

Perspectivile pieței de profil, analizate la conferința EURO-Fereastra

Simpozioanele Conferinței Internaționale despre Sisteme de Tâmplărie și Fațade EURO-Fereastra 2012 (eveniment aflat la ediția a patra și devenit deja tradițional pentru branșa autohtonă de profil) au suscitât interesul auditoriului format din peste 350 de reprezentanți ai companiilor ce activează pe piața de construcții, în domeniul tâmplăriei termoizolante, respectiv în sectoarele conexe, ce s-au reunit la data de 15 mai a.c. în sala Atlas a Radisson Blu Hotel din București. Lucrările EURO-Fereastra - amplă manifestare organizată de publicațiile Agenda Construcțiilor și Fereastra - s-au derulat în paralel cu cele ale Conferinței Internaționale despre Construcții Sustenabile și Eficiență Energetică EURO-Construcții (ediția întâi), astfel încât acestea au reprezentat un succes pe toate planurile, mai ales ca urmare a participării masive a specialiștilor în auditoriul manifestării.



Încă de la început, trebuie subliniat că programul EURO-Fereastra a fost conturat în așa fel încât să corespondă cerințelor de informare ale experților branșei de tâmplărie, axându-se însă pe o temă generală de strictă actualitate - aceea a construcțiilor sustenabile (coroborate cu eficiența energetică) - reprezentând un segment de piață relativ nou în România, însă care ar putea constitui singura cale rapidă demnă de urmat în vederea depășirii efectelor recesiunii și înscrierii firmelor specializate pe un trend ascendent al dezvoltării durabile. În cele ce urmează, pentru a reflecta cele mai importante aspecte reliefate la conferință, vor fi prezentate succint principalele teme abordate la EURO-Fereastra 2012 în cadrul sesiunilor comune și speciale a lucrărilor, cu mențiunea faptului că toate subiectele susținute de conferențieri, precum și opiniile integrale ale unor specialiști prezenți în auditoriu, pot fi descărcate și vizualizate în cadrul portalului www.euroconferinte.ro

Subiectele sesiunii comune, axate pe dezvoltarea durabilă

Analizând formularele de feedback completate și transmise după finalizarea lucrărilor conferinței de majoritatea participanților în auditoriu, rezultă faptul că una dintre nemulțumirile comune ce au fost semnalate s-a referit la lipsa factorilor de decizie ai autorităților centrale, care ar fi trebuit să susțină o prezentare cu privire la situația actuală și perspectivele pieței naționale de construcții din punctul de vedere al Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului - MDRT, ceea ce ar fi creat posibilitatea de a constitui o bază în vederea inițierii unui dialog constructiv și eficient cu specialiștii ce formează mediul real de afaceri din branșă. După cum se cunoaște, în perioada recesiunii, întrunirile care să aibă ca scop conectarea autorităților ce reglementează piața specifică la problematica reală a branșei, astfel încât să poată fi elaborate soluții comune și reale de stimulare a mediului de afaceri, au fost aproape inexistente, iar conferințele EURO-Fereastra și EURO-Construcții, aflate de altfel sub egida ministerului de resort, ar fi constituit un bun prilej pentru rezolvarea

oricărui posibil diferend. Probabil că din cauza recentelor modificări evidențiate în mediul politic și, eventual, pe fondul indisponibilității unei strategii de dezvoltare regională reală pe termen scurt, persoanele responsabile cu administrarea programelor de investiții de interes public, a căror derulare are un impact major asupra pieței construcțiilor și, implicit, asupra sectorului de tâmplărie termoizolantă, au luat hotărârea de a nu fi prezenți la cele două evenimente, evitând și de această dată contactul cu mediul specializat de afaceri. Situația enunțată anterior nu a împiedicat însă buna derulare a sesiunii comune și a celor specializate, întrucât mai multe aspecte fundamentale legate de subiectul construcțiilor sustenabile și al eficienței energetice au fost dezbătute încă de la început, din toate perspectivele posibile. Astfel, prezentarea arhitectului-șef al Municipiului București, pe tema dezvoltării urbane a Capitalei, a suscitât interesul participanților, imediat după deschiderea oficială a lucrărilor celor două conferințe. În calitate de oficial al Primăriei Municipiului București (PMB), arhitectul-șef Gheorghe Pătrașcu a reliefat auditoriului principiile dezvoltării durabile a orașului, incluse în Conceptul Strategic București 2035, rezumate succint prin ideea potrivit căreia trebuie întreprinse din timp toate măsurile - necesare și posibile - pentru ca, în acel moment, Capitala României să reprezinte „o metropolă influentă și integrată pe plan european prin durabilitate și caracter, reinventată inteligent și sensibil, pentru o comunitate deschisă și evoluată ce locuiește într-un oraș dinamic și creativ”. Arhitectul-șef a mai subliniat și faptul că, în acest sens, autoritățile au elaborat un Plan Integrat de Dezvoltare Urbană (PIDU) pentru București, care „își propune reconectarea și revitalizarea zonelor centrale, ameliorarea conexiunilor de transport în comun, configurarea unui sistem integrat de parcuri de dimensiuni mici și medii, recuperarea - în măsura în care acest lucru mai este posibil - a spațiilor publice, reamenajarea Pieței Romane și, mai ales, regenerarea arealelor centrale degradate (cu precădere a celor din zona Rahova-Uranus, în sudul centrului istoric)”. Acest

din urmă aspect ar presupune modernizarea urgentă a imobilelor de patrimoniu, aflate în arealul Rahova-Uranus, precum și a celor din centrul istoric propriu-zis, iar lucrările de reabilitare vor impune, potrivit prevederilor legale, soluții tehnice atipice și performante, printre care se află, evident, ansamblurile de tâmplărie termoizolantă care să fie în concordanță cu imaginea arhitecturală de ansamblu și cu proiectele inițiale ale clădirilor respective. Totuși, în opinia conferențiarului, pentru ca toate aceste propuneri să fie transpuse în realitate - și să nu devină un eșec, așa cum a fost bine-intenționatul proiect urban București 2000 (ce presupunea o zonă majoră de intervenție, Esplanada, cu investiții imobiliare derulate în parteneriat public-privat) - sunt necesare mai multe premise favorabile, precum: un suport administrativ competent, eficient și organizat, o legislație specifică adaptată și flexibilă, o capacitate sporită de dialog între administrație, profesioniști (arhitecți, urbanști) și oameni de afaceri, precum și - nu în ultimul rând - voință politică și cooperare. Acest din urmă aspect este fundamental, în opinia arhitectului-șef al Municipiului București, eșecul proiectului Esplanada datorându-se și faptului că, după încheierea negocierilor în anul 2008, deși s-a promovat o ordonanță guvernamentală care permitea inițierea efectivă a lucrărilor, premierul și ministrul de finanțe din acea vreme au ezitat să o semneze și, odată cu schimbarea Guvernului, întregul program a fost abandonat. Prin acest exemplu negativ s-a tras practic un semnal de alarmă legat de modul în care factorul politic influențează puternic piața de construcții (cu segmentele sale conexe) și evită, în același timp, să asigure soluții de redresare a activității firmelor din branșă.

Veka oferă responsabilitate și eficiență, durabilitate și versatilitate

Cu prilejul susținerii celui de-al doilea simpozion din cadrul sesiunii plenare, de către reprezentantul Buildings Performance Institute Europe (BPIE), ing. Șerban Danciu, specialiștii branșei de ferestre prezenți în auditoriu - și nu numai - au avut prilejul unic de a

se informa cu privire la principiile care constituie baza definirii clădirilor cu un consum energetic apropiat de zero - nZEB și aplicarea lor în situații reale. „Primul principiu al nZEB se referă la stabilirea unei limite clar definite în fluxul de energie legat de funcționarea clădirii, ce determină calitatea energiei din energia cerută, în condițiile clarificării modului în care trebuie atinse valorile corespunzătoare. Indicatorul respectiv va fi denumit «necesar de energie» și trebuie definit astfel încât să acopere cererea energetică pentru încălzire, condiționare a aerului, apă caldă și ventilație. Al doilea principiu denotă o limită clar definită în fluxul de energie legat de funcționarea clădirii, unde ponderea energiei regenerabile este calculată sau măsurată, fiind necesară o ghidare bine conturată pentru obținerea acestei ponderi. În fine, al treilea principiu este legat de ideea potrivit căreia se impune, în consecință, o limită clară în fluxul energetic impus de funcționarea clădirii, unde cererea globală de energie primară și emisiile de bioxid de carbon sunt calculate cât mai exact, potrivit unui set de reguli ce arată modul în care trebuie atinse aceste valori”, a subliniat expertul BPIE. O temă așteptată de persoanele aflate în plenul conferinței a fost constituirea de expunerea lui Dennis Rauhen, de la Interconnection Consulting Group, care a relevat



datele recente cuprinse într-o analiză a pieței de construcții din Europa Centrală și de Est. Informațiile au fost comparate cu o serie de date valabile pentru vestul continentului, specialiștii institutului arătând că în statele Europei de Est recuperarea pierderilor va fi ceva mai pronunțată pe termen scurt și mediu. Sesiunea comună a continuat cu expunerea reprezentantului Veka România, Alexandru Oancea - denumită „Responsabilitate și eficiență - durabilitate și versatilitate”, care a făcut referire la sistemele și tehnologiile promovate de renumita companie germană în vederea îndeplinirii exigențelor specifice imobilelor sustenabile și celor cu un grad sporit de eficiență energetică. Fără a se referi în plen strict la elementele tehnice caracteristice sistemelor performante și soluțiilor integrate furnizate de Veka, Alexandru Oancea a demonstrat în mod pertinent celor prezenți că „produsele Veka, încadrate exclusiv în clasa A de termoizolare, îndeplinesc toate cerințele legate de izolarea termică sau fonică, protecția față de agresiunea factorilor externi, integrarea diversității conceptelor arhitecturale și paleta cromatică reflectând personalitatea beneficiarului”. „În condițiile în care multe din situațiile ce se evidențiază pe piață sunt marcate de incertitudine, Veka oferă partenerilor săi - și nu numai - realități constante și predictibile. Astfel, la întrebări precum: «Ce urmează?», «Cum evoluăm?»,



«Care este pasul următor?» se poate răspunde ferm și cu succes prin folosirea sistemelor Veka, specialiștii firmei asumându-și ca întotdeauna responsabilitatea față de un viitor eficient, prin respectarea cerințelor actuale și chiar potențiale privind eficiența energetică și conservarea resurselor. Un exemplu în acest sens îl constituie promovarea exclusivă a profilelor cu minimum cinci camere și o adâncime constructivă de cel puțin 70 mm. Veka furnizează și două sisteme ce pot fi folosite în domeniul construcțiilor pasive, în timp ce Softline 82 reprezintă seria perfectă pentru un viitor eficient, întrucât îndeplinește exigențele planului aprobat de UE și intitulat Europa 2020. Responsabilitatea față de un viitor eficient este asumată de Veka și prin conservarea resurselor, întrucât compania dispune de o rețea internațională de reciclare, livrează sisteme 100% reciclabile și participă voluntar în cadrul programelor Vinyl 2010 și VinylPlus (care își propun, pentru 2020, reciclarea a 800.000 de tone pe an). Specialiștii Veka au făcut deja pasul următor, reprezentat de crearea unui sistem (Projekt 2012), care să fie anticipativ din perspectiva directivelor viitoare de eficiență termică. Acesta este integral triextrudat, beneficiază de o rigidizare din Luran și spumă izolatoare coextrudată (creată în colaborare cu BASF și Sika), are cote exterioare identice cu Softline 82 și, cel mai important, asigură o performanță energetică superioară (U_f mai mic de 0,85 W/mpK), fiind astfel compatibil construcțiilor pasive. Projekt 2012 este 100% reciclabil (fapt posibil prin separarea componentelor de bază și reintegrarea lor completă), prelucrarea facilă și în condiții de siguranță respectând noile standarde ale sănătății ocupaționale. De asemenea, eliminarea armăturii din oțel zincat are un rol pozitiv pentru optimizarea costurilor de aprovizionare, depozitare, tăiere și fixare în profil”, a concluzionat Alexandru Oancea. Sesiunea plenară s-a finalizat cu prezentarea celor mai interesante noutăți și perspective din domeniul caselor pasive. În acest sens, Ovidiu Ștefănescu - senior editor al revistei Fereastră - a arătat că, la congresul internațional pentru case pasive din Hanovra, eveniment aflat la ediția a XVI-a, cei peste 1.000 de experți din 45 de state ale lumii au evidențiat potențialul pieței specifice. „Perspectivele de construcție a caselor pasive reflectă o dinamică optimă a acestui sector de activitate, iar dacă se planifică investiții pentru reabilitare în cuantum de 400 miliarde euro până în anul 2030, beneficiile sunt evidente, întrucât rezultă costuri de 80 euro/mp (la o suprafață locuibilă de 5 miliarde mp), o cotă a economisirii de 85% (echivalent a 1.000 TWh de energie, în condițiile în care diferența este acoperită din RES), o diminuare anuală cu 530 milioane de tone a emisiilor de bioxid

de carbon și, mai ales, crearea a peste 2,2 milioane de noi locuri de muncă”, a subliniat Ovidiu Ștefănescu.

Montajul ansamblurilor de ferestre și uși, explicat de specialistul IFT Rosenheim

Sesiunea specială a lucrărilor EURO-Fereastră a fost inițiată de directorul adjunct al departamentului de inspecție și supraveghere al reputatului institut german pentru tehnica ferestrelor IFT Rosenheim, David Hepp, care a reliefat celor prezenți problematica montajului corect al ansamblurilor de tâmplărie termoizolantă, arătând că, în Germania, din analiza a 170 de reclamații formulate de consumatori în



anul 2010, cu privire la acest capitol, „35% au vizat ansamblurile din PVC, 25% pe cele din lemn, 15% pe cele compozite din lemn și metal, 14% pe cele din aluminiu și 11% fațadele și luminatoarele. Problema primordială a constituit-o apariția condensului (22% din cazuri), urmată de montaj (21%), etanșeitatea la apă (18%), aspecte legate de statică/ feronerie (16%), de optică (12%) și altele. Evoluția ansamblurilor de tâmplărie presupune efectuarea unei instalări adecvate, în Germania fiind valabile reguli general acceptate ale tehnicii de montaj, cuprinse în VOB C / ATV DIN 18360. Cu toate acestea, chiar și pe o piață avansată, cum este cea germană, persistă diverse probleme, care de altfel ar putea fi comune celor din România. Pentru a veni în sprijinul specialiștilor implicați în montaj, experții IFT au elaborat ghidul MO-02/1, partea a doua - Metode pentru a determina intenția de utilizare și funcțiunile efective ale sistemelor de fixare”. A urmat la microfon Daniel Gavriș, managing director al VBH, care a susținut un simpozion axat tot pe tematica montajului, evidențind sortimentele performante din oferta firmei, ce reprezintă o alternativă la soluțiile neconforme de pe piață. „Produsele din categoria greenteQ, destinate montajului profesional al tâmplăriei, permit etanșarea perfectă a îmbinărilor dintre zidărie și ansamblul propriu-zis, fiind integrate în următoarele categorii sortimentale: benzi izolatoare (folii pentru interior /exterior sau Duo - cu ambele funcțiuni), adezivi pentru folii greenteQ, diverse benzi de etanșare și altele”, a precizat conferențiarul. Prelegerile au continuat cu analiza pieței de ferestre din Europa Centrală și de Est, coroborată cu aceea din vestul continentului, Dennis Rauhen arătând că, începând cu 2012, cel mai probabil, tâmplăria din materiale compozite (lemn-aluminiu) va avea cea mai importantă rată a creșterii, deși gradul efectiv de utilizare se situează în prezent la cote destul de reduse, PVC-ul fiind predominant ca material pe tot teritoriul UE. De asemenea, în opinia specialiștilor Interconnection Consulting Group,

segmentul reabilitărilor câștigă teren și noi cote de piață, până în 2015 urmând să-l depășească pe cel al construcțiilor noi (cote de 58,4% pentru modernizări, respectiv de 41,6% în cazul noilor clădiri). În domeniul comercializării de ferestre, viitorul aparține livrărilor indirecte, în detrimentul celor directe, prima metodă urmând a fi preferată de 40,1% din reprezentanții firmelor europene din branșă. Referindu-se la Veka Softline ca la sistemul perfect pentru un viitor eficient, Gheorghe Dragne, din partea Veka România, a reliefat auditoriului că „sistemul inovator de profile Softline 82 a fost conceput atât pentru îndeplinirea tuturor cerințelor impuse unor ferestre din PVC moderne, cât și pentru respectarea tuturor hotărârilor Ordonanței de Conservare a Energiei 2012 (EnEV 2012)”. În cuvântul său, Valentin Petrescu, președintele PPTT, a arătat că evoluția pieței, pe baza datelor statistice, este complet nesatisfăcătoare și,



deocamdată, nu există premise favorabile inițierii unui trend ascendent susținut. Totodată, în opinia sa, perspectivele de dezvoltare și elementele necesare creșterii depind de factori urgenți și importanți, cum ar fi investițiile majore efectuate din fonduri publice sau private, creșterea numărului locurilor de muncă în industria de construcții etc. Expunerile sesiunii speciale a EURO-Fereastra au continuat cu prezentarea ofertei de servicii a societăților SRAC Cert și IFT Rosenheim în România, Georgeta Neagu (de la SRAC) și David Hepp (din partea IFT Rosenheim) subliniind că, pe lângă facilitarea obținerii marcatului CE (prin intermediul comenzii CE), serviciul CE plus asigură, suplimentar, garanții asupra certificării calității produselor de tâmplărie, inclusiv prin asumarea unui angajament de efectuare a unor inspecții periodice în cadrul unităților de fabricație partenere ale SRAC-IFT Rosenheim. La rândul său, Vladimir Peța, director general al Dualsoft, a atras auditoriul printr-un seminar interactiv, în cadrul căruia s-a încercat



identificarea cerințelor pieței referitoare la dezvoltarea programului WinArhi, ce constituie un ajutor

real pentru producător și client. Managerul firmei a explicat că în versiunile WinArhi și WinGlass Free au fost cuprinse module ce permit calculul izolării termice, fonice și al celui de rezistență statică, putând fi emise rapoarte detaliate și complet personalizabile. Ulterior, cei prezenți au asistat la expunerea arh. Dan Nicolae Agent, conferențiar universitar la Facultatea de Arhitectură a Universității Spiru Haret, auditoriul fiind convins, în urma prelegerii, că fațadele cortină de tip double-skin reprezintă construcții sustenabile în adevăratul sens al cuvântului și nu proiecte costisitoare, din categoria celor de înaltă tehnologie, solicitate de proiectanți. Prezentarea lui Cristian Ilaș, de la Roto România, a pus în lumină noua generație de sisteme de închidere pentru uși Roto DoorSafe,



care include elemente de feronerie cu acționare mecanică și electromecanică profesională, după care Raoul Iovănuț (Klaes România) a evidențiat problematica organizării eficiente a producției, reprezentând un avantaj în creșterea competitivității. Conferențiarul a detaliat într-o paralelă inedită modelul de management al firmei Toyota, intitulat „The Toyota Way”, ale cărui principii se pot aplica - inclusiv cu ajutorul unor soluții informatice - și în sectorul de tâmplărie, în vederea dezvoltării



durabile. Tot în seria discuțiilor despre sustenabilitate s-a înscris și simpozionul Danielei Badea, de la Alukönigstahl, care s-a referit la soluțiile performante ale companiei, destinate clădirilor eficiente energetic, menționând că sustenabilitatea și eficiența energetică sunt astăzi posibile și prin utilizarea ferestrelor din aluminiu, „Schüco AWS 90.SI+ reprezentând primul sistem de ferestre din aluminiu ce îndeplinește cerințele standardului de izolare termică la nivel de casă pasivă, până în prezent performanțele respective fiind posibile doar la ferestrele din PVC sau lemn-aluminiu”. După o dezbateră inedită pe tema dezvoltării durabile în sectorul de ferestre, propusă publicului de directorul companiei Corina Gealan, Marin Cruțescu, lucrările EURO-Fereastra s-au



finalizat cu expunerea lui Ovidiu Ștefănescu despre noutățile din domeniul ferestrelor pentru case pasive. „Elementele de tâmplărie constituie componentele cheie în cadrul lucrărilor de reabilitare a imobilelor istorice - fapt evidențiat la conferința din Hanovra - iar cercetările actuale (derulate inclusiv prin intermediul programului 3 Encult) - se îndreaptă în direcția rezolvării unor probleme cum ar fi: păstrarea proporțiilor între rame și cercevele (ținând cont de problematica lățimii vizibile superioare a modelelor moderne), modul de vizibilitate dinspre exterior a elementelor vitrate (se exclude instalarea de panouri termoizolante obișnuite) și altele. În pofida acestor inadvertențe, specialiștii germani au luat decizia de a încerca reabilitarea unei construcții de patrimoniu și aducerea acesteia la nivelul maxim de performanță energetică”, a concluzionat conferențiarul.

În continuare, pentru a reliefa percepția specialiștilor din branșă cu privire la conferință, sunt reflectate opiniile unor participanți în auditoriul EURO-Fereastra 2012.

Florin Luca, director executiv al ADF Prod:

„Am decis să participăm pentru prima dată la conferință, având certitudinea că în cadrul prelegerilor vor fi abordate subiecte interesante, care le vor permite tuturor celor prezenți să se informeze temeinic cu privire la noutățile din domeniu. La EURO-Fereastra, am fost interesați, de asemenea, să se aducă în discuție subiectul respectării legislației în vigoare, referitoare la sectorul tâmplăriei termoizolante, aspect care, chiar dacă este dezbătut de toată lumea, nu se aplică. În opinia noastră, evenimentul a fost foarte reușit din toate punctele de vedere. În ceea ce ne privește, ne desfășurăm activitatea în domeniul fabricării de tâmplărie din PVC, rulouri și uși de garaj și dispunem de o arie de distribuție extinsă la nivel național și internațional (în țări precum Franța, Italia, Belgia și Austria). Considerăm că întâlnirea cu colegii din branșă a fost benefică, iar firmele de profil vor adopta măsuri care vor contribui la îmbunătățirea nivelului scăzut de dezvoltare pe care segmentul de piață l-a atins în prezent, întrucât este o situație delicată și trebuie să depunem cu toții eforturi pentru a o depăși cu succes. Demersurile sunt îngreunate, însă, pentru fiecare dintre noi, de contextul economic actual, de lipsa fondurilor și de scăderea drastică a lucrărilor, aspecte coroborate cu prețurile foarte scăzute practicate de unii producători. La nivel general, estimăm că 2012 va fi un an incert pentru toate domeniile, cu posibilități minime de creștere. Dacă ne referim la evoluția proprie, pentru 2012 vizăm o creștere de 10% a veniturilor, comparativ cu 2011, când am înregistrat o stabilizare la nivelul din 2010”.

Călin Crețu, reprezentant al Axa Plus:

„Subiectele abordate au fost foarte interesante, tematicile susținute de conferențieri fiind de strictă actualitate. Am participat pentru a doua oară la eveniment și consider că avantajele obținute de firma noastră au fost reprezentate de accesarea de noi informații despre tendințele actuale de dezvoltare a pieței. Ne desfășurăm activitatea în domeniul execuției de tâmplărie din aluminiu și PVC, al execuției de lucrări de placare cu materiale compozite și al comercializării de uși de garaj și industriale. Ponderea acestor categorii în vânzările totale este diferită, în funcție de cererea partenerilor, însă la nivelul lui 2012, până în prezent, încasările s-au înscris pe un ușor trend descendent, ca urmare a lipsei proiectelor de construcții, cu precădere a celor de dimensiuni mari. Efectuăm livrări la nivel internațional (în Belgia) și național, cele mai multe dintre acestea fiind înregistrate în județele Brașov și Covasna, precum și în Capitală. Planul managerial aplicat în 2012 se axează, în principal, pe menținerea activității la cote optime, situație consemnată de altfel și în 2011. De asemenea, vizăm o majorare a vânzărilor comparativ cu nivelul înregistrat în 2011”.

Valeriu Stoian, manager în cadrul Calliope:

„La evenimentul organizat de Agenda Construcțiilor și Fereastră am asistat cu precădere la prelegerile susținute în cadrul conferinței EURO-Fereastră. Considerăm că participarea noastră a fost constructivă prin prisma faptului că subiectele abordate au fost foarte interesante, iar așteptările inițiale ale

managementului firmei s-au îndeplinit cu brio. Ne-au interesat prezentările de la EURO-Fereastră, întrucât derulăm activități în domeniul execuției de tâmplărie din PVC, aluminiu și geam termoizolant, implicându-ne cu precădere în proiecte de interes public, din județele Ilfov și Prahova, precum și din Capitală. În procesul de execuție utilizăm mai multe tipuri de sisteme, în funcție de solicitările beneficiarilor (Gealan, Roto, Hautau, Balkan, Profilco, Reynaers etc.) și dispunem de o capacitate de fabricație de 100 unități/schimb pentru tâmplăria din PVC și 40 unități/zi pentru cea din aluminiu. Pentru 2012, pe fondul situației dificile a branșei și lipsei de proiecte imobiliare, ne-am propus o stabilizare a veniturilor la nivelul de 63,4 milioane de lei, consemnat în 2010 și 2011”.

George Ignat, directorul general al Protector Glass:

„Am fost prezenți anul acesta pentru a doua oară la conferința EURO-Fereastră din dorința de a accesa informații noi despre evoluția domeniului. Considerăm că datele de acest tip se pot obține fie prin participarea la evenimentele, fie prin intermediul publicațiilor specializate. Așteptările în privința prelegerilor susținute în cadrul evenimentului EURO-Fereastră unde am fost prezenți în auditoriu - ne-au fost îndeplinite și credem că aceasta a fost situația și în cazul celorlalți participanți, care, din observațiile noastre, sunt implicați în activități de producție. Totodată, impresia generală a fost aceea că evenimentul a fost reușit – constituind deja o tradiție pe piața de ferestre - și considerăm că activitatea noastră va fi influențată pozitiv în urma participării. Chiar dacă piața

de profil s-a înscris pe un trend descendent, la începutul acestui an am semnat un număr suficient de contracte, care sperăm că se și vor concretiza. Din punct de vedere al strategiei manageriale, ne-am propus o creștere a veniturilor și o stabilizare a activității”.

Sergiu Ion, director economic al Cipsor Construct:

„Am apreciat în mod pozitiv organizarea simultană a celor două evenimente, întrucât ne desfășurăm activitatea atât în domeniul tâmplăriei termoizolante, cât și în cel al antreprizei, fiind implicați în realizarea de compartimentări interioare și confecții metalice (operațiuni ce dețin o cotă de 20% din vânzările totale). Pe segmentul predominant, ne-am specializat în execuția de tâmplărie din PVC și aluminiu (45%), efectuarea de lucrări de placare cu materiale compozite (20%) și comercializarea de sisteme de acționare automată și a ușilor sectionale industriale/de acces. Livrările se efectuează în mod direct atât la nivel național, cât și internațional, în Belgia, cu o cotă de aproximativ 10% din producție. Ne-am dorit ca la prima noastră participare la acest eveniment, să reușim să cunoaștem și mai bine comunitatea de afaceri din care facem parte, întrucât suntem conștienți de faptul că, pentru o evoluție optimă a vânzărilor, este nevoie să deținem cât mai multe informații despre piața de construcții/tâmplărie și despre subiectele de actualitate aferente segmentelor respective ale economiei naționale, precum: realizarea unui montaj de calitate, derularea operațiunilor de export, lansarea de noi soluții constructive sau aplicarea marcajului CE.

TROCAL 88+ 100% FĂRĂ PLUMB

O nouă dimensiune impune noi standarde



- **Îmbunătățirea semnificativă a termoizolației**
 - Tehnologie complexă cu 6 camere, având o adâncime de 88mm atât în toc cât și în cercevea. Camerele sunt dimensionate astfel încât să asigure o termoizolație optimă.
 - Confort îmbunătățit prin coeficienți Uw superiori, care asigură temperaturi ridicate la nivelul suprafețelor și reduc pericolul de formare a condensului
 - Garnitura inovatoare a falțului de cercevea asigură o termoizolație suplimentară



Recomandat pentru casele pasive
Uf < 0,8W/m² K

Investiție în viitor
Trocal 88+

TROCAL®

- Spațiu și stabilitate superioară pentru fonoizolație și siguranță
- Fonoizolație îmbunătățită în comparație cu sistemele de 70 mm.
- Spectru ridicat de vitrificare (24-46/54) sticlă specială pentru fonoizolație și siguranță (vitrificare triplă).
- Protecție mai bună la efracție datorită fixării speciale a blocatorului.
- Soliditate superioară și o bună rezistență constructivă
- Durată îndelungată de viață și robustețe grație stăcii îmbunătățite.
- Fixarea ferestrelor se face printr-o zonă special creată pentru diblu.
- Întreținere ușoară datorită dispunerii feroneriei în zona protejată, din spatele garniturii mediane.

Profine România SRL Șos. Alexandriei 152-156, Tel: 021 420 30 60; Fax: 021 420 14 45, office@profine.ro, www.trocal.ro

De asemenea, am urmărit să obținem date care să ne ajute în demersurile proprii de a ne extinde activitatea. În principiu, am regăsit toate aceste lucruri în prelegerile desfășurate, iar temele ni s-au părut foarte interesante. Anul acesta avem în derulare un proiect de dezvoltare care constă în realizarea, din fonduri proprii, a unei fabrici pentru producția de uși și ferestre din PVC și aluminiu. Totodată, vom investi în consolidarea segmentului de confecții metalice și sperăm că setul de măsuri adoptat ne va permite să înregistrăm rezultate financiare optime. Acest lucru depinde și de colaborarea cu lanțul de magazine Lidl, obiectivele pe care le-am definitivat în cursul lui 2011 permițându-ne să înregistrăm o majorare a veniturilor. Segmentul propriu de piață s-a înscris pe un trend ascendent, iar beneficiarii au început să se orienteze cu precădere către produse de calitate, începând să le evite pe cele care au costuri scăzute. Tendința este similară și anul acesta, motiv pentru care am decis să investim în construcția noului spațiu de producție, pentru a putea să asigurăm atât ansambluri din gama de lux, cât și din cea economică”.

Ovidiu Stoica, director adjunct în cadrul Clasic Market: „În urma participării la toate edițiile precedente ale EURO-Fereastra, am obținut o serie de beneficii, precum: schimbul de experiență cu alte firme de profil ce au asistat la eveniment, o bună informare asupra problematicei branșei sau accesarea unor cunoștințe suplimentare despre evoluția domeniului. Anul acesta am fost prezenți în auditoriul conferinței tot din nevoia de informare și pentru că ni s-a părut interesant faptul că, în același timp, a fost organizată în premieră manifestarea EURO-Construcții. De asemenea, am considerat că tematicile generale abordate în cadrul prelegerilor reușeau să acopere problematica actuală a branșei, în ceea ce ne privește, fiind interesați mai ales de subiectele legate de evoluția domeniului tâmplăriei din PVC și a producției de geam termoizolant. Comparativ cu așteptările pe care le-am avut, toate impresiile noastre la finalul evenimentului au fost pozitive. În ceea ce ne privește evoluția segmentul de piață specific, din observațiile proprii, acesta a înregistrat fluctuații și schimbări majore, pe fondul problemelor naționale și internaționale din ultima perioadă, generate de recesiune. Cele mai mari dificultăți sunt reprezentate de efectuarea cu întârziere a plăților, de lipsa de lichidități și de comenzile predominante pentru produse ieftine. În oferta companiei se regăsește execuția de ansambluri din PVC (cu o cotă de 60% din vânzările totale) și de geam termoizolant (inclusiv pentru terți), produsele fiind realizate cu sisteme Rehau, Maco și Saint-Gobain. Livrările se efectuează atât pentru proiecte private, cât și pentru cele finanțate din fonduri publice, aria de distribuție fiind extinsă la nivel local. Strategia pentru dezvoltare din acest an presupune aplicarea unui proiect de investiții pentru rețehnologizare, derulat din fonduri europene. Evoluția optimă a activității din 2011 a permis obținerea unei creșteri de 20% a veniturilor, pentru anul în curs fiind estimată o evoluție similară”.

Ion Stătescu, administrator al Contas Serv: „Dintre avantajele pe estimăm că le vom obține în urma participării la ambele conferințe s-a evidențiat

și obținerea de noi informații din domeniul specific de activitate, care vor fi utile managementului companiei noastre în vederea elaborării strategiei de afaceri pentru intervalul următor. De asemenea, am decis să fim prezenți la eveniment pentru prima dată pentru a putea avea acces la cele mai noi informații din sectorul de ferestre. Din această perspectivă, considerăm că tematicile alese de organizatori au fost bine selecționate. De asemenea, organizarea EURO-Fereastra concomitent cu EURO-Construcții a fost oportună, datorită interdependenței acestor piețe. Ca o concluzie, la finalul evenimentului, tot ce s-a întâmplat ni s-a părut a fi foarte interesant. Pe piața de profil, din analiza proprie rezultă că beneficiarii solicită, în ultima perioadă, produse de calitate la prețuri convenabile, ceea ce impune - în cadrul fabricanților - optimizarea procesului de producție și a costurilor operaționale. Ne-am specializat cu precădere în execuția de tâmplărie din PVC, ponderea acestui segment reprezentând 68% din totalul livrărilor. De asemenea, livrăm ansambluri din aluminiu (6%) și jaluzele verticale, diferența fiind constituită de comercializarea de armătură (26%) pentru profilele din PVC mărcile Ramplast, Rehau, Terplast, Kömmerling etc. Pentru realizarea ușilor/ferestrelor din PVC, unde capacitatea de fabricație se situează la aproximativ 80 unități/zi, folosim profile Rehau și feronerie G-U, iar pentru cele din aluminiu, repere Balkan. Vânzările se efectuează și la export, în țări din UE (ponderea acestora situându-se la aproape 10% din producția totală), precum și pe plan local, respectiv în Capitală, cele mai multe comenzi provenind din județul Dâmbovița. În 2010 am înregistrat o cifră de afaceri de 1,7 milioane de lei, în 2011 procentul de creștere a fost de aproximativ 23%, iar pentru 2012 estimăm obținerea unei majorări de 10%. Strategia de extindere de anul acesta presupune realizarea unei hale de producție din fonduri proprii, în 2011 fiind definitivat un proces complex de rețehnologizare derulat în intervalul 2009-2011”.

Octavian Lutiș, administrator al Dako Design: „Participăm pentru a doua oară în auditoriul conferinței și suntem de părere că subiectele abordate în cadrul prelegerilor au fost de actualitate, iar organizarea foarte bună. Evenimentul a reușit chiar să depășească așteptările noastre inițiale, iar în calitate de partener Veka, am fost plăcut surprins de prezentarea pe care colaboratorii noștri au avut-o în plen. Domeniul principal în cadrul căruia ne derulăm activitatea este reprezentat de tâmplăria din PVC, care deține o cotă de 90% din vânzările totale. Diferența constă în realizarea de ansambluri din aluminiu, toate sortimentele din oferta noastră fiind promovate la nivel regional, în partea de sud și de sud-est a țării. Anul acesta am livrat produse cu precădere pentru proiecte finanțate din fonduri private, precum și publice. Din nefericire, procedurile pentru accesarea ultimei categorii de proiecte sunt, în continuare, foarte dificile, însă am remarcat că au apărut îmbunătățiri în ceea ce privește gradul de calitate a produselor solicitate în caietele de sarcini ale licitațiilor. O altă problemă care caracterizează piața de profil din județul Buzău este reprezentată de perpetuarea

concurenței neloiale, existând foarte multe firme de dimensiuni mici care activează ilegal, chiar dacă au existat opinii potrivit cărora acestea și-au încetat activitatea odată cu instalarea crizei economice. Anul 2011 a fost foarte bun pentru noi, întrucât am reușit să consemnăm o majorare de 30% a veniturilor față de 2010 și să investim în rețehnologizare și în dezvoltarea logisticii. Pentru 2012 ne așteptăm cel puțin la o menținere a cifrei de afaceri la cantumul din 2011 și avem în vedere măsuri ce vizează păstrarea aceleiași structuri organizaționale”.

Valentin Stan, director de vânzări în cadrul companiei Electric Plus: „În urma primei noastre prezențe la EURO-Fereastra, putem concluziona că evenimentul a fost binevenit, iar temele propuse au fost foarte interesante. Am decis să participăm, fiind motivați de tradiția evenimentului, din dorința de a observa cum se desfășoară acesta și pentru că suntem permanent interesați de cele mai noi informații din domeniul tâmplăriei termoizolante, de reglementările la zi și tendințele operațiunilor de export. Astfel, considerăm că subiectele centrale ale manifestării, respectiv evaluarea activităților de montaj și export și prezentarea celor mai noi sisteme, au fost foarte potrivite și bine alese. În zona Moldovei, unde activăm preponderent, am remarcat că piața de tâmplărie este în acest moment stabilă. În ceea ce ne privește, la nivelul lui 2012 estimăm obținerea unei creșteri, care, din păcate, se va realiza în detrimentul altor societăți cu domeniu similar de activitate, ce își restrâng activitatea sau se orientează către revânzare. Ne desfășurăm operațiunile pe segmentul execuției de tâmplărie din PVC marca Rehau (cu o pondere de 80% din vânzările totale) și al distribuției de uși de garaj și porți industriale (10%), respectiv al sistemelor de umbrire și supraveghere. Principalele obiective stabilite pentru extinderea activității pe termen scurt sunt reprezentate de o creștere de aproximativ 35% - 40% a vânzărilor pe plan regional, de mărirea capacității de producție, de dezvoltarea mărcii Barrier - care a fost lansată recent - și derularea unor campanii publicitare susținute. De asemenea, vizăm o majorare de aproximativ 35% - 40% a veniturilor, care estimăm că va fi obținută, în principal, prin contribuția și susținerea celor peste 250 de colaboratori și distribuitori, vânzările directe către clienții finali având un aport de până la 15%”.

Adrian Zamfir, director general al Glass Rom Impex: „În așteptarea ediției următoare a evenimentului, putem spune că părerea generală pe care o împărtășim tuturor este foarte bună. Firma noastră, specializată în asigurarea unui game complete de produse pentru personalizarea fațadelor cortină, a fost interesată ca în cadrul celor două conferințe să obțină informații suplimentare referitoare la segmentul propriu de activitate. Am dorit să fie prezentate date importante despre caracteristicile actuale ale domeniului și în cadrul EURO-Construcții, întrucât evoluția segmentului tâmplăriei termoizolante depinde de numărul de proiecte imobiliare dezvoltate. Din punctul nostru de vedere, sectorul specific de piață a stagnat anul acesta, înscriindu-se în perioada 2009 - 2011 pe un trend descendent. Activitatea firmei a fost influențată în mod negativ de

aceste tendințe, astfel încât am înregistrat o ușoară pierdere financiară în 2011, comparativ cu nivelul de 9,9 milioane de lei consemnat în 2010. Evoluția din 2012 ne determină să estimăm o recuperare a acestor pierderi, strategia de afaceri pe care o avem în vedere axându-se pe menținerea activității la cote optime. În 2012 am îndeplinit comenzi de pe întreg teritoriul țării, numărul celor provenite din Capitală fiind, însă, relativ redus. Punem la dispoziția partenerilor fațade ventilate, accesorii pentru personalizarea acestora, precum și paneluri compozite din aluminiu, marca Naturalbond, în calitate de reprezentanță autohtonă a societății Asas Aluminim - Istanbul (Turcia)".

Radu Trufin, director executiv al Izotec

Group: „Printre principalele beneficii pe care am considerat că le vom obține în urma participării la EURO-Fereastra s-au aflat posibilitatea de a face un schimb de experiență cu societățile de profil și faptul că firma noastră urma să aibă acces la niște concluzii unitare asupra evoluției segmentului specific de activitate. Totodată, motivul primordial pentru care am luat decizia să fim prezenți la conferință a fost constituit de dorința de a ne informa în privința noutăților care au survenit în cadrul domeniului specific de activitate în ultima perioadă. De asemenea, am urmărit să aflăm care este poziția celorlalți producători referitoare la evoluția branșei, în condițiile în care noi estimăm o stagnare pentru anul 2012, mai ales că iarna aceasta am întâmpinat condiții meteo extreme. Totodată, ne-a interesat părerea marilor firme producătoare de tâmplărie asupra procesului de

aplicare a marcajului CE la nivel național. Am considerat de la început că toți participanții vor fi interesați în primul rând de situația domeniului, iar la finalul evenimentului am constatat în rândul acestora că majoritatea a simțit nevoia reorganizării manifestării după pauza de doi ani. În ceea ce ne privește opiniile personale, am fost plăcut impresionați de ceea ce s-a întâmplat la această ediție. Firma noastră este specializată exclusiv în execuția de tâmplărie din PVC și dispune de o arie de distribuție extinsă la nivel național și internațional (în zona UE). Livrările sunt efectuate prin rețeaua proprie de șase showroom-uri și prin intermediul parteneriatelor cu 200 de dealeri".

Claudiu Braic, coordonator al departamentului de marketing al Magnicom:

„Atrăși fiind de faptul că la EURO-Fereastra a participat majoritatea furnizorilor și producătorilor din domeniu, care aveau posibilitatea să se întâlnească și să se informeze, am decis să fim prezenți în premieră la conferință. De asemenea, am considerat că subiectul central al prelegerilor, respectiv situația actuală a segmentului specific de piață, a fost ales foarte bine, întrucât toate societățile de profil sunt interesate de perspectivele domeniului. Totodată, întrucât au fost invitați reprezentanți ai domeniului din străinătate, am fost interesați de o opinie pertinentă a acestora asupra evoluției sectorului intern de tâmplărie termoizolantă. Aceasta putea să ne ajute în demersurile de dezvoltare, chiar dacă unele firme autohtone au impresia că trendul pe care s-a înscris branșa este optim. Am dorit, de asemenea, să asistăm la discuții despre

standardizare, despre marcajul CE (un aspect neglijat în acest moment de autorități) și despre modalitățile de elaborare și respectare a caietelor de sarcini de către forurile abilitate, unde, personal, am întâmpinat foarte multe dificultăți. În cea mai mare parte, așteptările noastre au fost îndeplinite cu succes, singura sugestie pentru edițiile următoare fiind ca prezentările să fie mai puțin generale și să se discute mai mult pe aspecte concrete. În ceea ce privește evoluția pieței autohtone din 2012, considerăm că aceasta va stagna, menținându-se condițiile dificile. Chiar și așa, vizăm obținerea unei majorări de 10% a cifrei de afaceri, comparativ cu cele 2,5 milioane de euro consemnate în 2010 și considerăm că obiectivul este tangibil, prin dezvoltarea producției și a activităților de export. În 2011, am derulat operațiuni de acest tip pentru ansambluri din PVC în țări din UE, în Algeria sau Africa de Sud, pe plan intern aria de distribuție fiind extinsă la nivel național, prin livrări directe și colaborări cu aproximativ 60 de dealeri și parteneri. În activitatea noastră generală sunt incluse, de asemenea, operațiuni de distribuție a profilelor din PVC, accesorii, feronerie, precum și proceduri de procesare a sticlei și de înfoliere a reperelor PVC. Considerăm că principalul beneficiu pe care l-am obținut în urma participării la EURO-Fereastra constă într-o informare temeinică".

Sergiu Constantin, director general

adjunct al grupului Melcret: „Scopul principal al prezenței la EURO-Fereastra a fost reprezentat de accesarea celor mai noi informații din domeniu.



INTERPLAST ROM S.R.L.

Str. Corneliu Coposu nr. 167, Cluj-Napoca

Tel.: 0264-480.072; 0723-300.257; 0730-072.865

e-mail: info@interplastrom.ro

Punct de lucru: Șoseaua de Centură nr. 80 (Complex Mirano), Ilfov

Tel.: 0372-879.693; 0730-099.990

e-mail: office@interplastrom.ro

www.interplastrom.ro



SISTEME DE FERONERIE PENTRU PVC



De asemenea, s-a luat decizia de participare la eveniment, întrucât întotdeauna s-a considerat că integrarea permanentă în branșă și participarea la toate manifestările importante din cadrul acesteia sunt foarte importante în derularea activității. Considerăm că subiectul central al discuțiilor, care a fost situația actuală a pieței, a fost o alegere inspirată, având în vedere că în ultimii trei ani acest segment s-a înscris pe un trend descendent, ansamblurile de tâmplărie termoizolantă fiind tot mai puțin solicitate, pe fondul scăderii numărului de proiecte de construcții, acesta fiind cu 80% mai mic față de intervalul de vârf (2007-2008). În această situație, ne-am propus pentru 2012 să ne menținem rezultatele financiare la nivelul anului trecut, când, pe fondul contractării unor lucrări semnificative, am reușit, totuși, să înregistrăm o majorare de aproximativ 15% a veniturilor. Derulăm în principal activități în domeniul producției de tâmplărie din aluminiu, PVC și al placării cu materiale compozite. Considerăm însă că pe viitor s-ar impune o specializare a activității noastre, dar și a celorlalte firme de profil, care ar putea să se axeze pe execuția unei singure categorii de produse, obținând, astfel, performanțe mult mai mari. De asemenea, ulterior, s-ar putea înființa holdinguri, măsură care ar contribui efectiv la dezvoltarea domeniului. Din punctul nostru de vedere, ar fi interesant ca acest subiect să fie adus în discuție în cadrul evenimentelor următoare, alături de propuneri de soluții legislative adresate autorităților abilitate pentru stimularea economiei de energie prin ferestre termoizolante. Cele mai puternice impresii de la eveniment au fost reprezentate de faptul că prelegerile au suscitat un larg interes pentru toți cei prezenți, care au decis să asiste în număr mare până la final, ceea ce este un lucru destul de rar la manifestările de acest gen”.

Vasile Chivăran, director tehnic al Metale International: „Prezența noastră la EURO-Fereastra este deja tradițională, iar la edițiile trecute am avut acces la informații de actualitate pe care le-am transmis ulterior colaboratorilor, compania noastră fiind preocupată să asigure un pachet complet de servicii, inclusiv în domeniul consultanței specializate. Anul acesta, am participat în auditoriul ambelor conferințe, întrucât firma noastră este specializată deopotrivă în furnizarea de produse specifice pentru domeniul construcțiilor și cel al tâmplăriei termoizolante (cu o cotă de aproximativ 30% din livrările totale). Am studiat programele celor două simpozioane, care ni s-au părut a fi foarte interesante și am reușit să obținem informații și despre aplicarea marcajului CE din partea a câtor mai multe instituții implicate. Am efectuat, de asemenea, un schimb de opinii util cu ceilalți specialiști ai branșei, inclusiv în ceea ce privește evoluția pieței. Astfel, am fost plăcut impresionați de subiectele abordate și de organizare și considerăm că manifestarea este binevenită pentru branșă. Din observațiile noastre, după perioada foarte dificilă din sezonul rece, sectorul de profil are o evoluție normală, asemănătoare celei de anul trecut. Considerăm că procesul de selecție a fost finalizat, au rămas societățile care au știut să-și administreze afacerea în mod profesionist și au dispărut cele ce au apelat la credite. În ceea ce

privește evoluția financiară proprie, aceasta a fost optimă, fiind înregistrată o majorare a veniturilor. Pentru 2012, preconizăm o creștere de 10% a vânzărilor totale și intenționăm să alocăm fonduri pentru extinderea activității”.

Teodor Negru, administrator al firmei Pinul: „Din dorința de a afla care sunt noutățile din domeniile tâmplăriei termoizolante și construcțiilor, am decis să participăm în premieră la cele două conferințe. Totodată, am fost încurajați în luarea acestei decizii de subiectele alese de organizatori, care au corespuns exigențelor noastre, cu precădere în ceea ce privește noile apariții tehnologice și derularea operațiunilor de export. De asemenea, am fost încântați de faptul că s-au organizat două evenimente reușite, dedicate ambelor domenii de activitate ale firmei noastre, respectiv cel al construcțiilor și al tâmplăriei termoizolante. Prezența noastră a fost un bun prilej de a câștiga experiență și chiar de a stabili noi parteneriate de afaceri, cu atât mai mult cu cât segmentul de piață specific a evoluat bine în ultimul timp și există premise optime și pe termen scurt, mai ales dacă vor fi alocate fonduri suficiente pentru programul național de reabilitare termică. În ceea ce ne privește, realizăm tâmplărie din PVC (cu o cotă de 40% din vânzările totale) și aluminiu (10%), fiind implicați și în sectorul antreprizei de construcții. Pe segmentul fabricării de uși/ferestre din PVC capacitatea de fabricație se situează la 30 unități/zi, iar furnizorii de sisteme sunt Veka, Maco, Alumil și Moldoglass. Efectuăm livrări directe preponderent pentru proiecte publice de reabilitare a unităților locative și private, la nivel regional. Cele mai multe comenzi din ultimul timp au provenit din județele Galați și Vrancea. Evoluția optimă a activității a permis obținerea unei creșteri a cifrei de afaceri cuprinse între 10% și 12% în 2011, estimările fiind similare pentru 2012”.

Ovidiu Logigan, director economic al Plus Confort: „Am considerat că organizarea conferinței EURO-Fereastra este binevenită, întrucât evenimentele de acest tip sunt rare în domeniul tâmplăriei termoizolante. De asemenea, considerăm că pentru o evoluție optimă a domeniului, s-ar impune ca frecvența acestora să fie mult mai mare. Ne-ar plăcea ca în cadrul prelegerilor să fie abordat subiectul economiei de energie, cu exemplificări de construcții eficiente energetic, aceasta fiind de altfel tendința cea mai importantă din domeniu la nivel internațional. De asemenea, ar fi interesant ca în rândul vorbitorilor la următoarele ediții să se regăsească invitați din țări precum Polonia, Ungaria sau Cehia, unde segmentul tâmplăriei termoizolante este mult mai bine dezvoltat decât pe plan intern. Producătorii din aceste țări sau reprezentanții ai asociațiilor patronale de profil ar putea să ne împărtășească din experiența lor, ajutându-ne în acest fel cu soluții concrete care ar putea impulsiona evoluția branșei autohtone. În opinia noastră, ediția din acest an a fost o reușită din toate punctele de vedere (organizare, subiecte abordate și participanți). În ceea ce ne privește, în 2011 am consemnat o dublare a vânzărilor comparativ cu 2010, care s-a datorat și triplării volumului exportului în țări din

UE. Sperăm ca participarea din acest an la EURO-Fereastra să ne aducă avantaje ulterioare, la fel cum s-a întâmplat și cu ocazia celorlalte prezențe, compania noastră aflându-se în auditoriu la toate edițiile precedente”.

Jerzy Bazan, director general al Soudal: „Dintre subiectele care au fost aduse în discuție în cadrul EURO-Fereastra, am fost atrași mai ales de discuțiile legate de montaj. Și aceasta întrucât am lansat recent pe piață tehnologia Soudal Window System, ce rezolvă problema instalării ferestrelor în mod profesional și care include folii de tip «barieră de vapori», spumă poliuretanică și benzi acrilice. Am fost prezenți pentru prima dată în auditoriul celor două conferințe și ne-ar plăcea ca pe viitor să ne implicăm mai mult, inclusiv în calitate de speakeri. Considerăm că evenimentele sunt foarte importante pentru firmele din branșă, iar în ceea ce ne privește am avut cu acest prilej posibilitatea să identificăm noile tendințe de dezvoltare ale pieței și cerințele beneficiarilor și să purtăm discuții cu ceilalți participanți pe tema dificultăților economice actuale. Segmentul specific de piață s-a confruntat cu o scădere drastică în ultima perioadă, însă am reușit să contracarăm efectele negative ale recesiunii și să obținem o creștere de 10% a cifrei de afaceri în 2011, comparativ cu nivelul de 5,5 milioane de lei din 2010. Pentru 2012, avem în vedere o majorare de 18% a veniturilor și dorim să implementăm programe de dezvoltare precum: training pentru beneficiari, promovarea celor mai noi produse din ofertă, extinderea parcului auto etc. Efectuăm livrări la nivel național direct către proiecte imobiliare, utilizatori profesioniști, dealeri zonali și mari lanțuri de magazine DIY, derulând și operațiuni de export în Republica Moldova, prin revânzători locali”.

Dragoș Stoca, director general al Window & Façade Technologies: „Am decis să fim prezenți și anul acesta în auditoriul EURO-Fereastra - firma noastră participând la toate edițiile anterioare - mai ales pentru că evenimentul reprezintă una dintre puținele manifestări de acest tip din țara noastră, dedicate în exclusivitate branșei de tâmplărie. Subiectele prelegerilor ni s-au părut a fi foarte interesante și am sperat că vom regăsi în cadrul acestora cele mai noi sisteme care au apărut pe piață, precum și normativele sau legile ce ne permit să ne sincronizăm activitatea cu ceea ce se întâmplă la nivel european. Totodată, considerăm că decizia organizatorilor de a organiza în premieră un simpozion dedicat construcțiilor sustenabile a fost inspirată, întrucât piețele de profil sunt interconectate. Practic, societatea noastră a fost avantajată de această participare, prin prisma noilor informații obținute și a contactelor stabilite cu ceilalți participanți. În ceea ce ne privește, ne-am specializat în asigurarea de servicii de consultanță și proiectare pentru fațade ventilate, pereți cortină, uși/ferestre și luminatoare, activând totodată în calitate de reprezentanță a firmei Cad-Plan (din Germania) și comercializând aplicații software. Aria de distribuție s-a extins la nivel național, cele mai multe comenzi efectuându-se cu precădere în Capitală”.

Camelia PANTEL, Cosmin DINCU