnologia de lipire a vitrajului termoizolant. Sistemele sunt disponibile și pe piața din România, însă performanțele deosebite și înalta tehnologie înglobată impun livrarea la prețuri mai puțin competitive. Pe termen scurt/mediu, ne vom orienta preponderent pe participarea la evenimentul de la Nürnberg, deoarece nu se mai poate justifica prezența la manifestările locale, care nu aduc rezultatele scontate și nici nu oferă o vizibilitate deosebită".

★★★

Compania Aluplast România, cu sediul în București, este subsidiara companiei Aluplast GmbH - Germania, specializat în fabricația și distribuția de profile din PVC destinate execuției de tâmplărie termoizolantă.

Arcadie Szilagy, director de vânzări Profile Roplasto România: „Se poate afirma faptul că, de când compania-mama a fost inclusă în cadrul Besa-Group, activitatea societății s-a îmbunătățit considerabil. Referitor la ediția din 2010 a târgului organizat la Nürnberg Messe, constatăm că această manifestare și-a păstrat sau chiar și-a extins principala caracteristică - și anume aceea de atragere a unui număr important de vizitatori - atât specialiști, cât și utilizatori finali. Standul Roplasto nu a făcut excepție, produsele noastre fiind testate de foarte mulți potențiali clienți. Trebuie precizat faptul că toate profilele prezentate - inclusiv noua serie pentacameră 7001, care a intrat recent în fabricație și este destinată construcției de case pasive (având armatură cu barieră termică realizată din PVC dur) - sunt incluse și în oferta subsidiarei din



★★★

Compania Emmegi, din Italia, este specializată în producția și comercializarea de utilaje destinate procesării profilelor din aluminiu, în vederea execuției de tâmplărie termoizolantă. În ultimii ani, pe fondul dezvoltării puternice a cererii în domeniul ansamblurilor din PVC, a fost luată decizia extinderii activității și în acest sector.

Bogdan Fodor, director general Fom România: "Ediția 2010 a târgului specializat organizat la Nürnberg Messe a fost - din punctul nostru de vedere - similară celor precedente, reprezentând un fapt extraordinar, dacă luăm în calcul conjunctura economică nefavorabilă în care ne aflăm în acest moment. Noi ne așteptăm, inițial, ca numărul de vizitatori și de expozați să se poziționeze pe un trend descendent, dar nu



România. De altfel, în Germania, efectele crizei economice nu se resimt cu aceeași intensitate cu care acest lucru se întâmplă în Europa de Est. Noi încercăm să contracaram oarecum tendința respectivă și să recăștigăm o poziție importantă pe piața autohtonă. În acest sens, am achiziționat deja un teren cu o suprafață de 5.000 mp, unde - pe parcursul lui 2010 - vom construi un nou centru logistic (cu o arie utilă de 1.500 mp)".

★★★

Compania Profile Roplasto este specializată în comercializarea de sisteme din PVC extrudate de Roplasto Systemtechnik GmbH & Co.KG (parte a BesaGroup). Reprezentanța autohtonă are sediul central în localitatea Florești - Cluj și, de-a lungul timpului, a livrat sisteme pentru execuția unor lucrări de referință din România.



Iulian Wunder, director general Emmegi România: "Avem o experiență destul de îndelungată în ceea ce privește participarea la târgurile de tâmplărie termoizolantă din Nürnberg și, din acest punct de vedere, putem afirma că ediția 2010 s-a constituit într-un adevărat succes. Luând în considerare situația economică dificilă consemnată pe plan internațional, se poate afirma că așteptările generale au fost chiar depășite atât în ceea ce privește numărul de expozați, cât și cel de vizitatori. Cele mai multe persoane care au fost prezente la standul nostru au dorit să evalueze și să testeze oferta Emmegi ce vizează prelucrarea sistemelor din aluminiu, bazându-se pe faptul că firma noastră are o experiență vastă în acest domeniu de activitate. Trebuie menționat că am avut și o serie de vizitatori din România, fapt ce ne determină să considerăm că decizia de a participa la această manifestare a fost justă. În cadrul standului nostru, reprezentanții companiilor specializate în execuția de ansambluri de ferestre/uși au avut posibilitatea să se informeze cu privire la caracteristicile câtorva echipamente noi, dintre care s-au remarcat: un utilaj pentru debitare cu diametru al discului de 150 mm; un pantograf universal; o linie complet automată de prelucrare a profilelor din PVC (tăiere, sudare, debavurare). În ansamblu, am fost deosebit de mulțumiți de rezultatele avute la acest targ, pe parcursul celor 4 zile de expoziție având chiar oportunitatea încheierii unor contracte".

s-a întâmplat așa. Dimpotrivă, în acest an am avut un succes deosebit, mai mare chiar față de cel consemnat în 2008. Standul nostru a fost vizitat și de clienți din România, ceea ce ne-a luat oarecum prin surprindere. Circa jumătate dintre persoanele care au dorit să testeze noile produse au fost parteneri potențiali, care și-au exprimat dorința de a achiziționa anumite utilaje, manifestând un interes real. Dintre noutățile expuse de Fom Industrie în acest an la Fensterbau/Frontale, s-au remarcat: linia pentru prelucrare a profilelor din PVC cu înșurubarea armăturii în exterior (în partea interioară se realizează procesarea propriu-zisă); echipamentul de debavurare cu două axe controlate, la care a fost diminuat timpul de curățare a buvurilor la nivelul realizat de un echipament cu 4 axe (20 de secunde pentru fiecare colț) etc. Ambele produse au fost proiectate special pentru creșterea eficienței procesului de producție prin alocarea unor resurse financiare de un nivel rezonabil".

★★★

Compania Fom Industrie face parte din Fom Group - concern specializat în furnizarea de soluții tehnologice de nivel industrial pentru procesarea profilelor din aluminiu și PVC, în scopul fabricației de ferestre/uși. Gama utilajelor promovate este complexă, incluzând mașini pentru debitare, sudare, debavurare, centre de prelucrare, software, servicii etc.

Nicolae Irinoiu, director general al Pimapan Logistic Center: "Din punct de vedere al numărului de expozați, ediția din 2010 a târgului Fensterbau/Frontale - Nürnberg a fost similară celei anterioare. În schimb, s-a constatat o diminuare a suprafețelor închiriate de companii, situație valabilă pentru aproape toți participanții. Pentru Pimapan a fost interesant să experimentăm creșterea afluenței de vizitatori, care s-au arătat dornici de a testa produsele prezentate. Trebuie precizat că noi, prin expoziția de la Nürnberg, nu ne adresăm neapărat pieței din Germania, ci mai degrabă celorlalți beneficiari europeni. În acest sens, a fost interesant să observăm că mulți potențiali clienți din Italia au dorit să afle detalii suplimentare despre sortimentele expuse.



★★★
Klaes România reprezintă pe plan local rețelele companiei germane Klaes Software Solutions - unul dintre cei mai importanți furnizori internaționali de aplicații destinate coordonării activității de producție a tâmplăriei termoizolante. Programele companiei răspund cu succes solicitărilor fabricanților de ferestre, asigurând optimizarea proceselor și sistemelor de gestiune.

Marius Dirmon, director general Profine România: "Ediția din acest an a târgului internațional Fensterbau/Frontale a fost - în opinia noastră - mai bună în comparație cu precedenta - atât în ceea ce privește prezentarea produselor, cât și participarea specialiștilor. O cauză posibilă este aceea a restrângerii activității expoziționale în zona Europei de Est și a concentrării atenției furnizorilor de sisteme/producătorilor de tâmplărie termoizolantă spre manifestarea de la Nürnberg - cea mai reprezentativă, la nivel mondial. Ca nouate, Profine a prezentat noul profil de la KBE, cercetătorii noștri - pe baza celor 30 de ani de experiență în domeniu - reușind adaptarea unui sistem existent prin introducerea unei garnituri mediane de etanșare și inserția unui material special în camerele de izolare. Astfel, prin utilizarea tehnologiei de lipire a geamului termoizolant, s-a ajuns la performanța obținerii unui coeficient de transfer

De asemenea, am consemnat cereri și din partea unor companii de tâmplărie din Suedia, Maroc, Tunisia etc. Dacă în ceea ce privește profilele din PVC destinate execuției de tâmplărie termoizolantă nu am avut noutăți, pe alte segmente ne-am dovedit destul de activi. Astfel, în cadrul Fensterbau/Frontale am lansat un dispozitiv de glisare pentru uși de balcon, precum și un sistem complitz (din PVC și lemn), folosit la placarea pardoselilor. Un aspect demn de menționat și care face o diferență netă în comparație cu situația de acum doi ani - când prezența companiilor din Turcia era extrem de numeroasă - este acela că în 2010 au participat doar trei furnizori de profile și unul de feronerie din această țară. De aceea, se poate afirma că suntem extrem de mulțumiți de performanța realizată. În ceea ce privește colaboratorii din România, am avut ocazia să ne întâlnim cu destul de mulți parteneri, fapt ce demonstrează încă o dată importanța maximă a acestei manifestări".

★★★
Înființată în anul 1996, compania Pimapsen Logistic Center este reprezentanța autohtonă a societății Pimaş Plastik İnşaat Malzemeleri AŞ. Distribuția sistemelor este realizată prin intermediul mai multor dealeri naționali, societatea colaborând cu peste 100 de producători de tâmplărie termoizolantă din PVC, care își desfășoară activitatea în 40 de localități din România.

Raoul Iovănuț, administrator Klaes România: "În pofida traversării unei perioade nefavorabile din punct de vedere



economic, se pare că ediția din 2010 a Fensterbau/Frontale a depășit-o pe cea anterioară, mai ales în ceea ce privește interesul beneficiarilor și specialiștilor din branșă pentru produsele de mare performanță. Aceasta nu înseamnă, în mod neapărat, că situația a început să se îmbunătățească vizibil în domeniul nostru de activitate, ci - mai degrabă - reprezintă rezultatul unei dorințe evidente a tuturor membrilor acestei branșe de a accelera procesul de recuperare a pierderilor generate de actuala recesiune. De asemenea, nu trebuie uitat că rolul unei expoziții este acela de lansare a unor soluții optime, adresate beneficiarilor actuali și potențiali. De aceea, la târgul din Nürnberg, Klaes a promovat noua versiune Premium, care constituie o aplicație integrată, caracterizată printr-un mare nivel de complexitate și prin utilizarea căreia este posibilă coordonarea întregului proces al producției de tâmplărie termoizolantă. Practic, versiunea Klaes 7.1 are capacitatea de a înlocui orice alt software utilizat în acest moment. Totodată, am prezentat varianta îmbunătățită a Klaes 3D, constituind soluția noastră pentru proiectarea de pereți cortină".



termic în valoare de 0,8 W/mpK, corespunzător ferestrelor destinate instalării la case pasive. De asemenea, la târg au mai fost prezentate, în premieră, sistemele pentru uși Trocal, destinate aceluiași tip de aplicații. În plus, este disponibilă noua serie AluFusion Trocal 88, prin folosirea căreia se garantează maximizarea performanțelor ansamblurilor de tâmplărie. La această manifestare expozițională, standurile Profine au fost vizitate și de producători din România, mai ales managerii ai unor companii de mari dimensiuni, care au acceptat deja ideea că Fensterbau/Frontale reprezintă locul ideal de întrunire a branșei europene de profil - și nu numai. În ceea ce privește impactul crizei economice, se pare că 2010 reprezintă anul în care aceasta se va face resimțită mai puternic pe segmentul de ferestre atât în România, cât și în celelalte state membre UE. Condițiile climatice destul de dure și care au împiedicat începerea activității în primele luni ale anului ar putea reprezenta o explicație a unei eventuale contractări a activității. Cu toate acestea, elementul hotărâtor, care va determina, probabil, o stagnare sau chiar o scădere a livrărilor în Europa Occidentală este constituit de epuizarea lichidităților de către majoritatea instituțiilor financiare, acestea nemaiputând apela, așa cum au făcut în 2009, la metoda retragerii unor sume importante de pe piețele Europei de Est".

★★★
Societatea Profine România a fost înființată în anul 1997, ca subsidiară a concernului german Profine International Profile Group (parte a holding-ului internațional HT Troplast). Grupul de firme se situează în topul producătorilor mondiali de sisteme de profile din PVC, distribuind pe piața de profil mărcile Trocal, KBE și Kommerling.

Mihai Teodorescu, director de vânzări al Hopsa România: "Expoziția organizată la NürnbergMesse reprezintă,

în continuare, un reper solid pentru branșă europeană a producătorilor de sisteme destinate execuției de tâmplărie termoizolantă. Manifestarea este adresată mai ales profesioniștilor, pentru dezvoltarea relațiilor business to business. Realitatea este că, pe fondul diminuării drastice a interesului pentru participarea la diversele târguri naționale, importanța manifestă-



rilor Fensterbau/Frontale - Nürnberg și Bau - München s-a majorat proporțional. Principalele avantaje oferite de aceste târguri sunt constituite de stabilirea unui număr sporit de contacte de afaceri, respectiv posibilitatea prezentării produselor inovatoare mult mai multor specialiști, veniți din toate zonele lumii (este vorba atât despre parteneri tradiționali, cât și despre potențiali colaboratori). Din acest punct de vedere, am fost destul de mulțumiți de rezultatele participării la ediția curentă, deoarece produsele noastre au fost testate de numeroși vizitatori, specialiști și beneficiari finali. Un alt aspect demn de menționat este acela al alăturării mărcii noastre de cele mai reprezentative nume din industria europeană de profil, lucru benefic imaginii proprii. În ceea ce privește noutățile, am prezentat seria inovatoare de mănere marca New York, ce înlocuiește vechiul sistem Tokio (care a început să fie copiat foarte mult în ultima perioadă), precum și noi modele destinate montajului la ușile de interior din lemn".

★★★
Grupul internațional Hoppe este unul dintre cei mai importanți producători mondiali de șilduri și mănere pentru tâmplăria executată din PVC, lemn stratificat și materiale compozite (lemn-aluminiu). Concernul are peste 3.000 de angajați și deține 9 unități de producție în Europa și SUA. Activitatea acestora este coordonată de Hoppe Holding AG - Elveția. Rețeaua de distribuție este dezvoltată în întreaga lume și include unități regionale în Elveția, Franța, Spania, Marea Britanie și SUA.

Ovidiu Fărcașiu, administrator Urban C & O: "Am constatat faptul că -și în acest an - interesul pentru târgul de la Nürnberg - cel mai important eveniment al industriei internaționale de tâmplărie termoizolantă - s-a menținut la un nivel foarte ridicat. Standul nostru a fost permanent vizitat de clienți existenți sau potențiali - atât din România, cât și din alte state



unde ne derulăm activitatea. Un exemplu concludent este constituit de compania Aplast, care a achiziționat cu această ocazie două utilaje pentru debavurare, unul pentru debitare (Urban) și un centru de prelucrare (Schirmer). De altfel, acest lucru este considerat normal pentru companiile

de un anumit calibru, care - pe de-o parte - nu-și pot permite să lipsească de la o astfel de manifestare și - pe de altă parte - profită de eveniment pentru a se informa în legătură cu cele mai noi sisteme și tehnologii. Dintre noutățile prezentate de Urban la ediția din 2010 s-a remarcat un echipament inovator de curățare a bavurilor, caracterizat printr-o mare viteză de procesare, dotat cu două capete (se elimină, astfel, operațiunea de întoarcere a cadrului ferestrei) și care are capacitatea de prelucrare a montanților sudați în forma literei V. De asemenea, am promovat mașini de sudură cu 6 sau 8 capete, instalații inovatoare de montaj al feroneriei pe cercevea etc".

★★★
Compania Urban C & O promovează pe piața din România utilaje fabricate sub mărcile Urban și Schirmer, destinate fabricației de tâmplărie termoizolantă. Reprezentanța autohtonă are, pe plan local, peste 300 de parteneri - reprezentând firme specializate în producția de ansambluri de ferestre/uși.

Răzvan Vișnescu, director general al G-U Ferrom Com: "În 2010, standul G-U amenajat la Fensterbau/Frontale a fost vizitat - spre bucuria noastră - de toți partenerii importanți, precum și de specialiști recunoscuți din branșă. Același lucru a fost valabil și pentru vizitatorii din România: practic, ne-au testat produsele exact acei colaboratori (actuali sau potențiali) care au capacitatea de a depăși actuala criză și de a derula în continuare parteneriate solide. De altfel, experiența ultimilor ani ne-a demonstrat faptul că prezența la târgul din Nürnberg este singura importantă pentru o companie cu specificul nostru de activitate. Acest lucru se datorează și interesului scăzut pe care beneficiarii îl acordă altor manifestări similare, organizate în diverse alte state ale Uniunii Europene. Din punct de vedere al impactului pe care evenimentul îl are asupra relațiilor de afaceri cu partenerii din România, singurul lucru necesar a fi menționat este acela că Fensterbau/Frontale a devenit ceea ce este de mult



timp în Germania: un prilej de întâlnire și de consolidare a relațiilor de colaborare, precum și o ocazie oportună de lansare a unor produse inovatoare. În ceea ce privește acest din urmă aspect, trebuie menționat că, la actuala ediție, am prezentat un nou sistem de feronerie destinat instalării la ferestrele realizate din lemn stratificat. Acesta se caracterizează printr-o creștere a sarcinii maxime suportate, îndeplinind cerințele actuale ale pieței. De asemenea, am lansat un nou model de balamale ascunse, un dispozitiv de închidere pentru ușile din sticlă (dotat cu ambreiaj) și un sistem automat de acționare a ușilor, prevăzută cu mecanism de tip break-out limitat".

★★★
G-U Ferrom Com este subsidiara din România a companiei germane Gretschn-Unitas, specializată în fabricația și distribuția de sisteme de feronerie destinate echipării ansamblurilor de ferestre/uși termoizolante. Societatea promovează - în prezent - și o serie de mărci consacrate, cum ar fi BKS (tehnologia sistemelor de închidere), Ferco (feronerie) și G-U Automatic.

Segmentul de scule și unelte electrice continuă să scadă

Dezvoltarea puternică a sectorului de construcții, precum și evoluția optimă a economiei naționale au determinat, până în anul 2008, o creștere susținută a importurilor și vânzărilor de scule și unelte electrice pe piața autohtonă. Începând din ultimul trimestru din 2008, acest segment a suferit modificări importante, majoritatea firmelor specializate raportând, pentru 2009, diminuări majore ale cifrelor de afaceri. În ceea ce privește importurile, anul trecut China a devenit principalul furnizor de mașini de găurit și de ferăstraie pentru piața românească. În domeniul echipamentelor de polizat / șlefuit, s-a menținut preferința pentru produsele germane. Conform reprezentanților principalelor firme de profil, piața de scule electrice portabile a consemnat, în 2009, o contracție mai mare de 50% față de 2008, cu o variație superioară în cazul echipamentelor grele și o diminuare pe segmentul sculelor mici. Pentru 2010 se estimează că scăderea segmentului de unelte portabile se va limita la 10%-15% față de anul trecut. Analizând datele furnizate de Institutul Național de Statistică (INS), în 2009 numărul uneltelor electrice importate a depășit ușor nivelul de un milion de bucăți (3.485 de tone) cu o valoare totală declarată de 26,61 milioane de euro - cu 56% mai puțin decât în anul precedent.



Mircea Georgescu, director regional de vânzări - Divizia de Scule Electrice și Accesorii Robert Bosch: "Prima reacție în fața crizei financiare a vizat reducerea cheltuielilor, analizând serios structura costurilor fixe. Perioadic, revizuiam și portofoliul de produse, accelerăm și ne optimizăm unele programe. Situația actuală ne-a îndemnat să fim mai eficienți, să ne stabilim prioritățile și să ne alegem cu atenție activitățile viitoare. Vom continua să acționăm rațional și cu ținte precise, pentru a fructifica oportunitățile de dezvoltare pe termen lung. Climatul economic actual ne-a determinat să ne revizuiam așteptările pentru dezvoltarea afacerii cu scule electrice și nu există nicio îndoială că 2009 și 2010 sunt ani dificili pentru toate companiile. Pe piața de scule electrice vom continua să oferim instrumente de lucru inovatoare și să ne asigurăm că gama de produse și prezența noastră sunt optimizate. Independența financiară, know-how-ul tehnologic, precum și strategia de marketing elaborată pe termen lung reprezintă fundamentul pe care ne clădim afacerile, pentru a depăși această situație dificilă atât în România, cât și la nivel internațional. În aceste condiții ale pieței, avem mai multe avantaje competitive - și anume puterea mărcii proprii, cu inovațiile și tehnologia binecunoscută și campaniile pe care le derulăm anual, astfel încât să fim cât mai aproape de clienți. În 2009, am demarat mai multe campanii, printre care se numără și "Reciclează și câștigă bătaia nou versus vechi!", organizată în parteneriat cu asociația RoRec și cu distribuitorii noștri autorizați. Campaniile, desfășurate în mai multe etape, s-a adresat tuturor persoanelor fizice sau juridice, acestea primind un discount de 20% la predarea oricărei scule electrice portabile, indiferent de starea de funcționare sau de marcă. Campaniile au avut un mare succes și a reprezentat una din modalitățile noastre de a sprijini procesul de reciclare. Tot în 2009 am continuat caravanele Bosch, un program prin care

am organizat demonstrații practice de bricolaj la partenerii noștri din cele mai mari orașe ale țării.

Anul trecut a adus o modificare în comportamentul consumatorilor. Astfel, ca urmare a evoluției pieței construcțiilor, s-a remarcat o scădere a cererii de scule profesionale, dar, pe de altă parte, criza financiară a făcut tot mai multe persoane să renunțe la angajarea unor firme specializate și să facă personal lucrări de renovare a locuinței. Acest lucru a avut un impact direct și pozitiv asupra vânzărilor de scule electrice din gamele Bosch verde, Skil și Dremel. La nivelul grupului Bosch, diviziile Bunurilor de consum și Tehnologiei Construcțiilor nu au fost grav afectate de criză și au generat livrări de 11,3 miliarde euro. Ca urmare a tendințelor pieței, în anul 2009, mai mult de jumătate din vânzările de scule electrice și accesorii au fost pe segmentul de bricolaj. Divizia Scule Electrice lansează anual circa 100 de produse noi pe piață, iar timpul mediu dintre inițierea unui proiect de dezvoltare și începutul producției este cuprins între 12 și 18 luni, ceea ce este foarte puțin. Aproape 40% din volumul vânzărilor anuale se realizează cu produsele a căror apariție pe piață s-a produs cu mai puțin de 24 de luni în urmă. Vom continua să aducem pe piața din România produse inovatoare, acesta fiind unul din factorii principali care au determinat poziția de lider al companiei noastre.

În general, viitorul echipamentelor se îndreaptă către sculele electrice multifuncționale, cu acumulatori și o greutate redusă. O schimbare pe care noile echipamente o aduc pe piața de bricolaj este legată de targetul acestora: dacă până acum 5 ani, sculele electrice erau dedicate în exclusivitate bărbatilor, această tendință s-a schimbat simțitor, mai ales datorită faptului că uneltele au devenit mult mai ușor de folosit. Unul dintre obiectivele stabilite pentru intervalul următor vizează continuarea consolidării strategiei de vânzări. Avem în vedere să continuăm să-i sprijinim pe distribuitorii noștri în consolidarea structurii lor interne, pentru a putea face față și mai bine modificărilor pieței. Disponem de o rețea de distribuție ce cuprinde 50 de dealeri, cu care colaborăm de cel puțin 10 ani. Mai mult, în acest an vrem să diminuăm și mai mult timpii de livrare și să lansăm pe piață oferte specifice fiecărui grup de utilizatori în parte".

Bogdan Mamina, director de marketing al Hilti România: "Referindu-ne la situația dificilă a pieței construcțiilor, vânzările noastre au fost în linie cu așteptările, reușind să atingem un rezultat net superior mediei pieței, ceea

ce a dus la creșterea semnificativă a cotei de piață. Astfel, în 2009 am înregistrat o cifră de afaceri de 28,4 milioane de lei. Sunt, practic, doi factori majori care au determinat această performanță. În primul rând, este vorba de lansări de produse inovatoare, iar în al doilea rând, de modelul propriu de afaceri bazat pe vânzări directe, care ne-a permis să ne concentrăm pe segmentele pieței mai puțin afectate de criză. Am fost aproape de clienții noștri acolo unde este nevoie de noi, respectiv pe șantier. Piața de scule electrice portabile a consemnat, în 2009, o contracție mai mare de 50%, față de 2008, cu o variație superioară în cazul echipamentelor grele și o scădere mai redusă pe segmentul sculelor mici. Pentru 2010 se previzionează o contracție de 8% a pieței construcțiilor. Ținând cont de faptul că s-a observat o stabilizare a cererii în a doua jumătate a anului 2009, preconizăm că pentru 2010 scăderea segmentului de unelte portabile se va limita la 10%-15% față de anul trecut.



Cu toate că volumul lucrărilor de construcții (serie brută) s-a diminuat cu 15,1%, estimăm că pe anumite segmente specifice reducerea a fost mult mai mare, chiar de 60%-70%, în funcție de valoarea unitară a respectivelor unelte și gradul de specializare. Această involuție a fost generată, în principal, de scăderea investițiilor, care a dus la oprirea sau întârzierea lucrărilor pe o mare parte din șantier. Întărirea plășilor către antreprenorii a fost pasul următor, care, implicit, afectează și furnizorii. Pentru a contracara efectele crizei, pe lângă măsuri de susținere a afacerii și de exploatare a oportunităților pe diferite segmente, am recurs și la procedee de asigurare a fluxului de capital. Obiectivul nostru pentru 2010 este acela de a ne păstra nivelul afacerii de anul trecut și a crește profitabilitatea. Cele mai bine vândute produse au rămas, în continuare, uneltele portabile. Totodată, se înregistrează o situație optimă și pe segmentul de consumabile, atât în ceea ce privește vânzările de burghie și dălți, cât și livrările de ancore și instalații. Recent, am lansat pe piață noul rotoperator TE30 AVR, cu sistem de reducere a vibrațiilor, lucru care protejează utilizatorul în mod suplimentar. Anul acesta, am intrat și pe segmentul ancorelor conex-pand pentru sarcini mici și medii, cu noua gamă Hilti HSV, cu aplicații diverse atât în domeniul construcțiilor de clădiri, cât și în cel al finisărilor interioare și instalațiilor mecanice/electrice. Pentru intervalul 2010-2011 strategia de dezvoltare a companiei vizează concentrarea pe segmentele de piață care se dezvoltă. În ceea ce privește inovația, în decursul lui 2009 am lansat mai multe produse de succes, cum ar fi: Hilti TE1000 - demolator din clasa de 10 kg; Hilti TE 60 - combiperator de 6 kg; TE 1 - rotoperator de 2,5 kg; Hilti DCH - mașini electrice manuale de tăiat beton armat până la 12 cm; SIW/

SID 144A - șurubelnițe cu impact tangențial cu acumulatori Li-Ion și Hilti PRE3 - nivelă rotativă cu laser pentru aplicații la exterior.

Am derulat, de asemenea, campanii sezoniere de loializare de-a lungul întregului an, printre care și o ofertă de reciclare împreună cu asociația RoRec, în cadrul căreia clienții noștri au beneficiat de un discount mai mare de 25% la achiziționarea unei unelte Hilti TE1, în cazul în care returnau un rotoperator de orice marcă. În 2009, vânzările nete ale grupului Hilti au fost de 3,8 miliarde franci elvețieni".

Victor Nica, director al Makita România: "În 2009 vânzările noastre au urmat trendul pieței specifice, reducându-se la jumătate comparativ cu 2008. Pentru anul în curs, pe segmentul sculelor pentru construcții, într-o variantă optimistă, putem previziona o stagnare, cel puțin în primul semestru. Sperăm ca în a doua parte a anului piața să se deblocheze. Totodată, anul trecut am reușit să extindem rețeaua de distribuție, prin includerea unor noi firme. În același timp, datorită crizei financiare și a problemelor întâmpinate de anumiți parteneri, am și renunțat la anumiți distribuitori. Prin totalitatea activităților conexe (furnizare de piese de schimb și accesorii, reparații rapide) dorim să reprezentăm o opțiune fermă pentru orice posibil utilizator, fiind recunoscuți ca unul dintre principalii furnizori de scule electrice pe piața românească. În ceea ce privește producția la fabrica noastră din Brănești, aceasta se va extinde, deoarece, la nivel de grup, s-a luat decizia de a se transfera mai multe echipamente de producție în această locație. Majoritatea uneltelor și sculelor produse pe plan local sunt destinate exportului (în special în Ucraina și Rusia)".

Liviu Popeneciu, președinte al Asociației RoRec: "Colectarea selectivă și reciclarea deșeurilor de echipamente electrice și electronice (DEEE) este de o reală importanță, dat fiind caracterul nociv al acestora: de 10 ori mai mare decât cel al deșeurilor menajere. Gradul ridicat de poluare se datorează faptului că acestea conțin metale grele (Hg, Cd, Pb) ce poluează apa și solul, gaze toxice (freon) care, eliminate în aer, au efecte dezastruoase și materiale non-biodegradabile (plastic, sticlă, metale) ce pot fi eliminate nepoluant, doar prin tratarea conform standardelor de mediu. Aproximativ 87% dintr-o unealtă electrică portabilă se poate recicla. Prin urmare, alegând să ne debarasăm responsabil de echipamentele depășite, inutile sau nefuncționale și ducându-le la centrele de colectare, prevenim consumul inutil de materii prime și risipa materialelor care sunt încă folosite. Sculele electrice sunt de două tipuri: fără și cu acumulator (primele alimentate la rețeaua electrică, iar celelalte cu acumulatori de diferite tipuri, de la cei cu dimensiuni mici la



acumulatori de 3.6 - 18- 24 V). Atât unelele electrice defecte, cât și acumulatorii portabili, trebuie să intre - în momentul în care devin nefolositoare - în procesul de reciclare, căci fiecare baterie conține în medie 20 g de metal ce poate fi reutilizat. Mai grav este faptul că un acumulator uzat, aruncat la groapa de gunoi, poluează un metru cub de sol și 10 litri de apă. Bateriile și acumulatorii portabili uzați pot fi depuși în containerele RoRec speciale, aflate în rețelele Metro, Praktiker, Obi, Baumax și Ambient, iar rețeaua continuă să se extindă. Prin înlocuirea echipamentelor vechi cu unele noi, ce au eficiență energetică ridicată, se contribuie activ la reducerea emisiilor de gaze cu efect de seră, dintre care cel mai cunoscut este dioxidul de carbon, se reduc costurile de exploatare și beneficiem de performanțele sporite ale noilor unele.

În concluzie, colectarea corectă a DEEE nu este doar o dovadă a responsabilității față de mediu, ci și un mod de a ne eficientiza bugetul. O preocupare fundamentală și constantă a Asociației Române pentru Reciclare o reprezintă informarea consumatorilor asupra efectelor nocive pe care deșeurile de echipamente electrice și electronice le au asupra mediului, precum și responsabilizarea publicului în direcția utilizării raționale a resurselor, întrucât DEEE reprezintă o sursă de materii prime secundare. Răspunsul societăților comerciale - cum ar fi companiile de construcții, care au implementat în procedurile lor de lucru sistemul de predare spre reciclare a echipamentelor uzate către asociații de profil sau firme autorizate - este îmbucurător, iar rezultatul acestor acțiuni arată faptul că responsabilitatea față de mediu începe să devină o strategie general acceptată."

ing. Mircea Androne, director comercial al firmei Metatools: "Dificultățile financiare din domeniul construcțiilor și industriilor au afectat, în mod implicit, comerțul cu scule, unele și echipamente pentru construcții și industrie, sector în care compania noastră activează de peste 11 ani, atât la nivel local,



cât și național. Însă, principala problemă întâmpinată până în prezent nu o reprezintă scăderea cererii pe piața echipamentelor de construcții, ci blocajul financiar sistemic, ce are repercusiuni grave asupra mediului economic autohton. Principalele măsuri de contracțurare a efectelor crizei financiare, adoptate la nivelul societății, au constat în ajustarea prețurilor, promovarea de pachete speciale, orientarea către segmentul de achiziții publice și comerț online, reanalizarea portofoliului de furnizori și clienți etc. Pentru anul 2010, pe fondul demarării unor mari proiecte de investiții ce se preconizează la nivel național, estimăm o creștere a cererii de utilaje și echipamente profesionale. În acest sens, am extins gama de produse profesionale (importuri) ce reprezintă firme ca: Bosch, Makita (scule electrice și accesorii), Pramac (Spania) - generatoare de curent; Telwin, Selco (Italia) - aparate și echipamente de sudură; Ridgid (Belgia),

Rems (Germania) - scule pentru instalații; GU, Winkhaus - feronerie și accesorii pentru tâmplărie PVC și aluminiu. În ultima perioadă am extins activitatea departamentului de service. Realizarea operativă a tuturor intervențiilor și asigurarea de servicii de calitate pentru întreținerea și urmărirea în timp a funcționării echipamentelor constituie un obiectiv important al firmei. Proiectele pentru 2010 vizează o dezvoltare a activității de comerț online și a celei de închiriere de utilaje și echipamente pentru construcții, prin introducerea unor noi repere în oferta deja existentă. Apreciem că livrările se vor majora în perioada următoare, dar, totodată, se va înregistra și o creștere a calității produselor, în condițiile unei concurențe tot mai acerbe. Cifra de afaceri realizată anul trecut a înregistrat o descreștere de numai 18% față de anul precedent (când a fost de aproximativ 3 milioane de euro), dar, având în vedere faptul că exercițiul financiar s-a încheiat pe profit, considerăm că am depășit cu succes obstacolele financiare ale anului 2009. Pentru 2010 estimăm o creștere de minimum 10% a cifrei de afaceri, pe fondul adoptării / racordării noastre la nevoile specifice clienților. Cele mai solicitate produse au rămas sculele electrice (cu o pondere de 30% din totalul vânzărilor), urmate de accesorii și feronerie pentru tâmplăria din PVC / geam termoizolant (30%), utilajele și echipamente pentru construcții (20%), altele (aparate și accesorii sudură, echipamente pentru protecția muncii, scule de mână (10%). La categoria servicii noi lansate pe piață, anul trecut am implementat 5 magazine online, dedicate segmentelor în care compania își desfășoară activitatea. Ca produs nou, poate fi menționată lansarea, pe plan mondial, a sistemului de inspecție Ridgid microDrain, ce reprezintă o realizare importantă în domeniul tehnologiei inspecțiilor țevilor de mici dimensiuni. În ceea ce privește vânzările și strategia de afaceri pentru intervalul 2010-2011, considerăm că vor fi provocări cheie, precum: o mai bună înțelegere a clienților; diversificarea portofoliului de produse și promovarea adecvată a acestora prin canale media; racordarea ca furnizor la proiectele mari de investiții (lucrări de infrastructură, de modernizare/reabilitare termică, de dezvoltare / modernizarea utilităților în mediul rural) etc. Considerăm, în continuare, că aspectele legate de vânzări sunt vitale pentru o creștere durabilă și orientată spre viitor (după depășirea crizei)."

Ani-Maria Nițu, director de vânzări al firmei Partener, din Bacău: "Asumându-ne o viziune proactivă în fața instabilității mediului actual de afaceri, ne-am fixat ca obiectiv prioritar testarea riguroasă a credibilității partenerilor. Astfel, au fost analizate istoricul, evoluția și datele economico - financiare ale fiecărui potențial colaborator și au fost elaborate planuri concrete de prevenire, minimizare sau control al riscurilor. Măsurile adoptate au permis o bună poziționare pe piața de profil, astfel încât diminuarea cifrei de afaceri la nivelul rețelei Partener a fost considerabil mai mică în raport cu scăderea înregistrată, în general, de livrările de scule, utilaje și echipamente. Mai mult decât atât, pentru anul 2010 previzionăm o creștere a cifrei de afaceri fundamentată pe extinderea gamei de produse, a rețelei de magazine propprii și distribuitori specializați și pe dezvoltarea parteneriatelor cu furnizori de prestigiu internațional. La momentul actual, avem 18 magazine care funcționează sub sigla Partener și, conform estimărilor pentru următorii doi ani, numărul acestora va ajunge la 35. În ceea ce privește specificitatea cererii, am constatat o orientare progresivă a clienților către produsele ce îndeplinesc cerințe imediate sau, la polul



opus, către cele cu grad ridicat de profesionalism. Nota comună a celor două tendințe rămâne exigența furnizării unor pachete de servicii complete, pornind de la consilierea în alegerea produsului până la serviciile post-vânzare. Pentru intervalul 2010-2011, grupul Partener și-a propus să mențină avantajul competitiv conferit de statutul de principal distribuitor al produselor Makita (pe segmentul sculelor electrice), de poziția de importator la majoritatea gamelor de articole comercializate (sudură: Telwin, Lincoln Electric; compresoare: Fini, Abac; utilaje pentru construcții: Bomag, Enar; generatoare: Tecnogen și Pramac; echipamente de curățat sub presiune: Lavor Wash; pompe, hidrofoare: Ebara, Kerself, Grundfos) și de poziția de producător de hidrofoare. În plus, dezvoltarea de produse sub marca proprie - Wasserkonig, Wassertechnik; Tehnoweld și Technik - va deveni o activitate constantă pe termen mediu și lung."

Camil Aliman - director regional al Ridge Tool Europe pentru România și Ungaria: "Subsidiara din România a realizat, în 2009, o cifră de afaceri 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 rețelilor. 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".

Petre Ghiță, director general al firmei Triton: "În 2009, piața de scule electrice a scăzut la jumătate din valoarea înregistrată în anul precedent, pe fondul diminuării sectorului construcțiilor și al contractării economiei, în general. Apreciez că dacă nu se va debloca creditarea și beneficiarii proiectelor de construcții și infrastructură (printre care și statul) nu vor achita la timp valoarea lucrărilor executate, piața de profil va fi în scădere și în acest an. Pe baza datelor de care dispunem, această diminuare nu va mai fi la nivelul celei din 2009, ci în jurul valorii de 15%. Activitatea firmei s-a contractat anul trecut și ca urmare a scăderii proiectelor de construcții publice sau private. Efectele crizei au determinat atât scăderea numărului de clienți, cât și diminuarea volumului de vânzări / beneficiar. Totodată, din 2009 s-a majorat și numărul mediu de zile în care se plătesc facturile. În aceste condiții, măsurile pe care le-am adoptat au vizat o gestiune mai bună a stocurilor și reducerea valorii acestora (fără a afecta gradul de servabilitate către clienți), scăderea costurilor de personal prin disponibilizări din posturile care au devenit ineficiente odată cu scăderea activității, o mai bună analiză a cerințelor pieței și concentrarea pe game de produse care mai fac, încă, obiectul cererii. Suntem distribuitor direct pentru scule și utilaje profesionale cu tradiție pe piețele internaționale și naționale, cum ar fi Bosch, Makita, AEG, Stihl, Kärcher, Ridgid etc.



O scădere puternică a cererii, de aproximativ 70%, s-a resimțit la nivelul utilajelor de construcții mari (plăci compactoare, maiuri etc.), în timp ce solicitările pentru produsele de mână electrice sau alimentate prin acumulator s-au diminuat cu 35%. O activitate mai profitabilă s-a înregistrat pe segmentul accesoriilor pentru scule și utilaje. Aceste trenduri combinate au dus la scăderea cifrei de afaceri pentru companie, pe segmentul de scule, cu 40% în anul 2009 față de 2008. Cele mai bine vândute produse au fost, anul trecut, ciocanele rotocutoare, mașinile de găurit și înșurubat, în general modelele uzuale care nu implică valori mari de cumpărare. Pentru că lucrăm cu mulți furnizori, ce lansează periodic produse noi, putem spune că în fiecare săptămână avem produse și tehnologii noi în toate showroom-urile proprii din țară. Strategia pentru 2010- 2011 vizează continuarea măsurilor de eficientizare a activității începute în 2009, concentrarea proactivă către cerințele pieței, derularea de promoții și programe de fidelizare a clienților, precum și studierea altor piețe locale pentru extinderea activității. Ca obiective, ne propunem menținerea cifrei de afaceri la nivelul anului 2009 și maximizarea profitului".

Piața utilajelor pentru construcții a ajuns la jumătate din volumul înregistrat în 2006

Pe piața utilajelor și echipamentelor de construcții s-a înregistrat, în 2009, o diminuare drastică a livrărilor, din cauza situației economice actuale. În această conjunctură, majoritatea firmelor a luat măsuri de eficientizare a costurilor și de reconfigurare a investițiilor planificate pentru următorii ani, în speranța securizării afacerii. Reprezentanții companiilor din domeniu consideră că în 2009 s-a atins deja punctul minim al activității, urmând ca ritmul vânzărilor să se înscrie pe un trend ascendent de 2%-3%, începând din a doua parte a anului în curs. Rezultatele de la sfârșitul lui 2009 indică o diminuare de 76,3%, conform Asociației Distribuitorilor de Utilaje pentru Construcții (ADUC). Astfel, dacă în 2008 au fost comercializate circa 3.300 de unități, în 2009 s-au livrat doar 780 de utilaje. Sub impactul crizei financiare, comparativ cu anul 2006, piața de utilaje pentru construcții a scăzut în 2009 cu 46,7%. Conform ADUC, reducerea cea mai reprezentativă, cu un impact serios și asupra cifrei de afaceri a companiilor din domeniu, a fost resimțită la utilajele terasiere. Astfel, în 2009 s-au livrat 89 de excavatoare (în scădere cu 76% față de 2008 când, s-au comercializat 369 de unități) și 70 de încărcătoare (-80% comparativ cu anul precedent, când s-au vândut 347 bucăți). În ceea ce privește grupa de utilaje compacte (miniîncărcătoare și miniexcavatoare), anul trecut s-au livrat 85 de unități, în scădere cu 77% raportat la 2008, când s-au comercializat 370 de astfel de utilaje, iar livrările de buldoexcavatoare s-au redus cu 80% (de la 1.344 în 2008, la 268 în 2009). Pe grupa de utilaje complementare (macarale telescopice, betoniere transportabile sau staționare, concașoare etc.) s-au înregistrat scăderi de 78,3% (de la 373 de unități livrate în 2008 la 81 de echipamente în 2009). Cu toate acestea, se estimează că efectele negative ale recesiunii vor continua să se manifeste și în 2010, pentru acest an fiind estimată o stagnare a pieței la nivelul de anul trecut.



Petre Moroianu, secretar general al ADUC: "Sectorul utilajelor de construcții este în corelare strânsă cu piața construcțiilor. Având în vedere că domeniul construcțiilor a suferit o puternică contractare începând cu trimestrul al IV-lea din 2008 și continuând în 2009, piața utilajelor de construcții a avut același trend. Putem sublinia însă că piața utilajelor de construcții a avut un regres mai accentuat deoarece constructorii, având de executat un volum inferior anilor precedenți, au folosit utilaje pe care le aveau deja în dotare. Nivelul livrărilor în anul 2009 a fost cu 76% sub nivelul anului 2008 (în unități fizice). Având în vedere stadiul actual al investițiilor, dificultățile existente în acordarea de credite și condițiile grele din această iarnă, pentru 2010 nu întrevădem o depășire a livrărilor din 2009 mai mare de 2% - 3%. Totodată, în măsura în care se vor aloca fondurile de investiții prevăzute pentru infrastructură va crește considerabil cererea de utilaje pentru drumuri".

Petre Băbiceanu, director general al Terra România Utilaje de Construcții: "Ca orice altă firmă care acționează în sectorul construcțiilor sau care furnizează produse și servicii pentru acest sector, am resimțit și noi scăderea bruscă

a comenzilor începând din iarna anului 2008 și continuând pe parcursul lui 2009. Vânzările s-au diminuat dramatic, iar recuperarea creanțelor existente a fost un proces extrem de anevoios, care, încă, se află în stadiu de desfășurare. Am reușit, încă de la începutul efectiv al crizei, să concepem și să punem în aplicare anumite metode de «auto-apărare», care au ajutat la menținerea unui echilibru acceptabil din punct de vedere al resurselor de care dispunem. Am optimizat costurile, am implementat procedee specifice de securizare a încasării creanțelor și am evaluat și analizat, foarte detaliat, resursele interne și externe ale companiei, în scopul de a le exploata cu maximă eficiență. Însă, în aceste momente dificile care ne-am confruntat în 2009, ni s-a reconfirmat faptul că suntem, într-adevăr o firmă puternică și capabilă să-și reconsidere poziția și să depășească aceste obstacole financiare. Astfel, în 2009, am pornit la drum cu parteneri noi, ne-am extins portofoliul



de echipamente pe care le distribuim și ne-am bazat foarte mult, în continuare, pe percepția clienților asupra calității dovedite a utilajelor JCB.

Anul trecut, piața utilajelor de construcții a scăzut cu 75% față de 2008. Oferta a fost mare în raport cu nivelul cererii, fapt ce a determinat acumularea de stocuri, iar volumul vânzărilor a scăzut drastic, datorită blocajelor economice în care a intrat piața de profil. Pentru anul 2010, volumul total estimat al vânzărilor-inchirierilor este de aproximativ 800 de utilaje. Referitor la cota noastră de piață, pentru acest an preconizăm o majorare a acesteia până la 18%-20%.

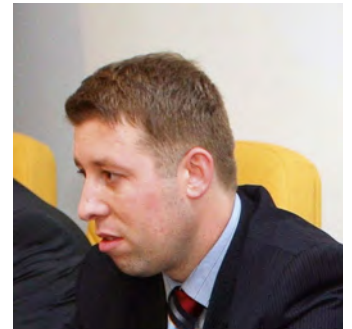
În ceea ce privește cererile de oferte pe care le primim, numărul acestora a crescut considerabil anul acesta față de perioada similară a anului trecut, respectiv pe segmentul utilajelor din categoria celor mai solicitate, buldoexcavatoarele, avem o creștere procentuală a cantității de cereri de oferte de aproximativ 50%, iar pe alte categorii de utilaje, respectiv excavatoarele, gredere, macarale turn, stații de sortare, concașare etc., cererea a crescut în medie cu 30%. Însă materializarea acestor cereri de oferte în comenzi este, bineînțeles, mai mică, dar superioară cantitativ anului trecut.

La macaralele Palfinger montate pe autocamioane atât numărul cererilor de ofertă, cât și comenzile au evoluat satisfăcător până în acest moment și sperăm să sporească și mai mult numărul livrărilor pe parcursul acestui an. Dat fiind faptul că activăm constant pe piața de închiriere sau de vânzare a utilajelor second-hand de mult timp, pentru noi această activitate nu a reprezentat o opțiune nouă sau o reorientare către alte surse de venit. Anul trecut, ponderea contractelor de închiriere a utilajelor a fost puțin mai accentuată față de 2008, însă pentru anul în curs, încă, nu ne putem pronunța, dat fiind faptul că sezonul construcțiilor nu s-a deschis la capacitate maximă.

Nivelul cifrei noastre de afaceri din 2009 s-a diminuat, per total, cu aproximativ 70% față de 2008. Totuși, am avut o scădere mai mică față de alte companii din domeniu și am devenit lideri de piață la anumite produse JCB, cum ar fi buldoexcavatoarele, excavatoarele pe pneuri, roboții și încărcătoarele frontale. Pentru anul 2010 estimăm o creștere a cifrei de afaceri de aproximativ 10% față de 2009. Suntem permanenți orientați către dezvoltarea portofoliului de produse, pentru a putea oferi clienților o gamă cât mai extinsă de soluții pentru orice fel de aplicație care se bazează pe folosirea utilajelor de diferite tipuri pentru construcții rezidențiale și nerezidențiale, demolări și prelucrarea deșeurilor aferente, utilități, reciclare, sortare și concașare, precum și pentru domeniul exploatarea forestieră, miniere etc. Tot în acest scop, anul acesta vom mai încheia câteva parteneriate de distribuție pentru alte tipuri de produse care să completeze gama noastră de echipamente.

În prezent avem o cotă de piață de 16% la utilajele JCB, care reprezintă categoria cea mai diversificată. Pentru anul curent și în 2011, principalele obiective strategice pe care le avem în vedere sunt planificate și orientate, în principal, către clienții noștri actuali sau potențiali și, bineînțeles, către îndeplinirea cerințelor acestora, printr-o continuă îmbunătățire a ceea ce le oferim, și anume: echipamente performante, tehnologie de vârf, specialiști dedicați, servicii la un anumit standard, diferite modalități avantajoase de

finanțare etc. Suntem determinați să ne convingem clienții de faptul că, deși criza ne-a micșorat cifra de afaceri sau resursele, aceasta nu ne-a redus și dorința de a ne îmbunătăți permanent și de a ne crește eficiența în relația cu aceștia. Alte obiective ale strategiei de afaceri pe termen mediu vizează: menținerea structurii actuale a organizației noastre pentru o acoperire teritorială cât mai bună, prin puncte de lucru și reprezentanți de vânzări și servicii alocatei fiecărui județ în parte; promovarea produselor și serviciilor în toată țara; participarea activă la licitații; diversificarea tipurilor de produse, conform cererii pieței, precum și securizarea încasărilor".



Constantin Mincu, director general al firmei Case Utilaje: "Anul trecut am realizat o cifră de afaceri de 11 milioane de euro, iar pentru 2010 se estimează menținerea acesteia. Anul 2009 a adus o scădere cu 76,3% a livrărilor de utilaje pentru construcții față de 2008. Cel mai vândut utilaj a rămas, în continuare, buldoexcavatorul, chiar dacă - în același timp - a avut parte de scăderea cea mai drastică (minus 79,6%). Pentru 2010 estimăm că cererea o să-și revină în semestrul al doilea, dar nu se vor depăși livrările din 2009. Anul trecut, din ce în ce mai multe companii private au anulat planurile de investiții din cauza situației economice și a neincasării sumelor pentru lucrările efectuate. Unii dintre aceștia au ajuns chiar în imposibilitate de plată. Astfel, în această perioadă am urmărit costurile de funcționare și administrare a societății, încercând să le reducem, fără să fie afectată calitatea serviciilor prestate. Suntem una dintre puținele firme din acest domeniu care și-a păstrat același număr de angajați. Mai mult chiar, în unele departamente am realizat noi angajări, tocmai pentru a crește competitivitatea acestora. Au fost luate, totodată, o serie de măsuri în privința creșterii portofoliului de servicii, printre care enumerăm: vânzarea de piese schimb și consumabile și pentru alte mărci de utilaje pentru construcții; import direct de lubrifianti și de echipamente profesionale pentru curățenia spațiilor logistice; reparații de pompe hidraulice, în loc de simplă înlocuire cu o pompă nouă etc. Totodată, am devenit și importator oficial pentru filtrele Baldwin (SUA). În 2009 ne-am majorat cota de piață până la 9,7%, față de 7,4% în 2008. Strategia de dezvoltare a companiei vizează investiții pentru a crește calitatea serviciilor prestate. De asemenea, pentru acest an avem în vedere finalizarea clădirii de birouri și servicii aflată în Afumați".

Ing. Alexandru Popescu, director general al Kranz Eurocenter: "În anul 2009 am realizat o cifră de afaceri de aproximativ 9 milioane de euro, iar pentru



anul în curs, într-o variantă optimistă, se previzionează o creștere de 2%-3% a acesteia. Segmentul de piață reprezentat de dezvoltările rezidențiale, birouri, comercial / industrial sau proiecte de infrastructură de anvergură a înregistrat o scădere semnificativă în 2009, în comparație cu anii anteriori. Pentru 2010, considerăm că trendul se va menține, cel puțin pe segmentul rezidențial, comercial și industrial, cu un reviriment în zona ce vizează dezvoltarea infrastructurii. Efectele crizei s-au concretizat în trei direcții, respectiv: sistarea (totală sau parțială) a unor proiecte în care eram implicați; lipsa de obiective noi în piață, mai ales a celor de anvergură, precum și neîncasarea la termen sau încasarea cu mari întârzieri a contravalorii serviciilor prestate sau a utilajelor închiriate. În aceste condiții, măsurile de contracarare au vizat, în primul rând, îmbunătățirea modalităților de obținere a informațiilor din piață, precum și o flexibilitate accentuată în valorificarea acestora. De asemenea, consolidarea parteneriatelor și a relațiilor cu partenerii au avut un rol în reducerea efectelor crizei financiare. În egală măsură, în plan intern, cheltuielile de funcționare ale companiei au fost menținute sub o atență supraveghere și reduce până la un minimum care să asigure, totuși, funcționarea optimă a firmei. Strategia de afaceri a firmei în intervalul 2010-2011 prevede valorificarea tuturor oportunităților de afaceri existente, printr-o abordare flexibilă a acestora, astfel încât compania să rămână un furnizor profesionist pe segmentul specific. Societatea livrează pe piața construcțiilor macarale turn Liebherr, platforme de transport persoane și materiale (lifturi de șantier) - Maber și sisteme complete de cofrare - Alpi".

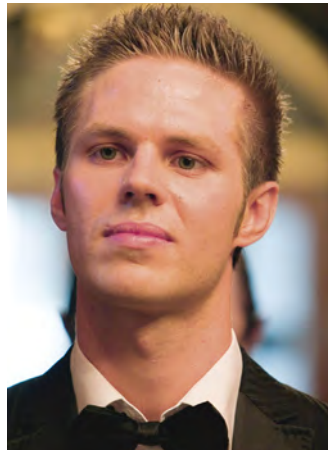
Cătălin Ghiță, președinte al companiei Protruck: "În contextul actual al pieței, în lipsa cererii pentru vehicule și utilaje de construcții, au fost luate măsuri de stopare a oricăror investiții planificate, precum și de dimensionare a activității la nivelul actual. Am realizat o restructurare a schemei organizatorice (atât operaționale, cât și de suport) eliminând, practic, orice cost redundant, care nu «participă» direct la obținerea de profit. În același timp, am efectuat o restructurare a creditelor și altor obligații financiare ale companiei pe termen mediu și lung, «împingând» presiunea financiară asupra cash-flow-ului înspre perioade ulterioare de creștere prognozată (finalul lui 2010 și 2011). De asemenea, la nivel de firmă, încă din anii trecuți am avut grijă ca majoritatea cheltuielilor fixe să fie acoperite de profitul operațional realizat din servicii post-vânzare, ceea ce ne-a asigurat, acum, o poziție financiară relativ confortabilă.

În anul 2009, vânzarea de vehicule comerciale și utilaje pentru construcții a înregistrat scăderi de 70% - 80% față de 2008. Acest domeniu presupune, la fel ca și imobiliarele, o investiție majoră a companiilor care doresc dezvoltarea; în consecință, pe fondul declinului economic general, în situația în care, în cel mai bun caz, cifrele de afaceri ale companiilor

au stagnat, această activitate a fost una dintre primele afectate. Astfel, clienții și-au îndreptat întreaga energie - în special cea financiară - înspre securizarea afacerilor la nivelul existent, nicidecum în direcția dezvoltării lor. Din datele pe care le avem la dispoziție cu privire la piața de utilaje pentru construcții, estimăm că în 2010 aceasta va avea același volum ca în 2009, înregistrând o stagnare la aproximativ 600 de echipamente comercializate, din care noi vizăm o cotă de 7%. În 2009 am realizat o cifră de afaceri de 28,5 milioane de euro, iar pentru acest an estimăm o ușoară creștere, de până la aproximativ 30 milioane de euro, sperând într-o revenire a segmentelor de piață care utilizează produsele și serviciile noastre din a doua parte a anului. În ceea ce privește strategia de dezvoltare a companiei, în actualele condiții de piață nu se pot face planuri pe termen mediu și lung, deoarece mediul macroeconomic este imprezvizibil și are influențe greu, poate chiar imposibil, de estimat asupra firmelor. De aceea, încă de anul trecut ne-am adaptat și lucrăm cu previziuni pe termen scurt, efectuând evaluări și ajustări la fiecare 6 luni, pentru a avea o deschidere la oportunitățile apărute în piață. Astfel, în acest an, ne concentrăm pe principalele activități: vânzarea de vehicule comerciale Iveco, vehicule rulate și utilaje pentru construcții New Holland, precum și pe serviciile post-vânzare: service și piese de schimb. Protruck este distribuitor autorizat în România al utilajelor pentru construcții New Holland. Totodată, oferim clienților servicii pre și post-vânzare, precum și o rețea națională de centre de comercializare și service".

Alexandru Udrescu, director de vânzări al firmei Taop Import: "Sectorul pe care activăm este unul dintre cele mai afectate de criză, fiind strâns legat de construcții, imobiliare, credite ipotecare etc. În 2009, pe piața specifică s-a înregistrat o involuție îngrijorătoare, cu multe insolvențe, stopări de proiecte ce erau în desfășurare și decizii de neînțepere a altor obiective. În ceea ce privește nivelul cifrei de afaceri, în 2009 încasările s-au diminuat simțitor comparativ cu 2008, iar pentru 2010 preconizăm o ușoară creștere, spre semestrul al doilea. Strategia pentru dezvoltare prevede, pentru intervalul următor, eficientizarea la nivel de costuri, creșterea

productivității și menținerea activității. Dintre principalele probleme pe care le întâmpinăm pot fi amintite: insolvențele clienților, blocajul financiar, «înghețarea» multor proiectelor imobiliare etc."

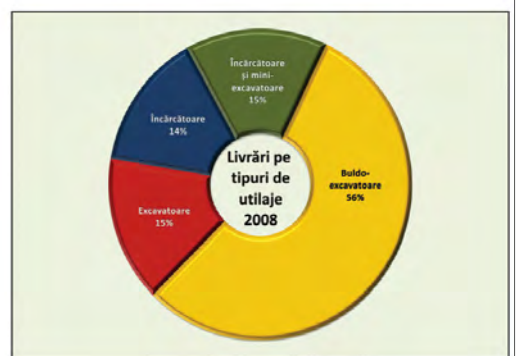
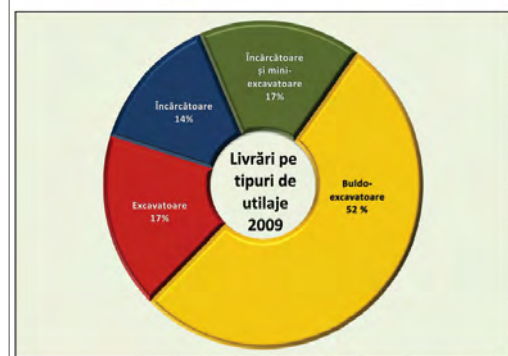
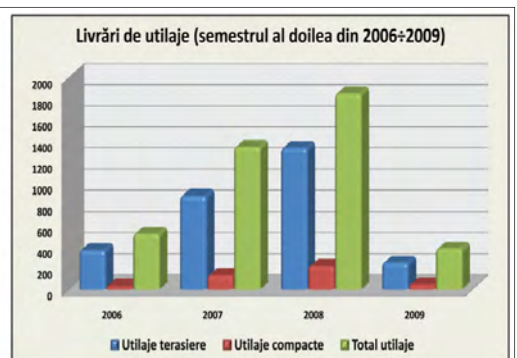
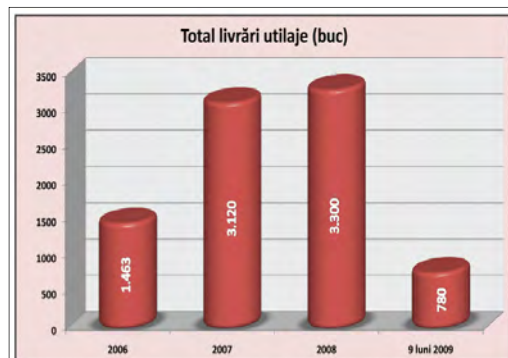


Adrian Gorcea, director de vânzări/marketing al EVV Holding: "În 2009, afacerile companiei au scăzut la 52 milioane de euro, față de 135 milioane de euro în 2008. Pentru 2010 societatea și-a bugetat o cifră de afaceri de 60 milioane de euro, în creștere cu 15% față de anul trecut, ca urmare a unei ușoare revigorări a pieței de autocamioane. În 2009, recesiunea a afectat, în mare măsură, activitatea EVV Holding, în condițiile în care din cele aproximativ 800 de camioane estimate a fi comercializate s-au vândut doar 373 de unități. Având în vedere deblocarea fondurilor pentru dezvoltarea infrastructurii, programele investiționale susținute prin fonduri europene, reducerea ratei dobânzilor și relaxarea condițiilor de acordare a leasingului auto, prezumțiile de creștere pe anul 2010 sunt pozitive. În acest sens principalele măsuri pe care compania noastră le are în vedere pentru anul în curs sunt: extinderea garanției vehiculelor la 36 de luni sau 250.000 km, planuri de întreținere gratuită pentru un an de la data livrării, dezvoltarea contractelor de reparații și întreținere și adaptarea lor la specificul fiecărui client; condiții financiare avantajoase în cazul vânzării de camioane: perioadă de grație la plată

cuprinsă între 3 și 6 luni, avans minim, pachete comerciale mixte etc. Având în vedere faptul că din gama vehiculelor DAF comercializate, cele destinate în special pieței de construcții fac parte din segmentul de peste 18 tone, am obținut în anul 2009 locul 1 la vânzări camioane peste 18 tone (conform APIA). Cu un total de 301 vehicule vândute pe acest segment, DAF deține o cotă de piață de 23%. Cu toate că piața în 2009 a fost în evidentă scădere, EVV Holding s-a menținut în topul vânzărilor din acest segment.

Pentru anul 2009 ponderea cea mai mare în livrări au avut-o vehiculele peste 18 tone, în special modelul DAF CF 85 (destinat în principal industriei construcțiilor), cu un număr total de 156 de unități, urmat de modelul DAF XF 105 (utilizat la transportul internațional al mărfurilor) cu un număr total de 142 de unități.

La sfârșitul anului trecut, societatea a introdus pe piața din România noile autocamioane DAF superioare din punct de vedere al emisiilor de gaze vehiculelor cu norme de poluare Euro 5, denumite EEV (Enhanced Environmentally friendly Vehicles). Marca de vehicule pe care EVV Holding o reprezintă pe piața din țara noastră este DAF, care, la nivelul anului 2009 a deținut o cotă de piață de 20,18%. În ceea ce privește strategia de dezvoltare a companiei, pentru anul 2010 amintim următoarele măsuri pe care dorim să le implementăm activ și susținut: apropierea de clienții existenți (prin măsuri de sporire a calității serviciilor prestate), consolidarea rețelei «after-sales» și a celei de livrare a pieselor de schimb, implementarea activă a conceptului «One Stop Shop» (prin care dorim să oferim clienților toate serviciile de care au nevoie într-un singur loc), promovarea produselor prin intermediul clienților strategici ai companiei, optimizarea stocurilor existente, vânzarea vehiculelor second-hand, participarea activă la licitații publice și - nu în ultimul rând - creșterea cotei de piață pe toate segmentele de activitate ale companiei (autocamioane, piese de schimb și anvelope). Pe lângă acestea, intenționăm să finalizăm în acest an investițiile în noul sediu central din Gilău (județul Cluj), precum și demararea proiectelor de edificare a unităților comerciale din Constanța, Brașov, Craiova și Iași".



Tot mai multe fonduri pentru construcția de centre comerciale, birouri și hale

Chiar dacă recesiunea a afectat substanțial puterea de cumpărare a românilor, centrele comerciale și mall-urile continuă să fie pe lista de priorități a investitorilor. Nici segmentul imobilelor de birouri nu pare a fi suprasaturat, numeroase asemenea obiective fiind în stadiu de proiect sau execuție. Pe de altă parte, așa cum anunțăm și în ediția precedentă, în acest an se anunță demararea a numeroase lucrări de anvergură pentru construcția de unități de producție, hale și parcuri industriale.



PE UN TEREN DE 25.000 MP VA FI REALIZATĂ O CLĂDIRE DE BIROURI

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

INVESTIȚIE DE 150 MILIOANE DE EURO PENTRU COMPLEXUL HERMES

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

IMOBIL MIXT CU O SUPRAFAȚĂ DE 127.000 MP

În sectorul 2 al Capitalei va fi realizat un imobil mixt (S+P+37E). Obiectivul va avea în componență spații de birouri/comerciale, un hotel de patru stele, o zonă comercială și de recreere. Clădirea va avea o suprafață construită de 127.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Adest Arhitectură, beneficiar și dezvoltator fiind compania Cefin Real Estate, ambele din București. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat.

Imobilul va fi realizat pe structură metalică, iar fațada va include componente vitrate. Finisajele interioare presupun utilizarea de: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Definitivarea construcției este preconizată în termen de trei ani de la începerea lucrărilor. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B2829, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2829>.

DEPRECIERE A VALORII PROPRIETĂȚILOR DIN ROMÂNIA

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

COMPLEX MIXT, CU O SUPRAFAȚĂ CONSTRUITĂ DE 32.000 MP

În sectorul 4 al Capitalei va fi realizat un complex mixt, care va avea în componență două imobile (S+P+Mz+10E). Obiectivul (cu funcțiuni rezidențiale, de hotel și spații comerciale) va avea o suprafață construită de aproximativ 32.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Alpha Studio, antreprenor fiind societatea Profit Construct, ambele din București. Dezvoltator este compania Real Estate Development

& Services SA, din Grecia. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în septembrie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2012.

Firma Alpha Studio a întocmit planurile tehnice ale unor ansambluri rezidențiale (în localitățile Chiajna, Ostratu, Buftea și Balotești) și a unor blocuri de locuințe, în Capitală. De asemenea, societatea Profit Construct execută lucrări la mai multe obiective din municipiul București, printre care: două blocuri (S+D+P+2E+E3-retras; 2S+P+8E+E9-retras), un complex mixt format din două clădiri (având o arie construită de circa 32.000 mp) și un ansamblu rezidențial care are în componență trei imobile (P+3E) cu 78 de unități locative și o suprafață construită de 8.700 mp etc. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B3193, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3193>.

IMOBILE MIXTE PROIECTATE DE DD DESIGN STUDIO

Compania DD Design Studio (din București) a elaborat planurile tehnice în vederea construirii a patru imobile mixte în sectorul 1 al Capitalei. Pe Șoseaua București-Ploiești, vor fi realizate două clădiri cu destinație mixtă (P+7E+E8-E10-retras și S+P+6E), prima cu destinație de spații de birouri/servicii (având ca beneficiar o persoană fizică), iar cea de-a doua - de birouri și showroom (imobil aflat în proprietatea firmei Sity International, din localitatea Voluntari - județul Ilfov). De asemenea, tot pe Șoseaua București-Ploiești, va fi realizat un ansamblu mixt, format din trei imobile (P+6E) cu destinația de birouri, locuințe colective, comerț și servicii, beneficiar fiind o persoană fizică. Totodată, societatea Global Manager (din București) va executa, în sectorul 1, o clădire de servicii medicale (P+6E). Pentru toate obiectivele, începerea lucrărilor de construcție este preconizată în al doilea semestru al anului curent, finalizarea acestora fiind stabilită pe o perioadă cuprinsă între 12 luni și 24 luni. Pentru date de contact proiect accesați codurile unice B3188, B3198, B3210 și B3211 - disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3188>.

HALĂ DE 2.000 MP, ÎN ONEȘTI

În orașul Onești (județul Bacău) a fost autorizată construcția unei hale pentru depozitare (P), având o suprafață construită de aproximativ 2.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Radnic Proiect, din localitate. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. În vederea execuției obiectivului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: panouri sandwich, oțel-beton, materiale de finisare, instalații electrice, termice și sanitare. Lucrările de construcție

vor fi începute în mai a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Proiectul este finanțat din fonduri europene, având o valoare eligibilă de 5 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BC3148, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3148>.

ANSAMBLU DE HALE ÎN COMUNA MĂRGINENI

În luna septembrie 2009 au fost începute lucrările de construcție la un ansamblu de hale în comuna Mărgineni (județul Bacău). Obiectivul va avea în componență trei depozite de materiale pentru construcții, totalizând o suprafață de 1.400 mp. Antreprenor este societatea Daem Prodom, din localitate. În vederea realizării complexului, beneficiarul dorește primirea unor oferte pentru achiziționarea următoarelor materiale: oțel-beton, panouri sandwich, instalații, materiale pentru finisare și izolare. În prezent se efectuează lucrările de execuție a fundației pentru două dintre hale. Termenul de finalizare a ansamblului este stabilit pentru luna martie 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BC2950, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2950>.

HALĂ METALICĂ SITUATĂ PE UN TEREN DE 7,6 HECTARE

În luna decembrie 2009 a fost începută execuția halei de sortare (P) pe strada Matei Corvin nr. 327 (din Oradea, județul Bihor). Obiectivul este amplasat pe un teren cu o suprafață de 7,6 hectare. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Rono Urban, din localitate. În vederea execuției obiectivului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: argilă, piatră, folii impermeabile, «lapume» betonice și materiale geosintetice (1.200 g/mp și 200 g/mp). În prezent se efectuează lucrări de realizare a structurii de rezistență, finalizarea halei fiind stabilită pentru toamna a.c. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BH1563, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1563>.

HALĂ DE PRODUCȚIE CU O ARIE CONSTRUITĂ DE 1.000 MP, ÎN OSORHEI

În luna iulie a.c. vor fi începute lucrările de construcție a unei hale de producție (cu regim de înălțime Parter), amplasată în comuna Osorhei (județul Bihor). Obiectivul va avea o suprafață construită de aproximativ 1.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de Biroul Individual de Arhitectură Czirjac Iosef Levente. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. În vederea execuției obiectivului, beneficiarul

solicită oferte pentru următoarele materiale: panouri sandwich, pereți cortină și agregate. Termenul de finalizare a lucrărilor este stabilit pentru luna iulie 2011.

Pentru date de contact proiect accesați cod unic BH3177, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3177>.

SE EXECUTĂ STRUCTURA DE REZISTENȚĂ A UNUI SPAȚIU COMERCIAL

În prezent, se efectuează lucrări de construcție a structurii de rezistență a unui spațiu comercial (P+3E). Obiectivul, amplasat în municipiul Bistrița, va avea o suprafață construită de aproximativ 2.000 mp. Antreprenor este societatea Consult Imobil, din localitate. Sistemul constructiv presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Finisajele interioare includ: gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea execuției obiectivului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, cărămidă, BCA, tencuieli, centrale termice, materiale de finisare, instalații termice, sanitare și electrice. Lucrările de construcție au fost începute în luna ianuarie 2010, termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului curent. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BN3077, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3077>.

SE ORGANIZEAZĂ ȘANTIERUL PENTRU REALIZAREA UNUI SPAȚIU COMERCIAL

În municipiul Bistrița, se organizează șantierul în vederea realizării unui spațiu comercial (P+2E), care va avea o suprafață construită de aproximativ 1.000 mp. Beneficiar este compania Consult Imobil, din localitate. Sistemul constructiv prevede structură din beton și zidărie din cărămidă. Finisajele interioare includ: gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea execuției obiectivului, antreprenorul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, cărămidă, BCA, centrale termice, tencuieli, materiale de finisare, instalații termice, sanitare și electrice. Lucrările de construcție au fost începute în luna martie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului curent. De asemenea, societatea de antreprenorat mai construiește un imobil multifuncțional (P+7E) și un spațiu comercial (P+3E), ambele în județul Bistrița Năsăud. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BN3076, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3076>.

CENTRU COMERCIAL CU O ARIE CONSTRUITĂ DE 6.500 MP

În localitatea Gheorgheni (din județul Harghita) va fi realizat un centru comercial (P), amplasat pe un teren de 19.000 mp, care va avea o suprafață construită de 6.500 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma House Design, din Odorheiu Secuiesc (județul Harghita). Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenorat. În vederea execuției acestui complex, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, structuri metalice, pereți cortină, panouri sandwich și vopsea. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în luna iunie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru sfârșitul anului 2011.

Pentru date de contact proiect accesați cod unic HR3045, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3045>.

OBIECTIVE AMPLASATE PE UN TEREN DE 1,5 HA ÎN COMUNA FELICENI

În luna iulie a.c. este preconizată începerea lucrărilor în vederea realizării unor depozite și a unui showroom auto în comuna Feliceni (din județul Harghita). Obiectivele vor fi amplasate pe un teren cu o suprafață de 1,5 hectare. Planurile tehnice au fost elaborate

de firma Urban Design, din Odorheiu Secuiesc. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenorat. În vederea execuției acestui obiectiv, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, ciment și agregate. Termenul de finalizare a lucrărilor este stabilit pentru începutul anului 2011.

Pentru date de contact proiect accesați cod unic HR3047, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3047>.

INVESTIȚII ÎN MAGAZINE NOI OBI, ÎN PLOIEȘTI ȘI SIBIU

Lațul de magazine cu activități pe piața de bricolaj OBI, parte a concernului german Tengelmann, are în vedere extinderea pe segmentul specific din România prin deschiderea a două noi centre comerciale, în Ploiești și Sibiu. În urma investițiilor, ce vor însuma 10 milioane de euro, OBI va deține, la nivel național, șase

unități comerciale. Proiectele celor două magazine sunt similare, fiecare urmând a avea câte o suprafață totală de 10.000 mp. Aria utilă va fi de 8.500 mp, iar centrele vor dispune de peste 35.000 de produse listate. Lucrările de construcție a unității din Ploiești au fost începute la jumătatea lunii septembrie 2009, urmând a fi finalizate la sfârșitul lui februarie 2010, iar cele pentru execuția magazinului din Sibiu au fost demarate în august 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna mai 2010. Antreprenorii lucrărilor sunt societățile Real-Design Trust (din București), respectiv Habau Hungaria (din Ungaria). La nivel internațional, rețeaua OBI este prezentă în alte 12 țări europene și în Federația Rusă, beneficiind, în prezent, de 537 de magazine. Grupul Tengelmann deține pe piața autohtonă și lanțul de magazine Plus Discount, care dispune de 96 de centre comerciale în țara noastră.

ANSAMBLU DE 10 HALE CU O SUPRAFAȚĂ DE CIRCA 12.000 MP

Pe un teren de aproximativ 39.000 mp, din localitatea Cristian (județul Sibiu), va fi realizat un ansamblu de hale. Obiectivul va avea în componență 10 hale și o suprafață construită de circa 12.000 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de Biroul Individual de Arhitectură Radu Popa, beneficiar fiind compania Carpat Invest, ambele din Sibiu. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenorat. La execuția obiectivului se vor folosi următoarele materiale: oțel-beton, panouri sandwich, pereți cortină, cărămidă și agregate. Lucrările de construcție sunt preconizate pentru a fi începute în luna iunie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic SB3109, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3109>.

Căutați clienți și lucrări?



Noi vă ajutăm!

www.infosantiere.ro

Investițiile în proiecte rezidențiale revin în actualitate



CARTIER CU 26 DE IMOBILE ÎN LOCALITATEA GÂRBOVA

În luna aprilie a.c. este preconizată începerea lucrărilor de construcție la un ansamblu rezidențial, în localitatea Gârbova (județul Alba). Cartierul va avea în componență 26 de imobile (P+1E+M). Planurile tehnice au fost întocmite de Biroul Individual de Arhitectură Laura Ioana Enache, din Alba Iulia. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenariat. Pentru execuția obiectivului, beneficiarul dorește primirea unor oferte în vederea achiziționării întregii game de materiale de construcții, de finisare, instalații termice, electrice și sanitare necesare realizării complexului. Proiectul are obținută autorizația de construire. Lucrările se vor definitiva în luna aprilie



2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic AB2835, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2835>.

LUCRĂRILE LA ARHIPELAGOS RESIDENCES DEBUTEAZĂ ÎN LUNA MAI A.C.

Lucrările de construcție a ansamblului Arhipelagos Residences, din comuna Cernica (județul Ilfov), vor fi începute în luna mai a.c. Obiectivul, cu o suprafață construită de 130.000 mp, va avea în componență 835 de apartamente. Complexul va fi realizat în trei etape. În prima fază (denumită Creta), vor fi executate șase imobile (S+P+4E+E5-retras; S+P+5E+E6-retras; P+6E+E7-retras) cu 297 de unități locative, ce vor dispune de una până la cinci camere (cu suprafețe cuprinse între 30 mp și 180 mp), iar în cea de-a doua etapă (intitulată Corfu), ansamblul se va extinde cu trei blocuri (totalizând 223 de apartamente). În cadrul ultimei faze (denumită Rhodos) este prevăzută realizarea a șapte clădiri cu 315 apartamente. Serviciile de promovare sunt asigurate de compania Media City, din București. Deocamdată,

nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de lucrările de antreprenariat. Sistemul constructiv prevede structură din beton și cărămidă. Fundația va fi realizată din beton armat, iar zidăria - din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. De asemenea, obiectivul va beneficia de terenuri de sport, o cafenea, un restaurant, piscine interioare/exteroare, un salon SPA, o sală de fitness, o farmacie, o agenție bancară, un centru comercial (cu o arie de 4.000 mp), locuri de parcare și spații de agrement. Proiectul se află în curs de obținere a autorizației de construire. Termenul de finalizare a lucrărilor este stabilit pentru luna mai din 2012. Valoarea totală a investiției este de 70 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF1586, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1586>.

ÎN APRILIE 2010 VA ÎNCEPE CONSTRUCȚIA ARTEMIS RESIDENCE

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



Valoarea totală a investiției este de 16 milioane de euro, definitivarea ansamblului fiind stabilită pentru anul 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2200, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2200>.

Dacă în 2009 piața rezidențială a funcționat din inerție, în condițiile în care dezvoltatorii au continuat lucrările la proiectele începute înainte de debutul crizei financiare fără a mai demara aproape nicio investiție nouă, părerea unanimă este că și anul acesta va fi la fel de sărac în fonduri destinate segmentului de profil. Chiar și așa, există și întreprinzători care consideră că recesiunea constituie, de fapt, momentul oportun pentru a pune în practică realizarea unor ansambluri de locuințe, având în vedere costurile mai mici generate de achiziția terenurilor și a materialelor de construcție și de contractarea firmelor pentru execuția lucrărilor. Așa se face că nu toți dezvoltatorii au renunțat la a mai lansa proiecte noi. Încet - încet, au început să fie organizate șantiere pentru investiții rezidențiale care au obținut autorizația în ultima perioadă și pentru care lucrările vor debuta în lunile următoare. În prezent, există o serie de asemenea proiecte în județele Arad, Ilfov, Cluj, Călărași, Mureș, Giurgiu și Sibiu, pentru care sunt prevăzute fonduri totale de peste 350 milioane euro. Aceste ansambluri rezidențiale presupun realizarea de imobile de locuințe și/sau case, însumând aproximativ 3.000 de unități locative.

A FOST OBTINUTĂ AUTORIZAȚIA DE CONSTRUIRE PENTRU ANSAMBLUL 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. Pentru date de contact proiect accesați cod unic AR2863, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2863>.

IMOBIL REZIDENȚIAL ÎN SECTORUL 3

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

PROIECTUL ASTRELOR RESIDENCE 2 VA FI DEMARAT ÎN SEPTEMBRIE A.C.

În localitatea Popești Leordeni (județul Ilfov) a fost aprobată, recent, realizarea unui ansamblu rezidențial. Obiectivul, care va fi amplasat pe un teren cu o arie de aproximativ 3.000 mp, va avea în componență două imobile (P+2E) a câte trei tronsoane fiecare. Vor fi construite 30 de unități locative cu două camere (având suprafețe utile cuprinse între 62 mp și 72 mp). Antreprenor este

societatea Premier Construct (din București), beneficiar fiind niște persoane fizice. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Vor fi amenajate peste 100 de locuri de parcare. Pentru acest proiect s-a obținut autorizația



de construire. Lucrările sunt preconizate a fi începute în luna septembrie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași perioadă a anului 2012. Serviciile de promovare sunt asigurate de compania Premier Imobiliare, din Capitală. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2880, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2880>.

A DEBUTAT CONSTRUCȚIA ANSAMBLULUI AVANTIA 1 DECEMBRIE

Lucrările de construcție la imobilul Avantia 1 Decembrie, care va fi amplasat la intersecția străzii Liviu Rebreanu cu Bulevardul 1 Decembrie 1918 (sectorul 3), vor fi începute în luna martie a anului curent. Clădirea (S+P+Mz+11E), care beneficiază de o suprafață desfășurată de 11.500 mp, va include 110



apartamente cu una până la patru camere. La parter și mezanin se vor amenaja 1.000 mp de spații comerciale. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Head Made Architecture Studio, beneficiar fiind compania Avantia Real Estate, ambele din București. Contractor general este grupul Peyber, din Spania. Tâmplăria exterioară va fi din aluminiu sau PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare ale locuințelor vor fi realizate cu parchet laminat, gresie, faianță, vopsele lavabile și mate.

SE EXECUTĂ STRUCTURA CELUI DE-AL TREILEA BLOC DIN CADRUL NORTH LANE RESIDENCE

În prezent se efectuează lucrări de execuție a structurii de rezistență a celui de-al treilea imobil din cadrul ansamblului North Lane Residence. Obiectivul, amplasat în sectorul 1 al Capitalei, va avea în componență patru blocuri (2S+P+6E), totalizând apartamente cu una până la patru camere și penthouse-uri (având suprafețe cuprinse între 43 mp și 418 mp). Sistemul constructiv presupune structură pe cadre din beton, cu radier general. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Compartimentările interioare se vor realiza cu BCA. Finisajele interioare includ: granit (pentru holuri), parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. Complexul va avea în componență: piscină, sală de fitness, saună, minimarket, spații pentru servicii etc. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna august 2011. Serviciile de promovare sunt asigurate de compania Neocasa, din Capitală. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B2908, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2908>.



ÎN ETAPA A DOUA A PROIECTULUI AVANGARDE VOR FI REALIZATE 8 BLOCURI

Luna aceasta este preconizată începerea lucrărilor de construcție la opt imobile (P+3E) din cadrul ansamblului Avangarde Rezidențial, care va fi situat în sectorul 6 al municipiului București. Obiectivul, amplasat pe un teren de 17.500 mp, va avea în componență 24 de clădiri cu două, trei, patru camere și penthouse-uri, totalizând 400 de unități locative (cu suprafețe construite cuprinse între 60 mp și 145 mp). În prezent se realizează finisajele primelor patru blocuri. Beneficiar și dezvoltator este compania Avangarde Imob House, antreprenor fiind societatea Petcu Construct, ambele din Capitală. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2009, termenul de finalizare fiind stabilit pentru septembrie 2013. Pentru date de contact proiect accesați cod unic B1222, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1222>.

ÎN AUGUST 2010 ÎNCEP LUCRĂRILE LA O CLĂDIRI DE LOCUINȚE

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

ANSAMBLUL TERRANOVA RESIDENCE VA FI FINALIZAT LA SFÂRȘITUL ANULUI

În localitatea Popești Leordeni (județul Ilfov) au loc lucrări de construcție a unui ansamblu rezidențial. Obiectivul va avea în componență 12 imobile (S+P+4E), totalizând 240 de unități locative. Sistemul constructiv prevede structură de rezistență pe cadre, cu stâlpi și grinzi din beton armat (BA), rigidizate cu panouri din zidărie de cărămidă cu goluri verticale. Planșeele vor fi monolite, realizate cu plăci de BA (cu o grosime de 15 cm). Fațada va fi placată cu polistiren și finisată cu tencuială decorativă. Pereții

interiori de compartimentare vor fi executați cu panouri de gips-carton. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet stratificat, gresie, faianță și vopsele lavabile. În prezent se efectuează închiderile structu-



rilor de rezistență. Lucrările de construcție au fost începute în anul 2008, termenul de finalizare fiind stabilit pentru luna decembrie 2010. Serviciile de promovare sunt asigurate de agenția Premier Imobiliare, din București. Pentru date de contact proiect accesați cod unic IF2905, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2905>.

ANSAMBLURI REZIDENȚIALE PROIECTATE DE FIRMA CON-ARH 2B

Compania Con-Arh 2B (din București) a elaborat planurile tehnice în vederea construirii a cinci ansambluri rezidențiale în județul Ilfov (în localitățile Glina, Balotești, Dragomirești Vale și Tunari). În Glina vor fi realizate două obiective, primul situat pe un teren de aproximativ 44.000 mp, iar cel de-al doilea - pe un teren de circa 2 hectare, ambele având ca beneficiar niște persoane

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

Abonați-vă până la data de 30 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 TRANSMISIE	TARIF (euro/lună)	PERIOADA DE ABONARE				
			36 luni	24 luni	18 luni	12 luni	6 luni
<input type="checkbox"/> AUTORIZAȚII de CONSTRUIRE	săptămânal	79	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> ANUNȚURI de LICITAȚII	zilnic	47	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	-
<input type="checkbox"/> 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.



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

fizice. Complexul din Balotești va fi situat pe un teren cu o suprafață de peste 41.000 mp și are ca beneficiar firma Alpan Investiții, din Capitală. Societatea Estabar Development (din București) va dezvolta un ansamblu, pe un teren de peste 35.000 mp în intravilanul comunei Dragomirești Vale, iar compania Lion Investments Tunari 40 (din Capitală) va construi - în localitatea Tunari - pe un teren cu o arie ce depășește 40.000 mp, un complex, care va avea în componență locuințe individuale (S+P+2E) și spații comerciale (S+P+4E). Pentru toate obiectivele, începerea lucrărilor de construcție este preconizată în al doilea semestru al anului curent, finalizarea acestora fiind stabilită pe o perioadă cuprinsă între 12 luni și 24 luni. Pentru date de contact proiecte accesați codurile unice IF3069, IF3196 , IF3226 , IF3227, IF3239, disponibile la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3069> .



desfășurat pe o suprafață construită de 21.700 mp, va fi dezvoltat în trei faze și va include 9 blocuri (P+5E; P+4E; P+3E), 10 vile tip duplex și 15 case individuale (P+1E). Imobilele de locuințe vor totaliza 295 de apartamente (cu arii cuprinse între 38 mp și 132 mp), iar vilele vor avea patru și cinci camere și suprafețe de 166 mp - 220 mp. Planurile tehnice au fost elaborate de firma I.D. Mimarlik (din Turcia), beneficiar fiind compania Premier Business, din București. Deocamdată nu a fost desemnat antreprenorul general al lucrărilor. Sistemul constructiv presupune structură din beton. Tâmplăria va fi din PVC/aluminiu, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. De asemenea, complexul va avea în componență un centru comercial, un supermarket, o grădiniță, spații de agrement și peste 500 de locuri de parcare. Construcția va fi definitivată la sfârșitul anului 2012. Valoarea totală a investiției este de 25 milioane de euro. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CL2294, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2294> .

BLOC CU 39 DE APARTAMENTE ÎN LOCALITATEA SUDRIGIU

Recent, a fost obținută autorizația pentru construirea unui bloc de locuințe (P+3E), în localitatea Sudrigiu (Județul Bihor). Obiectivul, care va fi amplasat pe un teren cu o suprafață de aproximativ 3.000 mp, va avea în componență 39 de unități locative. Planurile tehnice au fost elaborate de firma Proarh, din Oradea. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. Sistemul constructiv prevede structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea execuției acestei clădiri, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, cărămidă, vopsea, tâmplărie din PVC (cu geam termoizolant). Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în septembrie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BH3166, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3166> .

ÎN LUNA MAI VA ÎNCEPE CONSTRUCȚIA UNUI IMOBIL P+7E

În prezent se efectuează lucrări pentru demolarea construcțiilor existente pe amplasamentul pe care va fi realizat un imobil multifuncțional (P+7E). Clădirea, situată în municipiul Bistrița, va avea o suprafață construită de aproximativ 5.000 mp. Antreprenor este societatea Consult Imobil, din localitate. Sistemul constructiv prevede structură din beton și zidărie din cărămidă. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea execuției obiectivului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, cărămidă, BCA, tencuieli, centrale termice, materiale pentru finisare, instalații termice, sanitare și electrice. Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în mai a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2011. Pentru date de contact proiect accesați cod unic BN3050, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3050> .

ÎN LUNA MAI DEBUTEAZĂ LUCRĂRILE LA SOUTH PARK RESIDENCE

Ansamblul rezidențial South Park, care va fi amplasat în comuna Vasilați (județul Călărași), a obținut - recent - autorizația de construire, lucrările urmând a fi începute în luna mai 2010. Obiectivul,

A FOST OBȚINUTĂ AUTORIZAȚIA DE CONSTRUIRE PENTRU AMFITEATRU RESIDENCE

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



lucrările de antreprenoriat. Beneficiarul dorește colaborare în vederea realizării complexului rezidențial. Lucrările de construcție sunt 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. Pentru date de contact proiect accesați cod unic CJ2827, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/2827> .

ANSAMBLU REZIDENȚIAL CU 10 IMOBILE ÎN COMUNA ȘENDRENI

În comuna Șendreni (județul Galați) va fi realizat un ansamblu rezidențial,

care va avea în componență 10 imobile (cu regim de înălțime Parter). Planurile tehnice au fost elaborate de firma Cons Proiect SA, din Galați. Deocamdată, nu a fost desemnată societatea care se va ocupa de serviciile de antreprenoriat. Sistemul constructiv presupune structură din beton și zidărie din cărămidă. Tâmplăria va fi din PVC, cu geam termoizolant. Finisajele interioare includ: parchet, gresie, faianță și vopsele lavabile. În vederea execuției obiectivului, beneficiarul solicită oferte pentru următoarele materiale: oțel-beton, BCA, cărămidă, vopsele, lavabile, tâmplărie din PVC (cu geam termoizolant). Lucrările de construcție sunt preconizate a fi începute în septembrie a.c., termenul de finalizare fiind stabilit pentru aceeași lună a anului 2012. Pentru date de contact proiect accesați cod unic GL3126, disponibil la <http://infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/3126> .

SFÂNTA MARIA RESIDENCE SE VA REALIZA ÎN TREI ANI

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



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

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 mijlocului 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 proiect accesați cod unic GR1188, disponibil la <http://www.infosantiere.ro/proiecte/previzualizare/id/1188> .

PÂNĂ ÎN 2015 VOR FI REALIZATE 17 CLĂDIRI ÎN CADRUL SABINA RESIDENCE

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 supraterrană 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 construite din: oțel-beton, ciment, cărămidă și gips-carton. Finisajele interioare vor include parchet,



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

Complexul Expozițional ROMEXPO

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 • SALON DE PISCINE ȘI SPA

www.constructexpo-ambient.ro

Organizator:

Membru:

Parteneri media:

AGENDA
CONSTRUCȚIILOR

FEREAȘTRA

construcțiv



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

Furnizorii externi de sisteme s-au adaptat la noile condiții economice

Activitatea de pe piața mondială a furnizorilor de sisteme pentru industria de tâmplărie a avut de suferit în 2009, din cauza crizei financiare care a fost resimțită prin scăderea pronunțată a investițiilor în lucrările de construcții. Rezultatele financiare înregistrate de companiile din domeniu s-au înscris pe un trend descendent, consemnând o diminuare medie de aproximativ 20% a afacerilor. Situația a indus, în multe cazuri, o micșorare drastică a profitabilității. Mai mult, managerii au fost obligați să aplice proceduri dure de ajustare a costurilor și de renegociere a contractelor individuale de muncă, în același timp cu disponibilizarea unui număr important de angajați. Puține au fost firmele care au reușit să se înscrie în afara acestei tendințe de regres. Pentru 2010, cei mai mulți operatori din industria de tâmplărie și-au trasat ca obiectiv menținerea sau ușoare corecții ale nivelului business-ului înregistrat anul trecut. De asemenea, companiile au pregătit pentru 2010 câteva măsuri prin care urmăresc în principal promovarea de produse adaptate noilor condiții de piață sau abordarea mai multor categorii de clienți pentru a impulsiona activitatea.

ALUMIL: SCĂDERE DE 26,4% A VÂNZĂRILOR DIN 2009

Grupul Alumil - Grecia a prezentat rezultatele financiare la nivel de holding, aferente anului 2009. Astfel, s-a înregistrat o scădere de 26,4% a vânzărilor (de la 285,1 milioane euro în 2008 la 209,9 milioane euro în 2009), în timp ce profitul brut s-a situat la 47,4 milioane euro, marcând un regres de 31,9% față de cele 12 luni anterioare, când s-au consemnat 69,6 milioane de euro. "În ceea ce privește indicatorul EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - câștigul înainte de dobânzi, rate, depreciere și amortizare), care reflectă cu acuratețe performanța financiară a companiei (respectiv profitabilitatea acesteia), Alumil Group a avut o scădere de 54,4%, de la 37 milioane euro în 2008 la 16,9 milioane euro anul trecut. În schimb, la fluxul operațional de numerar s-a generat un surplus de 21,4 milioane euro, iar datoria netă a ajuns la 163,5 milioane euro, fiind în scădere în raport cu 2008 (când aceasta a fost de 174,9 milioane euro)", se arată în raportul emis de Alumil Group. Scăderea semnificativă a veniturilor grupului se datorează mai ales diminuării prețului de comercializare a produselor, ca urmare a fluctuațiilor cotațiilor aluminiului în cadrul burselor internaționale de-a lungul lui 2009. Alte aspecte negative, ce au influențat rezultatele financiare ale Alumil SA, au fost constituite de: contracția importantă a activității de construcție a clădirilor în Grecia și pe piețele din întreaga lume; tendința partenerilor locali și internaționali de a-și reduce stocurile; diminuarea masivă a comenzilor efectuate de operatorii din industria auto etc.

ROTO FRANK AG: REGRES AL CIFREI DE AFACERI CU 10%

Președintele companiei Roto Frank AG a comunicat rezultatele financiare finale aferente anului 2009. Astfel, în condițiile unei crize care a afectat puternic economia internațională, cifra de afaceri realizată de producătorul german de sisteme de feronerie s-a diminuat cu numai 10%, ajungând la nivelul de 560 milioane euro. Acest fapt poate fi asimilat unui succes - în opinia reprezentanților societății - dacă se realizează o comparație cu situația de ansamblu a pieței de profil. Pentru 2010, o estimare realistă indică obținerea unui volum similar al vânzărilor, cu condiția alinierii la noile condiții care impun diversificarea gamei sortimentale și internaționalizarea rețelelor de distribuție. De asemenea, oficialii Roto preconizează că industria europeană a construcțiilor se va revigora cel mai devreme începând cu

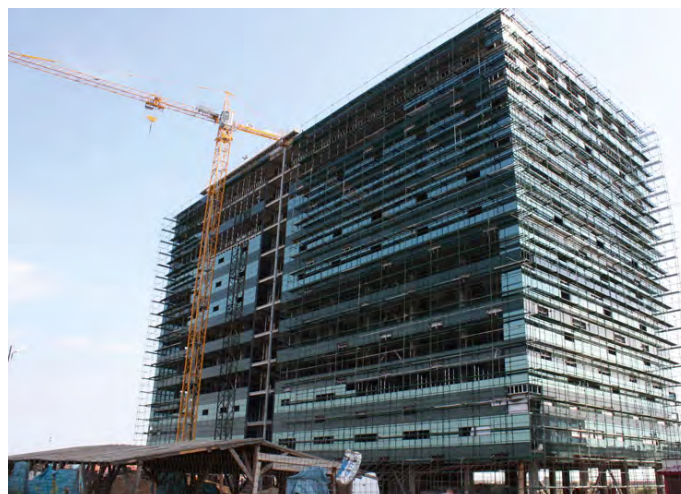
2011, iar recuperările nu se vor efectua în mod omogen. Astfel, dacă livrările din Europa Centrală au șanse mari să crească în perioada următoare, nu același lucru se poate spune despre piața Europei de Est, unde se așteaptă o continuare a declinului. Acest lucru este valabil, în principal, pentru Federația Rusa, România și Ucraina, dar recesiunea va continua și în Marea Britanie, Franța, Italia și Spania. Pe termen mediu, câștigătorii actualului proces de restructurare vor fi din rândul companiilor care se vor orienta spre investiții în dezvoltarea de produse ce vor avea capacitatea să asigure protecția mediului și creșterea eficienței energetice.

SIKA: VENITURI DE PESTE 4 MILIARDE CHF, ÎN 2009

Concernul Sika a comunicat, recent, rezultatele financiare aferente anului fiscal 2009. Conform raportului oficial, cifra de afaceri a fost 4,15 miliarde CHF, în scădere cu 3,9% față de 2008. Fluxul de numerar s-a majorat în aceeași perioadă până la nivelul de 368 milioane CHF, fapt ce denotă o consolidare a rezervelor destinate investițiilor din fonduri proprii. În ceea ce privește produsele destinate sectorului construcțiilor, livrările s-au diminuat cu numai 2%. În domeniul sortimentelor pentru aplicații industriale, în a doua jumătate a anului trecut au fost inițiate programe speciale de stopare a declinului, care s-a situat, în final, la nivelul de aproximativ 11%. Referitor la perspective, se așteaptă o continuare a degradării situației pe piața construcțiilor, mai ales în ceea ce privește dezvoltarea obiectivelor cu destinație comercială. Această tendință va putea fi compensată doar prin creșterea eforturilor publice de finanțare a lucrărilor de infrastructură. Pe segmentul industrial, specialiștii Sika anticipează o recuperare mai rapidă, dar nu în rândul statelor dezvoltate.

DECEUNINCK: DIMINUARE DE 19,6% A AFACERILOR

Deceuninck Group a dat publicității rezultatele financiare finale consemnate în anul 2009. Potrivit documentului, "în perioada ianuarie-decembrie 2009 s-a consemnat un trend descendent al livrărilor, diminuarea veniturilor fiind de 19,6% (la 506,4 milioane de euro) față de 2008 (când s-au înregistrat 629,9 milioane de euro). Pierderea netă în intervalul analizat a fost de 16,9 milioane de euro, însă - de-a lungul celor patru trimestre - volumul livrărilor s-a stabilizat: -24%, -17%, -17%, respectiv -2%. Totodată, fluxul de capital operațional s-a majorat cu 37% anul trecut, ajungând la 45 milioane de euro (de la 32,8 milioane de euro în 2008". Analizând



structura vânzărilor la nivel zonal, conducerea grupului din Hooglede-Gits (Belgia) a indicat faptul că situația acestora este diferită, în funcție de fiecare regiune în parte. În consecință, la formarea cifrei de afaceri din 2009 filialele Deceuninck din Europa de Vest (exclusiv Germania) au avut un aport de 208,3 milioane de euro, cele din Europa Centrală și de Est (plus Germania) de 161,3 milioane de euro, în timp ce subsidiara din Turcia și cea din SUA au avut venituri de 81,2 milioane de euro și de 55,6 milioane de euro. Referindu-se la posibila evoluție a livrărilor din anul 2010, directorul executiv al Deceuninck Group, Tom Debusschere, a precizat că "în prima parte a anului în curs am constatat o perpetuare a situației de stabilitate, cu toate că rămânem precauți, deoarece nu există, deocamdată, semne ale unei reluări puternice a tendinței ascendente la nivel mondial. Cu toate acestea, considerăm că în 2010 Deceuninck va redeveni o corporație profitabilă".

SECURIDEV: OBIECTIV PRIORITAR - MENȚINEREA REZULTATELOR OBTINUTE ÎN 2009

Reprezentanții grupului Securidev - Franța au comunicat rezultatele aferente anului fiscal precedent. Conform datelor oficiale, cifra de afaceri realizată în 2009 a fost de 140 de milioane euro, în scădere cu 14,5%, față de vânzările din 2008. Aceasta diminuare este - în opinia managementului concernului - un rezultat direct al crizei economice actuale, înscrisându-se în tendința generală a pieței europene a construcțiilor. Cele mai multe livrări s-au înregistrat în Franța, cu o pondere de 64% în cifra de afaceri. Trendul negativ a fost extrem de vizibil în ceea ce privește profitabilitatea companiei, care s-a redus de la 9 milioane euro în 2008 la 2 milioane euro în 2009. Aceasta s-a datorat și strategiei implementate, care a impus o accentuare a acțiunilor de autofinanțare a investițiilor. Divizia profesională a avut un declin de 10,2% în raport cu exercitiul financiar anterior, în vreme ce departamentul specializat în realizarea produselor de larg consum a înregistrat o diminuare de 22,1%. Un aspect îmbucurător este acela că fluxul de numerar s-a consolidat, atingând, la sfârșitul anului trecut, pragul de aproximativ 70 milioane euro. Pentru 2010 este vizată menținerea nivelului actual al profitabilității și realizarea unui volum al vânzărilor echivalent celui din 2009.

HOMAG: SCĂDERE DE 38,8% A VÂNZĂRILOR DE UTILAJE

Grupul Homag AG - Germania, lider mondial pe piața furnizorilor de utilaje destinate procesării lemnului,

a comunicat rezultatele financiare aferente anului 2009. Conform datelor prezentate în cadrul raportului, în acest interval cifra de afaceri a însumat 542 milioane de euro (-38,8% față de rezultatele consemnate în intervalul corespunzător din 2008, când s-au înregistrat 856 milioane de euro). În ceea ce privește comenzile efective, valoarea acestora s-a situat la 413 milioane euro, reprezentând o scădere de 33,2% în comparație cu nivelul de 618 milioane euro din 2008). Indicatorul EBITDA, stabilit înainte de achitarea sumelor datorate angajaților și care nu include costurile aferente unui plan de restructurare denotă o situație și mai gravă, acesta ajungând la 15,6 milioane de euro (în raport cu 95 milioane de euro în anul precedent. "Astfel, Adunarea Generală a Acționarilor, întrunită la data de 23 martie a.c., a avizat favorabil propunerea Comitetului Director al Homag Group de a nu distribui dividende pentru 2010. În cadrul întrunirii, directorul executiv al Homag, Herbert Hogemann, a anunțat că "primele două luni ale lui 2010 au reprezentat o perioadă de revenire a pieței, întrucât numărul de contracte - efectuate de noi clienți - s-a majorat semnificativ în comparație cu același interval din 2009. Pentru primul trimestru a.c. ne așteptăm la o creștere de 10% a comenzilor, care survine după o nouă majorare la 131 milioane euro a acestora în ultimele trei luni ale anului trecut". În luna februarie 2010, în vederea asigurării fluxului de lichidități pe termen mediu (până în anul 2013), concernul german a semnat un acord de împrumut cu un consorțiu bancar format din Deutsche Bank, Commerzbank și BW-Bank. Astfel, creanțele holdingului față de instituțiile financiare bancare s-au majorat cu 10%, la 198 milioane euro.

GLASTON: REGRES CU PESTE 50% A VÂNZĂRILOR

Raportul de activitate elaborat de reprezentanții grupului Glaston - specialist în producția și promovarea de utilaje destinate prelucrării sticlei - indică faptul că volumul comenzilor înregistrate în 2009 a fost de 141,9 milioane de euro, în scădere față de cele 230,5 milioane de euro, cât s-au consemnat în 2008. Vânzările consolidate au însumat 151,8 milioane de euro, în scădere cu 44% față de exercitiul financiar anterior. Pe segmentul de mașini și utilaje, comenzile au fost de 88,5 milioane de euro (-39%), iar încasările de 82,2 milioane de euro (-51%). Această situație a indus o diminuare drastică a profitabilității

companiei, anul fiscal incheindu-se cu o pierdere în valoare de 55,3 milioane de euro. Conducerea executivă a concernului consideră că o explicație plauzibilă ar fi aceea a scăderii drastice a cererii internaționale pentru utilajele destinate prelucrării sticlei, pe fondul recesiunii economice internaționale. Măsurile dure inițiate în 2008 au continuat și anul trecut, fiind completate de un program suplimentar de ajustare a costurilor și de renegociere a contractelor individuale de muncă, în același timp cu disponibilizarea unui număr important de angajați. Datorită eficienței implementării acestor măsuri, anul 2010 a început sub auspiciu favorabile. Astfel, se intenționează consolidarea poziției pe care compania o deține în China, zonă care, alături de America de Sud, a înregistrat o evoluție accelerată în ultima perioadă.

ASSA ABLOY: VENITURI DE 3,6 MILIARDE EURO, ÎN 2009

Grupul internațional Assa Abloy - Suedia a comunicat rezultatele financiare aferente anului 2009. Conform datelor oficiale, exercițiul financiar anterior s-a finalizat cu o cifră de afaceri în valoare de aproximativ 35 miliarde SEK (aproape 3,6 miliarde euro), după ce în trimestrul al patrulea fuseseră realizate încasări de 8,8 miliarde SEK (peste 900 milioane de euro). În intervalul octombrie - decembrie, piața europeană s-a stabilizat, cea nord-americană a continuat să se plaseze pe un trend descrescător, în vreme ce vânzările din Asia s-au majorat semnificativ. În aceeași perioadă, au continuat investițiile în dezvoltarea de noi produse, fapt care a dus la consolidarea poziției deținute pe piață și la o îmbunătățire a imaginii companiei. De asemenea, programul de restructurare lansat la începutul anului a continuat pe aceleași coordonate, fapt ce a dus la realizarea de economii de circa 930 milioane SEK (96 milioane de euro), pe fondul disponibilizării a 25% din personal. Alte reduceri importante ale cheltuielilor au fost generate de implementarea unor programe de eficientizare. Un aspect pozitiv este acela al consolidării nivelului fluxului de numerar, la nivelul record de 2,3 miliarde SEK (237 milioane euro). Oficialii holdingului susțin că, deși 2009 a reprezentat anul cel mai dificil din istoria companiei, toate țintele de vânzări au fost atinse, fapt ce a dus la menținerea profitabilității în limitele planificate. Pentru 2010, aceștia preconizează menținerea la nivelul din 2009, estimarea acestora bazându-se pe faptul că revenirea economiei SUA nu se va realiza mai devreme de semestrul al doilea al acestui an.

PIMAȘ: ÎN 2009 S-AU CONSEMENAT VÂNZĂRI DE 46,5 MILIOANE EURO

Concernul Pimaș Plastik İnşaat Malzemeleri AŞ (Pimaș), cu sediul în localitatea Kocaeli - Turcia, a anunțat - prin intermediul portalului de informare publică al guvernului de la Ankara (Kamuyu Aydınlatma Platformu) - rezultatele financiare aferente anului 2009. Potrivit datelor comunicate către autorități, la 31 decembrie anul trecut, vânzările nete ale grupului s-au situat la 97,37 milioane de lire turcești noi (TRY), reprezentând circa 46,5 milioane de euro, în scădere cu 21,35% față de cele 123,81 milioane TRY (59,16 milioane de euro) - nivel la care se situase cifra de afaceri consolidată în anul precedent. Astfel, se poate observa faptul că rezultatele financiare anuale din 2009 (în varianta preliminară, comunicată la începutul lunii martie a.c.) s-au situat pe un trend descendent mai puțin accentuat decât cel mediu al pieței. Profitul concernului din Turcia, în valoare de 7,31 milioane TRY (aproximativ

3,49 milioane de euro) a înregistrat o ușoară scădere față de 2008 (când s-a înregistrat un profit net de 9,83 milioane TRY (adică 4,69 milioane de euro)). Profilele din PVC pentru tâmplărie Pimapen sunt realizate, în prezent, la centrul industrial din Gebze, care are o suprafață totală de 77.000 mp și 50 de linii de extrudare. De asemenea, în vederea extinderii pe piețele de export, Pimaș a deschis o unitate similară în Rostov (Federația Rusă). În România, profilele Pimapen se comercializează încă din anul 1994, fiind binecunoscute de reprezentanții firmelor specializate în execuția de tâmplărie termoizolantă. Începând cu 1996, sistemele au fost promovate prin intermediul filialei locale, Pimapen România, iar în 2006 a fost înființată societatea Pimapen Logistic Center, specializată în livrarea produselor extrudate de concernul Pimaș (fondat în anul 1963). Totodată, la 31 decembrie 2008 se anunțase faptul că grupul controla integral și

activitatea subsidiarei Enwin Window Systems BV - Olanda (Pimapen Netherlands), implicată în livrarea de sisteme în țările din regiunea Benelux.

HYDRO: SCĂDERE DE 23,8% A CIFREI DE AFACERI

Recent, conducerea corporației Hydro - Norvegia a anunțat rezultatele financiare pentru ultimul trimestru al anului trecut (precum și pe cele aferente lui 2009), datele preliminare indicând o diminuare de 21% a cifrei de afaceri (raportat la ultimele trei luni ale anului 2008). "În 2009 veniturile concernului au însumat 67.409 milioane coroane norvegiene (NOK), respectiv 8,38 miliarde euro, în timp ce, în 2008, încasările totale s-au situat la 88.455 milioane NOK, adică 11 miliarde euro. Aceste date reflectă o depreciere de 23,79% a încasărilor, mai mică decât scăderea medie a piețelor-țintă ale grupului. În trimestrul al

patrulea s-a consemnat o ușoară depreciere de 2% a livrărilor (din punct de vedere valoric), în raport cu nivelul celor trei luni anterioare, de la 16.795 milioane NOK (2,08 miliarde euro) la 16.427 milioane NOK (2,04 miliarde euro), întrucât tendința de refacere a stocului partenerilor a continuat, într-o oarecare măsură. În luna decembrie a anului trecut, s-a definitivat o etapă importantă în ceea ce privește activitatea noii fabrici Qatalum (joint-venture cu holdingul Qatar Petroleum, entitate care va deveni cea mai mare unitate de producție a aluminiului primar din întreaga lume), întrucât a devenit funcțională prima celulă de reducere D006 (din cele 704 instalate). Sistemele vor fi pornite în mod treptat, pe parcursul lui 2010, urmând să funcționeze la capacitate maximă în trimestrul al patrulea al anului în curs", a declarat Svein Richard Brandtzaeg, președinte și director executiv al Hydro.



HOPPE
Mănerul potrivit.

Seria Liverpool din oțel inox

Pentru „Cartea de vizită a casei“ folosiți:
Linia HOPPE pentru ușa de intrare



Soluții pentru fiecare ușă de intrare de la setul de mânere de siguranță cu placă sau rozetă, la mânere spațiale până la soluții speciale și setul de montaj și prindere.

Seria Liverpool este disponibilă din materiale ca aluminiu, oțel inox și alamă.

Totul de la un singur producător! Produse de marcă HOPPE. Astfel încât „cartea de vizită a casei“ să fie vizibilă încă de la intrare.



HOPPE S.p.A., Via del Giovo, 16, I-39010 S. Martino I.P.
Persoană de contact în România: Mihai Teodorescu, 50019 Brașov
☎ +40 (0) 744 828 638 • 📠 +40 (0) 268 472 279 • ✉ mihai.teodorescu@hoppe.ro • 🌐 www.hoppe.com

TESSENDERLO: SCĂDERE DE PESTE 24% A CIFREI DE AFACERI

Concernul belgian Tessenlerlo, reprezentând un grup multinațional ce activează în industria chimică, și-a anunțat rezultatele financiare corespunzătoare anului trecut. Departamentul de profile pentru construcții al holdingului controlează activitatea mai multor societăți specializate în fabricarea unei game diverse de sisteme, cum ar fi Chelsea Building Products - Marea Britanie (reper pentru tâmplărie și pulbere din PVC folosită în procesul de extrudare), Plastival - Franța (profile pentru ferestre și uși, elemente de rulouri și jaluzele, sisteme de placare), Wymar - Belgia (serii pentru tâmplărie), Eurocell Building Plastics - Marea Britanie (plăci din policarbonat, sigilanți siliconici și alte produse din PVC-U), respectiv Dynaplast Extruco, din Canada (profile personalizate pentru ferestre). "În intervalul analizat, cifra de afaceri a Tessenlerlo Group s-a situat la 2,1 miliarde euro, în scădere cu 24,3% față de cele 2,76 miliarde euro consemnate în perioada similară din 2008. În 2009, holdingul s-a confruntat cu unele dintre cele mai nefavorabile condiții economice și de piață din istoria sa recentă. În pofida celei mai severe recesiuni din ultimii 50 de ani și, în consecință, scăderii dramatice a cererii, unele divizii și-au demonstrat baza solidă a afacerilor, reușind să rămână profitabile. Pentru alte sectoare de business s-a impus aplicarea unor măsuri de restructurare a activității și de reducere a costurilor, mai ales în ceea ce privește segmentul de convertire a maselor plastice (profile, țevi din PVC și aditivi). Din punct de vedere al noii abordări manageriale, perioada de tranziție dintre viziunea antreprenorială a fostei conduceri și cea aplicată în acest moment al luat sfârșit, astfel încât, în prezent, Tessenlerlo Group a intrat într-o nouă fază de dezvoltare. Anul trecut, cele mai bune rezultate au fost înregistrate de divizia de profile și sisteme de țevi din PVC (545,9 milioane de euro), urmată de secția de materiale chimice (care livrează PVC - sub formă de rășini și granule, respectiv produse pe bază de clor și altele), cu 443,1 milioane de euro", a declarat Frank Coenen, președinte-director executiv al grupului.

ORKLA: SCĂDERI DE PÂNĂ LA 23% ALE LIVRĂRILOR DIVIZIEI DE ALUMINIU

Concernul Orkla - Norvegia, care controlează - prin intermediul diviziei de sisteme din aluminiu activitatea companiei Sapa (specializată în extrudarea de profile pentru aplicații arhitecturale și în sisteme destinate transferului de căldură, respectiv alte aplicații pentru construcții), a raportat, recent, rezultatele financiare aferente anului trecut. "La nivel de grup, în 2009, cifra de afaceri s-a situat la 56.228 milioane de coroane norvegiene (NOK), corespunzătoare unei sume de 6,97 miliarde euro, în scădere cu 14,2% față de cele 65.579 milioane NOK (8,13 miliarde euro) consemnate în perioada similară din 2008. În schimb, la data de 31 decembrie 2009 fluxul de lichidități a ajuns la 5.802 milioane NOK (720 milioane de euro), față de 2.543 milioane NOK (315,5 milioane de euro), ca urmare a efectului pozitiv al măsurilor comprehensive de reducere a costurilor și de îmbunătățire a capitalului. În ceea ce privește rezultatele financiare din trimestrul al patrulea (cifrate la 15.040 milioane NOK, adică 1,86 miliarde euro), declinul acestora (în comparație cu suma de 16.492 milioane NOK - circa două miliarde euro din octombrie-decembrie 2008) s-a datorat aproape exclusiv cererii scăzute înregistrate de diviziile Orkla Aluminium Solutions și Orkla Materials, precum și declinului piețelor specifice afacerilor Elkem (mai ales pe segmentul de materiale silicice). În ceea ce privește afacerile cu

sisteme din aluminiu derulate în Europa și America de Nord, 2009 a adus cu sine un declin de 23%, respectiv de 19% al comenzilor. Chiar dacă s-a remarcat o depreciere a livrărilor din punct de vedere cantitativ, Sapa a reușit să obțină rezultate operaționale pozitive pentru ultimele 6 luni ale anului trecut. Chiar dacă achiziția și integrarea unităților de producție Indalex ar fi putut influența negativ fluxul de lichidități, Sapa și-a atins ținta stabilită pentru întregul an, care a vizat stabilizarea indicatorului de cash-flow", a declarat Dag J. Opedal, președinte al holdingului.

AGC: VÂNZĂRI DE 12,8 MILIARDE USD

Concernul internațional Asahi Glass Corporation (AGC), din Japonia, a comunicat rezultatele financiare aferente anului trecut. Raportul dat publicității la începutul lunii februarie a.c. indică faptul că vânzările nete din 2009 au fost de 1.148 miliarde yeni (12,8 miliarde USD), în scădere cu aproximativ 20,5% față de exercițiul financiar anterior. Oficialii holdingului notează că 2009 a fost un an dificil atât pentru compania centrală, cât și pentru subsidiarele acesteia, mai ales în primul semestru. În Japonia, deși exporturile și producția au dat semne clare de revigorare, mediul de afaceri a rămas ostil. Prin contrast cu alte regiuni din Asia, în China s-a consemnat o situație de majorare substanțială a cererii, mai ales după luna iulie. Nu același lucru se poate spune despre Europa și SUA, unde mediul economic este dificil, în pofida măsurilor de stimulare adoptate la nivel guvernamental. Pe scurt, o trecere în revistă a zonelor geografice unde AGC este activă relevă faptul că, pe fondul unei scăderi a cererii în domeniul auto și cel al construcțiilor, primul dintre cele două sectoare se pare că a început să și revină, lucru valabil și pentru piața de ecrane LCD. Reprezentantii concernului au adăugat că, pentru a răspunde rapid noilor provocări, s-au depus eforturi considerabile de menținere a profitabilității în limite acceptabile și de adaptare a capacității de fabricație la nivelul cererii, prin îmbunătățirea productivității și o mai bună gestionare a resurselor de capital și umane disponibile.

DOW CORNING: VENITURI DE 5 MILIARDE USD, ÎN 2009

Dow Corning Corporation - SUA a anunțat rezultatele financiare pentru ultimul trimestru din 2009, conform cărora vânzările nete au fost de 1,47 miliarde USD, reprezentând o îmbunătățire cu 13% a nivelului raportat în intervalul similar din 2008. Pentru întregul exercițiu financiar, cifra de afaceri a fost de circa 5 miliarde USD, cu 7% mai puțin față de anul anterior. O acțiune importantă de la sfârșitul lui 2009 a fost reprezentată de achiziția a două instalații de fabricare a siliconului de la Globe Specialty Metals, investiția necesitănd un efort financiar în valoare de 175 milioane USD. Conform declarațiilor vicepreședintelui companiei, Dow Corning a consemnat o redresare semnificativă a activității, cu precădere pe segmentul de siliconi, începând cu luna iulie. Pentru divizia de materiale policristaline, 2009 a constituit un an foarte solid, fiind înregistrată o sporire substanțială a cererii provenite din partea beneficiarilor din industria de panouri solare și semiconductori. Oficialii grupului au mai remarcat faptul că, atât timp cât mediul economic era o volatilitate ridicată, nu va fi posibilă o accelerare a ritmurilor de recuperare. Chiar și în aceste condiții dure, s-au semnalat câteva aspecte pozitive, iar performanțele din perioada octombrie - decembrie subliniază această realitate. Anul 2010 va fi deosebit de activ, date fiind intențiile de expansiune a capitalurilor în China pe segmentul de siliconi pentru construcții și în SUA în cazul pieței de semiconductori.

De asemenea, sunt programate extinderi ale rețelelor de distribuție. În România, produsele Dow Corning sunt disponibile prin intermediul companiei GeocelPro, din București.

VKR HOLDING: REZULTATE ÎMBUNĂTĂȚITE, ÎN POFIDA RECESIUNII

Recent, managementul corporației VKR Holding A/S, care controlează activitatea grupului Velux, a dat publicității rezultatele financiare aferente anului 2009. Astfel, cifra de afaceri a corporației daneze s-a situat, în 2009, la 15,5 miliarde coroane (DKK), reprezentând un declin mediu de 10,4% al vânzărilor (față de cele 17,3 miliarde DKK în 2008). "Principala cauză a regresului a fost constituită de diminuarea numărului proiectelor ce vizează construcția de unități rezidențiale noi în Europa și SUA, însă considerăm că situația lucrărilor de renovare a locuințelor a fost mult mai bună. În acest context, VKR Holding a implementat - încă din a doua jumătate a anului 2008 - măsuri de restructurare a activității, care au constat în ajustarea producției la nivelul real al cererii și în limitarea cheltuielilor operaționale - proces ce a continuat de-a lungul lui 2009. Au fost luate și decizii dificile, precum disponibilizarea unor angajați și închiderea unor fabrici în Danemarca și Germania, dar acestea au fost necesare pentru a menține competitivitatea companiei și a crea premisele unei afaceri solide în timpul recesiunii. Rezultatele au fost satisfăcătoare, întrucât profitul operațional s-a îmbunătățit în 2009, iar cel net a ajuns la 1,3 miliarde DKK. Totodată, s-a majorat fluxul de lichidități (calculat după achitarea tuturor taxelor), de la 1,7 miliarde DKK în 2008 la 3,2 miliarde DKK anul trecut, ceea ce ne permite o abordare flexibilă a problematicei specifice", a declarat Leif Jensen, director executiv al VKR Group. În pofida trendului negativ al pieței, managementul VKR Holding a decis să continue investițiile în inovație și dezvoltarea de noi produse (cifrate la 0,9 miliarde DKK), astfel încât, anul trecut, companiile membre ale grupului au inițiat promovarea unei serii performante de ferestre de mansardă cu proprietăți sporite de eficiență energetică și a diferitelor sisteme complementare de încălzire, ventilare și condiționare a aerului. "În 2009, pe piețele din Danemarca, Germania și Austria au fost prezentate patru imobile rezidențiale cu titlu demonstrativ, construite pe principiul casei active - ce generează energie din surse neconvenționale pentru consumul propriu - care au constituit exemple de imobile inteligente, bazate pe principii ale arhitecturii viitorului. În intervalul anilor 2010-2011, încă patru asemenea clădiri vor putea fi testate de cei interesați în Austria, Germania, Franța și Marea Britanie", se arată într-un comunicat al VKR Holding. Potrivit majorității analiștilor din industria de profil, cele mai multe țări europene se vor confrunta și în 2010 cu un declin accentuat al volumului lucrărilor de construcții noi - atât în sectorul rezidențial, cât și în cel comercial. Trendul negativ va fi mai puțin accentuat pe piața de renovări, ceea ce ar putea contribui la o ușoară creștere a livrărilor pe acest segment. "Considerăm că 2010 va fi un an foarte dificil, deși - pentru VKR Holding - prima parte a acestuia a adus o ușoară majorare a vânzărilor. Totuși, sezonul rece prelungit și condițiile climatice dure din Europa nu constituie o premisă favorabilă consolidării livrărilor. De aceea, continuăm să ne îmbunătățim eficiența de ansamblu a activității și să investim în dezvoltarea de produse inovatoare, pentru a putea fi pregătiți în momentul în care piața își va relua creșterea. Participarea la proiectele ce vizează reabilitarea termică a clădirilor rezidențiale constituie o altă măsură care va fi aplicată în perioada actualei crize economice. Mai mult, există numeroase cereri ce vizează instalarea de sisteme care să contribuie la crearea unui mediu ambiental confortabil

în centre comerciale, instituții de interes public, unități de învățământ, imobile de birouri etc. Din ferice, tendința de înlocuire a ferestrelor existente se accentuează și există mai multe exemple pozitive în acest sens", a adăugat Leif Jensen. La cea mai recentă adunare generală a conducerii VKR Holding și Velux A/S, comitetul director al celor două grupuri de firme a luat decizia de a-și modifica structura. Astfel, după retragerea președintelui celor două consilii de administrație, Lars Kann-Rasmussen (care a ocupat această funcție timp de 18 ani în cadrul VKR Holding și de 25 de ani la Velux), Soren Bjerre-Nielsen, director al Danisco A/S, a devenit noul președinte al VKR Holding, iar Jens Jorgen Madsen a fost selectat pentru funcția similară la Velux. Au fost desemnați și noi membri ai consiliului director VKR Holding, cum ar fi Jens Bjerg Sorensen (director executiv al Schouw & Co) și Thomas Thune Andersen (fost director al Maersk Olie og Gas A/S). Totodată, Kim Faussing, director financiar al Danfoss, a devenit membru al consiliului director al Velux A/S.

Grupul Velux realizează o gamă largă de ferestre de mansardă și lucarne, furnizând o gamă diversă de soluții pentru acoperișurile plane. Velux livrează numeroase tipuri de rulouri decorative și parasolare, obloane, elemente de instalare, dispozitive de comandă și control, panouri termice pentru acoperișuri. Totodată, deține unități de producție în 11 țări și centre de comercializare în 40 de state din întreaga lume. Velux are aproximativ 10.000 de angajați și este proprietatea VKR Holding A/S, companie ce are răspundere limitată, deținută de către familie și fundații.

KME GROUP: VENITURI DE 1,95 MILIARDE EURO, RAPORTATE DE CONCERNUL ITALIAN

Concernul KME - Italia, unul dintre cei mai importanți furnizori mondiali de sisteme de placare din cupru pentru acoperișuri și fațade (reprezentat în România de compania Monsena), a publicat raportul financiar ce reflectă rezultatele din anul 2009. Potrivit documentului, veniturile consolidate ale holdingului s-au diminuat cu 34,5% față de anul 2008, ajungând la 1,95 miliarde euro. Valoarea materiei prime a avut o pondere de 66% în ceea ce privește încasărilor pe segmentul produselor semifinite, față de o medie de 71% în 2008. "Anul trecut, economiile tuturor țărilor dezvoltate au fost afectate de impactul unei recesiuni puternice, în timp ce creșterea specifică statelor aflate în curs de dezvoltare a încetinit considerabil, iar în unele situații trendul ascendent s-a inversat. Primele semne de redresare au devenit vizibile încă din trimestrul al IV-lea din 2009, fiind determinate de implementarea strategiilor monetare și fiscale, precum și relatării timide a fluxului investițional în anumite regiuni ale globului, însă rezultatele sunt diferite în fiecare țară în parte. La nivel european, zonă în care KME își desfășoară cu preponderență activitatea, recenta reluare a trendului ascendent al Produsului Intern Brut poate fi atribuită sporirii exportului. Cu toate acestea, nesiguranta și lipsa de predictibilitate generate de fragilitatea cererii în țările membre UE continuă să fie principalele caracteristici negative ce fac improbabilă estimarea evoluției pieței și/sau evaluarea intensității unei eventuale recuperări a pierderilor. Consumul este influențat de creșterea ratei șomajului, care face ca veniturile persoanelor fizice să fie fluctuante, iar cheltuielile pentru achiziția bunurilor de folosință îndelungată - în componența cărora se află și materiale livrate de KME - sunt tot mai limitate. Nici fluxul de investiții instituționale nu poate fi considerat corespunzător, condițiile restrictive de creditare nepermițând implementarea, pe scară largă, a unor noi proiecte de imobile rezidențiale sau comerciale", a

declarat Salvatore Orlando, președintele Comitetului Director al KME Group SpA. În mod inevitabil, de-a lungul lui 2009, piața produselor (semi)fabricate din cupru și aliaje s-a confruntat cu o perioadă dificilă, care va avea repercusiuni pe termen lung. "În Europa, după scăderi medii de câte 8% în anii 2007 și 2008, nivelul fabricației de elemente semifinite din cupru (exclusiv conductor) a înregistrat anul trecut un declin fără precedent (estimat la -27%), primele trei trimestre din 2009 fiind cele mai dificile. Din punct de vedere al cererii, cea mai negativă situație s-a constatat în industria de electrocasnice, precum și în cea a aparatelor de încălzire/răcire (boilere, sisteme de condiționare a aerului etc.). În schimb, alte sectoare-cheie, cum ar fi cel auto sau al energiei electrice, au început să se redreseze în intervalul octombrie-decembrie 2009. Pe piața construcțiilor, trendul rămâne profund negativ, efectele recesiunii fiind mai puternice în Spania, Marea Britanie, Irlanda și țările scandinave. Activitatea de renovare a clădirilor existente și modernizarea acestora au fost mai dinamice, în detrimentul edificării noilor imobile. Producția de sisteme semifinite din cupru a scăzut cu 1/4 din total în Japonia și SUA, singura excepție notabilă fiind China - țară în care pragul psihologic de 3 milioane de tone pe an a fost depășit în premieră în 2009. Cu toate acestea, rata de creștere, de numai 4%, a fost mai mică decât în intervalul anterior. Trebuie remarcat faptul că producția de materiale semifinite din China a fost mai mare decât nivelul combinat din Europa de Vest (aproape 1,7 milioane de tone) și SUA (circa 0,8 milioane de tone), ceea ce înseamnă că firmele din acest stat asiatic au devenit competitori redutabili pe plan internațional", se precizează în raportul KME. În ceea ce privește strategia de afaceri din 2010, managerii

grupului consideră că stabilizarea situației economice generale ar putea determina, treptat, o modificare substanțială și pe scară largă a condițiilor de piață. De aceea, se vor aplica procedee de accelerare a modificărilor structurale ale capacității de producție și distribuție, concomitent cu optimizarea fluxului de capital și reducerea riscurilor. De asemenea, se va profita de oportunitatea diversificării activității, precum și de efectele unor măsuri luate pe termen scurt, ce vizează, în special, adaptarea costurilor la contextul actual în care se desfășoară afacerile. Scopul strategiei manageriale curente este acela ca, în momentul în care condițiile specifice piețelor-țintă vor deveni favorabile, să fie deja create premisele favorabile sporirii cifrei de afaceri față de 2009 și majorării profitabilității corporației italiene.

WESTAG & GETALIT: DECLIN DE 11% AL VÂNZĂRILOR, ÎN 2009

Vânzările corporației Westag & Getalit AG - Germania, reprezentată și în țara noastră de subsidiara Westag România, din București, s-au diminuat, anul trecut, cu 11%, ajungând la 201,4 milioane de euro (față de cele 226,2 milioane de euro consemnate în 2008, se arată într-un comunicat al companiei. În opinia membrilor consiliului de conducere al holdingului, "2009 a fost caracterizat de un mediu de afaceri extrem de dificil, profund marcat de efectele crizei financiare, astfel încât volumul livrărilor la export s-a contractat cu 29,1%, la 39,2 milioane de euro (de la 55,4 milioane de euro în 2008). Totodată, contribuția exportului la formarea cifrei de afaceri s-a modificat semnificativ, diminuându-se de la 24,5% în anul precedent la 19,5% în 2009". În ceea ce privește activitatea celor trei divizii ale grupului (furnire/placaje/sisteme de cofrare, uși/rame și elemente laminate)

s-au înregistrat rezultate diferite, cel mai afectat fiind segmentul de business ce vizează promovarea cofrajelor, cu încasări de 31,8 milioane de euro (-31,1% comparativ cu nivelul de 46,2 milioane de euro din 2008). În schimb, divizia de uși/rame a fost cea mai competitivă, sfidând influența negativă a recesiunii și raportând o ușoară creștere (+1,1%), de la 92,6 milioane de euro în 2008 la 93,6 milioane de euro anul trecut. În același timp, secția de elemente laminate a fost afectată de trendul descendent al pieței europene, indicând o scădere de 16,5%, la 69,8 milioane de euro (de la 83,6 milioane de euro în anul precedent). "În pofida recesiunii, am observat o situație incurajatoare, concretizată prin faptul că încasările înregistrate înainte de achitarea dobânzilor și taxelor (indicatorul EBIT), ce reflectă performanța grupului, a consemnat anul trecut un declin moderat (de la 15,3 milioane de euro în 2008 la 14,9 milioane de euro în 2009). În vreme ce scăderea vânzărilor a atins punctul maxim de inflexiune, mai multe măsuri stricte de reducere a costurilor operaționale au avut un impact pozitiv asupra încasărilor și fluxului de lichidități. De aceea, profitul net a fost de 10,5 milioane de euro, iar în 2008 la acest capitol se înregistrează o valoare de 10,8 milioane de euro. În contextul actual, considerăm că evoluția piețelor specifice se află, deocamdată, sub semnul incertitudinii și încercăm să implementăm alte procedee strategice de contracurare a efectelor negative generate de recesiune. Perspectivele pieței germane de construcții rămân nedefinite și nu constituie o premisă favorabilă reluării trendului ascendent al vânzărilor. Programele guvernamentale de susținere ar putea asigura un suport în acest sens, însă reticența potențialilor beneficiari - fie persoane fizice, fie clienți instituționali - reprezintă astăzi o realitate de necontestat.

Situația este și mai dificilă pe alte piețe din Uniunea Europeană, care au fost destabilizate și destructurate puternic anul trecut, iar în prezent în cadrul acestora nu există niciun semn de revenire potențială. Este improbabil ca Westag & Getalit să evite aceste probleme, vânzările din primele două luni ale lui 2010 diminuându-se cu 8%. Am avut, astfel, o nouă scădere la începutul anului în curs și credem că aceasta nu se datorează exclusiv sezonului rece prelungit și condițiilor climatice nefavorabile din întreaga Europă. Ne așteptăm, însă, ca vânzările să nu se mai diminueze în 2010, deoarece dispunem de o serie de produse inovatoare, adaptate actualilor exigențe ale pieței și ne adresăm mai multor categorii de clienți. Din punct de vedere al costurilor, luăm în considerare o scumpire a materiei prime și - cu toate că vom lua măsuri specifice de limitare a cheltuielilor - profitabilitatea ar putea fi afectată față de nivelul din 2009. Credem, însă, că indicatorul EBIT va fi strict dependent de valoarea vânzărilor, iar dacă în 2010 vom consemna o sporire neașteptată a acestora, am putea beneficia de o sporire peste medie a profitului, ca urmare a potențialului propriu", au concluzionat managerii grupului. Westag & Getalit s-a specializat în fabricarea unei game diverse de uși pentru interior/exterior, furnizând și ansambluri multifuncționale pentru aplicații speciale (ce asigură protecție fonică, la radiații, la umiditate și antiincendiu), respectiv elemente laminate, sisteme de protecție a caroseriilor, cofraje etc. Potrivit celui mai recent raport financiar trimestrial al grupului, principala piață vizată rămâne cea din Germania, unde vânzările din primele 9 luni ale anului trecut au însumat 120,8 milioane de euro, în timp ce la export, în aceeași perioadă, s-au comercializat produse în valoare de 29,2 milioane de euro.

MEMBER OF THE


Ferestre
PVC • PVC-Aluminiu
Lemn • Lemn-Aluminiu



Usi
Aluminiu • PVC
Lemn • Lemn-Aluminiu



Rulouri
Sisteme de umbrire





Hoco Bauelemente S.R.L.
Sanpaul DN15, Nr. 15C • 547550 - jud. Mures • Tel. 0265 306484 • Fax 0265 713577
info@hoco.ro • www.hoco.ro

Calitate care convinge

Piața europeană de construcții rămâne în recesiune și în 2010

Volumul lucrărilor de construcții din comunitatea Euroconstruct s-a diminuat, în 2009, cu 8,4%, consemnând cel mai semnificativ declin din ultimii zece ani din regiune. Pentru 2010 reprezentanții organizației estimează o nouă scădere a sectorului specific în statele membre, deprecierea urmând a fi, însă, mai moderată (-2,2%), prognoza pentru 2011 fiind de revenire graduală (+1,6%). "O redresare a domeniului nu va fi posibilă până în anul 2011, iar evoluțiile pe piețele de profil vor diferi substanțial de la o țară la alta. Situația economică din regiune s-a schimbat drastic de la sfârșitul anului 2008, recesiunea afectând în mod dramatic afacerile companiilor din cele 19 state membre", a declarat Yngve Abrahamsen, organizatorul conferinței Euroconstruct, care a avut loc la finele lunii noiembrie 2009, la Zürich, în Elveția. Astfel, producția brută de construcții din zonă a însumat, anul trecut, 1,365 miliarde euro, reprezentând 11% din PIB-ul regiunii. Cu excepția Elveției și Poloniei, care au înregistrat creșteri ale activității în 2009 (+3,3%, respectiv +5,3%), celelalte state membre au raportat o reducere a volumului lucrărilor, cele mai semnificative declinuri fiind consemnate în Spania (-21,5%) și Irlanda (-32,2%, aceasta fiind țara cel mai grav afectată de recesiune din Europa, cu o depreciere a PIB de 7,3%). Declinurile masive sunt explicate prin diminuarea numărului de clădiri noi: rezidențiale (-22,5%) și nerezidențiale (-12,7%). Conform estimărilor, activitatea pe piața construcțiilor din zona Euroconstruct va scădea ușor în 2010, până în 2012 fiind previzionate stagnări anuale. Statele care vor înregistra rate de creștere semnificative în intervalul analizat vor fi Polonia, Slovacia și Suedia. Cele 19 țări din regiunea Euroconstruct sunt: Austria, Belgia, Cehia, Danemarca, Finlanda, Franța, Germania, Ungaria, Irlanda, Italia, Olanda, Norvegia, Polonia, Portugalia, Slovacia, Spania, Suedia, Elveția și Marea Britanie.

EFBWW: PESTE DOUĂ MILIOANE DE LOCURI DE MUNCĂ DIN CONSTRUCȚII, ÎN PERICOL

Până la jumătatea anului 2009, ocuparea forței de muncă de pe piața europeană a construcțiilor s-a diminuat cu 7%, peste un milion de persoane fiind disponibilizate. Conform European Federation of Building and Woodworkers (EFBWW), recesiunea este departe de a se fi încheiat, în multe state precum Spania, Irlanda, Țările Baltice, Ungaria și România fiind așteptat un nou declin din acest punct de vedere. Reducerea activităților de construcții din prima parte a anului 2010 va duce la o depreciere a cererii din industria lemnului, care va genera o scădere a numărului de angajați din acest sector. În ansamblu, se estimează că, până la sfârșitul anului în curs, industriile construcțiilor și lemnului din Europa vor înregistra pierderi de până la două milioane de salariați. Cu toate acestea, o apreciere exactă a numărului de disponibilizați din domeniu este dificil de realizat, evoluția fiind influențată de mai mulți factori, cum ar fi: calitatea și continuitatea programelor de stimulare a activității de construcții din diferite țări, precum și punerea în aplicare a acestora, dar și pe posibilele inițiative la nivel comunitar. "Fără îndoială că programele de susținere a domeniului au avut, deja, un efect pozitiv privind construcția de clădiri. În pofida acestui fapt, situația din majoritatea țărilor arată că fondurile alocate în acest sens au fost insuficiente. Mai mult, dată fiind creșterea deficitelor publice, unele guverne intenționează să reducă - sau chiar să oprească - programele de stimulare", anunță reprezentanții EFBWW.

În industria lemnului, criza a adus în prim-plan, la nivel global, problema concurenței neloiale. Pe măsură ce competiția a devenit tot mai acerbă, producătorii din țări precum China, și-au majorat substanțial cotele de piață în UE. În acest context, statele membre vor trebui să acționeze pentru a limita practicile de tip «dumping» (bazate pe importuri ilegale de lemn și munca «la negru»), prin controlul mai eficient al comerțului cu lemn. Situația de pe piața forței de muncă afectează, de asemenea, calitatea locurilor de muncă. Salariile sunt în scădere, în timp ce condițiile precare de muncă tind să se

înmulțesc. Această situație necesită o acțiune a sindicatelor din domeniu, care vor trebui să aibă în vedere: continuarea în ritm mai susținut a programelor guvernamentale (mai ales în ceea ce privește infrastructura publică), precum și investiții importante în proiectele de eficiență energetică și în tehnologiile aferente prin reabilitarea termică a clădirilor, promovarea aplicațiilor ce utilizează surse de energie alternativă (solară, eoliană) în construcții. De asemenea, printre propunerile se află extinderea utilizării lemnului ca material de construcții.

FENSTERBAU/FRONTALE: SUCCES CARE DENOTĂ REVIGORAREA PIEȚEI DE TÂMLĂRIE

În perioada 24 - 27 martie 2010, la centrul expozițional NürnbergMesse, din Nürnberg - Germania, s-au desfășurat edițiile din acest an ale târgurilor internaționale de tâmplărie termoizolantă Fensterbau/Frontale și Holz-Handwerk. În cadrul acestor evenimente și-au expus produsele peste 1.270 de companii, din mai mult de 35 de țări. Circa 50% din societățile prezente a reprezentat cota participării furnizorilor de sisteme și materiale, diferența fiind constituită de cea a producătorilor de ferestre, uși, fațade cortină etc. La fel ca și în urmă cu doi ani, numărul vizitatorilor - specialiști și utilizatori finali - a depășit pragul de 100.000 de persoane. Cel mai bine reprezentate state au fost Germania, Polonia, Italia, Austria și Turcia. Un aspect necesar a fi menționat este acela că, în pofida crizei economice actuale, întregul spațiu de expunere disponibil a fost ocupat de firmele din branșă - fapt ce denotă gradul maxim de interes cu care sunt abordate cele două evenimente. Referitor la Fensterbau/Frontale, s-a remarcat preocuparea organizatorilor de a optimiza mediul de desfășurare a discuțiilor de afaceri, grație implementării unui concept integrat de amplasare a standurilor. Astfel, a fost posibilă derularea unui schimb eficient de informații, chiar dacă numărul produselor prezentate a fost cu 20% mai mare față de târgul din 2008.

În ceea ce privește Holz-Handwerk, numărul total de companii expozante a fost de 516 firme. Reprezentanții societăților respective au prezentat un spectru



larg de produse și tehnologii, pornind de la echipamente CNC și terminând cu literatura tehnică de specialitate. Cu aceasta ocazie, a fost realizat un sondaj de opinie printre managerii firmelor participante, care a relevat faptul că gradul de încredere al acestora într-o depășire rapidă a actualelor dificultăți este foarte ridicat. Astfel, mai mult de 40% din cei chestionați au afirmat că situația actuală este satisfăcătoare în domeniul specific de activitate, trendul economic general caracterizându-se prin stabilitate. De asemenea, aproape 50% dintre manageri și-au exprimat optimismul în ceea ce privește evoluția pe termen scurt, mizând pe o reluare a tendinței ascendente în această industrie. Peste 90% din vizitatori au fost mulțumiți de natura și cantitatea informațiilor tehnice puse la dispoziție, manifestând intenția de a achiziționa o serie de produse vizualizate. Un eveniment important a fost constituit de organizarea, în colaborare cu Institutul de Tehnică a Ferestrelor - IFT Rosenheim - a forumului intitulat "Companiile de succes au competențe multiple". Acesta a inclus o serie de discuții, în cadrul cărora au fost prezentate - în mod profesional - informații practice și neutre legate de elemente specifice activității din domeniul tâmplăriei: exigențe pentru proiectare, modalități optime de termoizolare, tehnici de renovare, noi procedee de expertizare a imobilelor, posibilități de integrare a sistemelor electronice etc.

37 MILIARDE USD PE PIAȚA IZOLAȚIILOR, PÂNĂ ÎN 2012

Cererea globală de materiale pentru izolații înregistrează o medie anuală de creștere de 3,8% până în anul 2012, conform unui raport al institutului de cercetare Freedonia. Consumul de produse specifice va însuma, peste doi ani, 21,5 miliarde mp, urmând a ajunge la o valoare de 37 miliarde dolari. Polistirenul va rămâne și în intervalul următorilor lider de piață în ceea ce privește vânzările, cu o cotă de 49% din total, datorită - în special - proiectelor de reabilitare termică a clădirilor de locuințe din țările în dezvoltare din Asia și din sud-estul Europei. În topul preferințelor clienților se vor afla, de asemenea, izolațiile cu vată minerală de sticlă (31%) și cele cu vată bazaltică (16%). Cele mai

rapide ritmuri de creștere a activității din domeniu vor fi consemnate în Asia (în special în China) datorită evoluției economice care favorizează investițiile în lucrări noi de construcții, dar și a inițiativelor guvernamentale de încurajare a realizării de clădiri eficiente energetic. În ansamblu, China va deține, până în 2012, 41% din cererea globală de materiale pentru izolații. În ceea ce privește piețele puternic industrializate precum cele din America de Nord, Europa Occidentală și Japonia, creșterea cererii din domeniu va fi moderată. Piața europeană a izolațiilor va înregistra o valoare de 6,5 miliarde euro în 2010, polistirenul deținând o pondere de 40%-45% din aceasta, conform unui raport al companiei Rockwool (din Danemarca). Cele mai importante concurenți internaționali cu afaceri în domeniul izolațiilor cu polistiren sunt: Recticele, Kingspan, CRH, Dow, BASF, Metectho și Thyssen. Sectoarele de vată minerală de sticlă și vată bazaltică dispun de cote de piață cuprinse între 25% și 30% fiecare, lideri pe aceste piețe fiind Saint-Gobain, Knauf, Uralita, Rockwool și Paroc. Încălzirea și răcirea clădirilor de locuințe reprezintă aproximativ 40% din energia consumată în societatea modernă, o mare parte a acestor resurse putând fi salvată printr-o izolare termică eficientă. Conform Grupului Interguvernamental privind Schimbările Climatice (IPCC) din cadrul Organizației Națiunilor Unite (ONU), emisiile de dioxid de carbon (CO2) provenite de la clădiri se vor intensifica, în următoarele două decenii, cu peste 50%, în cazul în care nu se vor lua măsuri de eficiențiere a consumului casnic. În acest sens, programele naționale de reabilitare termică pot avea o contribuție foarte mare la atingerea obiectivelor de reducere a emisiilor de CO2, generând economii de până la 75% în ceea ce privește consumul de energie la nivelul clădirilor. Necesitatea acestor măsuri și soluții oportune a fost discutată la Copenhaga, în cadrul unei conferințe internaționale (COP15) ce a avut loc la finele lunii decembrie 2009, în Danemarca. Evenimentul a fost unul de interes pentru companiile cu activități în domeniul afacerilor cu produse izolatoare, termoizolarea clădirilor reprezentând una dintre cele mai eficiente soluții prin care se poate economisi până la 20% din consumul total de energie din lume.

De asemenea, conform conferențiarilor, acest domeniu poate crea peste un milion de noi locuri de muncă.

**CREȘTERE CU 9,5%
A CONSUMULUI DE CIMENT
ÎN EUROPA CENTRALĂ, ÎN 2011**

Producătorii de ciment din Europa Centrală mizează pe revenirea cererii în intervalul următor datorită investițiilor în infrastructură finanțate din fonduri europene, se arată într-un raport publicat, recent, de compania de cercetare PMR, din Polonia. În cele șase țări din regiune (România, Bulgaria, Cehia, Ungaria, Polonia și Slovacia) există 40 de fabrici de ciment însumând o capacitate de producție de peste 50 milioane de tone. După privatizările masive din anii '90, investitorii au alocat sume importante pentru extinderea unităților, dar și pentru modificarea procesului de fabricație, reducerea emisiilor de noxe în atmosferă etc. Majoritatea facilităților sunt controlate de concernuri internaționale precum Holcim, Lafarge, HeidelbergCement, Italcementi, Buzzi Unicem și Cemex. În timpul expansiunii domeniului construcțiilor din 2007, consumul de ciment din zona centrală a Europei a crescut cu 13,3% față de anul anterior (până la un volum de 42,3 milioane de tone). În 2008 a fost înregistrată o nouă majorare a acestui indicator (+4,8%), atingându-se un record de 44,4 milioane de tone. Cu toate acestea, anul trecut, când activitatea din construcții s-a diminuat, consumul de ciment din regiune a consemnat un declin semnificativ, de 21,3%, la mai puțin de 35 milioane de tone. Pentru 2010 este așteptată o ușoară creștere din acest punct de vedere (+1,5%), pentru ca, în 2011, majorarea să atingă o cotă de 9,5%, corespunzătoare unui volum de 38,8 milioane de tone. Previțiunile pentru 2012 anunță o nouă evoluție pe piața specifică, marcată de o creștere a consumului de 2,1% (39,6 milioane de tone).

Consumul de ciment va fi impulsionat, în următorii ani, de proiectele de infrastructură co-finanțate de UE, în timp ce investițiile în construcțiile rezidențiale și industriale vor fi puse pe un plan secundar. Cele mai mari proiecte care vor susține afacerile producătorilor specializați sunt: Autostrada Transilvania și execuția a două noi aeroporturi (în România), autostrăzile Trakia, Struma, Lyulin și Matritsa (în Bulgaria), D1, D3 și D11 (în Cehia), M0, M6, M31 și M43 (în Ungaria) și D1 (în Slovacia). Totodată, sume importante vor fi cheltuite pentru realizarea de drumuri expres: R35 și R52 (în Cehia) și R1, R2, R3 și R4 (în Slovacia), precum și pentru stadioanele și stațiile de epurare din Polonia.

**OFF-HIGHWAY: CHINA
VA ACAPARA PESTE 50%
DIN TOTALUL PIEȚEI DE UTILAJE**

Conform rezultatelor unui studiu realizat de institutul de cercetare Off-Highway Research, din Marea Britanie, vânzările globale în domeniul echipamentelor pentru construcții vor crește, în 2010, cu aproximativ 8,5%. Cea mai impetuoasă dezvoltare va fi consemnată în ceea ce privește piața din India, unde previziunile indică o sporire de 34%, în comparație cu anul trecut. În aceste condiții, livrările internaționale vor totaliza în acest an peste 517.000 de unități, mai mult de jumătate dintre utilaje urmând a fi distribuite în China. Evoluțiile din Europa de Vest și America de Nord vor fi mult mai atenuate, vânzările atingând nivelul de 92.500 de unități (+7%), respectiv 78.500 de unități (+3%). Având în vedere performanțele atinse de această industrie în Europa în anul 2007 (210.000 de unități) și în SUA în 2005 (23.000 de unități), se poate afirma că situația actuală este încă departe de a putea fi considerată una de normalizare.

Cu toate acestea, Japonia deține, încă, "recordul" negativ în domeniu, în 2010 fiind estimată livrarea a numai 23.700 de unități (-19%, față de 2009).

**LME: NOU RECORD AL COTAȚIEI
ALUMINIULUI PRIMAR**

În intervalul 6-9 aprilie a.c., cotația aluminiului primar - stabilită în cadrul tranzacțiilor efectuate la Bursa de Metale din Londra (London Metal Exchange - LME) - a continuat să se situeze pe un trend puternic ascendent, deși tendința respectivă s-a remarcat, mai ales, în a doua parte a săptămânii analizate. Știrile pozitive cu privire la revenirea pieței, respectiv a consumului au avut o influență puternică în rândul investitorilor, care și-au dinamizat activitatea și au adus prețul metalului ușor în apropierea nivelului de 2.390 USD/tonă (în cazul contractelor încheiate la trei luni). Practic, în cursul zilei de

vineri s-a consemnat o cotație-record (din ultimele 17 luni), aluminiul primar fiind comercializat la o valoare de 2.388 USD/tonă, inclusiv ca urmare a consolidării monedei europene (pe fondul informațiilor cu privire la ajutorul financiar acordat Greciei). Astfel, prețul acestui metal neferos a avut valori cuprinse între 2.325 USD/tonă și 2.388 USD/tonă, piața acceptând cu relativă ușurință noul prag psihologic de 2.300 USD/tonă, depășit pentru prima dată în acest an în intervalul 29 martie-1 aprilie. În ceea ce privește datele fundamentale cu impact asupra pieței, asociația companiilor implicate în extrudarea aluminiului din SUA, ale căror sisteme de profile se folosesc în domeniul construcțiilor și în industria auto, a înaintat o petiție președintelui Barack Obama pentru a majora taxele în cazul importurilor extrem de competitive din China. Departamentul Comerțului din SUA va decide pe data de 21 aprilie a.c.

dacă va accepta sau nu această solicitare. Potrivit secretarului de stat ce se ocupă de soluționarea problemei, "producătorii americani au reclamat inclusiv faptul că firmele chineze specializate în extrudarea produselor din aluminiu primesc subvenții din partea guvernului de la Beijing și au astfel posibilitatea de a livra sistemele respective pe piața din SUA la prețuri de dumping". În altă ordine de idei, cel mai important fabricant de aluminiu primar din India (având capital majoritar de stat) - National Aluminium Co (Nalco) - a raportat faptul că la finele anului fiscal încheiat la 31 martie a.c. producția proprie a sporit cu o cincime față de anul anterior. De altfel, la finele lunii octombrie 2009, producția Nalco a însumat 431.000 de tone, față de numai 361.000 de tone în anul precedent. Nalco reprezintă cea de-a treia companie de profil (ca mărime și importanță) din India, iar în prezent circa 1/3 din producție constituie cota exportului.

Casa GABRIELA - 56 mp



46.900€

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



50 €/mp

**Ansamblul Rezidential
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

Criza nu a blocat dezvoltarea portofoliilor de produse noi

Lansarea de produse noi este strategia la care apelează toate marile companii de pe piața construcțiilor, mizând pe impactul pe care-l poate avea asupra activității de promovare și, implicit, asupra vânzărilor. Inițiativa a fost extrem de vizibilă și în aceste vremuri de recesiune, operatorii din domeniu încercând, astfel, 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 scoate pe piață produse care să reducă și eficientizeze timpul 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 multinazionalele din sectorul de profil care activează și pe piața românească.



CERAMICA: Blocuri ceramice Brikston GVUor 290/238. Modelul Brikston GVUor 290/238 include goluri verticale și este recomandat pentru utilizarea la realizarea de zidărie de umplere a structurilor construite 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 GVUor 290/238 nu prezintă caracteristici de porțanță. 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.

DORMA: Sistem automat pentru uși glisante curbe Dorma BST. Dorma BST constituie o soluție optimă pentru configurarea accesului atât în imobile particulare, cât și în clădiri cu un trafic ridicat. Ușile pot avea o aparență concavă sau convexă, asigurându-se posibilitatea configurării în sistem segmentat, de cerc complet sau în formă ovală, precum și în orice combinație a acestor variante constructive, în funcție de cerințele arhitecturale și de necesitățile armonizării cu stilul fațadei în care este încadrată ușa. Ansamblul este dotat cu un sistem de acționare coordonat prin intermediul unui procesor, care are capacitatea de automemorare a comenzilor, asigurându-se, astfel, o funcționare a mecanismului în condiții de maximă securitate și fiabilitate. Masa permisă a fiecăruia dintre segmentele mobile este de cel mult 100 kg, iar viteza de acționare este cuprinsă între 100 mm/s și 600 mm/s. Lățimea pasajului de trecere are valori de 1.000 mm - 2.500 mm.

ETEM: Panouri din aluminiu compozit Etalbond FR. Etalbond FR este destinat realizării de fațade ventilate care trebuie să corespundă exigențelor de rezistență la foc. Sistemul include două foi de aluminiu tip Al 3105/H44, cu o grosime de 0,5 mm, greutatea panoului fiind de 7,6 kg/mp la modelele de 4 mm și de 11,2 kg/mp la cele de 6 mm. Lățimile standard sunt de 1.000 mm, 1.250 mm, 1.500 mm și 1.860 mm, iar lungimea - de 3.200 mm. Suprafața vizibilă este tratată într-un sistem PVDF, cu trei straturi de acoperire, având o grosime totală cuprinsă între 29 de microni și 32 de microni. Sortimentul are un comportament excelent la temperaturi cuprinse între -50 de grade Celsius și 80 grade Celsius. Expansiunea termică este de 2,4 mm/m la diferențe de temperatură de 100 de grade Celsius.

GEZE: Ușă rotativă complet automată TSA 325 NT. Modelul TSA 325 NT este destinat instalării la căi de acces caracterizate printr-un trafic intens, având un diametru interior de maximum 3.600 mm. Ușa rotativă este echipată cu un detector de prezență care controlează viteza de acționare a ansamblului. Sistemul automat de operare permite setarea funcționării în raport de temperatura exterioară. Produsul respectă toate cerințele standardului DIN 18650. Principalele moduri de funcționare prestabilite sunt: automat, rotire permanentă, oprire comandată, acționare manuală și operare pe timp de noapte. Una dintre caracteristicile care recomandă acest sortiment este reprezentată de sincronizarea poziției foilor de ușă cu pereții adiacenți, în sensul alinierii acestora. Astfel, este exclusă pătrunderea în interior a fumului, căldurii, frigului și, în același timp, se asigură o fonoizolare optimă.

GUARDIAN INDUSTRIES: Sticlă fonoizolantă LamiGlass Sound Control. Modelul LamiGlass Sound Control combină performanța acustică excelentă cu toate celelalte beneficii oferite de vitrajul laminat. Datorită utilizării unui strat optimizat din PVB (polivinil butiral), se asigură o reflexie a sunetului Rw de 51 dB. În urma testărilor realizate, sticla rezistă la cele mai exigente cerințe privind rezistența la impactul cu un pendul, fiind încadrată în clasa de siguranță P2A la testul de cădere a unei bile. LamiGlass Sound Control poate fi procesat în mod similar oricărui vitraj laminat. Caracteristicile optice - stabilitate luminoasă, claritate și transparență - se situează la limita maximă. De asemenea, permite o minimizare a transmisiei de radiații ultraviolete, iar produsul prezintă o garanție mare de exploatare, datorită adeziunii optime dintre foile de sticlă și filmul PVB. LamiGlass Sound Control este disponibil și în varianta Jumbo.

KÖBER: Adeziv pentru construcții și parchet Aderol KADC4570. Adezivul Aderol KADC4570 este un produs pe bază de apă, fiind utilizat sub formă de adaos la materialele destinate acțiunilor de umplere și egalizare a zidăriei, de montaj a plăcilor ceramice, de lipire a tapetului sau a parchetului de șapă etc. Sortimentul se caracterizează printr-o adezivitate și o aderență foarte bune, fiind compatibil cu suporturile de natură minerală. Consumul este de 150 g/mp - 250 g/mp pentru operațiunile de lipire și de 5% - 25% în cazurile în care este folosit cu funcție de adaos. Timpul de uscare este de 30 de minute, la temperaturi cuprinse între 18 grade Celsius și 22 grade Celsius. Aderol KADC4570 este disponibil în culoare albă. Modul de ambalare este în cutii de 5 kg sau 20 kg.

LINDAB: Tablă cutată pentru placări. Tabla cutată constituie o soluție economică pentru construirea și reabilitarea spațiilor cu destinații diverse: centre de prezentare/comercializare a autoturismelor, imobile

comerciale, clădiri pentru birouri, depozite sau spații de producție etc. Rezistența acestui material este garantată de Lindab prin folosirea oțelului de cea mai bună calitate. Astfel, tabla poate prelua încărcări mari fără a se deforma sau rupe. Avantajele produsului sunt: gamă diversă de culori (15 - poliester și 14 nuanțe pentru sistemul de finisare HBPE - high build poliester) și profile (9 sisteme); poate fi utilizat pentru construcții noi sau la renovări; debitarea panourilor se poate executa și la comandă; disponibilitate a unor sortimente perforate, pentru creșterea fonoizolării; protecție ridicată anticondens; gamă completă de accesorii (șuruburi, montanți-suport, colțare, lăcrimare, bordări de goluri etc.). Sistemele sunt garantate pentru o perioadă de 15 ani.

MEGAPROFIL: Țigle metalice Mega Royal. Sistemul de țigle metalice Mega Royal este destinat realizării de acoperișuri pentru clădirile rezidențiale uni- și multifamiliale. Elementele au o profilare tridimensională, cu o grosime cuprinsă între 0,5 mm și 0,6 mm și asigură îmbinări caracterizate printr-un grad sporit de etanșitate. Astfel, probabilitatea infiltrărilor de apă pluvială este minimă sau chiar nulă, ceea ce face din Mega Royal un sortiment inovativ și durabil. Instalarea este facilă și rapidă, putând fi executată pe structuri din lemn sau metalice. Lungimea maximă a reperelor este de 6 metri, iar cea minimă de 0,5 metri. Finisajul este realizat din poliester (cu o grosime de 25 de microni) sau poate fi de tip Plastisol - particule din PVC, aflate în suspensie într-o emulsie specială (având un strat de 200 de microni).



METALBAU SWISS: Material de placare din aluminiu compozit Alpolic/fr. Alpolic/fr (fire-rated) este un material compozit realizat din două folii de aluminiu, cu inserție minerală incombustibilă. Procesul de laminare este de tip continuu, prin care se asigură planeitatea plăcilor. Sistemul de finisaj pe bază de fluorocarbon Lumiflon conferă o mare durabilitate produsului. Modelul este disponibil într-o gamă diversă de culori, fiind posibilă alegerea oricărei nuanțe, pe baza unei mostre prezentate de beneficiar. Delaminarea este prevenită prin aplicarea unei vopsele anticorrosive între foliile de aluminiu. Partea din spate este protejată printr-un sistem din material poliesteric subțire. Alpolic/fr este livrat la dimensiuni de 3 mm, 4 mm sau 6 mm grosime; 965 mm, 1.279 mm sau 1.575 mm lățime; lungime de maximum 7.200 mm. Sortimentul îndeplinește cerințele obligatorii de siguranță la foc din majoritatea statelor de pe mapamond. Miezul conține o cantitate scăzută de polietilenă, iar ingredientul principal de tip mineral nu permite propagarea focului și restricționează degajarea fumului.

METRA: Sisteme de fațade cortină Poliedra-Sky 50. Reperele din seria Poliedra-Sky 50 sunt rezultatul unei evoluții firești a inovațiilor Metra, fiind disponibile în variantele Poliedra-Sky 50 I și Poliedra-Sky 50 S. Aceste profile pot fi utilizate pentru realizarea de fațade cortină sau a cadrelor metalice folosite în vederea susținerii sistemelor de materiale compozite, piatră etc. Marea varietate de forme și dimensiuni

oferă posibilități extinse de combinare, cu avantaje certe atât din punct de vedere estetic, cât și funcțional. Sistemele Poliedra-Sky 50 pot fi integrate atât în cadrul proiectelor noi, cât și pentru reconfigurarea arhitectonică a clădirilor existente. Profilele permit execuția de pereți cortină tradiționali, semistructurali sau structurali. Alte tipuri de construcții ce pot fi realizate prin intermediul acestor repere sunt: acoperișuri, piramide, luminoare, verande, sere, solarii etc.

NAUE: Sisteme etanșe de protecție Carbofix. Membranele Carbofix sunt fabricate din HDPE (polietilenă de înaltă densitate), fiind folosite pentru impermeabilizarea structurilor din beton aflate în contact cu substanțe chimice care au un grad ridicat de agresivitate. Materialul este disponibil în două variante: Carbofix 10, cu 1.470 de crampon/mp (având înălțimi de circa 10 mm), respectiv Carbofix 15, cu 850 de crampon/mp și înălțimi de 15 mm. Aceste geomembrane garantează o rezistență foarte mare la smulgere, în procesul de fabricație al materialului fiind utilizate rășini speciale, ce îndeplinesc toate cerințele referitoare la rezistența chimică. Folosirea Carbofix garantează performanțele și durabilitatea structurilor pe care se aplică, asigurând realizarea unor economii importante de timp și bani - resurse care ar fi fost necesare, în lipsa acestui material, pentru întreținere și reparații.

REYNAERS: Serie de profile pentru fațade cortină CW 86. Sistemele Reynaers CW 86 permit realizarea de pereți cortină prin metoda structurală tradițională. De asemenea, reperele se pretează pentru fabricația de fațade modulare, care asigură o creștere substanțială a vitezei de punere în operă pe șantier. Datorită modului inventiv în care au fost proiectate, elementele CW 86 sunt compatibile cu montajul de sisteme electronice de acționare, astfel încât în rețeaua de montanți/traverse pot fi inserate diverse alte sisteme constructive, ca - de exemplu - ferestre, dispozitive parasolare etc. Principalele caracteristici de performanță sunt: fonoizolare de 41 dB; etanșitate la aer clasa A4, conform EN 12153; coeficient de transfer termic dependent de combinația de profile; permeabilitate la aer de 900 Pa (clasa RE, conform EN 12155 și EN 12154); rezistență la vânt 2.000 Pa (conform specificațiilor EN 12179, EN 13166).

RUUKKI: Panouri termoizolante SPB. Panourile Ruukki SPB sunt realizate din foi de tablă cu miez din spumă poliuretanică rigidă (PU). Profilările fețelor exterioare au raze mari de curbură, fapt ce garantează menținerea constantă a proprietăților stratului de protecție. Forma muchurilor contribuie la îmbunătățirea caracteristicilor de termoizolare și la creșterea etanșității îmbinărilor. Materialul din care este realizat miezul are caracteristici de incombustibilitate și prezintă proprietăți ecologice. Sortimentul este disponibil cu grosimi de 60 mm, 80 mm și 100 mm, densitatea medie fiind de 40 ± 3 kg/mc. Rezistența la foc este corespunzătoare clasei E15, iar coeficientul de transfer termic este cuprins între 0,35 W/mpK și 0,21 W/mpK. Panourile SPB PU sunt disponibile în 8 nuanțe din gama RAL (pentru fața exterioară) și două pentru cea interioară.

SAPA BUILDING SYSTEMS: Serie pentru fațade cortină Elegance 72 Unitted. Sistemele Elegance 72 Unitted oferă arhitecților și proiectanților posibilitatea realizării unor structuri de pereți cortină cu aspect futurist și cu funcționalități multiple. Specialiștii Sapa oferă consultanță de

design, în vederea îndeplinirii tuturor cerințelor tehnice, estetice și economice. Denumirea profilelor sugerează coroborarea dintre beneficiile realizării unui control al producției modulelor de fațadă și cele de rapiditate a instalării. Fiecare unitate din cadrul structurii este proiectată și realizată în atelier, acolo unde se montează și vitrajul. În acest fel, calitatea și conformitatea pot fi controlate cu ușurință. Pe părțile laterale există sisteme speciale de facilitare a manevrării, care simplifică și eficientizează la maximum acțiunea de integrare în structură. Elegance 72 poate încorpora ochiuri mobile de fereastră, sisteme de control solar, panouri fotovoltaice etc.



ALUKONIGSTAHL: Profile din PVC Schuco Corona SI 82+. Seria din PVC pentru execuția de ferestre Corona SI 82+ include trei planuri de etanșare și beneficiază de un sistem de ranforsare cu profile din aluminiu. Conceptul inovator prin care se elimină armătura din oțel și inserțiile de spumă PU determină eliminarea punților termice. Astfel, sunt îndeplinite condițiile de termoizolare specifice ferestrelor destinate instalării la case pasive. Schuco Corona SI 82+ prezintă o adâncime constructivă de 82 mm și o lățime vizibilă de 120 mm. Reperul are 8 camere de izolare și asigură un coeficient de transfer termic de până la 0,8 W/m²K. Suprafața vitrajului este cu 30% mai mare pentru același nivel de izolare

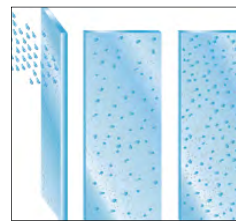
termică, comparativ cu ferestrele executate cu profile tradiționale, fapt care contribuie la îmbunătățirea gradului de pătrundere a luminii naturale în incintă. Sistemele Corona SI 82+ sunt adecvate atât pentru utilizarea în cadrul construcțiilor noi, cât și la reabilitarea imobilelor existente.

SIGURA: Mecanisme de acționare a ferestrelor de fațadă. Dispozitivele de acționare a ochiurilor de fereastră inserate în cadrul structurilor de fațadă sunt produse de firma Souchier - Franța. Principala caracteristică a acestor modele este că se pot monta pe tâmplăria existentă (de preferat, executată din profile de aluminiu). Sistemele de comandă pot fi pe bază de dioxid de carbon, prin cablu de oțel sau electrice, în funcție de acestea tipul de deschidere fiind pneumatic, mecanic sau electric. Mecanismele de acționare se pot interconecta cu celelalte sisteme de siguranță la incendiu a construcțiilor, în cadrul sistemului de management integrat al imobilului. Tipurile de deschidere sunt: oscilobantant spre interior sau exterior (pentru modelele pneumatice) și oscilant spre exterior (pentru cele electrice și mecanice), ferestrele având lățimi cuprinse între 550 mm și 1.600 mm.

AMVIC: Termosisteme pe bază de Neopor. Materialul Neopor, fabricat de BASF, oferă performanțe ridicate plăcilor de polistiren expandat la fabricația cărora este folosit. În comparație cu sortimentul Styropor (de culoare albă), produsul include grafit, precum și 3 pigmenți speciali, care asigură reflexia a 75% din radiațiile solare cu lungimi de undă mari, oferind astfel o creștere a gradului de termoizolație. Un alt avantaj al acestor plăci este acela că preiau și dispersează în masa proprie cele mai multe dintre tensiunile induse de diferențele de temperatură, astfel încât este diminuată probabilitatea apariției de fisuri. Conductivitatea (λ)

este cuprinsă între 0,033 W/mK și 0,030 W/mK, ceea ce face ca valoarea coeficientului de transfer termic să fie îmbunătățită cu 20% față de nivelul înregistrat la polistirenul clasic. Cele mai frecvente aplicații sunt: termoizolarea la exterior a clădirilor noi; termoizolarea la interior a imobilelor de patrimoniu; izolarea mansardelor, subsolurilor și fațadelor ventilate.

SIKA: Fluidizant pentru betoane Sika BV3 M. Aditivul Sika BV 3 M este utilizat în cadrul procesului de fabricație a betoanelor, având funcția de a asigura obținerea unei lucrabilități crescute, reducerea raportului apă-ciment, creșterea gradului de omogenizare și eliminarea tendințelor de segregare. Aditivul poate fi folosit la producția betoanelor pompabile. Sika BV 3 M este prezentat în formă de lichid de culoare maro, cu o densitate de 1,14 Kg/dm³. Substanța de bază din care este fabricat aditivul o constituie lignosulfatul. Pentru obținerea unor performanțe optime, este recomandat un dozaj cuprins între 0,20% și 0,95% din masa totală a cimentului folosit la realizarea betonului.



SAINT-GOBAIN GLASS: Sticlă cu autocurățare SGG Bioclean. SGG Bioclean este un tip de sticlă ce prezintă o acțiune duală de autocurățare. Acest rezultat este obținut prin acoperirea suprafeței exterioare a vitrajului cu un strat transparent permanent, ce îmbunătățește vizibil atât rezistența la

plouă, cât și la acțiunea radiațiilor solare și, în același timp, asigură eliminarea urmelor de apă, praf, reziduuri organice etc. Principalele avantaje oferite de SGG Bioclean sunt: scăderea frecvenței operațiilor de întreținere; facilitarea mentenanței; realizarea de economii cu serviciile respective; posibilitatea păstrării curățeniei în locurile greu accesibile; comportament ecologic; disponibilitate în combinație cu acoperirile de control solar. Sticla SGG Bioclean poate fi folosită împreună cu o gamă diversă de vitraje de la Saint-Gobain, rezultând ansambluri termo - fonoizolante sau de prevenire a pierderilor de căldură.

BAUMIT: Șapă autonivelantă de exterior Aussen. Produsul constituie un mortar uscat, sub formă de pulbere, pe bază de ciment, adaosuri și rășini sintetice în dispersie, care, prin amestecare cu apa, formează o șapă autonivelantă. Se utilizează la exterior și interior și este aplicat în grosimi de 5 mm până la 30 mm, pentru nivelarea suporturilor peste care urmează să se aplice finisaje de pardoseală de toate tipurile. Se recomandă pentru nivelarea neplaneităților mari atât la betoane de pardoseală, cât și la planșeele din beton prefabricat sau monolit precum și pentru suprafețe mari, inclusiv cu pante până la 3%. De asemenea, este util pentru realizarea încălzirii prin pardoseală. Produsul rezistă la solicitările scaunelor cu rotile. Nu este indicată folosirea pe suporturi de lemn, plastic, metal. Suportul trebuie să fie uscat, neînghețat, curat, portant, fără urme de praf, uleiuri, grăsimi, zone slabe, neaderente. După caz, aria de aplicare este necesar să fie prelucrată prin sablare, sau frezare. Suprafețele puternic absorbante se amorsează cu Tiefengrund LF, iar cele neabsorbante cu Supergrund D4. Șapa autonivelantă Aussen se amestecă într-un vas cu apă curată, folosind un mixer electric cu turație redusă, până la obținerea unei

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

TALON DE ABONAMENT

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

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

Societatea: _____ Localitatea: _____

Cont: _____ Banca: _____ CIF RO: _____

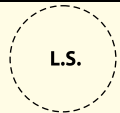
Jud.(sectorul): _____ Str. _____ Nr. _____ Bl. _____ Sc. _____ Ap. _____

Domeniul de activitate _____

Telefon: _____ Fax: _____ e-mail: _____

DI/D-na: _____ Funcția: _____

Data: _____ Prezenta reprezintă comanda fermă.



Plata se va efectua cu **O.P.** sau **mandat poștal** pentru **RAMPA Invest SRL** București; CIF RO 13506167 cont **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

paste omogene. Timpul de amestecare recomandat se situează la circa 4 minute. Cantitatea de apă este de aproximativ 5 l/sac, în funcție de consistența necesară.

TENCATE: Materiale geocompozite TenCate Polyfelt Rock PEC. Geocompozitele Rock PEC reprezintă membrane geotextile cu filament țesut în mod continuu, ranforsate cu fibre de poliester de mare coeziune. Sistemul este disponibil într-o gamă diversă de modele - diferite în funcție de duranță - de tip uniaxial sau biaxial. De asemenea, la cerere pot fi fabricate modele speciale. Principalele beneficii ale materialului sunt: flexibilitatea optimă a suprafeței, prin care se asigură interacțiunea ideală cu mediul mineral; permeabilitatea mare (care duce la reducerea presiunii create de prezența lichidelor); posibilitatea de separare a straturilor de sol; instalarea facilă, într-o singură etapă. Principalele tipuri de aplicații la care se folosește această membrană sunt: armarea pantelor abrupte; realizarea zidurilor de sprijin; stabilizarea terenului pentru construcția drumurilor pavate și a zonelor de parcare; realizarea terasamentelor de cale ferată.

KNAUF INSULATION: Vată minerală realizată cu tehnologia ECOSE. Produsul este fabricat prin intermediul tehnologiei de lipire cu formaldehidă, utilizându-se materiale rapid regenerative în locul produselor chimice pe bază de hidrocarburi care se foloseau în sistemul clasic. Principalele avantaje oferite de acest model sunt: textură fină; limitarea emisiilor de praf; lipsa mirosului; facilitatea procesului de debitare. De asemenea, o altă caracteristică importantă este aceea de sustenabilitate ridicată. Astfel, vata minerală este realizată din materiale reciclabile, fără adaosuri artificiale de colorare. Totodată, contribuie la îmbunătățirea calității aerului din incinte, comparativ

cu produsele tradiționale. Alte beneficii sunt: diminuarea impactului negativ asupra mediului prin scăderea cantității de energie necesară asigurării confortului interior; creșterea caracteristicii ecologice a clădirii în care este integrată; prețului competitiv raportat la soluțiile clasice. Vata minerală ECOSE asigură proprietăți superioare de rezistență la foc, de fonoizolare, absorbție a sunetelor și durabilitate.

DEN BRAVEN: Izolant universal Elast - O - Rub. Izolantul universal elastic Elast - O - Rub este de tip monocomponent, fiind realizat pe bază de cauciuc sintetic. Produsul este recomandat pentru etanșarea rosturilor dintre ramele ferestrelor și perete, a rosturilor aflate între materiale din piatră, beton și metal, a îmbinărilor de la construcțiile din aluminiu, a suprafețelor vitrate și pentru etanșarea la reparațiile de urgență ale acoperișurilor. Elast - O - Rub aderă foarte bine pe majoritatea suprafețelor, chiar și în condiții de umiditate. Este indicată efectuarea unor teste de aderență înainte de aplicare. Suprafețele pe care se folosește produsul trebuie să fie uscate, curate, fără grăsimi, ulei sau alte impurități. Dacă este aplicat pe bitum sau smoală, pot apărea decolorări sau schimbări ale proprietăților. După întărire, rezistă la temperaturi cuprinse între -20 de grade Celsius și +100 de grade Celsius. Produsul se poate vopsi.

TEREX: Instalație de ridicat Genie GTH-4018 SR. Genie GTH-4018 SR constituie un nou echipament telescopic destinat ridicării și manipulării încărcăturilor de mare greutate și gabarit. Mașina se poate deplasa pe teren accidentat și este dotată cu o turelă rotativă ce permite lucrul din diverse unghiuri, fără a mai fi necesară re poziționarea întregului utilaj. Înălțimea maximă de lucru este de 17,54 metri, iar tonajul

materialelor poate atinge valoarea de 4.000 kg. De asemenea, pot fi plasate greuțuri de până la 500 kg la o distanță de 15,53 metri. Dintre aplicațiile posibile, se remarcă manevrarea facilă a barelor din oțel și a paleților de cărămi. Echipamentul este dotat cu un sistem special de control al stabilității și cu un acumulator hidraulic pentru amortizarea șocurilor. Mașinile sunt disponibile în 3 variante de direcție: pe roțile frontale, de tip lateral sau coordonat. Motorul care echipază Genie GTH-4018 este de tip Perkins, dezvoltând o putere de 74kW, care asigură o manevrabilitate maximă pe orice tip de teren.

G-U FERROM COM: Feronerie oscilant-culisanță GU-966 mZ. Sistemul GU-966 mZ este potrivit pentru profile cu grosimea de 115 mm sau 108 mm. Mecanismele moderne oferă o proiectare lină a canalului, care poate fi deplasat precis în poziția dorită. Mănerile rotative de aluminiu asigură o manevrare facilă și au un design ergonomic, controlând funcțiile de eliberare a sistemului central de încuiere, de acționare a pozițiilor batante și culisante. De asemenea, mânerul include și un mecanism de siguranță anti-efracție. Sistemul de închidere GU-mZ este dotat cu un dispozitiv de tip foarfecă, având un rol de tragere a canalului spre rama la închidere și eliberare la deschidere. Astfel, chiar și ușile cu gabarit mare pot fi manipulate ușor. În funcție de cerințele de siguranță, sunt disponibile următoarele niveluri: securitate de bază pentru GU standard; securitate de bază sporită; securitate clasa WK 2, testată pe baza standardului ENV 1627.

ROCKWOOL: Plăci de vată bazaltică Hardrock MAX. Plăci rigide de vată bazaltică Hardrock MAX sunt realizate din două straturi, integrate cu liant de rășină organică și hidrofobizate în masă. Stratul superior,

cu grosime de până la 20 mm, are o densitate mărită care îi conferă rezistență superioară la acțiuni mecanice și forțe de impact. Stratul inferior are o densitate care asigură un coeficient de transfer termic îmbunătățit. Plăcile sunt inscripționate pe fața superioară pentru a asigura un montaj corect. Sortimentul Hardrock MAX se utilizează pentru termo - fonoizolare și protecție la foc a acoperișurilor tip terasă. Plăcile se montează pe structură cu dibluri metalice, ancore mecanice, bitum sau adeziv poliuretanic. Ulterior, se pot acoperi cu pietriș mărgăritar sau dale pentru terase necirculabile pentru protecție la vânt. Plăcile suportă încărcări mecanice. Alte proprietăți sunt: protecție la foc, permeabile la vaporii, stabilitate dimensională; duranță la mediul alcalin. Produse sunt de natură minerală, fiind rezistente la acțiunea dăunătoarelor și nu dăunează sănătății.

JCB: Rulou compactor în tandem VMT 920/950S. Utilajele VMT 920/950S sunt proiectate pentru a oferi productivitate și fiabilitate maximă, la un cost de exploatare minim. Combinația între greutatea statică, forțele centrifugale și amplitudinea face aceste ca aceste echipamente să fie potrivite pentru a acoperi o gamă largă de operațiuni, de la compactarea straturilor inferioare până la finisarea stratului de asfalt, în diverse amplasamente (curți, drumuri de acces, străzi din orașe, parcuri, șosele naționale, autostrăzi și aeroporturi). Modelul este recomandat atât pentru compactarea de pământ, cât și cea de asfalt. Sortimentul VMT 920/950S are o manevrabilitate ușoară, design compact, fiind disponibile și în combinație pe cauciucuri în față sau spate. Utilajul este disponibil în două variante de putere (60 kW și 80 kW), greutatea operațională fiind de 9.050 kg sau 9.150 kg. Lățimea compactorului este de 1.600 mm.

TROCAL 88+ 100% FĂRĂ PLUMB

O nouă dimensiune impune noi standarde

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

Recomandat pentru casele pasive
Uf < 0,8W/m² K

Investiție în viitor
Trocal 88+

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

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