

Ton

Energija boja!

ČASOPIS SPECIJALIZOVAN ZA BOJE I LAKOVE

BROJ 106 GODINA XXII - BESPLATAN PRIMERAK

NOVOGODIŠNJI KOMENTAR DIREKTORA



ROMA
company

boje ■ fasade ■ tapete



HELIOS

SPEKTRA®

PAMETNI SISTEM TOPLOTNE IZOLACIJE

Efikasna toplotna izolacija, ušteda energije i sprečavanje pojave plesni

- sadrži šuplja punila koja formiraju toplotnu barijeru, zbog čega je površina toplija i prijatnija na dodir

- pomaže u smanjenju stvaranja kondenzacije vodene pare na površini premaza

- reflektuje više od 90 % vidljivog i toplotnog svetlosnog spektra

- reguliše vlagu u prostoriji i sprečava stvaranje plesni

- štedi energiju za grejanje, hlađenje i osvetljenje

- odličan toplotni izolator, smanjuje troškove energenata za grejanje i hlađenje

- visoka paropropusnost

- sprečava stvaranje kondenzacije i plesni

- stvara zdrave uslove za život





Novogodišnji komentar direktora..... **26**



Tema: ŠTEDNJA izolacijom..... **36**



Kako održavati airless uređaj tokom zime..... **50**

Novosti..... 6

Poznati brend

Silex..... 36



Kolumna

Vladimir Miletić..... 60

Predstavljamo radnju

Koding centar, Podgorica.64

Predstavljamo radnju

Arma fert, Obrenovac..... 66

Destinacija

TOP 5 spa-velnes hotela u Srbiji..... 68



Zanimljivosti..... 74

Izdavač:

Roma Company

Časopis priređuje:

B Network d.o.o.

Glavna i odgovorna urednica:

Katarina Živković

Marketing:

Vesna Milošević

vesna.milosevic@roma.rs

Saradnici:

Irina Maksimović

Milena Jovanović

Slobodan Koković

Jelena Anđelković

Natalija Matić

Foto:

Dragana Đorović

Prelom:

Svetislav Bajić

Lektor i korektor:

Vesna Kalabić

Adresa redakcije:

Savska 19, Beograd

Štampa:

BiroGraf Comp, Beograd

Poštovani čitaoci,

Pred vama je novogodišnji broj vašeg časopisa Ton – Energija boja. Tradicionalno u ovom periodu godine sumiramo utiske o odlazećoj godini i pravimo planove za narednu. Kao i obično iskoristili smo tu praksu da zamolimo direktore najvećih firmi u Srbiji iz sektora građevine, boja i lakova da s nama podele svoje procene kako su poslovali u 2022. i kakvi su im planovi za narednu godinu. Uvek nam je veliko zadovoljstvo kada se veliki broj direktora odazove našem pozivu da učestvuje u rubrici Novogodišnji komentar. Verujemo da je svima koji su u ovom poslu bitno da na jednom mestu pročitaju kako situaciju na tržištu procenjuju ključni igrači, ljudi koji vode velike firme i od čijih odluka i zavisi kako će ubuduće izgledati i funkcionisati tržište građevine.

Bavili smo se i temom veoma aktuelnom u ovom trenutku: kako uštedeti primenom energetske efikasnosti u građevini. Dok je ceo svet u energetskej krizi i bavi se uvođenjem ozbiljnih promena kako bi potrošnja energenata bila što manja, pripremili smo vam nekoliko predloga na koje sve načine možete postići dugoročne uštede energije i ostvariti i finansijsku uštedu.

U rubrici Company profile predstavljamo vam kompaniju Silex iz Pančeva, koja 90 godina uspešno posluje, a u rubrici Poznati brend pisali smo o dekorativnim tehnikama koje preporučuje Maxima Lučani.

U ovom broju predstavili smo vam i dve radnje za boje i lakove, jednu iz Srbije a drugu iz Crne Gore, i sa vlasnicima pričali o tome kako posluju, šta su im ključni faktori u biznisu i kakvi su im planovi za budućnost.

Naravno, kao i u svakom broju, jedna od najčitanijih rubrika, Novosti, nalazi se na samom početku našeg magazina. U njoj ćete pronaći veliki broj noviteta na tržištu i dešavanja koja organizuju kompanije iz sektora građevine i boja i lakova.

Redakcija časopisa Ton – Energija boja poziva vas da nam pišete o tome šta biste želeli da čitate u našem magazinu.

Želimo vam dobro zdravlje i puno uspeha u narednoj godini!

Srećna Nova godina!

Reg. broj NV000025
God. osnivanja 2002.
UDK 667.5
ISSN 1451-8147
COBISS 183248391
Narodna biblioteka Srbije




Ceresit
20 GODINA
#GRADIMOZAJEDNO

Dobro odrađen posao
rezultat je zajedništva i
snažnog timskog rada.
Zato želimo da se zahvalimo
svim našim **partnerima** i
lojalnim **profesionalcima**
na podršci kako ove, tako i
prethodnih 20 godina.



Neka nam svima
2023. godina
bude puna zdravlja,
sreće i uspeha!

 Ceresit

 ceresitsrbija

 www.ceresit.rs

#GRADIMOZAJEDNO



Tradicionalno druženje s kupcima

Poslednji mesec u godini tradicionalno je rezervisan za druženje s kupcima. U hotelu Termag na Jahorini, od 9. do 11. decembra, Roma Company organizovala je nezaboravno druženje za 100 kupaca koji joj već dugi niz godina ukazuju poverenje. Tokom tri dana intenzivnog druženja učesnici su se trudili da maksimalno uživaju u raznim aktivnostima. Uprkos nedostatku snega i nemogućnosti da se otvori ski-sezona, motivacija i sportski duh nisu izostali. Organizovane su igre bez granica i takmičenja u bilijaru i kuglanju u kojima su svi mogli da pokažu svoje veštine i snalažljivost. Neizostavne žurke za kraj druženja i dve večeri vrhunskog provoda zaokružile su druženje, koje s nestrpljenjem iščekujemo i sledeće godine.



KNAUF INSULATION

KNAUF INSULATION ONLAJN OBUKA ZA PRODAJNO OSOBLJE – USPEŠAN PRVI CIKLUS

Ukoliko ste u potrazi za idealnim saveznikom za postavljanje keramičkih pločica na gips-kartonskim tablama, OSB tablama ili glatkom betonu, brend Ceresit ima savršeno rešenje za vas. Inovativni Ceresit CT 19 specijalni osnovni premaz predstavlja noviju generaciju prajmera, te obezbeđuje sigurno vezivanje i prijanjanje lepka za keramičke obloge. Koristi se i pre izravnavanja podova i zidova, a pogodan je i kod problematičnih podloga.

Njegove posebne prednosti jesu veoma brza moć sušenja i upotreba kako u zatvorenom tako i na otvorenom prostoru.

Neverovatna formulacija ovog osnovnog premaza obezbeđuje efikasno prodiranje u dubinu podloge i zatvaranje kapilarnih pora, čime se podloga ojačava i priprema pre nanošenja lepka.

Stručnjaci brenda Ceresit uvek su na raspolaganju da objasne i olakšaju primenu svih proizvoda ovog brenda, te ćete uvek imati priliku da u potpunosti prilagodite radove sopstvenim potrebama i željama klijenta.

Za profesionalce koji cene preciznost – verujte proverenim materijalima!



Drvo, zauvek mlado

- lako nanošenje i brzo sušenje
- za upotrebu na otvorenom i u zatvorenom prostoru
- 7 godina zaštite od UV zračenja



Belinka Tophybrid je remek delo koje je rezultat više od 40 godina iskustva u razvoju i proizvodnji profesionalnih premaza za zaštitu lepote drvenih materijala. Proizvod je savršena kombinacija najboljih karakteristika koje nude proizvodi na bazi rastvarača i vode. Kao i proizvodi na bazi rastvarača, lako se nanosi, a vreme sušenja je sličnije onome kod proizvoda na bazi vode. Među Belinkinim proizvodima, Belinka Tophybrid nudi najviši nivo otpornosti na vremenske uslove, a dizajniran je sa ciljem da se dugoročno istakne prirodna lepota drveta.

Potpuna zaštita drveta.



ROMA COMPANY

DONACIJA ZA BEZBEDNOST U SAOBRAĆAJU

Novosadska biciklistička inicijativa (NSBI) isctrala je biciklistički saobraćajni poligon u dvorištu OŠ „Đura Daničić“ u Novom Sadu kako bi učenici lakše mogli da nauče pravila saobraćaja i samim tim povećaju svoju bezbednost, posebno tokom vožnje bicikla.

Akciji se priključila društveno odgovorna Roma Company iz Beograda, koja je poklonila boje za isctavanje poligona.

Poligon je prilagođen vožnji bicikla i pokazuje raskrnicu. Prema iskustvu Novosadske biciklističke inicijative, raskrsnice su najrizičnije za bicikliste, jer tada dolazi do konfliktnih tačaka najčešće između vozača putničkog automobila i bicikliste. Akciju isctavanja poligona podržala je i Gradska uprava za obrazovanje.



Korak po korak do
potkrovlja iz snova

www.mojepotkrovlje.rs





AUSTROTHERM

termoizolacija



Vrhunska termička i podna zvučna izolacija

styropor^{IGPH}



Austrotherm EPS®

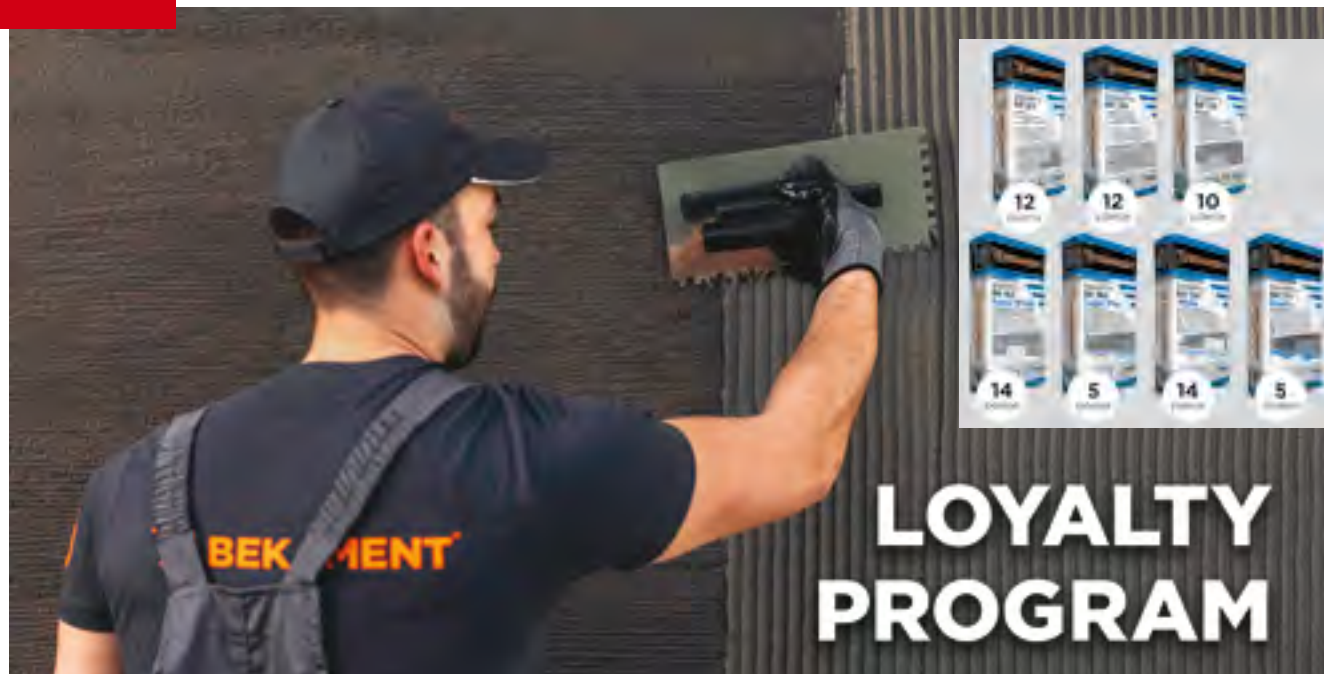
Austrotherm EPS® PLUS

Austrotherm EPS® T650

Austrijski „Know-How“ od 1953.
Srpska proizvodnja od 2003.



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



BEKAMENT LOYALTY PROGRAM

Za verne korisnike proizvoda iz asortimana lepkova za keramiku na teritoriji Srbije, kompanija Bekament pokrenula je loyalty program koji podrazumeva kreativno osmišljen koncept sakupljanja bodova, kao i sistem nagrađivanja. Ekskluzivnost Bekament loyalty programa čini jedan prag nagrađivanja, što znači da na svakih sakupljenih 200 poena učesnik stiče pravo na poklon-vaučer od 3.000 dinara, koji se može iskoristiti na benzinskim pumpama NIS Gazprom i u prodavnicama kompanija Tehnomanija i Maxi (Maxi vaučer može se iskoristiti u svim Maxi, Tempo, Mega Maxi i Shop&Go radnjama).

Poeni se sakupljaju skeniranjem kodova koji se nalaze unutar ambalaže SiproFix lepkova za keramiku od 25 kg (na sredini džaka). Učesnici sami biraju iznos do koga će sakupljati poene, odnosno broj i vrstu poklon-vaučera. Član Bekament loyalty programa postaje se preuzimanjem mobilne aplikacije na Play Store / App Store platformi, posle čega sledi jednostavna registracija za otvaranje novog profila, a nakon toga i prijava na postojeći profil.

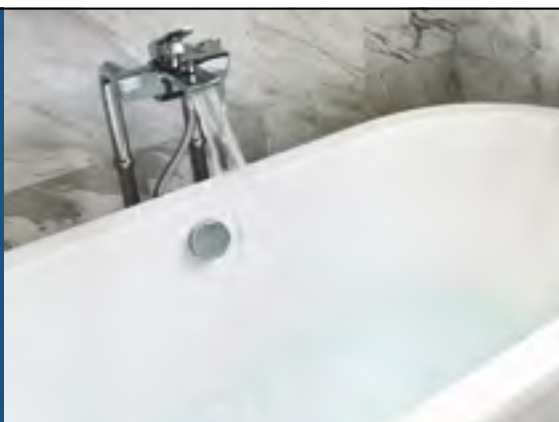
Osluškujući želje vernih korisnika proizvoda iz asortimana lepkova za keramiku, kompanija Bekament donela je odluku da se trajanje loyalty programa automatski produži do 28. 2. 2023. godine.

BOJA ZA KADE

Boja izuzetne tvrdoće i sjaja koja se koristi za:



- Sanitarne kade ✓
- Kade od fiberglasa ✓
- Tuš kade ✓
- Umivaonike ✓
- Sudopere ✓
- Keramičke pločice ✓



BEOGRAD, N. Beograd, Bulevar M.Pupina 199A, 011/260-51-20; **Zemun**, Ugrinovačka 206, 011/261-51-61, 316-13-56; **Bežanija**, Vojvodanska 2, 011/627-60-64; **Vračar**, Maksima Gorkog 71, 011/344-71-71; **Voždovac**, Vojvode Stepe 26, 011/246-00-32; **Čukarica**, Lazarevački drum 21, 011/755-44-63; **Zvezdara**, Dimitrija Tucovića 107, 011/243-3357; **Dorćol**, Žorža Klemansoa 18a, 011/728-01-22; **N. Beograd**, Španskih boraca 3a, 060/222-40-10; **Banjica**, Paunova 12b, 011/398-45-65; **LOZNICA**, Vojvode Putnika bb, 015/88-94-43; **NIŠ**, Pantelejska br. 67, 018/421-27-92

 **ROMA**
company
Boje • Fasade • Tapete

www.roma.rs



Ekološka boja visokog kvaliteta, bez mirisa!

Idealna za dečje sobe!

Ekološki emajl lak vrhunskog kvaliteta, na vodenoj bazi!



Lakovi za parket...

Zaštita za ceo život!



“ER-LAC” G.D. KOUTLIS A.B.E.E. FABRIKA BOJA I LAKOVA

FABRIKA : 34. km Auto puta Atina - Lamia (Raskrsnica Oropos – Markopoulo) 190 11 POLIDENDRI ATTIKIS Tel. + 30 22950 22 146 Fax + 30 22950 22 124

E-mail: exports@erlac.gr www.erlac.gr

ROMA COMPANY

OTVARANJE TRENAŽNOG CENTRA U DOMU ZA DECU I OMLADINU „DUŠKO RADOVIĆ” U NIŠU

Zahvaljujući donaciji Rome Company, Dom za decu i omladinu „Duško Radović” u Nišu bogatiji je za trenažni centar sa savremenim i funkcionalnim mašinama za sport i rekreaciju. Cilj donacije jeste doprinos kvalitetnijem i funkcionalnijem provođenju slobodnog vremena i očuvanju i unapređenju funkcionalnosti i sposobnosti kod dece i mladih.

– Dom za decu i omladinu „Duško Radović” u Nišu pruža smeštaj za oko četrdesetoro dece i mladih, koji obuhvata tri usluge. Danas su s nama predstavnici Rome, koji su došli da se druže s našom decom. Ta kompanija poklonila nam je sprave za teretanu i time omogućila deci da imaju fizičku aktivnost unutar ustanove, što im mnogo znači. Ovim gestom Roma je pokazala da je društveno odgovorna kompanija koja misli na decu i mlade bez roditeljskog staranja. Zahvaljujem u njihovo i u svoje ime i želim kompaniji mnogo uspeha u daljem radu – izjavio je Luka Gašević, v. d. direktor Doma za decu i omladinu „Duško Radović”.

Dom za decu i omladinu „Duško Radović” u Nišu zbrinjava decu i mlade bez roditeljskog staranja i decu i mlade s težim i teškim smetnjama u razvoju, kao i decu koja su iznenada ostala bez smeštaja ili iz drugih razloga moraju da budu zbrinuta van svoje porodice. Trenažni centar za sport i rekreaciju doprinosi kvalitetnijem provođenju slobodnog vremena i očuvanju i unapređenju funkcionalnosti i sposobnosti kod dece i mladih.



 A room with a large wall mural of a tropical beach scene. The mural shows palm trees, a beach, and a sunset. In the foreground, there is a wicker chair with a blue cushion and a small table with a plant. The room has a wooden floor and a window with potted plants.

Komar FOTOTAPETE

DISTRIBUTER  Milana Rešetara 11, Zemun
tel/fax: 011 222 40 00

X-PROFI TOOLS

Za brzo i lako uklanjanje fuga



Grout Out

+ Izdržljiv motor + Ne stvara prašinu
+ Ne oštećuje pločice + 3 brzine rada



ROMA
company

Boje • Fasade • Tapete

Milana Rešetara 11
Zemun
Tel. 011/222-4000

www.roma.rs

NEVENA COLOR

COOL AKRILNI EMAJL LAK ZA DRVO I METAL – NOVO – 11 PASTELNIH NIJANSI

Trend belog nameštaja i dekupaža se nastavlja, a ove godine pridružuje mu se trend pastelnih tonova u enterijeru. Nevena color se i ove godine potrudila da isprati modne trendove i naša preporuka za vas je Cool akrilni emajl – od ove sezone obogaćen za još 11 pastelnih nijansi. Cool akrilni emajl je akrilni, vodorazredivi, ekološki premaz namenjen za zaštitu i dekoraciju drvenih i metalnih površina. Ne žuti, brzo se suši, bez neprijatnog mirisa je, sa odličnom adhezijom i izuzetnom pokrivenošću. Probajte i uverite se.



HENKEL

POČELA NOVA SEZONA: CERESIT PREDSTAVLJA INOVACIJE U 3. SEZONI ONLAJN PREZENTACIJA

Nakon uspešno realizovane dve sezone onlajn tehničkih prezentacija i pozitivnih reakcija stotina učesnika, Ceresit onlajn prezentacije postaju tradicionalni način razmene znanja za profesionalne keramičare i fasadere, ali i one koji žele da znaju više.

Ceresit tim nastoji da iz sezone u sezonu uvodi inovacije koje će prezentacije učiniti interesantnijim i korisnijim. Ove sezone svaka epizoda sastoji se iz dva dela: razgovora predstavnika Ceresita sa iskusnim majstorima, kao i sa mladim nadama keramičarskog i fasaderskog zanata, dok je drugi deo posvećen kratkoj prezentaciji i pitanjima i odgovorima učesnika.

Brend Ceresit ove godine obeležava 20 godina od dolaska na tržište Srbije, kao i 15 godina od otvaranja fabrike građevinskih lepkova u Indiji. Studio u kome se izvode onlajn prezentacije je dodatno unapređen kako bi stvorio prijatnu atmosferu i osećaj kod učesnika kao da se nalaze u prostori-ji sa Ceresit timom i njegovim gostima.

Onlajn prezentacije su počele u novembru, a trajaće sve do marta 2023. Ceresit poziva sve zainteresovane da prate njegove stranice na društvenim mrežama Facebook (Ceresit) i Instagram (Ceresit Srbija) kako bi bili upoznati s temom svake epizode i prijavama za učestvovanje.

Stopkondenz



SK Wasserdicht

Elastična masa za zaptivanje

Trajno elastična, armirana dralonskim vlaknima

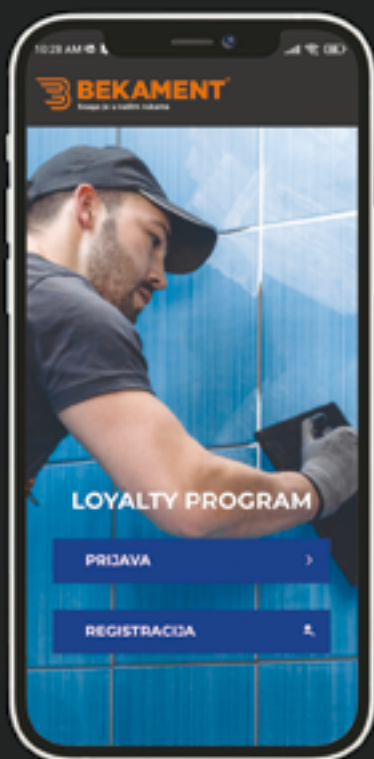
Prijanja na sve vrste materijala koji se koriste kod krovnih pokrivača



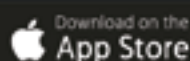
Milana Rešetara 11
Zemun
Tel. 011/222-4000
www.roma.rs

BEKAMENT®

Snaga je u našim rukama



PREUZMITE "BEKAMENT LOYALTY PROGRAM" APLIKACIJU, SAKUPLJAJTE POENE I OSVOJITE POKLON VAUČERE



Period trajanja Bekament Loyalty programa je produžen do 28.02.2023. godine

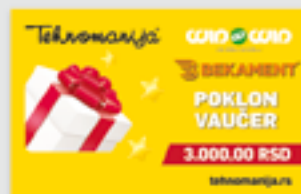
- 1 Kupite lepak za keramiku od 25kg, skenirajte kod unutar ambalaže (na sredini džaka) i osvojite poene



- 2 Na svakih sakupljenih 200 poena dobijate **poklon vaučer** u vrednosti od **3.000 RSD**



- 3 U zavisnosti od Vašeg izbora, poklon vaučeri se mogu iskoristiti u **NIS GAZPROM** benzinskim pumpama ili **TEHNOMANIJI** ili **MAXI*** prodajnim objektima



* Maxi poklon vaučer se može iskoristiti u svim Maxi, Tempo, Mega Maxi i Shop & Go prodavnicama



Za sve dodatne informacije, posetite loyalty.bekament.com

ROMA COMPANY POMOGLA SREĐIVANJE ŠOSO „IVO LOLA RIBAR” U KRALJEVU

Povodom 30 godina od osnivanja, Roma Company poklonila je materijal za adaptaciju i sređivanje prostorija, kao i klima-uređaje, ŠOSO „Ivo Lola Ribar” u Kraljevu. Škola za osnovno i srednje obrazovanje „Ivo Lola Ribar” u Kraljevu osnovana je šezdesetih godina XX veka i ime nosi po predvodniku studentskog revolucionarnog pokreta u Jugoslaviji i narodnom heroju Jugoslavije Ivi Loli Ribaru. Osnovna delatnost škole jeste obrazovanje dece sa smetnjama u razvoju. Škola danas broji 98 učenika.

U godini kada obeležava svoj jubilej, Roma Company poklonila je građevinski materijal iz svog prodajnog asortimana, neophodan za uređivanje i adaptaciju prostorija škole koju pohađaju deca sa posebnim potrebama. Pored materijala, donacija je obuhvatila i klima-uređaje za kompletnu klimatizaciju prostorija kako bi se deci i osoblju omogućio prijatniji boravak u školi.

Lanac maloprodajnih i veleprodajnih objekata Roma Company godinama s velikim uspehom posluje u Kraljevu, a kao društveno odgovorna kompanija, od osnivanja, pomaže zajednici u kojoj radi.

– Roma Company je ove godine, dajući donaciju Školi za osnovno i srednje obrazovanje „Ivo Lola Ribar”, postala svetao primer inkluzivne osvešćenosti i brige za najugroženije i najosetljivije članove naše zajednice, decu sa smetnjama u razvoju. Zahvaljujući ovoj donaciji, unapređeni su uslovi u kojima deca provode vreme u vaspitno-obrazovnom procesu. U ime svih zaposlenih i u svoje ime zahvaljujem Romi Company i želim joj mnogo uspeha u budućem radu – izjavila je **Biljana Mandić Dimitrijević**, direktorka ŠOSO „Ivo Lola Ribar” u Kraljevu.

Zahvaljujući donaciji građevinskog materijala Rome Company, kompletno su okrečene i osvežene prostorije u kojima deca i zaposleni provode veliki deo svog vremena. Uz nesebičnu podršku i pomoć učenika starijih razreda i osoblja škole, uređeno je i školsko dvorište kako bi boravak napolju svima bio prijatniji.



ZVEZDA

THE STAR IN YOUR HOME.

Dugotrajna zaštita i dekoracija drvenih površina.





NEVENA COLOR

NOVO – COOL FLEXI PAINT – AKRILNA BOJA ZA PVC STOLARIJU

Ukoliko želite da osvežite PVC stolariju ili da joj prosto promenite boju, bićete prezadovoljni našim novim proizvodom Cool FLEXI PAINT – AKRILNA BOJA ZA PVC STOLARIJU. COOL FLEXI PAINT je specijalno dizajniran završno dekorativni premaz za PVC i plastiku u enterijeru i eksterijeru. To je vodorazredivi premaz, bez neprijatnih mirisa, postojan na atmosferske uticaje, UV zračenje, brzo se suši i odlično prianja na plastične površine. Proizvodi se u nekoliko aktuelnih nijansi za PVC stolariju.



HENKEL

OTVORENA NOVA TRENING SALA U FABRICI CERESIT U INĐIJI

Sa željom da stvori centar koji će holistički pristupiti ključnim aspektima saradnje kako unutar tima tako i s ciljnim grupama, Ceresit je otvorio trening salu u okviru proizvodne lokacije u Inđiji. Trening sala biće namenjena različitim aktivnostima, a jedan od ciljeva jeste i okupljanje majstora na lokaciji sa koje Ceresit snabdeva domaće i regionalno tržište. U sali će biti realizovane edukacije majstora, a s obzirom na način na koji je enterijer uređen, sala će biti autentično mesto za snimanje „how to” videa koji će biti dostupni Ceresit profesionalcima. Posebni benefit ove sale jeste showroom sa uzorcima za arhitekta i investitore, kao i razvojna proba i evaluacija sa partnerima. Na ovoj lokaciji će se održavati i interni treninzi Ceresit tima, kao i priprema uzoraka za testiranja u domaćim i inostranim institutima.

– Veoma mi je drago što imamo lokaciju koja svojim sadržajem svedoči o snazi našeg brenda, našoj posvećenosti partnerima i želji da konstantno doprinosimo razvoju tržišta. Sve ovo je rezultat stabilne osnove unutar našeg tima, te će stoga ovo mesto dodatno uticati i na internu razmenu znanja. Iskreno se radujemo prvim gostima u Inđiji i mislim da će to biti jedinstveno iskustvo zahvaljujući kome možemo još bolje da gradimo zajedno – rekao je Aleksandar Stopar, direktor tehničke podrške Ceresita.



VRHUNSKE TAPETE PO IZUZETNIM CENAMA



Milana Rešetara 11
Zemun
Tel. 011/222-4000
www.roma.rs

Baumit Beton B20

Suvi beton u džaku spreman za upotrebu

Baumit Beton B20 je prethodno zamešani suvi beton za univerzalnu upotrebu, klase čvrstoće **C16/20**. Može se koristiti za sve radove betoniranja **u kući i dvorištu**, za izradu temelja, stepeništa, stubova, trotoara, za postavljanje ploča za popločavanje, za izradu ograda, kao i za postavljanje različitih elemenata na igralištu za decu (ljuljaške, klackalice, tobogani).

- Za sve radove betoniranja
- Primena spolja i unutra
- Brza i sigurna ugradnja



Samo dodaj vodu!



AUSTROTHERM SRBIJA S PARTNERIMA U DUBAIJU (UAE) I DOHI (KATAR)

Austrotherm d.o.o. je od 30. 11. do 4. 12. 2022. vodio 15 svojih poslovnih partnera i prijatelja iz Srbije i Crne Gore (trgovci građevinskim materijalima) na atraktivne lokacije na Bliskom istoku. Glavni povod za putovanje bila je utakmica Svetskog fudbalskog prvenstva između Srbije i Švajcarske (jednodnevni boravak u katarskoj Dohi), a u danima pre i posle toga baza grupe bila je u Dubajju (UAE). Iskorišćena je prilika da se u Dubajju poseti čuveni građevinski gigantski objekat Burdž Kalifa, čija je visina s antenom blizu 830 metara (!). Reč je o najvišoj građevini na svetu. Poseta starom delu Dubajja i njegovom molu, s pijacom i raznim tezgama, predstavljala je poseban doživljaj, baš kao i prolazak pored čuvenog hotela Burj el Arab, jednog od najluksuznijih na svetu. Poslednjeg dana boravka u Dubajju iznajmljena je i jahta za celu grupu, pa se puna tri časa krstarilo zalivom, uz iced i piće, a i sa pauzama za kupanje. Doha je bila odredište grupe samo na dan utakmice Srbija–Švajcarska. Grupa je odletela iz Dubajja 2. 12. 2022. u ranim popodnevni časovima, uveče je prisustvovala pomenutoj utakmici, a u toku noći sledio je 70-minutni let nazad u Dubai. Nepovoljan rezultat fudbalske utakmice ipak nije „poništio“ generalno izuzetno lepe impresije koje svi gosti nose sa tog atraktivnog putovanja.

ER-LAC

LAK ZA PARKET

VERNIS A

VERNIS B

ER-LAC

ER-LAC

DISTRIBUTER

ROMA
boje • fasade • tapete

Milana Rešetara 11
Zemun
+381 11 222 4000
www.roma.rs

HELIOS

DIREKTORKA KOMPANIJE HELIOS SRBIJA A. D. STANIĆA LEVAJAC DOBITNICA DVA PRIZNANJA

Priznanja „Kapetan Miša Anastasijević“ uručena su 6. decembra u Skupštini grada Kraljeva pojedincima, preduzećima i ustanovama s područja Raškog i Moravičkog okruga.

Na svečanosti održanoj u Regionalnoj privrednoj komori u Kraljevu, direktorki kompanije Helios Srbija Stanici Levajac uručena je nagrada Lider inovativnog poslovanja, uz konstataciju da ne samo što je zaslužuje već i dodatno doprinosi njenom ugledu. Cilj dodeljivanja nagrade jeste podrška vrednim i uspešnim stvaraocima, posvećenim poslu i pozivu. Priznanja je dobilo 17 privrednih i društvenih subjekata i stvaralaca s teritorije ta dva okruga, a odluku o nagradama doneo je žiri koji su činili istaknuti profesori, ekonomisti, novinari, s predsednikom, profesorom Radovanom Pejanovićem, bivšim rektorom Univerziteta u Novom Sadu, na čelu. Osim te nagrade, direktorka Stanica Levajac dobila je i Priznanje za poslovnog lidera za 2021. godinu na nivou Privredne komore Srbije. Svečana dodela organizovana je 16. decembra, a nagrade su uručili predsednica Parlamenta RPK Kraljevo Verica Kostić, inače direktorka UTP Morava Čačak, i Mile Savković, dekan Fakulteta za mašinstvo i građevinarstvo iz Kraljeva.



**SREĆNI
PRAZNICI**

2  23

KNAUFINSULATION

**FOR A
BETTER
WORLD**



PERMA WHITE

EFIKASNA I DUGOTRAJNA ZAŠTITA OD BUĐI

Za razliku od običnih boja, PERMA-WHITE™ stvara snažni, izdržljivi, vodoperivi završni sloj koji podnosi vlagu i odbija prljavštinu.

Izvrstani za upotrebu na svim unutrašnjim površinama.

Za stanove, podruma, pekare, mlekare, bolnice, hotele, bazene, proizvodne hale, magacine, objekte za proizvodnju prehrambenih proizvoda...

Idealno rešenje za sve prostorije sa visokom vlažne poput kuhinja i kupatila.

- PERMA-WHITE™ je sam sebi podloga.
- Može se naneti na zidove ili plafone preko sledećih površina: maltera, glet mase, gipskartona, preko postojeće boje, metala, stakla, drveta...
- Prijanja i na glatke površine bez prethodnog hrapavljenja površine.
- Ima odličnu pokrivnu moć: 1 litar pokriva 5 m² zida u 2 sloja.

Nakon uklanjanja postojeće buđi, dva sloja PERMA-WHITE™ će osigurati da bilo koji interijer izgleda čisto, svetlo i lepo godinama.



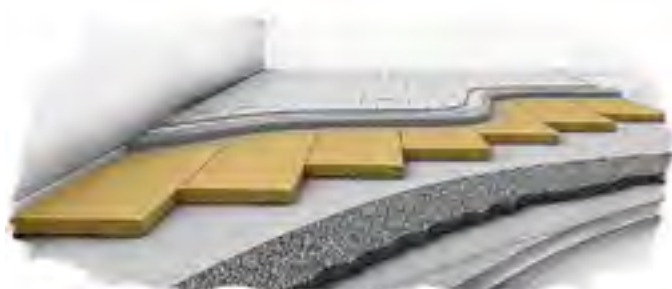
Milana Rebetić 11
Zemun
Tel: 011/2621-4000
www.roma.rs



AUSTROTHERM SRBIJA

AUSTROTHERM RESOLUTION® - NOVO NA TRŽIŠTU SRBIJE!

Austrotherm d.o.o. proizvodi u Srbiji sve vrste građevinskog stiropora (EPS) još od 2003, a svoje prepoznatljive ružičaste ploče od ekstrudiranog polistirena (XPS) od 2005. godine. Paleta proizvoda grupacije Austrotherm International, čije je sedište u Austriji, ipak je znatno bogatija od onoga šta srpska ćerka-kompanija sama proizvodi u Srbiji. Jedan od proizvoda koji se proizvodi samo u Austriji jeste Austrotherm Resolution®. Reč je o termoizolacionoj ploči koja se odlikuje fantastičnom dobrom (niskom) vrednošću koeficijenta toplotne provodljivosti od samo 0,022 W/mK! Koliko je to dobra karakteristika materijala, govori i činjenica da se te vrednosti kod EPS ploča ovog proizvođača kreću od 0,030 W/mK do 0,040 W/mK (u zavisnosti od tipa ploče), dok najniža vrednost za jednu od XPS ploča ovog proizvođača iznosi 0,032 W/mK. Dakle, ploča Austrotherm Resolution® je za skoro 27% bolji „termoizolator“ od fasadnog stiropora sa grafitom (čiji je koeficijent toplotne provodljivosti 0,030 W/mK), odnosno za čitavih 31% bolja od ružičaste XPS ploče najboljeg koeficijenta toplotne provodljivosti! Detalji proračuna govore o tome da se uz primenu ovog proizvoda postiže ušteda na debljini termoizolacionog sloja i do 40% (!), u poređenju sa, recimo, EPS termoizolacijom, naravno uz zadržavanje istovetnog termoizolacionog efekta kao krajnjeg cilja! Svakako da se određene uštede postižu i time što se za ovaj proizvod potom primenjuju i kraći tiplovi, na objektu se sa tako „šlank“ konstrukcijama dobija na korisnoj površini, a ne sme se potceniti ni efekat vrlo bitan za proizvođača, ali i trgovca, a to je manja površina neophodna za skladištenje materijala. Postoji više tipova proizvoda Austrotherm Resolution® – od bloka (dodatak u imenu Block), preko ploče za podne konstrukcije (Boden) i fasadne ploče (Fassade), pa do ploče za primenu na ravnim krovovima (Flachdach). Ti proizvodi se razlikuju po svojim dimenzijama, ali i nekim mehaničko-tehničkim karakteristikama, pri čemu za svaki od njih važi jedno te isto – koeficijent toplotne provodljivosti iznosi fantastično niskih 0,022 W/mK! Austrotherm d.o.o. je ovaj proizvod već uveo i isporučio na par ekskluzivnih objekata u Beogradu, a detaljnije informacije o proizvodu potražite u beogradskoj kancelariji za marketinško-tehničku podršku (tel: +381 (011) 2369 280, konsultant master inž. arhitekture Sava Milošević).



NEOSTIK

SINCE 1960

PRAVI
IZBOR

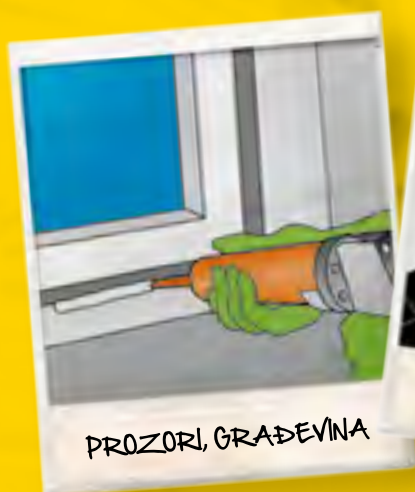
NEOSTIK AKRIL

Masa za zaptivanje na akrilnoj osnovi namenjena zaptivanju manje opterećenih fuga, upojnih građevinskih materijala, kao i za zaptivanje spojeva između zidova, gips ploča i betonskih elemenata te za zaptivanje fuga kod ugradnje prozora i vrata. Jednostavna je za upotrebu, možemo je bojiti i u vertikalnoj fugi ne kliza. Možemo je nanositi i na delimično vlažne površine. Otporna je na atmosferske uticaje, UV zrake i starenje. Ne sadrži razređivače i ne stvara mrlje. Podnosi 15 % dilatacije.

Upotreba: za zaptivanje spojeva između zidova, gips ploča i betonskih elemenata i za zaptivanje fuga kod ugradnje prozora i vrata. Namenjen je za popravke i popunjavanje pukotina u gipsu i zidovima, za zatvarajuće fuge između polica i zida i kućišta roletni.

Odlično prijanjanje na: beton, gips, gips ploče, ciglu, drvo, penobeton, keramičke pločice, PVC i aluminijum.

 280 ml Boja: bela 





ROMA COMPANY

STOP KONDENZ – DUGOROČNO REŠENJE ZA VLAGU I BUĐ

Već dobro poznata na našem tržištu, Stop Kondenz linija proizvoda sadrži sve što vam je potrebno za dugoročno rešavanje problema sa suvišnom vlagom i buđi.

Dobro poznati apsorber vlage je efikasno i jednostavno rešenje za eliminaciju suvišne vlage u svim prostorijama. Bešuman, neupadljiv, ne troši nikakvu energiju.

Na polici su i dopunske, zamenske tablete za apsorber vlage.

Termopremaz Stop Kondenz efikasno onemogućava da se na tretiranim mestima pojavi kondenzacija tako što podiže temperaturu površine zida.

SK Cleaner, odstranjivač buđi, jeste tečni preparat s prskalicom za dezinfekciju i uklanjanje buđi sa zidova, prozora i vrata, drveta, plastike, keramičkih pločica.

Flomaster za fuge je jednostavno rešenje da osvežite ili promenite boju fuga keramičkih pločica i prekrinete nesavršenosti i mrlje na njima.

AQUA TILE COLOR, boja na vodenoj bazi, namenjena je za direktno nanošenje na zidne keramičke pločice u kuhinjama, kupatilima i toaletima.

LUX TILE COLOR je visokokvalitetna, otporna boja za podne pločice.

WASSERDICHT je originalni, dobro poznati nemački proizvod, trajno elastična zaptivna masa za zaptivanje pukotina na krovovima i drugim površinama.

Sve ove proizvode možete pronaći u dobro snabdevenim farabarama širom Srbije i Crne Gore. Na moderno dizajniranoj polici, svi Stop Kondenz proizvodi na jednom mestu. Više informacija i spisak prodajnih mesta na sajtu www.stopkondenz.com

BAUMIT JE POSTAO ASAP PARTNER

Ponosni smo što smo sa asocijacijom ASAP (Asocijacija Srpskih Arhitektonski Praksi) sklopili strateško partnerstvo sa ciljem spajanja jedinstvenih znanja i ekspertiza, kako bismo zajednički razvijali arhitektonski ekosistem i podržali lokalnu arhitektonsku scenu.

ASAP je asocijacija formirana u cilju razmene znanja i ideja, kao i afirmacije srpske arhitekture. Osnovna želja je bolje povezivanje, deljenje zajedničkih iskustava, unapređenje saradnje između arhitektonskih biroa i na taj način unapređenje cele profesije.

Svaki iskorak iz zone komfora, želja za promenom i borbom u unapređenju arhitektonske prakse u Srbiji, Baumit prepoznaje i kao deo svoje misije. Upravo zato smo se odlučili da podržimo ASAP kroz partnerstvo.



PENTICO

- NITRO RAZREĐIVAČ
- AKRILNA BOJA U SPREJU
- KREP TRAKA





TIKKURILA



HARMONY


AKRILNA LATEKS BOJA

- ✓ Sofisticirana, potpuno mat **Harmony** boja stvara prelep efekat pliša na vašem zidu. Bilo koja nijansa boje koju odaberete je meka i duboka. Ovaj efekat posebno odgovara dnevnim i spavaćim sobama.
- ✓ Moderna formula **Harmony** boje pruža zaštitu od tragova prstiju i daje najbolji nivo perivosti (klasa otpornosti na mokro trljanje 1). Čak i tamne boje Harmony će ostati bez tragova prstiju.
- ✓ **Harmony** je jedan od najbolje eko-sertifikovanih proizvoda u Tikkurila asortimanu. Formula ima veoma nizak nivo emisije VOC, značajno ispod propisanog. To dokazuju sertifikati M1, EU Ecolabel, Nordic Swan i Finske federacije za alergije, kožu i astmu.

Efekat pliša



Više ideja očekuje vas na našim Facebook i Instagram stranicama:

  / GudmarkGroup



OFFICIAL
DISTRIBUTOR

NOVOGODIŠNJI KOMENTARI

Na narednim stranicama časopisa TON – energija boja, imate priliku da pročitate odgovore direktora najvećih firmi u Srbiji iz sektora boja i lakova i građevine. Kao i obično krajem godine, anketiramo ključne igrače u našem sektoru i pitamo ih kako sumiraju svoje poslovanje, kako vide prethodnu i narednu godinu, kao i kako komentarišu situaciju u građevinskom sektoru

1

Kakav je finansijski promet vaše firme ove godine izražen u procentima i u količini robe za teritoriju Srbije, a kakav u poređenju s prošlogodišnjim?

2

Kakvi su planovi vaše kompanije u vezi s količinama robe i s finansijskim prometom za sledeću godinu?

3

Koji su, prema vašem mišljenju, najveći izazovi poslovanja za 2023. godinu i šta biste savetovali čitaocima Tona u vezi s tim?



PREDRAG ARMUŠ

Generalni direktor sektora Adhezivi Tehnologije za Srbiju i eksportna tržišta, Henkel

1. – Ovo je godina važnih jubileja za nas. Obeležavamo 20 godina od dolaska kompanije Henkel, a samim tim i brenda Ceresit u Srbiju, i 15 godina od otvaranja Ceresit fabrike u Indiji. Timski smo se osvrnuli ne samo na rezultate u 2022. već i na ključne događaje u prethodnim godinama zahvaljujući kojima smo među liderima na tržištu. Mislim da ćemo se svi mi, igrači na tržištu, složiti da je ovo bila izuzetno dinamična godina, puna turbulencija, pogotovo u oblasti nabavke sirovina, čije cene konstantno rastu. Uspeli smo da nastavimo da ostvarujemo rast u oba segmenta, količinski i finansijski, uprkos zahtevnoj dinamici na tržištu. Naš rad prepoznat je i interno u Henkel sistemu, tako da se možemo pohvaliti nagradom za najodrživije poslovne rezultate u proleće dve godine, koja je dodeljena regionu u kome poslujemo, čime je prepoznat i naš značajan doprinos. Nastavili smo naš Loyalty program i predstavili majstorima nov koncept onlajn tehničkih prezentacija. U Indiji smo otvorili trening centar koji ima široku primenu i biće korisno mesto susreta za sve koji posluju s brendom Ceresit. Jedno

je sigurno, dinamično okruženje motiviše nas da i mi budemo takvi, kao i inovativnost koju očekuju svi naši poslovni partneri. Kada rezimiramo sve što smo postigli u ovoj godini, možemo reći da je naš najveći uspeh zadovoljstvo naših distributera, maloprodavaca i majstora.

2. – S obzirom na komentare finansijskih analitičara, ali i povratne informacije s tržišta, mislim da nema potrebe da ublažavamo činjenicu da se očekuje izuzetno teška godina. Slušamo potrebe naših partnera i vršimo ozbiljne pripreme za sledeću godinu. Na nama je da mapiramo i analiziramo potencijalne rizike i da nastavimo da gradimo snažan tim koji će umeti da se nosi sa svim izazovima. Siguran sam da ćemo dati sve od sebe da ostvarimo što bolju saradnju i pružimo što bolju podršku svim našim kupcima i potrošačima. Svoje poslovanje posmatramo dugoročno i glavni cilj nam je da svake godine učvršćujemo i unapređujemo partnerske odnose. Znanje, iskustvo i entuzijazam za takvo nešto imamo, pa samim tim ni finansijski rezultati neće izostati.

3. – Naši partneri su iskusni poslovni ljudi koji su se u prošlosti susretali s kriznim godinama i verujem da znaju da vode svoje kompanije kroz teška vremena. Rekao bih da je najvažnije pametno upravljati troškovima, mudrije investirati i svakodnevno biti informisan o situaciji u građevinskom sektoru kako bi se održala likvidnost. Posebno je važno sačuvati ljude, njihovo zdravlje i bezbednost. Za svaki dobro odrađen posao potrebna je snažna mreža partnera, a nama će biti čast da budemo deo uspešnih građevinskih radova u 2023. godini. Ostaje mi samo da svim čitaocima magazina Ton poželim srećnu i zdravu Novu godinu.



BOJAN ŠVONJA

Direktor domaće i inostrane prodaje
Bekament

1. – Za nama je jedna prilično izazovna godina u kojoj su dešavanja u svetskoj ekonomiji znatno uticala i na tržište građevine, što je zahtevalo brzu reakciju s naše strane i prilagođavanje poslovanja novonastaloj situaciji. Cilj je bio da maksimalno amortizujemo negativan uticaj tog trenda, da zaštitimo naše partnere i ostanemo im pouzdan oslonac. Kao rezultat, ostvarili smo povećanje baze kupaca, ali i proširenje saradnje s postojećim.

– Zaokružujući 2022. godinu, mogu reći da Bekament beleži ne samo finansijski rast od 25%, na koji je delimično uticalo i usklađivanje cenovnika s inflacijom, već i realni količinski rast, pri čemu je bitno istaći da

smo najviše ponosni na izuzetne rezultate u kategorijama koje su nam u prethodnoj godini bile u fokusu.

2. – Otvaranje fabrike za proizvodnju stirodura i proširenje postojeće fabrike tečnog programa sa dve nove proizvodne linije predstavljaju značajne investicije koje su obeležile jubilarnu 2022. u kojoj je kompanija Bekament proslavila i 30 godina uspešnog poslovanja.

– Najbolji pokazatelj ambicioznosti naših planova, pre svega dugoročnih, jeste nastojanje da u sledećoj, ali i u svakoj narednoj godini, maksimalno iskoristimo kapacitete ovih modernih postrojenja koja će doprineti dvocifrenom rastu prometa. Da bismo to ostvarili, jedan od naših ciljeva jeste da dodatno osnažimo Bekament tim, prvenstveno unapređenjem postojećih kadrova, a onda i širenjem kroz zapošljavanje novih. Svesni smo da je to dugotrajan proces koji smo mi već započeli s ciljem da kreiramo stimulativno radno okruženje u kome će svaki zaposleni osećati zajedništvo i pripadnost sistemu koji brine o njemu.

3. – Očigledno je da naše društvo postaje sve zrelije, a ljudski kapital sve traženiji. I pored modernizacije procedura i automatizacije procesa, kvalitetni kadrovi su daleko najznačajnija karika u poslovanju kojoj treba kontinuirano posvećivati posebnu pažnju.

– Nezaobilazna tema sledeće godine, prema mojim očekivanjima, biće i stabilizacija tržišta sirovina, energenata i ostalih zavisnih činilaca, što bi nam omogućilo da izvesnije planiramo svoje poslovanje.



Photo: Nikola Stojanović

TIHOMIR CIVKAROSKI

Generalni direktor za regiju Istočna Evropa – jug
Knauf Insulation Beograd

1. – Protekla godina zaista je bila nesvakidašnja za nas jer smo se tokom leta borili sa sajber napadom koji nam je ugrozio i otežao poslovanje. To je svakako uticalo i na smanjenu prodaju tokom jula i avgusta. U celini smo zadovoljni kako smo završili ovu godinu. Iako smo zabeležili značajan dvocifren pad u količinama, uspeali smo da u finansijskom

obimu porastemo za preko 16%. Razlog za to je rast cena na koji smo bili primorani usled inflacije cena sirovina, energenata i transport-nih troškova. Uspeali smo da deo povećanih troškova prenesemo na krajnje potrošače, ali to svakako ostaje i dalje ozbiljan izazov i u 2023. godini.

2. – Zbog pada tržišta, ne očekujemo rast u količinama, ali se nadamo da ćemo finansijski ostvariti manji rast usled porasta cena koje smo imali tokom 2022. godine, a i poskupljenja kojih će zasigurno biti i u 2023.

3. – Veliko je pitanje koliko će recesija u Evropi pogoditi ekonomiju Srbije i šta će se konsekventno dešavati s tržištem nekretnina. Ono je kod nas počelo da se usporava. Najveći izazovi biće inflacija proizvodnih troškova i povremeni problemi koji se mogu javiti u lancima snabdevanja. Rast cena energenata pozitivno će uticati na investiranje u energetske efikasnosti zgrada, što će delimično ublažiti negativnu tendenciju u vezi s novogradnjom. Izazov za industriju termoizolacionih materijala svakako će biti da nađe način da podstakne državu da pokrene uspešan program subvencija za mere energetske efikasnosti višestambenih objekata. Naša kompanija je zajedno s nekim konkurentskim kompanijama aktivna u vezi s tim pitanjem i nadamo se uspehu.

– Koristim priliku da zahvalim svim našim partnerima i potrošačima na poverenju, te da njima i čitaocima Tona čestitam novogodišnje praznike.



MILAN ŠEŠELJ

Direktor prodaje Austrotherm d.o.o.

- 1.** – Finansijski promet ostvaren u ovoj godini veći je za oko 20% od prošlogodišnjeg. Što se tiče kvantitativnog prometa, on će biti do 5% slabiji nego prethodne godine.
- 2.** – Dešavanja na tržištu u sledećoj, 2023. godini teško je predvideti. Bili bismo zadovoljni ako bismo ponovili promet iz 2022. godine.
- 3.** – Svedoci smo stvaranja novog svetskog poretk. Biće velikih turbulencija i one će uticati na privredna kretanja i na uslove poslovanja. Kada na sve to dodamo i naše unutrašnje probleme, 2023. godina biće izazovna za poslovanje. Teško je posavetovati privredne subjekte šta da rade. Svi su oni već prošli velike neizvesnosti u poslovanju na tržištu Srbije. Verujem da je jedno racionalno poslovanje, bez većih rizika, nešto što je većina njih sigurno planirala.



TOMISLAV SLANKAMENAC

Direktor TKK Srbija

- 1.** – Ovu godinu završavamo s prometom koji je za 15% veći od prošlogodišnjeg. Iako smo blizu ostvarenja finansijskog plana, nismo uspeali da dostignemo cilj u količinama za određene grupe proizvo-

da. Pokazalo se da je uvoz prethodne godine bio izrazito veći od potrebnih godišnjih količina. Moj utisak je da se dosta firmi oslobađalo viška robe sa stanja, uz slabiju izlaznost kupci su opreznije širili ponudu, tako da smo izgubili određeno vreme, a samim tim i prodaju.

- 2.** – Poslednjih nekoliko godina pokazalo nam je da je svaka izazovna na neki novi način, a verujem da će isto biti i u sledećoj. Energenti, sirovine, ulazak u recesiju, povećanje kamata i drugi poznati faktori već sada negativno utiču na optimistično planiranje za naredni period, ali kao i svih prethodnih godina okrenuti smo sebi i vidimo dosta potencijala da unapredimo ponudu i podršku kupcima, kao i da ojačamo pozicije na tržištu.
– Finansijski želimo da pratimo rast koji smo imali ove godine, što znači da za neke grupe proizvoda vratimo količine iz 2021, a da za neke one budu 10%–20% veće nego prošle godine.

- 3.** – Najveći izazov ostaje u tome da uradimo što više onoga što zavisi od nas. U kriznim vremenima potrebno je više komunikacije, trudićemo se da slušamo potrebe potrošača, kao i informacije koje dobijamo od partnera, i da zajedno odgovorimo na zahteve tržišta.
– Svim partnerima i čitaocima Tona želim mnogo uspeha u 2023. godini.



RADOICA RISTIĆ

Direktor Nevena color

1. – Uprkos globalnoj krizi Nevena color i ove godine pozitivno posluje i beleži ukupan prihod na prošlogodišnjem nivou. Za razliku od finasijskog rezultata, broj jedinica upakovanih proizvoda nešto je manji.

– Tekuća, 2022. godina bila je turbulentna i nepredvidljiva. Od početka rata u Ukrajini pa do današnjih dana situacija na tržištu sirovina menjala se iz nedelje u nedelju. Pokidani lanci snabdevanja, nedostatak i visoka cena energenata, vrtoglavi rast američkog dolara, povećanje cene transporta, nedostatak i permanentno povećanje cene sirovina i repromaterijala znatno su uticali na poskupljenje gotovih proizvoda. Trudili smo se da ono bude minimalno i da zadržimo stečenu poziciju na tržištu.

2. – Tokom 2022. godine realizovali smo projekte vezane za optimizaciju i automatizaciju procesa proizvodnje u solvent delu. Proizvode smo uskladili sa

svim važećim regulativama Evropske unije. Proširili smo proizvodni program u delu građevinskih proizvoda novim dekorativnim tehnikama. Brend COOL u programu za građevinarstvo dobio je novi, savremeni dizajn.

3. – Novu, 2023. godinu dočekujemo spremni, sa optimalnim zalihama sirovina i gotovih proizvoda.

– U Novoj godini očekujemo i stabilizaciju na tržištu sirovina sa aspekta skraćanja rokova isporuke i sa aspekta stabilnosti cena, te se nadamo lakšem planiranju proizvodnje, bržoj isporuci robe do krajnjeg potrošača i izvesnom i stabilnom poslovanju.

– Preduzeli smo mnoge aktivnosti da bismo bili što prepoznatljiviji, bolji i uspešniji na tržištu.

– Nevena color vam od srca želi srećnu Novu, 2023. godinu, puno vedrih boja i dom ispunjen ljubavlju.

– Sa nama je budućnost izvesnija!



VLADAN MILOVANOVIĆ

Direktor JUB-a

1. – Kao i prethodnu, i ovu godinu obeležice dalji rast prodaje kako na domaćem tako i na izvoznom tržištu. Ukupna makroekonomska kretanja dovela su do toga da je finansijski rast nešto izraženiji, ali i u ovako teškoj godini uspešli smo da održimo trend količinskog rasta prodaje, što smatramo posebno značajnim u nestabilnim vremenima, kakva je bila cela 2022. godina. Rast ne bi bilo moguće ostvariti bez naših vernih kupaca, s kojima smo zajednički savladavali sve izazove koje je ova godina donosila, tako da dobar rezultat na kraju nije mogao izostati. Koristim priliku da im u ime svih zaposlenih u JUB-u zahvalim na poverenju koje nam iz godine u godinu ukazuju.

2. – Uprkos globalnoj krizi, u narednu godinu ulazimo sa optimizmom, tako da su i naši planovi ambiciozni. Očekujemo dalji rast na svim tržištima, ali svesni smo i brojnih otežavajućih okolnosti koje nas očekuju u narednim mesecima. Jedan deo očekivanog rasta svaka-

ko zasnivamo na planiranoj sinergiji sa ostalim članicama DuluxGroupa, a u širem smislu i Nippon Paint Holdingsa, čiji smo odnedavno deo i mi. Verujemo da će nam pripadnost jednom od najvećih svetskih proizvođača boja doneti niz novih mogućnosti, a jedan deo njih želimo da iskoristimo već u sledećoj godini.

3. – Oružani sukob koji već mesecima traje u Evropi, osim toga što ostavlja one najteže posledice, u ogromnoj meri utiče i na poslovanje gotovo svih grana privrede. Globalna energetska kriza samo je jedan od njegovih propratnih efekata koji i mi u Srbiji već osećamo i koji će sigurno obeležiti i 2023. godinu. Svedoci smo nepovoljnih inflatornih kretanja u celoj Evropi, što znatno utiče na sve finansijske aspekte poslovanja. Problem dostupnosti kvalifikovanih radnika već postaje naše redovno stanje i sigurno će se preneti i u sledeću godinu, što će uz neminovan rast troškova rada predstavljati jedan od većih izazova i za nas proizvođače, ali i za

naše kupce i investitore koji ugrađuju naše materijale.

– Mi u JUB-u verujemo da svaka kriza na određeni način predstavlja izazov i mogućnost, tako da na energetska krizu odgovorimo daljim investiranjem u sopstvenu proizvodnju električne energije i podizanje energetske efikasnosti proizvodnih procesa, kako bismo u što skorijoj budućnosti dostigli bar delimičnu energetska nezavisnost. Svim svojim poslovnim partnerima, svim kupcima, sugeriramo da, uprkos krizi, ulažu u podizanje energetske efikasnosti svojih objekata, a prema sopstvenim mogućnostima i u proizvodnju zelene električne energije. S obzirom na porast cene energenata, period povrata investicije u kvalitetnu i energetski efikasnu fasadu znatno je kraći nego prethodnih godina. Prateći takvu poslovnu filozofiju, JUB Srbija će po završetku ciklusa investiranja u izgradnju dve nove solarne elektrane, 50-60 odsto sadašnje potrošnje električne energije dobijati iz obnovljivih izvora, a dodatni efekat biće smanjenje emisije CO₂ za više od 50%.

– Kao što smo i ranije često isticali, smatramo da je budućnost u proizvodima koje odlikuju produžena trajnost, jednostavna ugradnja i dodatna funkcionalnost. Primetno je da poslednjih godina i na našem tržištu sve veći broj korisnika prepoznaje prednosti takvih proizvoda, što nam potvrđuje ispravnost ovakvog razmišljanja i ohrabruje nas da razvojne aktivnosti nastavimo u tom smeru.

– U veri da ćemo i tokom naredne godine naći optimalan put za savladavanje svih izazova koji nas očekuju i učiniti je boljom nego što nam se to možda sada čini mogućim, svim našim poslovnim partnerima, našim prijateljima, čitaocima časopisa TON, želim u 2023. godini mnogo zdravlja, puno sreće i odlične poslovne rezultate.



DUŠAN JANKOVIĆ

Direktor Maxima Lučani

1. – Ova godina zasigurno je bila godina izazova za proizvođače i svi smo bili na ispitu poverenja kod svojih kupaca. Svedočili smo povećanju cena u skoro svim granama privrede, pa tako ni ovu našu granu nisu zaobišla znatna poskupljenja sirovina, transporta i energenata. Nažalost, povećanje cena naših proizvoda bilo je neizbežno, a situacija na tržištu sirovina i dalje nije najstabilnija. Ovo je trenutak kada se može reći da smo uspešno položili ovaj težak ispit i veliko hvala svim našim kupcima na tome. Ovu godinu u Srbiji završavamo s porastom prometa od 30%, odnosno 6% težinski.

2. – Tokom 2022. godine bili smo vredni i proširili kapacitete za neke od proizvodnih pogona, tako da spremni za nove izazove dočekujemo 2023. Naš prodajni tim u saradnji s kolegama iz marketinga vredno kroji plan za predstojeću godinu, za koju se nadamo da će biti uspešna. Teško je sa ove pozicije davati prognoze, naše je da se trudimo da što bolje oslušujemo puls tržišta, da ga ispravno tumačimo i pravovremeno reagujemo.

3. – Najveći izazovi svake godine, pa tako i 2023. ostaju isti: kako povećati kvalitet proizvoda i usluga, pritom ostati cenovno konkurentan na tržištu uz stalni težinski i finansijski porast prometa, i ujedno uspešno razvijati nove proizvode i tehnologije. Po čemu će se ova 2023. razlikovati od ovih nekoliko prethodnih, to ćemo tek videti, ali u jedno sam siguran, a to je da će princip rada naše kompanije biti zasnovan upravo na gorepomenutim načelima.

– Čitaocima časopisa Ton pre svega bih pozeleo dobro zdravlje i puno osmeha u predstojećoj godini. Od toga nema ništa važnije.



DRAGAN GAVRILOVIĆ

Direktor Sika Srbija

1. – Godina 2022. bila je neizvesna i puna izazova, kao što smo i svi predviđali krajem prošle godine, ali i pored toga možemo da budemo zadovoljni ostvarenim rezultatima i dvocifrenim finansijskim rastom koji smo ostvarili. Svoj portfolio i ponudu obogatili smo novim proizvodima i time još više povećali svoje prisustvo kako na projektima tako i u farbarama i salonima keramike širom Srbije.

2. – Uvek nam je u fokusu rast i osnaživanje naših pozicija na tržištu, bez obzira na prognoze koje nisu baš optimistične za građevinsku industriju u 2023. godini. Verujemo da, uprkos poteškoćama, građevinska industrija u Srbiji neće posustajati, posebno infrastrukturni projekti koji su u toku ili tek treba da se aktiviraju u narednoj godini, i da ćemo ostvariti planirani dvocifreni rast, sličan ovogodišnjem rastu.

3. – Nalazimo se u uslovima komplikovane situacije, prouzrokovane kako posledicama rata u Ukrajini tako i posledicama pandemije kovida koje još uvek osećamo. Očekujemo da će se nastaviti pritisak inflacije i rasta cena sirovina i energenata, da će nedostatak radne snage, posebno kvalifikovane, biti sve izraženiji, ali da će digitalizacija i održivost postati glavni faktori u dizajniranju budućnosti i da ćemo sve više nastojati da razvijamo i primenjujemo zelena rešenja kako u proizvodnim procesima tako i u razvoju novih i adaptaciji postojećih proizvoda. Sve ovo svakako menja ponašanje naših potrošača, čemu se takođe moramo prilagođavati, ali i pronaći nove mogućnosti koje treba da iskoristimo.

– Čitaocima Tona želim zdravu, srećnu i uspešnu 2023. godinu, kao i da nastoje da svoje ciljeve ambiciozno i uspešno planiraju i ostvaruju.



VLADIMIR SIMIĆ

Direktor HELIOS Srbija
A. D., Gornji Milanovac

1. – Pre konkretnog odgovora na postavljeno pitanje, moram da istaknem da je za Helios Srbiju ova godina po mnogo čemu vrlo specifična i rekordna. Kao što smo već jednom u okviru intervjua u Tonu u toku godine istakli, u 2022. naš glavni zadatak bio je integracija brenda Zorka Color. Uz dosta izazova koji su nas pratili, taj zadatak je obavljen veoma uspešno i Helios Srbija će u totalu napraviti izuzetno visok rast, finansijski ćemo prihode povećati za 42% (sa 34 na 48 miliona €), a količinski za 54% (sa 25.000 t na 38.500 t). Nažalost, i u ovoj godini veliki uticaj na finansijski rast ima povećanje cena uzrokovano daljim rastom cena sirovi na za koje smo prošle godine konstatovali da su bile na istorijskom maksimumu, ali i svih drugih troškova. Međutim, nas posebno raduje zabeleženi količinski rast i nije naodmet ponovo istaći da smo posebno ponosni na činjenicu da se količinski rast ponavlja u kontinuitetu u poslednje četiri godine, i kada se zna da je našoj kompaniji core business segment klasičnih premaza s visokim udelom industrijskih kupaca, u kome se konjunktura i tražnja sporo menjaju, čak u nekim segmentima imaju negativan trend, veliki je uspeh pronaći načine za taj kontinuitet u rastu.

– Posmatrajući tržišta, možemo reći da je naš rast izbalansiran, što znači da smo rasli i na tržištu Srbije i na izvoznim tržištima. Učešće tržišta Srbije u našoj ukupnoj prodaji iznosi 45% i zabeležiće mo finansijski rast od 30% (sa 16,5 miliona na 21,5 miliona €), a količinski za 55% (sa 12.500 na 19.500 t). Taj rast je, što čitaoce Tona sigurno najviše i zanima, najveći u dekorativi (finansijski 42% i količinski 83%).

– Zadržali smo odličan balans i u prodaji po programima, jer svi programi rastu, s tim što je zbog integracije Zorke Color najveći rast u dekorativi, ali odlične procenete rasta zabeležili su i svi industrijski programi, a posebno Metal, koji će godinu završiti na rekordnih 12 miliona € prodaje, kao i Boja za puteve i Auto-reparatura.

– Za nas je ova godina vrlo važna i zbog činjenice da smo povećali broj izvoznih tržišta i rast na nekim tržištima koja imaju dalju, veliku perspektivu, kao što su Bugarska, Rumunija, Mađarska, Hrvatska, Slovenija, Italija, Slovačka, Češka, Poljska. Time smo smanjili zavisnost od tržišta Rusije i Belorusije, koja su ranije u našoj prodaji učestvovala sa 20%, a u planu za sledeću godinu učestvuju sa 12,5%, uz navedeni rast koji smo zabeležili. Shodno aktuelnoj geopolitičkoj situaciji, to je za našu fleksibilnost bilo izuzetno važno, a ujedno smo uspeali da sačuvamo najveći broj kupaca i prometa na pomenuta dva tržišta.

2. – Izuzetno smo svesni svih izazova koji nas okružuju, pre svega geopolitičkih, koji su se sa epidemioloških, nažalost, preneli na ratne i uzrokuju rast svih troškova, a time i neminovnu recesiju. Ipak, naš životni stav i moto je da razmišljamo optimistički, čak i u situacijama kada nemamo realnih osnova za to, i s tim u vezi cilj nam je da prodajno „cedimo suhu drenovinu“ uz neophodnu kontrolu troškova u svim mogućim segmentima.

– Kada smo u oktobru pravili procenu za kraj 2022. i plan za 2023. godinu, ciljali smo finansijski rast od 2%, ali količinski nešto nižu prodaju (za 5%). Sada, na kraju godine, kada vidimo da će prodaja biti veća od procenjene, ti indeksi su još manji, ali naš cilj je da s vernim kupcima predemo 50 miliona € u 2023. godini.

– Procenjuje se da će Srbija kao država i u 2023. imati rast BDP-a od 2%, i mada će to predstavljati pad u poređenju s tekućom godinom (poslednja pro-

cena za 2022. jeste rast od 3,6%), znamo da je potrebno da se još više koncentrišemo na ovo, za nas dominantno tržište, a uz njega i na već istaknuta perspektivna izvozna tržišta.

– Tekuću godinu obeležili su procentualni pad razlike u ceni i profita i naš cilj je da se taj trend zaustavi i polako preokrene u drugom smeru.

3. – Helios Srbija će nastojati da i dalje ima dosta pozitivnih iznenađenja i kao i uvek, svim čitaocima Tona, našim dragim partnerima, mogu samo da poručim da je prava šteta ne raditi sa nama. Stabilni smo, imamo velikih planova i mogućnosti, pozitivni, otvoreni i maksimalno fokusirani na budućnost. Naši vlasnici su izuzetno zadovoljni postignutim, podržavaju nas na putu modernizacije i sa te strane mogu da zahvalim svim našim partnerima, jer je to i zajednički uspeh. Kansai Helios je posle akvizicije Zorke Color nastavio sa akvizicijama u Evropi, pa su tako deo Grupe postale i nemačke kompanije Wefa i CWS Group, kao i još dve manje austrijske kompanije. To će Grupi doneti novih 120 miliona € prometa na rekordnih 550 miliona € u 2022. godini.

– Najveći izazovi Helios Srbije u 2023. godini jesu dalja modernizacija i povećanje kapaciteta, a posebno motivacija i unapređenje zaposlenih.

– Čitaoce Tona i naše partnere skromno bih posavetovao da vode računa da se nepreinvestiraju, da budu finansijski disciplinovani, da paze na cash flow i da poseban akcenat stave na intenzivnu i pozitivnu komunikaciju i motivaciju zaposlenih i svih partnera s kojima sarađuju. Branša boja i lakova zasigurno je jedna od najžilavijih, tj. najotpornijih na sve izazove, ali to ne znači da se ne treba boriti, u ovakvim vremenima čak i više nego ranije.

– Koristim ovu priliku da pozdravim sve naše partnere, ali i da odam veliko priznanje svim svojim kolegama iz Helios Srbije, jer su zaista junački izneli poslovnu 2022. godinu, ostvarujući rekordne rezultate. Sve uspehe, iako je prošlo više od godinu dana, posvećujemo kolegama koji su nas prerano napustili, Aleksandru Ponjaviću i Vladimiru Radovanoviću.

– Samo hrabro i pozitivno, idemo dalje! Na prvom mestu vašim porodicama i vama u svoje ime i u ime Helios Srbije želim mnogo sreće, zdravlja i ljubavi.

– Živeli i zdravi bili!

NEMANJA ROMANDIĆ

direktor
Roma Company

1.

– Naš finansijski promet u dinarima je za 17% veći nego u prošloj godini. Budući da imamo veoma raznovrstan asortiman i da su poskupljenja u toku godine sukcesivno išla od 5% do 35%, naša procena je da prodatih količina imamo kao i prethodne godine. Ovi podaci svakako ukazuju na kvalitet proizvoda u našem prodajnom asortimanu, ali govore i o zadovoljstvu kupaca koji nam svih ovih 30 godina uspešnog poslovanja ukazuju poverenje i lojalnost.

2.

– Roma Company kao porodična firma koja neguje tradiciju dugu 30 godina, u 2023. namerava da zadrži poziciju lidera na tržištu. Očekujemo da ostvarimo planirani finansijski rast od 10%, što bi se odrazilo na rast prodatih količina od 3%. Ovo je samo jedan u nizu strateških planova koje Roma Company priprema za narednu godinu, jer iako nam je cilj da ostanemo lideri, fokus će nam i nadalje biti na društveno odgovornom poslovanju koje je u 2022. godini jubileja, pružilo značajan doprinos u svim gradovima u kojima Roma Company posluje.

3.

– Naredna godina biće izazovna jer očekujemo usporenost u razvoju tržišta nekretnina, što će se odraziti i na čitav građevinski sektor. S jedne strane imamo rast kamatnih stopa i ekonomsku situaciju na tržištu, kao i kupovnu moć koja je za nijansu niža nego prošle godine, budući da je sve poskupelo za 10–20 odsto, a prihodi nisu porasli. Svi ti činioci će očekivano usporiti razvoj tržišta nekretnina. S druge strane su planovi proizvođača i bitnih činilaca u građevinskom sektoru, koji očekuju povećanje količina prodatih proizvoda i materijala, kao i rast prihoda.

– S obzirom na celokupnu situaciju na tržištu, u narednoj godini ciljeve će moći da ostvare samo najvredniji, najbrži i najkreativniji. Moj savet je da budemo posvećeni, vredni i kreativni kako bismo uspeli u tome.



– Srećnu Novu godinu i mnogo uspeha na privatnom i poslovnom planu želimo svim čitaocima magazina Ton.

Kako uštedeti primenom energetske efikasnosti

ŠTEDNJA IZOLACIJOM



Ušteda energije jedno je od ključnih pitanja današnjice. Pored toga što su energetske resursi ograničeni i što unapređenjem energetske efikasnosti doprinosimo zaštiti životne sredine i smanjenju emisije štetnih gasova, i kriza koja je u toku širom sveta znatno ubrzava pitanje potrošnje energije

Većina zemalja obavezala se na postepeno smanjivanje emisije CO₂ do 2030. godine, uz produženi rok do 2050. i to pre svega energetsom sanacijom postojećih objekata i prelaskom na obnovljive izvore energije.

Najveći potrošači energije jesu zgrade, koje su odgovorne za potrošnju preko 40% ukupne energije u svetu. Srbija troši znatno više energije od evropskog proseka, čak četiri puta više od proseka EU. Istraživanja su pokazala da 85% stambenih zgrada u Srbiji ne zadovoljava minimalne uslove energetske efikasnosti, te je jasno da se najveće uštede energije mogu ostvariti upravo u građevinskom sektoru.

Prema važećem Pravilniku o energetske efikasnosti Republike Srbije, energija potrebna za grejanje izražena je u kWh/m², a kada su u pitanju novi objekti, neophodno je da se dostigne minimalno razred C, što znači da potrošnja u jednom stambenom objektu (kući) u kome živi jedna porodica iznosi 65 kWh/m² godišnje. Uštede koje sa sobom nosi dobro izolovana kuća prilično su velike. Prema proračunima kompanije Knauf Insulation, ugradnjom odgovarajuće fasadne izolacije potrošnju energije za grejanje ili hlađenje možemo smanjiti do 40%, izolacijom kosog ili ravnog krova za 30%–35%, a izolacijom poda i do 13%.



Prednosti za domaćinstva

Iako na prvi pogled cene izolacije deluju kao veliki izdatak, ipak svi treba da razmišljamo o tome da se to obavlja jednom i da će se praktično isplatiti kroz smanjenje računa za grejanje ili hlađenje.

Iz kompanije Austrotherm navode da su za ispunjenje idealnih uslova u zatvorenom prostoru – temperatura 19–22 °C i vlažnost između 40% i 60% – neophodni idealno termički izolovani zidovi, pri čemu razlika u temperaturi između spoljne površine „grubog“ zida i unutrašnjosti objekta nije veća od 3 °C, bez obzira na doba godine. Samo dobra izolacija može obezbediti te parametre, stabilnu temperaturu i prostor bez buđi.

Bilo da kao izolaciju izaberete kamenu mineralnu vunu bilo stiropor, svakako ćete uštedeti. Recimo, u kući od 200 m² ušteda u proseku može iznositi između 50 i 150 evra, u zavisnosti od vrste energenata koja se koristi.

Kamena mineralna vuna kao izolacioni materijal pruža niz pogodnosti od kojih su najznačajnije termoizolacija, izolacija od spoljašnje buke, vrhunska zaštita od požara, kao i činjenica da zidovi dišu jer je u pitanju paropropusni materijal izuzetnih performansi, što unutrašnje prostorije štiti od pojave vlage i buđi. Ona omogućava i do sedam stepeni topliji zid tokom zime. Zbog vlaknaste strukture ispunjava stroge zahteve zvučne izolacije, a ima paropropustljivost i do 60 puta veću nego slični materijali.

Fasadni stiropor kao termoizolacioni materijal ima slične efekte kao i mineralna vuna. Danas se koriste stiropori s grafitnim vlaknima koji postižu do 23% bo-

BPIE studija o izolaciji

Vodeći nezavisni centar za ekspertize o energetske performansama zgrada BPIE nedavno je objavio studiju koja je analizirala potencijal za uštedu energije pomoću bolje izolacije u osam odabranih država članica EU (Francuska, Nemačka, Italija, Poljska, Češka, Slovačka, Slovenija i Rumunija). U fokusu su bile stambene zgrade kod kojih su se pokazale prednosti ulaganja u izolaciju, pre svega smanjenje potrošnje energije kojim se postigla ušteda gasa do 44% i smanjenje potražnje za energijom od 45%.

liji termoizolacioni efekat nego beli klasični stiropor. Prema preporukama Evropske unije i Pravilniku za energetske performanse objekata, optimalna debljina stiroporne izolacije za fasadne zidove za naše uslove iznosi 12 cm. U zavisnosti od konstrukcije, debljina može biti i veća. U našoj zemlji i dalje se za izolaciju kuća i zgrada više koristi stiropor, a razlog je njegova cena, koja je znatno niža od cene mineralne vune.

Sufinansiranje države

Nakon uspešnog projekta države u 2021, Ministarstvo rudarstva i energetike, posredstvom Uprave za finansiranje i podsticanje energetske efikasnosti, nastavilo



je sprovođenje Nacionalnog programa energetske sanacije stambenih zgrada, porodičnih kuća i stanova. Za gradove i opštine država je u 2022. izdvojila dve milijarde dinara za program unapređenja energetske efikasnosti u domaćinstvima. Tim iznosom pokrila je 50 odsto investicija (ministarstvo 25% i lokalne samouprave 25%), a građani su sami plaćali drugu polovinu. Sredstva su dodeljena 151 opštini i bila su namenjena za zamenu stolarije, ugradnju izolacije, instaliranje kotlova i peći na čistija goriva i za ugradnju solarnih kolektora i panela.

Konkurs za dodelu 300 miliona dinara lokalnim samoupravama Srbije bio je raspisan u maju 2022. za sprovođenje mera energetske efikasnosti u javnim zgradama. U Vojvodini je, takođe, planiran projekat koji će obuhvatiti postavljanje termoizolacije na zidove i krovove do 80 zgrada, modernizaciju sistema grejanja, ventilacije i hlađenja, zamenu kotlova na uglj, zamenu prozora i postavljanje visokoeffikasnih sistema za osvetljenje. Očekuje se da će projekat rezultirati smanjenjem ukupne potrošnje energije za oko 53% i smanjenjem emisije CO₂ za 56% u poređenju s periodom pre sanacije.

Na konferenciji za štampu 15. decembra 2022. godine predstavljeni su rezultati Projekta energetske efikasnosti i upravljanja energijom u opštinama u kojima je sanirano 14 obdaništa i škola i u kojima su poboljšani

uslovi za oko 5.600 korisnika. Tom prilikom pomoćnik ministra rudarstva i energetike Milan Macura izjavio je, između ostalog, da Ministarstvo rudarstva i energetike realizuje i priprema veliki broj projekata čija vrednost iznosi više od 920 miliona evra.

– Prema inicijalnim procenama, nakon realizacije biće ostvarena ušteda od najmanje 950 GWh na godišnjem nivou, a očekuje se i smanjenje emisije ugljen-dioksida od skoro 580.000 tona, što je 15% emisije CO₂ koja nastaje grejanjem domaćinstva – rekao je Macura.

Edukacija stanovništva

Stručna javnost smatra da kampanja za uštedu energije mora da bude intenzivnija, da se građani moraju mnogo više edukovati o uštedama koje im može doneti svaki detalj koji se tiče efikasnijeg korišćenja energije u domaćinstvu. Od svega toga stanovništvo može imati višestruku korist.

Gde možete da uštedite

Najveće zagađenje potiče od snabdevanja električnom energijom i drugim energentima, te je i s tog globalnog aspekta, kao i s aspekta smanjenja troškova, za svako domaćinstvo neophodno da štedi energiju. U to su mogli da se uvere svi koji su štedeli struju. Naime, one čija je potrošnja električne energije bila za 20% ili 30% manja od proseka, EPS je nagradio tako što im je umanjio iznose na oktobarskom i novembarском računom.

Osim toga, s obzirom na činjenicu da sve nove zgrade moraju imati energetske pasoš, a da ga mogu dobiti sve stare koje se rekonstruišu, u energetske krizi koja će očigledno potrajati upravo će taj dokument imati i veliki uticaj na prodaju nekretnina.

Sve u svemu, razlozi za štednju energije su višestruki i očigledno je potrebno uložiti veći napor da se, pre svega, građani Srbije što bolje i detaljnije edukuju o dobrobiti, koja pre svega podrazumeva uštedu u novcu, bolji komfor u domu i znatna ekološka poboljšanja životne sredine.





ISKORISTITE KREDITE ZA ENERGETSKI EFIKASAN DOM

Trenutno su aktuelni krediti za energetske efikasne domove u saradnji sa Evropskom bankom za obnovu i razvoj (EBRD) u sklopu kreditne linije za zeleno finansiranje GEF. Tehnološki selektor GEF-a sačinio je bazu podataka o visokokvalitetnoj kućnoj opremi i materijalima koji ispunjavaju standarde koje je EBRD postavio u Srbiji. To su energetske efikasne tehnologije koje su iznad proseka na našem tržištu, a koje se mogu finansirati kreditima i ostvariti pravo na povraćaj novca.

Ukoliko ste zainteresovani, možete zatražiti kredit kod dve banke, Procredit i Erste. Zajmoprimoci mogu da budu fizička lica, vlasnici ili stanari kuće, stambene zadruge, pružaoci usluga poput kompanija za upravljanje stambenim održavanjem i kompanija za pružanje energetske usluge koje obezbeđuju održavanje, rad, ugradnju, izgradnju, obnovu ili slične usluge prema ugovoru s pojedincima i stambenim udruženjima, zatim prodavci koji isporučuju ili prodaju i proizvođači koji proizvode prihvatljive tehnologije navedene u Tehnološkom selektoru.

ProCredit banka daje kredite koji omogućavaju povraćaj do 20% uloženog novca. Ukoliko kreditom finansirate samo jednu tehnologiju, povraćaj je do 15%, a ukoliko kombinujete dve ili više teh-

nologija, povraćaj ide do 20%. Izbor kreditiranja je širok, te su, između ostalog, krediti namenjeni za postavljanje novih prozora, vrata ili ostakljivanje (PVC ili alustolarija), za izolaciju krova, spoljašnjih ili pregradnih zidova i prizemlja, postavljanje kotlova na biomasu ili gas, instalaciju solarnih panela i grejača vode, toplotnih pumpi, nove rasvete i dr. Iznosi kredita za energetske efikasne podeljeni su na one do 600.000 dinara i one preko tog iznosa, s maksimalnim rokom otplate od 12 do 84 meseca. Kredit se može realizovati i onlajn na sajtu Procredit banke, gde se nalazi detaljno uputstvo za podnošenje zahteva.

Kredit kod Erste banke takođe vraćaju do 20% novca uloženog u renoviranje ili opremanje. Iznosi kredita kreću se od 50.000 do 3,5 miliona dinara, a rok otplate od 13 do 95 meseci. Ukoliko koristite kredit za kupovinu jednog ili više proizvoda iz iste kategorije, na primer za prozore i vrata, povraćaj je do 15%, a ukoliko kombinujete dva ili više proizvoda iz različitih kategorija, na primer za prozore i materijal za izolaciju spoljnih zidova, povraćaj je 20%. Erste banka ima širok izbor za kreditiranje koji uključuje zamenu prozora i vrata, opremu za grejanje, toplotne pumpe, termoizolacioni materijal koji smanjuje potrošnju električne energije itd.

ORIGINALNA NOVOGODIŠNJA DEKORACIJA U VAŠEM DOMU

Decembar je mesec novogodišnje euforije i magičnih trenutaka. Zima i pahulje, koje nagoveštavaju najlepší praznik, donose nam i inspiraciju za praznično dekorisanje doma.

Tada sve dobija dozu čarolije. Za sam kraj ove godine, uz malo vremena i puno dobre energije, budite za nijansu kreativniji i upustite se u još jedan zabavan projekat. Pogledajte naše predloge u nastavku i pretvorite svoj dom u magičnu novogodišnju bajku



Dekoratívni drveni svećnjaci

Drveni svećnjaci su odličan izbor za romantične zimske večeri, a njihova izrada je vrlo jednostavna. Sve što vam je potrebno od materijala jeste sledeće:

- komad drveta,
- bušilica i burgija za drvo odgovarajućeg prečnika,
- brusni papir,
- šestar,
- četka,
- DEKORIN Top lazura,
- sveća,
- ukrasna traka i ukrasi po želji.

Postupak izrade svećnjaka od drveta:

Najpre odredite veličinu željenih svećnjaka i uverite se da je drvo suvo i bez drvnih štetočina. Površine svećnjaka mogu ostati u izvornom stilu, a možete i ukloniti koru i izbrusiti površinu drveta kako bi bila glatka. Za određivanje otvora na svećnjaku i njegove veličine biće vam potreban šestar. Njime precizno obeležite mesto otvora za sveću ili neki drugi ukrasni element. Izdubite otvor u željenim dimenzijama. Očistite drvo od piljevine da bi bilo spremno za sledeći korak. Na svećnjak četkom nanosite DEKORIN Top lazuru, koja će ga zaštititi i istaći prirodnu strukturu drveta. Po želji, za dodatni svetlucajući efekat, svećnjak možete ukasiti raznim gliterima u boji. Kada se lazura na svećnjacima potpuno osuši, postavite željene ukrasne sveće i ukrase.



Izrada ukrasa od šišarki

Za ovu vrlo jednostavnu, originalnu ideju potrebno vam je sledeće:

- šišarke (različitih veličina),
- ukrasi po želji,
- ukrasni kanapi i trake,
- četka,
- DURLIN emajl za drvo i metal,
- DURLIN uljani razređivač.

Kada ste izabrali željene veličine šišarki i uverili se da ne postoje nikakva oštećenja na njima, možete započeti rad. Šišarke očistite od nečistoća, a zatim četkom nanosite odabranu nijansu DURLIN emajla za drvo i metal, prethodno razređenog DURLIN uljanim razređivačem do 5%. DURLIN emajl je odličan za dekoraciju drvenih površina i dostupan je u 15 standardnih nijansi. Za autentičan novogodišnji izgled, predlažemo vam da se poigrate bojama i ukrasne šišarke obojite u nijansama RAL 9006 ili 9010. Pored različitih nijansi emajla, možete upotrebiti i šljokice ili neke druge ukrase koje volite. Kada se emajl osuši, na red dolazi kačenje, za koje će vam biti potreban kanap ili ukrasna traka koja će se uklopiti u ostatak dekoracije. Šišarke mogu da budu dekoracija i za neke druge predmete, a ne samo za jelku. Tako obojene, možete ih iskoristiti i za dekoraciju novogodišnjih poklona i ulaznih vrata.



Jelka od drvenih gajbica

Da li postoji nešto lepše od kićenja novogodišnje jelke? Ako niste ljubitelj klasičnih jelki i želite nešto drugačije i originalno u svom domu, imamo predlog za vas.

Da biste napravili jelku od starih drvenih gajbica, potrebno je sledeće:

- stare drvene gajbice različitih veličina,
- lepak ili pištolj sa silikonom za lepljenje,
- brusni papir,
- ukrasne trake, šljokice,
- četka,
- DEKORIN lazura.

Gajbice očistite od prašine i prljavštine. Potrudite se da gajbice budu različitih veličina, jer će i efekat

dekoracije biti lepši. Brusnim papirom ošmirglajte ivice gajbica. Ukoliko želite da gajbica zadrži prvobitni izgled, zaboravite brusni papir i ostavite je baš takvu kakva jeste. Za zaštitu i dekoraciju, premažite gajbice DEKORIN lazurou, transparentnim premazom koji duboko prodire u drvo i ističe prirodnu strukturu. Izaberite neku od 11 nijansi koja najviše odgovara vašem enterijeru. Kada se lazura osuši, željene ukrase, tračice ili led lampice zalepite lepkom ili silikonom za lepljenje. Gajbice ređajte jednu na drugu dok ne postignete izgled novogodišnje jelke. U otvore gajbica poređajte ukrase, poklone, šta god poželite.

Ako ipak nemate dovoljno prostora za jelku ili želite diskretniju novogodišnju dekoraciju, ukrašene gajbice možete iskoristiti i za odlaganje predmeta, jastuka i čebadi koja će vas grejati u hladnim zimskim danima.



Nakon završetka novogodišnjeg dekorisanja doma, uživajte u magiji i prazničnoj atmosferi s najdražim osobama. Za odličnu godinu, nove projekte, večnu inspiraciju, obilje mašte i uspešnu realizaciju, Vašoj porodici i Vama želimo srećne novogodišnje i božićne praznike!

ZVEZDA

DODIRNITE NEBO, OSETITE PRIRODU I IZNOVA KREIRAJTE SVOJ DOM.

PRONAĐITE MIRNO SKLONIŠTE U SVOM DOMU I SRCU



Stalna žurba, milioni informacija, stres, otpad koji pluta našim rekama i okeanima... Čini se kao da smo otupeli na transparentnost digitalnog sveta i zaboravili na budućnost u potrazi za kratkoročnim zadovoljstvom u masovnom konzumerizmu

Stoga ne čudi što se trudimo da u svojim domovima uspostavimo čvršće veze s prirodom. Želimo da svoj dom pretvorimo u sigurno utočište u kojem se možemo opustiti, zaboraviti na stres radnog dana i uživati u kvalitetnom životnom okruženju i vremenu sa svojom porodicom.

U potrazi za autentičnošću, vraćamo se prirodi koja za nas predstavlja beskrajn izvor života i inspiraciju za budućnost. Održivost bi se mogla označiti kao jedan od najnovijih trendova, ali to bi trebalo da bude naše opredeljenje, nešto što je više od prolazne faze.

Reč je o slobodi, o preuzimanju kontrole na ličnom nivou.

Otvorite svoja čula, inspiracija je svuda oko vas!

Naša želja da obuhvatimo elemente prirode vodila nas je u kreiranju i odabiru boje 2023. godine.

Za vas, za vaš dom, vaš osećaj slobode, tu je boja godine – **nebeskoplava, Family 520D.**

S obzirom na količinu vremena koje provodimo u zatvorenom prostoru, nebeskoplava boja nudi nam bekstvo od ograničenja i omogućava lako povezivanje s prirodom. Uz beskrajne mogućnosti kombinovanja s prirodnim i ponovo korišćenim materijalima, možete kreirati moderne i savremene enterijere. Preplitanjem različitih plavih ili srodnih tonova iz hladnog spektra skale boja (npr. zelene, tirkizne) na šarama nameštaja, zidnih obloga ili u dekorativnim dodacima kao što su zavese, tepisi, jastuci, keramika s retro dezenima i sobnim biljem, postizemo smirujući efekat i razbijamo monotoniju. Dodavanjem komplementarnih toplijih tonova (npr. zlatna, žuta, narandžasta) poput robusnog drveta, tkane teksture ratana, mat brušenih metala, mesinga i bakra, tkanina vatrenih i sunčanih nijansi, u ambijent unosimo više živosti i dramatičnosti.



Za bezvremenski i svež izgled sobe možemo se igrati nežnim kontrastima (npr. beli i zemljani pastelni tonovi), kao što su beli nameštaj, prirodno drvo, suvo cveće, meke pletene teksture u pastelnim tonovima, tepisi od jute, prirodni kamen, mermer. Novokreirani i korišćeni prirodni komadi pružaju prijatan osećaj i bezvremenski kvalitet vašem prostoru.

Priroda nam daje život, sačuvajmo ga!

Za nas u JUB-u ključno je stvaranje prijatnog prostora za trenutke koji vas podržavaju u životu. Dobili smo sertifikat EU Ecolabel za određene proizvode, koji uzima u obzir ceo životni ciklus proizvoda (LCA) i obezbeđuje smanjenje njegovog negativnog uticaja na životnu sredinu, čime podržavamo održivi razvoj naše planete – našeg doma. Priroda nije samo izvor inspiracije, ona je život. Čuvamo je u nebeskoplavoj nijansi Freedom 520D za vas.

Naša planeta, naša budućnost, zajedno možemo mnogo!

Želja nam je da bojom godine skrenemo pažnju na značaj zaštite naše plave planete. Prečesto ignorišemo činjenicu da uništavamo Zemlju, koju delimo s milionima životinjskih i biljnih vrsta. Udisanje čistog vazduha i pristup vodi za piće više nisu neograničeni. Mali doprinosi svakog pojedinca mogu znatno doprineti čistijoj životnoj sredini. Želimo da podstaknemo ljude da ponovo koriste materijale, renoviraju stari nameštaj i drugu opremu u svom domu. Želimo da ukažemo na mogućnost da mnoge stvari koje nameravamo da bacimo uz malo kreativnosti mogu da dobiju novo značenje i novu ulogu. Možemo da popravimo, obnovimo, recikliramo i ponovo koristimo stvari. Na taj način doprinećemo očuvanju naše planete.



silex®

savršeno-završeno

savršeno-završeno



Silex je među retkim našim firmama koje su nastale pre skoro jedan vek, tačnije pre 90 godina. Možete li nam ispričati kako su izgledali počeci kompanije?

– Koreni našeg preduzeća dosežu do davne 1932. godine, kada su braća Topalović u Trsteniku osnovala radionicu za proizvodnju mlinskog kamena Kvarc. Zahvaljujući uspešnom poslovanju i odličnom kvalitetu proizvoda, Kvarc 1935. godine prerasta u fabriku

mlinskog kamena, koja je posebnom uredbom Ministarskog saveta proglašena za privilegovanu industriju. Firma potom osniva svoja predstavništva u Beču, Temišvaru, Bukureštu, Krajovi i Sofiji, a kvalitet mlinskog kamena postaje poznat širom Evrope.

Posle Drugog svetskog rata sedište firme preseljeno je u Osijek i otvorena su brojna predstavništva po Evropi. Kako su se širili poslovanje i asortiman?



– Jedan od osnivača firme Kvarc Dobrosav Topalović 1947. godine osniva u Osijeku novo preduzeće, Silex, koje takođe posluje veoma uspešno i proširuje svoj program, tako da osim mlinskog kamena počinje da proizvodi i ukrasne maltere za završnu obradu fasada koji se nanose prskanjem i poznati su na tržištu pod opštim nazivom Hirofa. Tokom godina Hirofa, bela i u više desetina boja, postaje glavni proizvod Silexa.

– Sin Dobrosava Topalovića Miloš nastavlja porodičnu tradiciju i krajem 1990. sa suprugom i sinovima osniva u Pančevu preduzeće Silex, a zbog poznatih ratnih događaja u bivšoj SFRJ, istoimena firma u Osijeku 1991. godine prestaje da radi.

– Preduzeće Silex osnovano je kao deoničarsko društvo za proizvodnju i trgovinu, a bavi se prvenstveno proizvodnjom materijala za završne radove u građevinarstvu, naročito materijala za završnu obradu zidova.

Šta su, prema vašem mišljenju, bili ključni trenuci u razvoju kompanije?

– Na samom početku postavili smo osnovne principe poslovanja: vrhunski kvalitet proizvoda, pouzdanost i stalno održavanje dostignutog nivoa kvaliteta, sopstveni razvoj, uz što bržu primenu stranih dostignuća u oblasti našeg proizvodnog programa, korektan odnos prema poslovnim partnerima, povoljne cene,



tj. povoljan odnos cene i kvaliteta proizvoda. Primenom tih principa, čijem potpunom ostvarenju stalno težimo, dovela nas je do pozicije jednog od vodećih proizvođača materijala za završne radove u građevinarstvu na tržištu Srbije. Tako smo 1998. godine bili prvo preduzeće u toj oblasti koje je dobilo sertifikat Saveznog zavoda za standardizaciju za sistem kvaliteta prema standardu ISO 9001. Naš sistem kvaliteta je 2003. godine proverila i potvrdila renomirana svetska kuća za ocenjivanje sistema kvaliteta SGS. Prateći ponudu renomiranih svetskih proizvođača sličnih materijala, Silex svake godine širi asortiman svojih proizvoda razvojem novih materijala.

Prošle godine Silex je dobio novog vlasnika, kompaniju W. D. Concord West. Koliko je ta akvizicija doprinela razvoju poslovanja Silexa?

– S novim vlasnikom, W. D. Concord Westom, Silex je dobio veći potencijal i mogućnost za bolju i sadržajnije saradnju s vodećim kompanijama u oblasti građevinarstva. Stvaraju se uslovi za veći obim proizvodnje, povećava se ekonomičnost i produktivnost, ulaže se u savremenu opremu, prate se nove tehnologije u ovoj oblasti, novi proizvodi prilagođavaju se zahtevima tržišta, a nude se i novi proizvodi iz vlastitog razvoja. Ozbiljno se prati i analizira konkurencija kako bi se podizao kvalitet proizvoda i išlo u korak s novitetima.

Kakvi su planovi i ambicije kompanije za narednu deceniju?

– Silex je tokom 2022. godine radio na usavršavanju svojih proizvoda i podizanju kvaliteta obavljajući mnogobrojna testiranja u laboratoriji i na samom terenu. Pažljivo smo usvajali sugestije i zahteve potrošača kojima izlazimo u susret i nastojimo da ispunimo najviše zahteve. Tim stručnjaka trenutno radi na razvoju novih proizvoda kojima će Silex proširiti svoj asortiman i postati još konkurentniji na tržištu. Kontrolu kvaliteta proizvoda, osim naše laboratorije, sprovode i evropski sertifikovane laboratorije, čime pokazujemo čvrstu odlučnost za širenje i prisustvo Silexa na tržištu. U narednom periodu očekuje se širenje na tržištu Srbije, gde poslednjih 30 godina nudimo pouzdane i kvalitetne materijale za završne radove u građevinarstvu. Kao što smo ranije naveli, principi kojih se držimo poslednjih 30 godina, ostaju u fokusu i za naredne dve decenije. Želimo da Silex zauzme svoje mesto u zemljama Balkana, pa i Evrope. Znamo da ništa ne dolazi preko noći i da će kvalitet proizvoda i korektno poslovanje biti osnovni principi kojima ćemo se voditi u procesu širenja na druga tržišta.

W. D. Concord West je građevinska kompanija osnovana u Beogradu 2010. godine koja svoju primarnu delatnost fokusira na izvođenje radova u visokogradnji, projektovanju, konsaltingu i inženjeringu. Zahvaljujući timu od preko 400 stručnjaka realizovani su brojni projekti, od složenih rezidencijalnih, preko hotelskih i bolničkih, do komercijalnih i edukacionih.



Classic

Tema |



Povoljne cene Dobar kvalitet

Nitro razređivač | Uljani razređivač

Žižol Neo Protect | Staklarski git

Antirost | Firnis | Šamotni set

Streč folija | Karton za zaštitu

Nivelatori | Kajle



WAGNER



Savršen za nanošenje lakova i lazuza



Savršen za nanošenje zidnih boja

CLICK & PAINT

Paint dizajn omogućava jednostavno postavljanje i čišćenje, kao i brzu promenu boja i materijala.

BOJA NANETA U REKORDNOM VREMENU.

Tako lako, tako čisto!



W450

SISTEM ZA NANOŠENJE UNUTRAŠNJIH ZIDNIH BOJA

Sa W450 možete jednostavno i brzo nanesti sve vrste unutrašnjih boja za zidove. Bilo koju sa rezervoarom držite u ruci, dok tubina vuče na ramenu ili držite na podu. Takođe možete precizno prskati oko vrata i prozora. SPRAY mlaznica omogućava veoma finu, preciznu nanošenje kodliču pokrivenost. Mlaz i volumen boje je u potpunosti podešav. Kada je posao završen, pištolj se može lako odvojiti radi brzog čišćenja sistema.

Performanse: 15m² / 10min

Protok materijala: prilagodljiv: 0-230 ml/min

Snaga atomizacije: 130W

Potrošnja energije: 460W

Kapacitet rezervoara: 1300ml

Dužina creva: 1,8m



W100

PIŠTOLJ ZA PRSKANJE KOMPLET

Izvanredan pištolj za lakiranje porcelana, ogledala, namirnica, za drvenost metalne površine, za sve vrste i vrstije projekte. Za nanošenje boja na vodenej ili sintetičkoj bazi, lakova, laka, intenzivni, emulzija.

Zahvaljujući visokoj moći atomizacije materijala možete dobiti najbolji rezultat, na najtežim i najtežim površinama i metalnim površinama.

Možete postići brzo, savršeno završeno obradu u 60 sekundi bez potrebe za bilo kakvim drugim radom, čak i kada prskate predmete opod Vas ili radite iznad glave ili boje teško dostupne uglove, ćokove.

- Potpuno podešav protok boje za preciznu kontrolu pri nanošenju.
- Click & Paint ručica za brzo i jednostavno menjanje posuda za boju, dijelova, ponovno puperje ili čišćenje.
- 3 podešiva ureta prskanja vertikalno, horizontalno ili detaljno.
- HVLP tehnologija za minimalnu potrošnju.

Snaga motora: 280 W.

Snaga raspršivanja: 65 W.

Max protok boje: 0-110 ml / min.

Max viskozitet: 90 DIN sec.

Kapacitet rezervoara: 800ml.



FLEXIO 590

VIŠENAMENSKI SISTEM

Flexio 590 je savršen višenamenski sistem za sve vrste projekata u kući i bašti. Zidovi, plafoni, orman, nameštaj, vrata, ograde, garažna vrata, terase, stuci, garniture za sedenje... Snazna X-Bost turbina daje dovoljno snage za aplikaciju uobičajenih boja čak i nerazrednih!

Flexio 590 je najbrzi uređaj u svojoj klasi. Sa brzinom od 1km2 u minuti možete prosečan dnevni boravak obojiti već za 12 minuta. Sa podešivim pritiskom, snaga turbine može se podeľavati tako da odgovara bilo kojoj vrsti premaza.

iSPRAY™ mlaznica omogućava tankim i laticama bojana vroma fino, precizno nanošenje i bolju pokrivenost. Umesto nanošenja dva sloja boje četkom ili valjkom, nanosite istu količinu boje za upola manje vremena. Flexio 590 dolazi u kompletu sa PerfectSpray-om namenjenom nanošenju lakovnih i lak premaza u cvrstoj plastičnoj kutiji.

Snaga: 630W

Max protok boje: 0-500ml/min

Viskozitet: 4000 mPas

POWER PAINTER 90 EXTRA HEA

BRZ, ČIST, SAVRŠEN – AIRLESS SISTEM ZA NANOŠENJE BOJE

Pouzdan, brzi svestran u upotrebi, spreman je kad god je potrebno za jednostavno, brzo i ravnomerno nanošenje boje.

Tipični projekti, unutrašnji i spoljašnji, pokrivaju razne primene, uključujući zidove, plafone, vrata, okvire vrata, čelične grede, prozorske kapke, šupe, ograde, brodske podove, garaže i još mnogo, mnogo toga!

Dostupna i verzija bez kolica



HEATGUN FURNO 300

ELEKTRIČNI TOPLOTNI PIŠTOLJ

Idealni za početnike, vanje projekte ili lagani rad u kući i bašti: popravat uklanjanje stare boje i podnih obloga, savijanje plastike, otpaljivanje zamrznutih cevi, podpaljivanje roštilja...

Ergonomski projektovan, savršeno prijanja u ruci stvarajući komfor u radu.

Dva nivoa temperature od 400 °C do 575 °C.

Mlaznica je otporna na koroziju i ima poklopac otporan na toplinu.

Održavljivi kući omogućuje jednostavno skladištenje potrošaka.

Raspon toplog vazduha: 400°C/575°C

Dve podešive brzine rada

Dva nivoa podešavanja toplote

Toplotni kapacitet: 675 l/min

Snaga: 1600 W

HANDI ROLLER

PRAKTIČAN TELESKOPSKI VALJAK SA REZERVOAROM

Sa Wagner Handi valjkom sada možete nanositi boju koricom i laticama. Možete oplećati svoje zidove bez penjanja i prosipanja boje. Boja se ovde jednostavno i u željenoj meri upumpava u valjak iz integralnog rezervoara. Svako može odrediti svoju brzinu rada. Namijenjen za unutrašnje radove, za rad sa bojama na vodenoj bazi ili na bazi rastvarača, laticama boje, lazimne premaze.

Kapacitet rezervoara: cca 550ml



- Težina (verzija sa kolicima): 23 kg
- Dužina creva: 15 m
- Snaga motora: 800W
- Napon: 230 V / 50 Hz
- Maks. veličina mlaznice: 0,019"
- Maks. radni pritisak: 200 bara, (20 MPa)
- Maks. brzina isporuke: 1,9 l / min
- Maks. protok pri pritisku od 120 bara (12 Mpa): 1,6 l / min
- Maks. Viskoznost: 20.000 mPas

ROMA
Boje • Fasade • Tapete

Milana Rešetara 11
Zemun
Tel: 011/222-4000
www.roma.rs

WAGNER



KAKO ODRŽAVATI AIRLESS UREĐAJ U ZIMSKOM PERIODU

Za svakog izvođača radova, airless uređaj je investicija koja će obezbediti vrhunske performanse dovoljno dugo da pruži znatan povraćaj sredstava i zaradu. Postoji veliki broj faktora koji mogu da smanje životni vek uređaja. Ali uvek se mogu i moraju izbeći neodržavanje i neodgovarajuća nega uređaja.

Redovno održavanje uređaja duže će očuvati njegovo dobro stanje, održati visoke performanse i nivo efikasnosti i proizvoditi sveukupno bolji rad.

Evo nekoliko saveta kako efikasno održavati airless uređaj i u zimskom periodu.



Koristite odgovarajuću tečnost za zaštitu od smrzavanja prilikom skladištenja uređaja

Ako ćete svoj airless uređaj čuvati duže od nekoliko dana, za početak, ne ostavljajte vodu u pumpi. Mnoge komponente mašine napravljene su od čelika i drugih metala i mogu da zarđaju ako se drže u dodiru s vodom tokom dužeg perioda.

Ako se, uz to, voda zamrzne u pumpi tokom skladištenja u zimskom periodu, ona se širi, uzrokujući oštećenje komponente. To može da bude trajna i nepopravljiva šteta. Prilikom zimskog skladištenja uređaja uvek je preporuka korišćenje odgovarajuće tečnosti koju preporučuje proizvođač kako bi se izbegli ovakvi problemi.

Većina konzervansa na tržištu nudi ne samo negu i očuvanje već i zaštitu od mraza.

Wagner Easy Clean temeljno čisti sve delove Wagner airless uređaja natopljene bojom i istovremeno pruža optimalnu zaštitu od korozije.

Primena:

- Snažno protrestite pre upotrebe.
- Pomešajte sadržaj s vodom u odnosu 1 : 30.
- Pustite da rastvor cirkuliše kroz opremu.
- Na ovaj način uređaj je zaštićen od oštećenja od mraza i bezbedan da preživi zimu bez oštećenja.



Održavajte filtere čistima

Filteru na uređaju možda će biti neophodno čišćenje između promene kanti boja. Da biste to uradili, koristite meku četku da uklonite ostatke boje s filtera. I pištolj za prskanje takođe ima filter koji sprečava da ostaci uđu u vrh pištolja. Obično se unutar sklopa ručke pištolja za prskanje nalazi filter koji se može ukloniti, oprati, očistiti ili zameniti. Odvrnite ručku, uklonite filter i temeljno ga očistite.

Vodite računa o ventilima

Ulazni ventil treba podmazati nakon svake upotrebe. To će održavati vaš uređaj u dobrom radnom stanju i pomoći pri prskanju. Takođe bi trebalo da temeljno očistite sklop ventila malom četkom i vodom. Ako i nakon čišćenja ventila uređaj kaplje, vreme je da se ventili potpuno zamene.



Očistite temeljno boju s motora

Pobrinite se da motor vašeg uređaja bude očišćen od ostataka boje. Svaka boja koja se s vremenom nakupi na površini, delovaće kao izolacioni pokrivač i može izazvati pregrevanje uređaja.



Procedite boju pre nanošenja uređajem

Proceđivanje boje sprečava da sitne i krupnije grudvice ili otpad začepi dizne i oštete opremu. Da biste to uradili, sipajte boju kroz cediljku u drugu kantu pre nego što je unesete u sistem za prskanje.



Ne skladištite pod pritiskom

Čuvanje uređaja pod pritiskom može da predstavlja opasnost po bezbednost. Obavezno ostavite bajpas ventil za punjenje/prskanje u položaju za punjenje da biste izbegli ovaj problem.

Wagner TipClean – tečnost za čišćenje dizni

Namenski komplet za čišćenje dizni. Uključuje plastičnu posudu i tečnost – rastvarač za čišćenje. Čišćenje je jednostavno: otvorite poklopac, stavite diznu u posudu, zatvorite poklopac i okrenite posudu naopako, a zatim samo kratko protresite da biste započeli proces čišćenja. Ostavite dizne u posudi 15 minuta do sat. Dizne mogu biti očišćene bilo gde i bilo kada, u radionici, na gradilištu, vozilu...



MAGNETNA BOJA

MAGNETPAINT pretvara svaki zid u 'magnetnu' površinu za magnet!

To nudi širok spektar neverovatnih mogućnosti za upotrebu magneta na gotovo svakoj površini.

Čak i na zakrivljenim površinama na kojima su oglasne table i paneli neprikladni, **MAGNETPAINT** omogućava kreativno korišćenje prostora na zidu.

MAGNETPAINT je lateks boja na vodenoj bazi sa nerđajućim česticama gvožđa i može se i prefarbati bez problema.

Magnetska snaga će zavistiti od broja nanetih slojeva i veličine i čvrstoće korišćenih magneta.

Širok spektar mogućih primena: kod kuće, u dečijim igraonicama, obdaništima, u kancelariji, u prodavnicama ili na sajmovima, u obrazovanju ili u zdravstvu...



PIŠI - BRIŠI BOJA

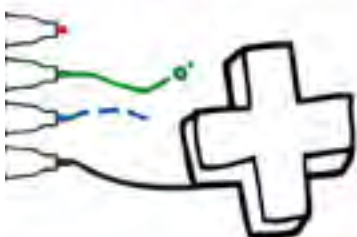
SKETCHPAINT pretvara gotovo svaku glatku površinu u površinu sa karakteristikama piši-briši table po kojoj se može pisati i brisati odgovarajućim markerima.

Na taj način je moguće napraviti velike prostore za pisanje i crtanje, čak i cele zidove u konferencijskim salama, kancelarijama, školama, dečijim sobama ...

Ako želite da površina bude ujedno i magnetna, tada prvo kao podlogu nanosimo **MAGNETPAINT**.

SKETCHPAINT je raspoloživ kao beli ili bezbojan premaz, oba u sjajnoj ili mat verziji.

Bez mirisa je i bez štetnih materija (bez VOC-a)



DODATNI ASORTIMAN



Iz magnetnu boju **MAGNETPAINT** i piši - briši boju **SKETCHPAINT** u ponudi je i veliki asortiman odgovarajućih izuzetno jakih (neodimijumskih) magneta u raznim oblicima , kao i markeri za pisanje po piši - beži površinama i sredstva za njihovo održavanje - čišćenje.



ROMA
company
Boje • Fasade • Tapete

Milana Rešetara 11
Zemun
Tel. 011/222-4000
www.roma.rs

NOVITET 2023

HARDY Tim uvek radi na inovacijama. Komfort špahtla sa zamenjivim sečivima je svakako iskorak, kako u smislu unapređenja samog proizvođača tako i u smislu efikasnijih mogućnosti za izlaganje na prodajnim mestima. Takođe, velik trud smo uložili da samo pakovanje sadrži sve neophodne informacije koje su neophodne krajnjem korisniku.



KOMFORT ŠPAHTLA

5 dimenzija - prilagođeno vašim potrebama



100 cm



80 cm



60 cm



40 cm



25 cm



- sečivo od nerđajućeg čelika debljine 0,3 mm ne grebe tretiranu površinu
- ergonomska ručka prilagođena za rad sa obe ruke
- adapter za prihvat teleskopske drške
- laka zamena sečiva - nema potrebe za dodatnim alatima
- veoma praktične kukice za izlaganje proizvoda u radnji



POZNATI BRENDA

MAXIDECOR

DEKORATIVNE TEHNIKE

Osnovna uloga boja u domaćinstvima jeste zaštita zidnih površina. Osim ostvarenja zaštitne uloge, postoji i želja za zadovoljenjem estetskih zahteva. Nakon nijansiranja i proširivanja izbora boja, sledeći logičan korak bila je pojava specijalnih boja kojima je moguće postići određene estetske efekte, a zatim i pojava posebnih materijala čija je prvenstvena uloga ispunjenje estetskih zahteva, dok zaštitna funkcija postaje sekundarna

Prateći takav razvoj tržišta, kao i pojavu i razvoj najpre boja za specijalne estetske zahteve, a zatim i posebnih materijala kojima se ti zahtevi zadovoljavaju, stručnjaci su osmislili čitavu lepezu proizvoda koji se svrstavaju u dekorativne tehnike.

Vodeći se zahtevima rastućeg tržišta, kao i zahtevima krajnjih korisnika, MAXIMA već godinama posvećuje veliku pažnju razvoju ovog segmenta. Na tom talasu, stvorena je linija proizvoda MAXIDECOR. Među njima je najprodavanija MAXIDECOR Sahara. To je dekorativna tehnika koja se odlikuje izuzetno lakim nanošenjem, a veoma dobrim efektom peska. Taj efekat na zidu može da bude predstavljen u formi koja dočarava pustinjsku oluju, dine, pustinjsku kišu i sl. Unapređenjem te dekorativne tehnike stvoren je nov materijal MAXIDECOR Sahara Fine, za koji je korišćena sitnija granulacija peska, tako da su njegovi efekti još izraženiji i sjajniji. MAXIDECOR Sahara i MAXIDECOR Sahara Fine dostupni su u šest različitih baza koje formiraju široku lepezu nijansi.

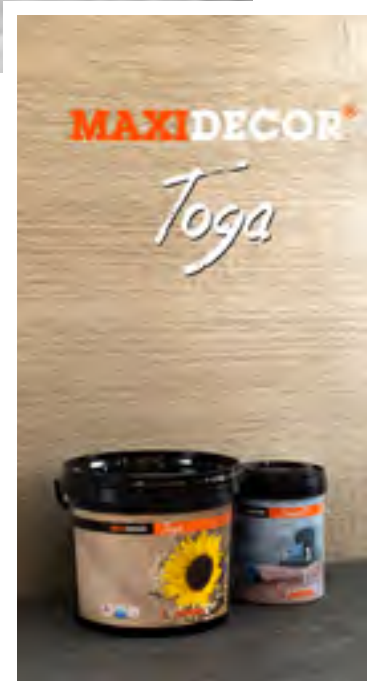




Dekoratívna tehnika koja poslednjih godina dominira u tzv. industrijskom dizajnu jeste MAXIDECOR Concrete, koji se, kao i Travertino, koristi i u enterijeru i u eksterijeru. Dozvoljava primenu različitih alata i maštovitih rešenja za formiranje finalnog izgleda, koji, između ostalog, može biti i poput grubog ili obrađenog betona.



Materijal koji se svakako izdvaja svojom širokom primenom i najrazličitijim efektima jeste MAXIDECOR Travertino. Ta dekorativna tehnika može se koristiti i kao fasadni materijal, a obrađuje se na različite načine i različitim alatima. Izgled po želji moguće je postići gumenim tamponima, silikonskim i čvrstim kalupima, kao i različitim šablonima. Travertino ostvaruje neponovljiv utisak, a površinama zidova u enterijeru, ali i na fasadama, pruža izuzetno efektan izgled, koji će svakako dugo biti atraktivan, bez obzira na promenu trendova, jer je prirodan. Osim toga, može se nijansirati završnim premazom Velatura i dodatno zaštititi različitim transparentnim premazima za zidove u enterijeru, ali i za fasadne površine.



Jedna od novih dekorativnih tehnika jeste Toga. Materijal na bazi akrilnih smola, koji se može obrađivati na različite načine i u mnoštvu raspoloživih nijansi, nudi nesvakidašnji izgled i utiske koji se pamte. Laneni dodir, glečer ili vodopad stvaraju efektan izgled zidova s neponovljivom teksturom materijala.

Pomenuli smo neke od mnogih dekorativnih tehnika. U ponudi su i Velvet, Oceano, Nova era, ali i mnoge druge kojima se postižu različiti izgledi i formiraju maštovito osmišljene površine koje stvaraju drugačije utiske.

Dekorativne tehnike pružaju mogućnost arhitektama da razviju svoje ideje i obične zidove ili fasade pretvore u one koje se pamte. Na taj način, i krajnjem korisniku, za čiju se naklonost svi bore, pružaju jedinstveno iskustvo i osećaj posebnosti doma ili drugih prostorija i drugačijih objekata

Da bi sve dekorativne tehnike bile uspešno primenjene, MAXIMA u svom trening centru u Beogradu, u okviru programa MAXIMA ACADEMY, kontinuirano sprovodi obuke dekoratera za sve dekorativne tehnike koje su deo proizvodnog programa. Zainteresovani dekorateri mogu se putem društvenih mreža prijaviti za program obuke i u neposrednoj upotrebi materijala, uz uputstva kvalifikovanog tehničara, naučiti različite tehnike primene dekorativnih materijala, upotrebu različitih alata, šablona i kalupa, te time unaprediti sopstvene veštine i postati konkurentniji i prepoznatljiviji na tržištu. Na taj način, dekorateri i MAXIMA zajedno obezbeđuju zadovoljenje zahteva krajnjih korisnika i proširuju ponudu u izvođenju završnih radova u enterijeru.

Na kraju, važno je pomenuti da se MAXIMA u proizvodnji ove linije proizvoda pridržava svog generalnog načela, ponude visokog kvaliteta proizvoda po cenama prihvatljivim za lokalno tržište.



www.maximapaints.com

SVE ZA VAŠU FASADU



BOJE I FASADE
MAXIMA[®]

TROŠKOVI RADA

TEŠKO
S NJIMA,
JOŠ TEŽE
BEZ NJIH



*Piše: Vladimir Miletić,
poslovni konsultant i trener*

Troškovi rada su najčešće jedan od najznačajnijih troškova za svaku firmu koja zapošljava više zaposlenih. Najčešće predstavljaju fiksni trošak, što znači da će zaposleni dobiti platu bez obzira na to da li ste vi kao vlasnik biznisa ostvarili profit.

Zbog toga su odluke o proširenju broja zaposlenih, određivanje pravog trenutka za zapošljavanje, analiza i praćenje učinka zaposlenog, kao i podizanje njegove motivacije, među najvažnijim i najsloženijim zadacima menadžera

KOMPLEKSNOŠT RADA S LJUDIMA

Za razliku od rada s mašinama koje funkcionišu po unapred predvidljivim pravilima, gde čak za kvar ili odstupanje od tih pravila dobijate garanciju proizvođača, za upravljanje ljudima nemate nikakvu garanciju. A često je i neizvesno kako

će se svaki pojedinac u kolektivu ponašati i kako će njegovo prisustvo uticati na druge.

Automatizacijom i uvođenjem veštačke inteligencije u mnogim industrijama, vlasnici biznisa traže načine da povećaju predvidljivost u rezultatima i smanje troškove. Za neka zanimanja najveća konkurencija nisu drugi ljudi, njihova znanja i

**Sve knjige
Vladimira Miletića
iz kojih preuzimamo priče
mogu se poručiti putem sajta
www.vladimirmiletic.rs**



iskustva, već mogućnost da to uradi robot. Zaista, zaposleni na tržištu Srbije i regiona mogu da budu mirni u tom pogledu još neko vreme, samim tim što je osnovni kriterijum za zamenu ljudskog rada još uvek njegova isplativost. Troškovi ljudskog rada variraju u različitim zemljama. To obično bude najvažniji faktor zbog kojeg vlasnici velikih kompanija odlučuju da premešte svoje fabrike u udaljene države da bi tamo razvijali proizvodnju.

Proizvodi mnogih velikih i poznatih brendova nikada nisu imali proizvodnju na svom tržištu, jer zbog visokih troškova radne snage verovatno ne bi bili dovoljno konkurentni ili profitabilni.

Zato bih svakom preporučio da bude oprezan i prati tehnološke promene i razvoj veštačke inteligencije u sopstvenoj struci. Istina je da inovacije i tehnologija otvaraju nova radna mesta i nude prilike za učenje i napredak. Ali isto tako je istina da se mnoge firme, struke i poslovi zatvaraju dolaskom novih tehnologija. Novo zamenjuje staro. Budni zamenjuju uspavane. I taj proces zamene se odvija u sve kraćim vremenskim ciklusima. Nema opuštanja.

DA LI RAČUNATE PROFIT RADNOG MESTA?

Kad mi vlasnik biznisa saopšti informaciju da planira da zaposli novu osobu ili uvede novo radno mesto, obično mu postavim jednostavno pitanje: zašto? Zbog čega želi da poveća trošak? Kakvu potrebu biznisa je uočio i šta će mu ona doneti?

Za neke preduzetnike zapošljavanje je kao kupovina skupocenog odelja ili sata. Lepo ga je imati. Ili koristi imidžu. Međutim, taj skupoceni sat ili odelo će svakog meseca donositi nove troškove i uskraćivati vas za profit ukoliko nemate jasnu računicu zašto je novo zapošljavanje potrebno i šta želite njime da postignete.

Jedan od najčešćih razloga zbog kojih kompanije ne ostvaruju profit ili ga ne ostvaruju u meri u kojoj bi mogle, upravo je nepostojanje VEZE između očekivanih rezultata novog radnog mesta i troškova koje oni prouzrokuju

Retko kad kao razlog novog zapošljavanja čujem jasan plan da se dodatnim ulaganjem poveća tržišno učešće ili smanji trošak, ili poveća prihod ili sve to zajedno.

Ako prilikom novog zapošljavanja ne pravite takvu analizu, postoji mogućnost da vam baš tu curi profit.

ZAPOŠLJAVANJE JE INVESTICIONA ODLUKA

Čim vlasnik u investiciju ulazi bez plana, ciljeva i brojki, jasno je da ih ni novozaposleni neće imati, te da će mu za razumevanje posla i svoje uloge u njemu trebati prilično vremena. Što je taj period duži, to su i troškovi veći, a profit i rezultati koje će doneti zaposleni biće manji.

Mnogi poslodavci prilikom zapošljavanja novih radnika traže da apsolutno budu ispoštovane formalne procedure prilikom prijema. Jasan opis radnog mesta, potpisan ugovor o radu, prezentovanje novoza-poslenom istorije kompanije, njene vizije i misije... Sve je to u redu, ali nikada nisam video da se novom zapošljavanju, tj. otvaranju novog



Kad zapošljavate, onda ste u ulozi sličnoj treneru fudbalskog tima koji na osnovu trenutnog rezultata i situacije na terenu donosi odluku o uvođenju novog igrača, a postojeću situaciju treba da promeni ili održi. U toj situaciji biraćete novog igrača u zavisnosti od ciljeva koje želite da on postigne. Isto tako, uvođenjem u igru, objasnićete mu šta očekujete od njega i kakva su mu zaduženja na terenu.

radnog mesta, pristupa kao investicionoj odluci (što ona po svom karakteru i jeste). Drugim rečima, glavni fokus kod novog zapošljavanja trebalo bi da bude na tome koliki trošak otvaranje radnog mesta nosi sa sobom, a potom i koliki je rast prihoda/profita potreban da bi se ulaganje isplatilo.

Odluke o novom zapošljavanju češće se donose na osnovu osećaja nego na osnovu analize i brojeva. To je pre svega investiciona odluka, što znači da ulažete u rad, znanja i veštine zaposlenog, u nameri da od tog ulaganja zaradite, tj. profitirate. Što bolje procenite na koji će način novo radno mesto i zaposleni doprineti daljem rastu kompanije, to će i njegov doprinos i motivacija biti veći.

Najveći broj poslovnih utakmica odvija se tako da ni igrači ne znaju rezultat. Niti znaju šta treba da urade niti treneri s njima komuniciraju. Ubačeni su u igru, pa kako se ko snađe. Možete zamisliti kako izgleda tim u kome trener i igrači nemaju komunikaciju i gde se ne zna šta im je cilj, ni kako da do njega dođu. Šanse za dostizanje uspeha znatno

su manje nego kod ekipa u kojima se tačno zna ko je za šta zadužen i gde su svi zajedno usmereni konačnom cilju.

Ukoliko ste se uputili ka poslovnom uspehu i pokrenuli biznis koji zapošljava druge ljude, budite svesni da će od toga kako ste te ljude izabrali, potom organizovali i na kraju motivisali, zavisiti i vaš profit

Ne očekujte da oni sami znaju kako da vam pomognu ako im to ne kažete.

Ne očekujte da vam uvećaju buduće rezultate ako ne znaju ni trenutne.

Ne očekujte da zaposleni brinu o vašem profitu ako i vi to ne radite.

U NOVOM
ODELU

NIŠTA LAKŠE!



POMAŽEMO VAM DA LEPITE, MONTIRATE, ZAPTIVATE I POPRAVITE.
Vaš smo pouzdani partner u oblasti izgradnje i obnove sa ciljem realizacije vaših projekata i unapređenja vaših ideja.

TKK MAKE
IT
EASIER

tkk-group.com

PREDSTAVLJAMO RADNJU
CRNA GORA



Tekst: Irina Maksimović

Koding Centar

PODGORICA

Ove jeseni u Podgorici je otvoren novi građevinski centar Koding. Prodajni objekat nalazi se na atraktivnoj lokaciji, u Dalmatinskoj ulici. To je ujedno i prvi objekat ove kompanije koja se već godinama uspešno bavi izvođenjem građevinsko-zanatskih radova.

Koding je osnovan 2014. godine kao porodična firma, a danas u njemu radi 15 zaposlenih. Posle velikog iskustva u izvođenju radova, 2022. godine odlučili su da svoje poslovanje prošire u maloprodaji. Novoizgrađen maloprodajni objekat prostire se na 1.200 m². Širok asortiman koji broji više od 6.000 artikala raspoređen je na tri nivoa. Ispred objekta nalazi se prostrani plato na kome je izložen deo robe i na kome se nalazi parking za kupce. Firma poseduje i potrebnu opremu (skele, oplata), kao i mehanizaciju (kamione, bagere, viljuškare, kombi vozila). Svojim gabaritom, ponudom i uslugom, ovaj prodajni objekat podseća na objekte velikih evropskih trgovaca.



Planovi

Iako su praktično na početku novog poslovnog puta, Kojići veruju u uspeh i na to gledaju kao na novi pravac u proširenju posla.

– Očekujemo još veće poslovne uspehe u narednom periodu. Smatramo da na trenutnoj lokaciji nemamo konkurenciju – zaključuje Danilo Kojić.

Asortiman

Kupci od sada u Kodingu na jednom mestu mogu pronaći sve što im je potrebno: šrafovsku robu, pločaste materijale, grube građevinske materijale, boje i lakove, elektromaterijal, vodovodni i kanalizacioni materijal, alat, proizvode za domaćinstvo i plastiku. Prateći potrebe tržišta, firma svoj asortiman proširuje iz dana u dan.

Poslovanje

Porodica Kojić bavi se izvođenjem građevinsko-zanatskih radova još od devedesetih, i to izgradnjom mostova, potpornih zidova, šipova, sanacijom klizišta, adaptacijom stanova i poslovnih prostora i dr. Otvaranjem prodajnog objekta Kojići su proširili i na neki način zakružili svoje višegodišnje bavljenje tim poslovima u oblasti građevinske industrije. Dostorašnji izvođači radova sigurno najbolje znaju šta je potrebno njihovim kolegama i još im to sada nude u užem gradskom jezgru Podgorice.

Kako su poslovali do sada, tako i nastavljaju, pridržavajući se istih principa koji su ih vodili putem uspeha.

– Poverenje kupaca stekli smo svojim dugogodišnjim radom na mnogobrojnim projektima u građevinarstvu. Saradnju smo povezali i objedinili sa svojim dugogodišnjim partnerima, i preko njih ostvarili i nove kontakte. Kao i u dosadaš-



njem radu, veliki akcenat stavljamo na brzu ali kvalitetnu uslugu, kao i na korektnu profesionalnu saradnju sa poslovnim partnerima – kaže Danilo Kojić.





Arma Fert

OBRENOVAC

Arma Fert se nalazi u Velikom Polju, pored Obrenovca, a osnovana je 2000. Sledećih dvanaest godina poslovala je kao radnja, da bi 2012. bilo osnovano preduzeće kojim je proširila opseg svoje delatnosti. Danas u toj porodičnoj firmi imaju 20 stalno zaposlenih radnika i zadovoljno opisuju prethodne 22 godine rada.

Tekst: Irina Maksimović

– Kao i u svakom poslu, i mi smo imali uspehe i padove, ali upornošću, trudom, velikim radom i zalaganjem, uspeli smo da prebrodimo svaku nedaću – kažu u Arma Fertu.

Takav stav pomogao im je da firmu stabilno razvijaju od početka do današnjih dana, kada je konkurencija prilično jaka. Zato su i zadovoljni rezultatima svog poslovanja.



Asortiman

Na prostranom stovarištu Arma Fert kupci mogu naći kompletan građevinski materijal za izgradnju kuća i stambeno-poslovnih objekata, sve što im je potrebno za radove od temelja do krova. U Obrenovcu i široj okolini kupci znaju da u Arma Fertu mogu pronaći širok asortiman armature, fert gređica, boja i fasadnih materijala za ulepšavanje unutrašnjih prostorija i spoljašnjih površina objekata raznih namena.



Odnos prema kupcima

Vlasnici i zaposleni trude se da kupcima uvek izađu u susret i da im pomognu u rešavanju nedoumica ili planova. Nastoje da daju sve od sebe da kao pravi trgovci udovolje svojim kupcima, da budu strpljivi i ljubazni. Upravo to je veoma važno, naročito danas kada je konkurencija velika, jer ako nas dočekaju ljubazni prodavci, osećamo se prijatno i rado se vraćamo na isto mesto kupovine. Kupci su vrlo zadovoljni time što na jednom mestu, u Arma Fertu, mogu da pronađu sve što im je potrebno od građevinskog materijala, a posebno zbog ljubaznosti vlasnika i zaposlenih.



Ova firma poznata je i po brzini isporuke. Svi znamo da današnji kupci traže brzu dostavu robe, poštovanje dogovorenih rokova i širok asortiman, te Arma Fert nastoji da to pruži svim svojim klijentima. A kada su u pitanju trendovi, u ovoj firmi oduvek su se trudili da prate novosti na tržištu i da idu u korak sa inovacijama kako bi svojim kupcima ponudili ono što je na tržištu aktuelno.



TOP 5

SPA-VELNES HOTELA U SRBIJI

Predah za sebe, za svoje najmilije – to je ono za čim svi čeznemo tokom godine. Novogodišnji praznici ili zimski deo godišnjeg odmora idealno je vreme za opuštanje u nekom od mnogobrojnih spa i velnes centara u Srbiji

Tekst: Irina Maksimović



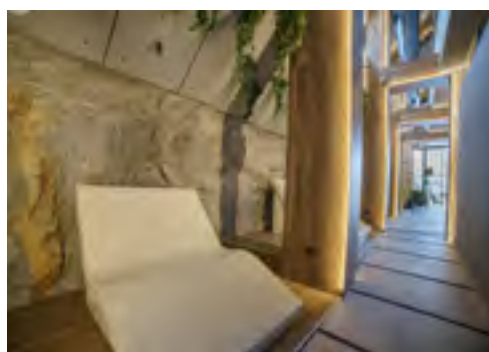
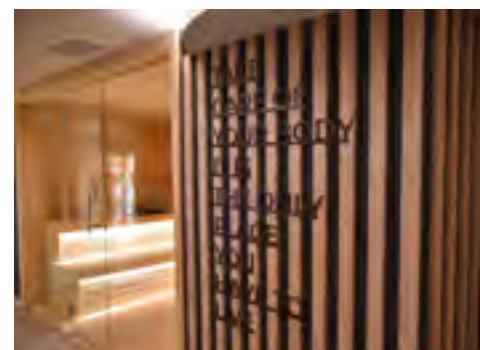
Foto: Specijalna bolnica za rehabilitaciju Banja Koviljača

Ovaj vid zdravstvenog turizma sve je popularniji, pa nije čudo što je u proteklih nekoliko godina širom zemlje izgrađen veliki broj hotela s bogatim spa i velnes sadržajima. Banjski turizam kod nas ima duboko ukorenjenu tradiciju i svima su dobro poznate naše čuvene banje koje duže od veka čuvaju svoje vodeno blago. Dok se pojedini spa-centri nalaze u banjama, drugi su smešteni u gradovima, varošicama ili u najpoznatijim skijalištima Srbije. Nije bilo nimalo lako da iz te velike ponude izdvojimo nekoliko velnes centara koje bismo vam preporučili. Rukovodili smo se time da pronađemo pravo mesto za različite ukuse.

TITOVA VILA – APARTMANI I SPA ZLATIBOR

Ovaj kompleks sazidan je oko vile koju je Josip Broz Tito koristio prilikom svojih boravaka na Zlatiboru. Danas je Titova vila pod zaštitom Zavoda za zaštitu spomenika kulture, restaurirana je i koristi se kao restoran i muzej. Novoizgrađeni kompleks nalazi se na samo nekoliko minuta lagane šetnje do jezera i centra svih zbivanja. Sastoji se od dela u kome su smešteni apartmani, prostranog spa-centra s bazenima u čijem se sklopu nalaze slana soba, tepidarujum, sauna, teretane, zatim mini trim-staza, konferencijske sale, veliko igralište i igraonice za decu, bioskop na otvorenom, restoran i dr. Budući da se kompleks nalazi na uzvišenju, većina apartmana ima veoma lep pogled na Tornik i Čigotu. Svi apartmani, bez obzira na veličinu, imaju izdvojenu spavaću sobu,

dnevni boravak i terasu. Kompleks je moderno i luksuzno uređen, vodi se računa i o najmanjim detaljima, a zidan je od prirodnih materijala po najsavremenijim tehnologijama i zahtevima energetske efikasnosti. Nije slučajno što na sajtu Booking.com nosi veoma visoku ocenu posetilaca od 9,8. S obzirom na sadržaje, preporučujemo ga za porodični odmor.



VELNES-CENTAR KOVILJE BANJA KOVILJAČA

U velelepnom zdanju kupatila kralja Petra I u banji Koviljači, u okviru kompleksa Specijalne bolnice za rehabilitaciju nalazi se Velnes-centar Kovilje. Taj prostrani objekat kompletno je renoviran 2007. godine. U njemu se danas nalazi moderan i savremeno opremljen velnes-centar s bogatim sadržajima i izuzetno stručnim i ljubaznim osobljem koje će vam biti od velike pomoći, bilo da tamo odete na rehabilitaciju bilo samo na produženi vikend. Pored banjskog dela koji ima već dobro poznatu i dugu tradiciju lečenja raznih stanja i povreda koštano-zglobnog sistema i reumatskih oboljenja, u velnes-centru možete da koristite i dva bazena, unutrašnji i spoljašnji sa sumporovitom vodom temperature oko 32 °C, zatim dve saune, fitnes-centar, kade, razne vrste masaža, peloidne terapije (s tamošnjim čuvenim lekovitim blatom) i tretmane koje sprovode stručni fizioterapeuti. Pored blagodeti koje pruža ova prava kraljevska banja i njeno izuzetno ljubazno osoblje, posetiocima je na raspolaganju i prostran i predivno uređen park u kome je kralj Petar I Karađorđević smestio ovaj prelep banjski kompleks. Ceo park i svi objekti neprekidno se održavaju i renoviraju, a spolja su restaurirani i arhitektonski sačuvani u izvornom stanju. Kompleks je na Guglu ocenjen sa 4,7, a tu visoku ocenu dobio je od mnogobrojnih gostiju koji hvale stručnost i ljubaznost osoblja i sadržaje. Velnes-centar Kovilje preporučujemo svakom za kraći ili duži predah od gradske vreve i potpuno uživanje u veoma mirnom ambijentu.





HOTEL UB BUSINESS&WELLNESS UB

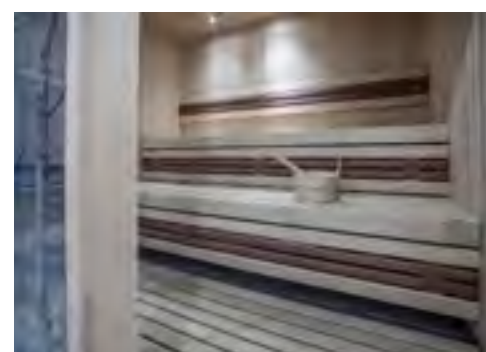
Sudeći po oceni na sajtu Booking.com – 9,4, hotel Ub Business&Wellness opravdava dobar glas koji je stekao za kratko vreme. Ovaj moderno uređen velnes i spa centar nalazi se nedaleko od Beograda. Gostima su na raspolaganju veoma komforne sobe i bogati velnes

sadržaji: zatvoren bazen, finska i infracrvena sauna, parno kupatilo, fitnes-centar, masaže i drugi tretmani. Komentari nam pokazuju da su gosti zadovoljni udobnim, dobro opremljenim i čistim sobama, izuzetno ljubaznim osobljem, spa-centrom, bazenom, teretanom, odličnim restoranom s velikim izborom jela. Hotel Ub nudi posebne ponude, poput novogodišnjih, relaks ili romantičnih paketa sa dva ili tri noćenja i, u zavisnosti od ponude, korišćenje velnes, spa ili fitnes centra, masažu i sl. S obzirom na udaljenost od glavnog grada, odlično je mesto za vikend relaksaciju. Odnos cene i pružene usluge, sudeći po komentarima gostiju, potpuno je zadovoljavajući, a mi taj hotel preporučujemo parovima za romantični boravak.

MILMARI RESORT KOPAONIK

Ko ove zime planira skijanje na Kopaoniku, može da se nakon dana provedenog na snegu opusti u nekom od hotela sa spa-sadržajima. Ovakav vid smeštaja posebno je privlačan za sve one koji ne skijaju, već idu u pratnji skijaša, pa tokom dana imaju dosta slobodnog vremena. Kupanje u toplom bazenu s pogledom na vrhove Kopaonika svakako pruža pravu relaksaciju i za jedne i za druge.

Milmari Resort je hotelski kompleks sa sobama i apartmanima čiji gosti imaju na raspolaganju spa-centar. Nalazi se u vikend naselju i na samo 6 km od centra Kopaonika, a skijaški centar Sunčana dolina udaljen je oko 4 km. U ponudi su sobe i apartmani hotela, kao i privatni apartmani koji se nalaze u okviru rizorta. Apartmani imaju kompletno opremljenu kuhinju i trpezarijski deo za jednu ili više osoba. Kompleks Milmari u svom spa-centru ima dva bazena na otvorenom (koji rade tokom leta), zatvorene bazene, finsku saunu, ruska kupatila, hamam, slanu sobu i tapidarijum. Temperatura vode u bazenima je 30 °C. Različite vrste masaže zakazuju se u željenom terminu. Ono što posebno izdvaja ovaj smeštaj jeste mesto na kome se nalazi zbog zadivljujućeg panoramskog pogleda na vrhove Kopaonika. S obzirom na raznovrsnu ponudu smeštaja, pogodan je za porodičan odmor, kao i za sve one koji su ljubitelji visina i lepog pogleda.



NORDIC RESORT SREMSKA KAMENICA



Nadimak Novog Sada, na obroncima Fruške gore, nalazi se Nordic Resort, koji je počeo da radi 2022. godine. Izgrađen je u modernom švedskom stilu. Sobe u Nordic hotelu, koji je deo rizorta, veoma su svetle, sa svedenim skandinavskim dizajnom, u kombinaciji bele i prirodne boje drveta. Ceo kompleks odiše lakoćom i prijatnošću, a krasi ga velike staklene površine kroz koje gosti u svim prostorijama mogu da uživaju u panoramskom pogledu na brežuljke Fruške gore, Dunav i Novi Sad. Ovaj koncept karakteriše prostranost, funkcionalnost i obilje prirodne svetlosti, koja dokazano pozitivno utiče na raspoloženje.

Velnes i spa centar sadrže dva otvorena slana bazena sa stalnom temperaturom 25–27 °C i jedan zatvoreni slani bazen s temperaturom od 34 °C, pored koga je i đakuzi bazen. Gostima su na raspolaganju i dve finske saune, parno kupatilo, slana soba i tepidarijumi, a mogu se zakazati i razne vrste masaža. U okviru kompleksa nalazi se restoran Aurora sa internacionalnom kuhinjom.

S obzirom na to da je Nordic Resort nedaleko od Beograda i na samom obodu Novog Sada, ovaj kompleks posebno je zgodan za sve one koji žele da se u prijatnoj atmosferi opuste nakon napornog rada tokom nedelje. Preporučujemo ga za miran odmor udvoje.



Kuća koja pleše

U glavnom gradu Češke, Pragu, nalazi se zgrada od velikog istorijskog značaja. Mesto na kome je podignuta pogodile su bombe američkih aviona tokom bombardovanja Praga 1945. Devedesetih godina, po projektu čuvenih arhitekata, Čeha Vlade Milunića i Kanađanina Frenka Gerijema, izgrađena je zgrada koja jednim delom podseća na staro zdanje i predstavlja prelazak iz češke komunističke arhitekture u nov, dinamičan deo koji je simbol parlamentarne demokratije. Zgrada izgleda veoma živo – kao da pleše. Taj oblik podržava 99 betonskih panela, od kojih je svaki različitog oblika i dimenzija.



Najpopularnija boja engleskih kuća

Do današnjeg dana mnoge kuće u Engleskoj zadržale su originalnu boju koju mi popularno nazivamo cigla. To je zapravo boja zarđale stene iz australijske pustinjske divljine. Originalan naziv, australijska boja, pojavio se 1897. u vodiču House Decoration, u kojoj ju je autor opisao kao zarđalu boju kamena i pustinje u australijskoj divljini. Boja je postala popularna za farbanje fasada kuća u viktorskoj Engleskoj.





Stopkondenz

Vaši saveznici protiv vlage i buđi



Milana Rešetara 11
Beograd, Zemun
(011) 222 4020
www.roma.rs

stopkondenz.com



Od kada se grade „zelene kuće”

Zelena gradnja nije nov koncept. Ljudi već hiljadama godina zidaju kuće od lokalnih materijala poput blata, kamena, drveta, kao što koriste i obnovljivu energiju dobijenu od sunca, vetra, vode. Samo su načini gradnje drugačiji. Materijali koji se koriste uglavnom su dugotrajniji od konvencionalnih, a izbor je sve širi. Značaj zelene gradnje je veliki. Zgrade projektovane na taj način mogu da imaju pozitivan uticaj na mikroklimu oko same kuće, zgrade, naselja, pa čak i na grad u celosti. Osim toga što donose ekonomsku i finansijsku korist, poput veće vrednosti na tržištu, uštede na računima za struju, grejanje i vodu, kao i na troškovima gradnje, one veoma pozitivno deluju i na zdravlje i život ljudi koji žive ili rade u „zelenim kućama”.



Koliko boja možemo da vidimo?

Da bismo videli boje, potrebna nam je svetlost. Tek kada ona dopre u naše oko, putuje do retine, a zatim okida pojedine nerve da šalju signal u naš mozak. Mozak obrađuje signal u sliku i zbog toga ima veliku ulogu u prepoznavanju boja. A koliko ćemo nijansi videti, zavisi od toga kako svaki mozak pojedinačno reaguje. Prema sajtu Colour Matters, koji se bavi istraživanjem svega u vezi s bojama, ljudsko oko može da prepozna sedam miliona boja (nijansi), a kod nekih osoba taj broj ide čak i do 10 miliona.

Beton od konoplje

Mogućnosti korišćenja konoplje su očigledno velike. Osim toga što se danas sve više koristi u medicini, ta biljka već deceniju se uspešno upotrebljava i u zelenoj gradnji. Prva kuća koja se u potpunosti sastoji od konopljinog betona sagrađena je u SAD, u Severnoj Karolini, pre desetak godina. Kuća ima 315 metara kvadratnih i većina materijala podleže ekološkim standardima. Konopljin beton sačinjen je od drvenastog jezgra stabljika konoplje pomešanog s krečom kao vezivom. Tako dobijen materijal je skoro osam puta lakši od betona, a blokovi te kuće plutaju na vodi. Ima odlične izolatorne karakteristike i može da upija CO2 iz vazduha. Danas se proizvode blokovi za gradnju koji se lako uklapaju – kao lego kockice. da prepozna sedam miliona boja (nijansi), a kod nekih osoba taj broj ide čak i do 10 miliona.



smirdex



SCAN FOR
MORE

Discover
our new

951 VELOUR POLISHING PADS

150mm x 25mm



WHITE HARD PAD PLUS



BLUE HARD PAD



ORANGE MEDIUM PAD



BLACK SOFT WAFFLE PAD

www.smirdex.gr



Komunikacija bojom i oblikom

Brendovi uspostavljaju komunikaciju jezikom boja i oblika. Postoje neke univerzalne asocijacije izazvane oblicima i bojama, recimo da je horizontalna linija stabilna, a dijagonala dinamična. Crvena je vatrena i energična, a plava boja vodenasta i nematerijalna. Zbog toga je razumevanje oblika od suštinskog značaja za razumevanje moći boje u brendiranju. Oni zajedno utiču na našu svest tako da ih pamtimo. Pojedini znaci opasnosti, poput onog za struju, svima su dobro poznati. Tako isto su se u naše pamćenje urezali i čuveni brendovi poput Mc Donaldsa, Mercedesa, Soko Štarka i sl. Studije Univerziteta u Merilendu, SAD, pokazale su da boja povećava prepoznatljivost brenda i do 80%, dok na odluku o kupovini može da utiče i do 60%.



Neka zidovi mirišu

Dodavanjem mirisa Paint SCENTsations u boju prilikom krečenja, farbanja neutrališete neprijatne mirise i dodajete trajnu svežinu atmosferi.

U ponudi su mirisi: **ČISTO i SVEŽE, LIMUN, TROPSKI VETAR, VANILA**



BEOGRAD, N. Beograd, Bulevar M.Pupina 199A, 011/260-51-20; **Zemun,** Ugrinovačka 206, 011/261-51-61, 316-13-56; **Bežanija,** Vojvodanska 2, 011/627-60-64; **Vračar,** Maksima Gorkog 71, 011/344-71-71; **Voždovac,** Vojvode Stepe 26, 011/246-00-32; **Čukarica,** Lazarevački drum 21, 011/755-44-63; **Zvezdara,** Dimitrija Tucovića 107, 011/243-3357; **Dorćol,** Žorža Klemansoa 18a, 011/728-01-22; **N. Beograd,** Španskih boraca 3a, 060/222-40-10; **Banjica,** Paunova 12b, 011/398-45-65; **LOZNICA,** Vojvode Putnika bb, 015/88-94-43; **NIŠ,** Pantelejska br. 67, 018/421-27-92

www.roma.rs



*Želimo Vam
3 x BOLJU
Novu 2023 godinu
i srećne
Božićne praznike*



Plavi grad

Da li ste znali da u Indiji postoji grad u kome je većina kuća ofarbana u plavu boju? Za one koji ovo prvi put čuju, reč je o gradu Jodpuru u kome je ostvaren jedan od Lets Colour projekata holandske multinacionalne kompanije Akzo Nobel. Ta volonterska akcija sprovedena je zbog tri cilja: da se plavi grad učini još plavlji i atraktivnijim, da se domovima pruži veća živost, a njihovim stanarima radost, da se promoviše lokalno nasleđe i privuče više turista od kojih stanovni-

ci Jodpura poprilično imaju koristi. U gradu je preko 1.000 volontera za kratko vreme ofarbalo kuće, pločnike, stepenice, tako da je decu po povratku iz škole čekalo veliko iznenađenje. Da bi smanjili toplotu unutar kuća, krovove su ofarbalili specijalnim bojama koje odbijaju sunčeve zrake. A po stepenicama i zidovima osvanuli su razni murali koji su začinili život u tom neobičnom mestu. Ovaj projekat je čvrst dokaz o tome da boje imaju veliku moć da promene život neke zajednice nabolje.



Da li boja zidova i tepiha treba da bude ista?

Ne, nikako. Skoro nijedan dizajner ne bi vam preporučio da izaberete istu boju zidova i tepiha. Ipak, tepih i zidovi trebalo bi da budu komplementarni. Tepisi su najčešće neutralne boje poput bež, sive ili sivo-bele, a mogu da imaju i nekoliko drugih boja u svojim šarama, prugama i sl. Ukoliko u prostoriji ima previše jedne boje, to može da bude prilično neprivlačno. Nećete pogrešiti ako za zidove izaberete neku od boja sa tepiha jer ćete tako akcentovati onu koja vam se najviše dopada.

BAU-S

FASADNI PROGRAM



PVC UGAONE LAJSNE

OKAPNICE

ŠPALETNI PROFILI

UGAONICI ZA
MAŠINSKO
MALTERISANJE

PVC TIPLOVI

STAKLENA MREŽICA





OBEZBEDITE SVOJ **BESPLATAN** **PRIMERAK** ČASOPISA TON

Ukoliko želite redovno da dobijate časopis Ton, potrebno je samo da popunite formular i Ton će redovno stizati na vašu adresu. Besplatan primerak časopisa možete naručiti i SMS-om, slanjem poruke sa tekstom: ime, prezime, adresa i broj telefona, na broj 060/222-4056.

✂

Ime, prezime i delatnost:

Adresa (adresa firme) i broj telefona:

Voleo bih da u časopisu Ton – energija boja čitam i o:

Čitko popunjenu porudžbenicu pošaljite na adresu:

Roma Company

Milana Rešetara 11, Zemun

Tel./fax 011/222-4000

Časopis Ton možete da čitate i onlajn, na sajtu

www.roma.rs

Vodeći proizvođač boja i lakova u Grčkoj

Visokokvalitetni ekološki proizvodi

Najbolji odnos kvaliteta i cene

EMULZIONA BOJA



EKOLOŠKA
EMAJL BOJA



LAK ZA PARKET




Vivechrom
let's colour

PROFESIONALNA
ZAŠTITA DRVETA



BRZA, JEDNOSTAVNA
I EFIKASNA ZAŠTITA METALA


Dulux

NOVI DOŽIVLJAJ BOJA





*Život je lepši
u pravim bojama...*

**SREĆNA 2023.
GODINA!**

