



► **Casa pasivă – probează locuința înainte să o cumperi**

Studiu de caz. Austria

► **Evaluează de două ori și termoizolează o singură dată**

Investiții. De ce să termoizolezi doar cu polistiren de calitate?

► **Rezultate Austrotherm 2012 și predicții 2013**

Analiză. Activitate companie



Laurențiu Istrate
Director General
Austrotherm Com SRL

2013 va sta sub semnul calității

Dragi cititori, parteneri și colaboratori,

Anul acesta a fost unul agitat, cu două campanii electorale (locale și parlamentare) și un referendum, cu schimbări importante pe scena politică, iar toate aceste evenimente au influențat și afectat toate sectoarele economiei și domeniile de activitate, inclusiv proiectele de reabilitare termică și termoizolare.

2012 a fost un an în care s-a înregistrat o ușoară creștere a activității în domeniul reabilitării termice. La nivelul întregii piețe, această creștere nu s-a regăsit în totalitate în calitatea lucrărilor executate sau în vânzările de produse cu densitate mare, recomandate pentru reabilitări. Din fericire, în cazul vânzărilor de produse Austrotherm pentru termosisteme, s-a înregistrat o creștere de 2,5% pentru polistirenul Austrotherm EPS® AF80 și de 1,5% în cazul polistirenului grafitat Austrotherm EPS® AF-PLUS, creștere care ne determină să privim cu optimism anul 2013.

În acest moment, reabilitarea termică a imobilelor vechi reprezintă mai mult de 50% din consumul de polistiren la nivel național. În consecință, rentabilitatea producătorilor depinde într-o măsură mult prea mare de bugetele și deciziile guvernului, primăriilor și ale consiliilor locale privind lucrările de reabilitare termică a blocurilor vechi.

Până acum, o mare parte din lucrările de reabilitare termică au fost realizate cu fonduri de la primării, contribuția beneficiarilor finali ai lucrărilor fiind minimă. Din acest motiv, beneficiarul nu a fost interesat foarte tare de calitatea lucrării de termoizolare și a produselor folosite, atât timp cât totul era gratis sau foarte ieftin. Lucrurile se vor schimba, însă, pe viitor. Începând cu 15 noiembrie 2012, se pot depune cererile pentru lucrările de reabilitare termică finanțate din fonduri de la Uniunea Europeană. Odată cu demararea acestor proiecte, sperăm într-o mai mare rigoare din punctul de vedere al calității materialelor folosite și a corectitudinii utilizării lor. Trebuie ținut cont și de aspectul de bumerang al acestor acțiuni. Dacă firmele care pun în operă produsele vor continua să utilizeze produse cu caracteristici necorespunzătoare și lucrările nu se vor încadra în parametrii tehnici recomandați, la finalul lucrării de termoizolare firmele nu vor putea deconta sumele respective din fonduri europene.

Așadar, accesarea și utilizarea acestor fonduri depind de conștientizarea de către populație, firme și autorități a importanței executării corecte a lucrărilor de reabilitare și cu produse care corespund standardelor de calitate impuse de către Uniunea Europeană.

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 Mareș - Product Manager

e-mail: viorel.mares@austrotherm.ro

Redactare, layout și producție

SPRINGER & JACOBY

ROMANIA

CUPRINS:

- 02 **Editorial // Cuprins // Redacția**
- 03 **Concurs**
Austrotherm premiază personalul de vânzări din rețeaua partenerilor
- 04 **Investiții**
Evaluează de două ori și termoizolează o singură dată
- 06 **Concurs**
Austrotherm și-a premiat colaboratorii cu o escapadă în mijlocul izvoarelor geotermale din Islanda
- 08 **Studiu de caz**
Casa pasivă – probează locuința înainte să o cumperi
- 11 **Lucrări de referință**
Vitan Residence, ansamblu rezidențial exclusivist
- 12 **Noutăți**
Dezvoltarea continuă: o nouă fabrică Austrotherm
- 14 **Analiză**
Rezultate Austrotherm 2012 și predicții 2013
- 15 **Echipă**
Prezentarea echipei Austrotherm



CONCURS

Austrotherm și-a premiat colaboratorii cu o escapadă în mijlocul izvoarelor geotermale din Islanda

Austrotherm a decis să inițieze un program anual care să recompenseze cu o excursie într-o destinație specială colaboratorii săi care au obținut cele mai bune rezultate.



STUDIU DE CAZ

Casa pasivă – probează locuința înainte să o cumperi. Studiu de caz Austria

Achiziționarea unei locuințe este o decizie importantă și presupune un cumul de factori importanți care trebuie luați în considerare.



NOUTĂȚI

Dezvoltarea continuă: o nouă fabrică Austrotherm

La data de 12.12.2012 în Wittenberge din districtul Brandenburg, a avut loc punerea pietrei de temelie pentru noua fabrică Austrotherm.

Austrotherm premiază personalul de vânzări din rețeaua partenerilor

Performanța trebuie răsplătită. Cei mai buni merită să fie recompensați pentru efortul depus și rezultatele obținute.

Acesta este unul dintre principiile după care Austrotherm se ghidează în ceea ce privește relațiile cu partenerii săi.



Anul acesta, Austrotherm a inițiat programul „Austrotherm te premiază“, scopul acestuia fiind recompensarea personalului de vânzări din rețeaua de parteneri. Produsele vizate de acest program au fost cele din gama de polistiren expandat, și anume Austrotherm® AF80, AF-PLUS, A100, A150 și A200.

În urma acestui concurs, 63 de distribuitori au îndeplinit condițiile de validare a câștigurilor, iar LAMBDA SYSTEME SRL este distribuitorul care a realizat cel mai mare volum de produse și a acumulat cel mai mare număr de vouchere, 25.

Știați că ...

...garanția oferită pentru produsele Austrotherm este de 25 de ani?

A fost gândit un mecanism simplu și facil, ușor de implementat și urmărit. Astfel, cantitățile cumulate din produsele menționate, achiziționate în perioada 16 iulie – 31 august 2012, au fost recompensate cu câte un voucher cadou în valoare de 30 lei pentru fiecare 40 m³ achiziționați. Aceste vouchere pot fi folosite în orice magazin care acceptă plata cu bonuri cadou.

Felicități tuturor și urmăriți în continuare concursurile și programele Austrotherm!

Totuși, pentru validarea câștigătorilor a fost necesară îndeplinirea a două condiții:

- volumul de polistiren expandat achiziționat în perioada programului să fi fost mai mare decât media lunară achiziționată în perioada mai-iunie a anului 2012;
- partenerii să nu fi înregistrat debite restante la data de 31 august 2012.





Evaluează de două ori și termoizolează o singură dată

Individual, la nivel de apartament, sau colectiv, la nivel de scară sau bloc, românii au intrat în febra reabilitărilor termice. Unii, norocoși, au parte de reabilitare termică gratuită sau parțial subvenționată, realizată de către primării.

Prețul este, de multe ori, factorul care cântărește cel mai mult în decizia cumpărătorului de a alege o marcă în detrimentul alteia. Însă, în cazul celui mai mic preț de pe piață, nu poți să ai nicio garanție a calității produsului și a durabilității lucrării. Și atunci, ce este de făcut în cazul unui buget limitat? Renunți la calitate pentru a te încadra în buget? Sau găsești o soluție pentru a avea parte de cea mai bună calitate, urmând ca banii plătiți în plus să-i recuperezi din beneficiile pe care ți le aduce produsul pe termen lung?

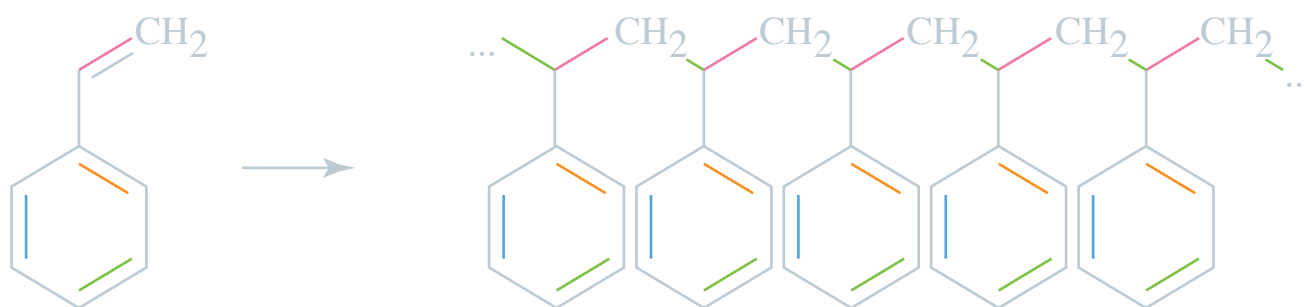
Alții o realizează din fonduri proprii. Din păcate, de multe ori, euforia de a avea, în sfârșit, o casă eficientă din punct de vedere energetic, este spulberată ulterior de facturile la încălzire care nu sunt chiar atât de mici pe cât era de așteptat. De ce? Printre altele, responsabilitatea o poartă și calitatea polistirenilor folosite.

Paradigma lui „ieftin și bun”

Toată lumea vrea produse foarte bune calitativ, cu o durată de viață foarte mare

și care să fie foarte ieftine. Din păcate, aceasta este o utopie. Produsele de calitate costă, acest lucru fiind valabil și pentru polistiren. Pentru a realiza și oferi clienților săi un polistiren de calitate, Austrotherm, ca de altfel toți producătorii care respectă standardele europene de produs, folosește materie primă de cea mai bună calitate, ceea ce înseamnă costuri mai mari față de producătorii care realizează polistiren inferior calitativ. Pe de altă parte, un polistiren de calitate, care oferă cea mai eficientă izolare termică, presupune inovare și cercetare continuă, laboratoare dotate cu tehnologie de ultimă generație precum și ingineri, chimiști și cercetători foarte buni în domeniu, ceea ce se traduce prin alte cheltuieli suplimentare față de producătorii care doar copiază. Cercetarea și dezvoltarea de noi produse superioare calitativ costă. Acestea două sunt principalele motive pentru care un producător de polistiren nu poate oferi clienților săi cel mai bun produs la cel mai mic preț de pe piață. Pe lângă aceste două motive mai există și altele, cum ar fi suportul tehnic pe care producătorul îl acordă clienților și partenerilor, personalul de vânzări calificat, istoria producătorului, tradiția etc.

Practic, un polistiren care respectă toate standardele de calitate și normativele de termoizolare costă cu 10% mai mult decât unul care nu le respectă. În plus, oferă un randament termic cu 15-20% mai mare.



Producătorii fantomă și concurența neloială

În acest moment, pe piața polistirenului din România, pe lângă nume cu istorie în domeniu, producători de nivelul Austrotherm, există foarte mulți producători locali, mici, unii dintre ei chiar sezonieri, care lucrează cu utilaje și echipamente de producție închiriate, cu personal necalificat, care produc un polistiren ieftin și de calitate îndoielnică. Acești producători nu respectă standardele în vigoare, nu sunt controlați de nimeni, produsele lor nu sunt certificate din punct de vedere al calității, unii dintre ei nici măcar nu funcționează legal. Din păcate, polistirenul lor ajunge pe piață la prețuri mult mai mici decât ale producătorilor care țin la calitatea produsului lor, iar cumpărătorii neavizați îl aleg fără să știe că tot ei vor avea de suferit ulterior, când acest polistiren net inferior calitativ nu le va oferi termoizolarea pe care ei o așteptau, iar durata de viață a termosistemului este drastic diminuată.



producătorilor de polistiren în mod special, un set de standarde în ceea ce privește calitatea produselor.

Totodată aceste asociații garantează pentru calitatea produselor realizate de către firmele membre.

Ca sfat, pentru achiziționarea unui polistiren de calitate și care respectă normativele aflate în vigoare, trebuie verificat ca acesta să posede certificările internaționale ISO 14025, SR EN 13163 și SR EN 13164, certificări ce sunt înscrise pe ambalaj.

Știi ce cumperi?

Asociația Producătorilor de Polistiren Expandat din România (ROMEPS), asociație din care face parte și Austrotherm, își propune să promoveze pe piața din România un standard de calitate pe care să-l respecte toți producătorii și importatorii de polistiren, precum și să realizeze reglementări ale pieței, astfel încât consumatorii finali să nu aibă de suferit de pe urma produselor necorespunzătoare calitativ. Recent, ROMEPS a aderat la Asociația Producătorilor de Materiale de Construcții din România (APMCR), cele două asociații intensificându-și eforturile de a impune producătorilor de materiale de construcții în general, și



Austrotherm și-a premiat colaboratorii cu o escapadă în mijlocul izvoarelor geotermale din Islanda

În 2011 Austrotherm a decis să inițieze un program anual care să recompenseze cu o excursie într-o destinație specială colaboratorii și distribuitorii săi care au obținut cele mai bune rezultate. Așa se face că anul acesta au fost premiați cei mai buni 10 distribuitori, câte 2 reprezentanți de la fiecare distribuitor și 3 angajați Austrotherm au vizitat în grup organizat Perla Atlanticului de Nord, Islanda.

Alegerea Islandei ca destinație turistică Austrotherm nu este deloc întâmplătoare.

Este o țară îndepărtată, nordică, friguroasă și cu o climă aspră, ce îmbină într-o manieră inegalabilă vulcani, ghețari, ape geotermale și gheizere. O țară care face față cu succes provocărilor climatice, întocmai ca produsele Austrotherm.

Iată în ce a constat programul celor 4 zile ale sejurului:

Ziua de joi, 21 iunie, a fost alocată drumului. Zborul s-a desfășurat cu escală la Berlin,

grupul Austrotherm ajungând noaptea în capitala Islandei, unde s-a cazat la hotelul de 4 stele Radisson Blu Saga.

Vineri, 22 iunie, după servirea micului dejun, grupul a plecat într-un tur organizat al orașului Reykjavik, ocazie cu care au fost vizitate faimosul port și cartier 101 Reykjavik, Biserica Hallgrímskirkja și plaja termală de la Nauthólsvík. Nu mică a fost mirarea vizitatorilor când au constatat că râul Ellióá, care străbate Reykjavikul, este plin cu somon.

După-amiază, întregul grup s-a cazat la Northern Light Inn, hotel aflat în vecinătatea principalei atracții turistice a Islandei, Blue Lagoon. Aici au avut parte de tratamentele termale speciale care au făcut celebru în lume acest resort: masaj Silica pentru spate și picioare, Salt glow, masaj de relaxare Blue Lagoon. După tot acest răsfaț al simțurilor a urmat o cina festivă, o experiență culinară servită la restaurantul Northern Light Inn.



“La nici 6 luni de la debutul meu în acest domeniu de activitate am avut plăcerea unei a doua întâlniri cu partenerii Austrotherm, și anume cea cu câștigătorii concursului de vânzări organizat în 2011. O surpriză deosebit de plăcută a fost reconfirmarea fidelității clienților noștri vizavi de brandul Austrotherm. Încrederea în valorile mărcii confirmă istoricul acestui parteneriat stabil și ne motivează să fim și pe viitor cel puțin la fel de performanți. Impresia generală: o destinație inedită, bine aleasă, unde nu mulți s-ar gândi să meargă pe cont propriu. Deși un ținut rece, selenar la prima vedere, vizitat într-o perioadă a anului în care noaptea este luminată precum ziua, Islanda lasă o impresie de căldură și confort care, în contextul nostru, pot fi asociate simplu și direct cu produsele Austrotherm”, a declarat domnul Laurențiu Istrate, Director General Austrotherm Com SRL.

Islanda în cifre

Densitatea populației este de 3,1 loc./km².

Peste 100 de vulcani din care 30 activi.

30,5°C este cea mai ridicată temperatură înregistrată.

Jumătate din suprafața Islandei este de origine vulcanică.

Cea de-a treia zi a excursiei a fost dedicată drumețiilor și aventurilor. Islanda este o țară senzațională din punctul de vedere al priveliștilor. Ghețari uimitori, formațiuni de roci impresionante și linii de coastă sălbatice, toate acestea fac parte din South Shore Adventure, un tur organizat pe care trebuie să-l facă orice vizitator al acestei țări. Grupul Austrotherm a călătorit până la magnificele cascade Seljalandsfoss și Skógafoss, apoi de-a lungul coastei sudice până la feericul sat Vík í Mörðal, turul încheindu-se cu o vizită la muzeul Skógar.

Acest muzeu adăpostește și păstrează patrimoniul cultural al coastei de sud a Islandei precum instrumente și echipamente folosite pe mare, clădiri vechi,

artizanat, cărți, documente și manuscrise. Grupul distribuitorilor Austrotherm s-a întors seara în capitala Reykjavik și a servit cina la restaurantul Nautholl, iar ziua a patra a excursiei în Islanda a fost rezervată întoarcerii la București.

Programul turistic destinat celor mai buni distribuitori Austrotherm va continua și anul viitor, tot într-o locație din nordul Europei, de data aceasta la Londra, la meciul de fotbal Chelsea – Tottenham.

La succesul aventurii islandeze și-a adus contribuția și partenerul nostru de călătorii, agenția de turism Travelstore, e-mail office@travel-store.ro sau info@tvst.ro





Casa pasivă - probează locu Studiu de caz, Austria

Fie că vorbim despre petrol, cărbuni sau gaze naturale, resursele energetice convenționale ale Terrei sunt tot mai limitate și într-o continuă scădere. Asta determină creșterea prețului acestor resurse. La fel se întâmplă și cu consumul energetic al firmelor sau populației. Iar sursele alternative de energie se află încă la început, insuficient studiate, dezvoltate și implementate. În aceste condiții, conceptul de casă pasivă este tot mai des adus în discuție și luat în considerare ca alternativă a caselor clasice.

Înainte de toate, ce este de fapt casa pasivă? Acest tip de casă asigură un climat interior plăcut atât în perioada verii, cât și în cea a iernii, fără să folosească sursele convenționale pentru răcirea, respectiv încălzirea interioarelor. Practic, pentru ca o casă să poată fi considerată pasivă, ea trebuie să fie perfect etanșă, să atingă și să mențină echilibrul termic interior cu un aport energetic cât mai mic, max 15kWh/mp/an. Este o casă care conservă energia și se bazează pe calcule complexe.

Conceptul de locuință de probă

Achiziționarea unei locuințe este o decizie importantă și presupune un cumul de factori importanți care trebuie luați în considerare, indiferent dacă ne referim la piața imobiliară din România, Austria, Franța, SUA sau orice altă țară din lume. Iar decizia trebuie cântărită cu responsabilitate, cu atât mai mare cu cât, de cele mai multe ori, cumpărarea unei case implică un credit pe termen lung.

Cel care dorește să achiziționeze un autoturism are posibilitatea de a-l testa înainte de a lua decizia de cumpărare. De ce n-ar fi la fel și în cazul locuințelor? Plecând de la această idee, compania Sonnenplatz Großschönau GmbH a construit un întreg sat de case pasive pe care doritorii le pot încerca și testa timp de câteva zile, înainte de a lua decizia de cumpărare.

Ideea proiectului a fost lansată de către Bruckner Josef, președintele Asociației pentru Turism și Revitalizarea Satului și Martin Bruckner, primarul localității Großschönau, în urma unui studiu de fezabilitate realizat în 2001.



înța înainte să o cumperi.

Cât costă probarea unei case pasive

Locuitul de probă într-una dintre casele pasive din localitatea Großchönau nu este gratis. Pentru anul 2012, 2 nopți petrecute de o familie într-o casă pasivă costă între 219 și 299 euro pentru un apartament sau între 299 și 399 euro pentru o casă întreagă, prețul variind în funcție de perioada din săptămână. Pentru cei care doresc să testeze mai bine o locuință pasivă, 7 nopți de cazare într-un apartament costă 779 euro, iar într-o casă întreagă 1.049 euro.

Evident, la aceste sume de bani se pot caza de probă între 2 și 6 persoane, având la dispoziție un living-room, un dormitor, o cameră pentru copil, o bucătărie și o baie ce are propria sa instalație de wellness. Totodată, este asigurat un mic dejun standard, precum și consiliere privind tehnica de construire a caselor pasive, renovarea și întreținerea lor.





5 modele de case pasive

Cei care doresc să achiziționeze o casă pasivă Sonnenplatz Großschönau pot opta între 5 variante.

MB-Haus® Octaeder – o construcție proiectată cu ajutorul unui expert Feng Shui, ce combină armonios aliniamentul caselor pasive, tehnologiile de prefabricare și tehnicile construcțiilor durabile. Etajul are formă octogonală neconvențională, are o bună optimizare a spațiului și pune în valoare lumina naturală pe tot parcursul zilei. În plus, acoperișul este plat, astfel că acesta folosește atât pentru găzduirea celulelor fotovoltaice, cât și ca zonă de relaxare.

Casa Buchner – o construcție realizată în întregime din lemn, ecologică și economică în același timp. Casa este prevăzută cu ferestre și uși care protejează împotriva frigului și a căldurii, un sistem de ventilație controlată ce asigură în casă un climat plăcut, precum și un sistem suplimentar de încălzire prin pardoseală.

Fântâna tinereții – acest tip de casă are un consum de energie foarte scăzut. Podelele sunt în întregime din lemn, inclusiv în baie, iar sistemul de ventilație Drexel & Weiss asigură confort și un climat plăcut. Acest tip de casă asigură economii la costul de încălzire de până la 90%.

Casa Schiller – construcție solidă, realizată din blocuri de lut Wienerberger, cu o excelentă retenție a căldurii. O casă cu o baie mare

și multiple facilități de wellness, cu balcon generos și o grădină ce se dovedește a fi un adevărat paradis pentru flora și fauna indigenă.

Casa EHLIA – un imobil cu linii moderne și clare, cu suprafețe generoase de sticlă, cu un colț al parterului realizat dintr-un triplu vitraj ce creează o legătură vizuală cu lacul din spate. Construcția este completată cu un cadru din metal ce funcționează atât ca umbrelă pentru soare, cât și ca suport pentru panourile fotovoltaice.

Ideea de a oferi locuințele în teste celor care sunt interesați să le cumpere s-a dovedit foarte bună, complexul de case pasive Sonnenplatz Großschönau fiind un real succes, iar astfel de inițiative vor continua în viitor.





Vitan Residence, ansamblu rezidențial exclusivist

Pentru proiectele imobiliare din capitală și din marile orașe ale țării, apropierea de un important centru comercial, mai ales de tipul unui mall, este un aspect foarte important pentru atragerea cumpărătorilor. Așa cum îi spune și numele, ansamblul rezidențial este amplasat în vecinătatea complexului comercial MALL Vitan, la 50 de metri de stația de metrou Mihai Bravu.

Informații proiect

Nume:
Vitan Residence 2, București

Perioadă execuție:
01.07.2011 – 01.07.2013

Regim înălțime:
S+P+10+11E

Beneficiar investiție:
S.C. Indiana Expert S.R.L.

Proiectant general:
S.C. CMD S.R.L.

Constructor:
S.C. Vortex S.R.L.

Complexul Vitan Residence este compus din două imobile ce însumează 150 de apartamente, cu terase circulabile ce vor fi amenajate conform rigorilor unui ansamblu rezidențial modern. Suprafețele locuințelor sunt generoase și răspund cerințelor unui target divers, complex, cu stil de viață modern. Astfel, pentru locuințele de tip studio, suprafața utilă începe de la 28 m² și ajunge până la 49 m². Suprafața apartamentelor cu 2 camere variază între 48 m² și 66 m², cea a apartamentelor cu 3 camere este între 91 m² și 108 m², iar somptuoasele duplexuri ajung cu suprafața utilă până la 168 m². Altfel spus, o ofertă vastă și gândită pentru bugetele mai multor tipuri de cumpărători.

Un ansamblu rezidențial amplasat în vecinătatea primului mall din București, adică unul cu pretenții, nu poate lăsa de dorit în ceea ce privește finisajele,

dotările sau anvelopa termică. Dezvoltatorul imobiliar al acestui proiect, RPF Development, a ales polistirenul Austrotherm pentru izolarea termică a celor două imobile. S-au folosit în total 60 m³ de polistiren extrudat pentru termoizolarea teraselor și 750 m³ de polistiren expandat cu grosimea de 15 cm pentru termoizolarea pereților exteriori, a intrărilor în imobile sau a casei scării. Pentru punerea în valoare a liniilor fațadelor au fost folosite 3 tipuri de profile decorative pentru fațadă Austrotherm, ce însumează 5.165 m liniari. Anvelopa termică realizată cu polistirenul Austrotherm este completată de tâmplăria din PVC cu rupere de punte termică și geam termopan. Toate acestea au un efect sinergic în ceea ce privește reducerea costului de întreținere.

Complexul va beneficia de acces securizat prin două puncte, spații verzi, parcuri subterane și centrală termică de ultimă generație. Terasese vor fi amenajate cu gazon și vor putea fi folosite ca spații de agrement. În iulie 2013 complexul va fi gata să-și primească viitorii locatari.



Dezvoltarea continuă: o nouă fabrică Austrotherm

Specialistul în termoizolații, Austrotherm, construiește în 2013 în Wittenberge - Germania o nouă fabrică. Construcția va asigura 70 de noi locuri de muncă. În prima fază a lucrărilor va fi construită fabrica pentru producția de polistiren extrudat. La sfârșitul anului 2013 se preconizează producerea primelor plăci de polistiren extrudat Austrotherm.

La data de 12.12.2012, în localitatea Wittenberge din districtul Brandenburg, a avut loc punerea pietrei de temelie pentru noua fabrică Austrotherm.

Avându-i alături pe primarul Oliver Hermann și administratorul Hans Lange, domnul Gerald Prinzhorn, director general Austrotherm, a spus în discursul de deschidere: „Odată cu deschiderea noii fabrici suntem mult mai aproape de piață, asigurând astfel un transport mai prompt către clienți, pe care îi asigurăm în continuare de toată flexibilitatea noastră. Această fabrică ne facilitează, de asemenea, exportul către țările Europei de Nord, Polonia și Benelux”. Domnul Prinzhorn a mai declarat: „Este extrem de important pentru noi că această fabrică va fi amplasată în vecinătatea autostrăzii 14”.

La acest eveniment au participat membrii conducerii Austrotherm, alături de personalități marcante din domeniul administrativ al regiunii.



În continuarea ceremoniei, Henning Heidemanns, secretar de stat în Ministerul Economiei și Dezvoltării districtului Brandenburg, a declarat că: **„Investiția proiectată de Austrotherm, specialistul în termoizolații, crește atractivitatea economică a districtului nostru.”**

Primarul orașului Wittenberge, Dr. Oliver Hermann, a salutat de asemenea pozitiv investiția de 40 de milioane de euro: „Austrotherm marchează pentru regiunea noastră un moment deosebit de important.

În aproximativ un an va exista în segmentul industrial de nord un centru modern de producție a polistirenului, care va asigura locuri de muncă pentru 70 de angajați. O hotărâre importantă, extrem de benefică pentru Wittenberge și împrejurimi”.

Câteva date despre Austrotherm:

Peste 800 de angajați.

Cifră de afaceri de peste 226 mil. euro.

Dispune de 18 centre de producție de polistiren expandat și extrudat în 11 țări.

Alături de sediul central din Austria, mai are fabrici în Bosnia-Herzegovina, Croația, Serbia, Bulgaria, Polonia, România, Slovacia, Ungaria și Turcia.

În prima fază a lucrărilor, va fi construită fabrica pentru producția de polistiren extrudat Austrotherm.

Halele și clădirile administrative se vor întinde pe o suprafață de 114.000 mp. Antreprenorul general pentru lucrări este Unger Steel Group.

La sfârșitul anului 2013 se preconizează producerea primelor plăci de polistiren extrudat.

Rezultate Austrotherm 2012 și predicții 2013

Sfârșitul de an este momentul în care tragi linie și faci bilanțul. Calculezi, analizezi, identifici lucrurile bune care s-au întâmplat, dar și cauzele rezultatelor mai puțin bune. Totodată, analiza anului care tocmai se încheie îți oferă prilejul să realizezi previziuni pentru anul ce urmează, dar și să iei decizii strategice și să faci planul de acțiune pentru anul următor.

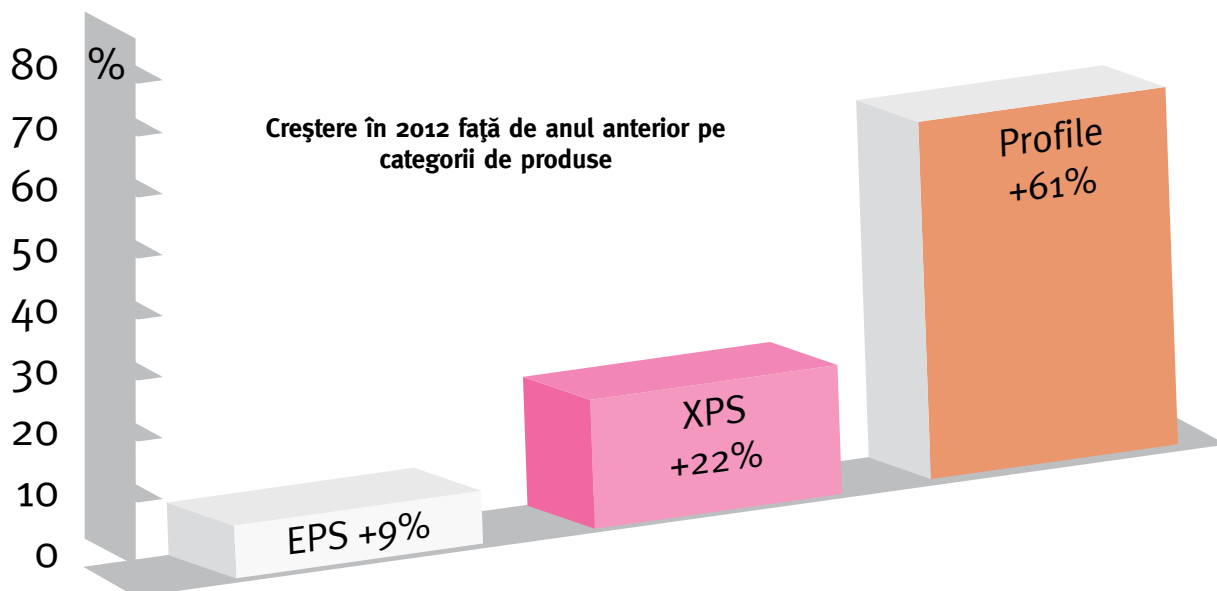
Privind din perspectiva volumelor de produse vândute, putem spune că anul 2012 a fost unul bun pentru Austrotherm. Au crescut volumele pentru toate categoriile de produse comercializate, în condițiile în care Austrotherm a fost nevoită să facă față concurenței neloiale a multor producători sezonieri de polistiren ieftin și de slabă calitate. Așa cum rezultă și din graficul alăturat ne-am consolidat poziția în TOP-ul

promovează calitatea produselor și a serviciilor atașate. Cea mai mică creștere, de 9%, a avut-o categoria de polistiren expandat, iar cea mai mare creștere, 61%, au înregistrat-o profilele pentru fațade, lucru care dovedește o mai mare preocupare a dezvoltatorilor și restauratorilor pentru designul exterior al imobilelor.

Din totalul volumelor rulate de Austrotherm în anul 2012, 72%

Austrotherm, 31,91% din vânzările companiei fiind realizate în Capitală și în Ilfov, iar 14,85% fiind realizate la export. Dintre județele țării, cele mai mari vânzări Austrotherm au fost înregistrate în Constanța, 6,10%.

În ceea ce privește previziunile pentru anul 2013, acestea sunt optimiste, dar moderate. Austrotherm se așteaptă ca și anul viitor să fie unul de creștere, dar nu spectaculoasă.



furnizorilor de polistiren înregistrând o creștere de cotă de piață pentru XPS, produs unde deținem aproximativ 28% dar și pentru EPS unde cota noastră de piață este de aproximativ 14%, și credem în continuare în consolidarea cotelor de piață pentru companiile care

au fost derulate prin intermediul distribuitorilor, 13% au fost contractate direct de constructori, tot 13% au mers la export, iar restul de 2% către alți producători. Bucureștiul și zonele limitrofe reprezintă în continuare principala zonă de vânzare a polistirenului extrudat

Volumele de polistiren expandat și extrudat vor avea creșteri de o singură cifră, doar pentru profilele de fațadă am prevăzut o creștere de 23%. Altfel spus, 2013 va fi un an de consolidare a poziției Austrotherm pe piața produselor pentru termoizolație din România.

Prezentarea echipei de vânzări **Austrotherm**



Roxana Ghioca - Director Comercial
Data nașterii: 07.01.1979

CV pe scurt: A absolvit Facultatea de Drept din cadrul Universității Spiru Haret. S-a alăturat echipei Austrotherm la 1 februarie 2012.

Roxana este căsătorită de 8 ani și are o fetiță de 2 ani și 9 luni. Este pasionată de călătoriile, arheologie și sport.



Viorel Mareș - Product Manager
Data nașterii: 27.08.1978

CV pe scurt: A absolvit Universitatea Tehnică de Construcții București, specializarea Inginerie Mecanică. Lucrează în Austrotherm din februarie 2011. Viorel este căsătorit de 5 ani și este proaspătul tătic al unui băiețel de 3 luni. Printre pasiunile lui se numără sportul, călătoriile și filmele vechi.



Cosmin Damoc - Area Sales Manager
Data nașterii: 28.04.1980

CV pe scurt: Absolvent al Universității Româno-Americane, Facultatea de Turism Intern și Internațional. Membru al echipei de vânzări Austrotherm din aprilie 2007.

Cosmin are ca hobby-uri motociclismul, pescuitul și excursiile montane.



Dan Dragomirică - Area Sales Manager
Data nașterii: 23.09.1977

CV pe scurt: Absolvent al Univ. Transilvania, specializare Tehnologie Constructoare de Mașini și al Univ. de Petrol și Gaze, specializarea Management Administrativ. Face parte din echipa Austrotherm din aprilie 2008. Dan este căsătorit de 8 ani, are o fetiță de 2 ani și 5 luni, iar ca hobby amintim fotbalul, schiul, motociclismul și Formula 1.



Daniel Badinschi - Area Sales Manager
Data nașterii: 02.07.1974

CV pe scurt: A studiat Științe Juridice în cadrul Universității de Vest și este licențiat în Drept. Este membru al echipei Austrotherm din iulie 2009.

Daniel este căsătorit de 12 ani și are doi băieți, unul de 10 ani și altul de 3 ani. Marea pasiune a lui Daniel este să schieze.



Florin Ciucureanu - Area Sales Manager
Data nașterii: 22.02.1979

CV pe scurt: Este absolvent al Universității Transilvania din Brașov, specializarea Mecanică Fină. Face parte din echipa Austrotherm din 1 aprilie 2012.

Florin este căsătorit de 5 ani și are o fetiță de 2 ani și 10 luni. Pasiunea pentru pescuit a moștenit-o de la bunicul său.



Lucian Turcu - Area Sales Manager
Data nașterii: 28.08.1975

CV pe scurt: În echipa Austrotherm din anul 2010, este specializat în Managementul Afacerilor.

Lucian este căsătorit de 12 ani, este tatăl a doi băieți gemeni cu vârsta de 9 ani, iar printre pasiunile lui se numără fotbalul, tenisul de câmp, înotul, schiul și călătoriile.



Radu Văcaru - Area Sales Manager
Data nașterii: 06.07.1968

CV pe scurt: S-a alăturat companiei Austrotherm în 2002 și este specializat în Ingineria și Managementul Calității.

Radu este căsătorit de 21 ani, are 3 copii cu vârste de 20, 18 și 10 ani. Încă din copilărie are ca hobby călătoriile.

Sărbătorile de iarnă au nevoie de căldură. Un An Nou fericit cu Austrotherm!



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