



## 10 GODINA AUSTROTHERM-a U SRBIJI

Tema broja. Intervju sa generalnim direktorom povodom jubileja kompanije.

## NOVI REFERENTNI OBJEKTI U BEOGRADU

Austrotherm-ovi proizvodi „osvojili“ Novi Beograd.

## TERMIČKA IZOLACIJA KROVNIH POVRŠINA

Neizolovani krovovi su veliki potrošači energije.



Dragomir Ilić  
Austrotherm d.o.o.  
generalni direktor

Poštovane čitateljke, poštovani čitaoci,

Bliži se završetak poslovne godine, a to je pravo vreme za sumiranje rezultata. Moje stavove po pitanju poslovnog ambijenta u Srbiji, promenama u privredi, o konkurenciji i tendencijama na domaćem tržištu termoizolacionih materijala možete pročitati na početnim stranicama ovog broja magazina.

Naša kompanija će za par meseci proslaviti lep jubilej - 10 godina poslovanja u Srbiji. U ovom periodu smo ostvarili lidersku poziciju na tržištu Srbije, a danas imamo 120 zaposlenih i već preko 200 partnera. Sve je počelo 2001. godine...

Referentni objekti su ogledalo svakog lidera na tržištu. Naša kompanija poseduje veliki broj značajnih referenci u Srbiji. U ovom broju magazina Vam predstavljamo naša 3 nova referentna objekta u Beogradu.

Adekvatna termička izolacija krovne konstrukcije je izuzetno bitna prilikom „utopljanja“ svakog objekta. Između 25% i 30% svih energetskih gubitaka u jednom termički neizolovanom objektu „otpada“ na gubitke energije kroz krovne konstrukcije. To je dovoljan razlog da se termoizolaciji krovova posveti dužna pažnja.

Sponzorstvom ŽOK „Vojvodina“ mi nastavljamo našu podršku sportu. Odbojkašice ovog kluba se nalaze trenutno u samom vrhu tabele 1. lige Srbije i na najboljem su putu da naredne sezone postanu članice elite - među 10 ženskih odbojkaških klubova „Wiener Städtische Superlige“. Saznajte nešto o njima...

Učešća na građevinskim sajmovima u Budvi (Crna Gora) i Splitu (Hrvatska) postaju za nas gotovo pa tradicija. I ove godine su nas na našem štandu posetili brojni i dugogodišnji partneri (trgovci), arhitekta i projektanti, ali i veliki broj građana koji su se interesovali za proizvode iz našeg asortimana.

Naša internet stranica dobija od januara 2011. jedan potpuno nov dizajn, ali i dodatne sadržaje. Bilo je i vreme za jednu ovakvu promenu, s obzirom da ona u trenutnoj vizuelnoj formi egzistira i više od 5 godina. Na „osvežavanje“ naše internet stranice i obogaćivanje njenog sadržaja mi gledamo kao na poboljšanje našeg nivoa usluga prema svima koje kao kompanija interesujemo.

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

Dragomir Ilić



### Razgovor s povodom

Dragomir Ilić je na čelu kompanije Austrotherm d.o.o. od njenog osnivanja u Srbiji (2001. godine), dakle punih 10 godina. Pročitajte kako on gleda na protekli period poslovanja kompanije, kao i šta očekuje u narednom periodu.



### Lista referenci sve bogatija

Austrotherm d.o.o. posebnu pažnju u svojim poslovnim aktivnostima poklanja „osvajanju“ referentnih objekata. Lista takvih objekata u Srbiji je jako duga, a mi Vam u ovom broju predstavljamo tri naše najnovije reference.



### „Utopljanje“ krovova

Tačno je da su naši proizvodi za termičku izolaciju fasada najprodavaniji, ali... ne zaboravite da kvalitetno „utopite“ i krov vaše kuće! Uštedete od 25% do 30% energetskih gubitaka koji se „dešavaju“ ako je krov termički neizolovan. I za tako nešto imamo adekvatne proizvode...

## 02 Uvodna reč // Sadržaj // Impresum

### Intervju

## 03 10 godina postojanja i poslovanja Austrotherm Srbija

### Vremeplov

## 06 Istorijat Austrotherm d.o.o. od postanka do danas

### Referentni objekti

## 07 Naš arhitekta Vas upoznaje sa novim referencama

### Predstavljamo naše proizvode

## 08 Termička izolacija kosih i ravnih krovova

### Sponzorstvo

## 10 Rode sa novosadske „Slane Bare“

### Sajmovi / Internet sajt

## 12 Sajamska učešća u Budvi i Splitu Novi dizajn www.austrotherm.rs u pripremi

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



# Ostvarili smo i **više od očekivanog**

Austrotherm d.o.o. skoro punih 10 godina postoji i uspešno posluje u Srbiji. To je povod za razgovor sa **Dragomirom Ilićem**, generalnim direktorom kompanije, koji se na njenom čelu nalazi od njenog osnivanja.

**Gospodine Iliću, da li ste zadovoljni ostvarenjima Austrotherm d.o.o u poslednjih 10 godina?**

Nismo zadovoljni, već smo prezadovoljni! Uprkos našim čvrstim uverenjima 2001. godine da ćemo kvalitetom naših proizvoda obezbediti sebi značajno mesto na srpskom tržištu termoizolacionih materijala, nismo očekivali baš ovakav uspeh. Mi smo danas ubedljivi srpski lider u proizvodnji i prometu kako EPS-ploča („stiropora“), tako i XPS-ploča (ekstrudirani polistiren). Osim toga, našim proizvodima, pre svega XPS-pločama, mi u značajnoj meri snabdevamo i tržišta susednih zemalja. Za 10 godina smo zaista ostvarili sigurno više nego što smo očekivali.

**Preduzeće kojim rukovodite je deo internacionalne grupacije „AUSTROTHERM INTERNATIONAL“. Sestrinske kompanije imate u još 9 evropskih država. Kako se Austrotherm d.o.o. kotira unutar grupacije?**

Mi smo jedina inostrana „ćerka“-kompanija austrijske „majke“ (Austrotherm GmbH) koja je od prve godine svog postojanja pa do danas svake godine bila u finansijskom „plusu“. To važi i kad je količinski promet robe u pitanju. Te činjenice su sigurno najzaslužnije za odličan rejting koji uživamo kako unutar grupacije, tako i u njenom rukovodećem bordu.



**U kojoj meri se današnja poslovna klima u Srbiji razlikuje od ambijenta kojeg ste zatekli 2001. godine kada je Austrotherm d.o.o. unet u registar srpskih pravno-privrednih subjekata?**

Poslovna klima je danas daleko bolja nego 2001. godine. Tu mislim na celokupno stanje srpske privrede, na bankarski sistem (pre svega na redukciju bankarskih provizija), na u međuvremenu uveden PDV-sistem (koji je uneo red na tržište) itd. Iako srpska privreda i dalje vapi za poboljšanjem njenog stanja, danas je ipak lakše poslovati nego pre 10 godina. Ono što nam u današnje vreme pravi velike probleme su kursne razlike. Nadamo se da će se prilike po ovom pitanju uskoro stabilizovati.

**Vaši proizvodi doprinose uštedi energije. Da li Srbija dovoljno čini na jačanju svesti sopstvenog stanovništva kada je u pitanju potreba za štednjom energije?**

Uveren sam da aktivnosti naše države mogu i moraju biti puno izraženije nego do sad. U Srbiji jeste počelo „pojačano“ da se priča o značaju termoizolacije, ali i dalje nedostaju konkretni koraci države kojima će ona pospešiti ugradnju što kvalitetnije termoizolacije u objekte. Danas, recimo, postoji puno država u Evropi koje subvencionišu kredite za ugradnju termoizolacije. Nisu to samo bogatije države, tu je na primer i Bugarska. Morala bi i Srbija da pođe tim putem. To je i njen interes. Srbija nije u ništa manjem problemu sa energentima i energetskim snabdevanjem nego druge države. Rekao bih čak da je njen problem po ovom pitanju

i veći nego kod mnogih drugih država u Evropi i svetu.

**Omogućavanje kredita stanovništvu za kupovinu kvalitetne termoizolacije bi li Vama, kao proizvođačima termoizolacije, nesumnjivo išlo u prilog. Pretpostavljamo da bi to uvećalo i Vašu proizvodnju i promet.**

Ne samo da bi nam promet porastao, svima nama koji se bavimo proizvodnjom termoizolacionih materijala, već bi svi mi imali i efikasniju naplatu. To opet povlači za sobom realniju mogućnost da se razvijamo i dalje, da proširujemo proizvodne kapacitete, usvajamo i tržištu nudimo nove proizvode, otvaramo nova radna mesta itd. Međutim, da budemo jasni – svaka pomoć države bi se njoj u konkretnom slučaju vraćala kao najpozitivniji bumerang. Sa našim proizvodima se štedi energija, a Srbija je ta koja plaća tu energiju – kad god je, odakle god je i u kakvom god obliku da je uvozi. Ona pomažući nama pomaže sebi samoj. Zbog toga bi moglo u državi Srbiji da se razmisli i o tome da se svim proizvođačima termoizolacije smanji zakonska poreska stopa po nekim osnovama. Ni ovo nije „izmišljanje tople vode“, i ovo je nešto što već postoji u praksi u mnogim državama u svetu...

**Kako bi ste ocenili konkurenciju na tržištu Srbije? Da li je ona dovoljno ambiciozna i kvalitetna da Vas stimuliše na još bolji rad, ili bi ste je pre ocenili nelojalnom?**

Imamo jaku konkurenciju u Srbiji. Kad je u pitanju EPS („stiropor“), tu su osim nas još 12 srpskih proizvođača. U zemlji osim

toga imamo i jednog proizvođača kamene vune, takođe termoizolacionog materijala. Termoizolacione XPS-ploče proizvodimo istina jedino mi u Srbiji, ali još par uglednih stranih kompanija i velikih brendova u branši uvozi svoje konkurentne proizvode u ovu zemlju. Svu našu konkurenciju bih danas ocenio mnogo kvalitetnijom nego što je bila pre 10 godina. Razlike među nama i kvalitetima naših proizvoda nisu danas tako ekstremne kao ranije. Kvalitet je generalno podignut na jedan veći nivo, a to govori u prilog jedne ipak lojalne konkurencije.

**2001. godine ste srpskom tržištu nudili praktično samo 2 vrste proizvoda – termoizolacione građevinske ploče na bazi EPS-a i one na bazi XPS-a. U međuvremenu je paleta Vaših proizvoda bitno proširena. Planirate li uskoro dalje obogaćivanje Vaše palete nekim novim proizvodima?**

Mi konstantno razmišljamo o tome i s vremena vreme činimo i konkretne korake. U poslednjih 5 godina smo na tržište Srbije uveli proizvode poput Austrotherm EPS PLUS („sivi stiropor“, obogaćen primesama grafitu), Austrotherm AMK (element međuspratne konstrukcije na bazi EPS-a), Austrotherm PPG (ploču za podno grejanje), Austrotherm EPS T (ploču za zvučnu izolaciju od udarne buke), a nedavno i Austrotherm Uniplate (univerzalnu ploču



za završne radove, pre svega za „mokre čvorove“ u objektima). To nije malo. Želim da istaknem i da je rukovodeći bord naše grupacije u Austriji izdao jasnu smernicu da se u narednom 5-godišnjem periodu (2011-2015) minimum 20% našeg celokupnog godišnjeg prometa u Srbiji mora ostvariti sa novim proizvodima, poput ovih koje sam malopre naveo.

**U mnogim evropskim državama proizvođači termoizolacionih materijala imaju svoja udruženja, preko kojih sprovode aktivnosti od zajedničkog interesa i uspešnijeg nastupa na tržištu. Kako u Srbiji stoje stvari po ovom pitanju?**

Krajem 2009. smo inicirali jedan sastanak svih srpskih proizvođača, upravo sa namerom da se osnuje jedno takvo udruženje. Taj sastanak je održan, bio je masovan odziv, bile su prve i više nego pozitivne reakcije, sve je izgledalo jako obećavajuće, ali...nažalost, do danas se ništa konkretno nije desilo. Možda i mi grešimo što želimo da to udruženje u startu obuhvati sve, ili makar većinu proizvođača. Možda zaista treba to udruženje da napravimo samo sa njih 2-3 koji prepoznaju značaj udruženja onako kako ga mi prepoznajemo. Da lepo krenemo tako malobrojni, ali odabrani, pa će nam se onda i ostali priključiti kada budu videli koliko je to jedna dobra ideja. Primarni zadaci tog budućeg udruženja biće da se kvalitet naših proizvoda još više uveća, kao i da standardna debljina termoizolacije u Srbiji vremenom „poraste“, makar onoliko koliko ona iznosi u zemljama sa istovetnom ili vrlo sličnom klimom koju imamo ovde u Srbiji. To bi morao biti dugoročan cilj svakog ko proizvodi termoizolacione materijale.

**Vaši direktni poslovni partneri u Srbiji su trgovci građevinskim materijalima. Da li ste zadovoljni „širinom i dubinom“ Vaše prodajne mreže? Imate li partnere sa kojima kontinuirano saradujete? Da li su ti Vaši partneri „porasli“ zajedno sa Vama?**

Mi smo prezadovoljni našim partnerima i našom celokupnom prodajnom mrežom u Srbiji. Imamo ne jednog, ne pet, ne deset, nego sigurno jedno 20-ak istaknutih partnera sa kojima punih 10 godina uspešno saradujemo. Oni su ozbiljni poslovni ljudi, sa velikim poslovnim uspesima koje su ostvarili u tih 10 godina –

ne samo zahvaljujući saradnji sa nama, ali u jednoj značajnoj meri i zbog toga.

**Austrotherm d.o.o. poslednjih godina razvija saradnju i sa strukturama u branši kao što su izvođači radova i projektanti (arhitekta). Da li ste zadovoljni razvojem u tom smeru i u kojoj meri se ta saradnja razlikuje od one koju negujete prema trgovcima građevinskim materijalima?**

To je jedna posebna vrsta saradnje, drugačija od one koju negujemo sa trgovcima. Mi projektantima i izvođačima ne prodajemo naše proizvode, već ih savetujemo kako da ih najefikasnije

**Koliko pažnje Austrotherm d.o.o. poklanja svojim marketinškim aktivnostima? Da li se takve aktivnosti usmeravaju iz centrale grupacije u Austriji, ili ste u manjoj ili većoj meri nezavisni i autonomni kad je u pitanju marketinška strategija preduzeća u Srbiji?**

U većoj meri smo nezavisni, ali se one ključne, strateške stvari dogovaraju i usklađuju sa mišljenjima nadređenih u Austriji. Mi redovno planiramo naš godišnji marketinški budžet, on je osnova za marketinšku delatnost, ali nije „Sveto pismo“. Izvesna odstupanja su moguća i njih je čak i bilo, gotovo svake godine. Ta odstupanja su po pravilu bila inicirana



koriste u praksi. Zapravo se i ovde bavimo prodajom, ali indirektnom. Ukoliko našu savetodavnu funkciju obavljamo kako treba i pritom smo ubedljivi u argumentaciji i pokazanoj stručnosti – to automatski dovodi i do prodaje naših proizvoda. Mi smo u tom slučaju čak „agenti“ naših partnera-trgovaca, što oni naravno posebno cene. Unutar naše kompanije imamo pojedince fokusirane u svom radu isključivo na projektante, na objekte u planiranju i/ili izgradnji i na same izvođače radova. Ovakvom metodikom rada smo mnogo bliži i investitorima, što je veoma dobro za nas.

**Planirate li u narednoj 2011. godini neke nove investicije u Srbiji?**

Ne samo da planiramo, već smo upravo krenuli i da realizujemo modernizaciju mašina u našoj fabrici u Nišu. U 2011. godini će iz ovog našeg pogona „izlaziti“ termoizolacione XPS-ploče debljine ne samo do 7cm, već do punih 10cm!

sa naše strane, usled nekih vanrednih (povoljnih) okolnosti i situacija na tržištu. Sa zadovoljstvom ističem da imamo pouzdane informacije sa tržišta da za naše partnere mi činimo više u marketinškom smislu nego što to bilo koji drugi proizvođač termoizolacionih materijala u Srbiji čini za svoje partnere.

**Ovaj magazin će, kao i uvek, biti distribuiran pre svega Vašim partnerima. Kakvu poruku imate za njih povodom jubileja kojeg uskoro slavite?**

Želeo bih da im se zahvalim na dosadašnjoj jako kvalitetnoj saradnji, jer bez njih takvih mi možda i ne bismo slavili ovaj jubilej, a sasvim sigurno ga ne bi slavili sa ovih pozicija koje danas zauzimamo. Istovremeno bih im pozeleo i srećnu i uspešnu Novu 2011. godinu, od koje očekujemo da bude još bolja nego sve prethodne godine.

# Ovo su naših prvih 10 godina u Srbiji

Registrovani smo u Srbiji **2001.** godine. Još malo pa slavimo 10-godišnji jubilej. Protekli period nam je bio prilično buran, ali i uspešan. Danas imamo **120** zaposlenih ljudi u Srbiji, preko **200** partnera, lider smo u srpskoj branši, a spadamo već i u regionalne lidere u proizvodnji termoizolacionih materijala. I ne zadovoljavamo se postignutim, već se samo kratko osvrćemo na proteklih 10 godina...

**2001:** U aprilu se u Valjevu registruje kompanija Austrotherm d.o.o, kao srpska „ćerka“ kompanija austrijske kompanije Austrotherm GmbH, koja počinje da se bavi uvozom i prodajom u Srbiji termoizolacionih proizvoda na bazi EPS-a i XPS-a koji su nastali u proizvodnim pogonima u Austriji, Mađarskoj i Rumuniji.

**2001-2002:** U ove dve godine uspevamo da se probijemo na 2. mesto u Srbiji, mereno po količinskom prometu i plasmanu proizvoda na tržište, odmah iza kompanije Delta matic d.o.o. iz Niša, višegodišnjeg apsolutnog lidera na tržištu. To je presudan motiv za rukovodstvo grupacije „Austrotherm International“, smeštene u Austriji, da se donese strateška odluka o izgradnji fabrike EPS-a u Valjevu.

**2003:** Od početka godine se u Valjevu gradi, a u avgustu zvanično otvara i pušta u pogon moderna fabrika za proizvodnju termoizolacionih ploča na bazi EPS-a, godišnjeg kapaciteta od 400.000 m<sup>3</sup>.



Otvaranje fabrike u Valjevu

**2004:** Otvaramo srpsku web stranicu, koja se danas nalazi na linku [www.austrotherm.rs](http://www.austrotherm.rs).

**2005:** U prvoj polovini godine se po godišnjem količinskom prometu termoizolacionih EPS-ploča izjednačavamo sa dotadašnjim liderom na srpskom tržištu. U drugoj polovini godine preuzimamo proizvodne pogone najvećeg konkurenta (EPS- i XPS-pogon u Nišu, kao i EPS-pogon u Srbobranu), preuzevši i gotovo sve zaposlene u tim pogonima. Odmah zatim se preduzimaju obimne investicije na planu modernizovanja proizvodnih pogona i procesa u Nišu i Srbobranu. Zahvaljujući pre svega „dobijenom“ XPS-pogonu u Nišu, počinjemo veoma aktivno da delujemo na teritoriji okolnih zemalja (u Makedoniji, BiH i Hrvatskoj), gde izvozimo naš visokokvalitetan termoizolacioni materijal ružičaste boje.



XPS-pogon u fabrici u Nišu



EPS-fabrika u Srbobranu

**2006:** U februaru zakupljemo poslovne prostorije na Novom Beogradu, gde otvaramo našu kancelariju za marketinško-tehničku podršku. Našu prodajnu mrežu već ove godine čine preko 100 partnera (trgovaca građevinskim materijalima), rasutih po čitavoj zemlji. U jesen iste godine pojavljuje se prvi broj srpskog izdanja

kompanijskog magazina „AUSTROtimes“. Naši proizvodi počinju da se primenjuju (ugrađuju) praktično na svim iole bitnim objektima koji se grade u zemlji i koji, kao takvi, postaju za nas značajni referentni objekti.

**2006-2008:** Obogaćujemo našu proizvodnu paletu i počinjemo srpskom tržištu da nudimo nove proizvode - najpre Austrotherm AMK i Austrotherm PPG, zatim Austrotherm EPS PLUS i Austrotherm EPST, a naposletku i Austrotherm Uniplatte.

**2008:** Krajem ove godine, kompanija kupuje poslovni prostor u Beogradu i u njega preseljava svoju kancelariju za marketinško-tehničku podršku.



**2008-2009:** Vršimo dalju modernizaciju proizvodnih pogona i procesa - puštamo u Nišu u pogon i drugu proizvodnu liniju za proizvodnju termoizolacionih XPS-ploča i osavremenjujemo našu laboratoriju u kojoj interno ispitujemo i kontrolišemo fizičko-tehničke karakteristike svih naših proizvoda. Takođe i matična fabrika (EPS-pogon) u Valjevu, kao i EPS-fabrika u Srbobranu dobijaju još lepše, modernije „ruho“.



Laboratorija

**2009-2010:** Srpski Austrotherm d.o.o. izrasta u regionalnog lidera, na prostoru čitave bivše SFRJ. Rukovodstvo kompanije dobija iz Austrije nadležnost za rukovođenje svim prodajnim delatnostima na teritoriji BiH i Hrvatske. Postajemo „čerka“-kompanija unutar čitave grupacije „Austrotherm International“ (a čine je 9 „čerki“-kompanija u isto toliko evropskih država van granica Austrije) koja ima najveći godišnji promet.



## Sve brojnije **reference** u Beogradu

U Beogradu se gradi više nego bilo gde drugde u Srbiji. AUSTROTHERM koristi sve pogodnosti svoje beogradske kancelarije za marketinško-tehničku podršku kako bi naši proizvodi našli svoju primenu na što više objekata u izgradnji. Menadžer tehničke podrške **Sava Milošević (dipl. Ing. arh.)** komentariše najnovije referentne objekte Austrotherm d.o.o.

naziv objekta / lokacija:

**„VIG PLAZA“ / Novi Beograd**

veličina objekta: 55.000 m<sup>2</sup>

investitor: Wiener Städtische - Vienna Insurance Group / Imperijal gradnja

investicija: 10.500.000 EUR

izvođač radova: Lever inženjering (Beograd)

**S.M:** Objekat je građen kao tzv. „pametna kuća“. Naš **Austrotherm XPS 30** je ugrađen na ravnim prohodnim terasama, rađenim po principu inverznog krova (1.150 m<sup>2</sup> / d=16cm), na parapetima (200m<sup>2</sup> / d=5cm), u podovima garažnih nivoa (636m<sup>2</sup> / d=10cm) i u području temelja (150 m<sup>2</sup> / d=5cm).

naziv objekta / lokacija:

**„BLUE CENTER“ / Novi Beograd**

veličina objekta: 51.000 m<sup>2</sup>

investitor: Blue Center Beograd / Bluehouse Accesion Greece

investicija: 60.000.000 EUR

izvođač radova: Energoprojekt (Beograd)

**S.M:** I na ovom objektu **Austrotherm XPS 30** je ugrađen na ravnom krovu (3.800 m<sup>2</sup> / d=12cm, odnosno 790 m<sup>2</sup> / d=10cm) i na prohodnim terasama (460m<sup>2</sup> / d=12cm), ali i u ploči prizemlja (4.925m<sup>2</sup>, d=6cm) i u tehničkim etažama (655 m<sup>2</sup>, d=8cm).

vrsta objekta: Stambeno-poslovni objekat  
**naselje „Braće Jerković“ / Beograd**  
 investitor: Millennium Properties (Beograd)  
 izvođač radova: Stilgradnja (Beograd)

**S.M:** Na fasadi objekta je ugrađen naš fasadni stiropor **Austrotherm EPS AF** (1.500 m<sup>2</sup> / d=8cm). Istakao bih ovu debljinu fasadne termoizolacije jer je to optimalna debljina za klimatsku zonu u kojoj se nalazi Srbija, odnosno Beograd, pri čemu naravno nećete pogrešiti ni ako na fasadu postavite još deblji termoizolacioni sloj od ovog. Savetujem da, ukoliko vam finansijske mogućnosti dozvoljavaju, uvek pre izaberete veću debljinu fasadnog stiropora, nego stiropor veće specifične gustine a manje debljine. U prvom slučaju em postićete veću efikasnost termoizolacije, em nemate veće finansijske izdatke nego u drugom slučaju.



# Termička izolacija **kosih i ravnih** krovova

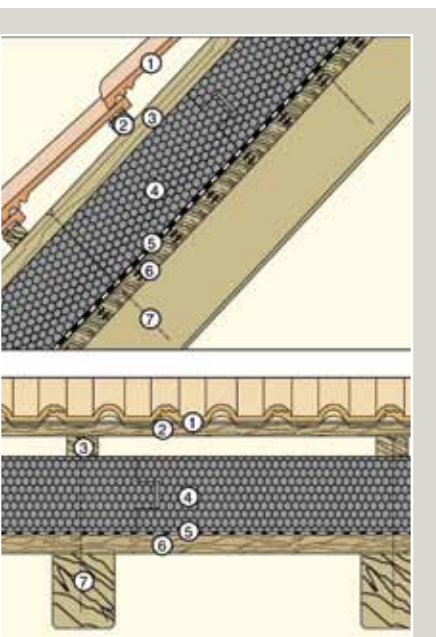
Između 25% i 30% svih energetske gubitaka u jednom termički neizolovanom objektu „otpada“ na gubitke energije kroz krovne konstrukcije objekta. To je dovoljan razlog da se termoizolaciji krovova posveti dužna pažnja. AUSTROTHERM ima proizvode i rešenja za adekvatnu izolaciju krovne konstrukcije, bez obzira o kakvom krovu je reč...



## KOSI KROVOVI:

Mogu se termički izolovati sa unutrašnje i sa spoljašnje strane.

U Srbiji je mnogo češća primena izolacije sa **unutrašnje strane**, a ona se u tom slučaju postavlja između krovnih rogova. Ova metoda je posebno pogodna kod naknadne termičke sanacije objekta (tj. krova objekta) jer nije neophodno prethodno skidati postojeći crep sa krova. Između krovnih rogova predlažemo postavljanje termoizolacionog sloja kojeg čini naš artikl **Austrotherm EPS A30**. On je „vazdušast“ i mekan (nema potrebe da bude veće pritiska čvrstoće, jer u tom području nemamo pritiska opterećenja), a cena mu je veoma atraktivna za svakog potrošača.



Skica kosog krova

- 1 krovni crep
- 2 krovne daščice
- 3 „kontra“-konstrukcija
- 4 **Austrotherm EPS® A150**
- 5 hidroizolacioni sloj
- 6 puna oplata (protivpožarno izvođenje)
- 7 krovni rogovi (dimenzionisani shodno protivpožarnim tehničkim propisima)



Što je debljina termoizolacionog sloja veća, utoliko je termoizolacioni efekat bolji. Debljine koje se najčešće primenjuju odgovaraju debljinama samih krovnih rogova – između 12cm i 14cm. Sa unutrašnje strane se uvek postavlja parna brana (PVC-folija), a to može

da bude i paropropusna folija, ali sa smerom puštanja pare od iznutra ka spolja (smer je označen na samoj foliji).



Izolacija kosog krova sa **spoljašnje strane** je u Zapadnoj Evropi u međuvremenu veoma zaživela. Ovaka način izolacije krova ima svoju prednost u odnosu na prethodno opisanu metodu. Naime, ako izolujemo kosi krov sa unutrašnje strane, mi smo već „dozvolili“ hladnom (ili toplom) vazduhu da „prođe“ kroz vetreni sloj (sloj između crepa i krovne konstrukcije) i da se „pojavi“ između krovnih rogova. Ukoliko krov pak izolujemo sa spoljašnje strane, onda su gubici toplote (u zimskom periodu) izbegnuti, tj. efikasnost izolacije je uvećana. Sam postupak se odvija tako da se preko krovnih rogova sa spoljašnje strane vrši padaščavanje, nakon toga se postavlja hidroizolacija (npr. bitumenska paropropusna folija), a zatim termoizolacioni sloj. Kao adekvatnu termoizolaciju predlažemo naš artikl **Austrotherm EPS 150**. Reč je o našoj „najtvrdij“ vrsti „stiropora“. Ovde je već itekako potrebno da „stiropor“ poseduje





veliku pritisnu čvrstoću zbog toga što je krov sa spoljašnje strane opterećen raznim pritisnim opterećenjima. Još „luksuznije“ termoizolaciono rešenje predstavlja naš artikl **Austrotherm XPS 30**. Preko termoizolacionog sloja se postavljaju najpre podužne, a potom i poprečne letve na koje se zatim kači crep. Dva sloja letvi (uzdužne i poprečne) stvaraju vazdušni sloj (prostor) koji dodatno služi kao izolator (cirkulacija vazduha i tzv. vetrenje krova). Prva podužna letva se ukucava u rog kroz stiropor, a kod strehe se prvo postavi jedna „početna letva“ na koju se postavi prvi red stiropora kao termoizolacije. Ova letva ima dodatnu funkciju i da spreči spadanje stiropora.

## RAVNI KROVOVI:

Ravni krovovi mogu biti prohodni ili neprohodni, a kad je u pitanju položaj termoizolacionog sloja imamo podelu na klasične i inverzne ravne krovove. Bez obzira o kojoj vrsti ravnog krova se radi, mi kao njegov termoizolacioni sloj predlažemo **Austrotherm XPS 30**.

**Klasični ravni krovovi** su karakteristični po tome što se termoizolacija postavlja direktno na armirano-betonsku ploču, a sa gornje strane termoizolacije se postavljaju hidroizolacija i zaštitni sloj.

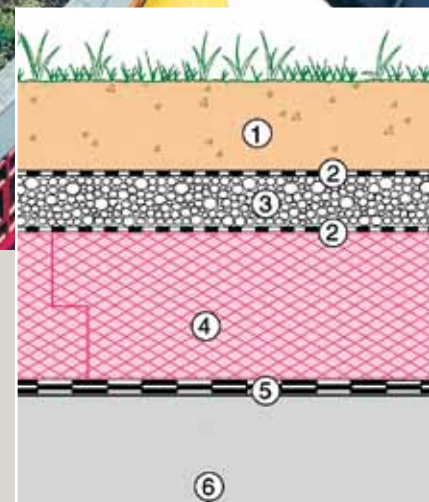


**Kod inverznih ravnih krovova** na armirano-betonsku ploču postavljamo najpre hidroizolaciju, a tek potom termoizolaciju i zaštitni sloj. Da li će ovo poslednje (zaštitni sloj)



biti cementna košuljica ili šljunak – to zavisi od toga da li je reč o prohodnom ili neprohodnom krovu. Kod prohodnih ravnih krovova se na cementnu košuljicu „nadovezuju“ keramičke pločice, ili betonske ploče, ili „teraco“-ploče itd.

Želimo posebno da istaknemo jednu vrstu inverznog ravnog krova koji u današnje vreme postaje sve popularniji, a to je – **ozelenjeni krov**. Ovakvi krovovi pokazuju sve izraženiju ekološku svest ljudske populacije, a imaju i estetsku i psihološko-pozitivnu funkciju po korisnike.



Skica ozelenjenog krova

- 1 vegetacioni sloj
- 2 geotekstilna folija
- 3 drenažni sloj (šljunak granulacije od 2/8 do 16/32)
- 4 **Austrotherm XPS®**
- 5 hidroizolacija (primer: bitumen)
- 6 armirana betonska ploča

# Rode sa novosadske Slane bare

Odbojkašice ŽOK Vojvodina (Novi Sad) su u samom vrhu tabele **1. lige Srbije** i na najboljem putu da naredne sezone budu i članice elite - među 10 klubova „Wiener Städtische Superlige“

## Takmičarski pogon ŽOK Vojvodina 2010/11

**STRUČNI ŠTAB:** Stanislav Savić (prvi trener), Dražen Simić (drugi trener), Amir Sitarević (fizioterapeut);

**IGRAČICE:** Biljana Savić, Vera Đurić, Slađana Ujić, Marina Jovanović, Zvezdana Klašnić, Mina Grguri, Nikolina Lukić, Bojana Mitrović, Kristina Ranković, Nina Vukotić, Danica Vukotić, Čelebić Teodora, Anđela Reljić, Sonja Šobot, Dunja Šobot, Aleksandra Gligorić, Minja Rankov i Aleksandra Barišić.



## Lična karta:

ŽOK Vojvodina  
SRB-21000 Novi Sad  
Balzakova 1  
Tel/Fax: 021 / 63 63 219  
zokvojvodinans@gmail.com  
www.zok-vojvodina.com

## Korisni linkovi:

www.uokpl.rs  
(Udruženje odbojkaških klubova 1. lige Srbije)  
www.srbijasport.net/tak/592  
(tabela i rezultati 1. lige Srbije)

Seniorska ekipa ŽOK Vojvodina veoma dobro „gura“ u dosadašnjem toku sezone u **1. ligi Srbije** (drugom po redu rangu takmičenja u zemlji). Tim je posle 8 prvenstvenih kola u samom vrhu tabele, sa realnim šansama da se do kraja šampionata (u preostalih 14 kola) izbori za plasman u najelitniji rang u srpskoj ženskoj klupskoj odbojci – u „Wiener Städtische Superligu Srbije“. Pored ŽOK Vojvodina, preostalih 11 članova 1. lige Srbije u sezoni 2010/11 su još: **Jedinstvo** (Stara Pazova), **Varadin-BMG Gradnja** (Petrovaradin), **Novi Sad Pionir Petrol** (Novi Sad), **Radnički** (Kragujevac), **Vizura Super Nova** (Beograd), **Smeč 5** (Kragujevac), **Gimnazijalac** (Kraljevo), **Spartak** (Ljig), **Lazarevac** (Lazarevac), **Putevi-Trendtex** (Prijepolje) i **Šumadija** (Arandelovac). Prve 3 navedene ekipe (Jedinstvo, Varadin-BMG Gradnja i Novi Sad Pionir Petrol) će biti najveći konkurenti ŽOK Vojvodina u njegovoj borbi za plasman u elitu. Prvo mesto u ligi donosi direktan plasman u „Wiener

Städtische Superligu Srbije“, dok drugo mesto donosi razigravanje sa pretposlednjom ekipom iz eltnog ranga, za popunjavanje Superlige za narednu sezonu 2011/12. Do kraja prvog dela sezone 2010/11, ŽOK Vojvodinu očekuje sledeći raspored u preostala 3 kola:

9. kolo (03/05.12.):

VOJVODINA – Gimnazijalac (Kraljevo)

10. kolo (10/12.12.):

Jedinstvo (Stara Pazova) – VOJVODINA

11. kolo (17/18.12.):

VOJVODINA – Radnički (Kragujevac).

Današnju seniorsku ekipu ŽOK Vojvodina čine zapravo juniorke. Njihov prosek starosti iznosi samo **16,5 godina** (!), što ih čini najmlađom ekipom u 1. ligi Srbije. Istovremeno, one predstavljaju i najvišu ekipu u ligi, sa prosečnom visinom od čak **180,5cm**. Ove srednoškolke su po pravilu odlični



đaci, a klupska politika je takva da svaki popust (propust) u izvršavanju školskih obaveza automatski znači i zabranu redovnog treniranja u klubu. Devojke dolaze iz raznih sredina – iz Lazarevca, Bačke Topole, Vrbasa, pa čak i iz Sarajeva (BIH)...

Austrotherm d.o.o. je prethodnih godina pomagao ovim talentovanim sportistkinjama, a ta pomoć će se nastaviti i u narednom periodu. U kom će to obimu biti, ostaje još da se vidi, s obzirom na celokupnu ekonomsku

situaciju u kojoj naša kompanija posluje i bitiše. Ipak, i pored svih privrednih teškoća sa kojima se i mi, bez obzira na našu uspešnost, susrećemo u Srbiji, nema sumnje da ŽOK Vojvodina i ubuduće zaslužuje i zavređuje našu podršku. Učinićemo sve da ovim devojkaama takvu podršku i pružimo – ne samo kao bučni navijači na tribinama hale „Slana bara“ u Novom Sadu (koja predstavlja domaći teren ŽOK Vojvodina) i ostalih hala po Srbiji gde one gostuju, već i na druge konkretne načine.



### Istorijat kluba

Ženski odbojkaški klub "Vojvodina" iz Novog Sada vuče korene još od davne 1976. godine kada je Mesna zajednica "Banatić" iz Novog Sada osnovala OOK "Banatić". Pod stručnim nadzorom nekadašnjeg igrača OK „Vojvodina“ **Predraga Maoduša** i njegovih bliskih saradnika, klub je brzo napredovao i ekspresno prevazišao okvire MZ. U jednom periodu klub je nosio naziv „Novi Sad“, a od 1984. po uzoru na mušku ekipu OK „Vojvodina“, registrovan je kao **ŽOK Vojvodina**. Ženska ekipa je sve vreme bila manje popularna od muške ekipe i stalno je imala problem sa obezbeđenjem boljih uslova za rad, kao i materijalne baze za neka veća ostvarenja. U tom periodu klub se takmičio u 2. srpskoj ligi, sa manjim uspesima. Uprava kluba je 2000. odlučila da ŽOK Vojvodina funkcioniše samostalno i kao takav klub je registrovan kod Ministarstva omladine i sporta Srbije u Beogradu. Zbog sve manjih ulaganja u sport, klub je sa manjeviše uspeha dolazio do prve lige i vraćao se u drugu. Najveću krizu klub je pretrpeo 2005. godine kada je bio pred gašenjem. U jednom momentu nađeno je solomonsko rešenje i klub je fuzionisan sa ŽOK „AS“ iz Novog Sada. To se pokazalo kao dobitna kombinacija, jer se klub brzo stabilisao i u narednom periodu igrao prepoznatljivo **1. ligu Srbije**. Napravljen je zaokret u organizaciji i funkcionisanju kluba, a sve se više poklanjala pažnja radu sa mlađim kategorijama. Najveću satisfakciju klub je doživeo u **septembru 2010.** kada je, u sklopu sportske saradnje gradova pobratima Novog Sada i Modene (Italija), realizovan projekat međuklupske saradnje. Predsednici klubova **ŽOK Vojvodina** i „Scuola di Pallavolo Anderlini“ iz Modene, **Slobodan Antanasić** i **Prof. Rodolfo Giovenzana** su potpisnici tog važnog sporazuma.

Danas ŽOK Vojvodina iz Novog Sada ima **120** članova, raspoređenih u **11** ekipa koje se, osim seniorki koje su članice **1. lige Srbije**, takmiče još i u I srpskoj, I vojvođanskoj, II vojvođanskoj, I gradskoj i u II gradskoj ligi. Klub učestvuje i na juniorskim, kadetskim i pionirskim takmičenjima, zatim u tzv. „street volley“ prvenstvu grada, ali i u prvenstvu grada u odbojci na pesku.

## 32. Sajam građevinarstva u Budvi (C. Gora)



Jadranski Sajam građevinarstva u Budvi je manifestacija na kojoj naša kompanija učestvuje od 2005. godine. Ove godine, u periodu **22/26.09.2010.**, ovaj sajam okupio je veliki broj izlagača iz 30 zemalja (Srbije, Mađarske, Kine, Sad, Kanade, itd). Naša kompanija, je kao i prethodnih godina, izlagala na štandu površine **40m<sup>2</sup>** u **hali 4**. Posetili su nas naši dugogodišnji partneri (trgovci građevinskim materijalima i predstavnici izvođačkih firmi), arhitekta i projektanti, kao i veliki broj građana koji su se interesovali za proizvode iz našeg asortimana i njihovu pravilnu primenu i ugradnju.



## 15. sajam „SASO“ u Splitu (Hrvatska)



Treću godinu zaredom, naša kompanija je kao izlagač bila prisutna na međunarodnom sajmu „SASO“ koji se održao u Splitu u periodu **20/24.10.2010.** Zvanični izlagač na ovom sajmu bio je **Austrotherm Zagreb d.o.o.** Naša sestrinska kompanija, sa sedištem u Zagrebu, izlagala je u sajamskom paviljonu broj 3 na štandu površine **40m<sup>2</sup>**. Srpski Austrotherm d.o.o. je i ove godine pružio podršku kolegama u Hrvatskoj – kako u organizaciji sajamskog nastupa, tako i kada je u pitanju logistika.



## Nov dizajn naše **internet stranice**



Srpska verzija naše internet stranice [www.austrotherm.rs](http://www.austrotherm.rs) je ozvaničena krajem 2005. godine. Od tada pa do danas naš portal je kontantno „osvežavan“ novim i aktuelnim sadržajima, a broj poseta portalu je u međuvremenu višestruko uvećan u odnosu na prethodne godine.

Kako bi pratili nove tendencije u razvoju tzv. „web marketinga“, odlučili smo da našu stranicu redizajniramo, tj. modernizujemo je. Od januara 2011. bićete upriličidana gore navedenoj adresi

ugledate potpuno nov dizajn našeg službenog portala, istovetan dizajnu austrijskog sajta (slika levo). Pored „osveženih“ informacija o kompaniji, proizvodnom programu, primeni proizvoda, referentnim objektima itd, na novoj internet stranici će posetioci posebno u rubrici „Download“ primetiti značajne novine – sijaset dokumenata koje mogu „skinuti“, a zatim i sačuvati u sopstvenim arhivama.

Naša nova internet stranica pružiće mogućnost posetiocima i da se registruju, kako bi stupili u direktan kontakt sa našim zaposlenima i od njih dobili sve tražene informacije.