

Ton

Energija boja!

ČASOPIS SPECIJALIZOVAN ZA BOJE I LAKOVE

TEMA:
**Pad cena
nekretnina
ili stabilnost**

DESTINACIJA:
**Najlepši
salaši Srbije**



ROMA
company

boje ■ fasade ■ tapete

HELIOS

SPEKTRA®

SPEKTRA MAGNETIC

**KREATIVAN PRISTUP
U OBLIKOVANJU MAGNETNE
ZIDNE POVRŠINE**





Intervju: Đorđe Babić, Sika..... **24**



Tema: Pad cena nekretnina ili stabilnost..... **28**



Wagner ProSpray 3.39..... **38**

Novosti..... 6

Poznati brend

Hempel..... 34



Kolumna

Vladimir Miletić..... 44

Predstavljamo radnju

Latin, Subotica..... 56

Predstavljamo radnju

Maja Color, Podgorica..... 60

Destinacija

Neki od najljepših
salaša u Srbiji..... 64



Zanimljivosti..... 74

Izdavač:

Roma Company

Časopis priređuje:

Akademija gostoprimstva

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

Naslovna strana:

Roberto Cavalli 8 rc 19001,

Emiliana Parati

Lektor i korektor:

Vesna Kalabić

Štampa:

BiroGraf Comp, Beograd

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

Reč urednice

Poštovani čitaoci,

Pred vama je izdanje časopisa Ton energija boja u kome se bavimo aktuelnom temom – stanjem na tržištu nekretnina. Cene kvadratnog metra u Evropi rastle su tokom 2022, ali već početkom ove godine u mnogim zemljama beleži se njihova stagnacija i pad. Prema poslednjim podacima Republičkog geodetskog zavoda koji su objavljeni krajem januara, u četvrtom tromesečju 2022. nastavljen je snažan rast cena stanova u Srbiji. Nakon pada u trećem kvartalu od 5,6%, broj stanova prodatih u poslednjem kvartalu bio je za 0,6% veći nego u istom periodu 2021. godine. Početkom ove godine desio se blagi pad prodaje i podneto je manje zahteva za dozvole. Dalji razvoj situacije na tržištu nekretnina u Srbiji biće uslovljen brojnim faktorima koji utiču na poslovanje kod nas. Mnogi najavljuju slom dugogodišnjeg rasta cena, a drugi, opet, predviđaju eventualno zatišje i stabilnost.

Prikupili smo podatke i statistiku Republičkog geodetskog zavoda, kao i mišljenja učesnika u prometu nekretnina, predstavnika agencije za nekretnine. Godina je na početku, a brojni veliki građevinski projekti su u najavi, tako da ćemo i ubuduće pratiti kako se razvija situacija na tržištu koje utiče na kompletno poslovanje građevinskog sektora.

U ovom broju razgovarali smo i sa direktorom u kompaniji Sika Đorđem Babićem, koji je zadužen za razvoj tri sektora i mogli da čujemo odgovore na pitanja koja se tiču razvijanja distribucije, vođenja timova, ali i privatnih i poslovnih principa kojima se rukovode menadžeri u velikoj svetskoj kompaniji.

Verujemo da će vam značiti i noviteti na tržištu građevine koje vam kao i obično predstavljamo u našoj rubrici Novosti, kao i trendovi i kretanja u sektoru boja i lakova koje pratimo u nekoliko rubrika u svakom broju.

Predstavljamo vam i dve radnje koje se bave prodajom boja i lakova i građevinskog materijala, njihove početke, razvoj i način poslovanja, verujući da vam iskustva kolega iz branše mogu pomoći da uvedete novine u svoj posao. Takođe, mogu da vam koriste i saveti našeg redovnog kolumniste koji se ovog puta bave time kako uvesti pametan sistem nagrađivanja. Sistem koji će motivisati ključne ljude da ostvaruju dogovorene ciljeve, za to budu adekvatno nagrađeni i postanu vaši partneri u poslu.

Za kraj, kao i obično, predlažemo vam da osim posla organizujete i lepo druženje s prijateljima i porodicom na nekom od naših najlepših salaša i uživate u njihovoj ponudi.

Šaljite nam komentare o temama koje smo odabrali za vas i pišite nam šta želite da čitate u narednom broju časopisa Ton energija boja!

Redakcija časopisa Ton energija boja

Ceresit

Samonivelišúće podne mase

Čvrsta osnova za dugotrajnu
izdržljivost podloge





ROMA COMPANY POMOGLA RENOVIRANJE SVRATIŠTA ZA DECU NA NOVOM BEOGRADU

Radi unapređenja funkcionalnosti i uređenja Svratista na Novom Beogradu u okviru Centra za integraciju mladih, Roma Company poklonila je kompletan materijal za izvođenje građevinskih radova.

Zahvaljujući toj donaciji, Centar za integraciju mladih u potpunosti je renovirao Svratiste na Novom Beogradu, gde korisnici svakodnevno borave. Cilj je bio doprinos poboljšanju uslova u kojima borave korisnici centra i njegovi zaposleni.

– Zahvaljujem Romi Company, koja je prepoznala Centar za integraciju mladih i značaj podrške koju pružamo deci s kojom radimo. Za decu ulice, Svratiste je sigurno mesto i veoma je važno da taj prostor bude uredan, zdrav i prilagođen dečjim potrebama. Nadam se da će primer koji je Roma Company dala podstaći i druge kompanije da se aktivno uključe u pružanje podrške organizacijama koje rade sa onima kojima je podrška potrebna – izjavio je Marko Tošić, izvršni direktor Centra za integraciju mladih.

Početak godine obeležen je lepim vestima iz Rome Company. Povodom 30 godina od osnivanja, kompanija je obezbedila kompletan građevinski materijal iz prodajnog asortimana i usluge izvođenja građevinskih radova neophodnih za uređivanje prostorija Svratista na Novom Beogradu u okviru Centra za integraciju mladih. Prostorije su kompletno renovirane i osvežene, postavljen je novi pod, kao i pločice na

zidovima. Rasveta u kancelarijama i hodnicima zamenjena je funkcionalnijim led panelima. Cilj akcije bilo je poboljšanje uslova u kojima deca svakodnevno provode svoje slobodno vreme.

– Roma Company nastavlja dugogodišnju praksu društveno odgovornog poslovanja tako što blisko sarađuje s lokalnim zajednicama, ulaže u njih i pruža im pomoć tamo gde je to najpotrebnije. Zato smo odlučili da pomognemo Centru za integraciju mladih renoviranjem Svratista na Novom Beogradu. Time smo zaokružili prošlu godinu, u kojoj smo obeležili jubilej, 30 godina rada, nizom društveno odgovornih aktivnosti čiji je cilj bio pomoć lokalnim zajednicama u kojima poslujemo – izjavila je Jelena Anđelković, Roma Company.

Centar za integraciju mladih je udruženje građana koje inicira, sprovodi i podržava odgovorne društvene promene radi povećanja društvene uključenosti dece i mladih iz marginalizovanih zajednica. Osnovano je 2004. godine u Beogradu. Orijentisano je ka zaštiti prava deteta i uvažavanju njegovog najboljeg interesa, kao i ka realizaciji principa Konvencije o pravima deteta.

Centar za integraciju mladih bavi se prevencijom, zaštitom i unapređenjem položaja dece i mladih koji su uključeni u život ili rad na ulici i onih koji su u riziku da to postanu.

Baunit Beton B20

Suvi beton u džaku


spreman za upotrebu

Baunit 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!

<p>€ PROMET</p> <p>627 mil eur (2021: 517 Mio. EUR)</p> <p>↑ + 21%</p>	<p>ZAPOSLENI</p> <p>1400 zaposlenih 2021: 1200 zaposlenih</p> <p>↑ + 17%</p>	<p>ZEMLJE</p> <p>Austrotherm ima 26 lokacija za proizvodnju u 12 zemalja</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Austria ▶ Bosna i Hercegovina ▶ Bugarska ▶ Hrvatska ▶ Češka ▶ Nemačka ▶ Mađarska ▶ Poljska ▶ Rumunija ▶ Srbija ▶ Slovačka ▶ Turska 
<p>KOMPANIJA</p> <p>Kompanija Austrotherm je proizvođač energetski efikasnih izolacionih materijala koji su okrenuti očuvanju prirode i deo je Schmid Industrieholding SIH, porodične austrijske firme. SIH ima više od 90 kompanija u 26 zemalja.</p>	<p>SIH GROUP PROMET</p> <p>PROMET 2.6 billion EUR (2021: 2.2 billion EUR) ↑ + 18%</p> <p>ZAPOSLENI 6.900 (2021: 6.500) ↑ + 6%</p> <p><small>*Unconsolidated sales 2022 (UGB) **by 31. 12. 2022, rounded</small></p>	

AUSTROTHERM SRBIJA

POSLOVNI BROJEVI GRUPACIJE AUSTROTHERM INTERNATIONAL U 2022. GODINI

Austrotherm d.o.o. imao je u Srbiji uspešnu poslovnu 2022. godinu, a to važi i za čitavu grupaciju kojoj srpsko preduzeće pripada. U prethodnoj kalendarskoj godini u Srbiji i Austriji sprovedene su značajne infrastrukturne investicije, u Češkoj je osnovana nova sestrinska firma i preuzeta je do tada konkurentska fabrika EPS-a (stiropora), dok sestrinska kompanija u Rumuniji može da se podiči sa dve nove fabrike (jedna EPS i jedna XPS fabrika). Grupacija danas poseduje 26 fabrika u 12 evropskih država, u kojima zapošljava ukupno 1.400 ljudi i s kojima je ostvarila godišnji promet od 627.000.000 evra. I po broju zaposlenih i po ostvarenom godišnjem prometu, grupacija je u 2022. zabeležila znatan rast. Pozitivan poslovni trend važi za čitav austrijski koncern SIH, čiji je Austrotherm International, širom Evrope poznati i priznati proizvođač termoizolacionih materijala, sastavni deo.





**MOJE
POTKROVLJE**
REŠENJA ZA VAŠ KROVNI PROSTOR

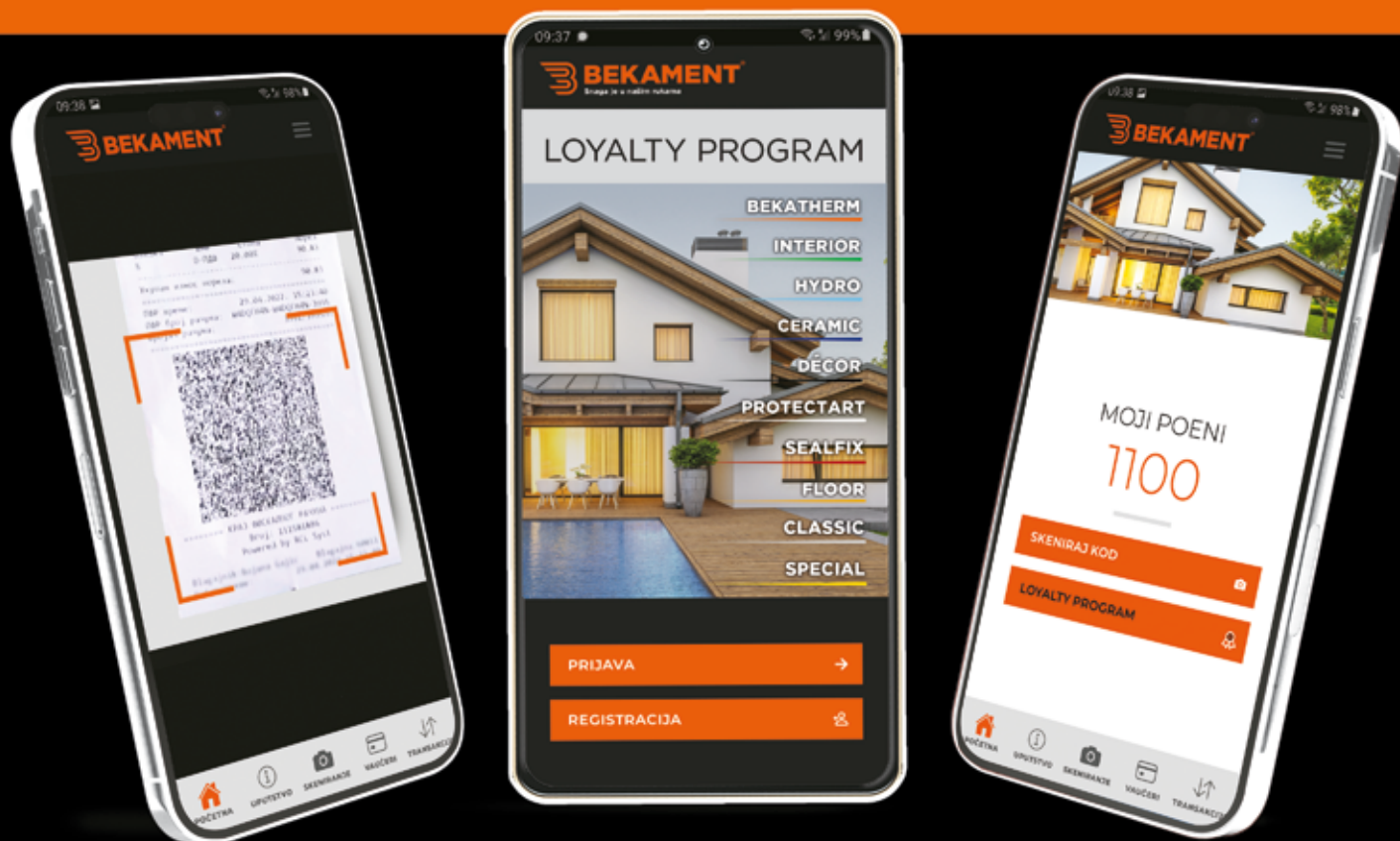
**Korak po korak do
potkrovlja iz snova**

www.mojepotkrovlje.rs



BEKAMENT®

Snaga je u našim rukama



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



GET IT ON
Google Play

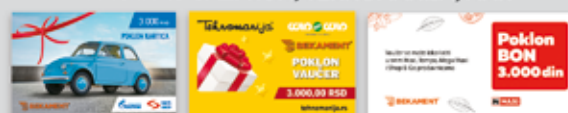


Download on the
App Store

- 1** Kupite bilo koji proizvod iz Bekament asortimana*
- 2** U aplikaciji odaberite prodajno mesto na kome ste obavili kupovinu
- 3** Skenirajte QR kod sa fiskalnog računa i sakupljajte poene

- 4** Na svakih sakupljenih 300 poena **dobijate poklon vaučer** po izboru u vrednosti od 3.000 RSD

Vaučeri: NIS GAZPROM, TEHNOMANIJA, MAXI



* Iz loyalty programa izuzeti su sledeći proizvodi: stiropor, stirodur, kamena vuna, mašinski malter u rinfuzu, koloranti i fasadne mrežice

Poene možete sakupljati u periodu od 10.03. do 31.12.2023. godine
Više informacija na: loyalty.bekament.com/rs

KNAUF INSULATION

MINERALNA VUNA SA ECOSE TECHNOLOGY – GOSPODAR ČETIRI ELEMENTA

Već 14 godina Knauf Insulation je pionir u proizvodnji kamene i staklene mineralne vune sa ECOSE Technology®. To je tehnologija veziva koje se koristi u proizvodnji mineralne vune i ne sadrži dodati formaldehid. Koristeći materijale iz prirode i kombinujući ih sa visokim procentom recikliranog sadržaja, kompanija proizvodi održive izolacione materijale, prirodne smeđe boje, koji gospodare sa četiri glavna elementa:

VATRA – obezbeđuju toplotnu izolaciju i zaštitu od požara, VAZDUH – doprinose kvalitetu unutrašnjeg vazduha i zvučnoj izolaciji,

VODA – omogućavaju vašem domu da diše jer su paropropusni,

ZEMLJA – prijatelji su prirode i dugotrajni su.

Kamena i staklena vuna sa ECOSE Technology® by Knauf Insulation – unesite prirodu u svoj dom! Saznajte više na ecose.eu/sr.



NEVENA COLOR

COOL AKRYLNA LAK LAZURA

Nevena color iz svoje eko linije proizvoda izdvaja Cool akrilnu lak lazuru. To je ekološki proizvod na vodenoj bazi za zaštitu drvenih površina u enterijeru i eksterijeru. Izrađena je od visokokvalitetnih akrilnih veziva, voskova, UV apsorbera, pigmentata i aditiva. Cool akrilna lak lazura idealna je za upotrebu u svim vremenskim uslovima, jer nema štetnih isparenja i neprijatnih mirisa, lako se nanosi i savršeno ističe prirodnu strukturu drveta.

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

Ulje za drvene površine po kojima se hoda



- Sadrži UV filtere i UV apsorbere
- Povećava otpornost na atmosferske uticaje
- Otporno na vodu i prljavštinu

BEKAMENT LOYALTY PROGRAM

BEKAMENT
Snaga je u našim rukama

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

- Kupite bilo koji proizvod iz Bekament asortimana*
- U aplikaciji odaberite prodajno mesto na kome ste obavili kupovinu
- Skenirajte QR kod sa fiskalnog računa i sakupljajte poene
- Na svakih sakupljenih 300 poena dobijate poklon vaučer po izboru u vrednosti od 3.000 RSD

*U skladu sa programom poena iz datih partnera: NIS, Gazprom, Tehnomanija, Maxi i drugi. (osim ako je drugačije naznačeno)

Poene možete sakupljati u periodu od 10.03. do 31.12.2023. godine
Više informacija na: loyalty.bekament.com/rs

Kompanija Bekament kreirala je za svoje verne korisnike na teritoriji Srbije novi, jedinstveni loyalty program koji podrazumeva kreativno osmišljen koncept sakupljanja bodova i sistem nagrađivanja.

Program je ekskluzivan po tome što u njemu učestvuju sve kategorije iz proizvodnog asortimana kompanije izuzev stiropora, stirodura, kamene vune, mašinskog maltera u rinfuzu, koloranata i fasadnih mrežica.

Mobilna aplikacija Bekamentovog loyalty programa može se besplatno preuzeti na Play Store / App Store platformi, što omogućava jednostavnu registraciju za otvaranje novog profila, a nakon toga i prijavu na postojeći profil. Putem aplikacije, učesnik loyalty programa u svakom trenutku može da skenira kodove i sakuplja poene, ali i proverava ukupan broj svojih bodova, prati ispunjenje praga nagrađivanja i naručuje poklon-vaučere odabranih partnera Bekamentovog loyalty programa.

Poeni se sakupljaju jednostavno, skeniranjem QR kodova s fiskalnog računa prilikom svake kupovine, a na svakih sakupljenih 300 poena učesnik stiće pravo na poklon-vaučer od 3.000 dinara.

Učesnicima loyalty programa je na raspolaganju nekoliko vrsta poklon-vaučera: NIS Gazprom, Tehnomanija i Maxi (svi Maxi, Tempo, Mega Maxi i Shop&Go prodajni objekti).

Učesnici sami biraju iznos do koga će sakupljati poene, odnosno broj i vrstu poklon-vaučera.

Poklon-vaučeri mogu se iskoristiti pojedinačno, sa svakim ostvarenim pragom (300 poena = 3.000 dinara), ili kumulativno, što znači da učesnik sakuplja poklon-vaučere selektovanog partnera Bekamentovog loyalty programa do određenog iznosa, te ih onda iskoristi u vrednosti sakupljenih poena, a stoji mu na raspolaganju i mogućnost doplate preko sakupljenog iznosa. Bekamentov loyalty program traje do 31. decembra 2023. godine.

FOTOTAPETE

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

KNAUFINSULATION



Vreme je za štedniju energije.



HENKEL

USPEŠNO ZAVRŠENA TREĆA SEZONA CERESIT ONLAJN PREZENTACIJA ZA KERAMIČARE

Inovativnost u radu je važna vrednost poslovanja brenda Ceresit i zato je treća sezona onlajn prezentacija ponudila učesnicima nove mogućnosti za profesionalni razvoj. Iz nedelje u nedelju, na stotine keramičara pratilo je korisne teme u ovoj oblasti i dobilo značajne uvide sa terena iz prve ruke. U posebno oformljenom studiju, Ceresit tim ugostio je iskusne majstore koji su u razgovoru podelili različite načine savladavanja izazova s kojima se svakodnevno susreću. Ovakav koncept naišao je na odličnu povratnu informaciju učesnika kako za vreme prezentacija tako i nakon što su se utisci slegli. Učesnici su ove sezone mogli da prošire svoja znanja zahvaljujući sledećim temama: Ugradnja keramike u specifičnim situacijama, Ugradnja prirodnog kamena, Sistem rešenja za hidroizolaciju, Fleksibilni lepkovi za ugradnju keramike, Dvokomponentna cementna hidroizolacija, Ugradnja keramike velikih formata i Samonivelišuće mase i priprema kritičnih podloga. Svaka epizoda sastojala se iz dva dela, te je osim za razgovor predstavnika Ceresita sa iskusnim majstorima, kao i sa mladim nadama keramičarskog zanata, vreme bilo odvojeno i za kratke tehničke prezentacije i pitanja učesnika. Ceresit tim zahvaljuje i želi uspešnu radnu sezonu svim majstorima koji su izdvojili svoje vreme i podelili svoja znanja, kao i svim učesnicima koji su vredno pratili epizode.



NEVENA COLOR

GOLD LAZURA – IZABERITE SAVRŠENO, IZABERITE GOLD!

Nevena color iz svog proizvodnog asortimana izdvaja proizvod vrhunskog kvaliteta za zaštitu i dekoraciju drvenih površina u enterijeru i eksterijeru – Cool Gold lazuru.

Cool Gold lazura je dekorativno-zaštitni UV premaz izrađen na bazi specijalnih voskova, UV apsorbera, sintetičkih smola i svetlosno stabilnih pigmenta. Visoki procenat voska drvetu daje poseban sjaj i ostavlja vidljivom strukturu drveta. Cool Gold lazura garantuje potpunu zaštitu od atmosferskih prilika i sunčevih zraka.

Mislite na svoje drvene površine na vreme. Sve informacije o karakteristikama Cool Gold lazure i sličnim proizvodima možete saznati na veb-stranici: www.nevenacolor.co.rs.

PENTICO

- **NITRO RAZREĐIVAČ**
- **AKRILNA BOJA U SPREJU**
- **KREP TRAKA**

ROMA
company
 Boje • Fasade • Tapete

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



JOKER

ANTIALERGIJSKA BOJA

Mat boja bez rastvarača, otporna na pranje koja stvara efekat svilenkaste površine.

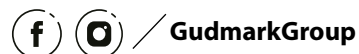
Joker je dokazano bezbedan, jer je dobio odobrenje Finske federacije za alergije, kožu i astmu. *Joker* bez rastvarača savršeno odgovara za farbanje dnevnih i dečijih soba.

Joker je jedan od najboljih eko sertifikovanih proizvoda u Tikkurila asortimanu. Formula ima veoma nizak nivo emisije VOC, značajno ispod proseka.

- ✓ Lako se nanosi i brzo suši.
- ✓ Visoka pokrivnost i paropropusnost.
- ✓ Visoka perivost.
- ✓ Ekološka boja bez mirisa i isparenja.



Više ideja očekuje vas na našim Facebook i Instagram stranicama:



GUDMARK

ŠTA JE POSEBNO KOD BOJE TIKKURILA JOKER?

Prilikom izbora unutrašnjih boja, važno je dati prednost ekološkim bojama.

Joker je jedan od najboljih eko sertifikovanih proizvoda u Tikkurila asortimanu. Formula ima veoma nizak nivo isparavanja, tj. emisije VOC, znatno niži od zahteva standarda.

To dokazuju sertifikati M1, EU Ecolabel, Nordic Swan i sertifikat Finske federacije za alergije, kožu i astmu.

Osnova ove boje na bazi vode je čist akrilat. Boja ne sadrži organske rastvarače, a to je veoma važno za osobe koje pate od alergija i astmatičare. Ima hipoalergena svojstva i povećanu klasu ekološke prihvatljivosti. To znači da nije

opasna za decu, starije, osobe koje pate od alergija, biljke i životinje.

Koristi se za farbanje zidova u suvim prostorijama: dnevnim sobama, spavaćim sobama, dečjim sobama, hodnicima, kuhinjama, kao i drugim unutrašnjim suvim prostorijama.

Boja daje svilenkastu završnu obradu, lako se čisti i otporna je na mokro brisanje. Površinu jednostavno obrišite mokrom krpom. Boja je ekološka, bez mirisa.

Suv film boje poseduje veoma fini, skoro potpuno mat izgled.

Nijanse boje su postojane, bogate i dugotrajne. Paleta boja za nijansiranje svakoga će impresionirati!

Savršena je za dečje sobe zbog svojih hipoalergičnih svojstava.



AUSTROTHERM SRBIJA

PROMOTIVNI VIDEO AUSTROTHERM INTERNATIONAL



U centrali grupacije Austrotherm International u Austriji krajem prošle godine izrađen je promotivni video koji prikazuje orijentaciju i stremljenja ovog evropskog proizvođača termoizolacionih materijala na tržištima širom Evrope na kojima nastupaju nacionalne kompanije Austrotherm kao integralni pravni subjekti pomenute grupacije. Video traje nešto više od dva i po minuta i snimljen je u dve verzije, na nemačkom i na engleskom jeziku. Njegov sadržaj upućuje na značaj termoizolacionih materijala ne samo za uštedu energije i smanjenje energetske troškova već i za zaštitu životne sredine, koja je danas izuzetno ugrožena zbog klimatskih promena, ali i sve snažnije industrijalizacije u svetu. Srpsko preduzeće Austrotherm d.o.o. obe verzije promotivnog videa, s titlom na srpskom jeziku, plasiralo je na svojim medijskim kanalima: nemačku verziju na internet stranici www.austrotherm.rs (rubrika Info zona, podrubrika Video), a englesku verziju na Fejsbuk stranici www.facebook.com/Austrotherm.rs.

Stopkondenz



SK Wasserdicht

Elastična masa za zaptivanje

Trajno elastična, armirana dralonskim vlaknima



Prijanja na sve vrste materijala koji se koriste kod krovnih pokrivača

Made in GERMANY

ROMA
company
Boje • Fasade • Tapete

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

JUB

10. POSLOVNA KONFERENCIJA „JUB I PARTNERI“ PORTOROŽ `23



U periodu od 28.02 do 03.03. kompanija JUB održala je 10. po redu, tradicionalno druženje, za svoje poslovne partnere, u Portorožu, u Sloveniji.

Koncept ovog tradicionalnog poslovnog druženja, bazira se na predstavljanju noviteta i unapređenju ponude za poslovnu godinu, gde je cilj kompanije JUB da predstavi ideje i projekte za svoje poslovne saradnike, sa akcentom na uspešnoj pripremi za predstojeću sezonu.

Zato je bitan deo ove poslovne agende edukacija. Teme koje su ove godine bile u fokusu, predstavljene su u „VODIČ-u“ za naše saradnike, i to:

1. Noviteti iz segmenta unutrašnjih boja: WELLBEING i NAMENSKE BOJE, sa pristupom „Problem - Rešenje“, koji je prepoznat kao najbolji koncept za uspeh, kada je promocija JUB proizvoda u pitanju;

2. HYDROSOL DECOR sistemski rešenja za kupatila i kuhinje bez pločica; reč je o novitetu i trendu koji je iz kompanije JUB lansiran na tržište sa ciljem da se

krajnjim potrošačima pruži jedan novi trend kada je izrada i restauracija kupatila i kuhinja u pitanju, trend koji nudi savremeno, brzo i kvalitetno rešenje sa hidroizolacijom;

3. HIDROIZOLACIJA: predstavljanje visokokvalitetnih materijala koji osiguravaju inovativna rešenja u skladu sa savremenim arhitektonskim smernicama za prostore kao što su kupatila, terase, balkoni i bazeni;

4. KAMENA VUNA I JUBIZOL PREMIUM FASADNI SISTEM: Superiorni fasadni sistemi, hibridna tehnologija;

5. JUBOFLOOR EPOXY PODOVI: Dugotrajni sistemi za nove ili stare površine, izuzetno jednostavni za upotrebu i laki za održavanje.

6. OFF WHITE NIJANSE: 16 modernih nijansi BELE za sofisticirani izgled u enterijeru;

7. BOJA GODINE za 2023.: Trend u enterijeru sa fokusom na biranoj nijansi i preporukom za kombinacije boja u enterijeru;

8. JUPOL CSR: Promocija koncepta komunikacije za krajnje potrošače kroz aktivaciju JUPOL kviza i nagradne igre „Sa JUPOLOM na more“.

Osim edukativnog dela programa, partnerima je predstavljen i deo koji je imao naglasak na JUB-ovom poslovanju u okviru NIPPON Paint Grupe, odnosno DULUX Grupe, kao i potencijalima za razvoj u budućnosti.

Četvorodnevno druženje, obeležile su i turističke ture u ovom regionu, Slovenske Istre i Italije.

Osetili smo duh istorije, miris mora i soli iz slovenačkih Solina pored Kopra, Pirana i Portoroža i upoznali se sa vinogradarskim krajem.

Obilazak Slovenske Istre, obuhvatila je posetu porodičnoj vinariji „RODICA“, upoznavanje sa ekološkim konceptom vinogradarstva, degustacija vina ovog podneblja: Malvazija i Refuš.

Neizostavni deo ture, bila je i poseta Trstu, gde smo se takođe upoznali sa istorijom ovog istorijskog i nama bliskog grada.



PREMIUM ALAT ZA PROFESIONALCE

4 U 1 VIŠENAMENSKI NOŽ ZA GIPSANE PLOČE

Ova praktična alatka pruža korisniku, profesionalnom instalateru, jednostavan i siguran alat na jednom mestu koji štedi vreme i novac pri instalaciji gipsanih ploča.

K100 - Rezač za gipsane ploče, je prvi specijalizovani alat u svetu koji integriše četiri funkcije potrebne za uobičajene radove na gipsanim pločama.



VRHUNSKE TAPETE PO IZUZETNIM CENAMA



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

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



KNAUF INSULATION

ONLAJN OBUKA ZA PRODAJNO OSOBLJE – USPEŠAN PRVI CIKLUS

U toku novembra Knauf Insulation je pustio u rad svoju novu platformu za onlajn učenje – 360Learning. Prvi program obuke na ovoj platformi bio je namenjen prodajnom osoblju na prodajnim mestima koja u svom asortimanu imaju kamenu i staklenu vunu ovog proizvođača.

Koncipirana u vidu kratkih interaktivnih kurseva na specifične teme, obuka je ponudila osnovna ali dovoljna znanja o primeni proizvoda i sistema Knauf Insulation. Ovaj vid obuke je naišao na veoma pozitivan odgovor i program je uspešno završilo oko 100 polaznika sa teritorije cele Srbije. Za svoj trud i vreme posvećeno učenju, svi koji su uspešno završili program nagrađeni su vrednosnim vaučerima i sertifikatima s rokom važenja od dve godine. Među najbrojnim polaznicima bili su zaposleni u Romi Company.

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

KANSAI HELIOS

KANSAI HELIOS POSTAO VLASNIK NEMAČKOG CWS LACKFABRIK GMBH

Kansai Helios završio je početkom februara akviziciju nemačkog proizvođača premaza u prahu i smola CWS Lackfabrik GmbH. Ta transakcija je prekretnica za Kansai Helios, koja će dodatno ojačati njegovu strategiju kao sistemskog proizvođača. Ona predstavlja savršen dodatak i proširenje u kategorijama premaza u prahu, sintetičkih smola i industrijskih tečnih premaza. Završetkom te akvizicije Kansai Helios postao je novi vlasnik CWS Lackfabrik GmbH i ostalih kompanija grupe u Nemačkoj, Sjedinjenim Američkim Državama, Danskoj i Poljskoj. CWS je poznati proizvođač premaza u prahu, tečnih premaza i sintetičkih smola. Ima tradiciju dužu od 150 godina i zapošljava 250 ljudi. Ta kompanija, čije je sedište u Nemačkoj, trenutno je u najboljoj formi u pogledu prihoda, profita, razvojnog potencijala i tržišnog učešća.

Ova konsolidacija predstavlja dugoročnu razvojnu priliku da Kansai Helios poveća svoju poziciju na tržištu premaza, posebno praškastih, kao i na tržištu sintetičkih smola.





*Cool,
The Art of Color*

www.nevenacolor.co.rs





5
GODINA
GARANCIJE

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.

Izvrstan za upotrebu na svim unutrašnjim površinama.

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

Idealno rešenje za sve prostorije sa viškom vlage 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...
- Prianja 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 Rešetara 11
 Zemun
 Tel. 011/222-4000
www.roma.rs



NOVO: BRENDIRANE KOLEKCIJE TAPETA U ROMI

Roma Company sada nudi nešto potpuno novo i ekskluzivno:

Brendirane tapete renomiranih dizajnerskih kuća: Roberto Cavalli, GianFranco Ferre, Yudashkin, Blumarine..

Ekskluzivni materijali se koriste da stvore krajnji sofisticirani dizajn koji enterijere transformiše bezvremenskom elegancijom u kreativno, autentično okruženje!

Pažljivo proizvedene u Italiji, pod okriljem kompanije Emiliana Parati.



Još jači
u novom
ruhu!

NEOSTIK
SINCE 1960

UNIVERZALNI LEPKOVI

Univerzalni kontakti kaučukovi lepkovi Neostik Universal lepe brzo i efikasno. Jednostavni su za upotrebu i omogućuju čisto nanošenje, bez zamazivanja.

Izrađeni su na osnovi elastičnog polimera, kaučuka, koji je rastopljen u smeši razređivača. Lepljenje je posledica isparavanja razređivača, zbog čega dolazi do koagulacije kaučuka i formiranja lepka. Površine spojimo kad je sloj lepka osušen do te mere da se lepak pri dodiru ne vuče više za prstom. Početna snaga vam omogućuje neposrednu daljnju obradu lepljenih površina.



Neostik UNIVERSAL

Tradicionalni lepak sa snažnim prijanjanjem za najraznovrsniju upotrebu. Međusobno ili na različite podloge lepi širok raspon materijala.

Jednostavna upotreba: lepkom premažemo obe kontaktne površine, ostavimo da lepak osuši (7–10 min) i površine snažnim pritiskom spojimo.

Lepak Neostik Universal osigurava trajnu vezu odmah nakon spajanja površina.

Lepi: gumu, kožu, plutu, tekstil, karton, plastike međusobno ili na drvo, beton i metal.



Neostik UNIVERSAL TRANSPARENT

Transparentni univerzalni lepak Neostik UNIVERSAL TRANSPARENT je pogodan za opštu upotrebu u kancelariji, školi i domaćinstvu i u modelarstvu.



NEOSTIK UNIVERSAL SPRAY PROFI

Lepak u spreju, prikladan za lepljenje većih površina. Jednostavno nanošenje špricanjem. Mala potrošnja.

Posebno je efikasan na mestima gde su visoka opterećenja spojeva. Lepi: gumu, kožu, plutu, tekstil, karton, plastike međusobno ili na drvo, beton i metal.



Neostik UNIVERSAL PROFI PLUS

Univerzalni kontakti kaučukovi lepkovi Neostik PROFIL PLUS s većim sadržajem lepljive materije omogućuje spajanje čak i vrlo upojnih materijala.



Intervju

ĐORĐE BABIĆ

Direktor Distribucije,
programa lepljenja
i zaptivanja i
završnih materijala u
građevinarstvu, zadužen
za razvoj tri sektora,
strategiju, razvoj i
vođenje tima

A man with short dark hair, wearing a dark blue suit jacket over a light-colored striped shirt, is sitting at a wooden desk in an office. He has his hands clasped on the desk and is looking directly at the camera with a slight smile. The office background includes a window with horizontal blinds, a white cabinet, and a yellow office chair. On the desk, there is a blue pen, a black mouse, and a calendar for the month of March 2023.

**PARTNERSTVO
JE DVOSMERNNA
ULICA**

Iskren i pošten odnos kako u poslu tako i u privatnom životu najveća je vrlina. Bitno je da u svakom trenutku pružimo svoj maksimum, da damo sve od sebe za uspeh i on onda neće izostati.

Pre više od dvadeset godina, Đorđe Babić počeo je karijeru kao prodajni predstavnik. U januaru ove godine, posle deset godina rada u kompaniji Sika, postao je direktor Distribucije, programa lepljenja i zaptivanja i završnih materijala u građevinarstvu, zadužen za razvoj tri sektora, strategiju, razvoj i vođenje tima.

Kao najdraže priznanje u karijeri izdvaja izbor među pet najpozitivnijih osoba u firmi po oceni svojih kolega.

Od kada Sika posluje u Srbiji i kako je izgledao početak rada na našem tržištu?

– Kompanija Sika zastupljena je na srpskom tržištu dvadeset godina. Kao i svaki početak, i ovaj je bio težak. Sika je jak švajcarski brend s jasno izdefinisanim pravilima ponašanja i prodaje. Formiranje jakog tima na prvom mestu, zatim dobra prodajna strategija i jaka mreža kupaca ipak su presudili da Sika zauzme pozicije koje joj pripadaju. S vremenom, širili smo i broj ljudi u prodajnom timu, dobili marketing službu, razvijali nove proizvode.

Proizvodni program kompanije Sika je širok i neizostavan u skoro svim građevinskim radovima. Po kojim se proizvodima ističete na našem tržištu?

– Od samog starta Sika pokušava da bude drugačija, inovativna, da pruža sistemska rešenja svojim kupcima. Kad je reč o asortimanu, apsolutni smo lider na tržištu. Svaki od sektora (Roofing, Flooring, Waterproofing, Refurbishment, Concrete, Sealing&Bonding, Building Finishing) ima u ponudi interesantne proizvode za kupce. Ipak, polimer-

cementne hidroizolacije svakako su prva asocijacija kada spomenete naše ime.

Kako će se, prema vašem mišljenju, tržište građevine razvijati i menjati u narednom periodu i kako to oblikuje planove vaše kompanije?

– U vremenima u kojima živimo i radimo veoma je teško dati dugoročnu prognozu. Sika kao ozbiljna kompanija ima ideju da nastavi da razvija poverenje svojih kupaca, što je i jedan od slogana kompanije (Building Trust), investira u svoje zaposlene, pruža priliku mladim ljudima, bude društveno odgovorna. Tržište građevine u ovom trenutku ima svoj vrhunac, ali prošli smo i kroz krizna vremena i izašli jači – nema straha za jaku distribuciju.

Koliko dugo radite u Siki i na čemu je vaš akcenat u poslovanju kao direktora prodaje u velikoj kompaniji?

– Prethodne, 2022. godine proslavio sam svoju prvu deceniju rada u Siki. Kupac je uvek na prvom mestu. Jedan od Siki-ovih slogana je i Beyond The Expected, pa se i mi trudimo da svojim partnerima pružimo i više od očekivanog. Jasno izdefinisana prodajna strategija i uloge svakog zaposlenog u timu vode nas do uspeha.

Koji su danas najveći izazovi u distribuciji s kojima se susrećete?

– Distribucija ili, kako volim da kažem, jaka distribucija (a ljudi iz tima me zovu šef jake distribucije), jeste kanal prodaje koji čini preko 40% prodaje kompanije, najveći je sektor i radi s veleprodajama, stovarištima, farbarama. Dobro uigran tim i odlični odnosi s kupcima pomažu nam da

godinama budemo među liderima na našem tržištu. Izazovi s kojima se susrećemo svakako su slaba platežna moć stanovništva i težnja ka najjeftinijim rešenjima i materijalima, što dugoročno gledano nije dobro. Edukacija prodavaca i izvođača deo je na koji obraćamo veliku pažnju, pa zato organizujemo stalne treninge i prezentacije. Nakon perioda izolacije usled korone smanjen je obim

BIOGRAFIJA

2023 (JANUAR)

SIKA d. o. o. Direktor Distribucije, programa lepljenja i zaptivanja i završnih materijala u građevinarstvu, zadužen za razvoj tri sektora, strategiju, razvoj i vođenje tima

2021 (SEPTEMBAR) – 2023 (JANUAR)

SIKA d. o. o. Menadžer distribucije (razvoj tržišta, strategija prodaje) 2020 (JANUAR) – 2021 (SEPTEMBAR) SIKA d. o. o. Zamenik menadžera distribucije (razvoj odnosa s ključnim kupcima, strategija prodaje)

2012 (SEPTEMBAR) – 2020 (JANUAR)

SIKA d. o. o. Tehničko-prodajni predstavnik (razvoj prodaje, pronalaženje novih kupaca, prodajna strategija)

2009 (SEPTEMBAR) – 2012 (SEPTEMBAR)

SILEX d. o. o. Prodajni menadžer (vođenje tima, prodajna strategija)

2006 (JANUAR) – 2009 (SEPTEMBAR)

BAUMIT d. o. o. Tehničko-prodajni predstavnik (razvoj prodaje, pronalaženje novih kupaca, prodajna strategija)

2001 (MART) – 2006 (JANUAR)

SILEX d. o. o. Tehničko-prodajni predstavnik (razvoj prodaje, pronalaženje novih kupaca, prodajna strategija)

posla u delu renoviranja postojećih objekata, što se odrazilo i na obim posla u maloprodajnim objektima.

Kakvi su vaši planovi za unapređene distribucije u Siki?

– Najveći uspeh je svakako sačuvati na okupu izvanredan prodajni tim i atmosferu u njemu. Širenje asortimana i mreže kupaca je nešto ka čemu nastavljamo da težimo. Trudimo se da uvek budemo tu za svoje kupce, da zajedno idemo u nove pobe.

Koje biste lekcije iz svoje poslovne biografije istakli kao bitne i kao one koje su vas oblikovale kao menadžera?

– Kao neko ko je od pozicije prodajno-tehničkog predstavnika došao do sadašnje pozicije u kompaniji Sika, imam sposobnost da razumem potrebe svih ljudi u timu, kao i kupaca. Imali smo turbulentnih i teških perioda, ali 2014. godina, u kojoj smo započeli proizvodnju, svakako je bila odskočna daska za moju karijeru i godina „odrastanja“.

Koje bi osobine, prema vašem mišljenju, trebalo da poseduju menadžeri kako bi bili uspešni u poslu?

– Kompanija Sika pruža mogućnost svojim zaposlenima da se razvijaju pohađajući obuke, treninge... Međutim, neke stvari ipak se ne uče, s nekim osobinama se rađamo. Kada razumemo da je kupac uvek na prvom mestu i najvažniji, na pola smo puta do uspeha. Otvoren odnos, spremnost da se sasluša i razume kolega i poslovni partner svakako su najbitniji za menadžere.

Kojih se principa u poslu uvek državate?

– Iskren i pošten odnos kako u poslu tako i u privatnom životu najveća je vrlina. Bitno je da u svakom trenutku pružimo svoj maksimum, da damo sve od sebe za uspeh i on onda neće izostati. Partnerstvo je dvosmerna ulica i uvek se treba truditi da se

SIKA

Sika je švajcarska kompanija globalno aktivna u proizvodnji hemije specijalne namene za građevinarstvo i industriju.

OSNIVANJE KOMPANIJE SIKA

Vođen svojim preduzetničkim duhom, Kaspar Vinkler položio je kamen temeljac kompanije 1910. godine. Kreirao je proizvod Sika-1, brzovezujući vodonepropusni malter, koji je korišćen za hidroizolaciju tunela Gotard. To je omogućilo švajcarskoj železničkoj kompaniji da izvrši elektrifikaciju važne železničke veze između severne i južne Evrope.

INOVACIJE SU ISPUNILE ZAHTEVE POTRAŽNJE

Kaspar Vinkler prepoznao je nadolazeću globalnu potrebu za inovativnim aditivima i pokrenuo filijale kompanije širom sveta. Sika je već tridesetih godina imala 15 filijala u Evropi, SAD, Argentini, Brazilu i Japanu, što je stvorilo nova tržišta građevinskih hemikalija.

KVALITET PROIZVODA

Od 1910. godine Sika razvija proizvodnju i sistemska rešenja koja zadovoljavaju standarde, poboljšavaju proces gradnje i pružaju podršku u građevinarstvu. Inovativni istraživački programi usklađeni su sa osnovnim kompetencijama kompanije Sika i imaju težište na rešenjima za proizvodnju betona, hidroizolaciju, podove, zaptivanje, lepljenje, injektiranje, jačanje konstrukcija,



sanaciju i zaštitu, fasade od čelika i stakla, krovove i drugo.

BRENDING

Kaspar Vinkler, koji je osmislio naziv kompanije i dizajnirao njen logo, koji se veoma malo promenio od nastanka, oličenje je trajnosti i pouzdanosti, a širom sveta prepoznaju ga kao sinonim za inovacije, kvalitet i vrhunsku uslugu.

SIKA SRBIJA

Sika svojim klijentima pruža celokupno snabdevanje s jednog mesta i vrhunski kvalitet. Široka paleta proizvoda namenjenih za sve oblasti građevinarstva i industrije dostupna je od 2002. godine na teritoriji Srbije i Crne Gore. Sika Srbija učestvovala je u gotovo svim velikim i značajnim projektima: most Beška, Belville & Delta City, TC Ušće, tunel Straževica, tunel Čortanovci, most Gazela, Airport City, obilaznica oko Beograda, Most na Adi, Belgrade Waterfront, auto-put Bar–Boljare, Skyline Belgrade, Kula Ušće 2.

poštuju potrebe i želje poslovnih partnera. Mislim da smo mi iz kompanije Sika u tome najjači jer veoma vodimo računa o svojim kupcima.

Koje biste poruke preneli mladim menadžerima i uopšte ljudima na početku karijere?

– Poruka mladim kolegama je da moraju da imaju ambicije, snove i da ih slede, da nikada ne odustaju i budu spremni da se usavršavaju i nadograđuju. To je jedini put do uspeha.

Kako provodite slobodno vreme i kojim aktivnostima „punite baterije“ za nove poslovne izazove?

– Porodica je osnova svega, trudim se da slobodno vreme provodim s najbližima. Svaki njihov uspeh i napredak daje mi snagu da nastavim još bolje i jače. Druženje s prijateljima, sportske aktivnosti i putovanja takođe doprinose da se „napune baterije“.

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

A construction site with a large building under construction, cranes, and workers in the foreground. The scene is dimly lit, suggesting an overcast day or early morning/late afternoon. The workers are wearing blue uniforms and yellow hard hats. The building's structure is made of concrete and steel, with a large section of the facade appearing to be in the process of being installed or removed, creating a cloud of dust or steam.

TEMA

PAD CENA NEKRETNINA ILI STABILNOST

Krajem 2022. mogle su se čuti prognoze o padu cena nekretnina u 2023. godini. Da li se to već dešava, istraživali smo za vas u ovom broju Tona

Svetski lideri u oblasti nekretnina zaključili su da su politička nestabilnost i ekonomska neizvesnost zamenile brigu oko pandemije, te predvideli da će u 2023. godini početi dugoročna stabilnost. Zabrinutost za poslovno okruženje u ovoj godini iskazuje 91% investitora, nepoverenje prema kretanju kamatnih stopa ima njih 89%, dok 79% zaključuje da je opšti uzrok te brige politička nestabilnost. I dok su cene kvadratnog metra u Evropi rasle tokom 2022, već početkom ove godine u mnogim zemljama beleži se njihova stagnacija i pad.

U Srbiji su u protekle dve godine investitori, ali i svi ostali u kupoprodajnom lancu prometa nekretnina trljali ruke, dok je tržište nekretnina neprekidno raslo. Početkom ove godine desio se blagi pad prodaje, te se posledično povećala briga investitora i podneto je manje zahteva za dozvole.

Trenutni trendovi u svetu i bojazni evropskih investitora očigledno se reflektuju i na nas, pa se početkom ove godine osećaju posledice blagog pada cena i stagnacije prodaje novih stanova. U Srbiji je već decenijama najviše keš kupaca, a samo nešto preko 20% kreditnih. Ako se osvrnemo na sam kraj 2022. primećujemo da je broj stanova kupljenih na kredit znatno manji nego u istom periodu 2021. godine. Dolazak Rusa i Ukrajinaca uticao je na porast cena zakupa stanova, a delimično i na porast cena stanova koji se prodaju. Neki misle da je moguć novi talas kupovine nekretnina od strane Ukrajinaca ili Rusa, u slučaju da se nepovoljna situacija na istoku Evrope nastavi. Tek, prognoze su različite, januar je inače mesec predaha, ali i februar pokazuje blagu stagnaciju. Možda treba pratiti znak koji dolazi od investitora, a to je da je u ovom periodu izdato manje dozvola nego u istom lane. Razlog za njihovu brigu treba tražiti u izmeni pojedinih zakonskih uredbi, ali i u manjem interesovanju kreditnih kupaca zbog nepovoljnih kamatnih uslova i nesigurne političke situacije u Evropi. U svakom slučaju, sve će ipak zavisiti od svetske političke situacije. Naši ljudi obično prodaju nekretnine da bi kupili neke druge, koje im više odgovaraju u datom trenutku, tako da je taj krug uvek zatvoren.

Cene stanova u Srbiji

Prosečna cena kvadrata u Srbiji iznosi oko 2.300 evra. Na prvom mestu po vrednosti nalaze se stanovi u Beogradu i Novom Sadu.

Prosečna cena kvadratnog metra u Beogradu, kao najvećem tržištu nekretnina u Srbiji, u 2022. kretala se između 1.590 i 3.300 evra u novogradnji, dok je u starogradnji iznosila između 1.540 i 2.450 evra. Na-

ravno, izuzetak su luksuzni stanovi na najatraktivnijim lokacijama.

Podaci RGZ za IV kvartal 2022.

Prema poslednjim podacima Republičkog geodetskog zavoda koji su objavljeni 23. januara ove godine, u četvrtom tromesečju 2022. nastavljen je snažan rast cena stanova u Srbiji. Godišnja stopa rasta cena stanova u našoj zemlji dostigla je 13,7% u četvrtom tromesečju prošle godine, što znači da su one za samo jedno tromesečje porasle za 3,3%. U poslednja tri meseca znatan rast od 16,1% zabeležila je starogradnja, dok je kod novih stanova primećeno usporavanje rasta od 9,3%.

Po nivou indeksa cena i dalje prednjače regioni Vojvodine i Beograda, ali dinamičniji rast beleži se i u južnoj i istočnoj Srbiji kao nastavak iste tendencije iz 2022. Nakon pada u trećem kvartalu od 5,6%, broj stanova prodatih u poslednjem kvartalu bio je za 0,6% veći nego u istom periodu 2021. godine.

Indeks cena stanova kod nas imao je sličan trend rasta kao u Hrvatskoj, Sloveniji i Bugarskoj. Neke evropske zemlje, poput Nemačke, Švedske i Holandije, u trećem tromesečju 2022. imale su usporavanje, dok je pad cena od 2,4% zabeležen u Danskoj.

Na jednoj od najvećih međunarodnih konferencija o nekretninama u Jugoistočnoj Evropi „Balkans properti forum 2022”, održanoj u novembru 2022. u Beogradu, zaključeno je da će tržište nekretnina u Jugoistočnoj Evropi nastaviti da raste bez obzira na uticaj inflacije, rat u Ukrajini i energetske krizu. Ipak, rečeno je da se može očekivati da će cene nekretnina i dalje zavisiti od inflacije i rasta cena u građevinskom sektoru, pa bi banke tokom ove godine mogle da budu strože kad je davanje kredita u pitanju, dok bi rate već odobrenih kredita bile nešto više zbog rasta euribora. Istaknuto je da je potražnja za poslovnim prostorom u 2022. udvostručena i da investitori nastavljaju u toj oblasti da grade oko 200.000 m² u Beogradu. Povoljnu priliku za region i Srbiju predstavlja i selidba proizvodnih pogona sa Dalekog istoka u Evropu.

Da li će i kako veliki domaći građevinski projekti koji su najavljeni za 2023. uticati na ostale aktivnosti u građevinarstvu, ostaje nam da vidimo. Pored stanogradnje, koja je do sada cvetala, među dvadesetak najvećih projekata najavljenih za 2023. nalazi se i nova kulturna stanica (2.800 m²) u Novom Sadu, dečja bolnica Tiršova 2 (57.000 m²), kliničko-bolnički centar u Novom Pazaru (32.000 m²), obnova Jugoslovenskog dramskog pozorišta, kampus FLU i kampus BIO4 u Beogradu, aerodrom u Kragujevcu, kineski tržni centar na Novom Beogradu, fudbalski stadioni u Kragujevcu i Nišu, novi mostovi u Novom Sadu.

Šta možemo da očekujemo

Konačno predviđanje u ovom trenutku niko se ne usuđuje da objavi, jer ono zavisi od dosta faktora, pogotovo kada je u pitanju Srbija, gde je do sada uticaj rusko-ukrajinske krize bio pozitivan, za razliku od drugih evropskih zemalja u kojima se ona direktno odrazila na pad cena nekretnina. Pravac razvoja tržišta nekretnina svakako će biti uslovljen daljim tokom događaja na istoku Evrope. Dok jedni nagoveštavaju slom dugogodišnjeg rasta cena, drugi najavljuju eventualno zaštišje. Iako se čuju glasovi iz redova investitora, mali je broj onih koji misle da će se tendencija rasta nastaviti.



Dušan Mirkulovski ZIDART NEKRETNINE

Kako vidite tržište nekretnina u prethodnih nekoliko godina u Beogradu i Srbiji?

– Prethodnih nekoliko godina bili smo svedoci velikog rasta tržišta nekretnina kako u Beogradu tako i u čitavoj Srbiji. Broj novih zgrada i stambeno-poslovnih kompleksa gotovo se udvostručio, pa se stiče utisak da se svi doseljavaju samo u Beograd. I u drugim gradovima se zidaju stambeni kompleksi prepuni sadržaja za porodicu i poslovanje, što govori o tome da potrošači menjaju svoje navike kako življenja i stanovanja tako i poslovanja.

Da li možete da napravite poređenje s tržištima u regionu, Evropi i Americi?

– U Evropi i Americi tržište je pretežno rezidencijalno u predgrađu velikih gradova i takvi objekti su u vlasništvu, kupljeni na kredit, dok se u gradskom jezgu nalaze poslovno-stambeni blokovi koji su 90% u vlasništvu velikih kompanija koje ih iznajmljuju.

Očekujete li neke promene na domaćem tržištu nekretnina i koji su mogući razlozi za njih?

– Očekujem da će tržište biti stabilno narednih meseci, tim pre što je inflacija obuzdana rastom kamatnih stopa, pa su krediti znatno nepovoljniji nego prošle



godine. Efektivne kamatne stope na stambene kredite otišle su sa 2,7% na 7% na godišnjem nivou.

Možete li da uporedite promet nekretnina na početku 2023. i u istom periodu prošle godine?

– Cene nekretnina na Zapadu prestale su da rastu još pre šest meseci i od jula 2022. u blagom su padu. Taj pad sada iznosi 10% u SAD, dok se kod nas beleži rast od dodatnih 20%. Razlog je činjenica što se na Zapadu stanovi kupuju uglavnom na kredit, pa rast kamatnih stopa guši kupovnu moć 95% kupaca, dok je kod nas kreditnih kupaca svega 27%, dok ostalih 73% nekretnine plaća sopstvenim sredstvima. Naravno da je taj rast od 20% diktirao rast cena zakupa usled najezde ruskih i ukrajinskih državljana u našu zemlju od kraja septembra pa sve do kraja decembra prošle godine.

Molimo vas da navedete, ako imate, konkretne podatke o broju kupoprodajnih ugovora realizovanih u tom periodu, o rastu/padu cena nekretnina...

– Kupci su za stanove platili ukupno 826,4 miliona evra, što je za oko 53% više nego u istom periodu prošle godine, kada je taj iznos bio 541,2 miliona evra. To je ujedno i rekordni kvartal po broju stanova prodatih u Beogradu. Na osnovu statističkih pokazatelja, čini se da se ravnoteža u četvrtom kvartalu pomerila znatno u korist kupaca, i to zbog više razloga. Naime, 75% svih transakcija bilo je u kešu, dok su 25% činili krediti, a uobičajeno je oko 70% keš transakcija po kvartalu. Više transakcija zabeleženo je u novogradnji nego u starogradnji, što inače takođe nije uobičajeno. Četvrti kvartal je generalno period godine kada ima više transakcija s kupcima iz dijaspore koji dolaze u Srbiju za praznike.

– Rekordan broj garaža prodat je i u Beogradu i u Novom Sadu, za ukupno 60 miliona evra. Garaže, inače, već neko vreme privlače kupce, pre svega zbog toga što cene stanova u tim gradovima postaju previsoke, pa se oni koji žele da investiraju u nekretninu, a nemaju dovoljno novca za stan, odlučuju za garaže.

– Kupovinu nekretnina svakako je podstakao i porast visine kirija za podstanare. Nije potpuno jasno da li neki ljudi odlučuju da kupe nekretninu da bi je potom izdavali jer misle da će novim, višim kirijama vratiti investiciju za 10-12 godina, ili razumeju da je ovo privremena situacija, pa žele da je iskoriste za povrat bar dela uloženog novca. U svakom slučaju, očigledno je da svi veruju da je tržište nekretnina dovoljno likvidno i da će svoju nekretninu uvek uspeti da prodaju za iznos koji je isti ili veći od uloženog. Primećuje se, takođe, da niko ne brine da li će uspeti da nađe novog zakupca kada se Rusi i Ukrajinci vrate u svoje domovine.

– Biće interesantno da vidimo da li će se investitori prilagoditi novom trendu i početi da grade garaže na –2 i –3 nivoima, od čega svakako mogu da ostvare profit s obzirom na sadašnje cene garaža, što ranije nije bilo moguće. Izgradnja dodatnih nivoa garaže dozvolila bi izgradnju više manjih stanova, za kojima je potražnja uvek veća, a urbanistički planovi zahtevaju određeni broj parking mesta uz svaki stan.

– Transakcije povezane sa stanovima u Beogradu u 2022. godini iznosile su 2,68 milijardi evra.

Šta očekujete na tržištu nekretnina u Srbiji u narednom periodu?

– Budući da je broj Rusa koji dolaze u našu zemlju sada mnogo manji nego u poslednjem kvartalu prošle godine, beleži se blagi pad cena zakupa umesto njihovog donedavnog vrtoglavog rasta. Ako Rusi ponovo počnu da dolaze u Srbiju, što svi očekuju budući da rat u Ukrajini ne jenjava, uslediće ponovni rast cena. Ako kriza bude dovoljno velika i duga, pa pređe u recesiju, investicije će se zaustaviti i neće više biti kupaca iz dijaspore, a zbog visokih kamatnih stopa potražnja domaćih kupaca za nekretninama drastično će se smanjiti. U prevodu, ponoviće se scenario iz 2009. i 2010. kada su kamatne stope iznosile neverovatnih 9,7%.

– Pitate se zašto pominjem 2009. i 2010. godinu i zašto su one bitne kad znamo da je svetska ekonomska kriza bila 2008. Tačno je da se te godine desio slom, ali tržište nije odmah odreagovalo padom cena nekretnina, nego je prvo opala tražnja za njima, pa je tek nakon godinu dana usledio pad cena, jer je potrebno vreme da prosečan srpski prodavac poslušava savet profesionalaca, licenciranih agenata i agencija za nekretnine, i koriguje cenu.

– Zato sad sledi stabilnost i odsjaj stare godine.

ZidArt nekretnine poseduju iskustvo duže od trideset godina na tržištu nekretnina.

SMELE NIJANSE CRVENE U SUSRET PROLEĆU

Kada je u pitanju boja zidova, mnogi se odlučuju za siguran izbor – neutralne bež ili sive tonove i belu boju. Ipak, s vremenom, te nijanse mogu da postanu monotone i da vam dosade. Ako želite da osvežite zidove svog doma, prolećni meseci su idealni za vaš sledeći projekat



Po dolasku proleća često dobijemo želju da životni prostor osvežimo novim bojama i dekorom. Eksperimentisanje sa smelim nijansama koje pokazuju vašu ličnost odlična je ideja. Preporuka je da izaberete nijansu koja vam popravlja raspoloženje. Vrlo zanimljiva, upečatljiva i efektna boja, koja postaje sve popularnija i nikoga ne ostavlja ravnodušnim, jeste crvena. Ta veoma smela i energična boja često je nepravedno zapostavljena. Ona je prvenstveno simbol energije i života, a mnoge njene nijanse odražavaju šarm i eleganciju, dok tamniji tonovi simbolizuju ozbiljnost i dostojanstvo.

Crvena boja u enterijeru se može koristiti na mnogo načina i u mnogo različitih koloritnih kombinacija, samo je potrebno da budete maštoviti. Možete da je kombinujete s neutralnim bojama – belom, crnom, sivom ili bež. Za one malo smelije, odlična je kombinacija s tirkiznom, tamnoplavom, roze ili žutom. Crvena vrlo lako i lepo može da se uklopi u različite enterijere s drvenim, crnim ili svetlim

nameštajem, sivim dekorima i neutralnim bež, srebrnim, zlatnim ili crnim detaljima. Pomešana s bogatim tonovima drveta i drugim toplim, neutralnim nijansama, može da vam pruži prijatan, tradicionalan osećaj. Kada je pak uparena s hladnim nijansama, deluje oštrije i modernije. Za početak, crvena boja idealna je za neku od prostorija u kojima se ne provodi mnogo vremena tokom dana, kao što su hodnik ili trpezarija. Intenzivne boje ostavljaju elegantan i dramatičan utisak, pa je uvek savet da njima ofarbate manji zid ili deo zida, naročito ako su u pitanju spavaće i dnevne sobe. Uz takve nijanse neće vam biti potrebno mnogo detalja jer su veoma upečatljive. Posebnu pažnju treba da obratite i na količinu prirodne svetlosti u prostoriji. Tamnije nijanse su odličan izbor samo ako prostorija ima dosta prirodne svetlosti. U suprotnom, tamni zidovi dodatno će je zamračiti.

Ako ste odlučili da isprobate neku intenzivniju nijansu crvene, odličan izbor za akcentni zid može da bude nijansa



R09-7 iz HGMIX INTERIOR COLOUR COLLECTION ton karte. U kombinaciji sa svetlim drvetom i svetlijim, pastelnim tonovima, izgledaće savremeno, otmeno i moderno.



Za većinu ljudi klasična crvena je previše intenzivna. Ako niste ljubitelj vatrenocrvene, uvek se možete opredeliti za neku od svetlijih nijansi. Za razliku od nje, neke malo suptilnije, pastelne nijanse crvene, mogu da budu idealan izbor za dnevni boravak ili spavaću sobu. Za intenzivne nijanse treba obazrivo birati akcentne zidove, dok za manje intenzivne i diskretnije to pravilo ne važi. Savršenu boju za svoj enterijer možete da odaberete iz interaktivne HGMIX INTERIOR COLOUR COLLECTION ton karte, koja sadrži više od 150 nijansi crvene.



Još jedna vrlo lepa, svetlija nijansa crvene, za sve ljubitelje malo suptilnijeg enterijera, jeste R22-5. Za razliku od jarkocrvene, ova suptilna, moderna nijansa istaći će prostoriju i dati joj elegantan i sofisticiran izgled, bilo da se odlučite da njome ofarbate jedan zid ili više njih. Dodavanjem ličnih detalja, omiljenog cveća i akcesoara, stvorićete u svom domu pravu prolećnu oazu, koja će sigurno biti izvor pozitivnog raspoloženja u predstojećim danima. Koji je vaš sledeći projekat?

interior.zvezda-deco.com

ZVEZDA

POZNATI BRENĐ



HEMPEL



Godine 1915. J. C. Hempel osnovao je kompaniju Hempel, pa je sa vizijom, velikim entuzijazmom i preduzetničkim duhom krenuo u realizaciju svoje zamisli o proizvodnji gotovih brodskih boja spremnih za upotrebu. Kompanija se razvijala i izrasla u najvećeg nezavisnog snabdevača premazima za industrijske projekte i brodogradnju na svetu.

Hempel je danas međunarodna korporacija koja se bavi proizvodnjom boja i premaza namenjenih različitim područjima primene. To je vodeći svetski proizvođač premaza za industriju, brodogradnju, zaštitu jahti i čamaca, dekorativu.

Centrala Hempela nalazi se u Danskoj. U okviru Hempela posluje 21 fabrika širom sveta, kao i tri glavna i pet regionalnih centara za istraživanje i razvoj, koji kompaniji stalnim tehničkim inovacijama obezbeđuju jednu od svetskih leaderskih pozicija u ovoj oblasti. Kompanija ima oko 5.000 zaposlenih na pet kontinenta. Oni su na usluzi kupcima u više od 80 zemalja i u više od 150 distributivnih centara, čime je osigurana pravovremena isporuka boja i premaza visokog kvaliteta. Od 2006. godine generalni uvoznik, distributer i zastupnik interesa korporacije Hempel za tržište Srbije jeste KTD d.o.o.

Hempel je ekološki orijentisana kompanija koja stalno ulaže u istraživanje i razvoj, unapređenje proizvodnih tehnologija i pružanje odgovarajuće profesionalne usluge. Znanje, iskustvo i ulaganje omogućavaju kompaniji da pruži po kvalitetu i tehnološkim osobinama jedinstvenu ponudu na svim tržištima koja pokriva.

Hempel je vodeći svetski proizvođač svih vrsta premaza, lakova i proizvoda za tržište novogradnje, negu i održavanje jahti i čamaca, kao i snabdevač tom robom

Visokokvalitetni proizvodi proizvedeni su u skladu s najvišim standardima, s ciljem da zaštite vaš čamac ili jahtu, osiguravaju vrhunske plovne performanse i maksimalno smanje uticaj na ekologiju vodotokova.

Hempel se potrudio da ponudi paletu proizvoda koji pokrivaju potrebe zaljubljenika u nautiku koji sami održavaju svoj čamac, ali i profesionalaca koji su ili proizvođači jahti i čamaca ili se bave njihovim održavanjem.

Proizvodni program Hempela obuhvata osnovne premaze i međupremaze, gitive, antifaulinge, završne premaze, lakove, razređivače, proizvode za zaštitu tikovine i drveta i široku paletu proizvoda za negu jahti i čamaca.

Hempelovi proizvodi pokrivaju sve moguće podloge, potrebe, uslove i tehnike rada.



Company Profile

KNAUF INSULATION SRBIJA ZATO ŠTO JE IZOLACIJA VAŽNA



Lična karta

Knauf Insulation je globalni lider u industriji izolacionih materijala u građevinarstvu i industriji, sa više od 40 godina iskustva u proizvodnji i distribuciji izolacionih rešenja. Deo je Knauf grupe, koja zapošljava oko 40.000 ljudi širom sveta, ima više od 300 fabrika u preko 90 zemalja i promet od oko 12,5 milijardi evra. Knauf grupa je osnovana 1932. godine i do danas ostaje u nezavisnom porodičnom vlasništvu, negujući partnerstva,

posvećenost, preduzetništvo i Menschlichkeit (ljudskost). U Srbiji Knauf Insulation posluje od 2005. godine, kada je kupio fabriku kamene mineralne vune u Surdulici, koja danas ima kapacitet od 50.000 t kamene vune godišnje i osim srpskog tržišta snabdeva i tržišta Bugarske, Rumunije, Grčke, Kipra, Malte, Severne Makedonije, Crne Gore i Albanije. Kompanija ima 150 zaposlenih.



Proizvodi i rešenja

Kompanija obezbeđuje sveobuhvatna izolaciona rešenja od kamene i staklene mineralne vune za toplotnu, zvučnu i protivpožarnu izolaciju u građevinarstvu i industriji – sistemska rešenja za izolaciju svakog dela konstrukcije, sa uključenim dodacima (folije, trake, tiplovi), rešenja za izolaciju industrijskih postrojenja, zelena rešenja Urbanscape – zeleni krovovi i zidovi.

Knauf Insulation portfolio

Po čemu je Knauf Insulation jedinstven?

ECOSE® Technology: jedinstvena tehnologija proizvodnje veziva za mineralnu vunu, bez dodatog formaldehida, zasnovana na brzo obnovljivim materijama umesto na hemikalijama na bazi nafte. U proizvodnji veziva sa ECOSE® Technology koristi se manje energije nego u proizvodnji tradicionalnog veziva, i samim tim ostvaruje se manji negativan uticaj na životnu sredinu. Proizvodi sa ECOSE® Technology ovenčani su sa nekoliko značajnih sertifikata, među kojima su i Eurofins Indoor Air Comfort Gold za kvalitet vazduha u zatvorenom prostoru i DECLARE sertifikat, koji potvrđuje da određeni proizvod ne sadrži nijednu od štetnih hemijskih komponenata koje se nalaze na crvenoj listi Međunarodnog instituta za održivu budućnost.

Urbanscape zelena rešenja: inovativan, lagani sistem zelenog krova, jednostavan za postavljanje, sa visokim kapacitetom zadržavanja vode naročito osmišljenim za zelene krovove na stambenim, nestambenim i industrijskim zgradama u gradskim područjima.

Konsalting, alati i softveri: iskusna tehnička podrška koju pružaju inženjeri – specijalisti za oblast energetske efikasnosti, zvučne izolacije i zelene gradnje – na raspolaganju je za svaku vrstu pomoći i konsultacije prilikom odabira adekvatnih izolacionih i zelenih rešenja. Brojni softveri i alati koje je kompanija razvila kako bi inženjerima olakšala posao besplatno su na raspolaganju na sajtu www.knaufinsulation.rs/softveri.



Declare.



with ECOSE[®] TECHNOLOGY



Energetska efikasnost – naša sadašnjost i budućnost

Toplotna izolacija objekta prva je i osnovna mera energetske efikasnosti, ujedno i ona koja daje najbolje rezultate i najveće uštede na dugi rok. Kada kažemo izolacija, obično mislimo na fasadnu izolaciju, ali treba razmišljati i o utopljanju kompletnog „omotača“ kuće koji podrazumeva fasadu, krov i podove, jer se energija

gubi na sve strane kada kuća nije izolovana! Ako kuću izolujete Knauf Insulation mineralnim vunama, kamenom i staklenom, pored toplotne zaštite dobijate i zaštitu od buke i požara, ali i paropropusnost zidova i krova. Vaša kuća biće zdravo okruženje za život.



Kontakt:

Telefon: +381 11 3310 800

E-mail: office.belgrade@knaufinsulation.com

Website: Knaufinsulation.rs

Lokacije:

Centrala: Batajnički drum 16b, 2. sprat,
11080 Zemun – Beograd;

Fabrika u Surdulici: Belo Polje 4,
17530 Surdulica



WAGNER



WAGNER PROSPRAY 3.39

SAVRŠENO UNIVERZALNO REŠENJE

Wagner ProSpray 3.39 deo je treće generacije Wagner ProSpray električnih klipnih pumpi.

Treću generaciju WAGNER klipnih pumpi odlikuje savršeno usklađena kategorija performansi i širok spektar primene, od emajla i lakova na bazi rastvarača ili na vodenoj bazi, preko dvokomponentnih premaza, emulzionih i lateks boja, fasadnih i protivpožarnih boja, pa do glet masa.



Wagner ProSpray 3.39 predstavlja najmoćniji uređaj u ProSpray porodici.

Idealan je za velika gradilišta stambenih, komercijalnih objekata, za održavanje, za industrijske aplikacije i projekte koji zahtevaju upotrebu više od jednog pištolja.

- Dolazi u kompletu sa digitalnim displejom. Digitalna elektronska kontrola prskanja (DESC) povećava funkcionalnost uređaja. Sastoji se od displeja i četiri funkcijska tastera. Na ekranu se prikazuju podaci koji omogućavaju korisniku da prilagodi i prati rad uređaja

koristeći funkcijske tastere. Vršiti potpunu kontrolu rada uređaja (provera mlaznice, pumpe, podešavanje režima rada, sistema za čišćenje itd.) i samodijagnostiku kvarova.

- Nema začepjenja boje: filter visokog pritiska lako je dostupan i brzo se čisti. Dostupna su i tri različita filtera (fini, srednji, grubi) za optimalno prilagođavanje materijalu.
- Održavanje uređaja je sasvim jednostavno: klip se podmazuje pritiskom na dugme.
- Motor bez četkica sa ugrađenim senzorom pritiska, bez održavanja, automatski podešava brzinu, što obezbeđuje ravnomeran protok materijala i znatno smanjuje habanje pumpi i komponenata mašine.
- Visoka efikasnost. Opremljen sistemima zaštite od rada na suvo i automatskim sistemom podmazivanja, garantuje zaštitu od zastoja i povećava efikasnost primene, a znatno smanjuje potrošnju energije.
- Veća snaga. Nisko postavljen ulazni ventil obezbeđuje veću usisnu snagu.
- Duplo brže. Moguća je paralelna aplikacija materijala sa dva pištolja sa mlaznicama do 0,026 inča = 0,66 mm.
- Inovativne karakteristike uključuju i nagibna kolica za laku promenu kante s materijalom koji se nanosi, teleskopsku ručku koja se uvlači radi lakšeg skladištenja, kolica s velikim gumama pogodnim za gradilište.



Maks. veličina mlaznice: 0,039"

Maks. veličina mlaznice pri radu sa dva pištolja: 0,026"

Maks. stopa isporuke: 5,0 l/min

WAGNER



Savršen za nanosenje lakova i lazura



Savršen za nanosenje 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 nanositi sve vrste unutrašnjih boja za zidove. Ručku sa rezervoarom držite u ruci, dok turbinu nosite na ramenu ili držite na podu. Takođe možete precizno prskati oko vrata i prozora. iSPRAY mlaznica omogućava veoma fino, precizno nanošenje i odličnu pokrivenost. Mlaz i volumen boje je u potpunosti podesiv. 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



W150

KOMPAKTNA RUČNA PRSKALICA ZA DRVO I METAL

Praktičan raspršivač za male do srednje zahtevne projekte, idealan je za sve projekte oko kuće. Od farbanja baštenske klupe, stolica, šupe ili drvene ograde. Čak i teško dostupna područja za farbanje kao što su neravne površine na pletenom nameštaju takođe se mogu lako obojiti - štedeći vreme i strpljenje! Stari nameštaj, ograde ili drveni podovi mogu dobiti novi sjaj i svež izgled na najbrži i najprofesionalniji način. Prilagodljiva dizna, u tri smeru, omogućava horizontalno, vertikalno i precizno nanošenje boje. Zahvaljujući jedinstvenom Click&Paint sistemu, zamena boja je brza i lagana. Precizan u nanošenju lakova, lazura i ostalih sredstva za zaštitu drvenih i metalnih površina.

Snaga motora: 300 W

Snaga raspršivanja: 70 W

Protok boje, podesiv: 0-140 ml/min

Maksimalni viskozitet: 100 DIN-sec

Kapacitet rezervoara: 600 ml

Brzina rada: 5 m² / 10 min



FLEXIO 590

VIŠENAMENSKI SISTEM

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

Flexio 590 je najbrži uređaj u svojoj klasi. Sa brzinom od 3m² u minuti možete prosečan dnevni boravak obojiti već za 12 minuta. Sa podešivim pritiskom, snaga turbine može se podešavati tako da odgovara bilo kojoj vrsti premaza. iSPRAY™ mlaznica omogućava zidnim i lateks bojama veoma fino, precizno nanošenje i bolju pokrivenost. Umesto nanošenja dva sloja boje četkom ili valjkom, nanesite istu količinu boje za upola manje vremena. Flexio 590 dolazi u kompletu sa PerfectSpray-om namenjenom nanošenju lazurnih i lak premaza u čvrstoj plastičnoj kutiji.

Snaga: 630W

Max protok boje: 0-500ml/mim

Viskozitet: 4000 mPas



HEATGUN FURNO 300

ELEKTRIČNI TOPLOTNI PIŠTOLJ

Idealan za početnike, manje projekte ili lagani rad u kući i oko nje poput uklanjanja stare boje i podnih obloga, savijanja plastike, otapanja zamrznutih cevi, potpaljivanja roštilja...

Ergonomski projektovan, savršeno prijana u ruci smanjujući zamor u radu.

Dva nivoa temperature od 400 °C do 575 °C

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

Odstranjivi kabl omogućava jednostavno skladištenje pištolja.



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 komforno i lako. Možete ulepšati 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. Namenjen za unutrašnje radove, za rad sa bojama na vodenoj bazi ili na bazi rastvarača, lateks boje, lazurne premaze.

Kapacitet rezervoara: cca 550ml



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



- 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



U naš ambijent omiljena bela unosi nove dimenzije.

Sa novih 16 nijansi bele iz četiri segmenta:

- Cool,
- Varm,
- Neutral,
- Blush,

možete stvoriti okruženje koje će obezbediti dobro raspoloženje i omogućiti odlične kombinacije boja.

Čista bela najčešći je izbor u enterijeru, jer je provereno da se najbolje kombinuje s drugim nijansama i nameštajem budući da reflektuje svetlost, vizuelno uvećava prostoriju i stvara utisak čistoće i osvetljenosti.

Ipak, klasična bela može da izgleda hladno i sterilno u ambijentu. U sunčanim danima, svetlost koja se reflektuje od zidova može da bude previše svetla i zaslepljujuća. Zbog toga je prljavobela odlično rešenje za taj problem.

Koja je boja prljavobela?

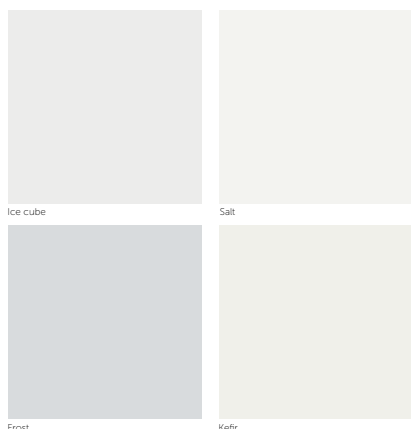
Kao što ime govori, to je bela sa bež ili sivom nijansom koja ublažava intenzitet i čistoću jarkobele.

Na našoj tabeli boja možete pronaći 16 svežih sivobelih nijansi:

OFFWHITE TREND U ENTERIJERU

16 NIJANSI BELE

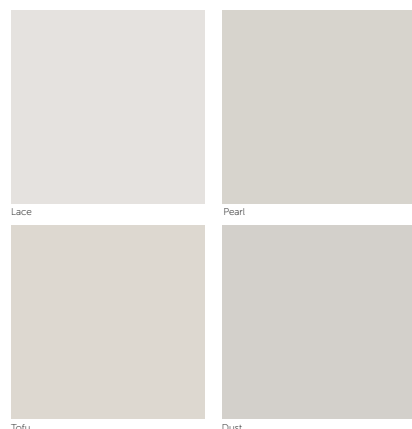
Najsavremeniji trendovi nalažu da belo dodamo podton i tako prostoriji pružimo sofisticiran izgled



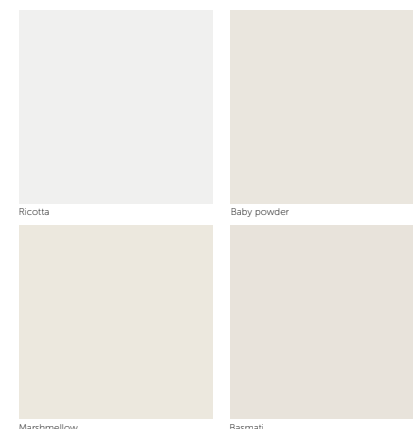
COOL: hladni (plavi, crni) podton
Kefir / Sol / Ice Cube / Frost



VARM: topli (žuti, oker) podton
Jasmin / Pamuk / Belance / Alabaster



NEUTRAL: bež podton
Čipka / Prašina / Tofu / Peral



RUMENILO: roze (crveni) podton
Ricotta / Beba puder / Marshmellow
Basmati

NEKOLIKO SAVETA

Bela je manje intenzivna boja. Kao rezultat toga, ne reflektuje toliko svetlosti i stvara umirujuće okruženje. Prostorija će dobiti mekši izgled bez oštine čiste bele.

Ako nameravate da kombinujete prljavobeli dekor s drugim belim tonovima, obavezno koristite mešavinu svetlijih i tamnijih tonova.

Ako u svoj ambijent uključite crnu boju, možete dobiti istinski avangardnu dnevnu sobu. To će stvoriti jasan kontrast s belim i neutralnim izgledom koji je pun suptilnosti i elegancije.

Možete dodati boju ukrašavanjem zidova slikama ili biljkama.

SISTEMI NAGRAĐIVANJA

KAKO OD SUPARNIKA NAPRAVITI PARTNERA?

Jedan od najmoćnijih alata za dostizanje većeg profita jeste pametan sistem nagrađivanja, takav da ćete motivisati ključne ljude u vašem sistemu da ostvaruju ciljeve koje ste zacrtali i da za to dobijaju nagradu. Iako je izuzetan alat, sistem nagrađivanja u biznisu se nedovoljno koristi, a ako se i upotrebi, u velikoj meri se kreira na pogrešnim osnovama



*Piše: Vladimir Miletić,
poslovni konsultant i trener*

Kroz sistem nagrađivanja vlasnik kompanije prenosi svoj interes na zaposlene tako što im daje mogućnost da i oni učestvuju u raspodeli rezultata, onoliko koliko su doprineli njihovom stvaranju. Drugim rečima, sistem nagrađivanja je najjasnija poruka šta želite da dostignete u biznisu, kako drugi mogu u dostizanju tog cilja da vam pomognu i šta ste spremni da im zauzvrat date ako to urade.

Dobro osmišljen sistem nagrađivanja je hiljadu puta rečitiji od sto puta ponovljenih molbi i upozorenja. Njegov najveći kvalitet je to što pronalazi zajednički interes između dve grupe koje često jedna drugu ne vole. Zaposleni u vlasnicima obično vide ljude spremne na sve kako bi dostigli profit, vlasnici vide u zaposlenima ljude koji nedovoljno koriste svoja znanja i veštine. Zaposleni uvek misle da su premalo plaćeni. Vlasnici uglavnom smatraju da su zaposlene preplatili.

Sve knjige
Vladimira Miletića
iz kojih preuzimamo priče
mogu se poručiti na sajtu
www.vladimirmiletic.rs



ISKUŠENJA KOJA DONOSI USPEH

Sistem nagrađivanja je ugovor koji vlasnike obavezuje nakon dolaska do cilja. Mnogo puta sam video, i na svojoj koži osetio, jednostrano kršenje dogovora nakon što bi ciljevi bili ispunjeni i kad je dogovoreno trebalo da se isplati. Za nekoga je veliko iskušenje da bude pošten i da ne prisvoji sav novac za sebe, pogotovo ako je to i obećao.

To je istovremeno i najveće iskušenje kod kreiranja sistema nagrađivanja. Da li ćete se držati dogovora ukoliko vam drugi ljudi pomognu u dolasku do cilja? Da li ćete im pošteno isplatiti dogovorenu i zasluženu nagradu? Ili ćete iskoristiti svoju moć i prisvojiti sav profit za sebe?

Još jedno iskušenje je kad nekim slučajem vlasnik biznisa naiđe na vrednog i veoma sposobnog zaposlenog. Zaposleni čuti, vredno radi i pritom ništa ne traži zauzvrat, što vlasniku biznisa često bude signal da ne mora ništa da menja u uslovima, a kamoli da ponudi sistem nagrađivanja. Vlasnik zadovoljno trlja ruke, jer je u razmeni sjajno prošao. Od zaposlenog dobija više nego što ga plaća i taj neočekivani dobitak želeo bi da što duže zadrži.

Međutim, logika zaposlenog je drugačija. Neki od njih ne umeju da pregovaraju, već pokušavaju da svojim vrednim radom pokažu šta umeju i mogu, očekujući da će to primetiti i vrednovati vlasnik firme. Kad to vrednovanje izostane, na kraju, pomalo i razočarani odlaze bez objašnjenja i razgovora.

Zato budite pažljivi u odnosu sa zaposlenima od kojih zavisi vaš biznis. Njihova spremnost da se pokazuju i dokazuju može da nestane odjednom i da vam se sve

uštede u razmeni s njima naplate u kratkom roku, osim ako na vreme ne uočite priliku i potrebu da vaš odnos preraste u nešto više.

Partnerstvo, na primer, zašto da ne?

GREŠKE U KREIRANJU SISTEMA NAGRAĐIVANJA

Mere se samo prihodi. Vaši zaposleni usmeriće svoju pažnju na ono šta nagrađujete. Vlasnicima biznisa je najlakše da izmere prodaju, tj. prihode. Tako je ovaj kriterijum najzastupljeniji u sistemima nagrađivanja. Međutim, naučili smo dosad kako povećanje prihoda ne znači nužno i povećanje profita. Zbog podizanja prodaje, za koje će biti nagrađeni, zaposleni ne obraćaju pažnju na troškove. U tom slučaju bićete pod stalnim pritiskom da snizite prodajne cene ili poboljšate prodajne uslove kako bi se veća prodaja lakše realizovala. Tada ćete dostići veću prodaju po cenu povećanja troškova, što znači da se profit neće mnogo promeniti, a radićete više.

Nepostojanje jasnih ciljeva. Da bi zaposleni uradili ono što je vaš interes, morate taj interes jasno formulisati i izraziti u brojevima, a ne samo opisno. Ako na početku godine kažete: „Cilj nam je da budemo bolji ove godine nego prošle“, to je veoma uopšteno i nejasno, pa će svako u firmi imati argumente i uverenje da je taj cilj ostvaren.

„Cilj nam je da podignemo profit sa sadašnjih 14% na 16% u odnosu na prihode“, već zvuči određenije i svi ma će biti jasno da li je to ostvareno tokom godine. Veoma važna stvar kod definisanja takvih ciljeva jeste to što su zaposleni više zainteresovani za rezultate



Vlasnici firmi najčešće uočavaju koliko daju sistemom nagrađivanja, ali ne primećuju koliko dobijaju. Kad imate kvalitetan i precizan sistem izveštavanja i praćenja profita, onda će vam biti lakše i da njime upravljate bez bojazni da ste na gubitku

kompanije. Svakog meseca će se raspitivati kakvi su rezultati i da li napreduju u dostizanju zadatih ciljeva.

Zaposleni nemaju ovlašćenja. Ako zaposlenom ponudite bonus, tj. nagradu, on mora da ima ovlašćenja da donese sve neophodne odluke koje se tiču upravljanja troškovima i prihodima. Ako ovlašćenja ne prate odgovornosti, onda će i sistem nagrađivanja biti nejasan i netransparentan.

Nejasna raspodela doprinosa. Za neke procese nije jednostavno odrediti ko je zaslužan za poboljšanje rezultata. Vrlo često je to rezultat dobre saradnje između više pojedinaca ili timova. Ako nagradu dodelite samo jednom članu tima ili jednom timu, možete da izazovete zavist, pa čak i sabotazu ostalih, jer nisu prepoznati kao važan faktor u poslu.

Primer: ako imate prodavce na terenu koji iza sebe imaju efikasnu logistiku, tehničku podršku ili prodajnu administraciju koja kupce podjednako motiviše za veću prodaju, neće biti pošteno ako zasluge za bolje rezultate budu dodeljene samo jednoj osobi. Na taj način možete uneti razdor u dobar tim, jer nečije doprinose vrednujete više, pa će ostali u timu čak poželeti da dokažu koliko su važni tako što će sabotirati „superzvezdu“ koja preuzima celokupne zasluge i nagrade.

Nemaju podatke o prolaznom vremenu. Zaposleni moraju da imaju informacije o tome kakvo im je prolazno vreme u dostizanju ciljeva. Ako im nudite nagrade, trebalo bi da u svakom trenutku znaju koliko su udaljeni od cilja. Ako im to prezentujete u novembru, neće imati mogućnosti da previše poprave rezultate. Nikad ne zaboravite da je vaš interes da oni dođu do cilja i da im sa zadovoljstvom isplatite nagradu, jer ćete tako i vi biti nagrađeni.

PREDUSLOV ZA SISTEM NAGRAĐIVANJA BAZIRAN NA PROFITU

Da biste sa potpunim samopouzdanjem doneli odluku kako i koliko da nagradite zaposlene, potrebno je da imate jasne i pouzdane podatke o polaznoj osnovi s koje želite da podignete profit, kao i jasne i pouzdane podatke koji će pokazati da li su uslovi za nagrađivanje ispunjeni. Ako niste obezbedili jasno računanje profita, nemojte da uvodite sistem nagrađivanja na profitu. A ako ste zaposleni, nemojte da prihvatate nagrađivanje po tom principu.

Takođe, informacije i podaci treba da budu u svakom trenutku dostupni za obe strane. Ako želite da i drugi ljudi budu usmereni ka cilju koji vam je važan, onda i oni koji vas prate moraju da imaju pristup informacijama koje su važne za njihovo obavljanje posla. Ako niste spremni da delite informacije sa zaposlenima, nemojte da uvodite sistem nagrađivanja zasnovan na profitu.

Treće, ne smete da povećavate lične rashode radi smanjenja profita koji je osnovica za obračun. Ako imate želju da zaposleni ne dostignu cilj, onda pre svega sabotirate sebe. Poštovanje i poverenje su temelji svakog partnerskog odnosa, pa i onog u kome se definišu zajednički interesi svakog pojedinca. Ako nemate iskrenu želju da za dostizanje uvećanog profita nagradite one koji su zaslužni za uspeh, ma koliko visok iznos nagrade bio, nemojte da uvodite sistem nagrađivanja na profitu. Time ćete samo produbiti nepoverenje između vas i zaposlenih.

ZVEZDA

THE STAR IN YOUR HOME.

Zajedno u novi projekat.





**Ekskluzivni brendovi
tapeta**

Za arhitekta i dizajnere

**Za opremanje hotela,
luksuznih stambenih,
poslovnih i javnih objekata**

Ekskluzivni tapeti

NEWMOR

Od klasičnih tkanih reljefa, tvitda, platna i svile do savremene geometrije i metalik efekata, Newmor nudi na hiljade tekstura, boja i dezena. Podržava sve jednokratne projekte i njegov dizajnerski tim je na raspolaganju da pomogne u svakoj oblasti dizajna i proizvodnje. Stručnost kompanije vidljiva je u Newmor Custom kolekciji štampanih zidnih obloga vođenih modernim trendovima.



GRAHAM & BROWN

Dizajni su prilagodljivi svakom projektu. Moguće je promeniti im boju, veličinu i odštampati ih na bilo kojoj od naših zidnih obloga, uključujući i teksture, metalik i folije za prozore.

Graham&Brown dizajnira sjajne tapete još od daleke 1946. Danas predstavlja sinonim za vrhunski dizajn i sa svojim dizajnerskim timovima širom sveta postavlja trendove za enterijere, a omogućava i pristup obimnoj arhivi dizajna koja je nastajala tokom skoro osam decenija stvaralaštva.

Iza svake njihove kolekcije stoji tim dizajnera koji su strastveni u vezi sa onim što crtaju i stvaraju i produkcijski tim koji brine o svakoj rolni tapeta koja se proizvede.



Nove, ekskluzivne tapete, možete poručiti namenski za projekte, u saradnji s Rominih arhitektom

ERFURT

Erfurt ima više od 100 godina iskustva kao proizvođač tapeta za zahtevne i pronicljive klijente. Sve je počelo tradicionalnim „raufaza“ tapetima, a danas asortiman uključuje mnoštvo modernih zidnih obloga – počev od fliš tapeta ili digitalno štampanih zidnih obloga, pa sve do retro, reljefnih i dečjih tapeta.



Predstavljamo kompaniju

Newmor



Newmor je počeo kao porodični posao 1967. godine i do danas ponosno ističe da sve proizvodi u svojoj fabrici u Velsu, u Ujedinjenom Kraljevstvu. Kompanija koristi tradicionalne proizvodne tehnike i sirovine iz održivih izvora, zajedno s vrhunskom novom tehnologijom kako bi pružila najbolji dizajn i kvalitet

Od klasičnih tkanih reljefa, tvida, platna i svile do savremene geometrije i metalnih efekata, Newmor ima hiljade tekstura, boja i uzoraka na zalihama. Prihvata i jednokratne projekte, a njegov ljubazni dizajnerski tim stoji na raspolaganju za pomoć u svakoj oblasti dizajna i proizvodnje.

Stručan dizajn vidljiv je u Newmor Custom kolekciji štampanih zidnih obloga. Dizajne je moguće preobiti, promeniti im veličinu i otisnuti na bilo koju od Newmor zidnih obloga, uključujući i teksture, metalik i folije za prozore.





Kompanija je posvećena premošćivanju jaza između zanatskih i komercijalnih enterijera, a da bi to postigla, pokrenula je Newmor Designer. U toj oblasti zastupljeni su razni umetnici kao što su slikarka Iona Crawford, duo za dizajn enterijera 2LG, Ptolemy Mann, Stephen Walter i The Patternistas. Nove saradnje pokreću se tokom cele godine.

Newmor poseduje sertifikate ISO9001 i ISO14001 za vinilne široke zidne obloge s komercijalnim kvalitetom. Kompanija se udružila s Halbmond Carpets kako bi svojoj ponudi dodala kvalitetne tepihe za poslovne enterijere. Isporučuje niz standardnih tepiha, prostirki i tepih pločica, kao i digitalno štampanih i prilagođenih dizajna.

Kompanija ima kancelarije u Ujedinjenom Kraljevstvu, Poljskoj, Nemačkoj i Dubaiju, a dodatno je podržana dobro uspostavljenom međunarodnom mrežom distributera. Trenutno posluje u više od 80 zemalja sveta. Opremila je hiljade hotelskih i maloprodajnih grupa, zdravstvenih ustanova, pomorskih projekata, kancelarija i dizajnera enterijera, arhitekata, trgovaca itd. zidnim oblogama za velike i male projekte širom sveta.



PANTONE BOJA GODINE

Šta je viva magenta?

VIVA MAGENTA 18-1750

Izvor: www.pantone.com

Pantoneova boja godine, viva magenta 18-1750, vibrira poletom i snagom. To je nijansa ukorenjena u prirodi, a potiče iz porodice crvenih i izražava novi signal snage. Viva magenta je hrabra i neustrašiva, pulsirajuća boja čija bujnost najavljuje radosno i optimistično slavlje, ispisujući novu priču

Ovogodišnja boja godine moćna je i osnažujuća. To je nova animirana crvena koja uživa u čistoj radosti, podstiče eksperimentisanje i samoizražavanje bez ograničenja, naelektrisana i bezgranična nijansa koja se manifestuje kao istaknuta izjava. Pantone 18-1750 viva magenta pozdravlja svakoga ko ima strast za životom i buntovnički duh. To je boja koja je odvažna i puna duhovitosti.





LEATRICE EISEMAN

Izvršni direktor,
Pantone Color Institute

Pantone Color Institute izvorno je 1999. godine kreirao obrazovni program Pantone Color of the Year kako bi uključio dizajnersku zajednicu i entuzijaste širom sveta u razgovor o bojama. Želja je bila da se skrene pažnja na odnos između kulture i boje i pokaže kako se ono što se događa u globalnoj kulturi izražava i jezikom boja. Ta ideja danas zvuči jednako dobro kao i davne 1999. To je jedan od glavnih razloga zbog kojih se svake godine toliko ljudi širom sveta raduje objavi Pantone boje godine.

„U ovo doba tehnologije nastojimo da crpemo inspiraciju iz prirode i onoga što je stvarno. Pantone 18-1750 viva magenta potiče iz porodice crvenih, a inspirisana je crvenom bojom košenile, jednom od najdragocenijih prirodnih boja, kao i jednom od najjačih i najsajnijih boja koje svet poznaje.“

Ukorenjena u iskonu, Pantone 18-1750 viva magenta ponovo nas povezuje sa izvornom materijom. Prizivajući sile prirode, ona galvanizuje naš duh, pomažući nam da izgradimo svoju unutarnju snagu.“





HARDEXPLUS

NEUPOREDIV



HARDY SELECT

Izaberite alat HARDY SELECT za profesionalce i postignite rezultate tačno onako kako želite. Pod vašim uslovima, prvi put i bez ikakvih ispravki. Izaberite kvalitet kojim ćete konačno biti zadovoljni. Linija proizvoda profesionalnih alata za farbanje stvorena je za profesionalce. Mi smo praktičari, tako da savršeno dobro znamo koji izazovi očekuju profesionalce u njihovom svakodnevnom

radu. Stalno poboljšavamo svoje proizvode, znajući da su korisnicima potrebna rešenja koja osiguravaju savršene efekte njihovog rada. Bez obzira na vrstu porudžbine, projekat ili investicije, dajemo vam garanciju da ćete pomoću naših alata postići očekivane efekte za kraće vreme. Proizvodi HARDY SELECT pružaju izvrsnu izradu, čak i uz intenzivnu upotrebu.

PATENTIRANI POKRIVAČI

U težnji za savršenstvom, pojačali smo ga i stvorili specijalne navlake za rolne za HARDY SELECT s patentiranim kvalitetom! Posebno uvijene i razvijene tkanine koje garantuju pouzdane efekte dostupne su samo u našim proizvodima.

EVROPSKI STANDARDI

Kao i vi, i mi se fokusiramo na kvalitet, zbog čega koristimo samo tkanine renomiranih evropskih proizvođača. To znači da se naši valjci za farbanje odlikuju vrlo velikom otpornošću na habanje i maksimalnom trajnošću.

EVROPSKI KVALITET

Nadgledamo proizvodnju svakog proizvoda, jer je proizveden u Poljskoj, u našoj fabrici. Redovno proveravamo kvalitet proizvodnog procesa i korišćene komponente, tako da su proizvodi koje dobijate upravo ono što biste želeli da koristite.

DUOPLUS SISTEM

To je zapečaćeno jezgro valjka i dva ležaja koja omogućavaju širenje boje po celoj širini valjka za bojenje.

DuoPlus

DuoPlus sistem sprečice stvaranje mrlja i slučajno prskanje, a farbanje se vrši bez kapanja viška boje.

- Proces farbanja je brži i efikasniji.
- Valjak za boje ravnomerno raspoređuje pritisak po celoj površini bez napora.
- Valjak se lakše čisti zahvaljujući pečatu.



PREDSTAVLJAMO RADNJU SRBIJA



Tekst: Irina Maksimović

LATIN

SUBOTICA

Firma Latin nalazi se u Subotici, nedaleko od centra grada, u Ulici Kalora Milodanovića. Osnovana je 1993. godine, a delatnost kojom se i danas bavi započela je 1999.



Početak je, kao i svakome, bio težak, naročito u vreme kada su vlasnici firme Ana i Branko Kovačić pokretali posao. To je bio veliki izazov za sve koji su tih teških godina započinjali neki svoj biznis. Još je teže bilo opstati. Kako kažu, jedina olakšavajuća okolnost za njih bilo je to što su imali manji broj artikala.

STABILNO POSLOVANJE

– Naša firma je prva u Subotici i okolini započela poslove u vezi sa termoizolacijom i hidroizolacijom



Ana i Branko Kovačić

nije dovodila u pitanje i koja posluje bez kredita – ističe Branko Kovačić.

TAJNA USPEHA

Latin je mikropreduzeće sa pet zaposlenih. To je porodična firma čijim kompletnim poslovanjem upravljaju Branko i njegova supruga Ana Kovačić.

– Naš ponos je odnos sa kupcima i sa zaposlenima. Zaposleni kod nas rade deset i više godina, plate isplaćujemo uvek na vreme, a što je najvažnije, plaćamo i poreze i doprinose, bez ikakvih dodatnih koverti na crno i slično – naglašava Branko Kovačić.



objekata. Počeci su bili teški, jer da bi se takva roba prodala u to vreme, bilo je neophodno mnogo truda i ulaganja u edukaciju potencijalnih kupaca, kao i stalno prisustvo u medijima kako bismo približili proizvode potrošačima – kaže Branko Kovačić.

Takva situacija potrajala je nekoliko godina, a onda su potrebe tržišta počele da rastu, pa su Kovačići započeli širenje asortimana i poslovnih prijateljstava.

– S ponosom možemo da kažemo da je Latin zdrava firma koja svoje obaveze rešava bez ikakvih problema, firma čija se likvidnost nikada





Tokom duge 24 godine rada Kovačići su primetili da prethodnu generaciju kupaca polako zamenjuju njihova deca, rodbina i prijatelji.

– To znači da smo uspeli i zato ćemo nastaviti taj način rada – kažu Branko i Ana.

Posebnost firme Latin ogleda se upravo u odnosu s kupcima, kojima su uvek spremni da pomognu u izboru pravog proizvoda, da daju pravi savet, a na kraju i da s njima popiju kafu ili čaj.

– Kupci to cene i prepoznaju naš trud. Još jedan podatak koji govori u prilog uspešnosti naše firme jeste i činjenica da se naše poslovanje uglavnom bazira na maloprodaji – 90% čini maloprodaja, a samo 10% veleprodaja. Mislimo da je to pokazatelj uspešnosti rada i korektnosti prema dobavljačima i od toga nećemo odstupiti – zaključuju Ana i Branko Kovačić, koji uz lepe želje pozdravljaju svoje kupce i poslovne partnere.

Classic



Povoljne cene Dobar kvalitet

Nitro razređivač | Uljani razređivač

Žižol Neo Protect | Staklarski git

Antirost | Firnis | Šamotni set

Streč folija | Karton za zaštitu

Nivelatori | Kajle



 **ROMA**
company
Boje • Fasade • Tapete

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

PREDSTAVLJAMO RADNJU
CRNA GORA



Tekst: Irina Maksimović

Radnja Maja color nalazi se u Podgorici, u Ulici Prve proleterske b.b., a počela je da radi 2002. godine. Sve bi to izgledalo sasvim uobičajeno osim činjenice da firmu u ovoj branši od osnivanja vode dve žene – Sonja i Borka Radulović. Od samog početka, kada su se upoznavale sa ovom delatnošću, prevazilazeći sve prepreke na koje su nailazile na tom putu, njih dve su same za dvadeset godina u potpunosti razvile ovaj poprilično „muški” posao.

Maja color

PODGORICA

SREĆA PRATI HRABRE

– Naš početak bio je vrlo skroman. S vremenom, upoznavajući robu i osluškajući potrebe potrošača, proširivali smo asortiman i sticali poverenje potrošača koji će postati naši lojalni kupci. Smatramo da nam je to bio jedan od većih izazova koje smo uspešno savladale. Sad s ponosom možemo reći da smo stekle poverenje kupaca i dobavljača – kaže Sonja Radulović.



Odlučne u tome da uspeju u poslu kojim su izabrale da se bave, Sonja i Borka razvijale su dobre poslovne odnose s partnerima s kojima su delile iste poslovne stavove. One vole da kažu da je u njihovom slučaju potpuno opravdana izreka: „Sreća prati hrabre”.

– Prve korake pravile smo samostalno. Vrlo brzo počele smo saradnju sa dve firme kojima dugujemo neizmernu zahvalnost. To su Roma Company i Dulović Mojkovac, poslovni partneri vredni svakog poštovanja koji nam godinama pružaju moralnu i logističku podršku – ističe Borka Radulović.

A kada sumiraju utiske, osvrćući se i gledajući godine koje su sada iza njih, shvataju da je bilo potrebno dosta požrtvovanosti, predanog rada i truda, posvećenosti, odgovornosti i odricanja da bi se poslovanje održalo i nastavilo i u kriznim vremenima.

U proteklih nekoliko godina poslovanje firme Maja color ide laganim korakom, stalno uzlaznom putanjom. U poslu im se pridružila još jedna žena, Marija Drobnjak, ćerka Sonje Radulović.

U jeku pandemije koronavirusa promenile su lokaciju i prešle u veći i moderniji poslovni prostor u kome su nastavile da proširuju asortiman. Na novoj lokaciji stekle su nove mušterije i, na obostrano zadovoljstvo, nastavile saradnju sa dugogodišnjim kupcima.



U okviru širokog, raznovrsnog asortimana, akcentat stavljaju na boje i lakove, fasadni program, razne vrste lepkova, vodovodni materijal i elektro-materijal, rigips program, HTZ opremu...

ODNOSI S PARTNERIMA I KUPCIMA

– Neophodno je da se i u odnosu s kupcima i u odnosu s poslovnim partnerima neguju poštovanje, poverenje i iskrenost da bi moglo da se ide ka zajedničkim ciljevima – naglašavaju Radulovićeve.

Kako kažu, posebnu radost za njih predstavljaju lojalni kupci, čiji se broj konstantno uvećava. Oni za vlasnice radnje Maja color vole da kažu da su ljubazne, strpljive i nesebične da svoje znanje podele s njima, a posebno ih raduje što ih prilikom svake kupovine dočeka njihov širok osmeh.

Kada su planovi za dalji rast i razvoj u pitanju, Sonja i Borka Radulović kratko i jasno zaključuju:

– Ne težiti promenama i širenju asortimana jednako je nemanju ambicija. Ambicija nas tera da počnemo, a navika da idemo dalje.





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

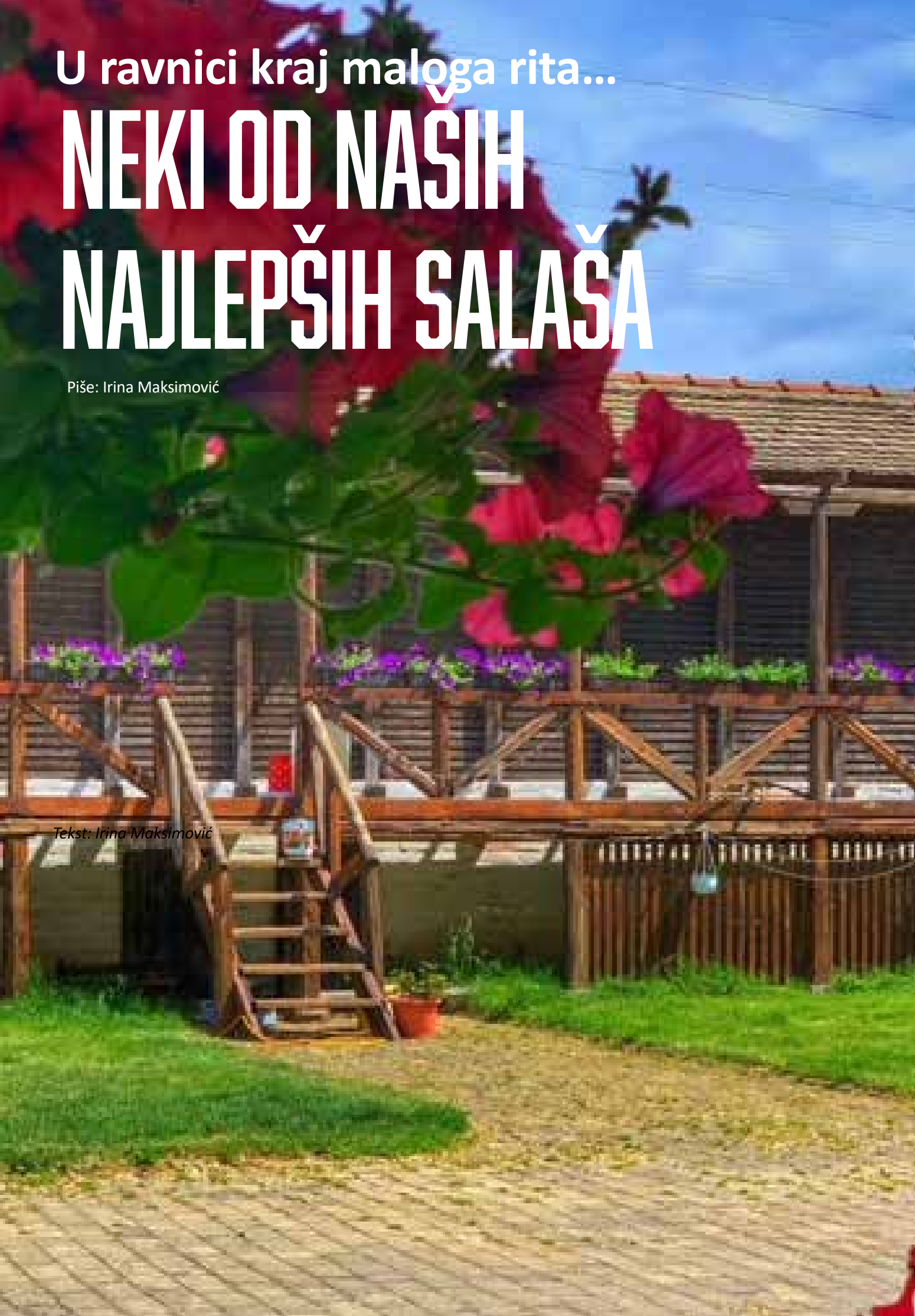
E-mail: exports@erlac.gr www.erlac.gr

U ravnici kraj maloga rita...

NEKI OD NAŠIH NAJLEPŠIH SALAŠA

Piše: Irina Maksimović

Tekst: Irina Maksimović



Većina salaša u Srbiji, tačnije u Vojvodini, zidana je krajem 19. i početkom 20. veka kao poljoprivredno gazdinstvo s kućom i ekonomskim objektima. Reč salaš na mađarskom znači smeštaj i odnosi se na kuću za stanovanje. Salaši su bili izvor vojvođanskog načina života, kulture i tradicije, mesta na kojima su se okupljale porodice i prijatelji i praznovalo uz dobra jela i pesme praćene na tamburicama. Ipak, s vremenom su nestajali, kao i salašarski način života. Srećom, u poslednje dve decenije veliki broj salaša je obnovljen, čime su se sačuvala sećanja na nekadašnja vremena, a mnogi su postali atraktivne turističke destinacije. Ovaj put za vas smo izdvojili nekoliko više ili manje poznatih. Ukoliko se već s prvim lepim vikendom uputite na neki od njih, svoj dolazak bi trebalo unapred da najavite, kao i da proverite da li je otvoren za putnike namernike ili samo za proslave, da li radi tokom cele godine, svih sedam dana u nedelji ili samo vikendima.

Salaš 137

Teško da bismo neku priču o salašima mogli da počnemo a da već u sam vrh ne svrstamo Salaš 137, u Čeneju, na desetak kilometara od Novog Sada. Iako je to bilo jedno od najvećih salašarskih naselja, sa više od 400 gazdinstava, posle Drugog svetskog rata mnogi su bili prinuđeni da ih napuste. Zasluge Salaša 137 su razne, a jedna od njih je i to što se Čenej proćuo baš po njemu, i što je to podstaklo razvoj salašarskog turizma. Današnji vlasnici su kompletan salaš renovirali i rekonstruisali, a tokom godina uobličili zajedno sa svojim prijateljima i poslovnim partnerima. U autentičnom ambijentu i posebnoj

atmosferi, pored prostrane bašte i restorana u zatvorenom, u ponudi je i 15 hotelskih soba, kao i teretana, konjički klub itd. Na salašu se često organizuju razne manifestacije: kuvanje rakije, ajvara, kitkineza, svinjokolj, konjička takmičenja, jahanje, streličarstvo i dr. Gastronomska ponuda je široka i pretežno sadrži jela vojvođanske

ravnice, ali i savremene specijalitete – od bogate salašarske daske, gušćje paštete, telećih kolenica, rolovane teletine, ćurećih karabataka u mlincima, pa sve do bečke ili Karađorđeve šnicle, prebranca s domaćom kobasicom i posnog sataraša, pastrmke, šnenokli, baklava...



| Destinacija

Dida Hornjakov salaš

Jedan od najstarijih i najpoznatijih salaša, na svega četiri kilometra od centra Sombora, jeste Dida Hornjakov salaš. Sagrađen je 1901. godine, a u posedu porodice Hornjak je od 1925. kada su ga Stipak i Katica Hornjak kupili od austrougarskog slikara Hušveta Lajoša. Salaš je pre svega poljoprivredno gazdinstvo, a 2008. godine registrovan je kao seosko turističko domaćinstvo sa potpuno sačuvanim autentičnim izgledom. To je mesto koje pruža doživljaj pravog vojvođanskog i bunjevačkog salaša. U ponudi su smeštaj u dve sobe i jednom apartmanu, organizovane dnevne posete, porodična okupljanja, tim bildinzi, poslovni ručkovi ili večere, seminari, radionice i đačke ekskurzije. U okviru salaša nalaze se dve izložbene sobe s nameštajem s početka prošlog veka i tradicionalnim bunjevačkim nošnjama, kao i atelje sa izloženim rukotvorinama tradicionalnih starih umetničkih zanata. U svetlom, prozračnom ambijentu posetioци mogu da probaju jela po starim receptima bačke kuhinje, poput bačkog ručka, žutu supu od morke s flekicama i knedlama od džigerice, rinflajš, pečenu punjenu patku, pohovane otkoštane karabatake, faširano svinjsko meso, pileće belo u ajmokcu, salate, pekarski krompir, razne pite, šnenokle, gibanice, a sve to uz domaće likere, rakiju i domaće vino. Na salaš se dolazi isključivo uz prethodnu najavu.



Naš salaš

Naš salaš kraj Sombora je porodična firma u kojoj se već treća generacija bavi turizmom i ugostiteljstvom. U sklopu salaša nalazi se autentičan unutrašnji prostor, pogodan za svakodnevne posete i organizovanje manjih događaja, kao i velika letnja bašta s letnjikovcima, gde se organizuju razne proslave, veselja, seminari i radionice. Mini-kompleks Našeg salaša poseduje i dve smeštajne jedinice originalnog izgleda izrađene i opremljene po visokim standardima, s novim autentičnim nameštajem. U centru salašarskih zgrada nalazi se veliko dečje igralište, bicikli za vožnju... Hrana je tradicionalna, vojvođanska, a prema rečima vlasnika, najlepše je opisana u Đokinoj pesmi „Al' se nekad dobro jelo". U ponudi su supa od morke ili od fazana, rinflajš, bačka krompirača, pačje meso na nekoliko načina i paprikaš s mesom od petla, kao i gibanica sa orasima, makom, višnjama... Po želji gostiju na salašu organizuju razne aktivnosti, kao što su vožnja fijakerom, vožnja brodicom, obilazak centra grada, muzeja, galerija, pozorišta, obližnjih vinarija, etno-kuća i radionice starih zanata.



| Destinacija

Bucin salaš

Nadomak Novog Sada, u Temerinu, smešteno je porodično gazdinstvo Bucin salaš. U idiličnom vojvođanskom seoskom ambijentu, domaćini neguju kulturu ugostiteljstva koja je tipična za panonsku ravnicu. Salaš raspolaže velikom salom i velikom zastakljenom baštom, ali i sa više trščanih letnjikovaca pod otvorenim nebom. Na njemu se organizuju sve vrste proslava: seminari, svadbe, kokteli, balovi, đačke ekskurzije i dr. Na poljoprivrednom gazdinstvu nalaze se domaće i divlje životinje, pa gosti imaju priliku da vide podolska goveda, lame, jelena, ponije, lipicanere, mangulice, koze i dr. Meni je raznovrstan, tako da možete izabrati Bucinu dasku sa domaćim suhomesnatim proizvodima, Bucinu činiju za dve osobe od pilećih punjenih rolnica, svinjske s dimljenim sirom, punjene šnicle s ljutim sosom, pohovanom ćuretinom, pelecim šašlikom i pilećim belim u gorgonzoli, uz sos od pečuraka, grilovano povrće, pečurke na žaru i pomfrit, zatim temerinsku šniclu, matrai šniclu od svinjskog karea punjenu domaćim sirom ili vikendima teletinu ispod sača i rebarca s pekarskim krompirom...



Salaš Stojšić

U Sremu, na putu od Beške prema Krčedinu, u blizini auto-puta Beograd – Novi Sad, nalazi se salaš porodice Stojšić. Putnike namernike od ulaza pa do kuće dočekuje špalir osamdesetogodišnjih jablanova. Kako kažu Stojšići, pored kuće, kao što je to običaj na salašima, posaden je dud koji i danas pravi dobar zaklon od vrućine. Na raspolaganju su velika letnja bašta s mnogo mesta, kutak za decu i deo u kome su domaće životinje, a budući da salaš radi tokom cele godine, u zatvorenom delu je prostran restoran. Dobro vino, sremačka kuhinja, iz tamošnje pušnice popularna salaška daska sa domaćim kulenom, slaninom, vratom, čvarcima, samo su deo gastronomske ponude, a za one koji to vole, tu je i zdravija varijanta – suve šljive u slanini. Na glavnom meniju su, osim dimljene sremske kobasice, i salašarski uštipci s kajmakom ili deda Perin opanak u sosu od kajmaka, frajlino punjeno pilece, sosin jezik i neizostavna štrudla s makom.



Salaš Stara kudeljara

Na mestu gde se pre oko sto godina nalazila kudeljara, na putu između Kule i Crvenke, taj ambijent nedavno je oživljen na obnovljenom salašu Stara kudeljara. Na salašu se zbog toga nalazi jezerce koje je nekada služilo za potapanje kudelje, a danas je stanište mnogobrojnih ptica koje tu i zimuju. Posle Drugog svetskog rata formirana je poljoprivredna ekonomija s farmom krava, voćnjakom i drugim pratećim objektima. U posed ovog imanja današnji vlasnici ušli su kada je već sve bilo napušteno i devastirano. Stare objekte su obnovili, priveli novoj nameni i proširili za vreme korone, pa sad gostima nude turističku osobenost tog kraja Vojvodine. Salaš je opremljen u tradicionalnom, nešto malo više romantičnom stilu. Prisna, domaćinska, skoro porodična atmosfera veoma se brzo pročula i učinila ovo gazdinstvo veoma privlačnim za lokalno stanovništvo, za koje se organizuju razna okupljanja i proslave. Kuhinja je domaća, ali se izlazi u susret i gostima koji žele neka druga jela. U ponudi su teletina iz furune, praseća bajadera, ćuretina u sosu od vrganja, bački ručak, kruške u vinu, salčići, pita s jabukama „na naš način“... Pored male i velike sale, uskoro će biti završena i sala za proslave.



| Destinacija

Salaš Sedam dudova

U salašarskom naselju Bukovac, na svega nekoliko kilometara od Sombora, nalazi se salaš Sedam dudova. Ime je dobio po sedam dudova koji su stari koliko i salaš, skoro 100 godina. Na imanju se nalazi restoran, ambar, čardak, štala i prelepa bašta u senci starih dudova, a sve je okruženo drvenom tarabom preko koje pogled pada na zelenilo koje je svuda naokolo. Jelovnik ovog salaša poprilično se razlikuje od ostalih. Osim tradicionalnih, pripremaju se i specifična jela za koja se misli da su gostima primamljivija. Uglavnom, meni je raznovrstan i na njemu se nalaze supa od morke i pileća supa, pečena patka, marinirana svinjska rebarca, ali i najnovija japanska tradicionalna obrok supa ramen i carsko meso u balonj lepinji, naravno uz domaći kulen, kobasice i slaninu iz tamošnje sušare, hleb pečen u paorskoj peći, ali i vino iz lokalnih vinarija i domaće pivo. Salaš organizuje poslovne sastanke i razne vrste proslava.



Salaš Stremen

Pored Beograda, u selu Jakovu kraj Surčina, nalazi se salaš Stremen. Salaš nudi sremačku kuhinju i ima prostrano otvoreno zeleno dvorište, te je privlačan kao mesto za kratak predah u blizini glavnog grada. Posebno je interesantan za ljubitelje konja, jer ima konjički klub i školu jahanja. Tako je zapravo sve i počelo, s konjima i klubom jahanja, da bi kasnije, zbog sve većeg broja gostiju koji su dolazili, vlasnici napravili i etno-koncept restorana. Programa za ljubitelje konja je dosta, organizuju se i takmičenja, ali i drugi događaji poput venčanja, tim bildinga i ostalih vrsta proslava, a Beograđani to mesto često biraju za porodični ručak vikendom. Na sremačkom meniju su domaći gulaš, ćuretina s mlincima, jagnjetina ispod sača, čevapi, šnenokle, štrudla s makom....

Podna zvučna izolacija od udarne buke



Austrotherm EPS® T650

(ploče od stiropora u debljinama od 10, 20 i 30 mm)

**Austrotherm T650, debljine 30 mm, pruža poboljšanje
zvučne izolacije od udarne buke od čitavih 28 dB!**

**Poboljšanje zvučne izolacije u iznosu od 10 dB predstavlja
duplo manju buku za čulo sluha!**



Majkin salaš

Na dva i po kilometra od obale Palićkog jezera smešten je etno-park Majkin salaš, u čijem se sastavu nalazi restoran, 15 komfornih soba za smeštaj, otvoreni bazen, sala za sastanke, dečje igralište, muzej na otvorenom, vinarija, ribnjak, ergela, seosko dvorište i nepregledni voćnjaci. Stari vojvođanski salaš opet je postao središte života i okupljanja ljudi uz čašicu dobre domaće rakije, tamburaške muzike i tradicionalnih jela. Gosti uživaju u krompirači, telećem perkeltu sa domaćim testom i sirom, paprikašu s mesom od pevcu i knedlama, salašarskom pasulju, ovčjem paprikašu s kupusom, svinjskim papcima, pečenoj patki, ćuretini s breskvama ili pravoj ribljoj čorbi, domaćoj štrudli, gombocama. Domaće vino, rakija od dunje, jabuke, šljivice i domaći sokovi prave se od voća iz voćnjaka koji okružuju salaš. Organizacija raznih svetkovina u saradnji s lokalnim kulturno-umetničkim društvima, udruženjima i opštinom, doprinela je edukaciji gostiju o životu i običajima naroda koji žive u tom kraju, očuvanju kulturnog nasleđa i unapređenju turizma u toj opštini.



Salaš Katai

Jedan od najstarijih salaša, Katai, počeo je da radi 1995. godine. Nalazi se u Malom Iđošu, u srcu Bačke. Specifičan je po tome što organizuje škole u prirodi, brojne radionice za decu, ali i konferencije i seminare za odrasle, letnje škole i kampove. Obezbeđuje prenoćište za osamdesetoro gostiju u sobama sa dva do osam kreveta. Posедуje dve velike trpezarije / prostorije za proslave, etno-kuću, gostinjsku kuću i kuću na obali, kao i amfiteatar, igralište, seosko dvorište s domaćim životinjama, ali i pekarski muzej obnovljen 2004. godine, u kome se i danas peče hleb, kuću starih zanata... Pored mnogobrojnih aktivnosti, mogu se zakazati i porodične posete tokom kojih će, zahvaljujući takvim sadržajima, očigledno svima biti zabavno. Svaki dolazak mora se unapred zakazati u dogovoru s domaćinima salaša, porodicom Katai.





Stopkondenz

Vaši saveznici protiv vlage i buđi



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

stopkondenz.com

Prozori po uzoru na lignju

Istraživači sa Univerziteta u Torontu razvili su jedinstven višeslojni fluidni sistem kojim se može znatno uštedeti energija i smanjiti trošak sistema za grejanje, hlađenje i osvetljenje zgrada. Inspiraciju su pronašli u promeni boje kože lignji. Prototip se sastoji od ravnih plastičnih ploča u kojima su kanali milimetarske debljine u koje se upumpavaju tečnosti sastavljene od prilagođenih pigmenta, čestica ili drugih molekula koji kontrolišu vrstu svetlosti, propustljivost i pravac distribucije sunčeve svetlosti. Istraživači ističu da je taj proizvod jednostavan i jeftin i da omogućava neverovatnu kombinatoriku kontrole, pa bi od ovog tečnog stakla koje može da radi sve što poželite u okviru svojih optičkih svojstava, mogli da dizajniraju dinamičke fasade zgrada. Tvrde da bi radeći dalje na razvoju tog projekta mogli da uštede 25–50 odsto energije grejanja, hlađenja i osvetljenja na godišnjem nivou. Veštačka inteligencija primenjena u ovom proizvodu i dalje će se istraživati na prototipovima.



Boje za bolji san

Ako spadate među 40 odsto odraslih koji su iskusili probleme sa spavanjem, verovatno znate šta je uzrok tih tegoba. To može da bude loš dušek, položaj kreveta, izloženost plavom svetlu (od telefona ili laptopa), loša higijena, ali i boja prostori-je u kojoj spavate. Ponekad brojanje ovaca ne pomaže, pa biste mogli da razmislite o otklanjanju svih tih rizičnih faktora. Kada sredite sve navedeno, preostaje vam da prekrećite zidove. Stručnjaci za spavanje i psiholozi smatraju da boja prostori-je u kojoj spavate treba da oponaša smiraj dana, to jest sumrak. Stoga bi najbolje bilo da razmislite o tamnoplavoj, tamnozele-noj ili bordoljubičastoj. Ukoliko ne volite tamne boje, možete da koristite tamnije nijanse omiljenih svetlih boja, poput prljavo-roze, tamnije sive, zagasite kajsije i sl.

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



Samoisceljujući beton antičkog Rima

Čak i ako su napravljeni pomoću najnovijih tehnologija, moderni soliteri mogu da traju samo između 50 i 100 godina. Nakon tog perioda nisu bezbedni za upotrebu. Tako je, recimo, najveći svetski soliter Singer bilding, sazidan 1908. godine, srušen nakon 60 godina. Čuvena Burdž Kalifa projektovana je da

traje oko 100 godina. Postavlja se logično pitanje kako antičke rimske strukture poput Koloseuma, koji je star 1.952 godine ili Panteona, koji je star 1.898 godina, još uvek gordo stoje na svom mestu. Za razliku od današnjih solitera, te građevine bile su poprište bitaka, oluja, zemljotresa, svetskih ratova i mnogih drugih događaja. Nisu sagrađene pomoću najnovijih tehnologija, a i dalje su tu među nama i ko zna koliko će još trajati. Ipak, savremene tehnologije uspele su da otkriju njihovu tajnu. Naučnici su već utvrdili da su Rimljani dodavali fini vulkanski pepeo koji su prevozili iz okoline Napulja u Rim. U tom građevinskom betonu istraživači su nalazili i neobične bele komade za koje su smatrali da su proizvod lošeg mešanja betona, a to nije čudno jer se beton priprema mešanjem krečnjaka, vode, šljunka i dr. Ispostavilo se, međutim, da nije bilo to u pitanju. Jedan od profesora na Tehnološkom institutu u Masačusetsu (MIT), Admir Mašić, sa svojim timom došao je do saznanja da ti beli komadi predstavljaju specijalan materijal „lime clast“ koji je sastavljen od živog kreča. Upravo su taj živi kreč i proces vrućeg mešanja učinili rimski beton toliko izdržljivim. Otkriveno je da je zapravo taj kamenac kreča dao betonu sposobnost samozalečenja, pa kad god se formira pukotina, beli komadići reaguju s vodom, čime izazivaju rekristalizaciju kalcijum-karbonata i, na kraju, zatvaraju pukotinu. Osim tih osobina koje su zdanja učinile dugovečnim, beton koji sadrži klasove kreča takođe je i ekološki prihvatljiviji, pa autori tog projekta sugerišu da počnemo da koristimo starorimski beton, kojim ćemo smanjiti ugljenični otisak čak i do osam odsto. Oni zato i planiraju da taj tip betona iznesu na tržište.

Falu red – cigla-crvena boja

Falu red boja nastala je u rudarskom mestu Falun u Švedskoj. Neko se dosetio da iskoristi gomile ostataka zemlje koja je stotinama godina kopana u blizini najvećeg rudnika bakra na tom području. Tu takozvanu jalovinu počeli su u 16. veku da prerađuju u topionicama i proizvode mulj crvene boje bogat bakrom, limonitom, silicijumskom kiselinom i cinkom. Nakon nekoliko sati zagrevanja i mešanja s lanenim uljem i ražanim brašnom, dobili su odličnu boju otpornu na atmosferske uticaje, pa su njome počeli da farbaju štale. Kasnije, tokom 17. veka, nanosili su je na drvene zgrade kako bi oponašali fasade od crvene cigle koju su koristili viši slojevi društva, sve dok vlasti nisu počele tome da se protive. Popularnost falu red boje obnovljena je tokom 19. veka kada su zemljoradnici svoje kuće farbali baš tom bojom. Danas ona i dalje ima široku primenu u selima Švedske, Norveške i Finske. Finski izraz „crvena koliba i krompirić“ odnosi se upravo na idiličan život u kućici na selu i direktna je aluzija baš na seosku kućicu ofarbanu u falu red.



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





Najomiljenija boja na svetu

Da li biste mogli da zamislite život bez plave boje? Verovatno ne. Plavo je nebo i more, ponekad i reke i potoci. Teško da bismo mogli da zamislimo nebo crveno ili zeleno... Ne postoji osoba koja se ne raduje kada iznad sebe ugleda plavo nebo. Zbog toga je plava najomiljenija boja skoro svih ljudi. Plava je boja mnogih korporativnih logotipa, ali i najčuvanijeg odevnog predmeta – farmerki. Ona je hladna i umirujuća. Tamnoplava je boja elegancije, autoriteta, dostojanstva i poverenja. Jarkoplava asocira na čistoću, snagu i hladnoću, dok svetloplava simboliše mir, duhovno, večnost, nebo... Ukoliko se u dizajnu enterijera upotrebljava samostalno, može opteretiti prostor, dok u kombinaciji s drugim bojama ima jak kreativni efekat.



Neka zidovi mirišu

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

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



ROMA
company
Boje • Fasade • Tapete

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

BAU-S

FASADNI PROGRAM



PVC UGAONE LAJSNE

OKAPNICE

ŠPALETNI PROFILI

UGAONICI ZA
MAŠINSKO
MALTERISANJE

PVC TIPLOVI

STAKLENA MREŽICA





Kako vide životinje

Verovatno znate da psi i mačke boje vide veoma slabo, to jest da zapravo vide nijanse sive i onih boja koje u sebi imaju plavu i žutu. Za razliku od njih, neke druge životinje mogu da vide prilično širok raspon boja, poput majmuna, veverica, ptica i insekta... Najbolje vide pčele i leptiri, i to skoro isti spektar boja kao i čovek. Još jedan primer su ptice koje rone ispod vode – za razliku od nas one vide boje bez naočara. Naučnici tvrde da dobro raspoznavanje boja životinjama pomaže da pronađu vodu, zrelo voće i privlačnog partnera tokom sezone parenja. Posebnu ulogu boje imaju u trenucima kada životinje treba da prepoznaju predatora. Iako zapravo ne postoji način da potpuno sigurno utvrde kako životinje vide, naučnici do tih saznanja dolaze ispitujući vizuelne pigmente, ćelijsku osetljivost na svetlost i druge tehnike.

Najstariji prethodnik motorne testere

Mnogo pre testere koja se priključuje na struju, ljudi su upotrebljavali ručnu testeru koja ima sečivo sa zupcima. Najstariji tip te testere za sečenje drveta i drugih materijala datira verovatno negde između 60.000 i 10.000 godina pre nove ere, a bio je sačinjen od kremenih ili kamenih sečiva s drškama izrađenim od životinjskih kostiju. Hijeroglifi na egipatskim spomenicima od pre 9.000 godina otkrili su da su Egipćani koristili metalne testere za pravljenje nameštaja. Prvu motornu testeru izmislili su škotski hirurzi 1780. godine i ona se najpre koristila za carski rez, da bi se tek u 19. veku razvio prvi model s lančanicom koji se upotrebljava u drvnoj industriji.



www.maximapaints.com

SVE ZA VAŠU FASADU



BOJE I FASADE
MAXIMA[®]



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

MagPaint
europe



MAGNETNA BOJA

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

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

Čak i na zakrivljenim površinama na kojima su oglasne table i panoi 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

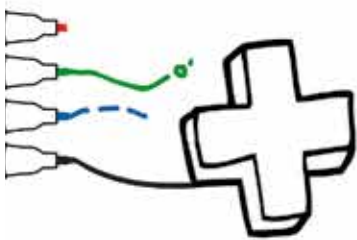
SKETCHPAINT pretvara gotovo svaku glatku površinu u površinu sa karakteristikama piši-briši table po kojoj se može pisati i brisati odgovarajućim markerima.

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



Uz 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 - briši površinama i sredstva za njihovo održavanje - čišćenje.



ROMA
company

Boje • Fasade • Tapete

Milana Rešetara 11
Zemun

Tel. 011/222-4000

www.roma.rs



**OMILJENE BOJE
ZA SVE UKUSE!**

JUPOL Trend.

Budite u trendu i birajte između 19 nijansi,
koje su već spremne za upotrebu.
U bilo kom trenutku možete brzo i lako menjati
dom po svojoj želji.



**Boja godine 2023
JUPOL Trend
Sky Blue**

jub.rs

