



NISKOENERGETSKA KUĆA

Tema broja: „Ušuškavanje” kuće u Kragujevcu po evropskim trendovima.

„MOKRI ČVOROVI” U VAŠEM DOMU

Predstavljamo naše proizvode. Austrotherm UNIPLATTE® - za kuhinje i kupatila.

AUSTROTHERM INTERNO

Intervju sa komercijalnim direktorom Austrotherm-a.



Dragomir Ilić
Austrotherm d.o.o.
generalni direktor

Poštovane čitateljke, poštovani čitaoci,

Gradnja niskoenergetskih objekata predstavlja koncept uveliko već prisutan u Evropi. Nedavno smo isporučili značajne količine i vrste naših materijala na jedan objekat u Kragujevcu koji po mnogo čemu predstavlja niskoenergetski objekat.

Predstavljamo Vam našeg partnera je rubrika u kojoj objavljujemo intervju sa Žarkom Savićevićem, vlasnikom kompanije „S-GROUP“ iz Gornjeg Milanovca.

Austrotherm Uniplatte® je nov proizvod u našoj ponudi namenjenoj tržištu Srbije i okolnih zemalja (C. Gora, BiH i Hrvatska). U „Wellness“-centru hotela „Grand“ na Kopaoniku upravo se ugrađuju značajne količine ovog proizvoda.

Naš komercijalni direktor, Milan Šešelj, iskoristio je prostor u ovom broju „AUSTROtimes“-a da pojasni važne poslovne postulate naše kuće, kao i da se odredi prema trenutnoj situaciji na tržištu Srbije.

Savetujemo Vas – pitajte nas je rubrika u kojoj naš stručnjak (arhitekta Sava Milošević, menadžer tehničke podrške) odgovara na još jedno pitanje čitalaca koje se tiče pravilne primene i ugradnje jednog od naših proizvoda.

Želim Vam prijatne trenutke u čitanju Vašeg i našeg „AUSTROtimes“-a.

Dragomir Ilić

Vlasnik, izdavač i distributer: Austrotherm d.o.o. · SRB-14000 Valjevo, Mirka Obradovića bb. · Tel: 014 / 291310, 291311, 291312 · Faks: 014 / 291313 · office@austrotherm.rs · www.austrotherm.rs

Uređivačka redakcija: Austrotherm d.o.o. - predstavništvo Beograd, kancelarija za marketinško-tehničku podršku · SRB-11030 Beograd, Arčibalda Rajsa 27 · Tel: 011 / 236 92 80 · Fax: 011 / 236 92 81 · E-mail: office-beograd@austrotherm.rs · Glavni i odgovorni urednik: Vladimir Čujić · Šef uredničkog kolegijuma: Jelena Vukojević

Dizajn i produkcija: BeoNET · SRB-11000 Beograd, Sindelićeva 8 · Tel: 011 / 3085800 · Faks: 011 / 3085801 · E-mail: office@beonet.net · www.beonet.net



TEMA BROJA

03

Gradnja niskoenergetskih objekata

Sve veća potreba za uštedom energije podstiče ljude da ulažu sredstva u kvalitetnu termoizolaciju objekata koje grade. Predstavljamo primer iz Kragujevca...



INTERVJU

06

Predstavljamo našeg partnera

Kompanija S-GROUP iz Gornjeg Milanovca je slikovit primer kako se i naši partneri mogu uspešno razvijati zajedno sa nama.



PROIZVODI

08

Austrotherm Uniplatte®

Ulepšajte kuhinju i kupatilo Vašeg doma uz primenu našeg proizvoda – na lak, brz, jednostavan i efikasan način.

02 Uvodna reč // Sadržaj // Impresum

03 Tema broja
Gradnja niskoenergetskih objekata

06 Intervju
Predstavljamo našeg partnera

08 Ulepšajte kuhinju i kupatilo Vašeg doma!
Austrotherm Uniplatte®

10 Tržište u Srbiji
Intervju sa komercijalnim direktorom Austrotherm d.o.o.
Milanom Šešeljem

12 Pitajte nas
Stručan savet našeg arhitekta



Niskoenergetska kuća u Kragujevcu

Dugo godina se u Srbiji gotovo nimalo pažnje nije poklanjalo uštedi energije i energetskih resursa. Ipak, u poslednje vreme je i u našoj zemlji počelo promovisanje uštede energije, a kvalitetna termička izolacija objekata je svakako jedna od najbitnijih mera kojom se energija racionalno troši. U Kragujevcu je AUSTROTHERM aktivno prisutan u gradnji jedne, tzv. „niskoenergetske kuće“...

Kuća „ušuškana“ po evropskim trendovima

Objekti **niskoenergetske potrošnje** ne predstavljaju danas u zemljama Zapadne hemisfere nikakvu retkost. U Srbiji se takvi objekti još uvek jako retko susreću, ali...nešto se ipak „pomera“ nabolje! G-din **Miroslav Marković** iz Kragujevca, vlasnik tamošnje firme **SZR „KATANA“** koja se bavi porizvodnjom specijalnih parnih kotlova, rešio je da **kvalitetnom termoizolacijom** na svom objektu još više pojača efekat uštede energije kojoi njegovi proizvodi (energetski štedljivi kotlovi) i sami doprinose...



Kada se u Srbiji povede reč o termičkoj izolaciji, najpre se pomisli na izolaciju spoljnih (fasadnih zidova). Pritom, veliki deo stanovništva Srbije i dan-danas koristi pojam „fasadne petice“, tj. termoizolacioni sloj stiropora (**Austrotherm EPS® AF**) debljine $d=5\text{cm}$, smatrajući ga optimalnim. Sa druge strane, u mnogim evropskim državama koje se nalaze u identičnim ili veoma sličnim klimatskim zonama kao što je slučaj sa Srbijom (npr. Nemačka, Austrija, Francuska, Slovenija itd.), debljina fasadnog termoizolacionog sloja koja se smatra ne samo optimumom, već je kao takva čak i regulisana normativima EU, iznosi čitavih $d=8\text{cm}$. Pritom ovde govorimo samo o termički standardno izolovanim objektima. Međutim, postoji i nešto što je bolje od „standarda“. To su **niskoenergetski objekti**.

Ukoliko se objekat gradi u Srbiji, ili nekoj drugoj državi koja se nalazi u istoj klimatskoj zoni (Zona II), onda se niskoenergetski objekat definiše potrošnjom energije koja ne prelazi **40 kWh/m²/god**. Takva energetska potrošnja se može izraziti ekvivalentom potrošnje od oko $3\text{ l/m}^2/\text{god}$ (litre lož ulja), pa se stoga često u žargonu naziva i „trolitarskom kućom“. Pritom se ne radi „samo“ o onoj vrsti potrošnje koja podrazumeva novac, tj. novčane izdatke. Gradeći niskoenergetske objekte postižu se naime i izuzetno značajne redukcije emisija štetnih gasova (CO_2). Tako na primer jedan niskoenergetski objekat emituje godišnje skoro duplo manje štetnih gasova nego objekat izgrađen na bazi osnovnih građevinskih propisa, tj. termički standardno izolovan objekat!



Niskoenergetski objekat

Iz prelaza sa leta u jesen ove godine, poslovni partner AUSTROTHERM-a, kragujevačka firma SZR „KATANA“, tj. njen vlasnik, g-din **Miroslav Marković**, pokrenula je investiciju u izgradnju niskoenergetskog objekta u Kragujevcu. Predlog za gradnju ovakvog jednog objekta došao je pritom, što je posebno pohvalno, od samog g-dina Markovića! Predloženo – prihvaćeno - realizovano! Sredinom oktobra meseca, objekat u Kragujevcu izolovan je najkvalitetnijim proizvodima „made in Austrotherm“.

Korišćen termoizolacioni materijal na dotičnom objektu je bio najpre **Austrotherm EPS® A120 PLUS** („sivi stiropor“), sa kojim su izolovani kako fasadni zidovi objekta, tako i njegova ravna krovna konstrukcija, pri čemu su u ovim područjima ugrađivane ploče debljina **12cm**, odnosno čak **20cm**! Dodamo li ovome podatak da je „sivi stiropor“ (stiropor obogaćen primesama grafita) za oko **20%** bolji „termoizolator“ od „belog stiropora“ iste kategorije (Austrotherm EPS® A 120), onda ove primenjene debljine termoizolacionih slojeva dobijaju još više na značaju. Osim toga, u području podrumskih zidova ugrađen je i naš ružičasti, visokokvalitetni **Austrotherm XPS® 30** (ploče od ekstrudiranog polistirena).

Ovakve termoizolacione ploče („XPS“) u Srbiji inače proizvodi jedino kompanija Austrotherm d.o.o.

Količine ugrađenih termoizolacionih materijala na niskoenergetskom objektu u Kragujevcu:

Austrotherm EPS® A120 PLUS:

160m² fasadnih zidova
debljina termoizolacionog sloja **d = 20cm**
40m² fasadnih zidova
debljina termoizolacionog sloja **d = 12cm**
150m² ravne krovne konstrukcije
debljina termoizolacionog sloja **d = 20cm**

Austrotherm XPS® 30:

50m² podrumskih zidova
debljina termoizolacionog sloja **d = 6cm**

Nadamo se da će ovaj primer iz Kragujevca biti samo početak stvaranja jednog modernog trenda u Srbiji, trenda da se građevinski objekti termički izoluju što je moguće kvalitetnije. Uz jačanje takvog jednog trenda svi ćemo biti na dobitku – kako **proizvođači termoizolacionih materijala**, tako i **krajnji korisnici** istih, ali istovremeno i **država Srbija** u kojoj će se, nadamo se, energija ubuduće mnogo racionalnije trošiti nego što je to u prošlosti bio slučaj.



Predstavljamo našeg partnera

AUSTROTHERM ne bi u Srbiji mogao uspešno da posluje bez naših partnera, trgovaca građevinskim materijalima, preko kojih se odvija ogroman deo naše veleprodaje. Kompanija „S-GROUP“ d.o.o. iz Gornjeg Milanovca je jedan od naših najbitnijih partnera u Srbiji...



Žarko Savičević, vlasnik S-GROUP

Kompanija „S-GROUP“ d.o.o. iz Gornjeg Milanovca je osnovana krajem 1999. godine. Danas poseduje 3 prodajna mesta (stovišta građevinskim materijalima) koja su locirana u Gornjem Milanovcu, Nišu, kao i u Novom Sadu. Kompanija je u velikoj ekspanziji u poslednjih par godina, sa njom AUSTROTHERM ima veoma dobru i kvalitetnu saradnju na osnovu zaključenog tzv. „ugovora o distribuciji“, tako da to smatramo i više nego dovoljnim razlogom da ovoj kompaniji posvetimo zavidan prostor u našem magazinu. Razgovarali smo tim povodom sa vlasnikom kompanije, g-dinom Žarkom Savičevićem, koji se pokazao veoma interesantnim sagovornikom.

AUSTROTHERM: Vi ste već jedan duži period partner AUSTROTHERM-a. Možete li našim čitaocima da ukratko opišete istorijat i razvojni put Vaše kuće?

Žarko Savičević: Naš razvoj je počeo 1999. godine, otvaranjem maloprodajnog objekta, u prostoru od nekih dvadesetak kvadratnih metara. Potom su veleprodajni poslovi postajali sve dominantniji, da bi u jednom trenutku doneli odluku da maloprodaju „ugasimo“. U međuvremenu smo narasli u jednu od najozbiljnijih veleprodaja u Srbiji. Pored centralnog magacina u Gornjem Milanovcu, otvorili smo magacine u Nišu i Novom Sadu. Najvažnijim strateškim potezom u našem razvoju smatram pravilan odabir kadrova. On je doprineo stvaranju dobrih odnosa sa kupcima i tržištem uopšte, kao i pravilnom odabiru dobavljača sa kojima saradjemo.

AUSTROTHERM: U kojoj meri su termoizolacioni materijali zastupljeni u paleti proizvoda (građevinskih materijala) koje Vi nudite? Da li se procentualno učešće termoizolacionih materijala na Vašem stovarištu, u odnosu na celokupnu paletu proizvoda, poslednjih godina

uvećalo, stagniralo, ili se možda smanjilo?

Žarko Savičević: Termoizolacionim materijalima trgovimo u poslednje 3 godine. To je period nakon kojeg možemo reći da smo se već upoznali sa tehnikama prodaje termoizolacionih materijala. Oni postaju sve značajniji za naše svakodnevno poslovanje. Tržište Srbije ipak još uvek dosta zaostaje za zemljama EU kad je u pitanju potrošnja termoizolacionih materijala, pa smatram da potencijali ovog tržišta tek treba da budu iskorišćeni.

AUSTROTHERM: Šta je bio ključni razlog da počnete da saradjujete sa AUSTROTHERM-om? To Vas pitamo zato što u Srbiji postoji danas 15-ak proizvođača termoizolacionih materijala, a sem toga je poznato u branši da proizvodi AUSTROTHERM-a nikada nisu bili najjeftiniji na srpskom tržištu.

Žarko Savičević: Naša poslovna politika je da 90% našeg asortimana budu evropski, ili makar regionalni brendovi. Kada imate takve partnere koji su lideri, onda možete uzdignute glave nastupiti na tržištu, sigurni da nećete imati puno problema jer nudite kvalitetne proizvode.



Prodajni centar u Nišu



Centrala S-GROUP u Gornjem Milanovcu

Osim toga, prijem na kojeg smo naišli u Vašoj kući kada smo pregovarali o početku saradnje je na mene ostavio sjajan utisak. Naposljetku bih naglasio i Vašu odličnu logistiku – brze i tačne isporuke. To je mnogo važno za nas kao trgovačku kuću.

AUSTROtimes: Kako ocenjujete konkurenciju na tržištu građevinskih materijala, posebno kad su u pitanju proizvođači i dileri termoizolacionih materijala?

Žarko Savićević: Konkurencija je “žestoka”. Smatram to pozitivnim, jer samo jaka konkurencija može da nas natera da budemo još bolji, organizovaniji i ozbiljniji u nastupu na tržištu. Sem toga, ja zaista mislim da je tržište dovoljno veliko za sve nas - ukoliko smo kolegijalni, spremni na kompromis i ako smo u stanju da prepoznamo naše pojedinačne, ali i zajedničke interese.

AUSTROtimes: AUSTROTHERM je u proleće 2009. godine započeo sa kampanjom koja za cilj ima to da se poveća prosečna debljina fasadne termoizolacije koju ljudi u Srbiji postavljaju na kućama koje grade. Moto te kampanje je sadržan u poruci da je debljina fasadne termoizolacije od **8cm** jedna optimalna debljina. Kako ste zadovoljni efektima te kampanje? Osećate li

porast prodaje fasadnog stiropora Austrotherm EPS AF® debljine 8cm ili više?

Žarko Savićević: Prethodnih godina gotovo da uopšte nismo prodavali “fasadnu osmicu”! Ove godine je drugačiji slučaj - već imamo određene isporuke stiropora te debljine, u količinama koje nisu zanemarljive. Iz toga zaključujem da Vaša kampanja već daje pozitivne rezultate.

AUSTROtimes: Smatrate li AUSTROTHERM-ovu trenutnu paletu proizvoda sasvim dovoljnom za tržište Srbije, ili ste mišljenja da bi ta paleta trebalo da bude obogaćena u narednom periodu i nekim novim proizvodima?

Žarko Savićević: Asortiman proizvoda nikada ne može biti prevelik, ako su u pitanju kvalitetni proizvodi. Kupci postaju sve informisaniji, sve zahtevniji. Uzimajući u obzir da ste Vi velika, pa uz to i internacionalna kompanija, uopšte nemam dilemu da ćete nam ubuduće nuditi nove proizvode.

AUSTROtimes: Najljubavnije Vam zahvaljujemo na izdvojenom vremenu za ovaj intervju.

Žarko Savićević: Bilo mi je zadovoljstvo. Uvek ste dobrodošli.



Prodajni centar u Gornjem Milanovcu



Živa aktivnost komercijalne službe

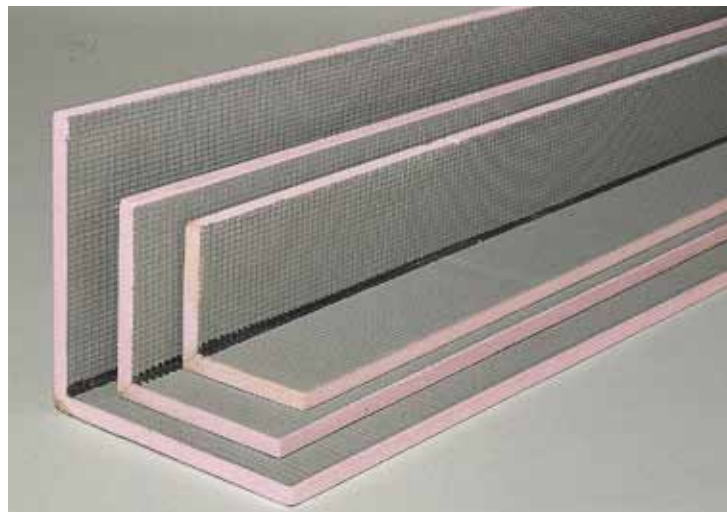
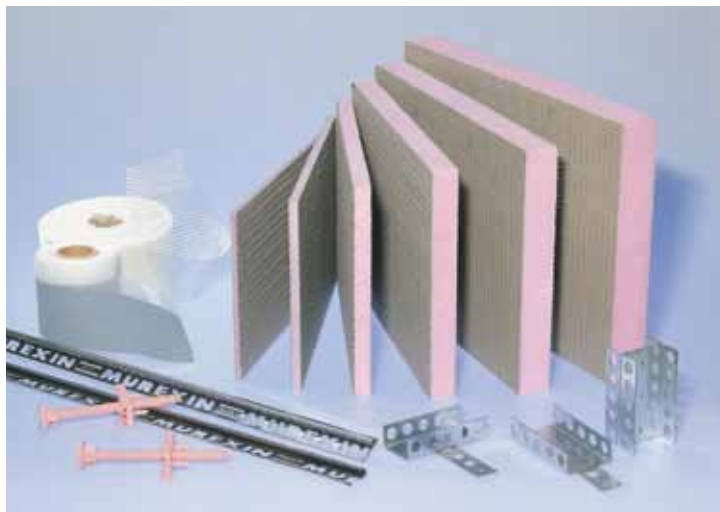


Prodajni centar u Novom Sadu

Ulepšajte **kuhinju i kupatilo** Vašeg doma!

Austotherm Uniplatte® je nov proizvod u ponudi AUSTROTHERM-a namenjenoj tržištu Srbije i okolnih zemalja (Crna Gora, BiH i Hrvatska). Reč je o visokokvalitetnom proizvodu koji je „bazno“ izrađen od XPS-a (ekstrudiranog polistirena) i koji je obostrano „presvučen“ cementnim malterom u koji je već utisnuta tekstilno-staklena armaturna mrežica. To je idealan proizvod za sve vrste završnih radova u „mokrim čvorovima“. To je proizvod na kojeg direktno postavljate keramičku oblogu. To je proizvod uz čiju pomoć Vaša kuhinja i Vaše kupatilo mogu „preko noći“ dobiti jedan sasvim drugačiji, atraktivniji izgled!





Austrotherm UNIPLATTE® je univerzalna ploča koja se izrađuje u debljinama od 4, 6, 10, 12,5, 20, 30, 40, 50, 60, 70, 80, 100 i 120mm.

Njene dimenzije iznose 1300mm x 600mm (za ploče debljine 4mm i 6mm), odnosno 2600mm x 600mm (za ploče većih debljina).

Osim klasičnih ploča, AUSTROTHERM nudi i „L“-, odnosno „U“-profile u više varijanti.

Mogućnosti primene ovog proizvoda su višestране. On nalazi primenu kako u novogradnji, tako i pri sanacionim radovima. Sa njim je moguće obavljanje sledećih završnih radova:

- ▶ hidroizolacioni radovi
- ▶ oblaganje zidnih i podnih površina u suvim i vlažnim područjima
- ▶ oblaganje zidova i podova u novogradnji i pri sanacionim radovima
- ▶ izrada pregradnih zidova
- ▶ izrada raznih konstrukcija (ugradnih ormarića, regala, polica, stepenica itd.)
- ▶ oblaganje cevi i instalacija

Glavne prednosti u primeni ovog proizvoda su:

- ▶ mala težina, idealna ravnoća, visoka pritiska čvrstoća
- ▶ jednostavno isecanje i mnoštvo mogućnosti oblikovanja
- ▶ dobro zaptiva vlagu i poseduje kvalitetna termoizolaciona svojstva

Hotel „**GRAND**“ na Kopaoniku je upravo u fazi potpune sanacije. U tamošnji „Wellness“-centar ugrađuje se preko 300m² ovog našeg proizvoda. Investitor („**MK Grupa**“ / Novi Sad) i izvođač radova („**BIBIS**“ / Beograd) na ovom objektu su uveliko već prepoznali kvalitet i prednosti **Austrotherm UNIPLATTE®**.



Austrotherm **interno**

Objavljujemo intervju sa Milanom Šešeljom, komercijalnim direktorom Austrotherm d.o.o. Saznajte "iz prve ruke" nešto više o srpskom lideru u proizvodnji termoizolacionih materijala.



Milan Šešelj, komercijalni direktor Austrotherm d.o.o.

Milan Šešelj je rođen 1962. u Valjevu, gde je i odrastao. Po završetku Više ekonomske škole se zaposlio u svom rodnom gradu najpre u bankarskom sektoru, a 2002. godine, posle 8 godina sticanja radnog iskustva u bankarstvu, prelazi u valjevski **Austrotherm d.o.o.** (koji je osnovan samo godinu dana ranije). Tu od prvog dana radi u sektoru prodaje, da bi 2005. godine, nakon što je kompanija proširila proizvodnju, kao i utrostručila svoj broj zaposlenih, zvanično promovisan u **komercijalnog direktora** kompanije. Oženjen je i otac je dvoje dece – kćerke od 20 i sina od 15 godina. Svoje slobodno vreme najradije posvećuje porodici, a potom i svojim hobijima – rekreativno igra fudbal i košarku.

AUSTROtimes: Vaša kompanija deluje već 8-9 godina na tržištu Srbije, a nekoliko godina i na tržištima susednih zemalja (Crna Gora / BiH / Hrvatska)? Šta očekujete u narednih par godina kada je razvojni put kompanije u pitanju?

Milan Šešelj: Iza nas su godine naše velike ekspanzije. Od 2003. godine kada je u Valjevu zvanično otvorena naša tada novoizgrađena fabrika EPS-a (stiropora), pa preko 2005. godine kada smo preuzeli konkurentske pogone u Srbobranu (EPS) i Nišu (EPS i XPS), sve do poslednje dve godine (2008. i 2009.) kada smo otvorili kompanije u BiH i u Hrvatskoj, pri čemu smo u BiH (u Bihaću) već izgradili i pustili u pogon fabriku EPS-a, vrlo sličnu ovoj u Valjevu, dok smo u Hrvatskoj za sada samo registrovali domaću kompaniju – mi stalno napredujemo u poslovnom smislu. Optimista sam i kad je budućnost u pitanju. Mi smo i ovu 2009. godinu, koja je po mnogim ekonomskim prognozama trebalo da bude krizna (ne samo zbog efekata globalne ekonomske krize), uspeli da „preživimo“ dosta uspešno. Naši termoizolacioni proizvodi su jednostavno „u trendu“ i zato sam uveren da ćemo napredovati i ubuduće.

AUSTROtimes: Da li se pod pojmom „prodaja“ u AUSTROTHERM-u danas podrazumeva isto ono što se podrazumevalo i pre 8-9 godina?

Milan Šešelj: Tržište i način poslovanja su promenljive kategorije. Mnogo toga se promenilo u prethodnom periodu, imajući u vidu načine kreditiranja, likvidnost firmi, pojavu novih proizvođača kao naših konkurenata itd. To je uslovljavalo i promene u našem prodajnom nastupu. Kada je u pitanju naša poslovna filozofija, ona je oduvek podrazumevala našu punu orijentisanost prema kupcu, razumevanju njegovog načina rada i izgradnju kvalitetnog partnerskog odnosa sa njim.

AUSTROtimes: Austrotherm d.o.o. je danas srpski lider u branši proizvođača termoizolacionih materijala. U kojoj meri je to zasluga „jakih leđa“ koja imate u centrali koncerna u Austriji, a u kojoj meri je za to zaslužna sama kompanija Austrotherm d.o.o., odnosno ljudi koji su zaposleni u njenim redovima?

Milan Šešelj: „Jaka leđa“ i naš jak brend su nama od pomoći na tržištu, ali su ipak naši zaposleni ti koji su najzaslužniji za naš uspeh. Tu mislim kako na rukovodstvo kompanije, tako i na službenike i na radnike u proizvodnji. Interesantno je da mi imamo retku fluktuaciju ljudi – u smislu odlazaka iz naše kuće i dolazaka ljudi u naše redove. To znači da umemo da odaberemo i stimulišemo kvalitetne saradnike.

AUSTROtimes: Jedan od osnovnih postulata modernog menadžmenta je tzv. „team work“ (timski rad). Postoji li on kod Vas i kako sve to izgleda u praksi?

Milan Šešelj: Mi negujemo timski rad i duh i u okviru različitih sektora kompanije (proizvodnja, prodaja, finansije i marketing & tehnička podrška), a pogotovo unutar pojedinačnih sektora. Što se „mog“ sektora prodaje tiče, imamo „spoljašnju“ i „unutrašnju“ službu. „Spoljašnju“ čine menadžeri prodaje koji su nadležni za prodaju u različitim regionima Srbije, ali se svi oni susreću sa sličnim problemima na tržištu, pa se njihova međusobna razmena iskustava nameće kao obaveza. „Unutrašnju“ čine komercijalisti u našim kancelarijama u Valjevu, Nišu i Srbobranu – ljudi zaduženi za pravljenje ponuda, izdavanje faktura, dispoziciju, logistiku itd. Mi smo veoma „živo“ preduzeće i kada ne bi postojala koordinacija u našem prodajnom timu – vrlo brzo bi nastalo jedno

haotično stanje u kojem ni najveći svetski geniji ne bi umeli da „pohvataju konce“. Međusektorska saradnja u našoj kući postaje sve izraženija. Svakodnevnu saradnju na relaciji „proizvodnja-prodaja“ smo oduvek imali. Proizvodimo samo ono što na tržištu možemo, ili makar imamo dobre šanse da prodamo. A ko će bolje znati šta na tržištu „prolazi“, ako to nije naš prodajni tim? Naš „najmlađi“ sektor je „marketing & tehnička podrška“. Početkom ove decenije smo se tek stvarali kao preduzeće i tada nam ovaj sektor i nije bio preko potreban. Međutim, sa našom sve većom prisutnošću na tržištu, ocenili smo pre par godina da je došlo vreme da se neko u našoj kući bavi isključivo ovakvom vrstom delatnosti. Saradnja na relaciji „prodaja - marketing & tehnička podrška“ se inače nameće sama po sebi, jer su oba sektora usmerena na direktne kontakte sa kupcima.

AUSTROtimes: Vi raspolazete rasprostranjenom mrežom partnera, trgovaca građevinskim materijalima preko kojih obavljate najveći deo distribucije Vaših proizvoda. Po kojim kriterijuma birate Vaše partnere?

Milan Šešelj: Orijentisemo se na one trgovačke kuće sa kojima možemo dugoročno saradivati i sa kojima možemo uspostaviti potpuni partnerski odnos. To moraju biti kuće koje poseduju „snagu“ da i same šire našu prodajnu mrežu.

AUSTROtimes: Ima li Austrotherm d.o.o. problema da naplati svoje proizvode i svoje usluge?

Milan Šešelj: Taj problem je prisutan u Srbiji, pa tako ni nas ne mimoilazi. Ipak, najveći deo neplaćenih potraživanja imamo prema našim dugogodišnjim i proverenim partnerima, pa nas ta činjenica koliko-toliko umiruje. Kada su novi kupci u pitanju, tu već jedno duže vreme insistiramo na avansnom plaćanju.

AUSTROtimes: Kako bi ste opisali konkurenciju koje imate na tržištu Srbije?

Milan Šešelj: Podvukao bih da mi konkurenciju doživljavamo na „zdrav“ način. Gledamo na nju kao na „silu“ koja nas „vuče“ ka tome da konstantno težimo podizanju kvaliteta naših proizvoda i usluga. Čini mi se ipak da u Srbiji danas imamo preveliki broj proizvođača stiropora (EPS). Ovo tržište „proguta“ godišnje oko 900.000 m³, a instalirani proizvodni kapaciteti svih proizvođača iznose čak i preko 2.000.000 m³ godišnje! To direktno uslovljava

vrlo nisku cenu stiropora. U Srbiji je danas stiropor jeftiniji nego u bilo kojoj drugoj državi u okruženju! To ne ide u prilog ne samo nama, nego i našoj konkurenciji.

AUSTROtimes: U građevinskoj branši značajnu ulogu čine investitori, projektanti i izvođači radova. Da li sa ovim strukturama imate neki oblik direktne saradnje?

Milan Šešelj: Svakako. Naš sektor marketing & tehnička podrška se puno bavi upravo tim strukturama. Referentni izgrađeni objekti su nešto do čega nam je jako stalo. Zbog toga ih „napadamo“ već u fazi njihovog planiranja.

AUSTROtimes: Kada u Srbiji danas pomenete širem sloju stanovništva pojam „AUSTROTHERM“, mnogi najpre pomisle na stiropor kao proizvod, pre svega na izolaciju fasade jedne kuće. Vaša paleta proizvoda je međutim mnogo bogatija, zar ne?

Milan Šešelj: Građevinski „beli“ stiropor, pre svega onaj namenjen za izolaciju fasade, jeste količinski naš najprodavaniji artikal. Mi smo međutim i jedini srpski proizvođač „XPS“-a (termoizolacionih ploča od ekstrudiranog polistirena), zatim stiropora za izolaciju od zvuka udara, a proizvodimo i EPS-ploče za podno grejanje, zatim „monte“ od stiropora (elementi za međuspratne konstrukcije), kao i sve vrste „sivog“ EPS-a (stiropor obogaćen primesama grafita). Sem toga, tržištu Srbije nudimo danas i par proizvoda koji se proizvode u našoj centrali u Austriji. To su „XPS“-ploče debljina većih od 6cm (pa sve do 20cm), kao i nešto najnovije u našem programu – tzv. „Uniplatte“ koja je namenjena za završne radove u građevinarstvu, ponajviše u „mokrim čvorovima“ (u kuhinjama i kupatilima). Napominjem da su ovi proizvodi detaljno predstavljeni na našoj internet stranici www.austrotherm.rs.



Centrala Austrotherm d.o.o. i fabrika u Valjevu (EPS)



Fabrika u Nišu (EPS i XPS)



Fabrika u Srbobranu (EPS)

Stručan savet našeg arhitekta

AUSTROTHERM aktivno saraduje sa projektantskim kućama i individualnim arhitektama. Želimo da se naši proizvodi nađu već u projektnim dokumentacijama, pre same gradnje objekata. Zato i mi imamo „svog arhitektu“ kojeg predstavljamo na ovom mestu. On je tu i za izvođače radova, ali i za pojedince van branše, za one koji imaju pitanja tehničke prirode, vezana za pravilnu primenu i ugradnju naših proizvoda.



Rođen je 1964. godine u Beogradu, gde je završio osnovnu i srednju školu, a potom studirao i diplomirao na Arhitektonskom fakultetu. Svoja profesionalna iskustva počeo je da stiče najpre kao stručni saradnik „CEP“-a (Centar za planiranje urbanog razvoja), a zatim je radio u „IAUS“-u (Institut za arhitekturu i urbanizam Srbije), a kasnije i u ateljeu „Vizantin-art centar“. U periodu od 1996. do 2006. godine je bio profesor, a zatim i pomoćnik direktora Arhitektonsko-tehničke škole u Beogradu. Od leta 2006. godine je zaposlen u Austrotherm d.o.o, na poziciji menadžera tehničke podrške.

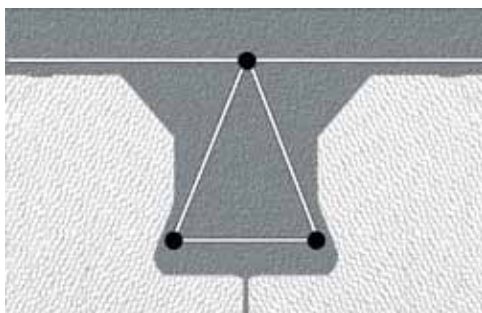
Pitanje:

Na Građevinskom sajmu u Budvi sam na Vašem štandju video uzorak proizvoda koji je po obliku vrlo sličan „monti“ od pečene gline, samo što je od stiropora. Možete li da mi pojasnite njegovu primenu i način ugradnje?

Siniša (Jagodina)

Odgovor Save Miloševića:

Austrotherm međuspratna konstrukcija (Austrotherm AMK®) se sastoji od elemenata ispune, ili kako Vi kažete „monte“, kao i betonske konstrukcije (sa rebrima i armiranom pločom, analogno prethodno izvedenom statističkom proračunu) koja ga „okružuje“. Element ispune je izrađen od osnovnog „punioća“ (EPS-a, tj. ekspaniranog polistirena, specifične nasipne gustine od oko 17 kg/m³), proizvedenog u automatu. Betonska konstrukcija se armira u rebru rešetkastom armaturom („binor“), u skladu sa rasponom (uzetim iz tablice). Deo međuspratne konstrukcije (ploča) se armira armaturnom „Q“-mrežom (npr. Q62). Elementi ispune se montiraju na punu oplatu, postavljeni jedan uz drugi. Razmak između oslonaca treba da iznosi maksimalno 6,00m. Za razmake između oslonaca koji su veći od 3,00m formiraju se poprečna rebra za ukrućenje na polovini raspona, prema važećim propisima. Očekivani ugib se može izbeći postavljanjem



adekvatnih nadvišenja. Elemente ispune treba pri betoniranju uobičajenim merama zaštititi od oštećenja. Posebna oplata i podupiranje, osim propisanog, nisu neophodni.



Obrada plafonske površine (donja strana elemenata ispune) se vrši odgovarajućom špahtel-masom u koju se utiskuje armaturna mrežica. Obrada podne konstrukcije (gornja strana elemenata ispune) se vrši na uobičajen način.

Imate li i Vi neko slično pitanje za nas?

Pišite nam, pitajte nas za savet! Naša adresa:

Austrotherm d.o.o. - predstavništvo Beograd
SRB - 11030 Beograd, Arčibalda Rajsa 27
Email: tehnickapodraska@austrotherm.rs