



### POSLOVNA STRATEGIJA DO 2030. GODINE

Težišta „Austrotherm International“ u ovoj deceniji.

### INTERVJUI SA PARTNERIMA

Predstavljamo preduzeća „POBEDA MIT“ (Niš) & „BETA B“ (Novi Sad).

### NOVE INVESTICIJE

Fabrike u Austriji (Purbah) i u Srbiji (Niš) dobijaju novo, modernije ruho.



Dragomir Ilić  
Austrotherm d.o.o.  
generalni direktor

Poštovane čitateljke, poštovani čitaoci,

**Grupacija „Austrotherm International“ je usvojila poslovnu strategiju do 2030. godine.** U ovom broju magazina prezentujemo u najkraćem pet stubova te strategije, koje treba posmatrati i kao naše prioritete u nastupu na tržištu do kraja ove decenije.

**Trgovci građevinskim materijalima su naši najbitniji poslovni partneri.** U ovom broju „AUSTROtimes“-a Vam predstavljamo dva uvažena partnera iz različitih regiona Srbije - preduzeće „POBEDA MIT“ iz Niša, odnosno „BETA B“ iz Novog Sada.

**Tehničko savetovanje** je nešto što praktikujemo ne samo u našem svakodnevnom poslovanju, nego redovno i na stupcima ovog magazina. Pročitajte i u ovom broju „AUSTROtimes“-a neka od pitanja postavljanih našem konsultantu za primenu i ugradnju proizvoda, kao i adekvatne odgovore našeg arhitekta.

**Roma Company** je naš najveći distributer u Srbiji i preduzeće koje ove godine slavi veliki jubilej - 30 godina postojanja i uspešnog poslovanja. Uvaženom poslovnim partneru smo tim povodom dali prostor u našem magazinu za prezentaciju autorskog teksta.

**Nove reference** su stalna rubrika u magazinu. U ovom broju dominiraju reference u Beogradu, a prezentujemo i po jednu iz Valjeva i Pirotu.

**„Ski Opening 2021“ na Jahorini** je u decembru prošle godine bio povod da se sa našim partnerima ponovo okupimo i družimo na „produženom“ vikendu kojim je otvorena tamošnja skijaška sezona.

**Velika investicija u austrijskom Purbahu** nije bitna samo za našu „majku“ kompaniju Austrotherm GmbH, već i za čitavu grupaciju. Naša XPS-fabrika će biti proširena, dodatno modernizovana i postaće još veći zamajac za još uspešnije poslovanje grupacije.

**Naša fabrika u Nišu** je specifična, jer se u njoj obavlja proizvodnja i XPS- i EPS-termoizolacije. Upravo se završavaju radovi na optimizaciji i povećanju XPS-proizvodnje, a u isto vreme je izgrađen i dodatni proizvodni i administrativni prostor. Sem toga, u Nišu uskoro započinje i proizvodnja novog panela za podno grejanje (Austrotherm PPG).

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

Dragomir Ilić



### Naša strategija do 2030. godine

Postavili smo pet stubova strategije na nivou grupacije, a time automatski i u Srbiji, u toku ove decenije. U toku je upoznavanje svih naših zaposlenih sa smernicama ove strategije, a u najkraćem te smernice predstavljamo i čitaocima „AUSTROtimes“-a.



### Trgovci - naši najbitniji poslovni partneri

Trgovci građevinskim materijalima su struktura u branši bez čijeg uspešnog rada naš poslovni napredak ne bi bio moguć. Zahvalnost im pokazujemo i na ovaj način, redovno ih prezentujući u svakom broju našeg magazina.



### Nove investicije su uvek pozitivni signali

Te pozitivne signale naša grupacija emituje i u Austriji, gde je u toku velika investicija u našoj prvoj i najvećoj XPS-fabricsi, ali i u Srbiji, gde beležimo značajne novine u fabričkom postrojenju u Nišu.

#### 02 Uvodna reč // Sadržaj // Impresum

Tema broja

#### 03 Poslovna strategija „Austrotherm International“ do 2030. godine

Intervju sa našim partnerom/trgovcem

#### 05 Intervju sa vlasnicima preduzeća „Pobeda MIT“

Tehničko savetovanje

#### 08 Stručni saveti konsultanta za primenu i ugradnju naših proizvoda

Autorski prilog

#### 11 Roma Company o sebi, povodom jubileja (30 godina postojanja preduzeća)

Referentni objekti Austrotherm d.o.o.

#### 12 Predstavljamo Vam naše nove reference

„Ski Opening 2021“ - Jahorina (BiH)

#### 15 Druženje sa partnerima na otvaranju skijaške sezone 2021-2022

Razgovor sa našim partnerom / trgovcem

#### 16 Intervju sa Igorom Čabrilom, preduzeće „BETA B“ (Novi Sad)

Austrotherm International

#### 19 Velika investicija u XPS-fabricsi u austrijskom Purbahu

Austrotherm Srbija

#### 20 Fabrika u Nišu sa dodatnim proizvodno-administrativnim prostorom

Panel za podno grejanje (Austrotherm PPG) - novih dimenzija i sa novim dizajnom pakovanja

#### 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

Uredivačka 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  
Kontakt osobe: Vladimir Čujić (dir. marketinga) i Jelena Vukojević (marketing asistent)

#### Dizajn i produkcija:

Nowax SRB-11050 Beograd,  
Križanićeva 38 · Tel: 063 / 214276  
office@nowax.rs



# Naša poslovna strategija do 2030. godine


Rukovodstvo grupacije „**Austrotherm International**“ je izradilo poslovnu strategiju koja do kraja ove decenije treba da nas dovede do zacrtanih ciljeva. Sve nacionalne Austrotherm-kompanije u Evropi su dobile nalog da u toku prve polovine ove godine smernice te strategije prezentuju kako zaposlenima u obimnijoj, tako i zainteresovanom „spoljnom svetu“ u jednoj sažetijoj formi. Za ovo poslednje, koristimo i ovaj broj našeg magazina...



Prezentujemo Vam odabrane slajdove iz naše eksterne prezentacije, na kojima ćete prepoznati pet glavnih stubova naše strategije, kao i pojedinačne glavne ciljeve za svaki od njih.


Za sve naše zaposlene smo izradili posebne brošure posvećene ovoj temi. Jedna interna prezentacija našim zaposlenima je već održana – poslovnom rukovodstvu Austrotherm d.o.o, kao i onima koji su u preduzeću zaposleni u sektorima spoljne prodaje, tehničke podrške i marketinga. Slična prezentacija će se u narednim mesecima održati i za sve druge zaposlene u Valjevu, Nišu i Srbobranu. Takođe ćemo sprovesti i mere brendiranja svih naših poslovnih prostora (proizvodne lokacije) i prostorija (kancelarije) u Srbiji - postavljanjem odgovarajućih poruka na zidnim plakatima / panoima, koje zaposlene treba da podstiču da se u svom svakodnevnom obavljanju posla pridržavaju svih onih mera koje vode ka strateški definisanim ciljevima preduzeća i čitave grupacije u narednim godinama. U nekim drugim evropskim državama u kojima grupacija posluje, te mere brendiranja su već uspešno sprovedene, pa će nam poslužiti kao dobar primer iz prakse da nešto slično i mi uspešno obavimo.





# STRATEŠKI PROJEKAT

## Naša poslovna strategija do 2030. godine




### Naš strateški projekat

Misija

Misija opisuje put i način na koji mi želimo da postignemo našu "viziju 2030." odnosno ciljno stanje.

Primena mera za pet stubova treba do 2030. da nas dovede do pozicije najodrživijeg proizvođača izolacionih materijala u Evropi.


- > životna sredina
- > klijenti
- > zaposleni
- > inovacija
- > efikasnost




### Životna sredina

Glavni cilj

Smanjenje našeg ugljeničnog (CO<sub>2</sub>) otiska po proizvedenoj jedinici za -30% do 2030. godine






### Klijenti

Glavni ciljevi


- > Povećanje stepena zadovoljstva naših klijenata
- > Best-in-Class kvalitet proizvoda i usluga
- > Poslovni rast kroz konsekventu orijentaciju ka klijentu




### Zaposleni

Glavni cilj

Želimo da zadovoljstvo naših zaposlenih kontinuirano raste do 2030. godine.







### Inovacija

Polazna situacija

Austrotherm je poslednjih godina razvio i uveo uspješne nove proizvode / usluge.

Tim putem želimo snažno da nastavimo i u još većoj meri da ga razvijamo.






### Inovacija

Glavni cilj

Želimo godišnje najmanje 1 nov proizvod ili uslugu da razvijemo i uvedemo (specifično za svaku državu)





### Efikasnost

Glavni cilj

Godišnje povećanje naše produktivnosti za +4% do 2030.\* godine

(\*) Poređenje sa prerađivačkom industrijom u Nemačkoj 2009-2019: Povećanje efikasnosti +2,2% godišnje



# Više od četvrt veka pravog porodičnog preduzetništva

Preduzeće „POBEDA MIT d.o.o.“ je jedan od naših najbitnijih poslovnih partnera u jugoistočnoj Srbiji. Saradujemo uspešno još od 2005. godine, a ta saradnja je iz godine u godinu bivala sve obimnija, kvalitetnija i uspešnija. To je i više nego dovoljan razlog da partneru iz Niša poklonimo dužnu pažnju i prostor u našem kompanijskom magazinu.

Austrotherm d.o.o. postoji u Srbiji od 2001, domaći proizvođač je od 2003, a od 2005. godine može da se podiči sa čak tri proizvodne lokacije u zemlji, od kojih je ona u Nišu izuzetno bitna i posebna – pre svega zato što se samo u toj fabrici proizvodi naša i EPS- (stiropor), ali i XPS-termoizolacija (ploče od ekstrudiranog polistirena). Iste te godine (2005.) kada smo preuzeli do tada konkurentsku fabriku u Nišu, naša kuća je uspostavila saradnju i sa preduzećem „POBEDA MIT“ d.o.o. iz istog grada. To je na neki način bilo i logično, s obzirom da je reč o trgovcu građevinskim materijalima koji je i pre toga važio kao neko ko na svojim prodajnim mestima ima izuzetno puno artikala, za sve vrste i faze grubih i završnih građevinskih radova.

Uzrečica „Idi u POBEDA MIT, oni imaju sve“, koju često možete čuti u Nišu kada se rasputujete o nabavci građevinskih materijala i artikala, nije nastala tek tako. Ona je posledica činjenice da u ovoj kući možete naći preko 25.000 artikala (!).

Vlasnici ovog porodičnog preduzeća iz Niša su supružnici **Violeta i Miroslav Stojanović**. Obavili smo razgovor sa njima dvoma, trudeći se da saznamo što više i da njihovo preduzetništvo što više približimo našim čitaocima.

„**AUSTROtimes**“: Gospodo Stojanović, od kada Vaše preduzeće postoji na tržištu? Zamolićemo Vas na početku za jedan kraći portfolio preduzeća.

**Violeta Stojanović**: Postojimo od 15.01.1996. godine, kada smo suprug i ja najpre registrovali STR “Pobeda”. Preimenovanje i pre-registrovanje preduzeća u „POBEDA MIT“ d.o.o. je usledilo u oktobru 2010. godine i od tada posluujemo pod tim imenom. Bavimo se trgovinom termoizolacionim i hidroizolacionim materijalima, nudimo kompletan fasadni program, a tu su i gips, keramika, rasveta, sve za vodovod i kanalizaciju itd. Imamo dva prodajna mesta – osim centrale u niškom naselju “Brzi brod” (Bulevar Cara Konstantina, na putu za Nišku Banju), tu je i manja radnja u naselju “Nikola Tesla”, na putu za Gadžin Han. Danas zapošljavamo 50-ak radnika, a njihovo radno iskustvo je u proseku između 15 i 20 godina rada, što znači da je reč o ljudima koji su u međuvremeno veoma upućeni u posao, sa obimnim radnim iskustvom.

„**AUSTROtimes**“: Gospodine Stojanoviću, Vi ste porodično preduzeće u pravom smislu te reči?

**Miroslav Stojanović**: Da, to je zaista tako. Imamo dve ćerke (Mirjana Jemović i Tanja Zlatković) koje su potpuno uključene u poslovanje našeg preduzeća, a u njega su one veoma uspešno uključile i svoje supružnike, tj. naše zetove Nebojšu Jemovića i Milana Zlatkovića. Mirjana u računovodstvu, a njih preostalih troje u prodaji, kako vreme prolazi, sve više preuzimaju kontrolu u obavljanju posla, a nas dvoje starijih im to sa zadovoljstvom prepuštamo, s obzirom da se svakodnevno uveravamo da imaju znanja i uspeha u tome čime se bave.

„**AUSTROtimes**“: Kad je uspostavljena i započela Vaša saradnja sa našom kućom?

## POBEDA MIT

POBEDA MIT d.o.o.

Bul. Cara Konstantina bb  
18000 Niš

Tel: +381 (0)14 4541448

Email: office@pobeda-mit.com

Web: www.pobeda-mit.com



Violeta i Miroslav Stojanović



**Violeta Stojanović:** Mi smo sa trgovinom stiroporom započeli još pre Vašeg preuzimanja fabrike u Nišu, dakle i pre nego što je Austrotherm d.o.o. postao dominantan proizvođač termoizolacije na tržištu jugoistočne Srbije. Kada ste te 2005. godine preuzeli fabriku u Nišu, ništa logičnije nije bilo nego da nam se poslovni interesi podudare i to se ubrzo i desilo.

**„AUSTROtimes“:** Da li ste kao preduzeće poslovno aktivni samo u Nišu, samo na svojim prodajnim mestima, ili i van njega?

**Miroslav Stojanović:** Niš jeste centar naših poslovnih aktivnosti, ali robu isporučujemo praktično u celoj jugoistočnoj Srbiji – od Pirota, Dimitrovgrada, preko Bele Palanke, pa do Knjaževca, Vranja itd. Trenutno raspolažemo sa voznim parkom kojeg čine 1 kamion, 4 kombi vozila i 1 „pick up“, što će reći da u određenim slučajevima i po dogovoru robu isporučujemo i na gradilišta, odnosno na kućne adrese privatnih kupaca.

**„AUSTROtimes“:** Cilj našeg razgovora sa Vama jeste da Vas predstavimo generalno, ali i kao našeg direktnog partnera u prodaji naših proizvoda. Iz tog razloga ćemo se sada koncentrisati na termoizolacione materijale. Kada je u pitanju ono što mi proizvodimo (EPS- i XPS-termoizolacija), da li smo mi danas Vaši jedini ili „samo“ glavni dobavljači takvog tipa materijala?

**Violeta Stojanović:** Možete slobodno da napišete da ste nam jedini dobavljač. Istine radi, u ređim prilikama se dešava da neke, minorne količine jednog ili dva druga proizvođača budu takođe prisutne na našim prodajnim mestima, ali to je više izuzetak nego pravilo, a posledica je našeg poslovanja u kojem nekada odlučimo da prihvatimo i poslovanje na bazi kompenzacije, pa se u toj kompenzacionoj robi nađe i neki stiropor drugog proizvođača. Nudite



Centralno prodajno mesto i upravna zgrada

nam sigurnost kvalitetnom logistikom i tačnom i preciznom isporukom, pa je to, uz kvalitet Vaših proizvoda, glavni razlog zašto smo se opredelili da poslujemo praktično samo sa Vama – uprkos činjenici da, kada je stiropor u pitanju, u našoj zemlji postoji i 10-ak drugih, manjih proizvođača.

**„AUSTROtimes“:** Miroslave, može li se na Vašim prodajnim mestima svaki dan pronaći naš fasadni stiropor debljine recimo 12cm?

**Miroslav Stojanović:** Jasno mi je na šta ciljate. Da ste mi to pitanje postavili pre deset ili petnaest godina, odgovor bi bio odrečan. Danas su ploče fasadnog stiropora debljine 10cm ili 12cm standardna roba na našim prodajnim mestima i kupci ih traže sve češće. Mnogo se u medijima priča o energetske efikasnosti, o potrebi štednje energije, pa je to sigurno uticalo na ovakve trendove. Dodamo li tome i Vaše aktivnosti na promociji većih debljina ugrađene termoizolacije, aktivnosti koje mi kao partneri u prodaji svakako podržavamo, dolazimo do ovih činjenica koje nam svima pogoduju. Tu mislim i na krajnje kupce, jer će cene energenata ubuduće sigurno stalno da rastu, čak potpuno nezavisno od ovih trenutnih ratnih dešavanja u svetu.

**„AUSTROtimes“:** Fasadni stiropor jeste naš ubedljivo najprodavaniji artikal, ali mi imamo i drugih tipova stiropora kao termoizolacije, zatim proizvoda od stiropora za posebne namene, kao i „set“ različitih ploča od ekstrudiranog polistirena (XPS). Šta možete da nam kažete o tim proizvodima, ima li neke koje biste posebno istakli kad je prodaja u pitanju?

**Miroslav Stojanović:** Zadržaću se najpre na fasadi. Vaš sivi fasadni stiropor (Austrotherm EPS AF PLUS) mi ne prodajemo puno, ali smo primetili da upite za njega postavljaju uglavnom ljudi koji žive i rade u inostranstvu, pa ovde provode svoje odmore koje koriste i za gradnju ili sanaciju svojih kuća. Možda je ovaj proizvod malo preskup za lokalno stanovništvo, mada sa druge strane i nudi veći stepen energetske uštede od ekvivalentnog belog fasad-





Proslava jubileja - 25 godina preduzeća POBEDA MIT

nog stiropora. Svakako su ružičaste **XPS**-ploče one po kojima ste Vi prepoznatljiviji na tržištu. Pozdravljam Vašu odluku da izmenite obeležavanje na ovim pločama – meru koju ste sproveli kako biste eliminisali svaku sumnju da li je reč o Vašim proizvodima, s obzirom da su se pojavile iz okruženja Srbije neke ploče slične boje, a koje su po kvalitetu neuporedive sa Vašim proizvodima. Primećujem da i dalje postoje kupci koji ne poznaju glavne razlike između XPS- i EPS-ploča, ali se trudimo da svakog takvog kupca pre kupovine pravilno informišemo. Istakao bih i montu (**Austrotherm AMK**) i panel za podno grejanje (**Austrotherm PPG**) koje proizvodite u Nišu, jer i njih individualni kupci često traže. Što se tiče ploča za podnu zvučnu izolaciju (**Austrotherm EPS T650**), za njih važi isto ono što važi i za **koso sečeni stiropor za ravne krovove** – isporučujemo ih samo po posebnim upitima, a oni su uglavnom vezani za objekte u izgradnji, što znači da takve upite i narudžbe imamo od građevinskih investitora ili od izvođača radova. Ipak, naša prodaja se uglavnom bazira na individualnim kupcima.

„**AUSTROtimes**“: Violeta, da li i kako je korona uticala na Vaše poslovanje u prethodne dve godine?

**Violeta Stojanović**: Korona jeste negativno uticala na poslovanje i na promet naše kuće, ali ne toliko drastično. Mislim da je naša branša čak dobro prošla u poređenju sa nekim drugim branšama kao što su ugostiteljstvo, hotelijerstvo itd. Sigurno da su oni prvi meseci pandemije 2020. godine, mislim na proleće te godine, predstavljali jedan poslovni šok, ali se kasnije sve to stabilizovalo i radili smo koliko-toliko normalno. Činjenica je da se građevinski radovi u velikoj meri izvode na otvorenom prostoru, da tu nema grupisanja i direktnih kontakata među puno ljudi, što svima nama sigurno pogođuje.

„**AUSTROtimes**“: Da li ste imali upita za kupovinu naših proizvoda preko kredita za povećanje energetske efikasnosti? Verovatno su

Vas kontaktirale banke koje su uključene u taj program GEF-a, s obzirom da smo im dali i Vaše podatke, kao našeg bitnog poslovnog partnera iz Niša?

**Violeta Stojanović**: Da, imali smo upita kupaca i nekih realizacija, mada ne u nekom većem obimu. Kako čujem, to nije zbog toga što ljudima manjka interesovanja, već zato što je taj fond prethodne godine bio mali i brzo je potrošen. Nadamo se da će takvih i sličnih fondova biti ubuduće sve više, da će oni dodatno pospešiti energetske efikasne gradnje. Kupcima itekako znači da mogu Vaše i slične proizvode da kupe na 24, 36 ili čak i do 60 mesečnih rata (5 godina), a ako sam dobro informisana to se još onda, “ukrštanjem” subvencija i minimalnih bankarskih kamata, svode na skoro beskamatni kredit. To puno znači ljudima u Srbiji, posebno onima na jugu Srbije, koji uglavnom nemaju veliku kupovnu moć.

„**AUSTROtimes**“: Na kraju, recite nam još da li ste zadovoljni saradnjom sa nama? Šta bismo još mogli, po Vama, eventualno da poboljšamo u našem radu i nastupu na tržištu?

**Miroslav Stojanović**: Izuzetno smo zadovoljni, a u prilog tome govori i dužina i intezitet naše saradnje. Ne bih imao šta drugo da dodam, osim da istaknem želju da ovako nastavimo i ubuduće.

**Violeta Stojanović**: Ja sam već pohvalila Vašu logistiku, a zadovoljni smo i sa Vašom prodajnom službom, odnosno predstavnikom za ovaj region koji nas redovno obilazi i uvek nam je ljubazno na usluzi. Kada radite sa ljudima, a mi radimo sa ljudima, to je jako bitno. Ako imam već mogućnost da nešto predložim, možda da u nekom narednom periodu, kada ova pandemija bude nepovratno otišla u prošlost, okupimo izvođače radova koji se snabdevaju kod nas, pa da organizujemo jedan seminar na temu pravilne primene i ugradnje Vaših najbitnijih proizvoda. Gledali bismo da tu budu prisutni i ljudi iz naše kuće koji direktno prodaju Vaše proizvode, da i oni saznaju nešto novo, a sigurno da i dalje ima stvari, detalja sa kojima bi mogli još bolje da se upoznaju.







Na pisma odgovara:  
**Sava Milošević**, master inž. arh.  
konsultant za tehnička pitanja

Rođen je 1964. u Beogradu, gde se u potpunosti školovao, sve do sticanja zvanja *diploimirani inženjer arhitekture* (danas *master inženjer arhitekture*), nakon uspešnog završetka studija na Arhitektonskom fakultetu Univerziteta u Beogradu.

Svoja prva profesionalna, radna iskustva Sava je sticao u preduzećima „CEP“ i „EKO PLAN“ (kao projektant saradnik), da bi zatim u kompaniji „VIZANTIN ART CENTAR“ zauzeo poziciju glavnog projektanta i šefa biroa. Nakon toga prelazi u Arhitektonsko-tehničku školu u Beogradu, gde je bio zaposlen kao profesor više stručnih predmeta, a nakon toga i pomoćnik direktora ove stručne obrazovne ustanove.

U kompaniju Austrotherm d.o.o. Sava dolazi u leto 2006. godine i od početka svog rada pa do danas se bavi konsultantskom delatnošću, pružajući tehničku podršku (vezanu za pravilnu primenu i ugradnju proizvoda „Austrotherm“) onim ciljnim grupama na koje je u svom radu najviše usmeren, a to su - investitori, projektanti i izvođači radova. Praćenje objekata u novogradnji i termička sanacija od ranije postojećih objekata, odnosno konstantno obogaćivanje liste naših referentnih objekata u tom smislu je takođe deo svakodnevnih zaduženja Save Miloševića.

**Imate li i Vi pitanje nas?**  
Pišite nam, potražite savet!

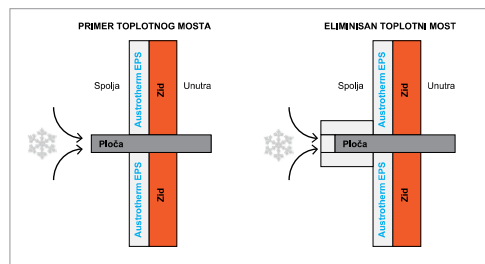
Austrotherm d.o.o.  
predstavništvo Beograd  
SRB - 11030 Beograd  
Arčibalda Rajsa 27

sava.milosevic@austrotherm.rs

# Naše stručno lice odgovara na pitanja u vezi sa primenom i ugradnjom naših proizvoda

**Goran Prijović:** Letos je terasa na spratu objekta u kojem živim postala deo stambenog prostora. Ozidana je blokom debljine 20cm, izmalterisana sa obe strane, a spolja je stavljen stiropor debljine 5cm. Donja ploča, debljine 25cm (monta, beton), izrađena je još pre 25 godina. Sa spoljne strane je postavljen stiropor debljine 8cm, a sa unutrašnje strane laminat. Sada se na lajsnama laminata poljavljuje kondenzacija. Lajsne počinju da buđaju, a to se dešava i sa zidovima u područjima gde je slabija cirkulacija vazduha. Mislio sam da ću postavljanjem stiropora debljine 8cm rešiti problem, jer sam u podrumu na plafonu pre par godina stavio postavio stiropor debljine 5cm i tamo taj problem nemam. Zanima me da li bi neka folija i stirodur ispod laminata mogli da reše moj problem? Ako ne, postoji li neko drugo rešenje koje ne iziskuje radove koji nisu baš preporučivi pri ovim zimskim vremenskim uslovima?

**Sava Milošević:** Spolja se pojavio tzv. „hladan most“, tj. mesto na fasadi (na spoju fasadnog zida na kojem imate 5cm stiropora sa pločom ispod koje imate stiropor debljine 8cm) sa termo prekidom. Na tom mestu prolazi hladan vazduh, na unutrašnjoj strani imate topao vazduh, pa se tačno na mestu gde je lajsna javlja kondenzacija. Trebalo bi da taj deo izolujete i



da tako eliminišete termo prekid. Najpre skinite postojeći laminat. Ispod laminata svakako stavite našu XPS-ploču (koju Vi zovete „stirodur“) minimalne debljine 2cm-3cm, pa na termoizolaciju umesto postojeće postavite novu foliju, a na kraju „vratite“ laminat. Što se tiče

postojeće buđi na zidovima, to ćete rešiti tako da više, tj. češće provetrate prostor. Nadam se da sam uspeo da Vam pomognem.

**Goran Miletić:** Želim da ugradim najoptimalniju fasadnu termoizolaciju na novom objektu, čija izgradnja se planira u Beogradu, počev od ovog proleća. Koja je to optimalna vrsta i debljina stiropora koju biste mi preporučili? Prodavci na stovarištima mi, naravno, uvek preporučuju što deblju termoizolaciju, ali pošto imamo i velike staklene površine, a deo energije odlazi kroz plafon, zanima me sledeće: Ako sa stiroporom debljine 10cm dobijam neku efikasnost od 100%, da li stiroporom debljine 20cm dobijam 200%, odnosno duplo intezivnije grejanje prostora, a samim tim i duplo veću uštedu troškova grejanja? Ili pak u praksi dobijamo 10-15% veću energetska uštedu, za duplo veći inicijalni trošak za nabavku termoizolacionog materijala?

**Sava Milošević:** Kada je u pitanju debljina termoizolacionog sloja, generalno važi pravilo „što deblje, to bolje“, tako da je to što po pravilu čujete od prodavaca na stovarištima potpuno ispravno. Zbog toga u zapadnoj Evropi,



dakle u ekonomski najrazvijenijim zemljama, imate sve više građevinskih objekata koji spadaju u niskoenergetske, ili čak pasivne kuće – sa izuzetno jakim, debelim slojevima termoizolacije (30cm pa i 40cm!) - oko temelja, ispod podova, na zidovima i u krovovima. Velika je razlika da li na fasadu postavljate stiropor de-



bljine 10cm ili 20cm. Tu mislim na termoizolacioni efekat. Kada je u pitanju trošak, nemojmo zaboraviti da postavljanje duplo jačeg termoizolacionog sloja ne znači i duplo veći trošak za Vas kada je u pitanju celokupna investicija. Ako pričamo o uobičajenoj, tzv. „demit fasadi“ (kontaktna fasada), stiropor kao termoizolacioni sloj je samo jedan od sastavnih delova te kontakt fasade. Osim njega, Vi imate i lepak, i armaturnu mrežicu, podlogu za fasadu, eventualno i tiplove, a naposljetku i završni sloj fasade. Osim svih tih drugih artikala, tu su i troškovi izvođenja radova – od postavljanja skele, pa do njene demontaže nakon završetka radova. Sve ove artikle Vi kupujete i ugrađujete, a troškove izvođenja imate identične – bez obzira na debljinu termoizolacije od stiropora za koju ste se odlučili! Sem toga, značajan deo energije se, osim kroz neizolovane fasade, gubi i kroz termički neizolovane tavanke prostore. Recimo tavanu ploču jednog tavana koji se koristi isključivo kao skladišteni prostor svakako treba da posmatrate kao „petu stranu fasade“, pa da samim tim i nju kvalitetno termički izolujete. Da se vratimo na fasadni zid: Osim našeg standardnog fasadnog stiropora (**Austrotherm EPS AF**), mi nudimo i sivi fasadni stiropor (**Austrotherm EPS AF PLUS**), čija boja potiče od prisustva čestica grafita u njemu. On je za nekih 20-23% bolji izolator od standardnog



fasadnog stiropora bele boje. Dakle sa sivim stiroporom debljine recimo 16cm postićete istovetan ili približan efekat onom kojeg postićete uz **Austrotherm EPS AF** debljine 20cm. Da zaključim: Nemojte štedeti na debljini fasadne termoizolacije od stiropora, a isto tako nema potrebe da kupujete i ugrađujete tvrde tipove stiropora od fasadnog – ne samo zato što su ti tipovi stiropora skuplji i za Vas finansijski neekonomičniji, nego i zato što sa njima odnos učinka i cene nije za Vas povoljniji (kada pričamo o fasadi). Reč je o stiroporima koji svoju primenu nalaze tamo gde su veća pritisna opterećenja, dakle u podovima građevinskih objekata.

**Aleksandar Kušić:** Arhitekta sam i bavim se prevashodno projektovanjem. Potrebna mi je Vaša stručna pomoć. U finalnoj smo fazi izrade PZI (projekat za izvođenje) za sedam višeporodičnih objekata u Boljevcu. Inicijalno smo predvideli kontaktnu fasadu sa kamenom vunom kao termoizolacionim slojem, debljine 12cm. Investitor međutim zahteva izmenu projekta, odnosno upotrebu EPS-a (stiropora) umesto kamene vune. Da li je to neupitno sa aspekta protivpožarnosti?

**Sava Milošević:** “Pravilnik o tehničkim zahtevima bezbednosti od požara spoljnih zidova zgrada“ (Službeni glasnik RS, br. 59/2016, 36/2017 i 6/2019), shodno standardu SRPS EN 13501-1, apsolutno dozvoljava primenu stiropora u kontaktnoj fasadi (ETICS), za objekte zaključno sa kategorijom „V2“. Dakle za objekte visine **do 22 metra** (mereno od nivoa pristupa vatrogasnog vozila, pa do

**Tabela 3.** zidani (opeka, blokovi i sl.) ili betonski (livni na licu mesta ili prefabrikovani) zidovi sa kontaktnim toplotno - izolacionim sistemom (ETICS), čiji je grafički prikaz odštampan u Prilogu 1, slika 3.

KATEGORIZACIJA ZGRADE	A	B	V1	V2	G
Klasa reakcije na požar sistema	E-s2,d2	D-s2,d2	B-s2,d1	B-s1,d1	A2-s1,d0
Klasa reakcije na požar komponenta					
završni sloj/slojevi*	B-s2,d1	C-s2,d1	B-s2,d1	B-s1,d1	A2-s1,d0
toplotnoizolacioni sloj	E-s2,d2	E-s2,d2	B-s2,d1	A2-s1,d1	A2-s1,d0

#### 4) Kategorija „V2“ koja obuhvata:

- (1) stambene, stambeno-poslovne, poslovno-stambene i poslovne zgrade BRGP površine preko 2000 m<sup>2</sup> ili visine od 15 m do 22 m i zgrade javne namene visine od 15 do 22 m;
- (2) zgrade povećanog rizika u pogledu evakuacije u slučaju hitnosti (vrtići, škole, fakulteti, domovi zdravlja, bolnice, domovi za stara lica, stacionari i ustanove za lica sa posebnim potrebama i sl.) kapaciteta najviše 500 lica;
- (3) zgrade javne namene u kojima se okuplja od 200 do 500 lica;

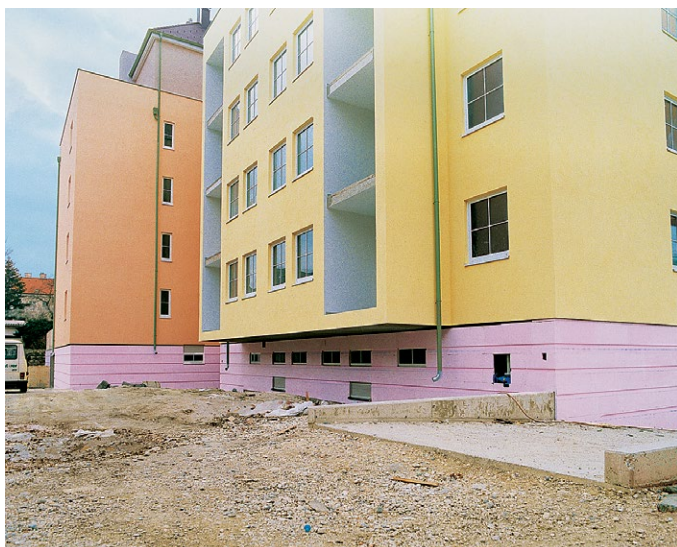
Izvod iz Pravilnika o tehničkim zahtevima bezbednosti od požara spoljnih zidova zgrada („Sl. Glasnik RS“, br. 59/2016, 36/2017 i 6/2019)

poda poslednje etaže na kojoj se kreću ljudi), u kojima ne boravi više od **500 lica**, nemate nikakvih problema. Sa našom sestriškom kompanijom „Baumit“ (proizvođači fasada, građevinskih lepkova itd.) mi smo izradili tzv. ETA-sertifikat za fasadni termoizolacioni sistem i i posedujemo klasifikaciju „**B-s1,d0**“, što je još bolje od tražene klasifikacije u pomenutom Pravilniku („B-s1, d1“). Naši artikli u ispitnom sistemu su klasičan beli fasadni stiropor (**Austrotherm EPS AF**), ali i sivi („grafitni“) fasadni stiropor **Austrotherm EPS AF PLUS**.

**Dragan Matić:** Šaljem Vam fotografiju moje kuće, korisnog prostora 160 m<sup>2</sup>, na tri etaže - podrumski deo, prizemlje i sprat. Koje Vaše termoizolacione materijale i koje njihove debljine mi preporučujete po pozicijama?

**Sava Milošević:** Kako vidim sa fotografije, došli ste do faze izvođenja takozvane **kontaktne fasade**. U nekim ranijim vremenima je veliki broj ljudi u Srbiji ugrađivao na fasadi stiropor debljine 5cm i to je smatrao optimalnim. Kao što je opštepoznato, imali smo u poslednjih 10-15 godina i globalnu ekonomsku krizu, ali i globalnu energetska krizu koja traje i dan danas. Godine 2011. je objavljen „Pravilnik o energetska efikasnosti zgrada“ i tu je za fasadni zid određena tzv. „U“-vrednost koja se postiže sa stiroporom kao fasadnom termoizolacijom **Austrotherm EPS AF** debljine **12cm** (alternativno 10cm ukoliko koristite naš sivi fasadni stiropor **Austrotherm EPS AF PLUS**). Ta debljina je postala obavezna za sve javne objekte koje finansira država, ali u međuvremenu i u privatnom sektoru imamo sve više pojedinaca koji na svoje objekte postavljaju ovakve ili slične debljine termoizolacije. Preporučujem i Vama da ugradite ovakvu debljinu na fasadi - nećete pogrešiti.





Kada je u pitanju **podrum**, vidim da je on do pola ukopan, a gornja polovina je podrumski betonski zid iznad nivoa terena. Na ovakav betonski zid postavite našu hrapavu ružičastu ploču od ekstrudiranog polistirena - **Austrotherm XPS TOP P**. Bitno je da ploča bude hrapava (oznaka „P“), jer samo na takvu podlogu dobro prijanjaju



malter ili lepak. Debljina može biti 2cm, 3cm ili 5cm. Naša XPS-ploča je ne samo dobar termoizolator, već i dobro zaptiva vlagu, što je vrlo bitno za ovakva područja primene. Što se **potkrovlja** tiče, jer i njega vidim na fotografiji, ne znam ovog trenutka da li će Vam ono služiti samo kao skladišteni (a time verovatno i negrejani) prostor, ili ćete ga koristiti kao klasičan stambeni prostor. U prvom slučaju treba da izolujete tavansku ploču postavljanjem nekog od naših podnih stiropora (**Austrotherm EPS A100** ili **Austrotherm EPS A120**), a u drugom slučaju za tim nema potrebe, ali onda svakako izolujte područje između krovnih rogova – dovoljni su laganiji stiropori **Austrotherm EPS AA30** ili fasadni **Austrotherm EPS AF**, ali zato u većim debljinama, najbolje u debljini samih krovnih rogova.

**Željko Baričić:** Treba mi konsultacija u vezi termičke izolacije podne ploče stambeno-poslovnog objekta u Indiji. Objekat poseduje podrum, sa tehničkom etažom iznad nivoa podruma. Predvideo sam ugradnju Vaše najčvršće XPS-ploče (**Austrotherm XPS TOP 70**) debljine 150mm, ispod temeljne stope. Da li je ovo odgovarajuća termoizolacija za objekat spratnosti po + pr + 6 ?

**Sava Milošević:** Ispod temeljne ploče ste izabrali ugradnju najboljeg mogućeg termoizolacionog proizvoda kada je naša proizvodnja u pitanju! Nezavisno od termoizolacionog efekta, reč je o ploči



koja u isto vreme poseduje pritisnu čvrstoću od čak 700 kPa (70 t/m<sup>2</sup>), a u praksi je još bitniji podatak je da je ona opteretiva do 25 t/m<sup>2</sup> (opteretivost se određuje za samo 2% stišljivosti ploče). U fabrici u Nišu proizvodimo XPS-ploče debljina samo do 120mm, pa je preporuka da ugradite dvoslojno, debljine 100mm i 50mm. Dodatna je preporuka da ploče u dva nivoa ukrstite pri polaganju, čime prekrivate spojnice. Na ostalim betonskim pozicijama (mimo temelja) vi nemate tako ekstremna pritisna opterećenja. Reč je o vertikalnim površinama kao što su zidovi / atike, pa je tu dovoljno postaviti **Austrotherm XPS TOP 30** (mada je i ova ploča pritisno opteretiva do zavidnih 13 t/m<sup>2</sup>, sa 2% stišljivosti). Na našoj internet stranici [www.austrotherm.rs](http://www.austrotherm.rs) imate u rubrici „Download“ kompletnu tehničku dokumentaciju u vezi sa svim proizvodima iz naše palete – ateste, tehničke listove i izjave o karakteristikama.





# Roma Company - 30 godina uspeha

Roma Company, vodeća kompanija za distribuciju boja, lakova, tapeta, lepkova i drugih proizvoda za završne radove u građevinarstvu, ove godine obeležava jubilarnih 30 godina uspešnog poslovanja. Od početka osnivanja, 21. maja 1992. godine, sa iste adrese, beležimo konstantne poslovne uspehe i uporedo se razvijamo u skladu sa potrebama tržišta.



Na samom početku osnivanja, Roma Company zapošljavala je jednog radnika, a danas se možemo pohvaliti brojem od 170 zaposlenih u pet gradova u Srbiji i Crnoj Gori. Tradicija, lojanost i poverenje su osnovni parametri našeg poslovanja. Kao porodična firma koja vodi računa o svojim zaposlenima trudimo se da pratimo trendove i omogućimo savremenu opremu i alate za naše poslovanje, kao i da obezbedimo konstantno usavršavanje i edukaciju, kako za naše zaposlene, tako i za naše kupce.

Već 30 godina oslanjamo se na kvalitet i pouzdanost, što se ogleda u poverenju koje nam je pokazano od strane više miliona zadovoljnih korisnika. U Roma Company se na godišnjem nivou proda roba čija količina bi se mogla meriti kroz više od 8.000 šlepera robe godišnje. Samo tokom jedne godine, poverenje nam pokaže preko pola miliona zadovoljnih korisnika koji posete naše maloprodajne objekte, a sa preko 40.000 sastanaka na godišnjem nivou na terenu negujemo naše odnose sa partnerima i saradnicima.

Kao kompanija koja neguje tradiciju i porodične vrednosti, delujući kroz pružanje pomoći lokalnim samoupravama u kojima poslujemo, priznati smo kao društveno odgovorno preduzeće koje kroz brojne humanitarne akcije i donacije pomaže svojim sugrađanima. Kroz naš program veliki broj osnovnih škola širom Srbije dobile su pametne edukativne stepenice kao dodatak edukaciji i estetskom momentu. Predškolske ustanove, parkovi, porodilišta, pozorišta, zoo vrtovi, samo su neke od institucija koje smo podržali kroz društveno odgovorno poslovanje, a cilj nam je da u narednim godinama kroz konstantni razvoj i napredovanje proširimo delovanje na još veći broj institucija. Podržali smo veliki broj festivala kao i mladih neafirmisanih umetnika, koji su kroz naš program pomoći ostavili doprinos kroz svoju umetnost i kreativnost.

U godini jubileja, želja nam je da ostavimo trag u lokalnim zajednicama u kojima poslujemo. Simbolična sadnja po 30 stabala u svakom gradu u kojem poslujemo, kao poruka osnaživanja, trajanja i stabilnosti krase gradske trgove, parkove, ulice, a novčana donacija otići će u ustanove koje su od prioritarnog značaja.

Tokom ovih 30 godina možemo se pohvaliti i velikim brojem pratilaca na društvenim mrežama, na društvenoj mreži Facebook prati nas oko 150.000 ljudi, koji nam svakodnevno šalju osmehe zadovoljstva zbog kvaliteta usluge koje im pružamo, a godišnje preko 350 puta smo prisutni i kao podrška na prvoj sporednoj stvari na svetu – fudbalskim utakmicama, kao i na košarkaškim, odbojkaškim i drugim značajnim sportskim manifestacijama.

Veliku podršku u našem razvoju i poslovanju dugujemo svim našim zaposlenima, prijateljima, poslovnim partnerima, dobavljačima i zadovoljnim potrošačima, koji su obeležili svaki proces razvoja i poslovanja naše porodične kompanije i sa kojima slavimo i delimo sve naše uspehe.

Jedan od njih svakako jeste Austrotherm, koji sa Roma Company ima visok nivo saradnje duže od 15 godina, što za kupce znači isporuka robe vrhunskog kvaliteta u najkraćem roku na teritoriji Srbije i Crne Gore. Kako bi dobili krajni proizvod vrhunskog kvaliteta, savetujemo svim našim kupcima da koriste stiropor renomiranog proizvođača - Austrotherma, što garantuje da se radi o stiroporu propisane gustine (17gr/cm<sup>3</sup>), koji je pravilno ekspaniran i ostareo, dakle stiropor čije će dimenzije vremenom da se menjaju u dozvoljenim granicama. Proizvodi Austrotherma su po kvalitetu prepoznatljiviji na tržištu i nije slučajnost što su najprodavaniji u Srbiji. Kupovinom svih proizvoda u Roma Company sigurni ste da kupujete original proizvode, da je roba ispravno skladištena i da se sa njom pažljivo rukovalo.

U narednih 30 godina nastavićemo sa dobrom praksom i kvalitetnim uslugama u cilju održavanja i razvoja svih naših usluga, kao i na pojačanju distributivnih i prodajnih kapaciteta.



## Roma Company u brojevima:

<b>170</b>	zaposlenih
<b>40.000</b>	sastanaka na terenu godišnje
<b>8.000</b>	šlepera prodane robe godišnje
<b>500.000</b>	posetilaca maloprodajnih objekata godišnje
<b>150.000</b>	pratilaca na Facebook-u
<b>350</b>	sponzorstava sportskih događaja godišnje

# Novi referentni objekti u Srbiji

Konstantno obogaćivanje referentne liste objekata na kojima su ugrađeni naši proizvodi je naša stalna misija, otkad postojimo i poslujemo u Srbiji (od 2001. godine). Nastavljamo sa praksom prezentovanja referenci u našem kompanijskom magazinu, uvereni da i na taj način stičemo nove poslovne partnere i prijatelje. I ovaj put su, logično, najbrojniji objekti u Beogradu, ali imamo i po jedan objekat u zapadnoj (Valjevo), odnosno u istočnoj Srbiji (Pirot).

**Naziv objekta:** „A BLOK“ (faza 4)

**Lokacija objekta:** Novi Beograd

**Partner izvođač:** TIM SISTEM PLUS doo, Beograd

**Ugrađeni proizvodi:** [Austrotherm EPS A100](#)

**Ugrađena količina:** 125,00 m<sup>3</sup>

**Pozicija:** ravan krov



**Naziv objekta:** „Novi Dorćol“

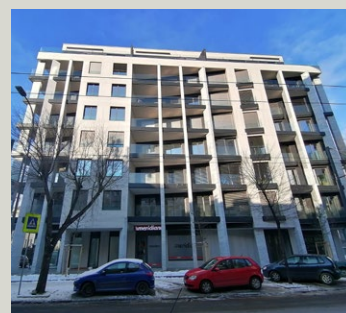
**Lokacija objekta:** Beograd

**Partner izvođač:** TIM SISTEM PLUS doo, Beograd

**Ugrađeni proizvodi:** [Austrotherm EPS A150](#)

**Ugrađena količina:** 690,00 m<sup>3</sup>

**Pozicija:** ravan krov







Naziv objekta: „Central Point Hotel“

Lokacija objekta: Beograd

Partner izvođač: TECTUM doo, Beograd

Ugrađen proizvod: **Austrotherm EPS T650**

Ugrađena količina: 2.300 m<sup>2</sup> (d = 3cm)

Pozicija: podna zvučna izolacija od udarne buke

Partner izvođač: TIM SISTEM PLUS doo, Beograd

Ugrađen proizvod: **Austrotherm XPS TOP 30**

Ugrađena količina: 110,00 m<sup>3</sup>

Pozicija: ravan krov



Naziv objekta: „West 65 - MALL“

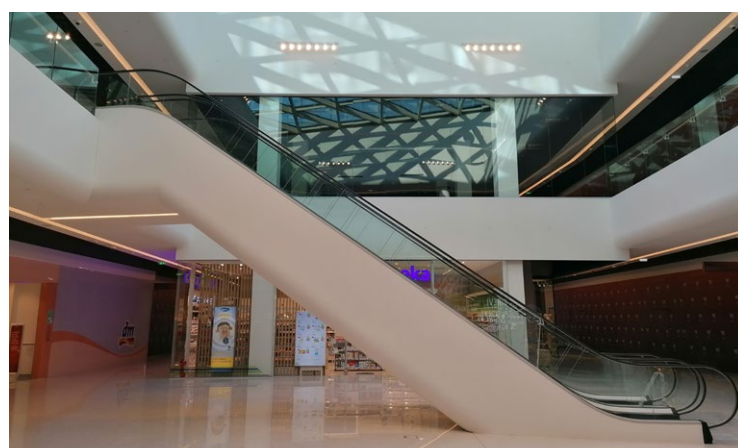
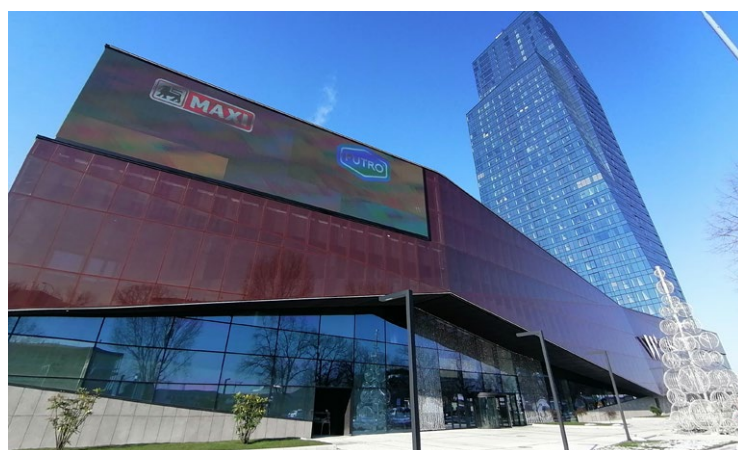
Lokacija objekta: Novi Beograd

Partner investitor: PFB doo, Beograd

Ugrađen proizvod: **Austrotherm XPS TOP 30**

Ugrađena količina: 1.470,00 m<sup>3</sup>

Pozicija: podovi i ravan krov





## REFERENTNI OBJEKTI

Tip objekta: Stambeno-poslovni

Lokacija objekta: Beograd (Mirijevo)

Partner izvođač: Kolor gradnja, Beograd

Ugrađen proizvod: **Austrotherm EPS AF**

Ugrađena količina: 10.000 m<sup>2</sup> (d = 10cm)

Pozicija: fasada



Naziv objekta: „LIDL“

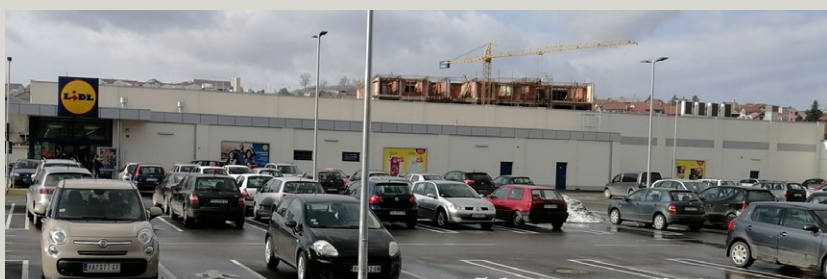
Lokacija objekta: Valjevo

Partner izvođač: CREDO doo, Vranje

Ugrađen proizvod: **Austrotherm XPS TOP 30**

Ugrađena količina: 220,00 m<sup>3</sup>

Pozicija: ploča prizemlja, ispod podne konstrukcije



Tip objekta: Stambeni

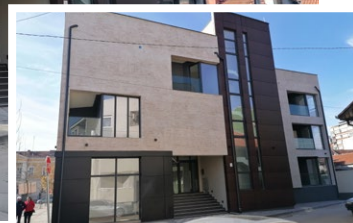
Lokacija objekta: Pirot, Ul. Danila Kiša 5

Spratnost objekta: Pd+P+2

Partner investitor: Stojanović, Pirot

Ugrađeni proizvodi, količine i pozicije:

- **Austrotherm XPS TOP 30:**  
350 m<sup>2</sup> (d = 5cm) - podovi i perimetarna izolacija
- **Austrotherm EPS T650:**  
1.300 m<sup>2</sup> (d = 2cm) - podna zvučna izolacija
- **Austrotherm EPS AF:**  
1.300 m<sup>2</sup> (d = 10cm) - fasada
- **Austrotherm EPS A120:**  
450 m<sup>2</sup> (d = 15cm) - ravan krov





# Austrotherm & Roma Company ponovo sa partnerima na Jahorini

Posle prinudne pauze 2020. godine, krajem prošle 2021. godine smo se, u okviru manifestacije „Ski Opening 2021“, opet lepo družili na planinskoj lepotici iznad Sarajeva.



Naša kuća, zajedno sa preduzećem „Roma Company“, tradicionalno od 2016. godine organizuje decembarska zimska druženja na Jahorini, gde okupljamo naše poslovne partnere i koristimo otvaranje skijaške sezone da svi zajedno uživamo u zimskim čarolijama koje ova planinska lepotica nudi. Preprošle 2020. godine smo, iz razumljivih razloga (pandemija), morali da odustanemo od organizacije ovakvog jednog skupa. Kako se približavao decembar 2021, tinjale su i rasle nade da bismo, uprkos i dalje vladajućoj pandemiji, uz izvesna ograničenja ipak mogli ponovo da se okupimo. To se, na radost svih nas, obistinilo i tako smo se u periodu **03/06.12.2021.** (petak-ponedeljak) ponovo našli na Jahorini. Naša velika grupa je brojala **100-tinak** ljudi (računajući i zaposlene u naše dve kuće, koji su na Jahorini bili „gostujući domaćini“), a smeštaj je i ovaj put bio u hotelu „Termag“ koji je, bez ikakve dileme, i danas najkvalitetniji hotelski objekat na Jahorini.

Vremenske prilike su nas ovaj put baš poslužile, bile su kao poručene! I u subotu i u nedelju je bilo predivno vreme za skijaše – vedro, sunčano, sa više nego dovoljno velikim i kvalitetnim prirodnim snežnim pokrivačem. Iskusniji skijaši unutar naše grupe su u ta dva dana skijali „od jutra do sutra“ (obežbedili smo im naravno

celodnevne ski pasove), a posebnu čar na izuzetno uređenim skijaškim stazama je nudilo noćno skijanje. Manje iskusnim pojedincima kada su skijaške veštine u pitanju smo i ovaj put ponudili časove skijanja, radujući se što je takvih pojedinaca ovaj put bilo manje nego prethodnih godina. U našoj grupi je bilo naravno i ljudi koji generalno ne skijaju, ali su i oni na Jahorini našli svoj užitek, koristeći predivnu prirodu i iste takve pešačke staze, udišući najkvalitetniji planinski vazduh.

Hotel „Termag“ je našim gostima ponudio ne samo kvalitetan smeštaj i prehranu, već i mogućnosti korišćenja bazena, spa centra, kao i kuglane. Te mogućnosti su obilato i korišćene, pa su one tako obogatile sportsko-turistički sadržaj pružen našoj grupi.

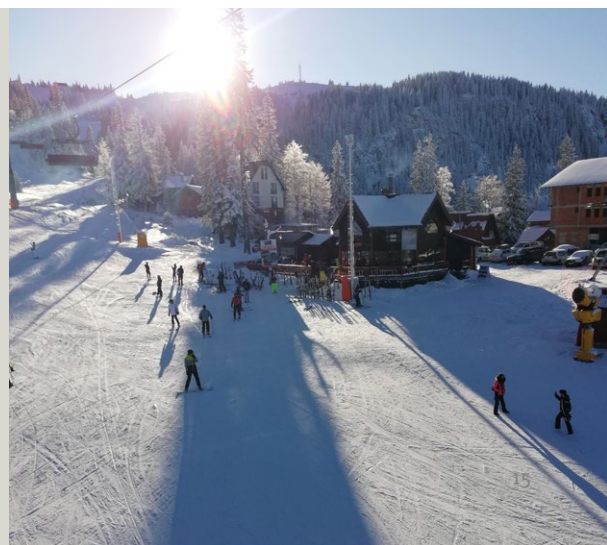
U subotu uveče je, ponovo tradicionalno, večera (uz živu muziku) organizovana u obližnjem restoranu „Koliba“, gde su se naši gosti do duboko u noć lepo zabavili i proveli.



Uvereni da smo svim našim gostima i ovaj put pružili lep „produženi“ decembarski vikend na Jahorini, unapred se radujemo sličnom druženju i krajem ove godine, nadajući se da će do tada pandemija i definitivno pripadati našoj prošlosti.

## INFO JAHORINA:

Ova planina je postala planetarno popularna sada već davne 1984. godine, kada su Sarajevo i tadašnja Jugoslavija bili domaćin XIV Zimskih olimpijskih igara. Dana **13. februara 1984.** je tako na Jahorini organizovana olimpijska trka u veleslalomu u konkurenciji žena, kao u prvoj olimpijskoj alpskoj disciplini održanoj na tim igrama. Bile su ovo inače prve Zimske olimpijske igre u istoriji na kojima se takmičenja u ženskoj i u muškoj konkurenciji nisu održavala na istim stazama. Jahorina je ugostila skijašice, a takmičenja za skijaše u slalomu, veleslalomu i spustu su se održala na obližnjoj Bjelašnici. Olimpijski centar Jahorina danas raspolaže sa **35 km** odlično pripremljenih skijaških staza i sa četiri ski-lifta (tri šestoseda i jedan dvosed). Kapacitet ovih skijaških liftova iznosi **13.000** skijaša po jednom času.



# Trgovačko preduzeće sa snažnim inženjerskim kadrom u rukovodstvu

Na ulazu u **Novi Sad** sa severoistočne strane, na geografski izvanrednoj lokaciji u naselju **Klisa**, nalazi se stovarište preduzeća „**BETA-B**“. Sa ovim trgovcem građevinskim materijalima mi saradujemo još od 2005. godine – kvalitetno i uspešno. Kod njega barem jednom sedmično svraća naš prodajni predstavnik za Vojvodinu, a ovaj put ga je posetio i naš marketinški sektor, sa željom da napravi prilog za prolećni broj „**AUSTROtimes**“-a, u kojem će ga predstaviti čitalačkom auditorijumu našeg kompanijskog magazina.



Osnivač preduzeća „**BETA-B**“ je **Branislav Čabrilо**, građevinski inženjer koji se po izbijanju građanskog rata u nekadašnjoj Jugoslaviji 1992. godine iz Mostara (BIH) sa porodicom preselio u Novi Sad, da bi šest godina kasnije (1998.) registrovao ovo preduzeće, koje je do današnjih dana zadržalo svoj porodični karakter. Branislav je nažalost preminuo pre pet godina, a svi ostali članovi porodice (supruga **Spomenka** i deca **Igor**, **Milica** i **Vladimir**) su preuzeli rukovođenje preduzećem koje danas predstavlja našeg značajnog partnera u jednom tako ekonomski bitnom centru i regiji kao što su to Novi Sad i Vojvodina.



Igor Čabrilо

Ono što je zaista specifično za „**BETA-B**“ je da ono, uprkos činjenici da je to danas trgovinsko

preduzeće, raspolaže izuzetno snažnim inženjerskim rukovodjećim kadrom. Branislav je po struci bio građevinski inženjer, iste struke je i Spomenka, a oboje su pre osnivanja „**BETA-B**“ radili u izvođačkoj građevinskoj operativi. Potomci Milica i Vladimir su završili srednju građevinsku školu u Novom Sadu, a potom su oboje studirali i diplomirali na Arhitektonskom fakultetu u Novom Sadu. Naš sagovornik Igor, najstariji od njih troje, je jedini koji nije tehničke struke - studirao je jedno vreme na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, a poslednjih deset godina je konstantno u poslu, sve vreme u porodičnom preduzeću.

„**AUSTROtimes**“: Iгоре, najpre hvala na izdvojenom vremenu. Vaša saradnja sa nama traje već dosta dugo, zar ne?

**Igor Čabrilо**: Da, evo već 17 godina. Tada kada smo započeli međusobnu saradnju ja još nisam bio direktno uključen u posao, ali se sećam očeve saradnje sa tadašnjim proizvođačem „**Deltamatic**“, čiji smo stiropor nabavljali. Vi ste u leto 2005. godine preuzeli njihov proizvodni pogon u Srbobranu i praktično odmah zatim je otpočela saradnja naše dve kuće.





„BETA-B“ trguje sa raznim vrstama građevinskih materijala. Izdvojili bi termoizolacione i hidroizolacione, kompletan fasadni, kao i gips program. Sve u svemu, preko 3.000 artikala su dostupni na prodajnom mestu ovog našeg partnera.

„AUSTROtimes“: Da li su naši termoizolacioni materijali jedini na Vašem stovarištu kada su u pitanju stiropor (EPS) i ekstrudirani polistiren (XPS)?

**Igor Čabrilo:** Nisu jedini, ali je brend „Austrotherm“ kod nas svakako većinski, dominantan brend i kada je u pitanju stiropor i kada govorimo o XPS-u. Procentualno ste kod nas zastupljeni sa minimum 70% (stiropor) i sa preko 90% kada je u pitanju XPS.

Stovarište „BETA-B“ se nalazi na adresi Temerinski Put 22. Pre otprilike deceniju je postojalo još jedno prodajno mesto, u Bačkom Petrovcu, ali onda ono prepušteno rođaku i poslovnom partneru koji se bavi trgovinom uglavnom grubim građevinskim materijalima. „BETA-B“ današ zapošljava desetak ljudi, a od voznog parka trenutno raspolaže sa 2 kamiona (nosivosti 4,5 to odnosno 1,25 to), ali je u planu i nabavka trećeg, najvećeg, koji će biti troosovinski. Stovarište je površine 5.000 m<sup>2</sup>, a od toga je 500 m<sup>2</sup> zatvoreni skladišteni prostor.

„AUSTROtimes“: Kako izgleda struktura Vaše klijentele, kupaca?

**Igor Čabrilo:** Nominalno veći broj naših kupaca čine individualni kupci, privatna lica, međutim ako poredimo po količinama – otprilike dve trećine prometa ostvarujemo sa investitorima i izvođačima radova (65%), a preostalu trećinu (35%) sa privatnim licima.

„AUSTROtimes“: Iz ovoga izvlačimo zaključak da dosta robe isporučujete na objekte u izgradnji?

**Igor Čabrilo:** Ispravno zaključujete. Mi imamo jako dobru saradnju sa poznatom novosadskom izvođačkom kućom „BEST izgradnja“.



Veliki je broj referebnih objekata na koje smo isporučili Vašu termoizolaciju, a od završenih objekata bih pomenuo Vrdničku kulu (sa južne strane Fruške Gore), prodajni objekat „LIDL“, a svakako i naselje „Jugovičevo“ koje je građeno u više etapa, za potrebe personala iz službi bezbednosti (vojska i policija).

„AUSTROtimes“: Da li ste zadovoljni naplatom? Kako prolazite kroz ovu, sad već dvogodišnju pandemiju?

**Igor Čabrilo:** Naplata je dobra, zadovoljni smo. Ne znam da li imamo neku posebnu sreću sa našim kupcima, takvi kakvi su, ali zaista nemamo razloga da se žalimo, većih problema nemamo, a ti manji problemi se rešavaju u hodu i ne ometaju nam svakodnevno poslovanje. Što se korone tiče, u martu 2020. kada je sve počelo mi jedno mesec dana uopšte nismo radili. Setićete se, to je bio taj prvi period kada niko nije znao šta se zapravo dešava, kako se treba pravilno postaviti prema svemu tome itd. Moram da istaknem pomoć države u tom periodu, koja je na sebe preuzela isplatu plata zaposlenima, u trenutcima kada nismo ostvarivali nikakve promete niti prihode. Posle tog početnog perioda smo se stabilizovali do kraja 2020. godine, a mogu reći da nam je 2021. godina bila veoma dobra u poslovnom smislu, bez obzira što je i cele prošle godine pandemija imala svoje talase zaražavanja ljudi. Imali smo prošle godine probleme jedno mesec-dva sa bolešću naših zaposlenih, ali je sa druge strane malo-prodaja procvetala, pa sve u svemu možemo konstatovati da smo odlično prošli kroz ovaj period. Nadam se da će ovoj pandemiji skoro doći kraj, jer sve ovo stvarno predugo traje.



**BETA-B**  
 Temerinski Put 22  
 21000 Novi Sad  
 Tel: +381 (0)21 6411642  
 Web: www.beta-b.rs



„AUSTROtimes“: Naše standardno pitanje koje upućujemo svakom trgovcu je pitanje oko debljina termoizolacije koje kupci traže i naručuju. Primećujete li razlike danas i nekada?

**Igor Čabrilo:** Naravno da primećujemo i to drastične razlike. Videli ste ovde kod nas pakete Vašeg fasadnog stiropora, sa pločama debljine 10, 12 i 15cm. To su naše stalne porudžbine, potpuno uobičajene poslednjih par godina. Ranije to nije bilo tako, već se po pravilu naručivala debljina od 5cm. Primećujemo drastična povećanja i kada su u pitanju debljine ružičastih XPS-ploča. One se, istina, i dalje traže najviše u debljinama od 2cm i 3cm kada je u pitanju primena u podovima, ali je to i razumljivo, zbog manjka raspoloživog visinskog prostora na etaži. Međutim, kada analiziramo porudžbine i količine XPS-a za koje znamo da se ugrađuju u područjima temelja, podruma i ravnih krovova – tu gotovo da nema ploča manjih debljina od 5cm, a često imamo upite i za 10cm, 15cm ili čak 20cm!

„AUSTROtimes“: Kad već pominjete naš XPS, da li kupci znaju za razlike između glatkih i hrapavih ploča, kad i gde treba koju primeniti, tj. ugraditi?

**Igor Čabrilo:** Trudite se Vi, a trudimo se i mi da im te informacije konstantno pružimo. Još uvek se hrapave ploče naručuju više nego što bi trebalo, s obzirom da su područja primene glatkih ploča mnogo šira. Uvek kupcima govorimo da hrapave ploče primenjuju samo tamo gde se na njih nanosi lepak ili malter (sokle, obodi međuspratnih ploča), a svuda gde su ploče izložene direktnom uticaju vode / vlage kao i visokim pritiscima opterećenjima (temelji, perimetarna izolacija, podovi ravnih krovova) – tu je uvek glatka ploča ispravan izbor.

„AUSTROtimes“: Dakle zadovoljni ste našom tehničkom podrškom?

**Igor Čabrilo:** Veoma smo zadovoljni. Smatram tu Vašu uslugu ništa manje bitnom od kvaliteta proizvoda i preciznosti i tačnosti isporuke. Ova tri faktora vas i čine našim glavnim dobavljačem termoizolacije od stiropora i XPS-a.

„AUSTROtimes“: Imate li neke konkretne poslovne planove za budućnost, u smislu nekih dodatnih investicija?

**Igor Čabrilo:** Ove godine još ne, osim nabavke tog jednog novog troosovinskog kamiona kojeg sam pomenuo na početku razgovora. U narednih par meseci ćemo doneti konkretnu odluku kada je u pitanju naredna 2023. godina. Moguće da ćemo se odlučiti za izgradnju jednog maloprodajnog objekta u sklopu stovarišta. Raspolažemo na stovarištu sa dovoljnim prostorom za tako nešto, bez obzira da li to budu 300 m<sup>2</sup>, ili možda čak 600 m<sup>2</sup> na dve etaže. Odlučimo li se za ovo poslednje – ko zna, možda tu nastane i neki novi sektor preduzeća koji će se baviti projektovanjem. Ljudskih i stručnih kapaciteta imamo za tako nešto, s obzirom da su i brat i sestra diplomirani inženjeri arhitekture.





# Velika investicija u našoj austrijskoj XPS-fabricsi u Purbahu

Grupacija „Austrotherm International“ sprovodi u 2022. godini novu veliku investiciju u Austriji. Doći će do novog proširenja proizvodnog kapaciteta u XPS-fabricsi u Purbahu (Purbach), čime se otvaraju **20** dodatnih radnih mesta, što je bitan podatak za region istočne Austrije u kojoj je ova fabrika locirana.

U pitanju je investicija u visini od **20.000.000 €**, a novootvorena radna mesta unutar naše austrijske majke-kompanije Austrotherm GmbH nisu i jedina, s obzirom da će na ovom investicionom projektu biti uposleno više manjih i srednjih preduzeća. Investicija je započeta u februaru mesecu, a kada ona bude dovršena, što se očekuje u toku jeseni ove kalendarske godine, u našoj fabriki u Purbahu će biti zaposleno oko 130 ljudi, sa vrlo izvesnim, osiguranim poslovnim perspektivama u narednim godinama.



**Klaus Haberfellner**, generalni direktor grupacije „Austrotherm International“

*„Potražnja za XPS-termoizolacijom koja štedi energiju i štiti životnu sredinu je sve veća. Očekujemo da se takav trend nastavi i ubuduće, s obzirom na postojeći tzv. „Green Deal“ Evropske Unije. To je bio glavni razlog za donošenje naše odluke da u toku ove*

*godine proširimo proizvodni kapacitet naše fabrike u Purbahu“*, izjavio je **Klaus Haberfellner** (Haberfellner), generalni direktor grupacije „Austrotherm International“, a zatim dodao i sledeće:

*„Austrotherm GmbH, kao austrijsko preduzeće u privatnom, porodičnom vlasništvu, poklanja puno pažnje tome da bude dobar partner u regionu. Pored stvaranja i otvaranja novih radnih mesta, za nas je*



Slevo nadesno: Robert **Novak** (direktor prodaje Austrotherm GmbH), Martin **Horak** (gradonačelnik Purbaha), Sebastian **Horvath** (direktor fabrike u Purbahu), Heimo **Pascher** (tehnički direktor grupacije „Austrotherm International“), Harald **Neumayer** (zamenik gradonačelnika Purbaha), Wolfgang **Trenk** (prokurista Mandelbauer Bau GmbH, izvođač radova).



3-D model izgleda fabrike u Purbahu nakon završetka radova

*posebno bitno da omogućimo što je moguće bolju integraciju naše fabrike u okolinu jezera Nojzidl (Neusiedler See), koje spada u svet-ske baštine UNESCO. To nam je i uspelo, zahvaljujući konstruktivnoj saradnji politike, državnih institucija, eksperata, kao i društva „Svet-ska baština Jezero Nojzidl“ (Welterbe Neusiedlersee).“*

## Održiva investicija u inovativne proizvodne tehnologije

U izgradnji nove proizvodne hale će se koristiti visokoeffikasni termoizolacioni materijali marke „Austrotherm“ – od potkonstrukcije, preko fasade, sve do krova. Podno grejanje će biti u funkciji na energetski štedljiv način, koristeći otpadnu toplotu. Krov hale će biti delimično ozelenjeni krov, a delimično će se koristiti za održivu proizvodnju električne energije sa fotonaponskim sistemom. Nova proizvodna hala će biti dugačka čak **160 metara**, a optički će biti tako projektovana da može optimalno da se integriše u Jezero Nojzidl (Neusiedlersee), UNESCO svetsku baštinu.

*„Austrotherm GmbH je jedini proizvođač termoizolacionih XPS-ploča u Austriji. Ova investicija garantuje kraće transportne puteve i doprinosi zaštiti klime. Sem toga, u Purbahu investiramo u najnoviju tehnologiju ekstrudiranja, koja je u ovom trenutku jedinstvena u Evropi“*, izjavio je **Dr. Hajmo Pašer** (Dr. Heimo Pascher), tehnički direktor grupacije „Austrotherm International“.

## Koncept dizajna za integraciju u UNESCO svetsku baštinu „Neusiedlersee“

Već je pomenut akcenat na projektovanje koje omogućava uklapanje, integraciju u prostor registrovane svetske baštine. Pored toga, novi zeleni pojas sa autohtonim grmljem biće zasađen kao paravan za očuvanje privatnosti. Samo za projektovanje je budžetiran, tj. predviđen iznos od **700.000 €**.

# Optimizacija našeg fabričkog postrojenja u Nišu

Naša fabrika u Nišu je podeljena na dva proizvodna sektora – proizvodnja termoizolacije od stiropora (EPS) i proizvodnja termoizolacionih ploča od ekstrudiranog polistirena (XPS). U tu fabriku, preuzetu još 2005. godine, Austrotherm d.o.o. je višestruko ulagao. U poslednjih nekoliko meseci je sprovedena poslednja investicija u nizu.



Krajem prošle (2021.) godine je, nakon višestrukih investicija u prošlosti, investirano u dogradnju one postojeće proizvodne hale u kojoj nastaju prepoznatljive ružičaste XPS-ploče marke „Austrotherm“. Dograđeno je novih 400 m<sup>2</sup> proizvodnog prostora (površina osnove), hala visine 6 metara, a taj prostor je namenjen za smeštaj nove opreme za završnu obradu i pakovanje. Iznad hale je na spratu izgrađen i nov kancelarijski prostor za zaposlene u administraciji, sa pratećim prostorijama (trpezarija, svlačionice, tuševi i toaleti). To bi u

najkraćem bio opis izvedenih građevinskih radova, a visina ove investicije iznosi oko 300.000 €.

Što se novoinstalirane proizvodne opreme tiče, ona će omogućiti kvalitetniji tzv. „End Trim“, tj. još moderniju završnu obradu XPS-ploča (formiranje ivica, odnosno stepenastog reza po obodu ploča) i pakovanje na novoj pakerici koja omogućava „brži protok“



folije za tzv. „jumbo-paletu“ (12 pakovanja ploča na paleti, obmotanih folijom u jednu celinu). Nova oprema bi trebalo da podigne proizvodno-distributivni kapacitet za čak preko 50%!

Centrala grupacije „Austrotherm International, odnosno kolege iz naše austrijske XPS-fabričke u Purbahu (Purbach) su aktivno pomagale, odnosno koordinisale ugradnju nove opreme u našoj fabrici u Nišu, na čemu im i ovom prilikom, na ovom mestu zahvaljujemo.

Celokupna investicija u Nišu sprovedena u jesen i zimu 2021, odnosno sad u zimu 2022. godine, iznosi oko **1.400.000 €**.

## Nov panel za podno grejanje iz fabrike u Nišu

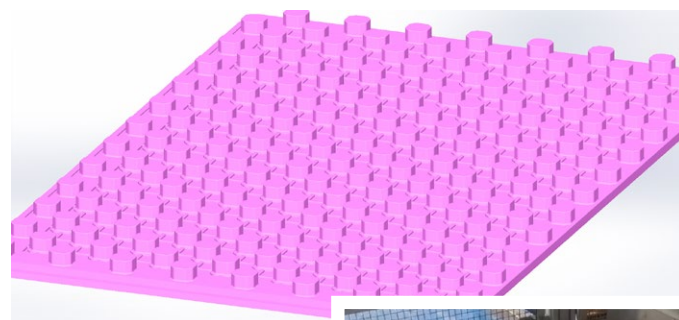
Sistemska ploču Austrotherm PPG koju proizvodimo u Nišu još od 2005. godine, uskoro zamenjujemo panelom koji će biti drugačijih dimenzija, drugačijeg dizajna, a i pakovanje ovog proizvoda će izgledati drugačije nego do sada.

Austrotherm d.o.o. će krajem marta 2022. godine započeti sa plasmanom svog novog sistemskog panela za podno grejanje na celokupna tržišta Srbije, Crne Gore i Severne Makedonije. Reč je o panelu izrađenom na bazi EPS-a (ekspandiranog polistirena), sa tzv. „pečurkama“ u pravilnom rasteru, kao što je to bio slučaj ranije, ali će ovaj put taj sistemski panel biti drugačijih, uvećanih dimenzija (**1200mm x 800mm**), sa falcom po obimu širine 20mm.

Panel će se izrađivati u debljinama od **40, 45 i 50mm**, a posebna zanimljivost je da će sa gornje strane biti „presvučen“ vakuumiranom polistirenskom folijom (ružičaste boje), koja će panel štititi od oštećenja pri montaži i fiksiranju grejnih cevi, posledica gaženja itd.

Visina „pečurki“ će iznositi 24mm, što znači da će debljina EPS-ploče ispod „pečurki“ varirati od 16, preko 21, pa do 26mm. Panel je predviđen za fiksiranje grejnih cevi prečnika 14, 16 ili 18mm.

Bitan podatak za projektante i izvođače radove je da se cevi mogu postavljati u minimalnom rasteru od 50mm (što je i „korak“), odnosno dalje 100mm, 150mm itd.



U jednom pakovanju će se, bez obzira na debljinu panela, uvek nalaziti **10 komada**, što znači da će se u svakom pakovanju nalaziti **9,60 m<sup>2</sup>** ovog proizvoda. Pakovanje će činiti mat folija, koja će na sebi imati odštampane sve bitne podatke u vezi sa proizvodom i proizvođačem.



Probno „presvlačenje“ panela uzorkom polistirenske folije (neće biti plave boje u serijskoj proizvodnji) u fabrici u Nišu