19. godina, br. 46 / novembar 2026.
Austrotherm d.o.o, SRB – 14000 Valjevo

AUSTRO times

AUSTROTHERM

EPD–deklaracija za ružičasti XPS

Tema broja:
„Austrotherm d.o.o. dokumentovano dokazuje uticaj svog prepoznatljivog proizvoda na životnu sredinu, čime postaje još konkurentniji na tržištu.



INTERVJUI SA PARTNERIMA

Predstavljamo tri naša poslovna partnera („ROMA COMPANY“, „LOGOS TRGOVINE“ i „NOVI PROM COMPANY 1990“) sa kojima kvalitetno sarađujemo – decenijama unazad.

NOVE FABRIKE U EVROPI

Grupacija „Austrotherm International“ je na najboljem putu da uskoro stekne vlasništvo nad čak 4 nove XPS fabrike u Italiji, Španiji, Francuskoj i u Nemačkoj.

austrotherm.rs



Dragomir Ilić
Austrotherm d.o.o.
generalni direktor

Poštovane čitateljke, poštovani čitaoci,

EPD-deklaraciju za svoje fabričke proizvode su neke naše sestrinske kompanije u Evropi izradile pre više godina. Ova deklaracija sve je važnija na tržištima Evropske unije, pa smo, zbog planiranog jačanja izvoza u taj region, i mi u Srbiji izradili i objavili isti dokument za ružičaste ploče Austrotherm XPS TOP 30 i Austrotherm XPS TOP P. U narednim mesecima izradićemo deklaracije i za proizvode Austrotherm XPS TOP 50 i Austrotherm XPS TOP 70. Detalje pročitajte na stranama 4 i 5.

Trgovci našim proizvodima svakako su najvažnija grupa partnera u našem poslovanju. Preko njih ostvarujemo najveći promet, pa im opravdano posvećujemo značajan prostor u svakom broju kompanijskog magazina. Ovog puta predstavljamo tri važna trgovca-partnera, u nadi da smo dugogodišnjom uspešnom saradnjom i sami doprineli njihovom razvoju u ozbiljne i uspešne kompanije.

Tehničko savetovanje pravnih i fizičkih lica o pravilnoj primeni i ugradnji naših proizvoda deo je svakodnevnog rada beogradske kancelarije za marketinško-tehničku podršku. I u ovom broju pročitajte nekoliko zanimljivih pitanja koja smo odabrali među upitima upućenim redakciji „AUSTROtimes"-a, uz naše odgovore i pojašnjenja.

Referentne objekte predstavljamo i u ovom broju „AUSTROtimes"-a. Ovog puta ostali smo isključivo u novijim delovima Beograda – na Novom Beogradu i u gornjem delu Zemuna. Predstavljamo četiri atraktivne reference na kojima su ugrađeni naši termoizolacioni proizvodi na bazi EPS-a i XPS-a, kao i EPS-ploče za podnu zvučnu izolaciju od udarne buke.

Ekspanzija grupacije „Austrotherm International" se nastavlja! Pročitajte tekst o započetim pregovorima koji će najverovatnije uskoro dovesti do preuzimanja čak četiri nove XPS-fabrike u Evropi! Time bi broj naših XPS-fabrika porastao sa 5 na 9, dok širom Evrope trenutno imamo 31 fabriku stiropora (EPS). Pored Austrije i Rumunije, trenutno jedino u Srbiji proizvodimo i EPS- i XPS-termoizolaciju. Uskoro će im se pridružiti Italija, prvi put ćemo proizvoditi XPS u Francuskoj i Španiji, a postojećoj fabrici u Nemačkoj pridružićemo još jednu.

Proletos smo proslavili jubilej preduzeća, 25 godina poslovanja, a o posebnom poklonu koji je dobio svaki od oko 300 gostiju govori se i danas. Na poslednjoj strani ovog broja pišemo o tom poklonu i njegovom dobavljaču.

Želim Vam prijatno čitanje Vašeg i našeg „AUSTROtimes"-a.

Dragomir Ilić



EPD-deklaracija

„Environmental Product Declaration" za naše XPS-ploče, za još veću konkurentnost na tržištu, posebno kod raspisanih javnih tendera, ali i mimo njih – za jačanje imidža brenda „Austrotherm".



Saveti za primenu i ugradnju

Naše tehničko lice, arhitekta po struci, i u ovom broju magazina odgovara na pitanja čitalaca, korisnika naših proizvoda, koja se tiču pravilne primene i ugradnje istih.



Referentni objekti

Predstavljamo objekte iz više gradova u zemlji na koje smo isporučili najrazličitije proizvode iz naše proizvodno-distributivne palete.

02 Uvodna reč // Sadržaj // Impresum

Oglas
03 Austrotherm / Roma Company

Tema broja
04 „Environmental Product Declaration" za Austrotherm XPS TOP 30 / TOP P

Intervju
06 „Roma Company" – naš najveći poslovni partner u Srbiji

Tehničko savetovanje
10 Naše stručno lice odgovara na pitanja o primeni i ugradnji naših proizvoda

Intervju
14 „Novi Prom Company 1990" – građenje kroz tri generacije

Reference
17 Predstavljamo nove referentne objekte – Novi Beograd i Zemun

Intervju
20 „LOGOS Trgovine" – ekspanzija niškog partnera na jug Srbije

Austrotherm International
22 Pregovori o preuzimanju 4 fabrike XPS-a u Evropi

Poklon za jubilej („25 godina Austrotherm Srbija")
24 Porodična proizvodnja vrhunske rakije koju smo darovali gostima na proslavi u maju

Vlasnik, izdavač i distributer: Austrotherm d.o.o. · SRB-14000 Valjevo, Mirka Obradovića 31 · Tel: 014 / 291310, 291311, 291312 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 · E-mail: office-beograd@austrotherm.rs
Kontakt osobe: Vladimir Ćujić (direktor marketinga) i Jelena Vukojević (marketing asist.)

Dizajn i produkcija: Nowax · SRB-11050 Beograd, Križanićeva 38 Tel: 063 / 214276 · E-mail: office@nowax.rs

Austrotherm PPG®

panel (sa folijom) ili ploča (bez folije) za podno grejanje

AUSTROTHERM



- moderan termoizolacioni panel / ploča sa distancerima u pravilnom rasteru
- za učvršćivanje grejnih cevi poprečnog preseka od 14 mm do 18 mm
- brzo i efikasno postavljanje podnog grejanja
- značajna ušteda energije



Distanceri raspoređeni u pravilnom rasteru omogućavaju postavljanje grejnih cevi u broju, odnosno međusobnom rastojanju, potrebnom za ostvarivanje željenog intenziteta grejanja. Rastojanja između grejnih cevi mogu biti 50 mm, 100 mm, 150 mm itd. (u segmentima od po 50 mm).

Austrotherm d.o.o, Mirka Obradovića 31, SRB - 14000 Valjevo • Tel: +381 (0)14 29 13 10 • office@austrotherm.rs • www.austrotherm.rs

OKREČITE ZIDOVE NA KLIK:

Transformišite izgled prostora u sekundi!

ROMA company
Boje • Fasade • Tapete

30 Godina zajedno

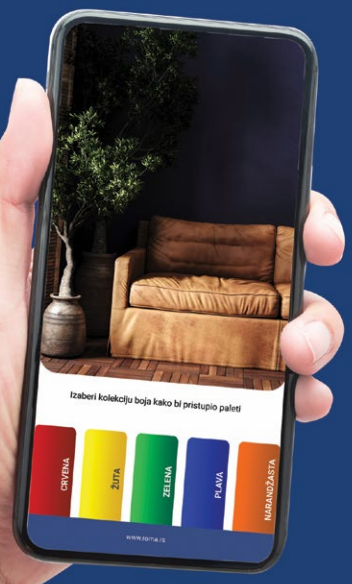
KOJE BOJE OVOM ZIDU STOJE?

Preuzmi **DecoRoma** aplikaciju i isprobaj kako tvom prostoru stoje različite tapete i boje.

DecoRoma

Google Play

App Store



Uz DECOROMA aplikaciju, isprobajte kako će boje i tapete iz asortimana ROMA Company izgledati u vašem prostoru, bez troškova, jednostavno i brzo.

DECOROMA aplikacija vam pruža priliku da na licu mesta vizualizujete kako se nove boje ili tapete uklapaju u okruženje. Ova aplikacija koristi AR (augmented reality) tehnologiju kako bi omogućila da vaši zidovi dobiju novi stil, koristeći samo vaš mobilni telefon – a na vama je samo da izaberete koju tapetu ili boju želite u svom prostoru i primenite je na zid.

Znamo da je redizajn prostora velik posao, a pre izvođenja radova želite da znate da nećete pogrešiti u izboru tapeta i boja. Zbog toga je ROMA Company razvila ovu aplikaciju kako bismo mušterijama pomogli u izboru, a pored toga, na raspolaganju su im i besplatne konsultacije sa našim profesionalnim dizajnerima. – naveli su iz ROMA Company.

KAKO DA PREUZMETE DECOROMA APLIKACIJU?

DECOROMA aplikacija je dostupna za preuzimanje sa Google Play prodavnice i sa App store-a. Instalirajte aplikaciju na vašem Android ili iOS uređaju, izaberite dizajn koji želite iz dostupnih kolekcija i uživajte u novom izgledu svog enterijera ili eksterijera!

Izradili smo EPD-deklaraciju za Austrotherm XPS TOP 30 / TOP P

Izradom i objavom **EPD-deklaracije** za dva osnovna tipa naših ružičastih XPS-ploča koje se izrađuju u fabrici u Nišu, Austrotherm d.o.o, iako već godinama ubedljivi srpski ali i regionalni lider u proizvodnji ove vrste termoizolacije, još više jača i utvrđuje svoje tržišne pozicije. Ništa manje važno – napravili smo važan korak u Srbiji ka još većoj transparentnosti podataka o ekološkim svojstvima proizvoda, ali i ka njihovoj lakšoj primeni u projektima u kojima se vrednuje uticaj ugrađenih materijala na životnu sredinu.



EPD je skraćenica za **Environmental Product Declaration** (u prevodu: Deklaracija o usklađenosti proizvoda sa životnom sredinom ili Ekološka deklaracija proizvoda). To je međunarodno priznat, standardizovan i nezavisno proveren dokument koji pruža transparentne i uporedive podatke o tome kako neki proizvod utiče na životnu sredinu tokom svog celokupnog životnog ciklusa.

EPD ima najveću primenu upravo u građevinskoj industriji, kojoj i mi pripadamo. Kompanijama poput naše je on bitan iz više razloga:

» **Zeleni sertifikati:** Podaci iz EPD-a su neophodni ako se zgrada projektuje za dobijanje ekoloških sertifikata kao npr. LEED, BREEAM ili recimo HQE

» **Zahtevi tržišta:** Vodeći globalni kupci i državni tenderi sve češće zahtevaju od svojih dobavljača dokaz o ekološkom otisku

» **Optimizacija proizvodnje:** Sam proces izrade pomaže fabrikama da uvide gde troše previše energije ili resursa i kako da smanje troškove

U kontekstu termoizolacionih proizvoda, EPD igra ključnu ulogu jer je građevinska industrija trenutno pod najvećim pritiskom da smanji emisiju CO_2.

Elem, kada birate ili prodajete termoizolaciju, EPD vam tačno govori kolika je „ekološka cena" postizanja određene energetske efikasnosti. Za razliku od drugih proizvoda, EPD za izolacione materijale ima specifične parametre na koje treba obratiti pažnju:

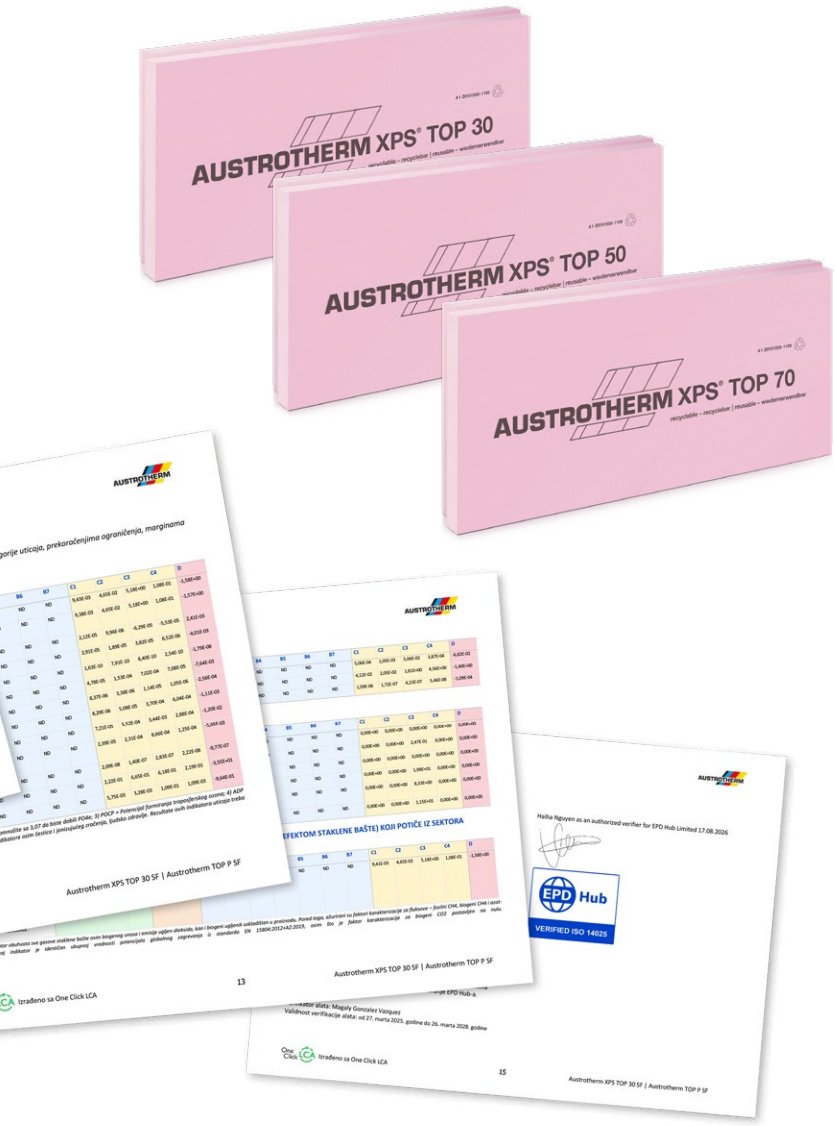
1. **Funkcionalna jedinica (1 m²):** Uticaj izolacije se skoro uvek meri po jednom kvadratnom metru (1 m²) površine. Međutim, pošto različiti materijali imaju različitu provodljivost toplote, EPD uvek definiše i debljinu panela ili ploče koja je potrebna da bi se postigao određeni **toplotni otpor** (najčešće se uzima referentna vrednost R = 1 m²K/W).

2. **Ugrađeni ugljenik (Embodied Carbon):** Ovo je ključna stavka jer pokazuje koliko je CO_2 ispušteno u atmosferu samo da bi se taj kvadratni metar izolacije proizveo, transportovao i ugradio.

3. **Poreklo sirovina i udeo recikliranog sadržaja:** EPD transparentno prikazuje procenat reciklata tj. nus proizvoda industrije, što značajno smanjuje ekološki otisak proizvoda.

Austrotherm d.o.o. je deo austrijske porodične kompanije sa više od 70 godina iskustva u proizvodnji izolacionih materijala i







Austrotherm XPS TOP P ploče izrađene su sa hrapavom površinskom strukturom



Austrotherm XPS ploče izrađene „Thermo-Bonding" tehnologijom

jednog od vodećih evropskih proizvođača u ovoj oblasti. Sa tri proizvodna pogona u Srbiji, kompanija dosledno sprovodi strategiju održivog razvoja. Ona obuhvata ulaganja u energetski efikasnije proizvodne procese, primenu pogonskih gasova sa niskim potencijalom globalnog zagrevanja, kao i razvoj projekata reciklaže i cirkularne ekonomije na industrijskom nivou.

Na nivou Austrotherm Grupe obezbeđena je licenca za korišćenje odgovarajućeg softvera, što nacionalnim kompanijama unutar grupacije omogućava izradu EPD dokumenata na osnovu podataka iz sopstvenih proizvodnih procesa.

EPD deklaracija za Austrotherm XPS proizvode izrađena je u skladu sa zahtevima standarda **EN 15804+A2**, **ISO 14025** i **EN 16783:2024**.

Za razliku od tehničkog lista ili deklaracije o performansama, kojima se predstavljaju svojstva i karakteristike proizvoda, EPD prikazuje njegove ekološke pokazatelje. Dokument obuhvata podatke o potrošnji sirovina i energije, emisijama u vazduh, zemljište i vodu, nastanku otpada, transportu, proizvodnji, ugradnji, kao i procesima koji se odvijaju nakon završetka upotrebnog veka proizvoda.

EPD se ne dobija pojedinačnim merenjem, već se zasniva na **LCA analizi** (Life Cycle Assessment), odnosno proceni životnog ciklusa proizvoda. Prvi korak u njenoj izradi jeste prikupljanje detaljnih podataka o proizvodu i proizvodnom procesu. Na osnovu njih formira se inventar životnog ciklusa – **LCI** (Life Cycle Inventory), koji obuhvata materijale, energiju, transport, emisije i otpad. Primenom LCA metodologije zatim se izračunavaju relevantni pokazatelji uticaja proizvoda na životnu sredinu.

Na ovaj način investitori, projektanti i izvođači dobijaju pouzdanu osnovu za procenu i poređenje građevinskih materijala, posebno pri projektovanju objekata prema zahtevima održive gradnje i različitim sistemima sertifikacije zgrada.

Nakon objavljivanja EPD deklaracije za proizvode **Austrotherm XPS TOP 30** i **Austrotherm XPS TOP P**, planiramo u narednih par meseci izradu odgovarajućih deklaracija i za preostale tipove XPS ploča koje se proizvode u Nišu – **Austrotherm XPS TOP 50** i **Austrotherm XPS TOP 70**, a zatim i za ploče izrađene po tzv. **„Thermo-Bonding"** tehnologiji, klase TOP 30 i TOP P, ali u spektru debljina o**d 140 do 240 mm**.

ROMA COMPANY & AUST

– četvrt veka partnerstva i uzajam

Preduzeće **ROMA COMPANY d.o.o.** je porodična firma osnovana sad već davne 1992. godine. Ona nudi kompletan asortiman proizvoda za završne radove u građevinarstvu, a već decenijama unazad predstavlja našeg najvećeg, sigurno i najvažnijeg poslovnog partnera u Srbiji koji se bavi distribucijom proizvoda marke „Austrotherm". Preko intervjua sa g-dinom **Nemanjom Romandićem**, vlasnikom i direktorom ovog preduzeća, želimo našeg partnera potpuno da približimo svim čitaocima našeg kompanijskog magazina.

Kao uvod u razgovor sa čelnim čovekom našeg najvećeg partnera-distributera u Srbiji, navodimo činjenični podatak da je u isto vreme i Austrotherm d.o.o. za Roma Company ubedljivo najveći partner kada su u pitanju proizvođači termoizolacije od **EPS**-a (stiropor, tj. ekpandirani polistiren) i **XPS**-a (ekstrudirani polistiren). Mi smo „prvi termoizolacioni izbor" ovog našeg partnera već četvrt veka (25 godina) i svi naši proizvodi se u standardnoj ponudi i u svako doba mogu pronaći na svim prodajnim mestima Roma Company d.o.o.

U vremenu kada se tržište brzo menja, partnerstva koja traju 25 godina imaju posebnu vrednost. Ona se ne grade preko noći, niti se održavaju sama od sebe. Nastaju kao rezultat međusobnog poverenja, doslednosti, otvorene komunikacije i zajedničkog razumevanja da kvalitet uvek mora biti na prvom mestu.

AUSTROtimes: Zahvaljujemo Vam se na izdvojenom vremenu za ovaj razgovor. Iza Vašeg preduzeća su danas pune 34 godine postojanja i uspešnog poslovanja. Kada se osvrnete iza sebe, šta je ono na šta ste najponosniji?

N. Romandić: Kada pogledam iza sebe, ponosan sam pre svega na to što smo uspeli da izgradimo kompaniju koja traje. Nije lako 34 godine uspešno poslovati, prolaziti kroz različite tržišne okolnosti i pritom zadržati stabilan rast. Posebno me raduje što smo rasli postepeno, bez velikih i rizičnih poteza, gradeći poverenje kupaca, partnera i zaposlenih. Danas Roma Company ima 200 zaposlenih, savremenu distributivnu mrežu koja pokriva celu Srbiju i Crnu Goru, kao i novi poslovno-logistički centar koji predstavlja važan iskorak u našem daljem razvoju. Ali ono na šta sam možda najviše ponosan jesu ljudi. Činjenica da je gotovo polovina zaposlenih sa nama više od dvadeset godina govori da smo stvorili kompaniju u kojoj ljudi žele da ostanu, da napreduju i zajedno grade budućnost. Ponosan sam i na to što smo od male porodične farbare, otvorene 1992. godine,



TROTHERM
nog poverenja

izrasli u jednog od vodećih distributera građevinskog materijala u Srbiji, a da pritom nikada nismo izgubili ono što nas je od početka izdvajalo – korektan odnos prema partnerima i spremnost da kupcima uvek ponudimo kvalitetno rešenje i pouzdanu podršku.

AUSTROtimes: Naše dve kuće sarađuju već 25 godina. Šta je po Vašem mišljenju ključ našeg dugotrajnog partnerstva?

N. Romandić: U vremenu kada se tržište brzo menja, partnerstva koja traju 25 godina imaju posebnu vrednost. Ona se ne grade preko noći, niti se održavaju sama od sebe. Nastaju kao rezultat međusobnog poverenja, doslednosti, otvorene komunikacije i zajedničkog razumevanja da kvalitet uvek mora biti na prvom mestu. Kada jedna saradnja traje četvrt veka, to više nije samo poslovni odnos. To znači da su obe kompanije zajedno rasle, prolazile kroz različite tržišne izazove i razvijale tržište. Takva partnerstva danas predstavljaju veliku vrednost i za proizvođača i za distributera, ali pre svega za krajnjeg kupca koji dobija sigurnost da iza proizvoda stoje ozbiljni i pouzdani partneri. Sa Vama nas povezuje upravo takav odnos. Tokom svih ovih godina zajedno smo gradili poverenje kupaca, razvijali tržište termoizolacionih sistema i promovisali značaj kvalitetnih i energetski efikasnih rešenja. Nama je važno da sarađujemo sa proizvođačima koji kontinuirano ulažu u razvoj proizvoda, tehnologiju i edukaciju tržišta, a Austrotherm je upravo jedan od takvih partnera.





Roma Company – zanimljivosti kroz brojke i činjenice

- **21.5.1992.** – datum osnivanja preduzeća u Beogradu
- **1 poslovno-logistički centar** u Zemunu (upravno-administrativna zgrada, 10.000 m² skladišnog prostora, kapacitet od 15.000 paletnih mesta)
- **5 distributvnih centara** (Beograd, Novi Sad, Niš, Kraljevo i Podgorica – Crna Gora)
- **12 maloprodajnih objekata** (Beograd, Niš, Loznica)
- **190 zaposlenih** (čak 40% žena, u inače dominantno muškoj branši), pri čemu je njih 50 koji su u preduzeću zaposleni duže od 15 godina
- **8.000** šlepera prodate robe godišnje
- **8.000** primljenih i poslatih e-mailova svakog radnog dana
- **10.000** enterijera obloženo isporučenim (prodatim) tapetama godišnje
- **40.000** sastanaka na terenu godišnje
- **1.000.000 m²** fasadnog stiropora isporučeno (prodato) godišnje
- **10.000.000 m²** unutrašnjih zidova okrečeno isporučenim (prodatim) bojama godišnje

ROMA company
boje ▪ fasade ▪ tapete

Tel: +381 (0)11 261 51 61
E-Mail: info@roma.rs
Web: www.roma.rs
Radno vreme prodavnica:
radnim danima 7h – 20 h
sub. 7h – 15h, ned. 7h – 12h



AUSTROtimes: Kako ocenjujete ovogodišnju građevinsku sezonu i kakva očekivanja imate u narednom periodu?

N. Romandić: Rekao bih da imamo razloga za umereni optimizam. Građevinska sezona je stabilna, nastavljaju se veliki infrastrukturni projekti, ali ono što je posebno važno za naš sektor jeste sve veći broj renoviranja i energetskih sanacija postojećih objekata. Ljudi danas mnogo više ulažu u kvalitet života i dugoročnu uštedu. Sve više se renoviraju porodične kuće, stambene zgrade i poslovni objekti, a upravo su termoizolacija i fasadni sistemi među najvažnijim investicijama. Naravno, tržište i dalje zahteva oprez i pažljivo planiranje, ali verujem da postoji dovoljno prostora za rast. Na osnovu investicija koje smo već realizovali i trendova koje pratimo, očekujem rast tržišta od oko 5 do 8 procenata u narednom periodu.

Građevinarstvo je delatnost u kojoj kvalitet uvek pobedi na duže staze. Zato bih svima poručio da ne prave kompromise kada su u pitanju materijali i sistemi koji ostaju ugrađeni decenijama. Posebno to važi za termoizolaciju. Kvalitetno izveden termoizolacioni sistem nije trošak, već jedna od najboljih investicija koju vlasnik objekta može da napravi.

AUSTROtimes: Roma Company poslednjih godina intenzivno investira u razvoj. Šta su danas prioriteti Vaše kompanije?

N. Romandić: Naš cilj je da partnerima ponudimo što kompletniju uslugu i da budemo pouzdan oslonac u svakodnevnom poslovanju. Otvaranjem novog poslovno-logističkog centra napravili smo važan korak ka tome. Objekat raspolaže sa više od 10.000 kvadratnih metara skladišnog prostora i kapacitetom od 15.000 paletnih mesta, što nam omogućava još efikasniju organizaciju, veću raspoloživost robe i bržu isporuku partnerima širom Srbije i regiona. Istovremeno nastavljamo da širimo asortiman. Pored programa po kojima smo prepoznatljivi, planiramo uvodjenje profesionalnog alat za sve majstore koji kupuju nase materijale, jer želimo da našim partnerima ponudimo što kompletniju ponudu na jednom mestu.

Veliku pažnju posvećujemo i edukaciji zaposlenih i partnera. Tržište se menja, proizvodi postaju sve napredniji, a kupci sve zahtevniji. Zato smatram da znanje postaje jednako važno kao i sam proizvod.

AUSTROtimes: Da li se, a ako jeste – kako se, po Vašem mišljenju, promenila uloga distributera građevinskog materijala u odnosu na neki raniji period u toj branši?

N. Romandić: Itekako se promenila uloga distributera u našoj branši. Danas distributer više nije samo veza između proizvođača i kupca. Od nas se očekuje mnogo više – da budemo savetnici, da poznajemo proizvode, pratimo tržišne trendove i pomognemo partnerima da pronađu najbolje rešenje za svaki projekat. Kvalitetna logistika, raspoloživost robe, tehnička podrška i edukacija postali su sastavni deo usluge. Upravo u tome vidimo budućnost Roma Company. Želimo da budemo kompanija koja svojim partnerima donosi sigurnost, stručnost i pouzdanost, a ne samo proizvod.

AUSTROtimes: Posle svih prethodnih godina koje su za Vas u poslovnom smislu obeležene samo uspesima i prosperitetom, neko bi možda postavio i pitanje Vaše motivacije za ubuduće. Evo, mi ćemo biti ti – šta je to što Vas danas motiviše i podstiče u svakodnevnom životu, kako poslovno tako i privatno?

N. Romandić: Najveća motivacija mi je kada vidim da ono što smo gradili godinama nastavlja da raste i razvija se. Posebno me raduje kada sretnem partnera sa kojim sarađujemo decenijama ili zaposlenog koji je u kompaniji više od dvadeset godina. To je potvrda da ne gradimo samo uspešan posao, već dugoročne odnose zasnovane na poverenju. Naravno, najveći oslonac mi je porodica. Ona mi daje balans i energiju za sve poslovne izazove. Vreme provedeno sa decom podseća me na to koliko je važno sačuvati prave vrednosti, bez obzira na poslovne obaveze. Trudim se da ne preskačem ni treninge, jer verujem da su disciplina, kontinuitet i briga o sebi važni koliko i odgovornost prema poslu.

AUSTROtimes: Koju biste poruku poslali investitorima, izvođačima i svim partnerima pred nastavak građevinske sezone?

N. Romandić: Građevinarstvo je delatnost u kojoj kvalitet uvek pobedi na duže staze. Zato bih svima poručio da ne prave kompromise kada su u pitanju materijali i sistemi koji ostaju ugrađeni decenijama. Posebno to važi za termoizolaciju. Kvalitetno izveden termoizolacioni sistem nije trošak, već jedna od najboljih investicija koju vlasnik objekta može da napravi. On donosi energetsku efikasnost, veći komfor, niže troškove i dugoročnu vrednost svakom objektu. A našim partnerima bih poručio da nastave da ulažu u znanje, kvalitet i međusobnu saradnju. Tržište će se i dalje menjati, ali sam uveren da će upravo profesionalnost, pouzdanost i dugoročna partnerstva biti ono što pravi razliku. To je filozofija kojom se Roma Company vodi već 34 godine i koja će ostati temelj našeg poslovanja i u godinama koje dolaze.

AUSTROtimes: Na samom kraju ovog razgovora da Vas upitamo i ovo: Da li i šta bismo mi u Austrotherm d.o.o. mogli eventualno da unapredimo u našem radu, kako bi međusobna saradnja ubuduće bila još uspešnija?

N. Romandić: Smatramo da je upravo jedna od najvećih vrednosti naše saradnje to što je komunikacija otvorena, brza i efikasna. Kada se pojavi potreba ili izazov, rešava se u hodu, što je jedan od razloga zbog kojih partnerstvo traje toliko dugo. Naravno, uvek postoji prostor za zajednički razvoj kroz nove proizvode, edukacije i razmenu iskustava, ali možemo reći da smo veoma zadovoljni saradnjom i da je upravo njena jednostavnost i međusobno poverenje čine uspešnom. Verujemo da ćemo i u budućnosti, kao i do sada, zajednički prepoznavati potrebe tržišta i razvijati nove modele saradnje na obostrano zadovoljstvo.

Veliku pažnju posvećujemo i edukaciji zaposlenih i partnera. Tržište se menja, proizvodi postaju sve napredniji, a kupci sve zahtevniji. Zato smatram da znanje postaje jednako važno kao i sam proizvod.



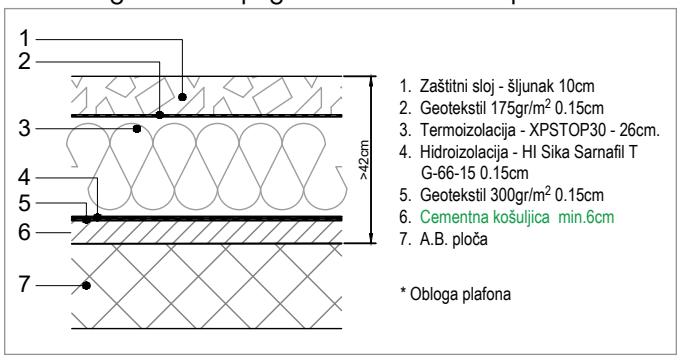
Naš arhitekta odgovara na pitanja o primeni i ugradnji naših proizvoda

Borislav Kecman: Planiram da postavim stiropor „Austrotherm", dvoslojno, dva puta po 5cm debljine, na pod tavana koji se neće koristiti kao stambeni prostor. Da li je potrebno da stavim parnu nepropusnu branu pre postavljanja stiropora? Napominjem da je podloga konstruktivna betonska ploča (fert gredice i ispuna).



Sava Milošević (konsultant za tehniku primene i ugradnje proizvoda Austrotherm d.o.o.): Potpuno je ispravno da postavite parnu branu na armirano-betonsku tavansku ploču. To se radi kako bi se sprečio prodor pare koja nastaje u etaži, tj. stambenom prostoru ispod ploče o kojoj je reč. Najjeftinije rešenje je da ovaj posao odradite sami. Kupite PVC-foliju (najlon, prodaje se u farbarama „na metar") i postavite je preko cele površine ermirano-betonske ploče na tavanu. Na spojevima napravite preklope do 10 cm, a preko te folije onda poređajte naše stiroporne ploče. Možete ih postaviti dvoslojno, onako kako ste napisali, a možete i jednoslojno, koristeći naše ploče debljine 10cm, što je uveliko jedna od standardnih debljina u našoj proizvodnji i svaki trgovac sa kojim sarađujemo ih svakodnevno ima u svojoj ponudi. Kad je klasa stiropora u pitanju, preporučujem Austrotherm EPS A100, najlakši od tri tipa podnih stiropora koje nudimo, ali već on podnosi pritisna opterećenja sve do 2 t/m² (sa 2% stišljivosti), što je aposlutno dovoljno u konkretnom slučaju. Išao bih i korak dalje – možete koristiti čak i još lakši, fasadni stiropor Austrotherm EPS AF, s obzirom da pretpostavljam da gore na tavanu ne planirate da skladištite nikakve teške predmete. Ne bi bilo loše da preko EPS-a (stiropora) postavite i tzv. OSB-ploče, debljine recimo 9 mm. Zašto? Pa zato što ćete, iako tavan nećete koristiti u smislu življenja i svakodnevnog boravka, verovatno povremeno odlaziti tamo, kretati se i odložiti možda neke stvari, pa te OSB-ploče imaju funkciju da zaštite stiropor od oštećenja. Na kraju želim da istaknem važnost termoizolacije tavanske ploče u konkretnom slučaju, jer na toj poziciji, u slučaju nepostojeće termičke izolacije, nastaju veliki energetski gubici, i do 25% ukupnih gubitaka na objektu!

Preduzeće „TERMOMONT" (Beograd): Dostavljamo sastav konstrukcije inverznog krova koji bismo predložili investitoru (fotografija u nastavku). Molimo Vas da proverite da li su slojevi adekvatni i u skladu sa Vašim predloženim sistemskim rešenjem. Takođe Vas molimo da navedete kakve su peformanse navedenog sistema u pogledu mera zaštite od požara.





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

Rođen 1964. u Beogradu, gde se i školovao sve do sticanja zvanja diplomirani inženjer arhitekture (danas master inženjer arhitekture), nakon završetka studija na Arhitektonskom fakultetu Univerziteta u Beogradu.

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

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

Sava Milošević: Šaljem Vam fotografije koje sam lično snimio na objektima. U pitanju su detalji oko slivnika na ravnim krovovima i detalj na kojem se vidi da se Austrotherm XPS TOP 30 postavlja direktno na hidroizolaciju. Preko naših XPS-ploča postavite geotekstilnu foliju, a na to se nanosi sloj pranog šljunka. Nije Vam potrebna geotekstilna folija ispod sloja XPS-a, ka hidroizolacionom sloju. Kada je u pitanju protivpožarnost, naša termoizolacija svakako može da se nađe na ravnom krovu, iznad armirano-betonske ploče, jer ta ploča predstavlja pravu protivpožarnu barijeru, tj. ne dozvoljava širenje požara ka unutra. To isto važi i za sloj šljunka, po pravilu debljine 7–8 cm.

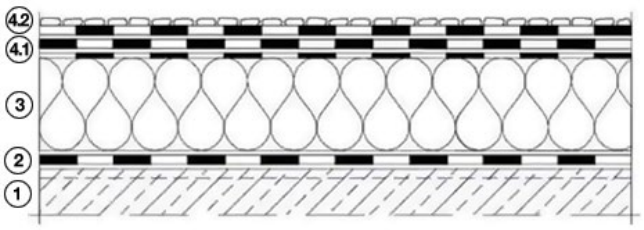








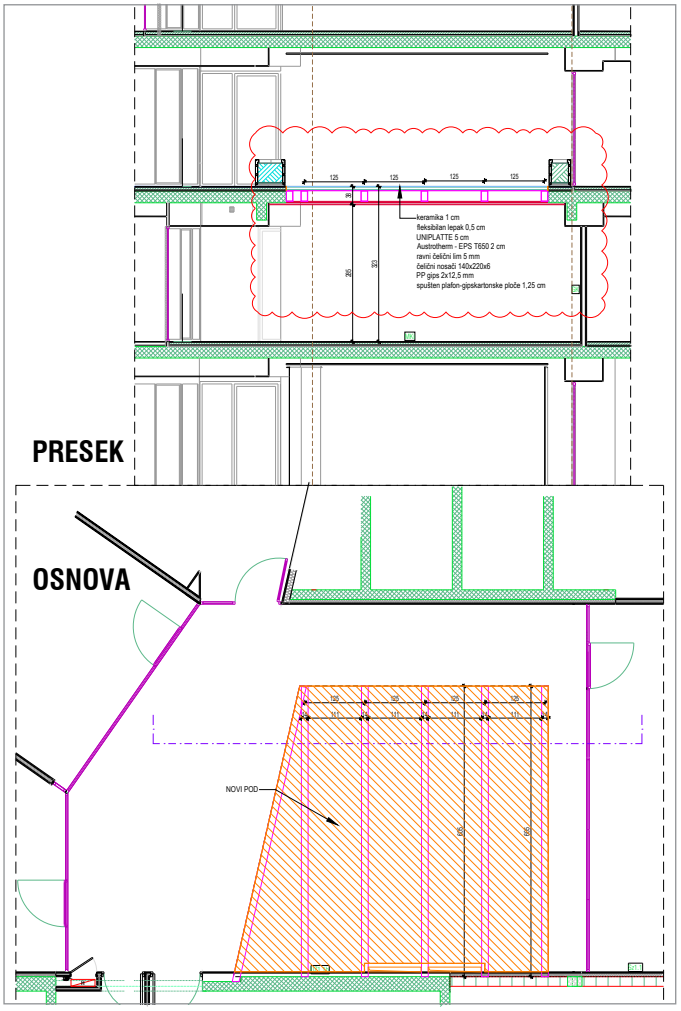
Prikaz slojeva u konvencionalnom ravnom krovu



1 – armirano-betonska ploča
2 – parna brana
3 – termoizolacija (npr. Austrotherm EPS® A150)
4 – hidroizolacija u dva sloja (elastomerna bitumenska membrana)

Na kraju da napomenem da ukoliko umesto inverznog krova želite tzv. „topli krov" kao termoizolaciono rešenje na ravnom krovu, dakle jedno klasično konvencionalno rešenje kod kojeg se hidroizolacija nalazi iznad termoizolacije, onda kao termoizolaciju koristite neke od naših „tvrđih" stiropora, najbolje onaj najtvrđi Austrotherm EPS A150, koji podnosi i do 4 t/m² pritisnog opterećenja (pri 2% stišljivosti). Ova klasa stiropora ima vrlo sličan koeficijent toplotne provodljivosti kao naš XPS, a granična temperatura primene mu je 85°C, što je čak viša temperatura nego li kod XPS-a (70°C). Za sve naše proizvode, pa tako i za ova dva pomenuta u mom odgovoru, imate na našem sajtu www.austrotherm.rs sve neophodne informacije, uključujući i odgovarajuće tehničke listove i deklaracije o performansama – sastavljene prema rezultatima eksternih merenja i ispitivanja od strane akreditovanih evropskih instituta.

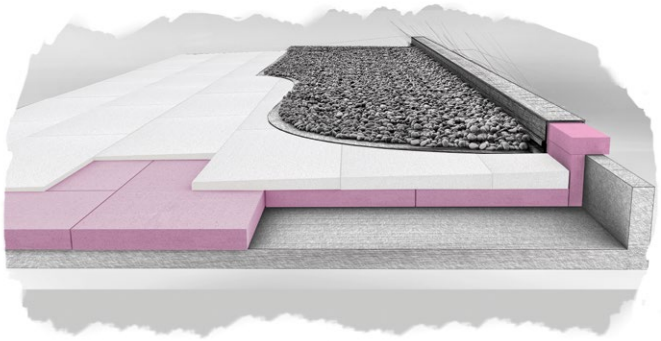
Projekti „Rosa" – Ivana (Novi Sad): U prilogu su crteži osnove i preseka na kojima je prikazano zatvaranje atrijumskog otvora unutar enterijera poslovne zgrade. Prema Vašim instrukcijama, ucrtali smo slojeve poda koji se postavljaju na ravan čelični lim. Završna podna obloga je granitna keramika formata 120cm x 60cm. Molim vas da pogledate ucrtane slojeve iznad čeličnog lima i informišete nas ukoliko smatrate da su potrebne neke korekcije. Značilo bi nam da dobijemo i praktičan savet u vezi izvođenja, na čemu Vam se unapred zsahvaljujemo.



Sava Milošević: Poštovana, detalj sa slojevima novog poda koji ste poslali je potpuno korektan – sve je po pravilu gradnje. Imao bih samo komentar u vezi sa lepkom za keramiku – nemojte računati da je sloj debljine samo 5mm, svakako će to biti 10mm, a moram da napomenem i to da treba da koristite neki visokofleksibilni lepak za keramiku, po mogućnosti na bazi "silana", jer je on ekstremno elastičan i može da „radi" do nekih granica. To je vrlo bitno zbog toga što je čelična konstrukcija osetljiva na promene temperature, koje mogu da dovedu do blagih deformacija, a samim tim i da ostave trag na završnim slojevima. Ukoliko kvalitetno izvedete ovaj detalj, sigurno neće biti nikakvih problema.

Studio „OOUR" (Podgorica / Crna Gora): Arhitekta sam u studiju „OOUR" iz Podgorice, Crna Gora. Interesuje me koji je minimalni pad za Vaš termoizolacioni sloj u padu, kako uz primenu XPS-a tako i uz primenu EPS-a? Izvodimo ravan krov na

industrijskom objektu, a odgovara nam što manji, tj. što blaži pad. Moje dodatno pitanje da li imate u ponudi i, ako imate, koji termoizolacioni materijal bi trebalo da koristimo ispod ferobetona na ravnom krovu, na kojem je inače planiran i transport kamionima?



Austrotherm XPS –
primena na ravnom krovu sa nagibom



Austrotherm EPS –
primena na ravnom krovu sa nagibom

Sava Milošević: Sloj za pad mi formiramo isključivo koristeći Austrotherm EPS (stiropor), zato što se on seče iz bloka, na tzv. CNC-mašini. Za razliku od njega, naš Austrotherm XPS se u unapred zadatim debljinama proizvodi na ekstruderu i njegovo kasnije koso sečenje nije moguće. Kada se izrađuje sloj za pad, za primenu na ravnim krovovima, koristimo klase Austrotherm EPS A120 (podnosi pritisna opterećenja do 3 t/m^2, sa 2% stišljivosti) ili Austrotherm EPS A150 (4 t/m^2). Najčešće izrađujemo stiropor u padu od 1%. To je neki optimum kako bi se voda slivala. Mi naravno možemo da izradimo i manji procentualni pad, recimo 0,5%, ali je to po nama nedovoljno za odvodanjavanje i zato to ne preporučujemo. Potrebno je da nam pošaljete osnovu krova u „dwg" formatu, sa rešenjem odvodnjavanja ucrtane krovne ravni, sa strelicama usmerenja i ispisanim procentom pada. Bilo bi dobro da se voda sliva na jednu ili na dve vode, i to u podužne slivnike-rigole, jer je to zasigurno najbolje rešenje. Sa tačkastim slivnicima može biti problema, tj. da početno zamišljeno rešenje u praksi bude neizvodljivo. Mi klijentima izrađujemo besplatno specifikaciju elemenata, sa šemom polaganja, gde je svaki element numerisan. Na klijentu je samo da sledi to što od nas dobije iscrtano. Uvek predlažemo da se postavi prvo donji, ravan sloj stiropora, sa konstantnom debljinom preko cele površine, a onda da se na njega slažu table sečene sa padom, po naloženoj numeraciji i redosledu, pri čemu je minimalna debljina klina 2 cm. Ploče sa padom su dimenzija 1000mm x 1000mm ili 1000mm x 500mm, a podsećamo da su naše standardne ravne ploče (postavljaju se u donjem sloju) isključivo dimenzija 1000mm x 500mm. Postoji bitna razlika u ceni između standardnih ravnih ploča i koso sečenih ploča stiropora, što je i logično ako se zna da je za ove druge potreban dodatni rad – kako korišćenje CNC-mašine, tako i ljudskog potencijala.



Kada je reč o Vašem drugom pitanju, treba da znate da je naš ružičasti Austrotherm XPS materijal koji podnosi izuzetno velika pritisna opterećenja i kao takav je apsolutno preporučiv kao sloj ispodd ferobatona, čak i kada se po njemu kreću teška kamionska vozila. Uverite se i sami:

- Austrotherm XPS TOP 30 (nosivost do 13 t/m^2, uz 2% stišljivosti)
- Austrotherm XPS TOP 50 (nosivost do 18 t/m^2, uz 2% stišljivosti)
- Austrotherm XPS TOP 70 (nosivost do 25 t/m^2, uz 2% stišljivosti)

Filip Petrović: Obraćam Vam se za savet u vezi sa izborom odgovarajućih XPS-ploča. Planiram da na spoljne zidove objekta postavim ploče debljine 5 cm, preko kojih će biti izveden armirni sloj, a zatim završna obloga od prirodnog kamena. Najviša visina zida na koji će se postavljati XPS-ploče biće oko 2 metra. Zanima me koju vrstu ploča Austrotherm XPS biste preporučili za ovu namenu? Da li je bolje koristiti ploče sa glatkom ili sa hrapavom površinskom strukturom?



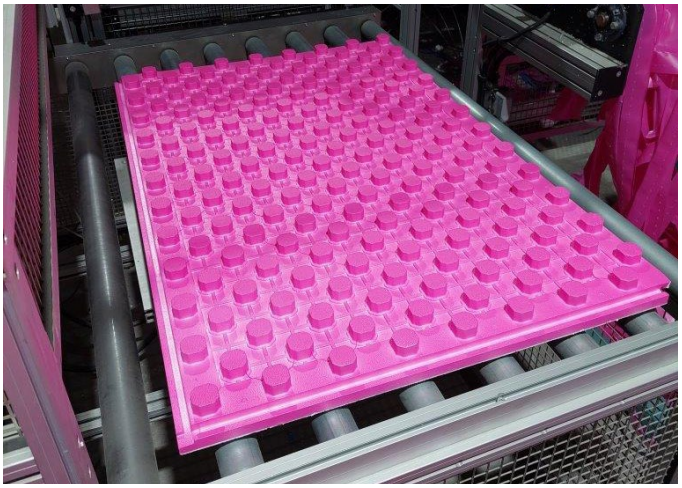
Sava Milošević: Odgovor na Vaše pitanje je kratak i nedvosmislen – kada želite da lepite kamen, svakako koristite Austrotherm XPS TOP P, ploču koja ima hrapavu površinsku strukturu. Na nju jednostavno lepak bolje prijanja. Niste napomenuli

koja je debljina kamena, a ja Vam napominjem da se lepljenje na ovaj način preporučuje za debljine kamena maksimalno do 30mm.

Milan Dacić: Do Vaše kontakt adrese sam došao posetivši Vašu kompanijsku internet stranicu. Želeo bih da postavim podno grejanje na stari „teraco" pod, na koji je trenutno zalepljen stari parket. Ja bih skinuo parket i postavio električno podno grejanje, a preko njega bih zalepio granitnu keramiku. Međutim, ne želim da gubim toplotu nadole, tj. da ne neki način zagrevam komšijski prostor. Proizvodite li Vi adekvatnu termoizolacionu podlogu koju bih prvo zalepio na „teraco" pod, na nju postavio elektro-grejače i preko toga zalepio opisanu keramiku? Da li se uopšte slažete sa ovakvim mojim pristupom? Koje lepkove biste mi preporučili?

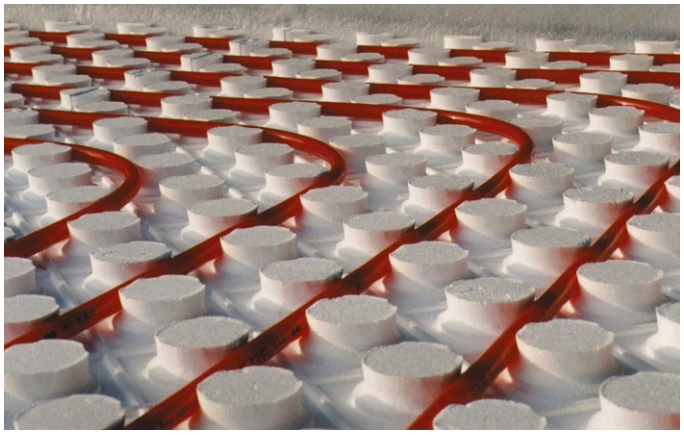
Pored ovog dela stana imam i parket u drugom delu koji je zakucavan na daske koje čine deo međuspratne konstrukcije. Za taj deo nisam siguran da li smem da izlivamm košuljicu koja bi dodatno opteretila zgradu (101 godinu stara zgrada).







Sava Milošević: Odlično ste uradili kada ste skinuli parket i došli do idealne podloge „teraco" na koju sada možete postaviti naš Austrotherm PPG (ploča ili panel za podno grejanje). Ploče nemaju, a paneli imaju vakuumiranu polistirensku ružičastu foliju sa gornje strane proizvoda, tamo gde su distanceri („pečurke"). Austrotherm PPG je klase stiropora EPS 120 i pritisno je opteretiva do 3t/m^2. Pogledajte na našoj Internet stranici i u tehničkom listu za ovaj proizvod koje debljine proizvoda Vam stoje na raspolaganju, u zavisnosti od visinskog prostora kojim raspolažete u projektu. Što se tiče lepkova, mi ih ne proizvodimo i vrlo nam je nezahvalno da bilo koga preporučujemo. Eto, možda da napomenemo da je kompanija „Baumit" naša sestrinska kompanija na globalnom nivou, a reč je o vrlo jakom i priznatom brendu. Oni posluju uspešno i u Srbiji, a imaju vrlo bogat i širok asortiman kada je u pitanju praškasto-tečni program građevinskih materijala, uključujući i sve vrste građevinskih lepkova. Inače, PPG-ploče ne lepite međusobno, one se samo poređaju jedna pored druge.



Tehnologija izvođenja Koristeći ovu ploču, sistem podnog grejanja se postavlja brzo i jednostavno. U pravilnom rasteru raspoređeni distanceri omogućavaju postavljanje grejnih cevi u broju, odnosno međusobnom rastojanju, potrebnom za ostvarivanje željenog intenziteta grejanja. Rastojanja između grejnih cevi mogu biti 50mm, 100mm, 150mm, itd. (u segmentima od po 50mm). Posebno je neophodno napomenuti da se pri izlivanju cementne košuljice na postavljen sistem mora voditi računa o tome da izlivena košuljica visinski doseže minimum 45mm iznad vrhova cevi podnog grejanja. Ovaj kriterijum je potrebno ispuniti kako bi se sprečila mogućnost "pucanja" cementne košuljice usled termičkih naprezanja izazvanih zagrevanjem vode u cevima. U ploču se mogu postaviti i sve ostale (npr. električne) instalacije.

Imate li i Vi pitanje nas?

Pišite nam, potražite savet!

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

sava.milosevic@austrotherm.rs

Novi Prom Company 1990 d.o.o – zaštitnik našeg brenda na jugu Srbije

Preduzeće **NOVI PROM d.o.o.** je porodična firma iz **Leskovca** koju su do danas vodile već tri generacije. Osnovana je 1990. od strane g-dina **Novice Mitrovića**, ali je već 2000. njegova ćerka, g-đa **Danijela Đorđević** preuzela kompletno poslovanje preduzeća i to nakon prethodnih 6 godina (1994-2000) koje je provela kao zaposlena u njemu, u različitim poslovnim sektorima. Preduzeće se uspešno bavi prodajom najrazličitijih građevinskih materijala, a kao naš dugogodišnji partner je sve više orijentisano na prodaju upravo termoizolacionih materijala i proizvoda. Ovi, za nas veoma afirmišući podaci, dovoljan su razlog za objavu intervjua sa našim renomiranim partnerom sa krajnjeg juga Srbije.

AUSTROtimes: Danijela, u uvodnom delu teksta kojeg pripremamo smo pomenuli „tri generacije" Vaše familije koje su vodile, odnsono vode preduzeće. Ko predstavlja tu treću generaciju?

D. Đorđević: Reč je o mom sinu, Marku Đorđeviću, koji je pre skoro tri godine odlučio da se priključi našem porodičnom biznisu, a firma je tada i preregistrovana u preduzetničku, sa nazivom kojeg danas nosi. Marko je od tada vlasnik našeg preduzeća, ali i vrlo aktivan u obavljanju posla, zbog kojeg je prekinuo i svoju fudbalsku karijeru. Dosta je u međuvremenu napredovao u poslu kojeg zajednički vodimo, a verujem da neće proći još puno vremena a da ću ja bezbrižno moći da se povučem i da ceo posao prepustim njemu.

AUSTROtimes: Kako biste u najkraćem opisali Vaše preduzeće?

D. Đorđević: Naše stovarište se nalazi na samom ulazu u grad Leskovac. Raspolažemo sa oko **1.000 m²** skladišnog prostora, od kojih je 300 m² zatvoren prostor. Naš prodajni asortiman čini preko **5.000** artikala, građevinskih proizvoda i materijala, a u okviru stovarišta imamo i farbaru, sa bogatom ponudom boja i lakova. Posedujemo kamion, više kombija i viljuškara, a trenutno zapošljavamo **8 radnika**, sa tendencijom povećanja njihovog broja od naredne kalendarske godine. Sarađujemo sa svim strukturama u branši – investitorima, izvođačima, maloprodajnim objektima, ali i sa fizičkim licima.





Danijela Đorđević,
vlasnik preduzeća Novi Prom



AUSTROtimes: Naša međusobna saradnja je započela 2005. godine, kada je Austrotherm d.o.o. od tadašnjeg konkurenta na tržištu preuzeo fabriku EPS–a i XPS–a u Nišu. Kada gledate ove dve decenije unazad, šta je ono što biste istakli na temu naše dosadašnje saradnje?

D. Đorđević: Vaša kuća je već godinama naš najveći snabdevač termoizolacionih materijala – i kada je u pitanju stiropor (EPS) i kada je u pitanju XPS. To dovoljno govori o našem sudu o Vama kao proizvođaču. Zajedno profitiramo od sve većeg interesovanja našeg društva generalno kada je u pitanju kvalitetna termička izolacija, odnosno energetski efikasna gradnja. Na primeru fasadnog stiropora se to jasno primeti – nekada se on najviše trebovao u debljini od 5cm, a danas su upiti za debljine poput 10, 12 ili 15 cm praktično svakodnevni i mi te debljine jednostavno moramo imati u standardnoj ponudi. U ovim krajevima ima puno ljudi čija rodbina živi u inostranstvu, pre svega u zapadnoj Evropi, pa su oni, recimo, često kupci koji traže vaš sivi „grafitni" stiropor za fasadu (Austrotherm EPS AF PLUS), jer su se susretali sa takvim ili sličnim proizvodom širom Evrope. Istakla bih i sve veće interesovanje klijentele za proizvode Austrotherm PPG (panel ili za podno grejanje) i Austrotherm EPS T650 (ploča za podnu zvučnu izolaciju od udarne buke), pa su ti proizvodi danas takođe deo naše standardne, uvek dostupne robe na stovarištu.





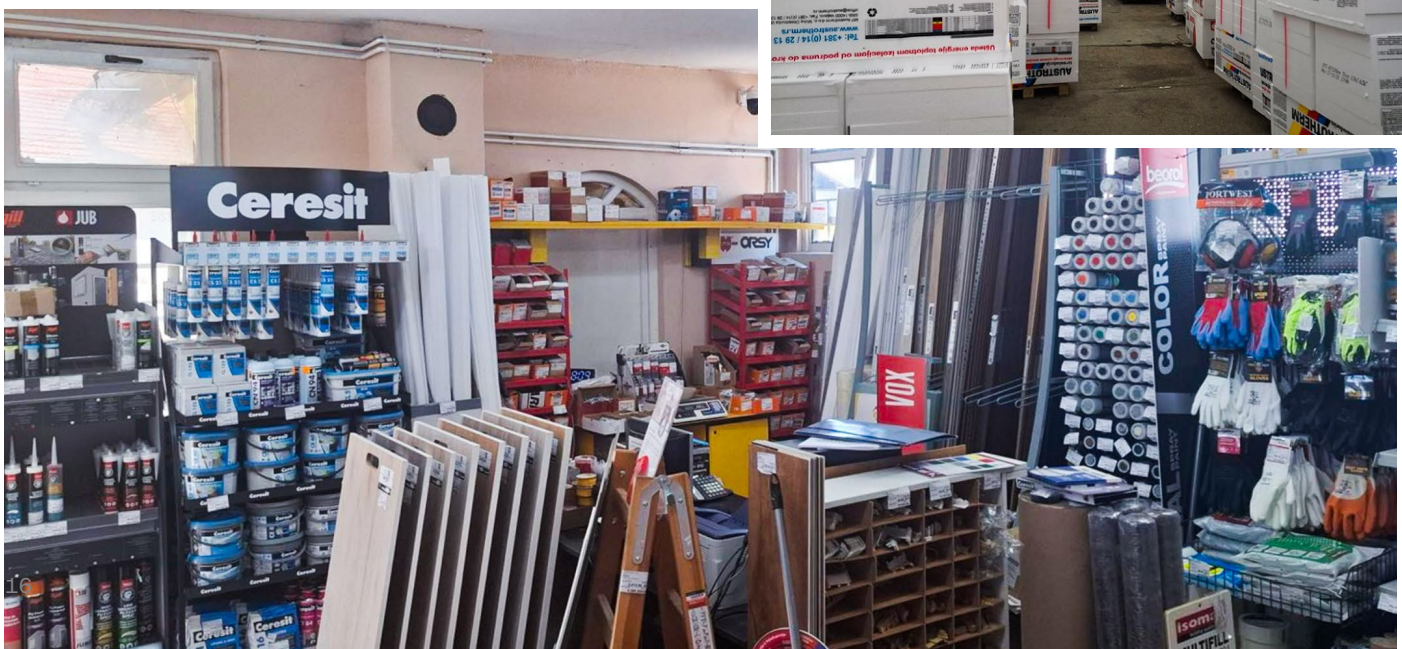




AUSTROtimes: Da li po Vašem mišljenju dovoljno toga činimo na planu edukacije stanovništva, samim tim i Vaše postojeće ali i nove potencijalne klijentele? Da li ste sveukupno zadovoljni našom saradnjom i ima li prostora za neka poboljšanja iste?

D. Đorđević: Sadržaj Vaših postojećih društvenih mreža, ali i brošura i dokumenata o proizvodima „Austrotherm" i o njihovoj primeni je, po meni, vrlo kvalitetan i edukativan. Nikako ne bih htela da zaboravim da pohvalim kako Vašu logistiku, tako i Vašeg prodajnog predstavnika za jug Srbije, nama dragog Bojana Igića, koji nam je na usluzi ne samo u toku svog radnog vremena, nego češće, zbog prirode našeg posla, i pre i posle toga. Mnogo nam znači kada znamo da je on uvek za nas tu, da je dostupan, a upravo je to slučaj sa njim. Obim saradnje naše dve kuće se uvećava iz godine u godinu i to dovoljno govori da li smo i koliko smo zadovoljni tom saradnjom. Prostora za poboljšanja uvek ima, u svakoj vrsti posla, ali ja ovog trenutka zaista ne znam kakvu konkretnu sugestiju bih iznela.





Predstavljamo nove reference

Obogaćivanje referentne liste objekata je naša konstantna poslovna misija, s obzirom da kvalitetetne reference doprinose našem imidžu, kao renomiranom proizvođaču termoizolacije. Austrotherm d.o.o. se diči ogromnim brojem referenci – stambenih, poslovnih, industrijskih i kombinovanih objekata u sektoru visokogradnje u Srbiji, u kojima su različiti proizvodi iz naše proizvodno–distributivne palete našli primenu. Bez obzira da li je na nekom objektu naš direktan partner trgovac (najčešće), investitor i/ili izvođač radova, naš sektor tehničke podrške je aktivan i pruža neophodnu logističku podršku partnerima, zahvaljujući kojima, godinama i decenijama, dolazimo do značajnih referenci. U ovom broju našeg magazina predstavljamo neke od novijih...





Naziv objekta: Stambeno poslovno objekat **„Lastavice“**
Lokacija: **Novi Beograd**, Jurija Gagarina 21
Investitor: **UDI** (Beograd), deo „UDI Group“ (Češka)
Partner – izvođač: **Lever inženjering** (Beograd)

Ugrađen proizvodi:

- Austrotherm EPS A 150
  450 m³, d=24 cm i d=10 cm (ravan krov)





Naziv i tip objekta: Stambeno poslovni objekat **„Bel Mondo“**
Lokacija: **Novi Beograd,** Bulevar umetnosti
Partner – investitor: **PFB (Beograd)**
Partner – izvođač: **Beton Com (Beograd)**

Ugrađen proizvodi:

- **Austrotherm EPS T 650**, 20.000 m², d=2 cm (podna zvučna izolacija od zvuka udara)







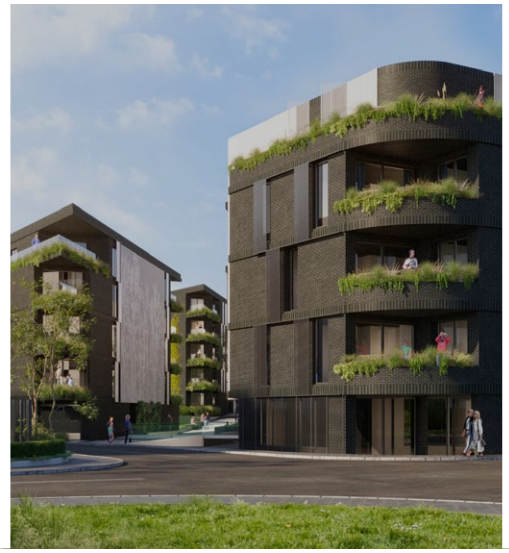


Naziv i tip objekta: Stambeno– poslovni kompleks **„Ozone Residence“**
Lokacija: **Novi Beograd,** Španskih boraca 75
Investitor: **Lawa NBG HILHS d.o.o.**
Partner – trgovac: **UC Partizan** (Beograd)
Partner – izvođač: **Tim Sistem Plus** (Beograd)

Ugrađen proizvodi:

- **Austrotherm XPS TOP 30**
  4.530 m^2 = 1.220 m^3 (d=27 cm) (ravan krov)

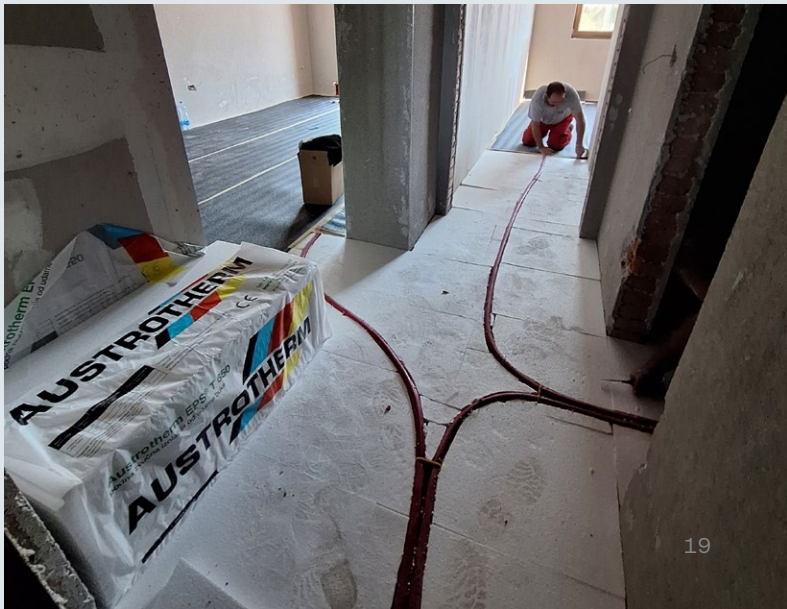












Tip objekta: **Stambeno poslovni objekat** sa 2 lamele
Lokacija: **Zemun,** Marije Bursać 36
Investitor: **Residence projekat dva d.o.o.** (Beograd)
Partner – trgovac: **Novi Grmeč** (Beograd)
Partner – izvođač: **Zop Inženjering** (Beograd)

Ugrađen proizvodi:

- **Austrotherm EPS T 650**, 17.000 m^2, d=3 cm
  (podna zvučna izolacija od zvuka udara)

Logos Trgovine d.o.o – partner iz Niša u ekspanziji na jug Srbije

Prodajnu mrežu Austrotherm d.o.o. čini veoma razgranata mreža distributera–dilera, trgovaca građevinskim materijalima. Ovaj naš partner iz Niša već godinama unazad spada u najbitnije takve u zemlji, a svojim novim poslovnim poduhvatom pokazuje velike ambicije i za naredne godine.

Početak 2026. godine za kompaniju **Logos Trgovine d.o.o.** iz Niša obeležilo je preuzimanje poslovanja leskovačke firme Duga d.o.o – firme sa tradicijom dugom 30 godina. Ovim korakom naš niški partner nastavlja širenje poslovne mreže na jugu Srbije i dodatno približava svoj asortiman i usluge trgovcima, majstorima i izvođačima sa teritorije Leskovca i okoline.

Poznato ime Duga nastavlja da živi kao **Duga Leskovac** – deo Logos Trgovine. Ideja je da se sačuvaju poverenje i tradicija koje je ovaj brend godinama gradio na lokalnom tržištu, uz istovremeno unapređenje poslovanja kroz širi asortiman, snažniju logistiku, nove dobavljače i dodatnu energiju tima Logos Trgovine.

Za vlasnika Logos Trgovine, **Slavoljuba Srbinoskog**, ulazak na leskovačko tržište predstavlja mnogo više od otvaranja još jedne poslovne lokacije:

„Od samog početka cilj nam nije bio samo da proširimo prodajnu mrežu. Želeli smo da sačuvamo ono što je Duga godinama gradila u Leskovcu, ali i da trgovcima, majstorima i izvođačima ponudimo još veći izbor, sigurnu logistiku i direktan kontakt sa proizvođačima. Želimo da naši objekti budu mesto gde se ne dolazi samo po materijal, već i po savet, novo znanje i pouzdanog partnera za posao“, ističe Srbinoski.



Slavko Srbinoski, vlasnik Logos Trgovine d.o.o.







Oko 200 majstora i izvođača na jednom mestu

Jedan od prvih velikih događaja kojim je kompanija želela da dodatno poveže svoje kupce, bio je Sajam inovacija, održan 21. septembra u magacinu Logos Trgovine u Leskovcu. Događaj je okupio oko 200 trgovaca, majstora i izvođača radova sa teritorije Leskovca i okoline, koji su tokom popodneva imali priliku da se neposredno upoznaju sa novitetima, proizvodima i savremenim rešenjima iz različitih oblasti građevinarstva i završnih radova.

Na sajmu se predstavilo više od 15 izlagača – najvećih partnera i dobavljača Logos Trgovine, među kojima je bio i Austrotherm, sa svojim rešenjima iz oblasti termoizolacije.

Koncept događaja bio je zasnovan na neposrednom kontaktu između proizvođača, trgovaca i ljudi koji njihove proizvode svakodnevno koriste na gradilištima. Posetioci su mogli da razgovaraju sa predstavnicima brendova, upoznaju se sa novim proizvodima i načinima njihove primene, kao i da razmene iskustva iz prakse.

Znanje, druženje i vredne nagrade

Pored prezentacionog i stručnog dela, događaj je imao i opušteniji karakter, sa fokusom na druženje i umrežavanje ljudi iz branše. Za posetioce su bili obezbeđeni hrana i osveženje uz prigodnu muziku, a tokom manifestacije podeljen je i veliki broj vrednih poklona i nagrada namenjenih majstorima i izvođačima.

Atmosfera tokom čitavog događaja pokazala je da postoji veliko interesovanje za ovakav format – mesto na kojem se istovremeno susreću proizvođači, trgovci, izvođači i nove tehnologije. „Nama je važno da čujemo ljude koji svakodnevno rade sa materijalima koje prodajemo. Njihovo iskustvo je izuzetno vredno, i zato želimo da ovakva okupljanja postanu tradicija“, ističe Srbinoski.

Više od prodajnog mesta

Organizacija ovako velikog stručnog događaja pokazuje ambiciju sa kojom Logos Trgovine pristupaju daljem razvoju poslovanja u Leskovcu. Cilj kompanije nije samo širenje veleprodajne i maloprodajne mreže, već stvaranje mesta na kojem trgovci, majstori, izvođači, investitori i krajnji kupci mogu da pronađu kompletno rešenje – od nabavke materijala i stručnog saveta do upoznavanja sa novim proizvodima i tehnologijama. Uz podršku dobavljača i naših trgovinskih partnera, a pre svega zahvaljujući poverenju majstora i izvođača, Logos Trgovine nastavljaju da grade ono što stoji u osnovi njihovog slogana:

„Vaš centar građevine“





Austrotherm na putu preuzimanja četiri nove XPS-fabrike u Evropi

Austrotherm International, čiji je deo i naša kompanija Austrotherm d.o.o, ušao je u ekskluzivne pregovore sa kompanijom **ETEX** iz Belgije o preuzimanju četiri fabrike ekstrudiranog polistirena (XPS), u četiri različite i u isto vreme ekonomski vrlo važne države.

Planirana transakcija između dve kompanije obuhvata proizvodne i prodajne aktivnosti koje sada posluju pod brendom „URSA" na lokacijama:

- El Pla, Španija
- Bondeno, Italija
- Sent-Avold (Saint-Avold), Francuska
- Kvais (Queis), Nemačka

Ako se proces realizuje prema predviđenoj dinamici, novi pogoni bi najkasnije do sredine 2027. godine trebalo da postanu potpuno vlasništvo naše kompanije. Time bi naša grupacija, koja posluje u okviru austrijskog koncerna SIH, proširila postojeću evropsku mrežu za proizvodnju XPS-a sa pet na ukupno 9 fabrika.

Austrotherm International trenutno proizvodi svoje termoizolacione XPS-ploče u dve fabrike u Rumuniji i u po jednoj fabrici u Austriji, Nemačkoj i u Srbiji (Niš). Priključenjem novih XPS-kapaciteta u dve zemlje u kojima naša grupacija već proizvodi termoizolacione proizvode (EPS u Italiji i XPS u Nemačkoj) i generalno uspostavljanjem proizvodnje u dve nove zemlje (XPS i u Francuskoj i u Španiji), mi nesumnjivo značajno ojačavamo svoju proizvođačku i logističku poziciju na evropskom tržištu termoizolacionih materijala.





Fabrika u italijanskom gradu Bondeno

Fabrika u španskom gradu El Pla



Bernard Delvo, CEO ETEX-a

Hajmo Pašer, CEO Austrotherm International





Fabrika u nemačkom gradu Kvais



Fabrika u francuskom gradu Sent-Avold

Novi geografski raspored naših fabričkih postrojenja bi trebalo da omogući kraće lance snabdevanja, veću prilagodljivost proizvodnje i osnažene izvozne aktivnosti. Istovremeno očekujemo porast uvoza naših XPS-ploča u Poljsku, kao i u zemlje Beneluksa.

Specifičnost lokacija El Pla (Španija) i Saint-Avold (Francuska) se ogleda u tome što se u tim fabrikama, osim XPS-ploča, proizvodi i staklena vuna. Kompanija ETEX namerava da i nakon završetka transakcije zadrži i dalje razvija proizvodnju staklene vune u oba ova pogona, zbog čega će biti potrebno potpuno razdvajanje zaposlenih, angažovanih u proizvodnji različitih termoizolacionih materijala.

U početnoj fazi integracije, u svim preuzetim fabrikama će proizvedene XPS-ploče zadržati brend „URSA" i njegovu prepoznatljivu žutu boju ploča. Reč je o prelaznom rešenju tokom jednog ograničenog vremenskog perioda. Po završetku transakcije, proizvodnja će biti potpuno unificirana, tako da će i iz ovih fabrika u kojima se proizvodi XPS, izlaziti termoizolacione ploče jedinstvenog vizuelnog identiteta – isključivo ružičaste ploče sa brendom „Austrotherm".

Austrotherm International, inače, danas raspolaže širom Evrope i sa 31 pogonom za proizvodnju ekspandiranog polistirena (EPS), tj. stiropora.

Ukoliko svi planirani koraci opisani u ovom tekstu budu u potpunosti ostvareni, naša grupacija će od sredine 2027. godine raspolagati sa ubedljivo najrazvijenijom i najrazgranatijom evropskom mrežom za proizvodnju termoizolacionih materijala.



Poklon na majskoj proslavi našeg jubileja o kojem se i danas priča



Austrotherm d.o.o. je u maju ove godine svečano u Valjevu proslavio punih **25 godina**, dakle četvrt veka postojanja i uspešnog poslovanja u Srbiji. O našoj proslavi smo detaljno izvestili na našim medijskim kanalima, a sada donosimo storiju o specifičnom, poklonu kojim smo tada darovali blizu **300 gostiju** naših gostiju.

Kompanija **„Destilerija – M & V Family“** se u selu Krivaja kod Blaca već dugi niz godina uspešno bavi proizvodnjom voćnih rakija pod brendom „Dedino unuče“. Razmišljajući o adekvatnom poklonu za goste proslave našeg velikog jubileja, a svesni činjenice da gro naših poslovnih partnera čini muška populacija srednjih godina, dobili smo preporuku jednog od naših poslovnih partnera, poslušali je i, sudeći po „ehu“ koji je usledio u danima i sedmicama nakon proslave – nismo pogrešili!

Sve o dotičnoj kompaniji i o njenom asortimanu proizvoda možete pronaći na internet stranici **www.dedinounuce.rs**. Mi ćemo na ovom mestu pomenuti da smo u maju mesecu za poklon izabrali **barik rakiju od šljive,** odnosno premium kvalitet rakije od ove voćke. S obzirom na obim međusobne saradnje po ovom pitanju, odnosno na značajnu količinu boca koja nam je trebala, proizvođač nam je izašao u susret ne samo sa izuzetno atraktivnom cenom po jedinici (na čemu mu i ovom prilikom najsrdačnije zahvaljujemo), već i sa specijalnim (a besplatnim) dizajnom etiketa na proizvodu koje upućuju na našu kompaniju i na povod izrade tog poklona, ali i sa posebno dizajniranim pakovanjem od drveta.

Nakon proslave smo dobili više desetina pohvala naših gostiju ne samo za samu proslavu i njenu organizaciju u valjevskom hotelu **„OMNIA Centar“**, već i eksplicitno za poklon o kojem ovde pišemo. Zadovoljstvo je naše, a pohvale će sigurno prijati i dvema porodicama koje vode gore pomenutu kompaniju, tj. destileriju.





