

LYCTUM VESTI



CENA ALUMINIJUMA NA BERZI (\$)

GRAFIČKI PRIKAZ PROMENE
CENE ALUMINIJUMA NA BERZI
U PRETHODNA TRI MESECA



EVRO U ODNOSU NA DOLAR

PARITET NA DANAŠNJI
DAN **1€=1.10459\$**

Stabilizacija cena aluminijuma na globalnom tržištu: Očekuje se oporavak ekonomije i povećanje potražnje u drugoj polovini 2023. godine

Proizvođači aluminijuma doživljavaju stabilizaciju cena na relativno niskom nivou, uprkos nedostatku profitabilnosti. Ekonomski oporavak i povećanje potražnje se očekuje u drugoj polovini 2023. godine.

Distributeri aluminijuma prodaju trenutne zalihe i ograničavaju nove narudžbe materijala.

Raspoloženje među krajnjim kupcima je veoma različito. S jedne strane, proizvođači ambalaže, na primer, govore o rastu potražnje za metalom, dok s druge strane, veliki kupci kao što su građevinska industrija i automobilska industrija smanjuju svoje nabavke.

Kupovina ruskog aluminijuma od strane Kine skoro je udvostručena u poslednjih godinu dana. Za Moskvu, Peking je postao glavni posrednik u trgovini ovim metalom.

U Nemačkoj se raspoloženje u industriji aluminijuma poboljšava zbog pada cena prirodnog gasa i povećane dostupnosti.

Ukratko, trenutna situacija na tržištu aluminijuma obeležena je:

- Neizvesnošću ekonomske situacije,
- Relativno dobrom dostupnošću materijala,
- Kratkim rokom isporuke,
- Planiranim povećanjem cena od

strane proizvođača aluminijuma,

• Mogućnošću kupovine metalurških proizvoda od aluminijuma po relativno niskim cenama - očekuju se povećanja cena.

Utjecaji na tržište aluminijuma su višestruki. Na primer, političke odluke i trgovinski sporazumi između zemalja, kao što su Rusija i Kina, mogu značajno uticati na ponudu i potražnju aluminijuma. Trgovinski ratovi i sankcije takođe igraju ključnu ulogu u oblikovanju globalnog tržišta aluminijuma.

Cene energenata, posebno prirodnog gasa, imaju direktan uticaj na troškove proizvodnje aluminijuma. S obzirom na to da je proizvodnja aluminijuma energetski intenzivan proces, niže cene prirodnog gasa mogu doprineti smanjenju troškova proizvodnje i povećanju profitabilnosti za proizvođače.

Osim toga, očekuje se da će tehnološki napredak i inovacije u industriji aluminijuma dodatno uticati na buduće cene i potražnju. Na primer, razvoj novih materijala koji kombinuju aluminijum sa drugim elementima, kao što su kompoziti na bazi aluminijuma, može rezultirati novim tržištima i povećanom potražnjom. Pandemija COVID-19 takođe je imala značajan uticaj na globalno tržište aluminijuma. Zatvaranje fabrika i prekidi u lancima snabdevanja doveli su do pada proizvodnje i potražnje u prvoj polovini 2020. godine. Međutim, kako se zemlje oporavljaju od

pandemije i ponovo pokreću svoje ekonomije, očekuje se rast potražnje za aluminijumom u različitim industrijama.

U svetlu ovih faktora, preduzeća koja posluju u sektoru aluminijuma moraju pažljivo pratiti tržišne trendove i prilagođavati svoje poslovne strategije kako bi ostala konkurentna. Proizvođači i distributeri aluminijuma mogu iskoristiti trenutne niske



cene kako bi stekli konkurentske prednosti, ali moraju biti spremni na promene na tržištu, kao što su povećanje cena energenata ili promene u potražnji.

Uprkos neizvesnosti koja vlada na globalnom tržištu aluminijuma, mogućnosti za rast i razvoj su velike. Investitori i kupci koji pažljivo prate tržišne trendove i reaguju na promene u ekonomskom okruženju mogu da

ostvare značajne dobiti i unaprede svoje poslovanje.

Jedan od ključnih faktora koji će uticati na budućnost industrije aluminijuma je sve veća potražnja za ekološki održivim materijalima i proizvodima. Aluminijum, kao reciklabilni metal sa niskom emisijom ugljenika tokom proizvodnje, može imati ključnu ulogu u ispunjavanju ovih zahteva. Razvoj novih proizvodnih

tehnologija i procesa koji smanjuju emisije štetnih gasova i poboljšavaju energetska efikasnost može dodatno unaprediti položaj aluminijuma kao održivog materijala.

Takođe, očekuje se da će elektrifikacija automobilske industrije i rast proizvodnje električnih vozila doprineti povećanju potražnje za aluminijumom. Zbog svoje niske težine i dobre provodljivosti, aluminijum

Prema podacima kineske carine, uvoz rafiniranog aluminijuma iz Rusije povećao se za 94% na približno 538.600 tona između marta 2022. i februara 2023. u poređenju sa prethodnih 12 meseci. To je rekordni godišnji obim za takav period.

je idealan materijal za upotrebu u električnim vozilima, gde se traga za smanjenjem težine i povećanjem energetske efikasnosti.

Uz to, sve veća pažnja usmerena je na očuvanje životne sredine i smanjenje emisije ugljenika, što može dovesti do povećane potražnje za aluminijumom u obnovljivim izvorima energije, kao što su solarna i vetroenergetska postrojenja. Aluminijum se koristi u proizvodnji komponenti ovih postrojenja zbog svoje lakoće, otpornosti na koroziju i visoke provodljivosti.

Drugi sektor koji će imati koristi od rasta potražnje za aluminijumom je građevinska industrija. Upotreba aluminijuma u građevinskim materijalima, kao što su fasadni paneli i konstrukcione komponente, može pomoći u smanjenju težine građevinskih objekata i povećanju energetske efikasnosti.

U zaključku, trenutna situacija na globalnom tržištu aluminijuma pruža brojne izazove, ali i prilike za kompanije koje posluju u ovom sektoru. Prilagođavanjem poslovnih strategija i fokusiranjem na inovacije, održivost i tržišne trendove, proizvođači i distributeri aluminijuma mogu ostvariti značajne dobiti i unaprediti svoje poslovanje u narednom periodu. Trenutna stabilizacija cena aluminijuma na relativno niskom nivou i očekivani rast potražnje u drugoj polovini 2023. godine pružaju povoljne uslove za ulaganje i razvoj.

FAPIM JE STIGAO U LYCTUM

NEKA VAŠI PROZORI ZABLİSTAJU SA INOVATIVNIM PROIZVODIMA KOJE MOŽETE PRONAĆI KOD NAS

1974 g. tri drugara su udružila snage i znanje i započeli priču koja traje do dan danas. Paolo Bellandi, Sergio Pacini, Lido Bendinelli od male radionice uspeali su da izgrade brend koji je danas prepoznatljiv u celom svetu što se tiče artikala za aluminijumske prozore i vrata. Kao što sama reč kaže FAPIM je skraćenica (Fabbrica Accessori Per Infisi Metallici- "Fabrika elemenata za metalne prozore i vrata"). Kompletna proizvodnja nalazi se u mestu Altopascio gde je preko 54 000 m² pokrivenog proizvodnog prostora. Više od 95% proizvoda, FA-

PIM izvozi izvan granica Italije i posluje sa preko 100 zemalja u celom svetu. Fapim veliku pažnju poklanja kvalitetu proizvoda kao i kvalitetnom odnosu sa kupcima i partnerima što potkrepljuje sertifikatima nemačkih instituta.

Elementi za prozore sadrže široku lepezu proizvoda kao što su okretno/nagibni mehanizmi, okretni mehanizmi, otklopni mehanizmi itd. U navedenim sistemima imaju i mehanizme nagibno/okretne, sigurnosne mehanizme - protivprovalne siste-

me koje prate sertifikati RC2 i SKG2.

Galcube 150 je okretno/nagibni mehanizam nosivosti do 150 kg. Šarke imaju trodimenzionalno podešavanje (vertikalno, horizontalno i pritisak krila na štok) kao i makaze koje imaju horizontalno podešavanje i pritisak krila na štok. Makaze imaju u četiri veličine od: 364-700 mm, 402-750 mm, 562-1200 mm, 816-1700 mm, što nam pokazuje da zadovoljavaju sve zahteve kupaca i tržišta.

Magicube 180 je okretno/nagibni

mehanizam nosivosti do 180 kg. Šarke takođe imaju trodimenzionalno podešavanje i dve veličine makaze od 422-900 mm i 700-1700 mm. Odlikuje ga izuzetno lako okivanje i održavanje kao i otvaranje prozora za 180°.

Obe varijante okretno/nagibnog sistema imaju u sistemu nagibno/okretno, koje prate sertifikati RC2 i SKG2.

Kod elemenata vrata na raspolaganju nam se nalaze šarke vrata kao:



Monza, Loira+, Venice baby, Monaco.

Odlikuju ih izuzetne nosivosti od 60 - 200 kg po krilu uz realno mikrometersko podešavanje što dozvoljava proizvođaču da savršeno pozicionira vrata.

U FAPIM-ovoj gami proizvoda nalaze se antipanik sistemi, fasadni sistemi, podizno klizni sistemi, klizni sistemi ali i padajući pragovi za vrata bez praga.

OD IDEJE DO REALIZACIJE: KAKO SMO STVORILI UMETNIČKI STO OD HRASTOVOG DRVETA I STAKLA



Arhitekta Aleksandar Acković

Kreativni proces od ideje do realizacije može biti izazovan i zahtevan, ali i veoma ispunjavajući. Kada se susretamo sa izazovom kao što je hrastovo deblo koje treba pretvoriti u prelep umetnički sto sa staklom, možda nam se čini da je to nemoguća misija. Međutim, uz dobru ideju, kvalitetne saradnike, kreativnost i strpljenje, možemo stvoriti nešto jedinstveno i izuzetno lepo.

Želeli smo da stvorimo nešto posebno, što bi moglo da služi kao umetničko delo u prostoru, ali i kao funkcionalan sto za svakodnevnu upotrebu.

Prvi izazov sa kojim smo se susreli bio je kako da hrastovo deblo položimo horizontalno i postavimo staklo na njega. Kako bi smo dobili kvalitetan i čvrst sto, neophodno je bilo da se pažljivo izabere najbolji deo drveta, koji bi bio reprezentativan ali i dovoljno jak i stabilan da izdrži težinu stakla. Hrastovo deblo je obrađeno na poseban način. Specijalnom obradom urađeni su kanali u koje je stavljena led rasveta kako bi se dobio utisak večnog tinjajućeg plamena.

Da bi smo dobili željeni efekat, staklo smo postavili sa svih strana drvne površine, tako da hrastovo deblo bude u centru pažnje. Koristili smo posebne 3D štelujuće LYCTUM držače kako bi smo osigurali da staklo bude čvrsto i stabilno, ali i da razmak između

staklenih površina bude sa svih strana jednak.

Želeli smo da sto ima prirodan izgled i da naglasi prirodne osobine drveta, pa smo bočne stranice hrastovog debela dodatno obradili kako bi smo dobili efekat starog drveta. Ovaj proces podrazumeva brušenje i poliranje, kako bi se uklonile nepravilnosti na površini i naglasile prelepe boje i teksture drveta.

Konačno, umetnički sto od hrastovog drveta i stakla je gotov. Ovaj projekat pokazao nam je da je kreativnost ključna u stvaranju nečeg jedinstvenog i neponovljivog. Ovaj sto ne samo da je funkcionalan, već predstavlja i umetničko delo koje je privlačno za oko i doprinosi ukupnom estetskom

izgledu prostora. Ovaj projekat takođe nam je pokazao da je važno raditi sa stručnjacima i strpljivo raditi na procesu od ideje do realizacije.

Kada smo projekat predstavili klijentu, bili su oduševljeni krajnjim rezultatom. Umetnički sto od hrastovog drveta i stakla pruža im ne samo funkcionalnost, već i eleganciju koja doprinosi celokupnom izgledu njihovog prostora. Ovo je primer kako ideja i kreativnost mogu transformisati običan komad drveta u nešto izuzetno.

Kreativni proces od ideje do realizacije zahteva strpljenje i posvećenost. Svaki projekat je jedinstven, i svaki se suočava sa svojim specifičnim izazovima. Važno je biti otvoren za nove ideje, prilagođavati se i usavršavati

proces dok se ne dobije krajnji proizvod koji zadovoljava zahteve klijenta.

Stvaranje umetničkog stola od hrastovog drveta i stakla je bio ispunjavajući i zadovoljavajući projekat. Pokazao nam je da je proces od ideje do realizacije jednako važan kao i krajnji proizvod, i da uz kreativnost, stručnost i posvećenost, možemo da stvorimo nešto jedinstveno i izuzetno lepo.

Da, hrastov stakleni sto je proizveden u Srbiji i krase hotel SUNČANI BREG na Kopaoniku.

Staklena obloga je izrađena u bravarskom preduzeću CNC MOD CUT - RAŠKA



UMETNOST ŽIVLJENJA U POTRAZI ZA PRECIZNOŠĆU

Modelarstvo, kao umetnost izrade minijaturnih modela različitih predmeta, postoji već hiljadama godina. Kroz istoriju, ljudi su pravili modele od raznih materijala, poput drveta, metala, stakla, plastike i drugih, a sve u cilju da prikažu svoju kreativnost i preciznost u izradi.

U drevnom Egiptu, modelarstvo je bilo izuzetno popularno, gde su stari egipćani pravili minijaturne statue bogova i faraona, kao i modela svakodnevnih predmeta, poput oruđa, nameštaja i hrane. U staroj Grčkoj, modelarstvo je takođe bilo veoma razvijeno, gde su prednjačile minijaturne statue bogova i junaka, kao i modeli arhitektonskih zgrada.

U srednjem veku, modelarstvo se razvilo u umetnost izrade minijaturnih ratnih brodova, koje su koristili mnoge ratne vođe za planiranje i vođenje bitaka na moru. U renesansi, modelarstvo se razvilo u umetnost izrade minijaturnih automobila, brodova i aviona, koje su svoju primenu pronašli kao ukrasni predmeti za domove i poslovne prostore.

U 20. veku, modelarstvo je postalo još popularnije, posebno u svetu avijacije i astronautike. Modeli aviona i raketa su postali vrlo popularni, a mnogi su

bili napravljeni u skladu sa stvarnim prototipovima. Takođe, u ovom periodu je došlo do velikog razvoja modelarstva na daljinski upravljač, što je omogućilo ljubiteljima ovog hobija da upravljaju svojim modelima na daljinu.

Danas, modelarstvo je i dalje veoma popularno, a postoje mnoge organizacije i klubovi širom sveta posvećeni ovom hobiju. Sa razvojem tehnologije i novih materijala, izrada modela postala je još preciznija i realističnija, a ljudi iz svih delova sveta prave modele raznih predmeta - od automobila i aviona, do zgrada, životinja i ljudi.

Modelarstvo je postalo i deo mnogih industrija, poput arhitekture, inženjeringa i dizajna, i dalje ostaje omiljen hobi mnogim ljubiteljima širom sveta.

Predstavljamo vam gospodina Vojina Terzića, čoveka koji pretvara svoj hobi u umetnost.

Svoju strast prema izradi modela brodova i aviona godinama usavršava, a njegova impresivna kolekcija modela oduševljava sve one koji je vide.

Njegovi modeli su izuzetno precizni i realistični, što zahteva ne samo veštinu, već i poznavanje istorije i tehnolo-

gije koja stoji iza ovih neverovatnih modela.

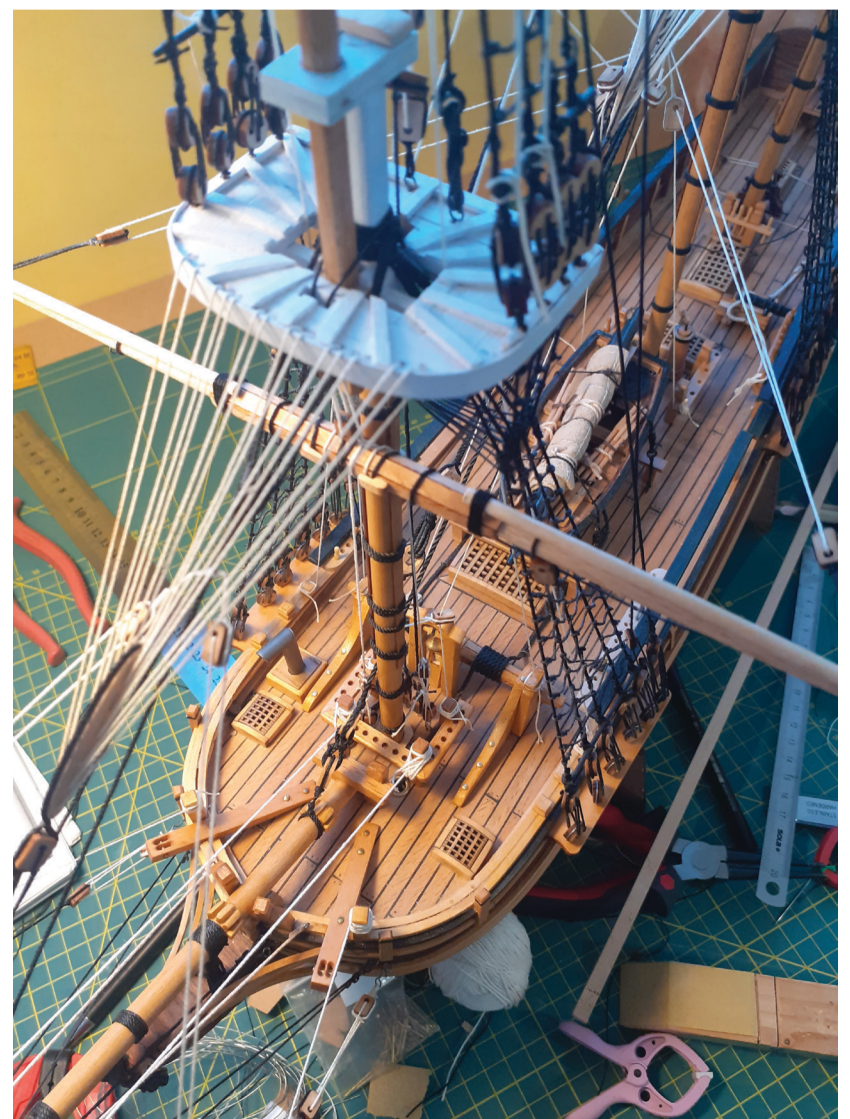
Njegova najnovija dela su makete brodova Bounty i Ninja, a u njegovoj kolekciji se mogu videti i drugi modeli koji su stvarani godinama. Izrada jedne makete može trajati i do godinu dana, ali svaki sat koji gospodin Terzić uloži, vredan je konačnog rezultata.

Kada ga pitate šta je to što ga privlači ovom hobiju, gospodin Terzić odgovara: "Hobi je ljubav, a umetnost koja nastaje kroz hobi - to je čista magija". I zaista, kada vidite ove impresivne modele koje je gospodin Terzić stvorio, ne možete se ne složiti sa njegovim rečima.

Kada se posvetite svom hobiju ili poslu koji obavljate sa strašću i predanošću, rezultat ne može da izostane.

Pored izrade modela, gospodin Terzić se bavi i proizvodnjom prozora i vrata - IVOPPLAST, gde je preciznost i pedantnost iz modelarstva preneo na svoj posao. On ističe da je ljubav prema detaljima ključna u ovom poslu, kao i u njegovom hobiju.

Gospodin Terzić je 14 godina klijent i prijatelj preduzeća LYCTUM i na to smo veoma ponosni.



ANALIZA UGRADNJE SKRIVENOG NOSAČA STAKLENE OGRADE: KAKO JE OSIGURANA STABILNOST I BEZBEDNOST KONSTRUKCIJE UZ SISTEMSKU DRENAŽU VODE

CREA - vaš partner za staklene ograde

Ugradnja staklene ograde je sve popularniji način da se postigne moderan izgled objekta i osećaj otvorenosti. Međutim, ovaj trend može biti izazov za inženjere i izvođače radova, imajući u vidu bezbednost i stabilnost konstrukcije. U ovom članku ćemo se fokusirati na analizu jednog specifičnog primera ugradnje staklene ograde, koji je ostvario visoke standarde kvaliteta i bezbednosti.

Gospodin Edin Prosičanović, CEO švajcarske firme CREA, objašnjava nam sa kojim sve izazovima su se sretali prilikom projektovanja konstrukcije staklene ograde koja je ujedno i nosač kamene obloge na fasadi.

Jedan od glavnih izazova ugradnje staklene ograde je drenaža vode.

Princip je sledeći: vodu bi trebalo sistemski uvesti i sistemski je izvesti iz ograde. U suprotnom, ukoliko pokušate fizički da sprečite prodor vode, u startu tu bitku gubite.

To je posebno važno u slučajevima kada je staklena ograda ugrađena na terasama, gde postoji rizik od prodiranja vode u unutrašnji prostor. U našem slučaju, mi smo pažljivo sagledali sve detalje ugradnje skrivenog nosača staklene ograde u kombinaciji sa kamenom oblogom.

Još jedan izazov u ugradnji staklene ograde je izbegavanje hladnih mostova.

Hladni mostovi su područja u konstrukciji gde se značajno smanjuje izolaciona sposobnost, što može dovesti do gubitka energije i stvaranja kondenzacije. U ovom slučaju, mi smo pažljivo proračunali sastav materijala koji se koriste u konstrukciji, tako da se izbegnu hladni mostovi.



Edin Prosičanović, CEO

Osim toga, dodatna izolacija je ugrađena na kritičnim tačkama, kako bi se osigurala efikasna izolacija i izbegavanje kondenzacije.

Najimpresivniji deo staklene ograde je skrivena konstrukcija nosača staklenih polja, koja je specijalno dizajnirana da nosi i kamenu oblogu sa spoljne strane. Kamena obloga nije samo dodala estetsku vrednost ovom projektu, već je takođe bila ko-

risna kao dekorativna obloga nosača staklene ograde i podkonstrukcije.

Sam nosač staklene ograde, projektovan je tako da se prilagodi obliku kamene obloge i obezbedi dovoljna stabilnost konstrukcije.

Staklena ograda sa ovim specijalno dizajniranim nosačem, u potpunosti zadovoljava sve sigurnosne standarde. Prilikom projektovanja sistema za staklene ograde, uvek se vodimo rečenicom da sigurnost nema alternativu.

Bezbednost ljudi koji će koristiti ovaj balkon pored estetike, nam je na prvom mestu.

Takođe, primenili smo dodatne mere opreza koje imaju za cilj da spreče pomeranje ili lom same ograde. Osim toga, uradili smo detaljne inspekcije i testiranja, kako bi kroz sertifikaciju iste, ustanovili da je konstrukcija stabilna i izdržljiva.

Ugradnja staklene ograde na ovaj način je omogućila korisnicima da u potpunosti iskoriste svoj balkon, pružajući im spektakularan pogled na grad kao i osećaj otvorenosti i prostranosti.

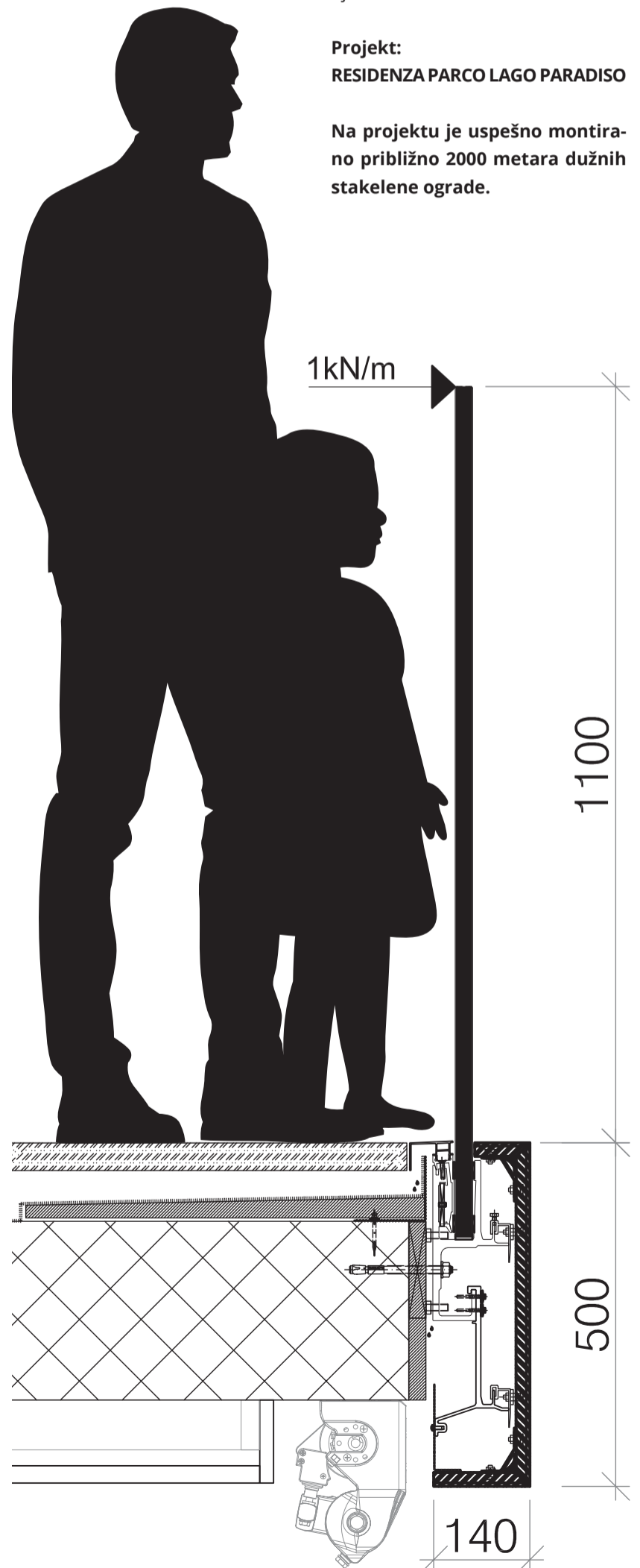
Postizanje ovog cilja nije bilo lako, i zahtevalo je mnogo pažljivih analiza, planiranja i projektovanja. Međutim, rezultat je bio vredan uloženog truda i novca.

Ovaj projekat takođe može služiti kao primer drugima koji planiraju da ugrade staklenu ogradu na ovaj način.

U zaključku, ugradnja staklene ograde na balkonima ovog stambeno-poslovnog objekta, bio je kompleksan projekat, koji je zahtevao pažljivo planiranje, projektovanje i izvođenje radova.

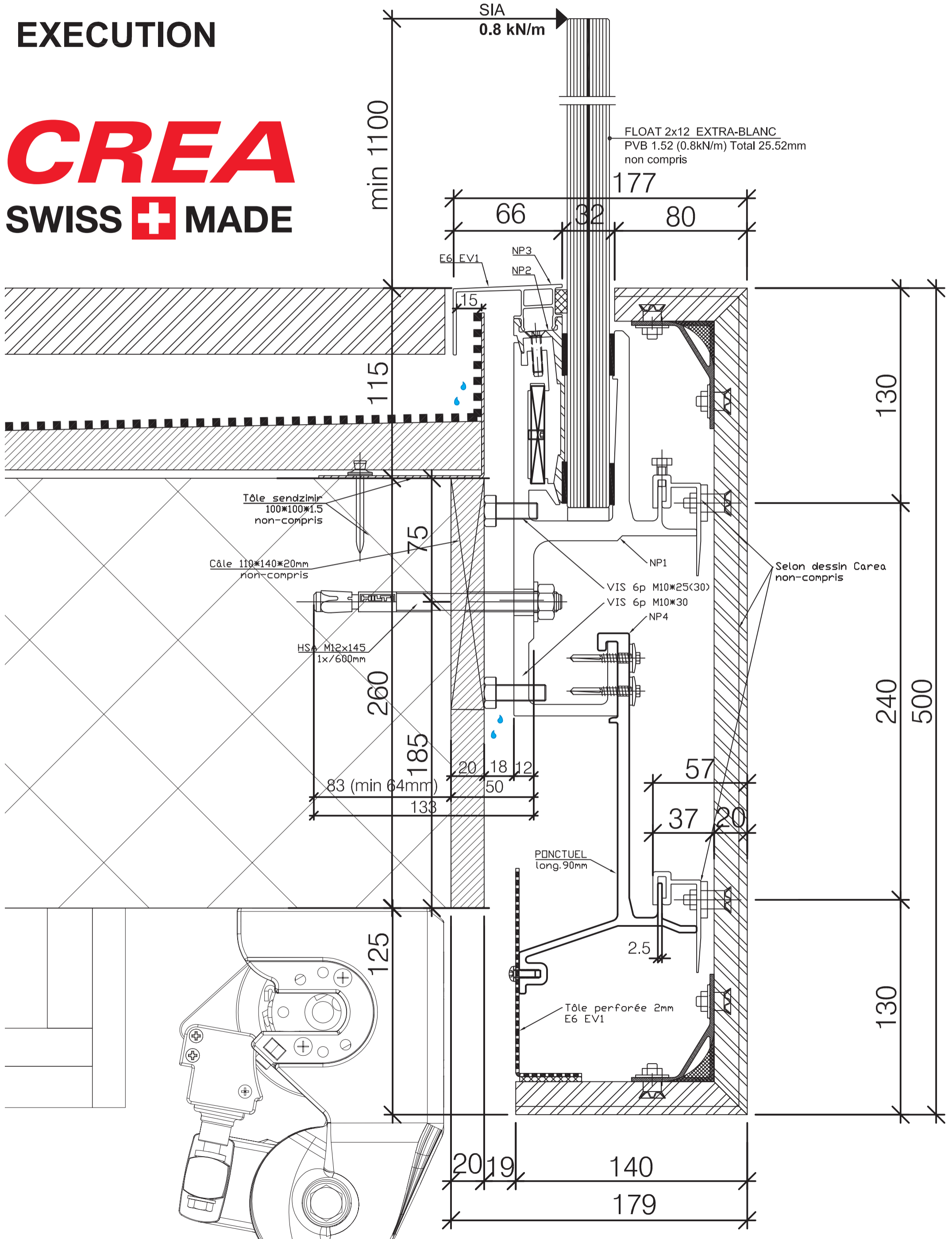
Projekt:
RESIDENZA PARCO LAGO PARADISO

Na projektu je uspešno montirano približno 2000 metara dužnih staklene ograde.



EXECUTION

CREA
 SWISS  MADE



KAKO IZGRADITI EFIKASAN I MOTIVISAN TIM - PRAKTIČAN VODIČ ZA RAZVOJ ARHITEKTONSKOG PROJEKTOG BIROA

Svaki uspešan arhitektonski projektni biro zna koliko je važno imati dobro organizovan i motivisan tim. Međutim, formiranje takvog tima nije uvek lako. Marija Simeunović, arhitektka, biznis konsultant i trener sa velikim iskustvom na menadžerskim pozicijama u korporaciji i kao preduzetnica tokom poslednjih 20 godina, razvila je model koji pomaže u stvaranju efikasnih i dugoročno održivih timova na polju arhitekture.

Prema Marijinom modelu "Biznis kuće", tri su ključna elementa za uspešno formiranje timova:

1. temelji (mindset),
2. konstruktivni sklop (proces rada),
3. krov (veštine komunikacije).

1. Temelji - mindset

Temelji se odnose na način razmišljanja i osećaja kod osoba koje vode projektni biro kao i njihovih stavova prema članovima tima.

2. Konstruktivni sklop - procesi rada

Konstruktivni sklop odnosi se na procese rada i definisanje uloga i odgovornosti u timu. To su svi oni koraci kroz koje vaš tim prolazi svakodnevno u procesu projektovanja i realizacije arhitektonskih projekata.



Jasna uloga i odgovornost svakog člana tima predstavlja osnov dobro definisanih procesa rada. Bolja organizacija, efikasnija komunikacija sa timom i klijentima, dovodi do veće profitabilnosti uz manji broj radnih sati.

Isto tako, kada dođu nove kolege u tim, mnogo se brže uključe i integrišu, jer postoji jasnoća kod "starosedelaca", na koji način se rade stvari, tako da se ta jasnoća brže prenosi i na nove kolege.

3. Krov - veštine komunikacije

Krov se odnosi na veštine komunikacije i sposobnost rukovodioca da se prilagodi različitim ljudima u timu.

Jedan od glavnih zadataka ljudi koji

vode timove je da unaprede svoje veštine komunikacije i da se ne oslanjaju samo na ono što je njima jasno i blisko.

Ovaj segment podrazumeva delegiranje, veštine davanja fidbeka, kao i umeće aktivnog slušanja.

Komunikacija se nadovezuje na ono što mislite, na procese rada i može da napravi pozitivnu razliku ako ste, kao vođa tima dovoljno fleksibilni i ako imate kapacitet da prilagodite komunikaciju određenim kontekstima i različitim ljudima u vašem timu.

Na koji način možete da primenite ovaj model već danas?

Marija ističe da je temelj najvažniji element jer način razmišljanja i

osećanja vođa tima utiče na celokupno funkcionisanje tima. Osim toga, dobro definisani procesi rada mogu doprineti tome da članovi tima znaju tačno koje su njihove uloge i odgovornosti, što može dovesti do efikasnijeg rada i bolje organizacije.

Marijin model je praktičan i jednostavan za primenu. Uz njen savet, možete započeti analizirati svoj tim i razmisliti u kojoj od tri zone biste mogli napraviti najveći napredak. Važno je uložiti trud i energiju u formiranje uspešnog tima, jer se takav tim može isplatiti na duge staze.

Razmislite u kojoj od ove tri zone biste vi mogli da napravite najveći napredak. Budite iskreni sa sobom, zapitajte se, koja bi promena bila za vas najdragocenija. Možda su to sve tri zone, a možda u jednoj od njih imate najviše prostora za rast.

Mnogo češće se zamka krije u našem mindsetu, u tome šta mislimo o ljudima sa kojima saradujemo i koliko smo otvoreni da im pružimo poverenje i podršku.

Iako su sva tri elementa Biznis kuće važna, temelj bi izdvojili kao najvažniji, jer to kako razmišljate i šta osećate u vezi sa svojim timovima definitivno pravi najveću razliku.

Razvojem timova, vlasnici biroa do-

bijaju **više vremena za strateški važne teme**, jer se manje bave svakodnevnim operativom.

Imajte na umu da je ova specifična Biznis kuća jako krhka, jer nije sagrađena od građevinskih materijala i lako može da se sruši. Potrebno je da se njome bavite gotovo svakodnevno i da se svojim timovima radite na dnevnom nivou.

Investiranje u ljude se uvek isplati.

Marija Simeunović je arhitektka, biznis konsultant, trener, sertifikovani kouč i NLP master, sa velikim iskustvom na menadžerskim pozicijama u korporaciji i kao preduzetnica tokom poslednjih 20 godina. Autorka je online programa Arhitektura biznisa za unapređenje biznisa bez burnouta u arhitekturi i dizajnu.

Marija uspešno pomaže arhitektama da unaprede svoje biznise kroz bolju organizaciju i efikasniji rad u timu. Pored grupnog online programa Arhitektura biznisa, za vlasnike biroa postoji opcija rada online 1-1. U tom slučaju način rada je dodatno personalizovan i usklađen sa potrebama određenog biznisa.

Kontakt:
arhitekturabiznisa@gmail.com



SPREČITE OŠTEĆENJA NA VRATIMA USLED KOŠAVE GEZE ZATVARAČI I T-STOP ŠINA KAO SPAS

Svi znamo šta je najveći Srpski neprijatelj, to je Košava, a posledično i promaja koja se uvek stvara dok duvaju jaki vetrovi ili postoji razlika pritiska.

Šta je Košava? Košava je istočni ili jugoistočni vetar koji duva sa Karpata, a u naše predele dolazi kroz "Gvozdenu kapiju Dunava", odnosno Đerdapsku klisuru.

Duva dolinom Dunava, u većem delu Srbije i u Vojvodini, sve do Subotice. Ime Košava, vetar je dobio kombinacijom dve turske reči: koh (brz) i hava (vazduh). Postoji topla i hladna Košava, ali u svakom slučaju taj jak vetar duva brzinama od 18 km/h do 36 km/h, često sa udarima i preko 100 km/h (zabeležena je i brzina od 108 km/h).

Čemu ova priča? Ovo je uvod u temu koja je vezana za proizvodnju vrata i prozora, a posebno ulaznih vrata koja u danima kada duva Košava bivaju često bukvalno iščupana iz ruku i zaokrenuta do svog krajnjeg položaja.

U takvim situacijama, strada sve što se nalazi na vratima: šarke, zatvarač za vrata, rukohvati a neretko i staklo. Vrata bivaju oštećena u manjoj ili većoj meri, popravka je neminovna,

treba izdvojiti vreme i novac da se šteta sanira.

Jedan od načina borbe sa ovim problemom je korišćenje zatvarača koji imaju karakteristiku "back-check", skraćeno "BC" ali je mnogo efikasniji način, korišćenje GEZE šine sa kočnicom, poznate pod nazivom "T-Stop".

T-Stop je klizna šina za zatvarače vrata, kao što su GEZE TS 3000 V ili GEZE TS 5000 i u kombinaciji sa ovim zatvaračima može se dobiti kvalitetno rešenje za zadržavanje ulaznih vrata izloženih dejstvu vetra.

Klizna šina, sa oznakom T-Stop ugrađuje se na zatvarače TS 3000 V ili TS 5000 umesto običnih, standardnih kliznih šina i na vratima je moguće ograničiti ugao otvaranja vrata, ali i "čvrsto" zadržavanje, kako ne bi "treskala" i lomila delove standardne klizne šine.

Na dijagramu su prikazani efekti delovanja klizne šine "T-Stop". Dijagram važi za vrata dimenzija: 1000 x 2200 mm (1000 mm širine krila i 2200 mm visine krila). Oznake na dijagramu:

- 1 = Težina krila vrata u (kg),
- 2 = Brzina otvaranja krila vrata (m/s),
- 3 = Brzina vetra (km/h),
- 4 = Sila vetra (Bft).

Ukoliko su vrata već postavljena ili nemaju zatvarač, a izložena su dejstvu jakog vetra, može se koristiti i opcija klizne šine "T-Stop" sa obrtnim ležajem ili, "pivot" tačkom.

Ovakav mehanizam, nema svojstvo usporavanja vrata, kao što to ima zatvarač i služi isključivo kao graničnik hoda.

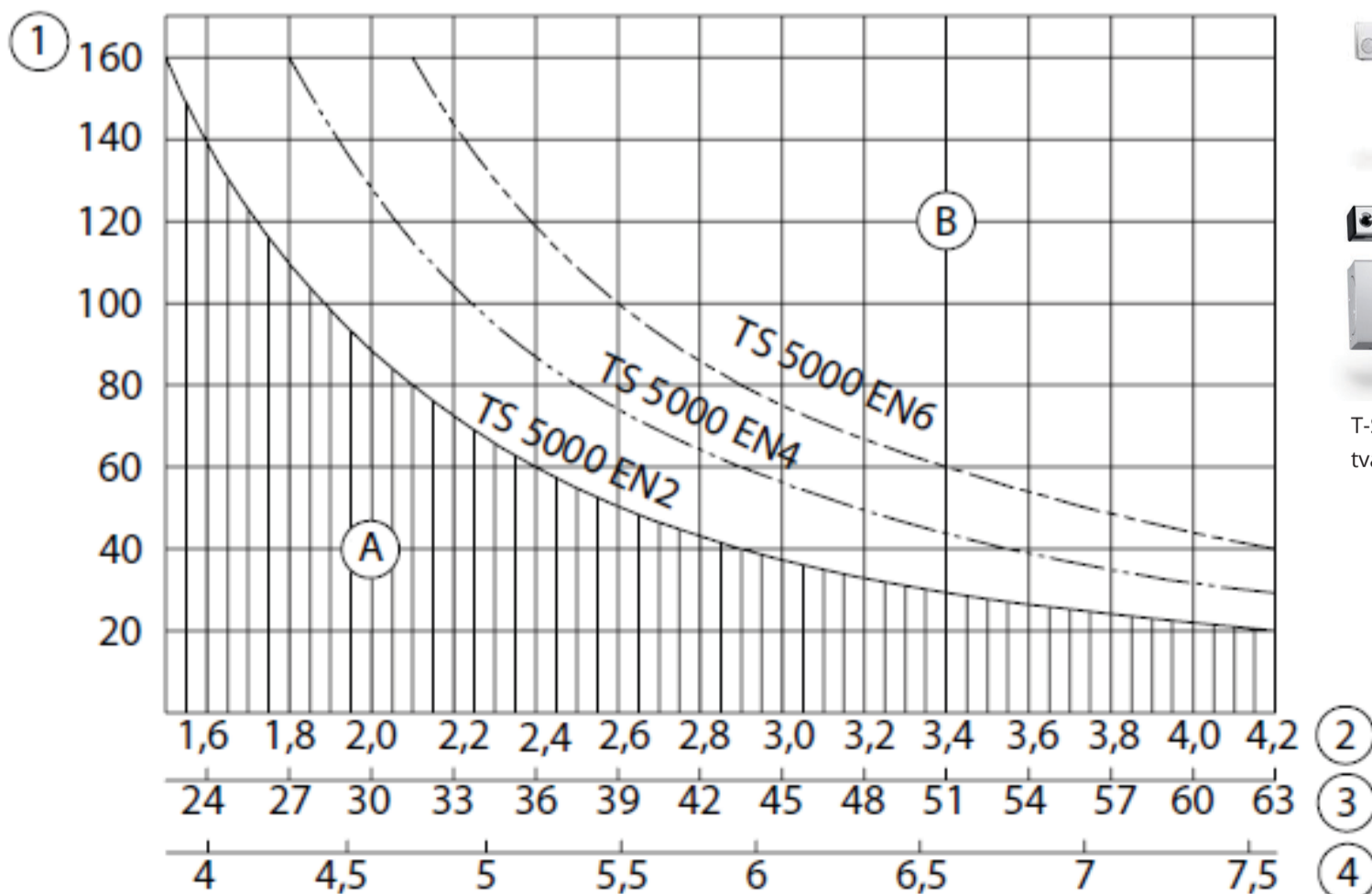
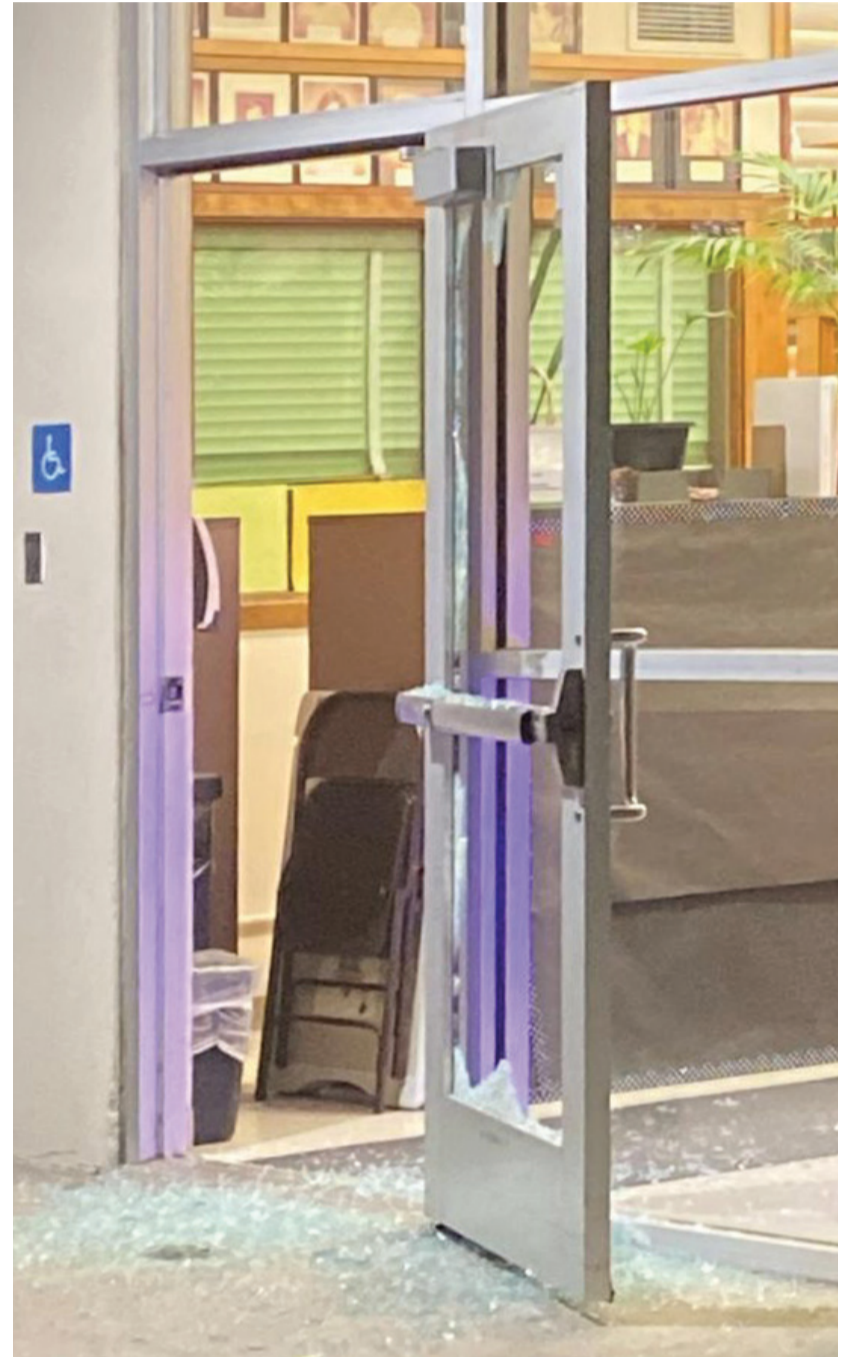
I zato nemojte se plašiti vetra, jesenjih i zimskih udara košave. Samo primenite tehničko rešenje koje obezbeđuje kvalitetan rad i zaštitu vašeg rada i truda. Za sva pitanja, sugestije i pomoć uvek imate koga da pitate, nikad ne prepuštajte slučaju i vetru vaša ulazna vrata.

Vetrovita područja

Hidraulični zatvarač u kombinaciji sa T-stop kliznom šinom.



Hidraulični zatvarač u kombinaciji sa standardnom kliznom šinom.



T-Stop sa obrtnom tačkom i T-Stop ugrađen na GEZE zatvarač TS 3000 V ili TS 5000



DA LI STE ZNALI DA...

Firma Tauroll, specijalizovana za izradu roletni i komarnika po meri kupca, s ponosom predstavlja svoju liniju PVC roletni marke VEKA.

Kroz partnerstvo sa renomiranim proizvođačem VEKA, Tauroll svojim klijentima nudi proizvode koji se odlikuju kvalitetom, funkcionalnošću i estetikom, prilagođeni potrebama i zahtevima svakog kupca.

Jedan od najpopularnijih modela u ponudi Tauroll-a je VEKAVARIANT roletna sa ugradnom kutijom. Ovaj model PVC roletne dizajniran je tako da se lako i estetski uklapa u arhitekturu objekta, nudeći izuzetnu energetsku efikasnost i zvučnu izolaciju.

Visokokvalitetna izolaciona ispuna od Neopor-a omogućava odličnu toplotnu izolaciju sa vrednostima do $U_{sb} = 0,74 \text{ W/(m}^2\text{K)}$. Poklopac roletne je takođe ispunjen istim materijalom. Moguće je osigurati i zvučnu izolaciju (do 44 dB).

Integrisan sigurnosni dodatak one-

moćava ručno podizanje zastora roletne sa spoljne strane.

VEKA sistemi za roletne štite od vetra i vremenskih nepogoda, a zadržavaju toplotu u domu. Ovo će Vam uštedjeti energiju, a samim tim i troškove grejanja.

Roletne odbijaju jake sunčeve zrake, tako da Vaš dom ili poslovni prostor ostaju prijatni i za vreme najtoplijih letnjih dana. U zimskom periodu, vazdučni prostor između prozora i roletne deluje kao dodatna izolacija koja čuva toplinu Vašeg doma.

Čvrsta konstrukcija od PVC-a otpornog na udar i sigurnosni dodaci štite od nepoželjnih gostiju jer za provalnike, pored prozora, i roletne predstavljaju dodatnu, ozbiljnu prepreku.

VEKAVARIANT roletne karakteriše visokokvalitetni PVC profil koji pruža dugotrajnost i otpornost na vremenske uticaje. Roletne su dostupne u različitim bojama i završnim obradama, čime se olakšava usklađivanje sa

postojećim ili novim fasadama.

Zahvaljujući inovativnom sistemu ugradne kutije, VEKAVARIANT roletne omogućavaju jednostavno održavanje i pristup mehanizmu, bez potrebe za dodatnim radovima na fasadi.

Tauroll svojim klijentima nudi sveobuhvatne usluge, uključujući konsultacije i izradu roletni po meri. Firma stavlja akcenat na kvalitet usluge i zadovoljstvo kupaca, prateći trendove u industriji i neprestano unapređujući svoju ponudu.

Za sve one koji žele da unaprede energetsku efikasnost svog doma ili poslovnog prostora, PVC roletne marke VEKA koje nudi firma Tauroll predstavljaju savršeno rešenje.

Za više informacija pozovite 065/668-72-01
www.roletne-komarnici.com
tauroll@gmail.com
Svetomira Đukića 39
11283 Beograd - Zemun



Mlada firma MADO.RS sitnim ali stabilnim koracima, polako osvaja tržište PVC daski i aluminijumskih okapnica u Novom Sadu.

U Novom Sadu na adresi Temerinski Put 48, nedavno je osnovana firma MADO.RS. Ovo mlado i ambiciozno preduzeće posvećeno je prodaji PVC daski i aluminijumskih okapnica za prozore, pružajući svojim kupcima proizvode visokog kvaliteta i po meri.

Firma "mado.rs" brzo je stekla reputaciju kao pouzdan partner u oblasti građevinskog materijala, nudeći širok asortiman daski i okapnica različitih boja i dimenzija, kako bi se zadovoljile potrebe svakog kupca.

Uprkos konkurenciji na tržištu, MADO.RS se ističe svojim posvećenim pristupom i stalnom težnjom ka inovacijama. "Naša misija je da pružimo vrhunski kvalitet i uslugu našim klijentima", ističe osnivač firme Stefan Stevanović. "Fokusiramo se na potrebe kupaca i prilagođavamo naše proizvode njihovim zahtevima."

Zaposleni u firmi MADO.RS ponosni

su na svoj entuzijazam i profesionalnost. Svi članovi tima imaju obuku i iskustvo u oblasti građevinskih materijala, što garantuje stručnost i pouzdanost u radu sa klijentima. Preduzeće ulaže u stalno usavršavanje svojih zaposlenih, kao i u istraživanje novih materijala i tehnologija.

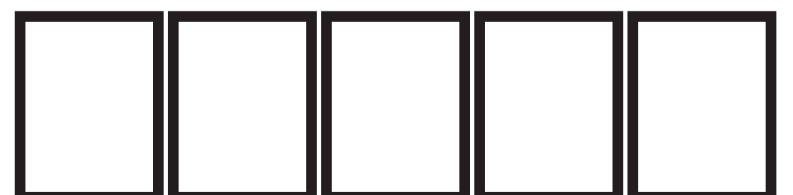
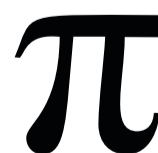
Firma MADO.RS već saraduje sa brojnim građevinskim firmama i investitorima, nudeći im sveobuhvatna rešenja za različite vrste građevinskih projekata.

Ukoliko planirate renoviranje ili izgradnju objekta, "mado.rs" može biti vaš pouzdan partner u izboru PVC daski i aluminijumskih okapnica po vašoj meri. Posetite njihov prodajni prostor na adresi Temerinski Put 48, Novi Sad, ili kontaktirajte ih za više informacija.

Temerinski Put 48
Novi Sad, Srbija
+381 61 527 11 73
mado.rs2023@gmail.com
www.mado.rs



REBUS



Vaše odgovore šaljte na e-mail adresu redakcije, info@lyctum.com, kako biste osvojili nagradu. Svaki tačan odgovor će biti nagrađen, a validan je samo onaj koji se dostavi na e-mail redakcije.