



► **Continuăm cu o nouă echipă**

Noutăți. Schimbări la nivelul conducerii Austrotherm România

► **Soluții optime pentru termoizolarea teraselor clasice**

Produse. Polistirenul de pantă

► **Internetul și Social Media – între oportunități și amenințări**

Social Media. Comunicarea în era Web 2.0



Laurențiu Istrate,
Director General
Austrotherm Com SRL

Termoizolarea, un subiect de maximă actualitate

Dragi cititori, parteneri, colaboratori,

Un subiect de maximă actualitate, eficientizarea consumului de energie, ne preocupă în egală măsură atât din punctul de vedere al resurselor limitate la nivel global, cât și al costurilor, în particular. Alături de identificarea unor noi surse de energie, alternative, o soluție extrem de simplă și la îndemâna fiecăruia o reprezintă reducerea pierderilor de energie.

Imediat după anii '90 au fost demarate proiecte naționale pentru reducerea acestor pierderi, în special în ceea ce privește izolarea traseelor agentului termic sau individualizarea consumului (montarea de contoare, repartitoare, gigacalorimetre). Pentru a completa și a închide ciclul minimizării pierderilor de energie, pasul următor, început, dar nefinalizat încă pe deplin, este reprezentat de termoizolarea imobilelor. Cu toții știm că avantajele unei termoizolări corecte și eficiente se materializează într-un consum redus de energie, fără pierderi suplimentare și economii la bugetul alocat cheltuielilor de întreținere.

Austrotherm este o parte importantă din întregul care poate asigura funcționarea acestui sistem, completând cu experiența și cunoștințele tehnice pe care le posedă, cu materiale și sfaturi înțelepte orice solicitare în acest domeniu. Am recomandat și vom recomanda întotdeauna, pentru o termoizolare eficientă, utilizarea materialelor adecvate, aceasta reprezentând garanția unui succes pe termen lung.

Aceste măsuri vin în sprijinul teoriei de reducere a consumului și pierderilor în mod deosebit astăzi, când încă resimțim efectele crizei la nivel mondial. Dacă în perioada de boom economic cu toții cheltuiam prea mult, fără nicio reținere, în astfel de perioade de criză este recomandat să investim eficient, una dintre direcții fiind cu siguranță și reducerea cheltuielilor și a pierderilor, toate acestea conducând, în timp, la o economie energetică sănătoasă.

Din partea Austrotherm și-au adus contribuția:

Laurențiu Istrate,
Director General Austrotherm Com S.R.L.

Roxana Ghioca - Director Comercial
e-mail: roxana.ghioca@austrotherm.ro

Elena Gogoncea - Marketing Manager
e-mail: elena.gogoncea@austrotherm.ro

Viorel Mares - Product Manager
e-mail: viorel.mares@austrotherm.ro

Redactare, layout și producție:

SPRINGER & JACOBY
ROMANIA

CUPRINS:

02 Editorial // Cuprins // Redacția

Noutăți

03 Schimbări în conducerea Austrotherm România

Interviu

04 Primele mele 100 de zile în Austrotherm

05 Cele mai bune rezultate se obțin în echipă

Lucrări de referință

07 H10 Infinity, un proiect pe măsura numelui

08 Renovarea Spitalului Clinic de Urgență pentru Copii "Marie Curie"

Social Media

09 Internetul și Social Media - între oportunități și amenințări

Produce

10 Polistiren pentru termosisteme compacte

Meridiane

12 Polonia - o altă țară Austrotherm

Evenimente

13 Simțul civic și puterea exemplului

Produce

14 Soluții optime pentru termoizolarea teraselor clasice - polistirenul de pantă



Cele mai bune rezultate se obțin în echipă

Deține un background solid în domeniul termoizolațiilor.

A activat în zona comercială, credit control, logistică, B2B, DIY și retail. Consideră că oricine are puterea de a realiza tot ceea ce își propune.



LUCRĂRI DE REFERINȚĂ

H10 Infinity, un proiect pe măsura numelui

Ce proiect imobiliar este mai bine să dezvoltăm într-o perioadă de criză economică? O clădire de locuințe sau una de birouri? Care proiect și-ar găsi mai repede cumpărători sau chiriași, care investiție ar fi mai rapid de recuperat?



EVENTIMENTE

Simțul civic și puterea exemplului

Un simț civic responsabil se formează de obicei în primii ani de școală, atât sub îndrumarea învățătorilor, cât și a părinților. Cu toții avem responsabilitatea morală de a crește și de a educa spiritul tinerei generații.

Continuăm cu o nouă echipă. Schimbări la nivelul conducerii Austrotherm România

Începând cu luna februarie a acestui an, la conducerea Austrotherm România au fost numiți dl Laurențiu Istrate, în funcția de Director General, și dna Roxana Ghioca, în funcția de Director Comercial.

În vârstă de 49 ani, dl Laurențiu Istrate îl înlocuiește la conducerea firmei pe dl Serghei Negulescu, după o activitate de 10 ani în Austrotherm România. Dl Istrate posedă o pregătire solidă în domeniul tehnic și o vastă experiență profesională, care include 10 ani în cadrul URBB Tuborg, unde a promovat până la funcția de Director Operațional. La aceasta se mai adaugă 4 ani ca Director General în cadrul Wolf Plastics Ambalaje, membră a Grupului SIH, unde și-a desăvârșit cunoștințele de conducere a unui business într-un domeniu adiacent pieței materialelor de construcții. Înainte de a prelua conducerea Austrotherm România, dl Laurențiu Istrate a ocupat timp de 2 ani postul de Director General al Plastipak România – investiție americană „greenfield” în domeniul producției de ambalaje.

Dl Laurențiu Istrate a preluat toate responsabilitățile de coordonare a activităților de producție și vânzare ale fabricilor de polistiren expandat și extrudat din România.

„Termoizolarea ar trebui să reprezinte o prioritate a tuturor proprietarilor de imobile pentru economisirea resurselor energetice și, implicit, pentru protecția mediului”, a afirmat dl Istrate la conferința de prezentare a noii conduceri Austrotherm România.

Dna Roxana Ghioca, în vârstă de 33 de ani, de profesie jurist, absolventă a cursului Postuniversitar de Managementul Afacerilor Externe, este noul Director Comercial Austrotherm. Deține un background puternic în domeniul termoizolațiilor, având o experiență în management de peste 9 ani și peste 5 ani în domeniul polistirenului, pe relația B2B, DIY și retail. Începând cu 1 februarie 2012, dna Roxana Ghioca coordonează echipa de vânzări și operațiunile logistice ale Austrotherm România.

„Personal sunt mereu gata să învăț și să



împărtășesc experiența, aptitudinile și educația. Consider că suntem răspunzători pentru ceea ce suntem și avem puterea de a face din noi înșine tot ceea ce ne dorim să fim. Astfel că, punând ca bază a dezvoltării personale și profesionale inițiativa și eficiența, sunt convinsă că, alături de o echipă așa cum am găsit aici, putem continua și îmbunătăți valorile tradiționale date de tot ceea ce înseamnă misiunea Austrotherm”, a afirmat dna Roxana Ghioca cu ocazia prezentării oficiale a noii conduceri Austrotherm.

Schimbările la nivelul conducerii Austrotherm asigură continuitate în cadrul managementului și al culturii organizaționale, contribuind la dezvoltarea durabilă a companiei și a păstrării valorilor consacrate.

Cu o cifră de afaceri de 55.398.269 RON și un număr de 90 angajați în anul 2010,

Austrotherm este unul dintre principalii producători de polistiren din Europa. În România, prin intermediul fabricilor din București și Horia, Austrotherm produce și comercializează o gamă variată de polistiren expandat, atât alb, cât și grafitat, polistiren extrudat, profile și ornamente pentru fațadă. Cu o capacitate de producție de 700.000 mc de polistiren expandat și 150.000 mc polistiren extrudat, cercetând și inovând permanent, Austrotherm oferă soluții tehnice inovatoare atât arhitecților, constructorilor și distribuitorilor de materiale de construcții, cât și celor care construiesc în regim privat. Austrotherm oferă suport tehnic și consiliere în funcție de particularitățile fiecărui proiect și pune la dispoziția tuturor celor interesați materiale informative pe pagina de internet www.austrotherm.ro ■

Primele mele 100 de zile în Austrotherm

Interviu cu dl Laurențiu Istrate, Director General Austrotherm România.

Are o solidă pregătire tehnică și un CV impresionant. A activat 10 ani în cadrul URBB Tuborg, unde a promovat până la funcția de Director Operațional, urmați de 4 ani ca Director General al Wolf Plastics Ambalaje și alți 2 ca Director General al Plastipak România. Din februarie 2012 este Directorul General al Austrotherm România. Îi plac provocările și consideră că oamenii și echipa reprezintă cheia succesului în afaceri.



AUSTROtimes: Cum v-ați imaginat, înainte să preluați conducerea operațiunilor Austrotherm, că se prezintă piața în domeniul termoizolațiilor și cum este în realitate?

Laurențiu Istrate: Fiecare ramură economică a fost afectată de criză, prin urmare, și noi. Am găsit în Austrotherm oameni optimiști, entuziaști, dornici de efort susținut și, prin contribuția lor, ca echipă, am convingerea că vom fi capabili să realizăm o aliniere cât mai rapidă la cerințele pieței și ale acționarilor companiei. Concurența în sectorul construcțiilor este deosebit de acerbă și, din păcate, de ceva timp, lupta a început să se dea (exclusiv) din punctul de vedere al prețurilor. Acest lucru este în defavoarea tuturor, însă, în mod special, clientul final este cel care are de pierdut de pe urma acestui război. Ca-n orice război, există învingători și învinși, iar clientul, fără să știe de cele mai multe ori, se află în tabăra celor învinși pentru că, nu întotdeauna calitatea produselor pe care le achiziționează corespunde așteptărilor sale.

AUSTROtimes: Până acum, poziția Austrotherm vizavi de această strategie a fost constantă. Nu ați renunțat la calitate. Cum va evolua situația pe viitor? Cum veți alinia politica dvs la cerințele din piață?

Laurențiu Istrate: Austrotherm nu va renunța nici pe viitor la produsele de calitate cu care sunt obișnuiți clienții noștri. Numele nostru este și va fi întotdeauna garanția calității. Desigur că ne dorim o evoluție, o ieșire din acest carusel, dar acest lucru poate fi posibil numai cu ajutorul unor reglementări clare, menite să ajute și să protejeze clientul final. Ma refer aici la acte normative riguroase, care să întărească disciplina în construcții, să reglementeze aplicarea corectă a materialelor termoizolante, precum și termoizolarea corespunzătoare cu produsele dedicate fiecărei componente a unei construcții.

AUSTROtimes: Nu este totuși un paradox? Pe o piață a materialelor termoizolante în creștere, conform datelor primite de la Institutul Național de Statistică, prețurile sunt totuși într-o continuă scădere. Cum explicați acest aspect?

Laurențiu Istrate: Da, așa este, pare un paradox. Cu toate acestea, explicația este relativ simplă: există foarte mulți producători mici, mulți dintre ei sezonieri, ce lucrează cu utilaje de producție închiriate, fără să se alinieze unor standarde sau acte normative în vigoare sau chiar fără a avea o bază legală. Nu există un control strict pentru aceștia, iar activitatea lor, din nefericire, este suficientă

pentru destabilizarea pieței.

AUSTROtimes: Am observat la concurenții dumneavoastră un trend ascendent în oferirea pe proiecte, direct către antreprenori și firmele de construcții. Cum apreciați acest aspect, există un target pentru dumneavoastră?

Laurențiu Istrate: De-a lungul celor mai bine de 10 ani de prezență pe piața din România, Austrotherm a dezvoltat o relație de colaborare avantajoasă cu peste 150 de distribuitori. Am evoluat împreună și ne dorim acest lucru și în continuare. O rețea de distribuție solidă este un fundament pentru orice afacere eficientă. În orice parteneriat există puncte tari și mai puțin tari. Important este însă ca la final să avem o situație de "win-win" atât noi, cât și distribuitorii noștri. Cel care are cel mai mult de câștigat din acest parteneriat este clientul final, el fiind atât principala noastră preocupare, cât și a partenerilor noștri.

AUSTROtimes: Ați menționat mai devreme ceva legat de niște normative. La ce anume vă refereați?

Laurențiu Istrate: Este vorba despre un ghid de aplicare corectă a materialelor termoizolante. Asociația Producătorilor de Polistiren Expandat (ROMEPS), din care face parte și Austrotherm, a elaborat un ghid, un manual de utilizare și punere în operă a polistirenului, ghid destinat unei corecte înțelegeri a sistemului de termoizolare. Acest ghid este menit să vină în ajutorul tuturor clienților noștri deoarece el cuprinde toate informațiile importante referitoare la: tipurile de materiale termoizolante existente și destinația lor, caracteristicile tehnice pe care trebuie să le îndeplinească produsele destinate fiecărui element de construcție în parte, precum și procedeele de aplicare a materialelor termoizolante. ►

AUSTROtimes: Domnule director, cum vedeți dumneavoastră rețeta succesului în afaceri?

Laurențiu Istrate: Nu cred că există o rețetă comună pentru succesul în afaceri. Fiecare afacere are specificul ei și trebuie tratată ca atare. Sunt însă anumite elemente comune de care fiecare întreprinzător sau manager trebuie să țină seama: seriozitate, respect, încredere, calitate și, nu în ultimul rând, oamenii, pentru că de fapt cu ei lucrăm fie că sunt angajați, parteneri de afaceri, clienți sau întreprinzători. O afacere are succes doar atunci când oamenii din echipă sunt motivați să o ducă spre succes. Dacă ei conștientizează care este rolul echipei, iar echipa este condusă de un lider, afacerea va avea succes.

AUSTROtimes: Cum apreciați piața materialelor de construcții în acest moment?

Laurențiu Istrate: Este o piață extrem de competitivă care, datorită boom-ului imobiliar din anii 2000, s-a dezvoltat foarte mult, sunt capacități de producție peste nevoile momentului, iar asta face ca prețurile să fie extrem de mici. Acesta este un avantaj pentru clientul final, pe care astăzi o casă sau reparația unei case îl poate costa mai puțin decât acum 5 ani, în schimb, reduce la minimum marjele producătorilor.

Există însă și o mare temere și anume aceea că, în contextul în care piața cere prețuri din ce în ce mai mici, să crească consumul de materiale „low cost“, ceea ce implică înseamnă și „low quality“. Personal îi sfătuiesc pe consumatorii finali să ia în considerare calitatea, să nu facă rabat de la ea, pentru că o casă nu este un articol de îmbrăcăminte, încălțăminte sau un bilet de avion, ci este un lucru care teoretic trebuie să țină o sută de ani.

AUSTROtimes: Cum vă imaginați viitorul alături de Austrotherm?

Laurențiu Istrate: Pentru mine este o nouă provocare. Mi se pare extrem de interesant. După aproape 20 de ani în care am lucrat în producție, familiarizându-mă cu tot felul de tehnologii și 6 ani de B2B, acum am în față o provocare într-o nouă piață.

Competiția este foarte dură, dar în același timp domeniul este de viitor, pentru că în România conceptele de termoizolare și termosistem au fost introduse în ultimii 10 ani, iar reabilitarea termică a clădirilor este abia la început.

Sper că împreună cu echipa Austrotherm să aducem noutăți în această piață și să ne menținem pe „podiumul“ celor ce oferă soluții de calitate în domeniu. ■

Cele mai bune rezultate se obțin în echipă

Interviu cu dna Roxana Ghioca, Director Comercial Austrotherm România.

Deține un background solid în domeniul termoizolațiilor, cu peste 5 ani de experiență profesională în domeniul polistirenilor. A activat în zona comercială, credit-control, logistică, B2B, DIY și retail. Consideră că oricine are puterea de a realiza prin forțe proprii tot ceea ce își propune.

AUSTROtimes: Cum a fost primul contact cu Austrotherm, care sunt primele impresii după venirea în firmă?

Roxana Ghioca: Cunoșteam compania din perspectiva concurentului Austrotherm, unde am petrecut 5 ani ocupându-mă de produse din polistiren, astfel încât primele impresii au fost inevitabil influențate de tabloul vizual anterior. M-am bucurat să găsesc aici o structură organizațională coerentă, o echipă de vânzări ai cărei membri posedă calități de leader, poziționată la un nivel înalt în ceea ce privește market share-ul, am găsit o echipă tehnică profesionistă și un desk office bine pregătit. Am găsit atât parteneri, cât și colaboratori pe care îi cunoșteam din relațiile comerciale anterioare, dar și parteneri noi, cu real potențial de dezvoltare. Am găsit un produs de calitate și cu istoric în piață, cu identitate, prezență națională și internațională. Un produs cunoscut, apreciat și respectat de către clienți, dar și de către concurenți.

Pornind de la cele de mai sus, am început cu optimism și încredere în ceea ce privește misiunea mea, și sunt convinsă că amprenta personală va aduce un plus de dinamism și inovație, păstrând în egală măsură și tradiția Austrotherm.

AUSTROtimes: Ați menționat câteva aspecte referitoare la concurența pe această piață. Cum apreciați strategiile și tacticile concurențiale?

Roxana Ghioca: Într-o perioadă cu evidente fluctuații financiare, cu tensiuni economice la nivel global, tacticile concurențiale, din păcate, nu respectă normele rezonabile ale deontologiei profesionale. Ne confruntăm cu o piață de produs incert, cu producători sezonieri care, fără a deține minimul de cerințe



tehnice, ocupă din ce în ce mai mult spațiu. Piața este invadată de produse low cost, low quality și, din păcate, cumpărătorul final analizează achiziția doar din punct de vedere preț, neluând în calcul eficiența reală a produsului. Fiecare producător găsește soluții și metode de promovare ingenioase, cele mai grave din punctul meu de vedere fiind utilizarea unor denumiri de produs care reflectă anumite caracteristici tehnice, fără ca acel produs să fie din punct de vedere tehnic la acel nivel. Sunt și producători – din top 5 - unde concurența este în limite rezonabile, pe care îi respectăm. Din păcate, costurile acestora, la fel ca și ale noastre (deținem din 2011 locul 3 pe categoria polistiren expandat și locul 2 la polistiren extrudat) sunt considerabil influențate de costurile generate de standardul de calitate pe care ni-l impunem. Austrotherm rămâne pe poziția producătorului de marcă, cu constanță în ceea ce privește calitatea produselor oferite și a serviciilor atașate și suntem conștienți că, în scurt timp, cei care nu se vor apropia de standardul impus vor ▶

fi nevoiți să renunțe la a mai desfășura activități de producție pe acest segment.

AUSTROtimes: Care va fi poziția Austrotherm din punct de vedere comercial pe piața materialelor termoizolante?

Roxana Ghioca: Așa cum spuneam, Austrotherm va continua să promoveze valorile tradiționale, va insista cu un produs de calitate certificată care prin prezență, vizibilitate, caracteristici și gamă variată va răspunde tuturor cerințelor clientului final. Mai mult, suntem convinși că trebuie să ne susținem partenerii și să-i îndrumăm către produse termoizolante competitive în ceea ce privește raportul calitate-preț, raport ce va deveni tot mai evident pe termen mediu și lung. Încercăm prin suport tehnic și campanii de marketing conștientizarea efectelor benefice ale utilizării pentru reamenajări și construcții noi, a gamelor recomandate pentru fațadă. Oferta noastră pe acest segment conține trei tipuri de polistiren, AF70, AF80, AF-PLUS (grafitat). Venim astfel cu soluții concrete pe măsura bugetului clientului final. Pentru lucrări speciale, promovăm densitățile mari, A100, A150 și A200. Avem soluții pentru încălzirea prin pardoseli, plăcile cu nuturi, avem soluții pentru cererile de XPS, avem în gamă grosimi și suprafețe care răspund tuturor exigențelor în domeniu. Suntem prezenți și vom rămâne prezenți pe toate canalele de distribuție: cel tradițional, distribuitori regionali, B2B și IKA. Vom aborda o politică flexibilă și orientată către client, vom încerca să identificăm mijloacele de optimizare și eficientizare internă, astfel încât oferta noastră să fie cât mai competitivă.

AUSTROtimes: Ce măsuri ați întreprins până acum în Austrotherm? Ne puteți dezvălui câte ceva din ceea ce urmează să întreprindeți?

Roxana Ghioca: Activitatea mea în Austrotherm România a început în februarie, un moment potrivit pentru un nou start. Cu un background în zona comercială, credit-control, logistică și organizatoric-administrativă, acestea au fost și direcțiile abordate aici. Bineînțeles că anterior oricăror măsuri a fost nevoie de adaptare la politicile corporative, de cunoaștere a sistemului de lucru și a echipei Austrotherm. Găsind o bază solidă, măsurile au urmat de la sine și au avut ca obiectiv consolidarea rețelei comerciale și a procedurilor de lucru, poziționarea în piață, optimizarea proceselor logistice și a activităților administrative și de sales support, managementul resurselor și gestionarea eficientă a activității departamentului pe care îl coordonez. Pentru perioada următoare continuăm ceea ce am început în direcția dezvoltării interne, dar și în direcția poziționării în piața în care activăm. Cred în oamenii din echipă, în

resursele pe care le avem și în istoricul celor mai bine de 13 ani de Austrotherm în România, astfel încât misiunea mea este de a consolida parteneriatele existente și de a deschide noi oportunități prin parteneriate noi și stabile pe termen lung. Ne vom continua politica comercială coerentă, constructivă și creativă astfel încât să depășim cifrele anului 2011 atât din punct de vedere al cifrei de afaceri cât și ca market share.

AUSTROtimes: Austrotherm distribuie la nivel național. Unde simțiți o creștere a nevoilor de materiale termoizolante?

Roxana Ghioca: Geografic vorbind, piața construcțiilor se modifică de la an la an. Primul trimestru, cel puțin din punctul nostru de vedere, a înclinat balanța în direcția București și împrejurimi în ceea ce privește proiectele în desfășurare.

O altă analiză merită a fi făcută între investițiile publice și cele private. Se înregistrează în 2012 o creștere a ponderii investițiilor publice în defavoarea celor private. Acestea din urmă rămân reprezentate de proiectele rezidențiale de dimensiuni mici, chiar locuințe familiale, sau construcție individuală mică la nivel de 5-8 apartamente pentru revânzare. În ceea ce ne privește, la acest început de an găsim pe primele locuri, imediat după București și Ilfov, zona de Centru și Nord-Vest, iar la polul opus Vestul și Sud-Vestul țării.

AUSTROtimes: Aceeași întrebare pe care am adresat-o și dlui Istrate: cum vedeți dvs rețeta succesului în afaceri?

Roxana Ghioca: Personal cred în puterea

cuvântului și a sincerității, a flexibilității și transparenței în dialogul de business. Am un profund simț al rezultatului și al organizării, sunt deschisă și gata să îmi asum anumite riscuri atât timp cât ele nu contravin legii și moralei. Totul ține de comportament, analiză și control și pe aceste coordonate îmi așez deopotrivă colaboratorii, partenerii și colegii din echipă. Cred în succesul afacerilor consolidate pe respect pentru sine și pentru parteneri.

AUSTROtimes: Cum vă imaginați viitorul alături de Austrotherm?

Roxana Ghioca: Viitorul la Austrotherm va fi cel pe care îl vom creiona noi, cei care facem parte din Echipa Austrotherm, începând cu colegii din depozite care gestionează manipularea granulei și a produsului finit spre rețelele de distribuție, continuând cu specialiștii din producție și tehnic care fac posibilă promovarea produselor de calitate, cu cei care sunt back office și asigură infrastructura companiei (financiar, credit control, facturare, administrativ, HR) și finalizând cu echipa de management și cea de sales & marketing care promovează cu succes gama Austrotherm.

Pe o piață în continuă mișcare, cu siguranță Austrotherm va rămâne o companie competitivă, cu intenții și direcții mari, cu acțiuni susținute și ferme.

Acestea, coroborate cu experiența și competențele acumulate în domeniu, vor așeza compania și în viitor în top 3 producători interni de materiale termoizolante și pe locul 1 în ceea ce privește notorietatea brandului și a calității produselor. ■



H10 Infinity, un proiect pe măsura numelui



Ce proiect imobiliar este mai bine să dezvoltăm într-o perioadă de criză economică? O clădire de locuințe sau una de birouri? Care proiect și-ar găsi mai repede cumpărători sau chiriași, care investiție ar avea un termen mai scurt de recuperare a capitalului? În mod sigur și dezvoltatorul S.C. H10 Invest S.R.L. a luat în calcul toate aceste aspecte când a demarat proiectul H10 Infinity, un imobil mixt, compartimentat atât în spații de birouri și servicii cât și în locuințe familiale. Proiectul este dezvoltat în Deva, municipiul și reședința județului Hunedoara.

Clădirea are regimul de înălțime D+P+7E+8R, la demisol sunt amenajate garaje, boxe, camere tehnice și de P.S.I., etajul 1 are ca destinație spații de birouri, iar etajele 2 - 8 au ca destinație locuințe familiale. Imobilul a fost proiectat de către arhitectul Enyedi Dan, calculele structurii de rezistență au fost realizate de către inginerul Zaiu Dănuț iar antrepriza generală a lucrării a fost asigurată de către S.C. Glial Team Exim S.R.L. din Hunedoara.

H10 Infinity este un proiect pe măsura numelui său. Dispune de suprafețe generoase, balconul este la nivelul unei terase multifuncționale iar cele 6 tipuri de apartamente cu una, două sau trei camere corespund chiar și celor mai pretențioase solicitări.

Structura clădirii este realizată din cadre și grinzi de beton armat. Betoanele folosite sunt de calitate ridicată, cu ciment Heidelberg. Pereții de închidere sunt realizați din Porotherm de 30 cm grosime, pereții de

compartimentare între apartamente cu Porotherm de 25 cm grosime.

Pentru anveloparea clădirii s-au folosit produse Austrotherm furnizate prin intermediul R&G Industries, unul dintre cei mai mari distribuitori de materiale pentru construcții din județul Hunedoara:

- pentru izolația intrării în imobil, izolația interioară a demisolului, parterului, precum și pentru casa scării a fost folosit polistiren expandat Austrotherm EPS® A150;
- termoizolarea terasei blocului s-a realizat cu sistemul Austrotherm polistiren de pantă, grosimea maximă a termoizolației ajungând la 43 cm. Sortimentul de polistiren utilizat este Austrotherm EPS® A100, cu și fără pantă;
- termoizolarea teraselor aferente apartamentelor de la etajul 8 s-a realizat cu Austrotherm EPS® A200.

În aceste condiții, imobilul este certificat energetic clasa A și posedă nota energetică maximă, adică 100.

Pantele acoperișului terasă au fost realizate din termoizolație cu ajutorul sistemului Austrotherm polistiren de pantă, cu beneficii importante din punct de vedere al rezistenței termice și al diminuării masei terasei. Sistemul a fost pus în operă după realizarea stratului de difuzie iar hidroizolația s-a realizat cu membrane bituminoase Tegola.

Iar pentru ca anveloparea imobilului să fie perfectă, proprietățile termoizolatoare ale polistirenului Austrotherm sunt completate de cele ale tâmplăriei din PVC clasa A, cu 5 camere interioare de izolare termică. ■

Informații proiect

Nume:

H10 Infinity, Deva, Hunedoara

Perioadă execuție:

26.07.2010 - 18.05.2012

Regim înălțime:

D+P+7E+8R

Arhitect:

Enyedi Dan

Inginer rezistență:

Zaiu Dănuț

Antreprenor general:

S.C. Glial Team Exim S.R.L Hunedoara

Furnizor materiale construcții:

S.C. R&G Industries S.R.L Hunedoara

Dezvoltator:

S.C. H10 Invest S.R.L Deva



Renovarea Spitalului Clinic de Urgență pentru Copii “Marie Curie”

Este cel mai mare spital pentru copii din țară. Are o suprafață de aproximativ 10.000 m², 466 de paturi, 18 secții și compartimente, iar în 2010 un număr de 166.171 copii din întreaga țară au beneficiat de serviciile medicale oferite de acesta. Este vorba despre Spitalul Clinic de Urgență pentru Copii “Marie Curie”.



Construit de firma poloneză Budimex, Spitalul Marie Curie funcționează din anul 1984 și asigură asistență medicală de specialitate pentru copii, mai precis servicii de urgență, curative și profilactice, prin personal medical înalt calificat. În perioada 2007 – 2011, spitalul a fost renovat și dotat cu mobilier și paturi noi, precum și cu aparatură medicală de ultimă generație.

Acest proiect de modernizare a spitalului a fost realizat prin efortul financiar colectiv al mai multor firme și persoane fizice, totul fiind coordonat de către Fundația Scheherazade. Astfel, renovarea fațadei și termoizolarea spitalului reprezintă etapa finală și firească a acestui lung proces de transformare a spitalului Marie Curie într-o instituție modernă și performantă de interes public național.

Proiectul de reabilitare a fost realizat de firma de proiectare S.C. TOTAL GROUP CONEX S.R.L. și s-a urmărit păstrarea identității arhitecturale a spitalului. Astfel, în urma consultărilor avute cu dna arhitect Mihai Gabriela, Austrotherm a realizat și furnizat pentru acest proiect profilele de fațadă. Lucrările de renovare și termoizolare a

fațadei spitalului au fost realizate de către S.C. RDV CONSTRUCT S.R.L. Reabilitarea termică a durat aproximativ patru luni, lucrările fiind demarate în decembrie 2011 și finalizate în martie 2012, echipa care a realizat cu succes acest proiect având în

componența ei 25 de oameni.

Acum Spitalul Clinic de Urgență pentru Copii “Marie Curie” este o instituție medicală modernă, care dispune de toate condițiile și confortul pentru a trata copiii cu profesionalism și multă căldură. ■



Internetul și Social Media – Între oportunități și amenințări

Indiferent că ne place sau nu, oricât de mult se opun schimbării unii dintre noi, internetul și Social Media își fac loc tot mai mult în viețile noastre.

Internetul și Social Media – noua paradigmă a comunicării

Zilnic trimitem și primim email-uri, nu mai cumpărăm ziare dar citim presa electronică și bloguri, comentăm articole și intrăm în polemici cu ceilalți comentatori, căutăm pe Google informațiile care ne interesează, cerem sfaturi și păreri pe forumuri de specialitate. Chiar și comerțul online a crescut vertiginos în ultimii 2 ani. În plus, am început să ne petrecem o parte din timp pe rețelele de socializare: Facebook, Google Plus, Twitter, mai nou și Pinterest. Comparativ cu țările dezvoltate din Europa (88,6% dintre olandezi și 92,5% dintre suedezi au acces la internet), România este încă departe în ceea ce privește accesul la informație, doar 35,5% din populație are acces la internet. Totuși, 4,643,820 de conturi de Facebook (adică 24% dintre români) și 2,992,000 de cititori de bloguri (15,7% dintre români) sunt motive suficiente pentru ca un brand cel puțin să monitorizeze prezența sa și a concurenților săi pe internet și Social Media.



Toată lumea poate fi găsită pe internet

Firmele din IT, telecomunicații, FMCG, construcții, igienă și îngrijire personală, farmaceutice sau servicii medicale sunt prezente pe site-uri, bloguri, forumuri, statusuri și stream-uri din Social Media, cu sau fără voia lor. Oamenii vorbesc despre produsele și serviciile firmelor. Uneori de bine, alteori de rău. Unii cer sfaturi înainte de a



decide achiziționarea unui produs, alții oferă sfaturi mai mult sau mai puțin avizate.

Unii laudă un produs atunci când au avut o experiență plăcută alături de el, mulți însă își povestesc pățaniile și experiențele neplăcute pe care le-au avut cu un anume brand. Altfel spus, internetul și Social Media înseamnă pentru o firmă atât oportunități, cât și amenințări.

Oportunitățile prezenței pe internet și în Social Media

Nici firmele care activează în domeniul materialelor de construcții nu fac excepție de la această regulă a comunicării 2.0. Producători de vopsea lavabilă, șape, parchet, polistiren, gips-carton, gleturi, adezivi, toți au oportunitatea de a-și promova produsele, de a le scoate în față, de a le prezenta și susține pe internet și Social Media cu costuri mici comparativ cu bugetul unei campanii de tv sau presă scrisă. Promovarea pe internet nu este doar ieftină, dar îi și oferă unei companii posibilitatea să prezinte clienților existenți sau potențiali mai multă informație relevantă, sfaturi utile în ceea ce privește utilizarea și aplicarea produselor, să aștepte părerea consumatorilor cu privire la produsele companiei, să obțină feedback constructiv cu ajutorul căruia produsele și serviciile să fie ulterior îmbunătățite. Toate acestea reprezintă partea pozitivă și oportunitățile oferite de internet și Social Media.

Riscurile prezenței pe internet și în Social Media

Partea mai puțin plăcută, coșmarul oricărui brand, este reprezentată de reacțiile negative la adresa unui produs sau serviciu pe care consumatorii le pot genera pe bloguri, forumuri, Facebook sau Twitter. Aceste critici pot degenera, viraliza, pot să ia o turnură neplăcută și să afecteze grav percepția clienților despre brand. Acest risc nu poate fi eliminat, dar poate fi minimizat dacă brandul monitorizează prezența sa în Social Media, astfel încât să poată gestiona și lămurii eventualele polemici.

În concluzie, brandurile există pe internet independent de voința companiilor care le dețin. Dacă această prezență online, mai mult sau mai puțin activă, aduce sau nu aspecte pozitive brandului respectiv, depinde numai de cât de atent își monitorizează fiecare brand imaginea și de felul în care își apără identitatea. ■



Polistiren pentru termosisteme compacte.

Recomandările Austrotherm

La o simplă căutare în Dicționarul Explicativ al Limbii Române a cuvântului "termosistem" veți constata că acesta nu există în dicționar. Explicația este simplă: termenul "termosistem" a fost adoptat pentru a defini sistemele de termoizolare a fațadelor, în special a acelor realizate din pereți masivi, cu termoizolații care sunt protejate cu tencuieli speciale, subțiri.

Un termosistem este compus din:

- polistirenul;
- adezivul pentru fixarea polistirenului de perete;
- diblurile pentru prinderea mecanică a polistirenului de perete;
- masa de șpaclu care înglobează și plasa din fibră de sticlă;
- finisajul exterior.

Finisajul exterior poate să fie uscat sau umed, în funcție de tipul de termosistem ales, mai precis termosistem pentru fațade ventilate, respectiv termosistem compact.

Termosistemele compacte se diferențiază de termoizolarea clasică printr-o serie de avantaje:

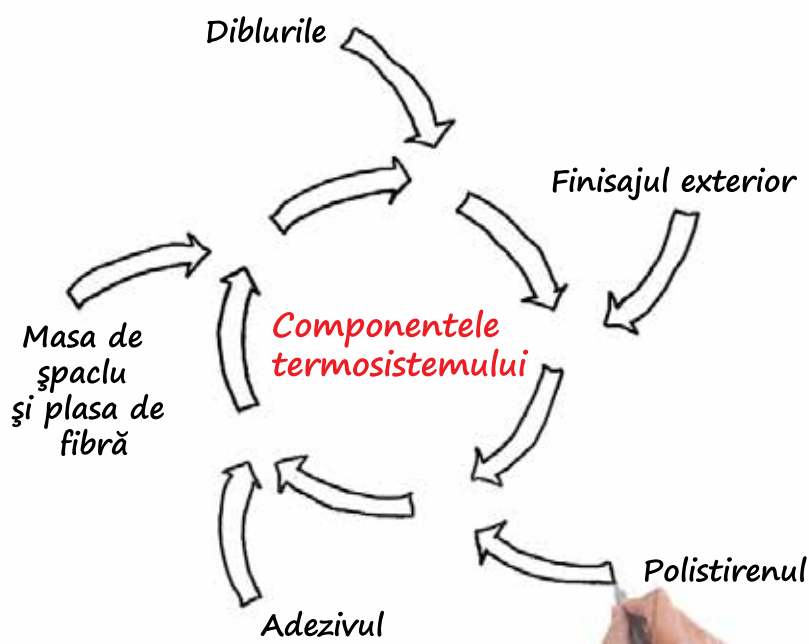
- capacitatea de termoizolare a pereților exteriori este mult îmbunătățită;
- oferă o mare varietate de culori și texturi în ceea ce privește finisajele exterioare executate cu tencuielile decorative;
- se reduc costurile cu manopera;
- oferă posibilitatea realizării de ancadrame pentru uși și ferestre;
- în cazul termosistemelor compacte, profilele decorative pot fi folosite fără a cauza deteriorări sau străpungeri prin termoizolație;
- microclimatul interior este îmbunătățit;
- se reduc costurile legate de consumul de energie necesar pentru încălzirea, respectiv răcirea locuinței (valabil doar în cazul construcțiilor cu sistem complet de termoizolare).

Utilizarea termosistemului nu exclude termoizolarea celorlalte elemente constructive, ci vine să o completeze, integrându-se într-un sistem complet de izolare termică, de la fundații și până la acoperiș.

De ani buni, prețul petrolului, al gazelor naturale și al energiei electrice se află într-o creștere continuă, ceea ce se traduce în creșterea costurilor de încălzire, respectiv răcorire, a locuințelor și imobilelor. În aceste condiții, reabilitarea termică a fațadelor clădirilor vechi devine o prioritate pentru proprietarii sau chiriașii acestora. Totuși, trebuie ținut cont de faptul că procesul de reabilitare termică a unei clădiri este în strânsă legătură cu câteva aspecte foarte importante și anume:

- starea structurii de rezistență a clădirii;
- starea pereților exteriori, în cazul în care aceștia nu sunt pereți de rezistență;
- starea tâmplăriei;
- starea instalațiilor de încălzire și/sau răcire.

Pe lângă acestea, mai trebuie luate în calcul aceleași elemente ca și în cazul clădirilor noi și care ar putea influența comportamentul și eficiența termică a construcției: orientarea ►



clădirii, temperaturile exterioare pe timpul verii și al iernii, umiditatea atmosferică etc. Din aceste cauze, reabilitarea termică a unui imobil vechi poate presupune costuri mai mari decât în cazul clădirilor noi și pentru a obține rezultate este necesar să se apeleze la un consultant de specialitate.

Polistirenul reprezintă componenta de bază în cadrul unui termosistem, fiind singurul element termoizolant, celelalte reprezentând elemente de fixare și protecție. Cele mai importante caracteristici pe care trebuie să le îndeplinească polistirenul folosit la termosisteme compacte sunt:

- stabilitatea dimensională;
- absorbția apei;
- rezistența la tracțiune;
- conductivitatea termică.

Aceste caracteristici influențează durata de viață a termosistemului.

Produsele Austrotherm puse corect în operă beneficiază de o garanție de 25 de ani, certificând astfel calitatea produselor noastre. Produsele Austrotherm destinate termosistemelor sunt Austrotherm EPS® AF70, AF80 și AF-PLUS, acesta din urmă reprezentând vârful de gamă al acestor produse, fiind cu

minimum 20% mai eficient din punct de vedere al capacității de termoizolare.

Austrotherm AF70, AF80 și AF-PLUS sunt plăci din polistiren expandat pentru termosisteme la fațade lipite, fațade ventilate și pereți ușori, de exemplu cei din lemn.

Eficiența superioară a plăcilor AF-PLUS se datorează faptului că acestea sunt din polistiren expandat grafitat.

Toate se caracterizează prin porozitate deschisă, muchii drepte și o suprafață a plăcii de 0,5 m². ■

	Austrotherm AF70	Austrotherm AF80	Austrotherm AF-PLUS
Conductivitate termică de calcul (λ_c) (W/mK)	0,041	0,040	0,032
Conductivitate termică efectivă (λ_{ep}) (W/mK)	0,039	0,038	0,032
Rezistență la încovoiere	BS115 ≥ 115 kPa (11,5 t/m²)	BS125 ≥ 125 kPa (12,5 t/m²)	BS125 ≥ 125 kPa (12,5 t/m²)
Rezistență la tracțiune	TR100 ≥ 100 kPa (10 t/m²)	TR120 ≥ 120 kPa (12 t/m²)	TR150 ≥ 150 kPa (15 t/m²)

Date tehnice gama de produse Austrotherm EPS® AF

Gama Austrotherm EPS® AF

Pentru a fi mai ușor de recunoscut, plăcile de polistiren Austrotherm EPS® AF70 au o dungă albastră pe laterala pachetului, în timp ce plăcile de polistiren Austrotherm EPS® AF80 și AF-PLUS au o dungă roșie pe laterala pachetului.

Termoizolația realizată cu Austrotherm EPS® protejează mediul înconjurător, nu conține hidrocarburi de fluor sau clor complet halogenate (FCKW, HFCKW și HFCW).

În plus, toate produsele Austrotherm sunt certificate conform standardelor de calitate: certificare SR EN 13163 pentru produsele fabricate din polistiren expandat și SR EN 13164 pentru produsele fabricate din spumă de polistiren extrudat.



Polonia - o altă țară Austrotherm

După Austria, țara de origine a Austrotherm, Polonia este următoarea țară în care profilele pentru fațadă - ancadramente de uși și ferestre, cornișe, solbancuri, chei de boltă, pietre de bosaj, capiteluri - se bucură de cel mai mare succes.



Beneficiind de forme de relief diversificate și priveliști minunate, ieșire la mare, râuri și munți, precum și de o istorie bogată și o arhitectură spectaculoasă, Polonia a devenit în ultima perioadă una dintre destinațiile cele mai vizitate de către turiștii amatori de city-break-uri. În Polonia se regăsesc atât influențe orientale cât și occidentale, toate lăsându-și amprenta și influențând puternic cultura poloneză.

Loc de naștere a unor personalități celebre și marcante, printre care amintim compozitorul Frederic Chopin, astronomul, matematician și economist Nicolaus Copernic, savanta Marie Curie, singura persoană care a primit două Premii Nobel în două domenii științifice diferite (fizică și chimie), romanțierul Henryk Sienkiewicz, regizorul Roman Polanski sau Papa Ioan Paul al II-lea, Polonia este singura țară din Europa care a reușit să evite criza economică ce încă bântuie bătrânul continent.

Cracovia și Varșovia, fosta și actuala capitală a Poloniei, sunt principalele orașe ale acestei țări, atât din punct de vedere economic, cât și istoric și cultural. Principala atracție a Varșoviei o reprezintă arhitectura clădirilor din Orașul Vechi și Piața Centrală. În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, orașul aproape că a fost ras de pe fața pământului. Cu toate acestea, Varșovia numără astăzi nu mai puțin de 8 muzee, un palat al Culturii,

numeroase catedrale, biserici, biblioteci, galerii de artă și săli de expoziție, precum și cafenele, restaurante și cluburi de noapte. Noul și vechiul oraș, dispuse de o parte și cealaltă a Vistulei, se contopesc armonios și pun la dispoziția vizitatorilor o mulțime de parcuri frumoase, adevărate oaze de liniște și relaxare. Printre cele mai vizitate locuri ale Varșoviei se numără Palatul Wilanow, supranumit și Versailles-ul Poloniei, care este fosta reședință de vară a regelui Ioan al III-lea Sobieski, Biserica Sfintei Cruci în care este conservată, într-un recipient umplut cu cognac, inima lui Chopin, Aleea Regală cu numeroasele sale palate și grădini botanice. La loc de cinste pe traseul turiștilor se află Universitatea și Centrul de Artă Contemporană, iar

simbolul orașului, sirena, poate fi regăsită pe aproape toate clădirile orașului vechi. Legenda spune că un tânăr prinț s-a oprit pe malul râului Vistula să se răcorească și a fost îndrumat de către o sirenă spre casa unui pescar. Acolo a găsit o femeie care își hrănea cei doi copii gemeni, un băiat și o fată. Femeia a împărțit hrana cu prințul iar acesta i-a spus să-și numească copiii Wars (pe băiat) și Sawa (pe fată). Iar sirena a prevestit că în jurul casei pescarului se va dezvolta un oraș înfloritor, Warszawa, actuala capitală.

Cel de-al doilea oraș al Poloniei, Cracovia, este renumită pentru împrejurimile ei. Printre acestea se numără Auschwitz, lagărul ororilor naziste și cel mai vizitat obiectiv turistic polonez, mina de sare de la Wieliczka sau Sanctuarul Fecioarei Maria de la Jasna Gora. Viața orașului în timpul Evului Mediu este reconstituită în cadrul unui muzeu aflat sub piața centrală. Tot în Cracovia se află Castelul Wawel, vechea reședință a regilor polonezi, Catedrala Wawel, sanctuarul național al Poloniei și locul de încoronare al monarhilor, muzeul Sukiennice ce adăpostește galeria pictorilor polonezi din secolul al XIX-lea sau Palatul Artelor Sztuki numit și Buncărul de Artă Modernă, ce găzduiește o galerie de artă contemporană.

Respectându-și istoria, cultura și tradițiile, Polonia își respectă în primul rând locuitorii iar turiștii rămân impresionați de farmecul și frumusețea acestei țări. ■



Simțul civic și puterea exemplului

Cu toții avem responsabilitatea morală de a crește și educa spiritul civic al tinerei generații



Un simț civic responsabil se formează de obicei în primii ani de școală, atât sub îndrumarea învățătorilor cât și a părinților. Fie că este vorba despre responsabilitatea față de țară ca entitate administrativă sau ca ecosistem, față de societate și oameni, față de proprietatea publică sau privată, atât noi cât și copiii noștri am învățat, respectiv

învăță încă sau vor învăța despre importanța simțului civic și a implicării personale. Și pentru că toți ne dorim pentru copiii noștri tot ce este mai bun, noi, Austrotherm, am fost alături de câțiva copii din județul Neamț în procesul de instruire civică la care au participat în acest an. În conformitate cu programa școlară și cu

“Planul de pregătire în domeniul situațiilor de urgență în anul 2012”, în luna mai au fost planificate în orașul Piatra Neamț etapele județene ale concursurilor “Cu viața mea apăr viața” și “Prietenii pompierilor”. Aceste concursuri au fost organizate în zilele de 21 și 28 mai, de Inspectoratul Școlar Neamț, cu sprijinul Inspectoratului pentru Situații de Urgență și Austrotherm. Ambele concursuri au avut un caracter educativ, tehnico-aplicativ și sportiv, inițiindu-i pe cei 368 de elevi implicați în aspectele apărării împotriva incendiilor și protecției civile.

Fiecare câștigător a primit din partea Austrotherm un dicționar școlar explicativ, un mic aport din partea noastră și o investiție în viitorul lor. La decernarea premiilor, alături de reprezentanții Inspectoratului Școlar Neamț și al Inspectoratului pentru Situații de Urgență, au participat dl Cătălin Veliscu, directorul fabricii Austrotherm din Horia și dna Dabija Tina, manager assistant în cadrul aceleiași fabrici.

Ne mândrim cu suportul și implicarea Austrotherm, cu atât mai mult cu cât produsele noastre au caracter ignifug și ecologic, și sperăm totodată să fim un exemplu și pentru alți investitori. ■



Soluții optime pentru termoizolarea teraselor clasice - polistirenul de pantă

Într-o economie în care a devenit din ce în ce mai evidentă tendința crescătoare a costurilor de trai, costurile obținerii și păstrării unui confort termic optim într-o locuință sunt și ele din ce în ce mai ridicate, de la un an la altul. Prețul energiei electrice a crescut la nivel mondial, al petrolului și gazelor naturale de asemenea, iar premisele sunt favorabile unor noi scumpiri. România resimte toate aceste majorări, mai ales că în cazul ultimelor două resurse depinde de importuri și de fluctuația cursului de schimb. La aceste costuri ridicate de producție a energiei se adaugă pierderile de energie din interiorul locuințelor. Tot timpul anului între un imobil și mediul înconjurător are loc un transfer termic. În cazul în care imobilul nu este termoizolat, în timpul sezonului rece se pierde căldură din imobil iar în timpul sezonului cald, răcoarea din interior produsă de aparatele de climatizare.

Pe unde și câtă energie pierde un imobil?

Conform studiilor efectuate, un imobil care nu este anvelopat termic are pierderi energetice:

- prin ferestre și uși neetanșe – 10 - 15% din energie;
- prin pereții exteriori, care reprezintă cea mai întinsă suprafață de contact a clădirii cu



- mediul înconjurător – 30 - 35%
- prin planșee inferioare – 10 - 15%
- prin acoperiș sau terasă – 20 - 25%

Soluțiile Austrotherm pentru anveloparea imobilului

Pentru că fiecare parte, element și suprafață ale unui imobil prin care au loc pierderi energetice are specificul său și lucrează diferit în cadrul structurii clădirii, Austrotherm oferă produse, soluții și sisteme de izolare special gândite și proiectate, astfel încât să corespundă tuturor solicitărilor:

- pentru termoizolarea fundației clădirilor fără subsol, precum și a subsolurilor încălzite sau neîncălzite, se recomandă polistirenul extrudat din gama Austrotherm XPS® TOP.

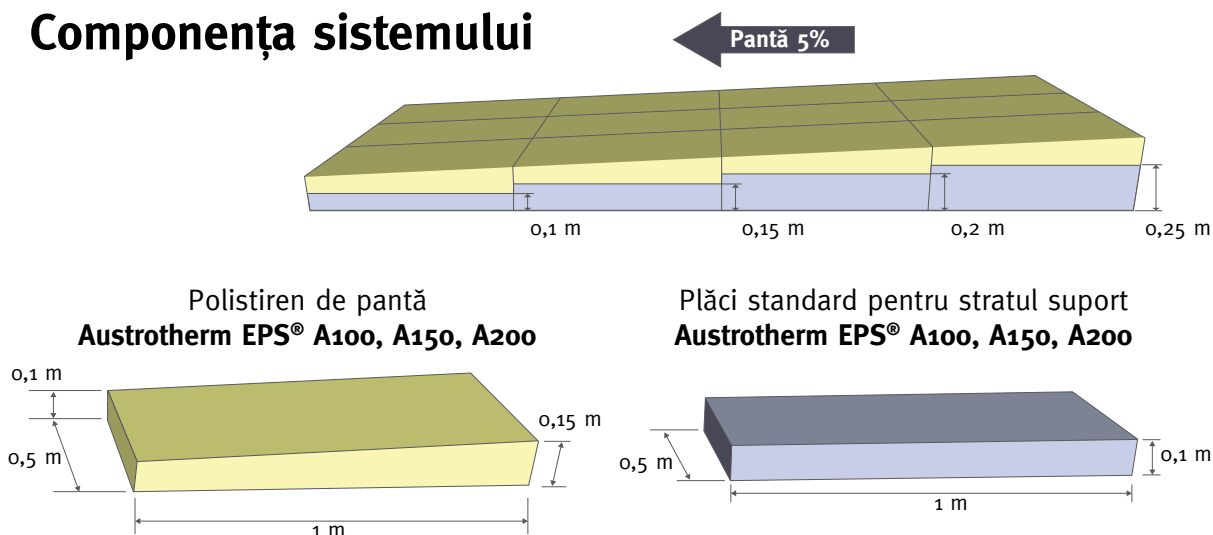
Acesta are o foarte mare rezistență la încărcări și umiditate;

- pentru termoizolarea pereților soluția o reprezintă polistirenul expandat din gama Austrotherm ESP® AF, mai precis, AF70, AF80 și AF-PLUS;

- pentru termoizolarea acoperișului între căpriori produsul ideal este Austrotherm EPS® A50, iar pentru termoizolarea peste astereală există Austrotherm EPS® A150 și A200;

- pentru termoizolarea teraselor se utilizează polistirenul extrudat Austrotherm XPS® TOP sau, dacă se realizează o terasă în sistem clasic, se folosește polistirenul expandat Austrotherm EPS A100, A150, A200 ▶

Componența sistemului



Calculație* cost beton de pantă vs polistiren de pantă:

Cu beton de pantă:

Materiale:

- Beton de pantă (3 - 25,5 cm) grosime medie 14,25 cm => 918 mp x 0,1425 m = 130,8 mc
- Polistiren standard 91,8 mc;

Cost materiale:

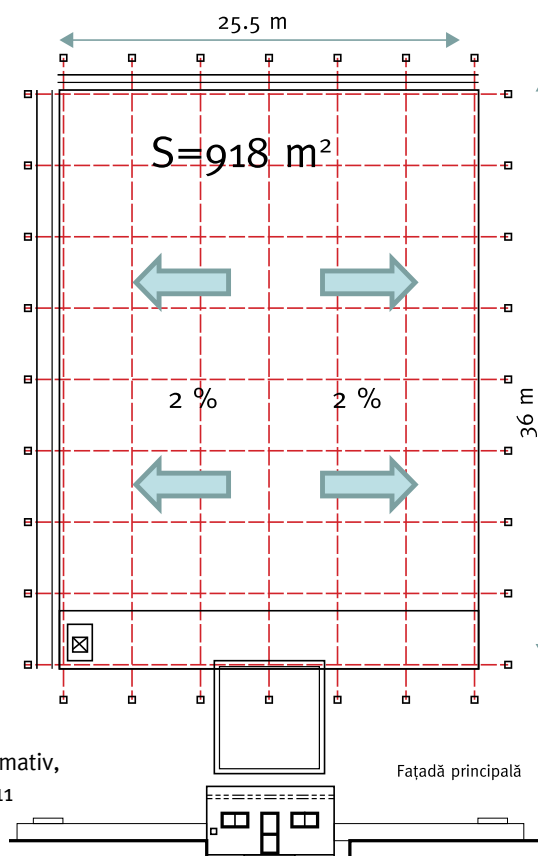
- Beton de pantă: 130,8 mc x 55 Euro/mc = 7194 Euro
- Austrotherm EPS® A100: 91,8 mc x 40 Euro/mc = 3672 Euro

Total 10866 Euro

Rezistența termică:

- R polistiren + R beton = 2,7 m²K / W

* Această calculație este cu titlul informativ, fiind raportată la prețurile anului 2011



Cu polistiren de pantă:

Materiale:

- Polistiren standard 131 mc;
- Polistiren pantă 37,6 mc;

Cost materiale:

- Austrotherm EPS® A100: 131 mc x 40 Euro/mc = 5240 Euro
- Austrotherm pantă EPS® A100: 37,6 mc x 52 Euro/mc = 1955 Euro

Total 7195 Euro

Rezistența termică:

- R polistiren (19cm) = 5 m²K / W

Particularitățile termoizolării acoperișurilor terasă

În cadrul unei construcții, terasa reprezintă unul din elementele cele mai expuse capriciilor meteorologice pe toată durata anului. Fiind un element-cheie pentru viabilitatea întregii construcții, terasa necesită o atenție deosebită, astfel încât elementele componente ale acesteia să beneficieze de cea mai bună calitate.

De obicei, panta teraselor este realizată cu ajutorul betonului de pantă.

Austrotherm propune însă înlocuirea betonului cu polistiren de pantă.

Termoizolarea teraselor cu polistiren de pantă

Austrotherm oferă trei tipuri de produse din polistiren expandat, cu rezistență mare la compresiune, foarte greu permeabile și rezistente la ciclurile de îngheț-dezghet, recomandate pentru termoizolarea teraselor atât pentru clădiri rezidențiale cât și pentru clădiri comerciale sau industriale. Pentru terasele necirculabile sau circulabile, cu trafic pietonal sau auto, sunt necesare produse care să răspundă unor necesități specifice:

- Austrotherm EPS® A100 - plăci din polistiren expandat, pentru terase necirculabile sau

circulabile pietonal;

- Austrotherm EPS® A150 - plăci din polistiren expandat, pentru terase circulabile pietonal cu trafic intens;

- Austrotherm EPS® A200 - plăci din polistiren expandat, pentru terase circulabile pietonal sau auto, puternic încărcate mecanic.

Produsele Austrotherm sunt stabile dimensional și suportă încărcări mecanice mari, împiedicând pierderile de căldură și participând la conservarea energiei consumate pentru crearea unui microclimat ideal în interiorul clădirii.

Avantajele polistirenului de pantă

Sistemul de termoizolare a teraselor cu polistiren de pantă prezintă numeroase avantaje:

- reduce greutatea totală pe care trebuie să o preia structura de rezistență. Aceasta se traduce într-un consum mai mic de beton în cadrul structurii de rezistență și implicit a betonului de pantă;

- aplicarea și utilizarea polistirenului de pantă este facilă, acesta fiind creat special pentru fiecare proiect în parte. Sistemul constă în piese prefabricate din polistiren care au panta creată din fabrică;

- timpul de realizare a proiectului este redus. În cazul sistemului de beton de pantă este

necesară o perioadă de uscare a betonului. De asemenea, aplicarea efectivă a betonului de pantă este o activitate mai îndelungată decât amplasarea pieselor de polistiren de pantă;

- rezistența termică a terasei este mai mare în cazul lucrărilor efectuate cu polistiren de pantă față de cele realizate cu beton de pantă, iar economia de energie este la rândul ei mai mare;

- evită formarea punților termice;
- înălțimea totală a sistemului este mai mică față de varianta cu beton de pantă;

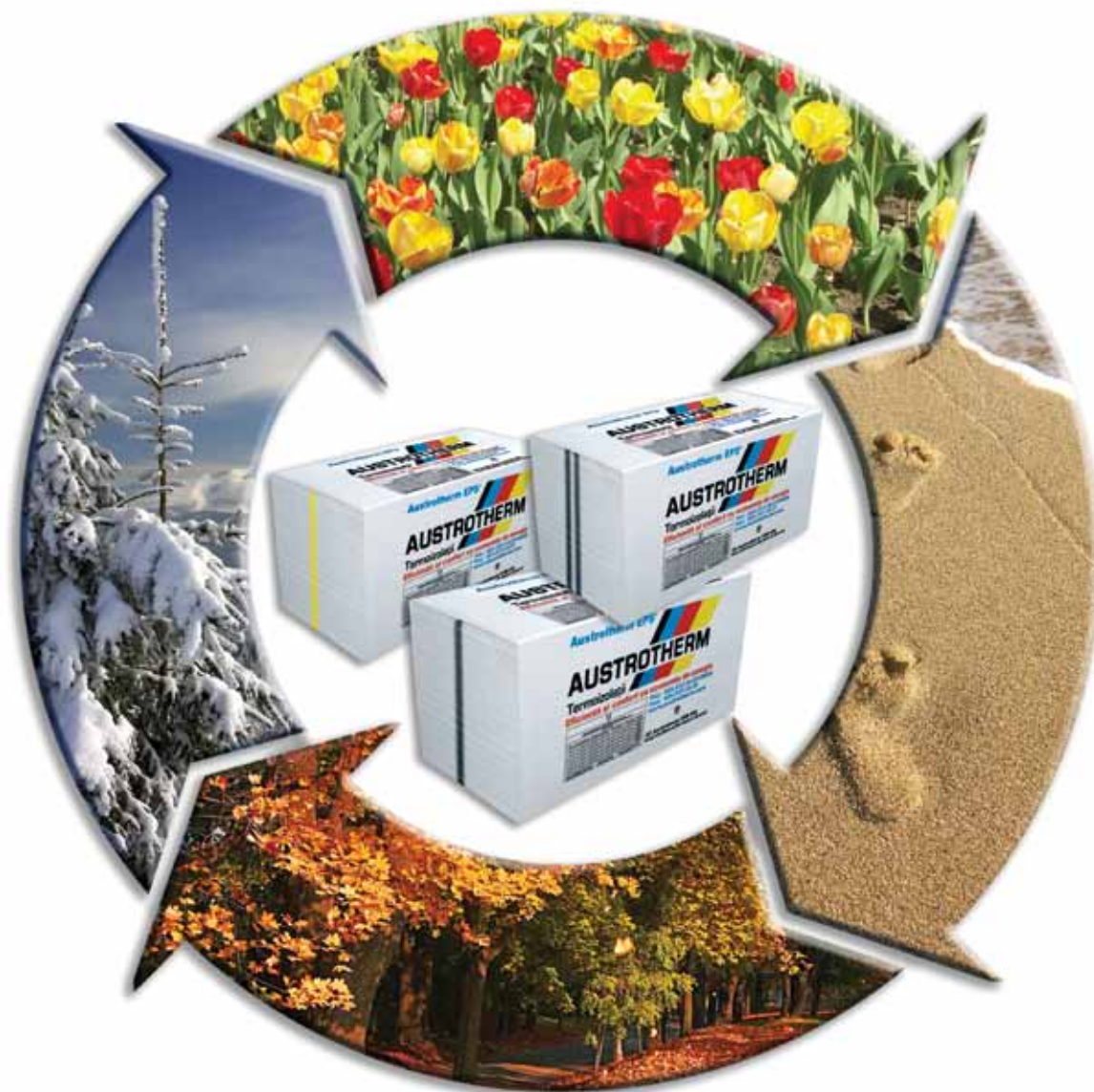
- costurile totale ale sistemului cu polistiren de pantă sunt mai mici decât în cazul betonului de pantă.

Costuri izolare terasă cu beton de pantă versus polistiren de pantă

După cum dovedește și calculația din figura de mai sus, izolarea unei terase cu o suprafață de 918 m² folosind polistiren de pantă nu doar că este mai ieftină decât în varianta în care am folosi beton de pantă și polistiren standard (10,866 euro cost cu beton versus 7,195 euro cost cu polistiren de pantă), dar oferă și o rezistență termică superioară (2,7 m²K/W în cazul betonului de pantă, comparativ cu o rezistență termică de 5 m²K/W oferită de lucrarea efectuată cu polistiren de pantă). ■

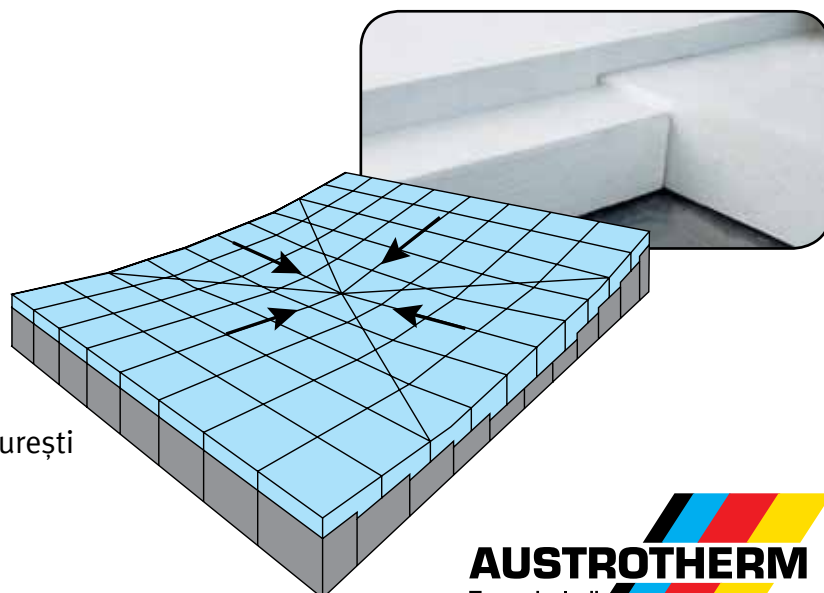
Austrotherm EPS®

Patru provocări, o singură soluție: Polistirenul de pantă Austrotherm



Iarna, primăvara, vara și toamna, terasa trebuie să reziste la varietatea condițiilor climatice care definesc fiecare anotimp. În comparație cu varianta clasică reprezentată de betonul de pantă, polistirenul de pantă conceput de specialiștii Austrotherm prezintă următoarele avantaje:

- ▶ termoizolare superioară
- ▶ cost redus
- ▶ greutate mică
- ▶ timp scurt de montare



Austrotherm Com SRL

B-dul Iuliu Maniu nr. 598; 061129; București

Tel.: 021.317.12.27/ 28/ 29

Fax: 021.317.12.31

e-mail: office@austrotherm.ro

www.austrotherm.ro

AUSTROTHERM
Termoizolații