



„WB GEFF“ – FOND ZA FINANSIRANJE ZELENE EKONOMIJE

Tema broja. Kreditni podsticaji Evropske banke za uvećanje energetske efikasnosti

„BEOGRAD NA VODI“

Trenutno najveći građevinski projekat u čitavom regionu.

MAŠTOVITA IZGRADNJA KUĆA BAJKOVITIH OBLIKA

Predstavljamo partnera koji gradi mobilne kuće od stiropora



Dragomir Ilić
Austrotherm d.o.o.
generalni direktor

Poštovane čitateljke, poštovani čitaoci,

Energetska efikasnost je poslednjih godina termin i tema koja je u fokusu javnosti i u Srbiji. Evropska banka za obnovu i razvoj je uspostavila fond za finansiranje zelene ekonomije u regionu zapadnog Balkana, odnosno kredite namenjene onim fizičkim licima koja žele da ulažu u povećanje energetske efikasnosti u svojim domovima.

„Belgrade Waterfront“ je sigurno najveći građevinski projekat koji je u toku u jugoistočnom delu Evrope. Završena je izgradnja prvog od više desetina objekata koji će nastati u sklopu ovog ogromnog projekta, a mi smo naravno već prisutni na njemu sa našim proizvodima.

Preduzeća „Grmeč“ (Pančevo) i „Logos“ (Niš) su trgovačke kompanije koje sa našom kućom uspešno saraduju već deceniju i po. Predstavljamo oba ova partnera i verujemo u nastavak naše plodonosne međusobne saradnje i u godinama koje dolaze

Ruska prestonica Moskva je sama po sebi jedna impresivna lokacija, a još dodatno ukoliko se posećuje tokom trajanja svetskog prvenstva u fudbalu. Upravo tad smo je posetili, u poslednjoj sedmici juna, zajedno sa 25 naših odabranih poslovnih partnera.

ZTR „Kremenko“ se bavi izgradnjom mobilnih kućica interesantnih oblika, a kuće su „bazno“ građene od stiropora. Ovaj patentirani način gradnje zaista zaslužuje da ga predstavimo u našem magazinu, baš kao i našeg cenjenog partnera iz Novog Sada.

Referentni objekti ostaju važan deo naše „lične karte“. Pored „Beograda na vodi“, predstavljamo neke od novijih referenci naše kuće – na lokacijama u unutrašnjosti Srbije, kao i u predgrađima srpske metropole.

„Marketing Circle“ je interno godišnje okupljanje marketinških sektora svih evropskih kompanija u našoj grupaciji. Teme koje se tamo obrađuju i razmena lokalnih iskustava pokazuju intencije u našem tržišnom nastupu. Marketing je u našoj kući veoma „uvezan“ sa sektorima prodaje i tehničke podrške, što i prilog o ovom skupu jasno dokazuje.

Prilozi iz inostranstva su šaroliki i još jednom ističu internacionalni karakter naše kuće.

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

Dragomir Ilić

Vlasnik, izdavač i distributer:

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

Uređivačka redakcija: Austrotherm d.o.o. - predstavništvo Beograd, kancelarija za marketinško-tehničku podršku · SRB-11030 Beograd, Arčibalda Rajsa 27
Tel: 011 / 236 92 80 · Fax: 011 / 236 92 81 · E-mail: office-beograd@ austrotherm.rs
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

TEMA BROJA 03
 GEFF

Krediti za uvećanje energetske efikasnosti

Podsticaj za fizička lica da i ugradnjom kvalitetne termoizolacije štede energiju u svojim domovima.

INTERVJU 08

Lojalan partner, na duge staze

Vlasnik i direktor firme „Grmeč“ iz Pančeva opisuje razvojni put svog preduzeća, naglašavajući i našu ulogu u svemu tome.

INTERVJU 14

Ekspanzija je naš zajednički termin

Stiropor je ekspanzirani polistiren, a Slavoljub Srbinoski, vlasnik firme „Logos“ iz Niša, opisuje ekspanziju svog preduzeća otkad je započeo saradnju sa nama.

02 Uvodna reč // Sadržaj // Impresum

WB GEFF

03 Krediti za uvećanje energetske efikasnosti

Razgovor sa partnerom

06 Intervju sa Željkom Babićem, vlasnikom preduzeća „Grmeč“ iz Pančeva

Referentni objekat

09 „Beograd na vodi“

Putovanje sa partnerima na svetsko prvenstvo u fudbalu

10 Poseta Moskvi i prisustvo fudbalskoj utakmici Srbija - Brazil

Austrotherm proizvodi

12 Kućice bajkovitog oblika koje rasplamsavaju maštu

Razgovor sa partnerom

14 Intervju sa Slavoljubom Srbinoskim, vlasnikom preduzeća „Logos“ iz Niša

Referentni objekti

16 Rekonstrukcija i dogradnja fabrike „Elrad“ (Vlasotince)

Energetska sanacija vrtića „Izvorčić“ (Bela Palanka)

Stambeno naselje (Beograd - Ovča)

Hotel i akva park (Doljevac)

Stambeno-poslovni kompleks „Sunnyville“ (Beograd - Višnjička banja)

Stambeno-poslovni objekti (Beograd - Ledine)

Austrotherm International

18 „Marketing Circle 2018“ – interni godišnji skup marketinških sektora naše grupacije

Austrotherm International

22 Austrotherm Austrija / Nemačka: Novi proizvodi na bazi XPS-a

Austrotherm Bugarska: “Oživljavanje“ naše EPS-fabričke na Crnom moru

Austrotherm Rumunija / Turska: Otvorene treće fabričke „Austrotherm“-a u

obe zemlje

Austrotherm Slovačka: Nove skladišne hale u Bratislavi

Austrotherm Poljska: Jubilej (25 godina firme) i jedna uspešna kampanja

Podsticaji za energetska efikasnost pod okriljem Evropske banke

U mnogim zemljama Evropske unije postoje državne subvencije za one koji ulažu u povećanje energetske efikasnosti građevinskih objekata, bez obzira da li je reč o novogradnji ili o energetske sanaciji od ranije postojećih objekata. U Srbiji to još nažalost nije slučaj, ali se tema ovog članka bavi nečim što svakako predstavlja prvi i pravi korak u željenom smeru...

Početkom ove godine smo bili prijatno iznenađeni posetom predstavnika „WB GEF“ (Western Balkan Green Economy Financing Facility) i sadržajem preliminarog razgovora kojeg smo vodili sa njihovim tehničkim predstavnikom. Reč je o fondu za finansiranje regionalne zelene ekonomije, uspostavljenom od strane Evropske banke za obnovu i razvoj („EBRD“). Ovaj instrument će obezbediti podsticaje fizičkim licima koja žele da ulažu u energetska efikasnost ili u proizvodnju energije iz malih obnovljivih izvora energije putem:

- ▶ Obezbeđivanja kredita za kupovinu energetska efikasnih proizvoda
- ▶ Isplate podsticaja nakon uspešne primene mera, do visine od 20% prihvatljivih investicionih troškova



Kako bi listu proizvoda koji se mogu finansirati u okviru ove kreditne linije učinila lako dostupnom kupcima širom Srbije, „EBRD“ je razvila **Tehnološki selektor** – on-line katalog unapred odobrenih energetska efikasnih tehnologija. Sve tehnologije/proizvodi na listi su automatski prihvatljive za kreditiranje i zadovoljavaju kriterijume energetska performansi koje zahteva EU, dok je za implementaciju svake tehnologije ustanovljen maksimalan iznos troška u procentima cene.

Prihvatljive tehnologije sa liste obuhvaćene su u okviru sledećih mera: **postavljanje izolacije** (odabrani proizvodi marke „Austrotherm“ ispunjavaju kriterijume za prisustvo u pomenutom

Tehnološkom selektoru), zamena prozora i vrata, zastakljivanje, postavljanje bojlera/kotlova, sistema grejanja i solarnih sistema, zatim osvetljenje, ventilacija i klimatizacija. U okviru kreditne linije se može investirati i u energetska efikasna bela tehnika, ali bez ostvarivanja prava na finansijski podsticaj.

GEFF je podržan sredstvima Evropske unije, Republike Austrije, Investicionog okvira za Zapadni Balkan i Sekretarijata Energetske zajednice.

Kao lider na tržištu Srbije u proizvodnji i prodaji termoizolacionih materijala, naša kompanija aktivno podržava ove mere koristeći svoju izuzetno razgranatu mrežu distributera u čitavoj zemlji. U skladu sa ciljevima Evropske unije da se poveća proboj energetska efikasna rešenja na Zapadnom Balkanu, naša kompanija kao regionalni izvoznik i prodavac u susednim zemljama, podršku ovom programu još od aprila meseca pruža u Makedoniji, a od ovog leta i u Srbiji i u Crnoj Gori.

Kada je u pitanju Srbija, za realizaciju „na terenu“ je odabrana domaća „ERSTE BANKA“, sa kojom je Austrotherm d.o.o. razmenio odgovarajuće podatke. Banci je dostavljena lista naših najznačajnijih distributera u Srbiji (trgovaca građevinskim materijalima koji u maloprodaji nude naše proizvode), a od banke je dobijena lista njihovih poslovnica u Srbiji koje će, nadamo se brzo i efikasno kako nam je rečeno, obrađivati zahteve zainteresovanih fizičkih lica.



Podržano od:



This programme is funded by the European Union



U saradnji sa:

Informativno-promotivni materijal „Erste Bank” o kreditima za povećanje energetske efikasnosti građevinskih objekata, namenjenih fizičkim licima:

www.erstebank.rs

Erste kredit za energetske efikasnost

ERSTE
Bank

Sačuvajte energiju svog doma

Investirajte i uštedite! Zamenite prozore i vrata, obezbedite opremu za grejanje ili koristite termoizolacioni materijal koji smanjuje potrošnju električne energije i na taj način sačuvajte energiju i novac koji trošite na dogrevanje ili rashlađivanje prostorija.

Uz pomoć **Erste kredita za energetske efikasnost**, a uz podršku EBRD GEFF, sačuvaćete i svoj novac i životnu sredinu.

- ✓ Iskoristite **finansijski podsticaj** (bespovratnu pomoć koju isplaćuje Evropska banka za obnovu i razvoj - EBRD uz podršku EU) **u iznosu od 15% do 20% od iznosa investicije**.
- ✓ Sredstva koja vam se vraćaju kroz finansijski podsticaj nemaju unapred definisanu namenu i možete ih koristiti za ostale potrebe svog domaćinstva.

Maksimalan period otplate kredita je 96 meseci, a za postojeće klijente Erste Banke je 120 meseci, dok je najviši predviđeni iznos kredita 3.000.000 RSD.

Više informacija na bit.ly/ErsteEnergetskaEfikasnost



Green Economy Financing Facility



European Bank for Reconstruction and Development

Podržano od:



The programme is funded by the European Union



AUSTRIAN FEDERAL MINISTRY OF FINANCE



Western Balkans Investment Framework



U saradnji sa: Energy Community



Erste Banka Srbija



Erste Bank Srbija

Erste telefon: 0800 201 201, 060 48 48 000

www.erstebank.rs

Erste kredit za energetska efikasnost

Sačuvajte energiju svog doma

Investirajte i uštedite! Zamenite prozore i vrata, obezbedite opremu za grejanje ili koristite termoizolacioni materijal koji smanjuje potrošnju električne energije i na taj način sačuvajte energiju i novac koji trošite na dogrevanje ili rashlađivanje prostorija.

Uz pomoć **Erste kredita za energetska efikasnost**, a uz podršku EBRD i GEFF, sačuvaćete i svoj novac i životnu sredinu.

- ✓ Iskoristite **finansijski podsticaj** (bespovratnu pomoć koju isplaćuje Evropska banka za obnovu i razvoj - EBRD uz podršku EU) **u iznosu od 15% do 20% od iznosa investicije**.
- ✓ Sredstva koja vam se vraćaju kroz finansijski podsticaj nemaju unapred definisanu namenu i možete ih koristiti za ostale potrebe svog domaćinstva.

Maksimalan period otplate kredita je 96 meseci, a za postojeće klijente Erste Banke je 120 meseci, dok je najviši predviđeni iznos kredita 3.000.000 RSD.

Više informacija na bit.ly/ErsteEnergetskaEfikasnost



Green Economy Financing Facility



Podržano od:



U saradnji sa:



Reprezentativni primer za kredit za energetska efikasnost iz EBRD GEFF linije

Promenljiva kamatna stopa – klijenti sa prenosom zarade	Iznos kredita (RSD)	Period otplate (meseci)	Naknada	Ukupno otplaćeno nakon 96 meseci	Iznos mesečne rate	NKS	EKS
	500.000	96	2,00%	776.185,92	8.085,27	11,85% 8,99%+3M Belibor	13,21%

*Napomena: Iskazana efektivna kamatna stopa važi na datum izrade plana otplate kredita. Reprezentativni primer izrađen na dan 01.06.2018. Vrednost 3M Belibora koji Banka primenjuje na dan 01.06.2018. godine iznosi 2,86%.

Troškovi koji padaju na teret korisnika: Naknada za obradu kreditnog zahteva 2,00% (10.000 RSD), trošak menice 50,00 RSD; trošak pribavljanja osnovnog izveštaja Kreditnog biroa 246,00 RSD. Reprezentativni primer važi samo za konkretan slučaj, kad je odobren kredit za navedeni iznos i rok, odobren na dan 1.06.2018. godine, kada su rađeni obračuni svih podataka iz reprezentativnog primera.

Reprezentativni primer za kredit za energetska efikasnost iz EBRD GEFF linije

Fiksna kamatna stopa - klijenti bez prenosa zarade	Iznos kredita (RSD)	Period otplate (meseci)	Naknada	Ukupno otplaćeno nakon 96 meseci	Iznos mesečne rate	NKS	EKS
	500.000	96	2,50%	832.466,88	8.671,53	13,95%	15,85%

*Napomena: Iskazana efektivna kamatna stopa važi na datum izrade plana otplate kredita. Reprezentativni primer izrađen na dan 01.06.2018.

Troškovi koji padaju na teret korisnika: Naknada za obradu kreditnog zahteva 2,50% (12.500 RSD), trošak menice 50,00 RSD; trošak pribavljanja osnovnog izveštaja Kreditnog biroa 246,00 RSD. Reprezentativni primer važi samo za konkretan slučaj, kad je odobren kredit za navedeni iznos i rok, odobren na dan 1.06.2018. godine, kada su rađeni obračuni svih podataka iz reprezentativnog primera.



Konstantnost, prosperitet, lojalnost

Predstavljamo preduzeće „Grmeč“ iz Pančeva, dugogodišnjeg i jednog od naših najvećih i najznačajnijih poslovnih partnera u Republici Srbiji.



Austrotherm d.o.o. postoji i posluje u Srbiji još od 2001. godine. Naša prodajna mreža je danas veoma razgranata, a čine je širom Srbije preko 200 partnera, u najvećem broju trgovaca građevinskim materijalima koji su distributeri naših proizvoda do krajnjih korisnika. Danas je jedan od naših najvećih i najznačajnijih partnera, u isto vreme i preduzeće koje više od 15 godina saraduje sa našom kućom, preduzeće „Grmeč“ iz Pančeva, koje uspešno vodi bračni par Babić.

Dragana i Željko su do 2003. godine bili zaposleni u pančevačkim državnim preduzećima (u državnom preduzeću „Grmeč“, odnosno u pančevačkoj staklari), a sudbina je htela da su oba njihova poslodavca gotovo u isto vreme upali u velike probleme – toliko velike da više meseci zaredom nisu bili u stanju ni plate da im isplate. Staklara je nekako uspela Željku da isplati otpremninu, a od Draganinog poslodavca je stigla ponuda da joj se umesto zaostalih zarada preda roba u istoj protivvrednosti, što je ona bila prisiljena da prihvati. Sa otpremninom iz staklare i sa uspešno prodatom robom dobijenom kao kompenzaciju za neisplaćene zarade, bračni par Babić je uspeo da dođe do manjeg, ali značajnog početnog kapitala sa kojim je odlučio da se otisne u trgovačke vode.

Te 2003. godine se i Austrotherm d.o.o. našao na nekom svom novom početku, s obzirom da je tog leta izgrađena i otvorena u Valjevu naša prva fabrika EPS-a (stiropora) u Srbiji. Upravo iz tog perioda datira i početak saradnje nas i našeg cenjenog partnera kojeg predstavljamo u ovom broju našeg kompanijskog magazina.

Bračni par Babić je, što sami potvrđuju i naglašavaju, bio 2003. godine potpuni laik kada su u pitanju termoizolacioni građevinski materijali. Ipak, posmatrajući privredna dešavanja u zemlji u tom





periodu i jednu dosta jaku i pozitivnu građevinsku konjukturu koja je zahvatila čitavu zemlju nakon velikih političkih promena 2000. godine, odlučili su da svoj privatni, trgovački biznis započnu upravo u branši građevinskih materijala. Sa današnje vremenske distance posmatrano, napravili su pravu odluku i pravi izbor za sebe.

„U početku smo kupovali vaše proizvode indirektno, preko trgovca iz okoline Beograda koji je u to vreme bio vaš partner. Mi smo bili jedno malo privatno preduzeće u osnivanju i višestruki su razlozi zašto nismo odmah mogli da započnemo direktnu saradnju sa vama – niti smo mogli da računamo na za nas atraktivne kupovne cene, niti smo realno imali mogućnosti da naručimo, primimo i uskladištimo kamione-šleperne ispunjene vašim proizvodima“, priseća se Željko te 2003. godine, kada su i on i supruga čak i količinski manje isporuke od strane partnera Austrotherm-a morali lično da istovaraju pod vedrim nebom i da angažuju nekog ko će te proizvode „na livadi“ čuvati preko noći od neželjenih posetilaca.

Privatno preduzeće „Grmeč“ je vrlo brzo raslo, ili da budemo u trendu naše branše – ekspandiralo. Na tadašnjem, malom prodajnom mestu kojeg je bračni par Babić uspeo da stvori uz svoj privatni dom, krenuli su da se ređaju i gomilaju različiti građevinski proizvodi, ali su termoizolacione ploče od starta dominirale.

„Sećam se da smo u početku trgovali samo sa belim, stiropornim pločama, a tek kasnije smo kupovali i nudili ostale vaše proizvode. U to doba je svako ko je kupovao robu od nas, morao sam i da je odvozi, jer mi dostavu tih proizvoda jednostavno nismo imali čime da obavimo, tako da se pitanje naše želje i interesa za dostavom nije ni postavljalo“, kaže Dragana Babić.

U jednom trenutku su, nakon otprilike godinu dana saradnje sa nama, i dalje jedino dvoje zaposlenih u firmi „Grmeč“, Dragana i Željko Babić, otvorili temu direktne saradnje sa našom kućom.

„Toj našoj odluci je dosta doprineo i vaš tadašnji prodajni predstavnik zadužen za region Vojvodine. Videvši da naši potencijali rastu, ubedio nas je da nam je bolje da otpočnemo direktnu saradnju sa vama, iako smo na početku te saradnje imali čak malo

veće kupovne cene nego one koje smo uživali kod vašeg tadašnjeg partnera kod kojeg smo se do tada snabdevali“, dodaje Dragana.

Sredinom prošle decenije je Austrotherm d.o.o. započeo sa veoma intezivnom edukativno-marketinškom kampanjom posvećenom značaju uštede enegije, potrebi što kvalitetnije termičke izolacije kuća, postavljanju što debljih izolacionih ploča na fasadne zidove itd. U toj kampanji smo računali na veliku pomoć naših partnera i ta pomoć nam je od njih i stigla. Preduzeće „Grmeč“ iz Pančeva je veoma dobar i slikovit primer za to.

„Danas mi kao standardne proizvode u našim skladištima imamo vaše ploče od fasadnog stiropora debljine 10, 12 ili 15cm. Ne tako retko prodajemo i debljine od 20, 25, pa i svih 30cm. To nije bio slučaj pre deset ili dvanaest godina. Ljudi su po navici dolazili i tražili od nas „fasadnu peticu“, ali smo mi u svakoj takvoj prilici koristili vaše informativne materijale, prospekte i flajere, da kupce uputimo na to šta je trend u Evropi, kako i zašto se tamo kupuju i ugrađuju deblje termoizolacione ploče i koliko tu zapravo nije reč o dodatnom trošku kupca već naprotiv, o štednji koju će on na kraju krajeva postići. Mogu reći da smo vrlo brzo postigli uspeh u tom smislu, da su ljudi sve više slušali naše savete“, napominje Željko.

Pančevački „Grmeč“ je jedan od naših najuspešnijih distributera kada je u pitanju prodaja „luksuznog“ fasadnog stiropora, onog obogaćenog primesama grafita, sive boje, ploče Austrotherm EPS AF PLUS koja je za 20% bolji „termoizolator“ od ploče fasadnog stiropora iste debljine, bele boje, tj. bez prisustva čestica grafita (Austrotherm EPS AF). Ovaj naš proizvod zahteva poseban način skladištenja (grafit se ne sme dugotrajno izlagati direktnom sunčevom zračenju, koje bi pretilo da deformiše ploču), što Dragani i Željku nije smetnja da uspešno ubeđuje svoje kupce u ispravnost ugradnje ovog proizvoda.





„Posebno naši ljudi koji danas žive u državama zapadne Evrope su skloni da kod nas kupe taj vaš proizvod, kada dođu ovamo u svojoj zavičaj i ovde grade ili obnavljaju svoje matične domove. A onaj ko kupuje vaš sivi fasadni stiropor, taj po automatizmu ne šteti na debljini termoizolacije“, dodaje Dragana.

Pre otprilike šest godina (2012.), preduzeće „Grmeč“ se preselilo na novu lokaciju na kojoj je do danas. Reč je o magistralnom putu Pančevo – Vršac, na samom izlasku iz grada Pančeva. Tu je kupljeno najpre zemljište veličine 12 ari (1.200 m²), a zatim su u narednim godinama dokupljivani susedni placevi, pa tako „Grmeč“ danas raspolaže stovarištem koje se prostire na blizu 60 ari (6.000 m²) zemlje. Veliki deo ovog prostora čini skladišni prostor – zatvoreni, pokriveni i otvoreni. Na placu se nalazi i upravna zgrada, a u okviru nje i saloni za keramiku i parket.

„Naš prodajni asortiman čini danas mnoštvo najrazličitijeg građevinskog materijala, ali je termoizolacija bila i ostala glavni deo našeg asor-

timana. Brend „Austrotherm“ je u najmanju ruku naš glavni termoizolacioni brend na stovarištu, a vrlo često i jedini“, kaže Željko Babić.

Preduzeće „Grmeč“ danas ima 15 zaposlenih, a u voznom parku se nalaze 4 transportna vozila (kamioni i kombiji). Sva ova vozila su jasno i vrlo uočljivo brendirana oznakama i bojama Austrotherm d.o.o, što je posledica istovetnog gledanja na marketing nas i ovog našeg partnera. Tim povodom vlasnici „Grmeč“-a zajedno poručuju:

„Naša vozila su non stop na putu, na ulicama, u pokretu. Ako zanemarimo mas medije, kao kanale koji puno koštaju, smatramo da je ovaj način marketinškog oglašavanja brendova jedan od najefikasnijih. Priroda našeg posla je takva da ovako brendirana vozila koriste kako nama, tako i vašoj cenjenoj kući.“

Ovo uspešno preduzeće je poslednjih godina „na meti“ poslovnih banaka, koje u Srbiji imaju poteškoća sa plasiranjem kredita i konstantno su u potrazi za atraktivnom, „obećavajućom“ kreditnom klijentelom. Bračni par Babić je do sada odbijao sve takve ponude, „pošto je situacija u Srbiji još uvek nedovoljno stabilna u poslovnom smislu za neke dugoročnije poslovne planove za koje bi vredelo razmisliti o dugoročnijim pozajmicama koje bi se uložile u dodatne investicije“.

Recimo na kraju i da je „Grmeč“ danas poslovno aktivan i izvan Banata i Vojvodine, da je prisutan praktično u celoj Srbiji. Na tržištu nudi bukvalno kompletan proizvodni asortiman Austrotherm d.o.o, uključujući i specijalne proizvode koji ne spadaju u klasičnu termoizolaciju. Radno vreme stovarišta u Pančevu je svakog radnog dana u vremenu od 08h do 17h, subotom od 08h do 14h, a nedeljom se u ovom preduzeću principijelno ne radi, iako u branši postoje i potpuno drugačija iskustva i navike.

„Mi smo zadovoljni obimom i kvalitetom posla kojeg obavljamo od ponedeljka do subote i mislimo da je nedelja vreme za odmor i za privatnost. Ne osećamo nikakav poslovni pritisak, iz godine u godinu beležimo samo napredak u poslu i možda i zbog toga opstajemo sa stavom da i naši zaposleni a i nas dvoje nedeljom treba da mislimo na sebe i na naše porodice“, završava Dragana Babić, inače majka dve odrasle kćeri, od kojih je mlađa Milica (17) završila treću godinu srednje škole, a starija Nataša (24) se, nakon par godina provedenih na poslovima stjuardese u avio-kompaniji u Omanu, sprema za put u Sjedinjene Američke Države, na dodatno školovanje i zatim na jedno potpuno drugačije zanimanje i zaposlenje od dosadašnjeg.



„Belgrade Waterfront“ – ponos cele Srbije

Realizacija ovog ogromnog građevinskog projekta će potpuno promeniti lice srpske prestonice i učineće je zaista modernim evropskim gradom.



„Beograd na vodi“ je novi urbani mega-kompleks vredan 3.000.000.000 US \$ (tri milijarde američkih dolara) i smešten na prostoru od 1.800.000 m² (milion i osam stotina hiljada kvadratnih metara). Nakon potpune realizacije će ponuditi stambeni i poslovni prostor na svetskom nivou i biće najveća šoping destinacija na Balkanu.

U sklopu projekta će se nalaziti hoteli najviše kategorije, mesta za kulturu, obrazovne institucije, moderni zdravstveni centri, širok spektar atrakcija i objekata za odmor i zabavu.

Kompanija „EAGLE HILLS“, koja je zadužena za realizaciju ovog projekta, posluje u Ujedinjenim Arapskim Emiratima, Maroku i Jordanu i na svim tim lokacijama, sa istim kvalitetom i standardima, obezbeđuje životni stil za urbane porodice.



Detaljno predstavljanje projekta i nosioca projekta:

<https://www.belgradewaterfront.com/sr>

Podaci o kompleksu:

- Vrednost projekta: 3.000.000.000 US \$
- Bruto građevinska površina: 1.800.000 m²
- Broj stambenih jedinica: 6.000
- Broj stanovnika: 14.000
- Bruto površina poslovnog prostora: 250.000 m²
- Broj hotela: 8
- Broj apartmana: 165
- Dužina pešačke i staze za bicikle: 1.800 m



Objekat „BW Residences“ je prvi završeni objekat u ovom kompleksu. Reč je o zgradi sa 20 spratova i sa ukupno 296 stambenih jedinica. Stanovi se po strukturi razlikuju od dvosobnih, pa sve do petosobnih. U objektu se od pratećih sadržaja nalaze bazen za decu i odrasle, teretana sa najsavremenijom opremom, igraonica za decu i recepcija. Tu su i dva podijuma za stanare - na drugom i na četvrtom nivou, sa zelenim površinama i dečijim igralištem, kao i podzemna garaža, ali i lokali, kafići i restorani u prizemlju.

Srpski Austrotherm d.o.o. može da se pohvali činjenicom da su naši proizvodi uveliko već našli primenu na ovom projektu. Do kraja jula 2018. smo na ovu lokaciju isporučili sledeće proizvode, za sledeće namene:

- ▶ **Austrotherm EPS AF u granulama** – za formiranje sloja za pad u ravnim krovovima)
- ▶ **Austrotherm XPS** (d = od 2cm do 12cm) – u podovima, kao perimetarna izolacija, kao i u ravnim krovovima

Naš direktan partner na ovom projektu je izvođačka kompanija „Lever inženjering“ (www.lever.rs), u svojstvu podizvođača kompanije „Energoprojekt“.



Putovanje sa partnerima u **Moskvu** – impresije iz posete ruskom **megapolisu**

U periodu **25/29.06.2018.** naše preduzeće je vodilo 25 partnera (kupaca) iz Srbije i okruženja u rusku prestonicu Moskvu. Glavni događaj tokom našeg boravka tamo je bila utakmica svetskog fudbalskog prvenstva Srbija – Brazil, ali je poseta Moskvi ipak obuhvatila i još mnogo toga drugog...

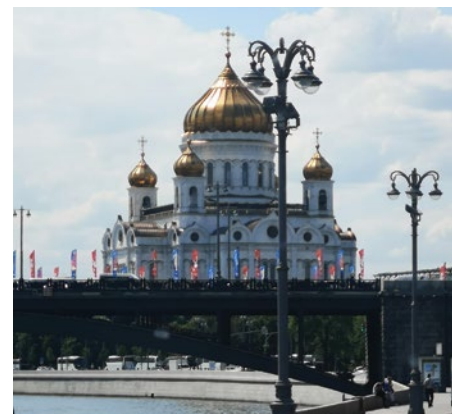
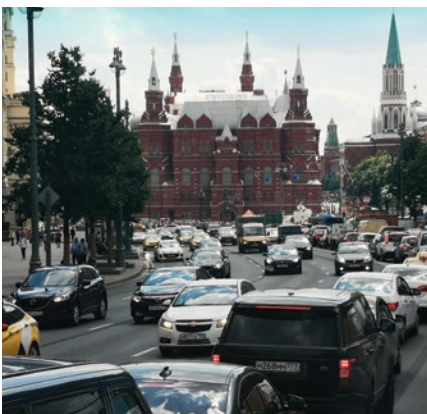


Austrotherm d.o.o. je u prošlosti organizovao više atraktivnih putovanja za svoje poslovne partnere, pre svega kupce naših proizvoda. Još uvek se pamte, a neko i dalje prepričava prelepa iskustva iz Italije (Firenca, Sijena, Rim), Nemačke i Austrije (Minhen & i Salzburg), Francuske (Pariz)...

Ove godine su svi putevi vodili u Rusiju, tačnije u Moskvu. Održavanje svetskog prvenstva u fudbalu u ovoj velikoj i prijateljskoj zemlji, činjenica da Srbija posle 8 godina učestvuje na takvoj jednoj velikoj fudbalskoj smotri, podatak da će Srbija igrati u grupi sa jednim Brazilom i da će se taj meč igrati u Moskvi, a znajući za strukturu naših kupaca, to da je uglavnom reč

(u proseku) o muškoj populaciji srednje životne dobi, u najvećem delu zainteresovanoj za sport i posebno za fudbal – olakšali su nam umnogome našu odluku na koju lokaciju da ove godine usmerimo naše putovanje sa našim najznačajnijim poslovnim partnerima.

Austrotherm d.o.o. poseduje u Srbiji i u Crnoj Gori izuzetno razgranatu mrežu partnera (trgovaca, distributera naših proizvoda). Njihov broj se meri stotinama u Srbiji, desetinama u Crnoj Gori i jasno je da je morala da se vrši rigorozna selekcija potencijalnih putnika za Moskvu. Ona nije vršena samo po obimu poslovanja sa pojedinačnim partnerima, već i po nekim drugim, po svemu specifičnim kriterijumima. Naposlet-



ku, organizovali smo i jednu kratkoročnu, precizno definisanu prodajnu akciju u kojoj je svaki od zainteresovanih partnera, potencijalnih putnika za Moskvu, morao uspešno da učestvuje i to je bio preduslov za putovanje.

Naš boravak u Moskvi je trajao 5 dana (4 noćenja). Imali smo veliku sreću sa vremenskim prilikama koje su sve vreme našeg boravka u Moskvi bile praktično idealne – sunčano vreme bez padavina, uz veoma prijatne dnevne, ali i noćne temperature.

Naravno da za jedan detaljniji obilazak takve metropole, takvog megapolisa kakav je Moskva treba znatno više od nekoliko dana, ali smo

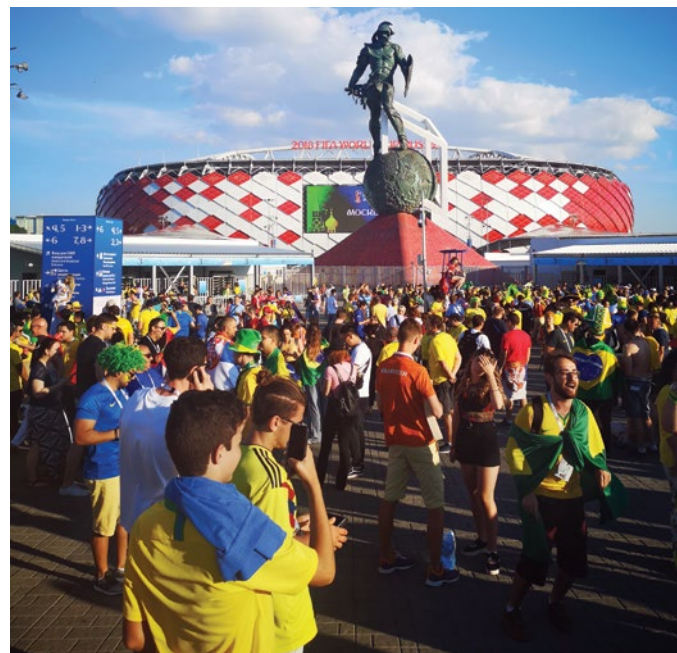
se trudili da u tih par dana naši gosti vide makar ono najbitnije što ovakav jedan grad-gigant nudi. Omogućili smo našim partnerima višečasovnu **panoramsku turu kroz grad** (iz autobusa), ali i **pešačku turu** – uz lokalnog vodiča, gospođu iz Rusije udatu za našeg čoveka, ženu koja perfektno vlada srpskim jezikom. Iz posete **Kremlju** nosimo fantastične impresije, a njima je doprineo i bogat informativni sadržaj kojeg nam je naš vodič ispričao.

Tačno na sredini našeg boravka u Moskvi se igrala utakmica Srbija – Brazil, ali je ona bila tek vrhunac na kraju dana. Prethodno smo tokom dana obišli delove Moskve i sa istoimene reke, na **krstarenju luksuznim brodom** iz lanca



„Blu Radisson“, tokom kojeg je serviran i predivan ručak. Večernji časovi su bili rezervisani za fudbalski spektakl na **stadionu „Otkritji Arena“** (novoizgrađeni stadion moskovskog Spartaka), a malo je reći da smo svi bili zadipljeni izgledom tog grandioznog i modernog sportskog zdanja, sa sve fantastično uređenom okolinom. Rezultat fudbalske utakmice nas nije obradovao (poraz Srbije od 0:2 i eliminacija sa svetskog prvenstva), ali nismo dozvolili da taj sportski neuspeh pokvari naše uživanje u čarima Moskve niti tog, niti narednog, poslednjeg dana boravka u njoj.

A taj poslednji dan boravka je bio izdvojen za posetu čuvenom **Moskovskom metrou** – nara-



vno, opet u pratnji vodiča, jer proći tim čudom od metroa i obilazeći predivno uređene metro stanice bez nekog ko će imati šta da vam ispriča o istorijatu, nastajanju i razvoju metroa u Moskvi, to bi zaista bio greh.

Omogućili smo našim partnerima i gostima i slobodno vreme za individualne planove, šetnje, šoping itd. Učinili smo sve da ovo bude jedno „opuštajuće“ putovanje sredinom godine za sve nas i sudeći po utiscima naših gostiju neposredno nakon putovanja i povratka u Srbiju – čini nam se da smo u tome uspeali.



Rasplamsana mašta graditelja koja stvara kuće bajkovitih oblika

Ovo je priča o građevinskom inovatoru iz Novog Sada i jednom našem zaista posebnom partneru, s obzirom na delatnost kojom se njegovo porodično preduzeće bavi.



Đurđinka, Radoslav i Danijela Kremenović

Radoslav Kremenović je inovativni graditelj iz Novog Sada koji je sa svojim veoma interesantnim porodičnim biznisom započeo pre osam godina (2010.). Njegovo preduzeće (ZTR „Kremenko“) se od tada bavi izgradnjom mobilnih kuća, bazno izrađenih od ekspaniranog polistirena (stiropora), a već više godina je upravo Austrotherm d.o.o. taj koji mu za njegove modelarske potrebe taj stiropor isporučuje.

Kuće su interesantnih i raznovrsnih oblika, o čemu svedoče i priložene fotografije. Ipak, to su samo neki od bajkolikih oblika kućica koje preduzeće ZTR „Kremenko“ izrađuje u svom proizvodnom pogonu u Čeneju, u neposrednoj blizini Novog Sada.

„Patentirao sam način gradnje koji dozvoljava da pravimo oblike kakvi god nam padnu na pamet. Do sad smo gradili razne stvari, a sve su naravno unikati. Šta god čovek zaželi, mi možemo da napravimo“, kaže Kremenović, koji porodičnu firmu vodi zajedno sa suprugom Đurđinkom i decom Aleksandrom i Danijelom.

Kuće su bazno izrađene od stiropora, koji popunjava armaturnu rešetkastu konstrukciju, a tu su još poliuretanska pena i završni fasadni premazi na bazi cementnog lepka, sa aditivima koji ih čine vodonepropusnim. Kuća stoji na temelju kojeg čini cevna šasija.

„O stiroporu kao termoizolacionom materijalu imam samo reči hvale. I sami ste se mogli uveriti koliko je u unutrašnjosti kuća koje pravimo prijatna temperatura, iako je u vreme Vaše posete nama bilo prilično toplo. To Vas kao proizvođača sigurno ne iznenađuje, baš kao ni činjenica da sam tokom zime boravio na primer u „pečurci“, grejući se najobičnijom grejalicom od 2 KW“, dodaje Radoslav.





Kada je u pitanju ono što nas najviše interesuje, a to je svakako termoizolacija, napominjemo da ovom našem kupcu isporučujemo dve kategorije naših stiropornih ploča. To su fasadni stiropor **Austrotherm EPS AF**, kao i najlakši iz kategorije tzv. „podnih stiropora“, a to je **Austrotherm EPS A100**.

Velika prednost ovakvih objekata je njihova mobilnost, ali i činjenica da za njih nije potrebna nikakva građevinska dozvola. Kuće su lake za prenošenje. Njihove veličine variraju - od 15 m², 20 m², pa do 25 m² - pa im shodno tome i težine variraju, od 1.000 kg do 2.000 kg. Za njihov transport je potrebno jedino obezbediti adekvatnu, propisanu prikolicu.

Reč je o objektima koji se lako i brzo grade, koji su čvrsti i kompaktni, postojani, a i lako se održavaju.

Izrađuju se po principu „ključ u ruke“, što će reći sa sve ugrađenim instalacijama i priključcima za struju i vodu. Cena ovakve kuće iznosi oko 500 €/m².

Osim po Srbiji, ove kuće se isporučuju i u inostranstvo. Od gospodina Kremenovića smo saznali da je do sada vršio isporuke kupcima iz Crne Gore, Slovenije, Slovačke i Poljske.

ZTR „Kremenko“ daje garanciju od 5 godina na objekte koje izrađuje. Do današnjih dana, a to znači punih 8 godina, nisu imali nijednu jedinu reklamaciju, što dovoljno govori o kvalitetu posla kojeg ovo uspešno porodično preduzeće obavlja.



Partner sa juga Srbije, čiju ekspanziju doživljavamo i kao naš poslovni uspeh

Preduzeće „LOGOS“ iz Niša je naš poslovni partner punih 13 godina i predstavlja danas jednog od naših najbitnijih partnera u južnoj Srbiji. U ovom broju našeg kompanijskog magazina posvećujemo prostor ovom preduzeću, uvereni da će se naša kvalitetna međusobna saradnja nastaviti i u vremenima koja su pred nama.



Preduzeće „LOGOS“ spada u mlada preduzeća – postoji od 2004. godine i od početka se bavi trgovinom i distribucijom građevinskih proizvoda.

„Počeli smo sa trgovinom građevinskih boja i fasada, smešteni u jednoj maloj farbari. U početku nismo trgovali termoizolacionim materijalima, jer su recimo stiroporne ploče gabaritne, a mi nismo raspolagali adekvatnim skladišnim prostorom, ali ni sa dostavnim vozilima sa kojima bismo robu transportovali do naših kupaca kao što su na primer izvođači radova“, započinje priču sa nama vlasnik preduzeća „LOGOS“, g-din **Slavoljub Srbinoski**, danas srećno oženjen 40-godišnjak i otac dvoje dece, pa nastavlja...



Slavoljub Srbinoski, vlasnik preduzeća „LOGOS“

„Prve narudžbine stiropora sam imao u tadašnjoj fabrici „Delta matic“ u Nišu, neposredno pre nego što je Vaša kompanija tu fabricu i istoimeno preduzeće preuzela 2005. godine. Prvih nekoliko godina sam, pored vaših materijala, kupovao paralelno još neke konkurentske proizvode istog tipa, a poslednjih godina mogu da kažem da proizvodi „Austrotherm“ čine više od 95% termoizolacionog stiropora kojeg naša kuća kupuje“, dodaje Srbinoski.

Mi dodajemo da na prodajnim mestima firme „LOGOS“ ne možete pronaći samo naše termoizolacione EPS-ploče, već i sve ostale proizvode na bazi stiropora koje Austrotherm d.o.o. izrađuje – ploče za podno grejanje (Austrotherm PPG), „monte“ od stiropora (Austrotherm AMK), ili ploče za zvučnu izolaciju od udarne buke (Austrotherm EPST 650 / 1000). Podrazumeva se da su u asortimanu i sve ploče na bazi XPS-a (našeg prepoznatljivog, ružičastog ekstrudiranog polistirena) – Austrotherm XPS 30, Austrotherm XPS P, Austrotherm XPS 50 i Austrotherm XPS 70.

Govorimo o „prodajnim mestima“ našeg partnera, dakle u množini, jer preduzeće „LOGOS“ danas postoji na tri lokacije u gradu Nišu – pored centralnog stovarišta na kružnom toku u neposrednoj blizini Centralnog zatvora u Nišu, na lokaciji gde se u isto vreme nalazi i centrala preduzeća kao i veliki glavni magacin, preduzeće u samom gradu ima još 2 farbare. Za ovog našeg partnera je jedna jako povoljna činjenica ta da se njegovo centralno stovarište nalazi udaljeno samo 5km od našeg fabričkog postrojenja u Nišu (tačnije na Mramorskom brdu), od lokacije na kojoj Austrotherm d.o.o. proizvodi



kako EPS, tako i svoj XPS, što „LOGOS“-u omogućava jednostavno i brzo preuzimanje robe i u našoj fabrici. Preduzeće danas raspolaže sa 5 dostavnih vozila (1 kombi, 1 „pick up“ i 3 kamiona), a od mehanizacije su tu i 2 kvalitetna viljuškara u magacinu.

„LOGOS“ na svojim prodajnim mestima plasira danas najširi asortiman građevinskih proizvoda. Osim termoizolacije, trguje sa fasadama i bojama, svim proizvodima koji se koriste u sistemu „suve gradnje“, šrafovsom robom, sigurnosnim vratima, OSB-pločama, krovnim pokrivačima itd.

Maloprodaja čini 80% prometa ovog preduzeća, a preostalih 20% prometa se ostvaruje u veleprodaji. Izvođači radova po pravilu naše proizvode kupljene u „LOGOS“-u dobijaju dostavljene direktno na gradilišta, dakle na mesto ugradnje istih – bez obzira da li je reč o većim objektima kao što su stambene zgrade, javni objekti (energetska sanacija nekih škola u Nišu, do koje je došlo u poslednje dve godine, a na koje je ovo preduzeće isporučivalo naše ploče), ili su u pitanju „samo“ porodične kuće.

„Naša prodajna mesta su otvorena svih 7 dana u sedmici. Uveli smo rad nedeljom, jer to naši kupci jednostavno traže od nas, a kupcima i njihovim potrebama se moramo prilagođavati ako želimo da se i dalje dobro pozicioniramo na tržištu. Imamo danas 26 zaposlenih ljudi u preduzeću i verujem da će se njihov broj u narednom periodu samo uvećavati“, kaže Slavoljub za naš magazin.

Po rečima našeg sagovornika, ova 2018. godina u prvoj polovini donosi jedan veoma blag pad prometa u odnosu na prethodnu godinu, ali on veruje da će do kraja godine tu doći do pozitivnih korekcija i dodaje:

„Poznata je činjenica da su jesenji meseci uvek najprometniji kada je u pitanju trgovina građevinskim, a posebno termoizolacionim materijalima. Jesenji prodajni „špic“ je najveći u godini, veći i od onog prolećnog u aprilu ili maju. To naša lična iskustva samo potvrđuju“.

Od našeg sagovornika saznajemo da i na jugu Srbije, iako je po pravilu reč o stanovništvu sa manjom platežnom moći nego što je to slučaj na severu naše zemlje, važe „termoizolacione tendencije“ koje postoje i kod imućnijih ljudi:



„Apsolutno se povećala potražnja za debljim termoizolacionim pločama. Kada je u pitanju stiropor koji se postavlja na fasadu, a reč je o našim najprodavanijim pločama, debljine od 10cm ili veće su postale ploče koje se praktično svakodnevno traže od strane naših kupaca. Sigurno je tome doprinela činjenica da se u medijima u Srbiji sve više priča o uštedi energije kroz kvalitetnu termičku izolaciju kuća, a odajem i vama kao proizvođaču priznanje jer kroz vaše prospekte i flajere, kao i nastupe vaših zaposlenih na terenu, vršite konstantnu edukaciju ljudi u tom smislu. Time činite jedno opšte, javno dobro!“

Zahvaljujemo se Slavoljubu na ovako lepim rečima i obećavamo mu maksimalnu poslovnu podršku i ubuduće.

Naši novi referentni objekti širom zemlje

Ovu rubriku smo u prošlosti uglavnom „punili“ sadržajima, tj. referencama iz centralnog jezgra Beograda i drugih većih gradova u Srbiji. Ovaj put akcenat stavljamo na manje sredine u zemlji, odnosno na predgrađa srpske prestonice.

Južno od Niša se nalazi **Vlasotince**, a tamo je locirana fabrika Elrad d.o.o. Uz pomoć naših materijala je u toj fabrici postavljena kompletna termička izolacija zidova i podova, a zatim su na zidovima obavljene i preostali završni radovi.

Naziv objekta:

Fabrika za proizvodnju elektronskih uređaja Elrad d.o.o.

Lokacija objekta: Vlasotince, 29. Novembra bb

Investitor: „Elrad International“ d.o.o., Gornja Radgona, Slovenija

Ugrađeni proizvodi:

Austrotherm XPS 30 (d=5 cm), 2.000 m²

Austrotherm EPS AF (d=12 cm), 2.000 m²

Austrotherm FIX (lepak za termoizolaciju)

Austrotherm TOP (lepak i masa za utiskivanje armaturne mrežice)

Austrotherm Textile (armaturna mrežica)

Murexin Energy Primer (predpremaz)

Austrotherm Supra (akrilna fasada)

Partner/izvođač: „AD Crna Trava“, Leskovac, Pana Đukića 18



Na jugoistoku Srbije, između Niša i Pirota, nalazi se varošica **Bela Palanka**. U njoj postoji i vrtić koji je adaptiran i energetske saniran, a sve to uz primenu naših materijala.

Naziv objekta: Vrtić „Izvorčić“ PU

„Dragica Lalović“, Bela Palanka

Lokacija objekta: Bela Palanka

Investitor: Opština Bela Palanka, Karadorđeva 28

Ugrađeni proizvod:

Austrotherm XPS 30 (d = od 2 cm do 8 cm), izolacija krova, 3.200 m²

Partner/izvođač: „Neimar projekt“ d.o.o, Beograd

Sa druge strane Dunava u odnosu na centar grada Beograda, nalazi se predgrađe **Ovča**. U njemu je izgrađeno stambeno naselje sa ukupno 235 stambenih jedinica, za zbrinjavanje ukupno 635 lica izbeglih iz Bosne i Hercegovine i Hrvatske, tokom građanskog rata 90-ih godina prošlog veka.

Naziv objekta: Stambeno naselje u Ovči

Lokacija objekta: Beograd, Ovča

Investitor: Donatorski fond Regionalnog stambenog programa, Banka za razvoj Saveta Evrope i Grad Beograd

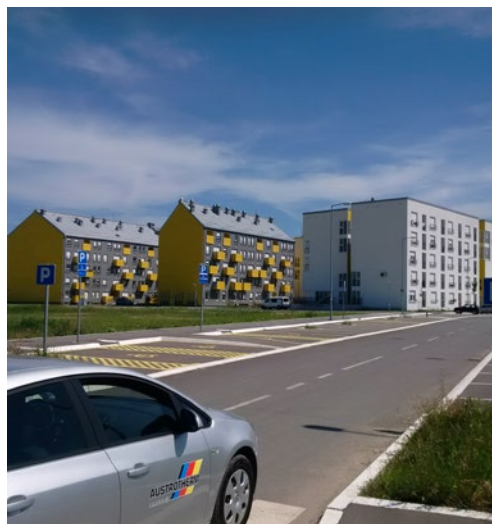
Ugrađeni proizvod:

Austrotherm XPS 30

(d = 3 cm i 5 cm), izolacija podova i sokli, 300 m³

Partner/izvođač:

GP „Zlatibor – Gradnja Beograd“ A.D





Istočno od Prokuplja, a južno od Niša, nalazi se mesto **Doljevac**. U njemu je izgrađen akva park (sa bazenima, toboganima i ostalim zabavnim sadržajima za decu i odrasle), a u sklopu kompleksa i hotel.

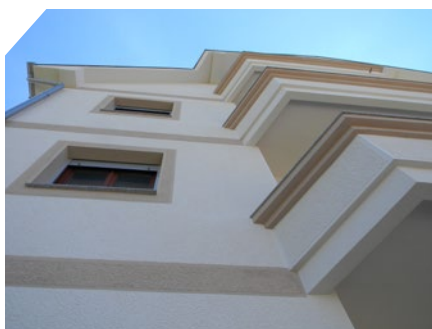
Naziv objekta: Akva park i hotel
Lokacija objekta: Doljevac
Investitor: „Midnight Rose“ d.o.o, Kočane

Ugrađeni proizvodi:
Austrotherm XPS 30 (d = 10c m),
 izolacija na ravnom krovu, 50 m³
Austrotherm EPS A120 (d=10 cm),
 izolacija na ravnom krovu, 50 m³
Partner/izvođač: GP „Izgradnja plus“, Niš

Na severu Beograda se nalazi naselje **Višnjička Banja**, a u njemu je nikao stambeno-poslovni kompleks „Sunnyville“. Vrednost investicije u izgradnju ovog kompleksa iznosi 15.000.000 €. Kompleks sadrži 215 stanova, 9 lokala i 233 parking mesta.

Naziv objekta:
 Stambeno poslovni kompleks „Sunnyville“
Lokacija objekta: Beograd, Višnjička Banja
Investitor: Energoprojekt Holding - EP Sunnyville d.o.o.

Ugrađeni proizvodi:
Austrotherm XPS 30
 (d= 3 cm, 6 cm i 10 cm), 600 m³
Austrotherm EPS A100
 (d = 2 cm i 3 cm), 400 m³
Partner/izvođač: „EP Visokogradnja“, Beograd



Surčin je najvećem broju ljudi poznat po lokaciji beogradskog aerodroma „Nikola Tesla“. Negde na polovini puta između novobeogradskih blokova i Surčina se nalaze **Ledine**. U ovom beogradskom predgrađu postoje dva objekta na kojem su izvedene tzv. „kontakt fasade“ sa efektom pikovanog kamena. Ističemo debljinu fasadne termoizolacije (10cm) ugrađene na ovim objektima, kao i to da je na jednom objektu korišćen naš sivi „grafitni“ stiropor.

Naziv objekta: Stambeno – poslovni objekti
Lokacija objekta: Beograd, Ledine

Ugrađeni proizvodi:
Austrotherm EPS AF (d = 10 cm), P = 1.500 m²
 Austrotherm EPS AF PLUS (d = 10 cm),
 P = 1.500 m²
Austrotherm FIX (lepak za termoizolaciju)
Austrotherm TOP (lepak i masa za utiskivanje armaturne mrežice)
Austrotherm Textile (armaturna mrežica)
Murexin Energy Primer (predpremaz)
Murexin Brilliant Colour (akrilna fasadna boja)
Partner/izvođač: SZGR „EKO DOM“, Beograd
 (vlasnik firme **Željko Čude**)
Partner / trgovac: Print Commerce, Surčin



Marketinški koncept = proizvod + cena + distribucija + promocija

Kakva je uloga sektora marketinga u grupaciji „Austrotherm International“? Ta uloga je postala veoma kompleksna poslednjih godina, a tu kompleksnost ćemo pokušati da vam približimo u prilogu posvećenom našem 16. „Marketing Circle“ koji je ovog leta održan u mestu Rigersburg (Riegersburg), u regionu Štajerske (Austrija).



„Austrotherm International“ još od 2003. godine organizuje redovne godišnje susrete zaposlenih iz sektora marketinga iz svih kompanija grupacije. Skupovi se po pravilu svake godine održavaju u drugoj zemlji, odnosno u nekoj od zemalja u kojima naša grupacija postoji i posluje.

Ove godine je četvorodnevni skup održan u živopisnoj Štajerskoj (jug Austrije) i bio je, čini se, bogatiji po svom sadržaju od svih prethodnih koji su održani u prošlosti. Pođimo redom...

Kolege iz Austrije su, birajući ove godine lokaciju za svoje domaćinstvo na skupu, svesno izabrale Štajersku, i to blizinu lokacije naše fabrike u **Pinkafeldu**. U ovoj fabrici austrijski Austrotherm GmbH proizvodi ploče od ekspaniranog (EPS) polistirena, odnosno stiropora. Osim tog glavnog proizvoda, u Pinkafeldu se proizvode i fasadni profili (stiropor je njihov bazni sastojak), ali i neki drugi proizvodi koji,

makar za sada, nisu toliko interesantni za tržišta Srbije i onih nama okolnih zemalja za koje je srpski Austrotherm d.o.o. nadležan (Crna Gora i Makedonija). Bilo kako bilo, svi mi smo bili u situaciji da se upoznamo sa kompletnom proizvodnjom u Pinkafeldu, ali i da čujemo jedno eksterno predavanje na temu „Klimatske promene – uzroci, posledice i rešenja“, koje je održala gospođa Martina Nagl, voditeljka odgovarajućeg programa zaštite životne sredine koji funkcioniše u okviru delovanja vlasti austrijske pokrajine Burgenland.

Mestašce Riegersburg se nalazi u blizini fabrike u Pinkafeldu i tu se održao kompletan ovogodišnji seminar. Serija predavanja je započela sa predstavljanjem godišnjih marketinških „highlights“-a svake kompanije u grupaciji, a nakon toga se krenulo sa prezentacijama vezanim za važne marketinške aktivnosti na nacionalnom nivou.



Austrotherm International

Tema koja je uvek aktuelna za sve članice (zemlje) u grupaciji je korporativni identitet (imidž / dizajn) kompanije, njenih proizvoda, nastupa na tržištu.

I ovaj put je skup otvoren ovom tematikom, a nakon toga se govorilo o **novinama u marketinškoj komunikaciji**, o predstavljanju pozitivnih aspekata zaposlenja u našoj grupaciji, ali i o temi zaštite privatnih podataka koja je postala veoma aktuelna u svim zemljama Evropske Unije.



Themen International



Marketingcircle 2017, Stefan Hollaus

austrotherm.com

Austrotherm Austrija

Naša centrala u Austriji je ove godine svoje vreme za nacionalnu prezentaciju poklonila sestrijskoj kompaniji „Isobasalt“, čiji su predstavnici takođe učestvovali na skupu. Reč je o austrijskom proizvođaču kamene vune, u čijem vlasništvu učestvuje i austrijski Austrotherm GmbH. Početak rada ove kompanije nije u ovom trenutku bitan za naše tržište, ali je svakako bilo interesantno čuti i saznati da će u Evropi uskoro proizvođačima kamene vune „stići“ jedna jaka konkurencija. Prisutan je bio i kolega rukovodilac IT-sektora u Austriji, koji nam je pojasnio sve nedoumice koje smo imali, a koje su vezane za tzv. „CMS“ (Content Management System), pomoću kojeg se upravlja nacionalnim veb-stranicama svih Austrotherm-kompanija u Evropi.



Austrotherm Poljska

Kolege iz Poljske su predstavili svoju opsežnu marketinšku kampanju pod nazivom „Termoizolacija je srce fasadnog sistema“. Sam naziv kampanje dovoljno govori o nameri naših kolega da istaknu značaj stiropora u termoizolacionom sistemu, a on je potkrepljen „paralelnim“ humanitarno-socijalnim angažmanom, čiji je cilj bio nabavka ukupno 6 defibrilatora za srce, koji su poklonjeni tamošnjoj gorskoj spasilačkoj službi.

Prezentovan je i veliki jubilej, **25 godina postojanja Austrotherm Poljska**, povodom čega nije samo održana jedna grandiozna proslava u Varšavi, već je tu bilo i nekih drugih pratećih aktivnosti, kao na primer lutrija sa lepim nagradama.



„Styropor von Austrotherm - das gesunde Herz jedes Wärmedämmverbundsystems“



austrotherm.pl



AUSTROTHERM
Hőszigetelés

Austrotherm for architects
ArchiCAD Austrotherm add-on

Anita Varga-Kötél, Sándor Kruchina
Marketingcircle 2018

Austrotherm Mađarska

Kolege iz Mađarske su ove godine najveći akcenat stavile na program „ArchiCAD“, kompjuterski alat koji pomaže arhitektama da već u fazi projektovanja na pravi način uzmu u obzir naše proizvode. Reč je o jednom inteligentnom procesu baziranom na „3D“ – modeliranju, a proizvodi „Austrotherm“ su, sa svim svojim karakteristikama, već ubačeni u sam program.

Sem toga, predstavile su i kampanju posvećenu **fasadnoj termičkoj izolaciji** i nekim novim proizvodima namenjenim upravo za takvu jednu primenu.

AUSTROTHERM
Hőszigetelés

Current sales promotion campaigns

- ▶ On the front page we can find the campaign period, the most important EPS products will participate in the campaign
- ▶ The inform to use Austrotherm products and to make great profit with them

austrotherm.com

Austrotherm Rumunija

Rumunski kolega je predstavio promotivnu kampanju „**Gradi efikasno, a time i inteligentno**“, baziranoj na tzv. „B2B“-komunikaciji, u formi takmičenja kupaca, ali i njihovog „vezivanja“ za naš brend i proizvode. Kolege su precizirale sistem bodovanja za svaki kupljeni proizvod i svaku količinu „Austrotherm“ proizvoda, a nagrade su u formi raznog građevinskog alata, radnih kombinezona za fasadere i slično.

Posebno ističemo onu najvredniju nagradu koja se dodeljuje kupcima koji učestvuju uz ovom nadmetanju – termo kamera! Ovaj izuzetno vredan poklon pomaže u otkrivanju „slabih tačaka“ na objektu kad je u pitanju termička izolacija, a interesantan je svim strukturama u branši – počev od projektanata, pa do samih izvođača radova.

AUSTROTHERM
Termoizolacije

WDVS-Anbieter
ETICS providers

▶ Bis 2017

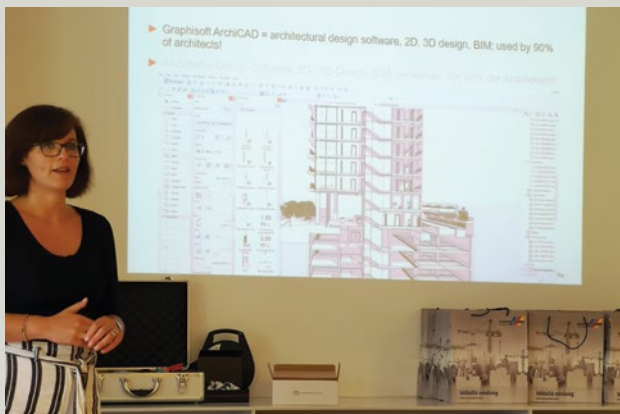
▶ Ab 2018

Marketing Circle 2018, Mirena Krasteva

austrotherm.bg

Austrotherm Bugarska

Koleginica iz Bugarske je predstavila značajno uvećan obim saradnje naše sestrinske kompanije sa proizvođačima fasadnih sistema u Bugarskoj. Zaključili smo da je takvih proizvođača u zemlji našeg istočnog suseda znatno više ove, nego svih prethodnih godina. Na ovaj način su kolege u Bugarskoj uspele da kompenzuju gubitak jednog od glavnih kupaca, koji je u međuvremenu i sam počeo da proizvodi stiropor, odnosno zadržali su time svoj udeo na tržištu. Prodaja naših termoizolacionih proizvoda direktno proizvođačima ostalih komponenti fasadnih sistema ima svoje prednosti, koje se ogledaju u sigurnijoj naplati, lakšem „osvajanju“ značajnih referentnih objekata, kao i mogućnosti da se preko ovakvih kupaca lakše i jednostavnije na tržište plasiraju možda i neki novi proizvodi.



Austrotherm Turska

Kolege iz Turske su predstavile svoj proizvod „Austrotherm geoBLOCK“. Reč je o nečemu što smo mi ovde još pre više godina uspešno plasirali na izgradnji obilaznice oko Valjeva – blokove od stiropora u primeni u niskogradnji, kao „zamensko tlo“ pri nestabilnim podlogama u gradnji puteva i železnica (zbog erozije tla i nastajanja klizišta). Austrotherm Turska je izvršio jednu uspešnu ekspanziju svog poslovanja u ovom delu i ima širom Turske više projekata na kojima uspešno plasira ovaj svoj proizvod. Kolege u Turskoj profitiraju sigurno i od činjenice da država Turska dosta pažnje poklanja ovoj tematici, pa je tako tamo održana nedavno i jedna internacionalna konferencija posvećena temi primene stiropora u niskogradnji.

Highlights der Marketing Kommunikation

- ▶ geoBLOCK Seminare-Poster
- ✓ Atılım Universitaet
- ✓ İstanbul Universitaet
- ✓ Nuh Naci Yazgan Universitaet
- ✓ Strassenbauamt 9.Bezirk
- ✓ Strassenbauamt 2.Bezirk

Marketingcircle 2018, ATR Highlights der Marketing-Kommunikation austrotherm.com.tr

Austrotherm BiH

Kolega iz Sarajeva je predstavio nekoliko novih proizvoda koje Austrotherm BH d.o.o. odnedavno nudi na tržištu BiH – koso sečeni stiropor, novu „ekskluzivnu“ kategoriju fasadnog stiropora, ploče za podno grejanje (Austrotherm PPG) i tiplove sa čepovima. Kada su u pitanju koso sečeni stiropor i ploče za podno grejanje, kolege iz BiH su koristile i naša iskustva u Srbiji, s obzirom da ove proizvode mi već više godina proizvodimo i nudimo na tržištima koja mi pokrivamo.

Austrotherm BH d.o.o. razmatra i početak proizvodnje raznih vrsta ambalažnog stiropora. Iako još uvek samo ideja, ova inicijativa pokazuje orijentaciju kolega da sa proširenjem svoje proizvodno-distributivne palete stabilizuju i još više uvećaju svoj ionako značajni udeo na tržištu BiH.

Austrotherm Slope EPS

ABA – New products and new perspectives austrotherm.ba

Austrotherm Srbija

Mi smo našu prvu prezentaciju posvetili energetskej efikasnosti, odnosno otvorenoj kreditnoj liniji u saradnji Evropske banke i domaće „Erste Bank“. Reč je o programu „GEFF“, koji će detaljnije biti predstavljen u posebnom prilogu u ovom broju našeg kompanijskog magazina. Naša druga prezentacija je bila posvećena putovanju sa partnerima u Moskvu. I ovoj temi je u ovom broju magazina posvećen poseban prilog, s tim što smo se na internoj prezentaciji ove teme pozabavili više organizacijom putovanja, teškoćama i problemima na koje smo nailazili, rešenjima koja samo birali, kao i strukturi troškova koji su nastali na ovakvom jednom putovanju. Dakle, onim detaljima koji će biti od pomoći kolegama iz inostranstva – ukoliko budu organizovali nešto slično za svoje kupce.

1. Finanzierungsprogramm zur Erhöhung der EE

Financing program to increase energy efficiency

Green Economy Financing Facility

European Bank for Reconstruction and Development

Gde se susreću finansije i zelene tehnologije

Podržano od:

This project is funded by the European Union.

U saradnji sa:

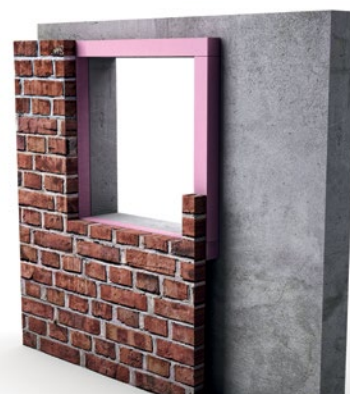
.....m.com

Austrija / Nemačka: Novi proizvodi na bazi XPS -a, kao dokaz kompetentnosti

Naše kolege iz Austrije i Nemačke su na tamošnja tržišta i ove godine plasirali nove proizvode na bazi ekstrudiranog polistirena (XPS), čime su dodatno uvećali svoju konkurentnost, odnosno ojačali svoje ionako jake tržišne pozicije.



Austrotherm EPS® AF PLUS



Austrotherm EPS® AF PLUS

Austrijska kompanija Austrotherm GmbH, predvodnica naše internacionalne grupacije, poseduje kvalitetne materijalne i ljudske resurse, tj. opremljenu laboratoriju i personal koji kompanijskom sektoru „istraživanje i razvoj“ omogućava kvalitetan rad na optimizaciji proizvoda. To se dokazalo i tokom ove 2018. godine kada je na austrijsko tržište plasirana ploča **Austrotherm XPS TOP Drain**.

Reč je o inovativnom rešenju koje omogućava efikasnu drenažu, ali istovremeno i kvalitetnu perimetarnu izolaciju (termička izolacija spoljnih podrumskih zidova koji se nalaze u zemlji). Ploča poseduje kaširanu filtersku foliju, čime se voda u frezovanim žljebovima termoizolacione ploče odvodi iz spoljašnjeg zida podruma sve do drenažne cevi. Sa impozantnom snagom odvoda vode do 2,19 l / (ms), termoizolacija pouzdano štiti podrum od prodora vode i vlage.

U isto vreme su kolege u Nemačkoj na svoje ogromno tržište „izbacili“ čak dva nova proizvoda, koja svoju primenu pronalaze u izradi tzv. „sendvič zida“. Izolacija jezgra u zidanom „sendvič zidu“ se već dokazala u praksi, ali i kod ove varijante postoje osetljive tačke - kod prozorskih otvora i vrata mogu da nastanu tzv. „hladni mostovi“, a u području sokle, u međuprostoru, može doći do uvećanja nivoa vlage. Novi proizvodi u Nemačkoj, **Austrotherm XPS TOP**

Mauerrandstreifen (ivična traka na zidanom zidu) i **Austrotherm XPS TOP Z-Foliendämmung** (XPS-element na koji se lepi crna PVC izolaciona folija), stavljaju akcenat upravo na rešenje problema u pomenutim kritičnim tačkama.

„Ubica“ hladnog mosta

Austrotherm XPS TOP ivična traka se primenjuje kao ivični završetak oko vrata i prozorskih otvora u sendvič zidu. Debljina trake je 80mm, dužina 1250mm, a širina varira od 100mm do 200mm (u segmentima od po 20mm). Različite širine trake omogućavaju prilagođavanje tačnom razmaku između nosećeg i „maskinog“ zida, tako da ne postoji šansa za stvaranje hladnog mosta oko vrata i prozora.

„Rasterivač“ vlage

Za suve podrumске zidove i sokle u sendvič zidu, nemačke kolege su izumele Austrotherm XPS TOP Z-Foliendämmung, izolacioni element na bazi XPS-a, sa glatkom, padajućom površinom. Na nje ga se brzo lepi „Z-folija“ (crna PVC-folija), u skladu sa normom. Izvedeni pad odvodi vlagu i time delotvorno sprečava prodor vode u izolaciju. Elementi imaju „fiksnu“ dužinu (1250mm) i visine čeonih strana (250mm i 350mm), a debljine variraju od 80mm do 200mm (u segmentima od po 20mm).

Turska: Austrotherm otvorio i treću fabriku

Ova mnogoljudna zemlja koja se prostire na dva kontinenta predstavlja značajno tržište za grupaciju „Austrotherm“, pa tako od proleća ove godine možemo da se podičimo sa čak tri proizvodne lokacije u Turskoj na kojima proizvodimo naše termoizolacione ploče od stiropora (EPS).



Pre tačno deset godina (2008.), Austrotherm se prvi put pojavio na tržištu Turske, kada je izgrađena i puštena u pogon naša EPS-fabrika u **Gebzeu**, predgrađu Istanbula. Pet godina kasnije (2013.), u blizini grada **Izmira** je otvorena i naša druga EPS-fabrika, da bi u proleće ove 2018. godine i u glavnom gradu **Ankari** otpočela proizvodnja našeg stiropora.

Istine radi, u Ankari nije reč o našoj vlastitoj fabrici, jer se u ovom trenutku radi „samo“ o fabrici koja je uzeta u zakup, no to ni na koji način ne utiče na kvalitet naših proizvoda iz tog proizvodnog pogona. U fabrici u Ankari se primenjuje istovetna tehnologija i usvojeni su apsolutno

istovetni proizvodni procesi kao u bilo kojoj EPS-fabrici u Evropi koja je u našem vlasništvu.

Proizvodna hala u Ankari je veličine 6.200 m², njen godišnji proizvodni kapacitet je 400.000 m³ stiropora, a u prvo vreme će zapošljavati 14 radnika.

„U centralnom delu Turske živi čak 21 milion ljudi, a od tog broja preko 5 miliona samo u području Ankare. Činjenica je da samo 30% građevinskih objekata poseduje termičku izolaciju, iako u ovoj oblasti imamo redovno zimi ekstremno niske, a ljeti ekstremno visoke spoljne temperature. Znamo i da Turska uvozi značajne količine energije, što bitno opterećuje njen trgovinski bilans i predstavlja balast kojeg ova velika država želi što uspešnije da se oslobodi. Sve su ovo bili argumenti za našu odluku da u Turskoj počnemo da proizvodimo na još jednoj novoj lokaciji“, rekao je prilikom otvaranja fabrike u Ankari **Gerald Princhnorn (Prinzhorn)**, generalni direktor austrijske kompanije Austrotherm GmbH, kao predvodnice grupacije „Austrotherm International“.



Rumunija: Još jedna evropska država u kojoj danas postoje tri fabrike „Austrotherm“

Kolege iz zemlje našeg istočnog suseda proizvode od ove godine i u gradu **Aradu**, na severozapadu zemlje, blizu tromeđe sa Mađarskom i Srbijom.

Austrotherm SRL postoji i posluje u Rumuniji skoro 20 godina – još od 1999. godine, kada je u **Bukureštu** otvorena i puštena u pogon prva EPS-fabrika.

Godine 2006. je na severoistoku zemlje, u gradiću **Horija** (blizu granice sa Moldavijom) otvorena druga EPS-fabrika naše rumunske sestrinske kompanije. Dve godine kasnije, na istoj lokaciji je otpočela i proizvodnja XPS-ploča, čime je fabrika u Horiji postala još značajnija za izvozne aktivnosti u Moldaviji i Ukrajini.

Sada je u **Aradu** uzeta u zakup od ranije postojeća EPS-fabrika drugog proizvođača i u njoj će se ubuduće, po Austrotherm-tehnologiji, proizvoditi naše termoizolacione ploče od EPS-a. Modernizacijom ove fabrike, rumunske kolege su stvorile 20 novih

radnih mesta, a kompanija je učvrstila svoje mesto među „Top 3“ proizvođača termoizolacije (EPS / XPS) u Rumuniji.

„Transportni troškovi su vrlo bitan faktor u borbi sa konkurencijom u Rumuniji. Ovo je prostorno velika zemlja i sa pogonima u Bukureštu (jugoistok Rumunije) i u Horiji (severoistok zemlje) jednostavno nismo bili dovoljno konkurentni u pokušajima isporuke naših proizvoda preko Karpata, na zapad zemlje. Započinjanjem proizvodnje u Aradu, glavnom privrednom centru zapadne i severozapadne Rumunije, mi značajno poboljšavamo našu poziciju na tržištu i omogućavamo sebi kvalitetniju i uspešniju tržišnu utakmicu“, izjavio je **Gerald Princhnorn (Prinzhorn)**, generalni direktor Austrotherm GmbH (Austrija), koja je predvodnica grupacije „Austrotherm International“.



Bugarska: “Oživljavanje” naše fabrike stiropora na obali Crnog mora

Naša sestrinska kompanija u Bugarskoj ponovo proizvodi na krajnjem istoku zemlje, u gradiću Aitosu.



Austrotherm EOOD postoji još od 2004. godine, dakle i pre nego što je Bugarska postala punopravni član Evropske Unije. Tada je izgrađena i puštena u pogon fabrika na obodu Sofije, u industrijskom delu bugarske metropole.

U to doba se beleži pravi privredni, pa samim tim i građevinski „boom“ u Bugarskoj, pa je to ubrzo uslovalo i izgradnju naše druge bugarske EPS-fabrike, ovaj put u gradiću Aitosu, na samoj obali Crnog mora, dakle na krajnjem istoku zemlje, gde su u to doba nicali značajni turističko-hotelski kapaciteti. Međutim 2008. je zavladao vrlo jaka ekonomska kriza u celom svetu, pa kao takva nije naravno mimoišla ni Bugarsku. Već 2011. godina privredna kretanja su bila toliko negativna, da je bugarska sestrinska kompanija rešila



da privremeno zatvori fabriku u Aitosu...

Kriza je trajala, ali se njen intenzitet ipak smanjivao narednih godina. U Bugarskoj se od 2015. godine primećivala ponovna pojačana potražnja za termoizolacionim materijalima, a pozitivni impulsi su zahvatili i region bugarske crnomorske obale. Kolege iz Bugarske su takvi impulsi

uverili u neophodnost ponovnog otvaranja fabrike u Aitosu i ona danas radi „punom parom“.

„Nacionalni program usmeren ka povećanju energetske efikasnosti stambenih zgrada, koji je pokrenuo Ministarstvo regionalnog razvoja i javnih radova 2015. godine, istovremeno je pokrenuo i tržište izolacionih materijala. Postoji puno projekata na istoku naše zemlje koji čekaju na realizaciju, ali je naša fabrika u Sofiji geografski predaleko od tog regiona da bi mu na isplativ način dostavljala naše proizvode. Zbog toga smo odlučili da našoj fabrici u Aitosu damo drugu šansu i uvereni smo da će se to pokazati ispravnim poslovnim potezom“, izjavio je **Dr. Todor Nedev**, generalni direktor Austrotherm EOOD.

Poljska: Veliki jubilej naše sestrinske kompanije Austrotherm Sp. z o.o.

Ovog leta su naše kolege u Poljskoj proslavile **25 godina** postojanja i više nego uspešnog poslovanja. Tim povodom je u Varšavi održana i jedna zaista spektakularna proslava tog jubileja.



Naša sestrinska kompanija u Poljskoj je osnovana pre tačno četvrt veka – 1993. godine. To je bila druga po redu kompanija u grupaciji osnovana izvan granica Austrije (prva je bila ona

u Mađarskoj). U prethodnih 25 godina je naše preduzeće u Poljskoj doživljavalo razne faze u svom razvoju, bilo je tu i uspona i padova (što je sasvim razumljivo ako se zna da u ovoj velikoj i prostranoj zemlji postoji neverovatnih 100-tinak proizvođača stiropora!), ali je danas Austrotherm Sp. z o.o. jedna velika, stabilna



Slovačka: Nove skladišne hale u Bratislavi

Austrotherm Slovačka značajno ojačao svoje logističke performanse i time sebi stvorio preduslove za još konkurentniju poziciju na tržištu.



Nakon instaliranja nove robot-linije u EPS-fabrics u Bratislavi, koja značajno vremenski skraćuje proces pakovanja, Austrotherm Slovačka je naišao na novi problem. Do sada postojeći skladišni kapacitet od oko 5.000 m³ je postao nedovoljan - zbog povećane potražnje za proizvodima marke „Austrotherm“ na slovačkom tržištu. Sem toga, našoj sestrinskoj kompaniji u Slovačkoj je postavljen ambiciozan cilj, a to je da povećaju prodaju u naredne četiri godine za čitavih 30%! Zbog toga je rukovodstvo kompanije donelo odluku o izgradnji tri nove skladišne, tzv. „šatorske“ hale.

Primarni plan bio je izgradnja jedne masivne, ali standardne hale koja bi ispunila sve zahteve. Međutim, ukupni troškovi ove opcije su procenjeni na preko jedan i po milion evra, te je odabrana jedna jeftinija varijanta. Novi skladišni prostori su izgrađeni na mestima zastarelih zgrada, koji su bili zatvoreni i neiskorišćeni duže vreme - zbog različitih tehničkih i sigurnosnih razloga. Nakon rušenja, cela

oblast je pripremljena za izgradnju ukupno 3 „šatora“. Reč je o lakoj konstrukciji koja omogućava brzo montiranje i demontažu. Vredi napomenuti da je izgradnja te tri „šator“-hale koštala skoro trostruko manje nego što bi koštala opcija sa izgradnjom masivne hale.

Sa novim „šatorima“ je dobijena dodatna skladišna površina od blizu 2.000 m², na kojoj je moguće skladištenje i do 6.000 m³ stiropora. U praksi će ta skladišna „kubikaža“ ipak biti nešto manja kada je u pitanju stiropor, s obzirom da će nov skladišni prostor biti korišćen i za skladištenje nekih drugih proizvoda.



Bilo kako bilo, značajno povećani skladišni kapaciteti naše slovačke sestrinske kompanije će pozitivno uticati na fleksibilnost njene proizvodnje, kao i na intezitet isporuka tamošnjoj maloprodajnoj mreži kupaca.

kompanija koja je izuzetno dobro pozicionirana na tržištu Poljske - već duži niz godina se nalazi među prva tri proizvođača stiropora u ovoj zemlji.

Proslava povodom ovog, za nas u grupaciji značajanog jubileja je održana najpre u hotelu „Novotel“ u centru Varšave, gde je domaćin priredio prijem za oko 200 zvanica, a tokom popodneva su održani razni „workshop“-ovi (radionice) na temu prošlosti, sadašnjosti i budućnosti naše sestrinske kompanije. Ovaj seminar je „ukrasio“ svojim prisustvom i specijalno pripremljenim prezentacijama za tu priliku i Jaček Santorski, poznati poljski psiholog specijalizovan za razvoj kvalitetne poslovne psihologije „top“ menadžmenta vrhunskih kompanija.

Predveče su se svi gosti uputili ka pozorištu „Sabat“, gde je u formi kabare-mjuzikla izvedena prelepa predstava, sa melodijama iz čitave Evrope i atraktivnim igračko-plesaćkim numerama. Sve je ličilo na njujorški „Broadway“ i paris-

ki „Moulen Rouge“, a opet je bilo vrlo autentično, pa i sentimentalno za sve one koji su u prethodnih 25 godina, na ovaj ili onaj način, doprineli razvoju Austrotherm Sp. z o.o.



Poljska: „Naš stiropor je srce fasadnog sistema“

Austrotherm Sp. z o.o. (Poljska) je organizovao i sproveo jednu veoma kvalitetnu marketinšku kampanju, koja je u sebi sadržala edukativni deo, ali je u isto vreme i na jedan sjajan način „uvezana“ u sociološki aspekt, odnosno pokazala je i socijalno odgovorno ponašanje naše sestrinske kompanije.



Sam naziv kampanje kolega iz Poljske govori za sebe, odnosno objašnjava njenu srž. Naša sestrinska kompanija aktivno saraduje sa poljskim proizvođačima ostalih komponenti fasadnog termoizolacionog sistema i koristi svaku priliku da najširi sloj stanovništva kvalitetno edukuje o značaju naših termoizolacionih materijala unutar sistema. Taj značaj je emitovan u formi srca, što je veoma efektivno. Kampanja je usmerena na sve strukture u branši (investitori, trgovci, izvođači radova, individualni kupci proizvoda), korišćeno je sijaset marketinških kanala, uključujući i štampane i elektronske medije, a nakon toga je usledilo vrednovanje koje je pokazalo da je skoro 2.500.000 ljudi u Poljskoj, na ovaj ili onaj način, dobilo informaciju koja je na ovaj način emitovana!

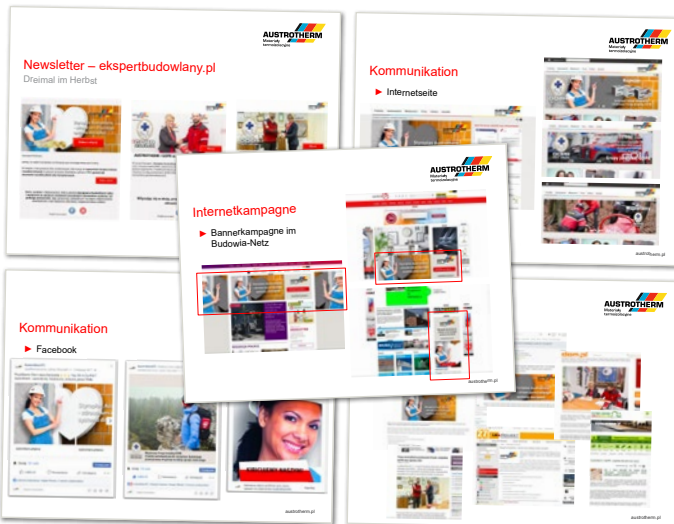


Posle nekoliko meseci aktivne kampanje, prikupljena je suma od 12.000 €, sa kojima je kupljeno 6 medicinskih uređaja. Oni su predati „GOPR“-u, poljskoj gorskoj spasilačkoj službi iz regiona grada Osviećima (Oswiecim) na jugu Poljske, gde je inače smeštena centrala Austrotherm Sp. z o.o.

Kooperation mit den Systemanbietern
Partner der Kampagne

- ▶ Systemanbieter haben uns Referenzen ausgestellt, u. die Einladung zum Projekt ohne Zögern angenommen

austrotherm.pl



Naravno, tamo gde se pominje „srce“, tu su i ljudi odnosno njihovo zdravlje. Više nego logično, kolege su istovremeno organizovale i jednu humanitarnu akciju u kojoj su od svakog prodatog paketa našeg stiropora odvajali jedan mali iznos za nabavku defibrilatora za „masažu srca“, odnosno za reanimaciju ljudi u kritičnim situacijama.