

Aktualno:

Otvorenje JUB DEC Samobor

Boje mijenjaju dom:

Trendovi boja

Intervju:

ŽBUKA - Izvođač s referencom

JUMIX:

Metamerizam i osvjetljenje



Poštovani čitatelji, pred vama je novi broj našeg JUB Magazina, s čijim izlaženjem u drugoj polovici godine na neki način podvlačimo crtu ispod planiranih i ostvarenih aktivnosti. Iako je još prerano stvarati zaključke o ukupnim rezultatima poslovanja u tekućoj godini, većina smjernica je postavljena, a iz njih se mogu iščitati dovoljno precizne prognoze, kao i završna ocjena uspješnosti svih nas na poslovnom planu.

Hrvatsko gospodarstvo, posebno u trgovini građevinskih proizvoda koje smo i sami dio, već treću godinu osjeća i trpi velike teškoće u poslovanju. Ekonomija je evidentno usporila, teško da možemo govoriti o nekom realnom rastu, pokazatelji su vrlo skromni, a kraja ovakvom stanju nekako još nema na vidiku. Sve to iscrpljuje kako pojedince tako i tvrtke koje moraju pronaći nove načine preživljavanja, uglavnom svedene na racionalizaciju poslovanja do krajnjih granica. S druge strane pretjerano „kresanje“ troškova, ukidanje radnih mjesta ili zatvaranje pogona osigurava samo čisto preživljavanje i ne donosi nove šanse za rast. Toga smo u Jubu svjesni i zato nastavljamo s planiranim aktivnostima i radom na još boljoj i snažnijoj promociji tvrtke i naših proizvoda da bi nam, u nadam se bliskoj budućnosti, te zauzete pozicije osigurale zasluženo mjesto u skupini vodećih poduzeća u branši.

U djelovanju JUB-a na hrvatskom tržištu to znači otvaranje skladišnog poslovanja u Splitsko-dalmatinskoj županiji gdje svojim kupcima s ovog područja približavamo naše proizvode i omogućujemo jednostavniji i brži servis isporuke, a samim time i brži odziv na njihove potrebe za proizvodima srednje i više razine kvalitete već prisutnim na tržištu. Doprinos tome je i puna funkcionalnost našeg JUB Distributivno Edukacijskog Centra u Samoboru koji u pravom smislu riječi predstavlja produženu ruku matične firme iz Ljubljane. Upravo kroz edukacijsku funkciju centra u Samoboru nastojimo dodatno potaknuti izvođače, kao segment kupaca koji je izravno zaslužan za primjenu naših proizvoda, da organiziranjem tematskih seminara i praktičnih prezentacija naših materijala utječemo

na podizanje kvalitete izvođenja i stvorimo naviku kontakta s nama ne samo po pitanju isporuke robe nego i u svrhu ponude rješenja i davanja savjeta.

I ovaj broj JUB magazina donosi brojne članke s informacijama o novim proizvodima, naprednim tehnikama ugradnje, rješenjima estetskog oblikovanja fasada te reportažama s različitih događaja koje smo organizirali diljem hrvatskog tržišta. Najavljujemo i svoje sudjelovanje na sajmu SASO u Splitu gdje ćemo nakon nekoliko godina izbjivanja sa sajamskih priredbi svoje proizvode promovirati u okviru ovog tradicionalno uspješnog sajamskog događaja.

Nadamo se da će Vam informacije koje pronađete u ovom broju biti zanimljive i od koristi, a svoje eventualne komentare, primjedbe, kritike i prijedloge možete uputiti na e-mail adresu tis@jub.hr, gdje ćemo na njih u najkraćem vremenu odgovoriti.

Vaš JUB

Širenje izložbenih salona JUB Design Studio

Prilikom obnove maloprodajne trgovine i otvaranja izložbenog salona JUB Design Studio u Dolu pri Ljubljani, u JUB-u smo se odlučili za širenje takve koncepcije salona i na druga tržišta. U njima na taj način krajnjim kupcima kao i izvođačima nudimo besplatno savjetovanje kod izbora kombinacija unutarnjih i fasadnih boja te dekorativnih tehnika, a pomažemo im i kod izbora energetski učinkovitih fasada.



Odluka investiranja u izložbene salone JUB Design Studio pokazala se dobrom, te smo odlučili da do kraja 2011. godine realiziramo i projekt JUB Design Studio u Sarajevu u Bosni i Hercegovini.

Melita Kette Čadež,
voditeljica marketinškog komuniciranja

Opremanje prodajnih mjesta u suradnji s trgovcima

U tehničkim trgovinama ponuda robe na policama je iz godine u godinu sve šira, što rezultira stalnim natjecanjem proizvoda i robnih skupina za prostor na prodajnim policama. Uspješno pozicioniranje proizvoda i djelotvorno iskorištavanje prostora tako postaje sve važnije. Jedan od najučinkovitijih instrumenata za uređivanje prodajnih mjesta je space management. Glavna korist koju donosi tako uređivanje prodajnih polica je optimizacija asortimana i posljedično optimalizacija zaliha. Često se odražava i u većem zadovoljstvu kupaca te u boljim poslovnim rezultatima.

Uređivanje proizvoda na prodajnim policama prema prodajnim rezultatima, obrtaju zaliha, tržišnom udjelu i drugim karakteristikama te poštivanju navika kupaca omogućuje veću preglednost i vizualnu privlačnost prodajnog prostora. Takvo uređenje prodajnih polica postižemo upotrebom planograma – detaljne grafičke simulacije pozicioniranja proizvoda. U JUB-u smo za naše kupce pripremili četiri različita planograma, s obzirom na tip prodajnog mjesta, širinu prisutnog asortimana i opseg prodajnih polica.



Primjer jedne od mogućnosti postavljanja proizvoda na prodajnim policama



Primjer opreme prodajnog mjesta s nanosima naših proizvoda na unutarnjim zidovima prodajnog mjesta

Slijedeći korak, kako krajnjem potrošaču odgovarajuće predstaviti naše proizvode u suradnji s trgovcima, je obrada unutarnjih i vanjskih zidnih površina s našim proizvodima. Kupcu tako možemo pokazati konačni izgled pojedinog materijala. Na ovaj način ćemo se i u buduću više truditi približavati kako kupcima na potrošačkom tako i međuorganizacijskom tržištu.

Jana Simonič,
voditeljica široke potrošnje, JUB d.o.o.

JUB Akademija u 2011. godini

O tome koliko je znanje važno u današnje vrijeme, govore podaci o broju prisutnih na školovanjima u okviru JUB Akademije, gdje smo u prvoj polovici ove godine organizirali oko 64 različita seminara, na kojima je bilo prisutno 1.150 sudionika. Nešto manje od 30 posto svih seminara je bilo namijenjeno našim kupcima i poslovnim partnerima iz inozemstva, a 70 posto njih održano je za slovenske profesionalne korisnike naših proizvoda. Najviše zanimanja sudionika je bilo za cjelodnevne seminare JUBIZOL II. stupnja i Dekorativne tehnike II. stupnja, koji su nadgradnja prvostupanjskim seminarima.

Prvom seminaru prisustvovalo je 318 fasadera, na drugom, Dekorativne tehnike II. Stupnja, bilo je prisutnih više od 220 soboslikara. U prvom dijelu seminara JUBIZOL II stupnja, sudionike smo najprije upoznali s najčešćim pogreškama kod izvođenja toplinskoizolacijske fasade JUBIZOL te predstavili smjernice požarne sigurnosti za projektiranje kontaktnih fasadnih toplinskoizolacijskih sustava. Drugi dio je bio više praktične prirode, jer su sudionici aktivno sudjelovali s pitanjima, mišljenjima i prijedlozima. Na kraju su svoje znanje pokazali na ispitu, koji je bio uvjet za dobivanje certifikata »toplinskoizolacijski sustav JUBIZOL II.stupnja«. Na praktičnom seminaru Dekorativne tehnike II.stupnja su se sudionici upoznali s upotrebom četiri nove dekorativne tehnike: ACERO, AURORA, VERSUS i TRAVERTIN. Pod mentorstvom našeg stručnjaka sudionici su izradili nekoliko uzoraka dekorativnih tehnika, koji će im biti od koristi u njihovom radu.



Školovanje JUBIZOL II



Školovanje JUBIZOL I



Školovanje Dekorativne tehnike II

Nekoliko seminara je bilo namijenjenih i trgovačkim tvrtkama koje prodaju naše proizvode. Gradivom smo se pokušali što bolje približiti njihovim željama i potrebama.

Pripremili smo i sklop edukacija za upravitelje stambenih zgrada pri čemu je naglasak bio na predstavljanju toplinskoizolacijskog sustava JUBIZOL, smjernica požarne sigurnosti te predstavljanju programa JUBIZOL Engineering, koji omogućuje brzi izračun potrebne debljine toplinskoizolacijske obloge i uštede kod troškova grijanja. Nešto od predviđenog vremena bilo je namijenjeno za diskusiju jer su sudionici imali veliki broj konkretnih pitanja.

Naravno da nismo zaboravili niti na buduće korisnike naših materijala. Za treće razrede srednje građevinske škole iz Školskog centra Novo mesto organizirali smo tri seminara na temu s područja toplinskoizolacijskog sustava JUBIZOL, prikaza ra-

zličnih detalja te predstavljanja mrežnog programa za izračun građevinsko-fizikalnih osobina materijala i programa za izradu računalnih simulacija fasada.



Seminar za učenike srednje građevinske škole iz Školskog centra Novo mesto

Za razdoblje jesen zima 2011/2012 planiramo još nekoliko novih specijaliziranih seminara, koji će osim pravilne upotrebe naših materijala uključivati i znanja iz drugih područja, koja će potrošačima naših proizvoda koristiti u njihovom radu.

Više podataka o seminarima i fotografijama s njih te o JUB Akademiji možete pogledati na našoj internet stranici www.jub.si.

Sve zainteresirane profesionalne korisnike, koji još nisu sudjelovali na edukacijama u okviru JUB Akademije molimo da svoju prijavu na edukaciju sa svojim podacima i tipom seminara kojim žele prisustvovati pošalju na e-mail academy@jub.eu, ili nazovu na besplatni telefon 0800 20099.

mag. Jelka Slatinšek,
voditeljica JUB Akademije



Aktualno Sajam SASO Split 2011.

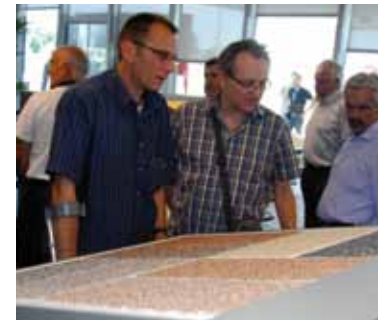
Sajam alata strojeva i opreme, popularni SASO, održava se i ove godine u Splitu od 19. do 23. 10. To je međunarodni sajam koji od 1996. godine kada je prvi puta održan okuplja privrednike južnog dijela Hrvatske, ali i zemalja u okruženju.



S padom interesa privrede za prisustvo na Zagrebačkom veleljajmu, SASO je neposrednijim pristupom, prihvatljivijim cijenama izlaganja i fleksibilnošću prema izlagačima s godinama izrastao u važan regionalni sajam na kojem je privrednicima

iz područja građevinske djelatnosti, energetike, financija i menagementa sudjelovanje na sajmu pitanje prestiža. U JUB-u smo odlučili sudjelovati na ovogodišnjem izdanju SASO-a na pedesetak kvadratnih metara izložbenog prostora na kojem ćemo prikazati najnovije proizvode iz našeg asortimana. Osim toga želja nam je našim posjetiteljima približiti JUB usluge, prije svega Jub Design Studio i Jubizol Engineering, a planiramo i održavanje praktičnih prezentacija naših proizvoda. Stoga sve zainteresirane poslovne partnere pozivamo da nas posjete na odjelu građevine od 19. 10. gdje će vam za sva pitanja biti na raspolaganju naši djelatnici iz komercijalne odnosno tehničko informativne službe.

Ivica Vlahek,
voditelj tehničko informativne službe



Otvorenje JUB DEC Samobor

01.07.2011. svečano smo otvorili JUB Distributivno Edukacijski Centar Samobor. Iako smo praktično već krajem prošle godine cjelokupno poslovanje JUB Hrvatska premjestili na novu lokaciju u Samoboru, dosta radova na uređenju objekta i okoliša oko objekta tada još nije bilo završeno. Posebno je trebalo privesti kraju veliki posao oko uređenja JUB Design Studia i izložbenog salona. Budući da smo JUB DEC Samobor zamislili i kao edukacijski centar i svojevrsnu filijalu JUB Akademije, te kao servisni centar JUMIX-a, radovi na uređenju i uspostavljanju pune funkcionalnosti potrajali su do polovice ove godine. Konačni završetak radova pokazao se i kao dobra prilika da sam centar službeno i svečano otvorimo našim poslovnim partnerima; kupcima, izvođačima, arhitektima i širokoj potrošnji kojima je zapravo centar i namijenjen.

Na prigodnoj svečanosti okupilo se dvjestotinjak uzvanika, poslovnih partnera te predstavnika Jubovih firmi kćeri iz susjednih zemalja. Uvodne govore održali su direktor JUB Hrvatska g. Siniša Soldić te predsjednik Nadzornog odbora JUB



Svečani govornici



Svečano rezanje vrpce

Hrvatska i član Uprave JUB-H g. Mitja Cesar. Svečani govornici upoznali su prisutne s djelovanjem JUB-a na hrvatskom tržištu i u regiji te značaju koji JUB pridaje svojim domicilnim tržištima, odnosno investicijama koje su već ostvarene i onima koja su još u planu na razini Grupe JUB.

Po završetku uvodnih govora član Uprave Grupe JUB g. Stanislav Sraka, zajedno s g. Soldićem prerezao je svečanu vrpću i službeno otvorio prostore JUB DEC Samobor.

Slijedilo je razgledavanje izložbenog prostora JUB Design Studia, prostora za prezentacije i skladišnih kapaciteta. Nakon toga u dobroj atmosferi nastavljeno je neformalno druženje s gostima u prostorima novog objekta. S gostima smo se družili kroz zanimljive sportske i rekreativne igre, za dobru atmosferu pobrinuo se glazbeni sastav, no još više bogata kulinarska ponuda jela i pića. Pobjednici i finalisti natjecanja u stolnom te-

nisu te u pogađanju ambalaže „slobodnim stilom“ sudjelovali su u kvizu iz poznavanja Jubovih proizvoda i povijesti firme s bogatim nagradnim fondom nagrada.

Zabava je potrajala do kasnih poslijepodnevni, za neke i do večernjih, sati. Srećom da je nakon svečanog događaja slijedio vikend tako da su i oni najumorniji mogli napuniti baterije.

S početkom novog radnog tjedna dobar osjećaj i sjećanje na proslavu polako blijedi, no odgovornost, ambicija i ciljevi koje moramo ostvariti uz pomoć novoizgrađene infrastrukture postaje obveza.

U nastavku donosimo kolaž fotografija sa svečanog otvaranja kojima prenosimo atmosferu s ovog za nas važnog događaja.

Ivica Vlahek, *voditelj tehničko informativne službe*



Dobivanje znaka zaštite okoliša



Poduzeće JUB je za unutarnju zidnu boju Jupol Junior u mjesecu srpnju, kao prvo u Sloveniji iz područja industrije, dobilo znak zaštite okoliša, na što smo vrlo ponosni. Znak zaštite okoliša je službeni znak Europske unije za zaštitu okoliša kojim se dokazuje da tako označeni proizvodi u usporedbi sa drugima na tržištu imaju manje negativnih utjecaja na okoliš.

Okolišna izvrsnost proizvoda i usluga na razini Europske unije se iskazuje ispunjavanjem visokih ekoloških standarda i mjerila upotrebljivosti. Znakom zaštite okoliša proizvođači i trgovci kao ponuđači usluga, dokazuju postizanje najviših standarda u odnosu prema okolišu i pomažu osvješćivanju potrošača

čime mu olakšavaju izbor prilikom kupnje. Europski potrošači ovom znaku iz dana u dan sve više vjeruju, jer osigurava visok nivo kvalitete određenog proizvoda odnosno usluga.

Znak zaštite okoliša u Sloveniji dodjeljuje ARSO (Agencija Republike Slovenije za okoliš) pod uvjetima određenim s propisima EU. ARSO je temeljem toga odgovoran za provjeravanje odgovarajuće izvedbe odnosno proizvodnje proizvoda, kao i sve dokumentacije povezane s tim postupcima.

Unutarnja boja Jupol Junior se odlikuje po tome što je za okoliš i korisnika neškodljiva periva boja, namijenjena prije svega za dekorativnu obradu zidova u dječjim sobama, igraonicama i učionicama. Primjerena je posebno za osvježavanje prostora u živim nijansama i omogućuje brza obnavljajuća bojenja zidnih i stropnih površina.

Izveštaj s ovogodišnje Slovenske marketinške konferencije

Na ovogodišnjoj 16. Slovenskoj marketinškoj konferenciji u prvom planu je bio izvještaj o odgovornom upravljanju marketingom za dobit i rast poduzeća kao odgovorom na promijenjene uvjete na tržištu. JUB se je predstavio s robnom markom Jupol, koja je naša najvažnija robna marka. Prisutna na više od 20 tržišta, od kojih su najvažnija tržišta bivše Jugoslavije, koja predstavljaju više od 75-postotni dio prodaje.

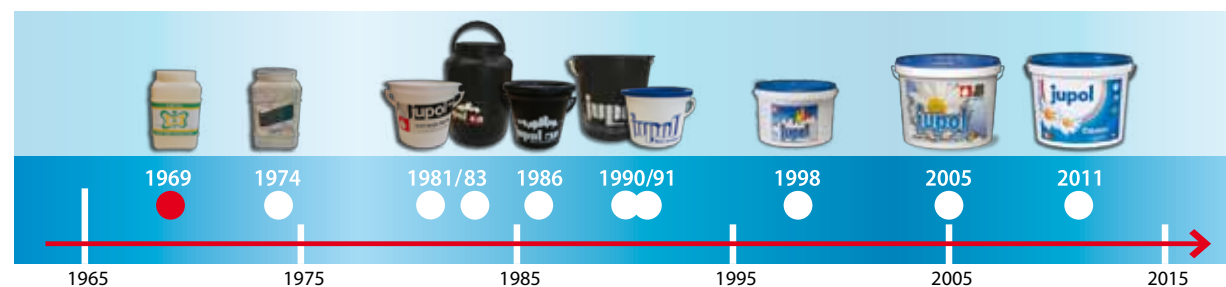
Jedan od većih izazova Grupe JUB u marketingu robne marke Jupol je naći pravu mjeru u standardizaciji i prilagodbi na različitim tržištima. Vremena masovne prodaje i jedinstvenog marketinga su iza nas, marketing između pojedinih tržištima se razlikuje. Različitost u pristupu je povezana s različitim natjecateljima, navikama i potrebama kupaca. Pri tome su najveće razlike, koje zahtijevaju prilagođavanje cjelovite marketinške mreže, još i u razvoju i pristupačnosti prodajnih puteva

te cjenovnom pozicioniranju. S Jupolom nastupamo kako na potrošačkom tako i na međuorganizacijskom tržištu, i tome moramo prilagođavati cjelovitu marketinšku mrežu s komunikacijom dizajnom i cijenom.

Za uspjeh na međunarodnom prostoru navažniji je tim zaposlenih, koji su uključeni u odluke strateškog upravljanja robnom markom. Oni moraju biti kompetentni, samoinicijativni, poštteni, pri čemu je kultura pobjednika pri tome presudna. Suradnici koji kroje sudbinu marke, moraju željeti nadprosječne rezultate i uspjeh. Moraju razumjeti svoj utjecaj na prihode, troškove i profitabilnost. Robna marka mora imati određene izmjerljive ciljeve kravonu strategiju te strategiju pojedinih tržišta te pravila koja određuju okvire, u kojima se mogu brzo mijenjati odluke na operativnoj ravnini.

Najvažnije mjerilo uspjeha robne marke JUPOL su njeni zadovoljni kupci.

Anja Cipot Pustatičnik, direktorica marketinga Grupe JUB



Unixil G

siloksanizirana akrilna žbuka

JUBIZOL fasada

JUB
Boje mijenjaju dom

www.jub.eu

JUB Trgovina i promet,
d.o.o. Zagreb
T: 0800-200099
T: 01 6194 340
E: jub@jub.hr

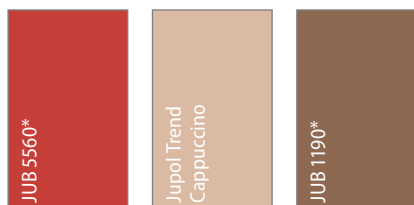


boje mijenjaju dom

Trendovi boja

Harmonične kombinacije boja, koje pronalazimo u prirodi, daju nam osjećaj ugone i slobode. Najveće savršenstvo pri opremanju svojeg doma možemo postići samo s promatranjem profinjenih kombinacija boja, oblika i tekstura koje pronalazimo u prirodi. Zato neka priroda bude sa svim svojim sastavom i procesom primjer svima koji žele u svom domu stvoriti udobnost i toplinu.

TAMO, GDJE SUNCE ZALAZI

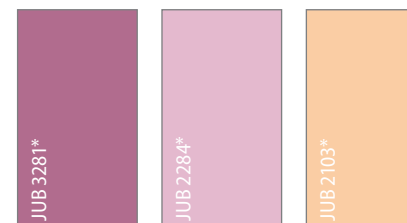


* prikaz nijansi je sasvim informativan

Izberite paletu toplih zemljanih boja u kombinaciji s vatreno crvenom i dočarajte tople jesenske zrake zalazećeg sunca u svojem domu. Zidove obojite modernom bojom cappuccina, dodajte namještaj u tamno smeđoj boji, dekorativni dodatci, kao što su zavjese, jastuci ili cvijeće neka svojom vatreno crvenom nijansom daju točku na i.



MEDITERAN ODMARA



* prikaz nijansi je sasvim informativan

Paleta boja tople ljubičaste boje u kombinaciji sa prljavom lila ili zagasitom marelicom kombinacija je za sve koje nadahnjuje kombinacija aromatične mediteranske idile. S tračkom mašte možete se okružiti beskarajnim ravnica opojne lavande u svojoj dnevnoj sobi.

Nastja Iskra, arhitekt savjetnik



Pregled prezentacija u 2011.

I ove godine nastavili smo s održavanjem tematskih prezentacija za naše partnere na terenu odnosno u našem novom sjedištu u Samoboru. Posjetili smo različite gradove diljem Hrvatske i u suradnji s našim kupcima organizirali susrete s izvođačima, arhitektima i trgovcima. Do sada smo održali tridesetak stručnih seminara po uobičajenom programu u pretežno teoretskoj formi.

Takav pristup s obzirom na dugogodišnje ponavljanje iste forme pomalo postaje neatraktivan. Iako sudionici redovito dobro posjećuju takve skupove već neko vrijeme osjećamo da je potrebno promijeniti ustaljene obrasce, te podići razinu prenošenja znanja i informacija o našem asortimanu. Upravo preseljenje u novi prostor omogućuje nam takve promjene u edukacijskom radu s kupcima, jer osim uvjeta za teoretsku nastavu, dobivamo i kvalitetan poligon za održavanje praktičnih prezentacija naših proizvoda što će nam ubrzo omogućiti uspostavljanje JUB Akademije, kakva je zamišljena u matičnoj firmi u Dolu pri Ljubljani, i za hrvatsko tržište.

Taj plan ostaje nam za realizaciju do kraja ove godine, očekujemo da ćemo prve sudionike – polaznike JUB seminara u JUB edukacijsko distributivnom centru u Samoboru ugostiti do početka jeseni.

Do tada donosimo vam pregled prezentacija i seminara održanih do polovice ove godine na različitim dijelovima hrvatskog tržišta.



Počeli smo u Karlovcu u suradnji s našim partnerom firmom ROBERTING i njegovim kupcima:

Radno-neformalno druženje s izvođačima u Crikvenici



Za djelatnike Gradskog stambenog i komunalnog gospodarstva iz Zagreba održali smo seminar u JUB DEC Samobor



...bili smo u Opuzenu



Obojite više. S Jupolom.

Boji Jupol Classic vjerujemo već više od 40 godina, jer je odlična za osvježavanje zidnih i stropnih površina. Dodavanjem pigmentata za nijansiranje DIPI, prostor možete jednostavno obojiti u pastelne nijanse, s kojima ćete ostvariti raznolike igre bojama.



i Dubrovniku



Za djelatnike našeg najvećeg kupca tvrtke Velekem organizirali smo radno – neformalno druženje



U Slavskom Brodu organizirali smo dan otvorenih vrata:



Ivica Vlahek, voditelj tehničko informativne službe



predstavljamo proizvode

AKRINOL FLEX

fleksibilno ljepilo za keramiku

AKRINOL FLEX je višenamjensko građevinsko ljepilo s produženim otvorenim vremenom izrađeno na osnovi cementa i polimernih veziva, za unutarnju i vanjsku upotrebu. Primjeren je za lijepljenje keramičkih pločica, klinkera, staklenog i drugih mozaika na sve vrste zidnih površina (fine vapnene, vapnocementne, gipsane i cementne žbuke, gipskartonske i vlaknocementne ploče, porobeton, vodoodbojne iverice itd) i podne površine (beton, cementni estrisi).

Ljepilo odlikuje povećana fleksibilnost, zato ga možemo upotrebljavati prije svega za lijepljenje keramike na površinama, koje su izložene visokim temperaturama ili ostalim opterećenjima. Upotrebljava se za lijepljenje podne keramike na terasama, balkonima, vanjskim stubištima, u objektima s podnim grijanjem, za lijepljenje nove keramike na stare keramičke obloge pa i za lijepljenje podne keramike u bazenima. Osim fleksibilnosti ljepilo se odlikuje produženim otvorenim vremenom nanesenog ljepila, koje je u normalnim uvjetima duže za 30 minuta. Prema zahtjevima standarda SIST EN 12004 ljepilo se svrstava u poboljšana cementna ljepila sa smanjenim klizanjem i s produženim otvorenim vremenom – C2TE. Prema zahtjevima standarda SIST EN 12002 svrstava se među ljepila s povećanom deformabilnošću odnosno fleksibilnošću – S1.

Osobine ljepila AKRINOL FLEX

- Produženo otvoreno vrijeme (> 30 min),
- fleksibilno ljepilo,
- dobra temperaturna postojanost (od -40 °C do + 70 °C)
- C2TE S1,
- za lijepljenje kod podnog grijanja,
- za lijepljenje nove keramike na staru.

Miha Gašperšič, produktni vođa

Dekoratívne žbuke u toplinskoizolacijskom sustavu

Izbor dekorativne žbuke odnosno završnog sloja na fasadi važan je detalj, kada definiramo komponentne fasadanog sustava. Završni sloj štiti fasadu od štetnih utjecaja iz okoliša (namakanje od oborinske vode, svjetlosna opterećenja, posebno UV dio svjetlosnog spektra, kemijska agresija zbog onečišćenja zraka idr.), svojom bojom i strukturom objektu osigurava i odgovarajući estetski izgled.

Dekoratívna žbuka mora dugotrajno odoljevati vremenskim utjecajima i s tim osiguravati trajnost fasadnog sustava. Osobine završnih slojeva se razlikuju s obzirom na pripadajući tip veziva. JUB nudi dekorativne žbuke na silikonskoj, akrilnoj, silikatnoj i mineralnoj osnovi.

Slikonske žbuke omogućuju najbolju zaštitu zbog iznimno visoke hidrofobnosti i dobre elastičnosti, koja žbuci osigurava nisko upijanje oborinske vode, malo nakupljanje prljavštine, te dobru mehaničku otpornost na temperaturna naprezanja. **Akrilne žbuke** osim dobre zaštite zbog hidrofobnosti i elastičnosti nude široku paletu nijansi. **Silikatne i mineralne žbuke** odlikuju prije svega visoka paropropusnost, zbog niskog sadržaja organskih tvari te visoka požarna otpornost.

VODOUPOJNOST I PAROPROPUSNOST DEKORATIVNE ŽBUKE

Dobro vodoodbojne dekorativne žbuke, koje odlikuje malo upijanje vode, djelotvorno sprečavaju namakanje temeljne žbuke i izolacijske obloge od oborinske vode, što fasadnom toplinskoizolacijskom sustavu osigurava najmanja moguća oštećenja od smrzavanja (koja se obično pojavljuju u obliku pukotina, otpadanja dekorativne žbuke itd.), a posljedično i dugi životni vijek.

Sve dekorativne žbuke su u sklopu sustava Jubizol ispitane po smjernicama ETAG004. Mineralne i silikatne dekorativne žbuke su u pravilu znatno više vodoupojne od silikonskih i akrilnih. U JUB-u smo s dodavanjem odgovarajućih hidrofobnih tvari te razlike smanjili do te mjere da su glede upijanja vode sve dekorativne žbuke razvrstane u Razred III, prema EN 1062-3.

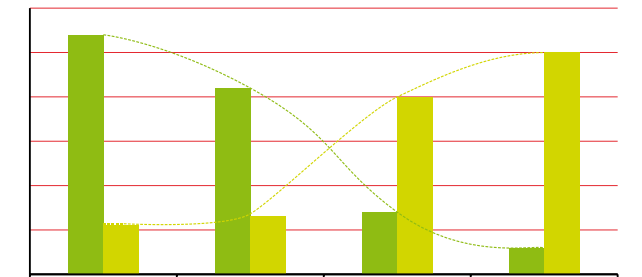
stručnjak savjetuje / eksterijer



Na više vodoodbojne (jače hidrofobirane) dekorativne žbuke se prašina i druga nečistoća manje prihvaća, te se s njihove površine zbog specifičnog načina otjecanja vode po kiši u velikoj mjeri ispere.

Paropropusnost kod izbora dekorativnih žbuka za zaštitu kontaktnih fasadnih toplinskoizolacijskih sustava u većini slučajeva nije odlučujući faktor, jer vrlo malo doprinosi tako često spominjanom »disanju« objekata.

Vodoodbojnost / Paropropusnost žbuke



SILIKONSKE žbuke AKRILNE žbuke SILIKATNE žbuke MINERALNE žbuke

■ voodbojnost žbuke
■ paropropusnost žbuke

Prikaz odnosa između vodoodbojnosti i paropropusnosti pojedinih vrsta dekorativnih žbuka.

Isto kao i vodoodbojnost i paropropusnost u najvećoj mjeri ovisi o upotrebljenom vezivu u dekorativnoj žbuci – mineralne i silikatne žbuke su dobro, a silikonske i akrilne žbuke nešto slabije paropropusne. Razlike među različitim dekorativnim žbukama su u tom pogledu međutim tako male, da ih s tek nekoliko iznimki možemo praktično sve ugrađivati u završne slojeve kontaktnih fasadnih toplinskoizolacijskih sustava, za koje je iz bilo kojih razloga zahtjevana što veća odnosno najveća moguća paropropusnost.

Dekoratívna žbuka štiti fasadu od štetnih utjecaja iz okoliša, a svojom bojom i strukturom objektu osigurava i odgovarajući estetski izgled. Kod izbora završnog sloja važno je poznavati razlike među njima, jer je pravilan izbor povezan s trajnošću i naravno kvalitetnim izgledom završnog sloja.

Aleš Kovač, produktni vođa

Razred I.
visoko upijanje vode
$w_{24} \geq 0,5 \text{ kg/m}^2\text{h}^{0,5}$
Razred II.
srednje upijanje vode
$0,1 \text{ kg/m}^2\text{h}^{0,5} \leq w_{24} < 0,5 \text{ kg/m}^2\text{h}^{0,5}$
Razred III.
nisko upijanje vode
$w_{24} < 0,1 \text{ kg/m}^2\text{h}^{0,5}$

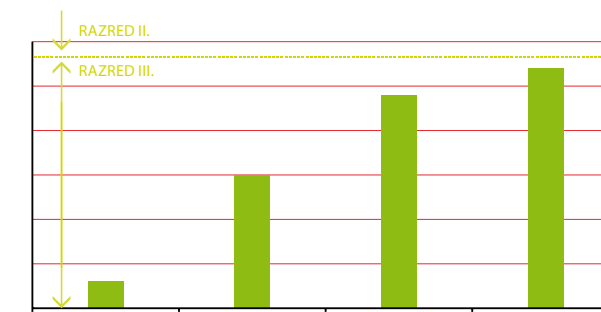
Razredi kapilarne vodoupojnosti po EN 1062-3

Δ Primer :

Žbuka je prema kapilarnoj vodoupojnosti u razredu III., kada uzorak žbuke, nanesen na površini 1 m², po potapanju u vodi za 24 sata, upije manje od 0,1 kg vode.

Silikonske žbuke su po izvedenim mjerenjima barem deset puta bolje vodoodbojne od mineralnih i silikatnih žbuka. Zbog starenja materijala žbukama se vodoupojnost s vremenom povećava zato su s tog vidika akrilne – a posebno silikonske žbuke u velikoj prednosti pred ostalima.

Vodoupojnost žbuke



SILIKONSKE žbuke AKRILNE žbuke SILIKATNE žbuke MINERALNE žbuke

Silikonske žbuke, su od svih najmanje vodoupojne.

Vodoodbojnost kod dekorativnih žbuka je važna prije svega zato da voda što prije oteče s fasadne površine, s čime sprečavamo mogućnost namakanja i oštećenja materijala u fasadnom sustavu te stvaranje algi i plijesni na fasadnoj površini.



Predstavljanje dekorativne tehnike MARMORIN VERSUS

S tehnikom Marmorin VERSUS (latinski izraz za »brazdu«) postizemo atraktivan izgled plemenite površine, po kojoj su ravnomjerno raspoređene uzdužne (poprečne) brazde, koje su popunjene s Marmorinom ili s Jub Decor Glamourom. Izgled možemo usporediti s izgledom kore drveta ili patine vremena na drvenim površinama, koja nastaje zbog vremenskih utjecaja (primorske grilje, drvena vrata ...).

ALAT

- dekorativna četka
- valjčić
- kist
- nehrđajuća zaobljena gladilica
- nehrđajuća lopatica
- sintetička tkanina – polipropilen



MATERIJAL

- Marmorin
- JUB decor Glamour
- Marmorin emulzija
- Jupol Gold
- Akrilna emulzija
- Jubolin kit (P25, P50)



PRIPREMA PODLAGE

1. **Prethodno bojenje.** Podloga mora biti suha, čvrsta, bez mrlja ulja i sličnih nečistoća. Moramo osigurati potrebnu jednoličnost površine, po potrebi je obojimo da dobijemo ravnomjeran ton podloge. Upotrebjavamo bijelu boju, jer je i nijansa masa za izravnavanje bijela. Ako ne bismo osigurali jednoličnost podloge prije nanošenja Marmorina, nijansa podloge bi kroz Marmorin mogla prosijavati.



2. **Zaglađivanje podloge,** nije potrebna potpuna glatkost, Jubolin kit (Jubolin, P25 ili P50). Zaglađujemo s nehrđajućom gladilicom.



3. **Brušenje površine,** otprašivanje dijelova s usisavanjem ili finom metlicom.



4. **Impregnacija** s Akrilnom emulzijom (1:1), nanos s valjkom, nije potrebno prskanje.



ZAVRŠNA OBRADA

1. **Nanos Marmorina** s nehrđajućom gladilicom. Debljina nanosa ~2–3 mm. To izvodi prvi soblikarski majstor. Širina nanosa treba biti približno 0,5 metra ili toliko, koliko drugi majstor može obraditi, prije nego Marmorin »povuče« u podlogu i počne stvrdnjavati ili stvarati površinsku prevlaku.



2. **Izrada strukture Marmorina,** koju oblikuje drugi majstor. Alat je dekorativna četka. Počnemo na krajnjem lijevom rubu i nastavljamo u smjeru prvog nanosa. Dekorativnu četku vučemo po površini u željenom smjeru s prekrivanjem između poteza (uzdužno ili poprečno). Potez treba biti od početka do kraja završen odjednom. Ako se Marmorin nakupi u plastičnim vlaknima četke, očistimo je s vodom i osušimo. Rad oba majstora mora biti simultan i prije svega vremenski usklađen.



3. **Premaz JUB decor Glamour.** Nanos Glamura s kistom uzdužno u smjeru prvog nanosa. Dok je Glamour još mokar s gladilicom zagladimo stršeće slojeve nanosa. Kut između gladilice i površine treba biti iznad 45°, trenje posebno na izbočenim dijelovima Marmorina. Prilikom glađenja površina koja istupa dobiva izrazito tamniji ton nijanse, selektivni osjećaj dubine i kontrast između poliranog sjaja i svjetleće površine u udubinama. Umjesto Glamoura možemo upotrijebiti i odgovarajuću nijansu Marmorina kojeg nanosimo s gladilicom.



Matjaž Levičnik, tehničar, TRC JUB, d.o.o.



Metamerizam i osvetljenje

"Što je boja? Nijedno tijelo samo po sebi nema boju. Znamo, da i najživopisnije obojana tijela, ako ih ostavimo u potpunoj tami, nemaju boju. Ako je stoga boja tijela ovisna o svjetlosti, tada sama boja mora biti osobina svjetlosti. I zaista je tako."

Paul Outerbridge, fotograf (1896–1958)

Da bi pojavu metamerizma, koji je svakako zanimljiviji od svog kompliciranog imena, lakše razumjeli, moramo se najprije upoznati s osnovama boje i svjetlosti. Boja je osobni, osjetilni doživljaj, kojeg u mozgu stvara svjetlost kod ulaska u oko. Iz toga proizlazi da je raspoznavanje boje zahtjevan proces u kojem sudjeluju objekt, svjetlost, oko i mozak.

U ovom članku ćemo se ograničiti samo na različite izvore svjetlosti, njenu temperaturu i utjecaj svjetlosti na raspoznavanje boje. Izvora svjetlosti ima više: glavni izvor je sunce, u bitno manjem obimu to su i vatra/plamen, bljesak munje itd. Noć u pravilu osvjetljavamo s umjetnim izvorima svjetlosti, koje u grubo možemo podijeliti na žarulje i sijalice.

Među žarulje ubrajamo dobro poznate »klasične« žarulje te halogene žarulje, kod svjetiljki svjetlost nastaje isijavanjem svjetlosti po principu pražnjenja, slično kao kod bljeska munje po nevremenu. Među njih ubrajamo fluorescentne i štedne svjetiljke te metalhalogenidne, živosrebrne i natrijeve svjetiljke.

Sve više se pojavljuju i LED svjetla, koja usprkos svemu za sada još nisu u širokoj upotrebi za sve načine osvjetljavanja.

Osnovne karakteristike pojedinih žarulja odnosno svjetiljki su:

- svjetlosna iskoristivost (lm/W),
- temperatura boje svjetlosti (Kelvin odnosno K)
- faktor raspoznavanja boje (od 0 do 100)

Većina potrošača se prilikom kupnje žarulje ili svjetiljke ne bavi njihovim osobinama, kao što je npr. temperatura boje svjetlosti. Bavi se samo uštedom energije, zato su navike usmjeravaju prema štednim svjetilkama. Na žalost temperatura svjetlosti je nepravilno zapostavljena, iako u velikoj mjeri utječe na to kako ćemo doživljavati naš boravišni prostor. Vjerojatno ste već primjetili, kako vaša spavaonica drugačije izgleda prilikom jutarnjeg sunčevog izlaska, te na popodnevnom i večernjem sunčevom zalasku. Razlike među različitim vrstama žarulja ili svjetiljki su skoro u jednakom rasponu.

Za usporedbu: klasična žarulja ima temperaturu boje svjetlosti 2000 K, fluorescentna svjetiljka 4000 K, LED svjetiljka do 6000 K. Ako spomenute vrijednosti usporedimo sa svjetlošću prirodnog izvora, možemo izvući zaključak:

- svjetlost kalsične žarulje je nabliza priepodnevoj svjetlosti,
- svjetlost LED ili ksenon svjetiljke je najsljednija svjetlosti neba bez oblaka,
- svjetlost najboljih fluorescentnih svjetiljki se približava svjetlosti podnevnog sunca, koja je između 4800 do 5300 K; zanimljivo kod ovog tipa svjetiljki je i to da njihova temperatura boje ovisi o temperaturi prostora.

Temperatura boje svjetlosti nam također opisuje boju proizvedene svjetlosti, koja se kod svjetlosnih izvora kreće između 2000 K i 6500 K. Što je vrijednost niža, svjetlost je više tople odnosno žute boje. Vrijedi i obratno pri višim vrijednostima boja svjetlosti je hladnija, više bijele boje odnosno plavkaste boje. Takva s visokom vrijednošću temperature boje sve do 10.000 K je i prirodna odnosno dnevna svjetlost.

Tri interijera s tri različita osvjetljenja (samo primjeri!)

1. klasična žarulja



2. fluorescentna svjetiljka



3. LED svjetiljka



Budući da temperatura boja svjetlosti ima skoro toliko koliko je i promatrača, trebalo je izvore svjetlosti standardizirati. Samo na taj način je moguće bilo gdje na svijetu u nadziranim uvjetima ocjenjivati boje i nijanse boja. Jedna od standardiziranih svjetlosti je i »Standard Illuminant D65«, koja se u Grupi JUB upotrebljava za standardiziranu dnevnu svjetlost s temperaturom boje 6500 K.

Sada znamo što znači temperatura boje svjetlosti i kako vezano s njom različito doživljavamo boje. Da bi poimanje boja bilo još zanimljivije, pobrinula se metamerizma.

Metamerizma ima više vrsta. Navodimo dvije, koje u svakodnevnom životu najčešće susrećemo:

- metamerizam uzoraka; pojava kada su boje dvaju objekata u određenim uvjetima odnosno pri određenoj svjetlosti vizualno jednake, a pri drugoj svjetlosti različite. To je najčešće prisutan oblik metamerizma i nemoguće ga je potpuno ukloniti.



- geometrijski metamerizam: identični uzorak boje optički djeluje različito pod različitim kutom promatranja, osvjetljenja ili udaljenosti od promatranog predmeta. Ta pojava dokazuje da imamo različite ženske i muške poglede na istu stvar i da je drugačije interpretiramo. Razlog je logičan; općenito vrijedi da žene i muškarci imaju različit razmak među zjenicama i zbog toga lagano promijenjen kut stereoskopskog vida.

U uvodu smo napisali da je boja osobina svjetlosti. Obratite pažnju na to kod izbora i kupovanja boje za svoj dom. Metamerizam je zbog upotrebe kvalitetnih pigmenta i njihove pažljive kombinacije u JUB-ovim proizvodima skoro neprijetnan. Na izvor osvjetljenja na žalost nemamo utjecaj, no kao ekološki usmjereno poduzeće svakako preporučamo upotrebu štednih svjetiljki.

Predstavljamo poslovne partnere

U JUB-u smo svjesni da uspjeh višegodišnjeg kontinuiranog prisustva na tržištu možemo zahvaliti prije svega odanim i predanim poslovnim partnerima – lokalnim distributerima, trgovinama i prodajnim centrima koji vrijedno i profesionalno zastupaju naš asortiman i približavaju ga krajnjem potrošaču. Takav pristup prodaji posebno je impresivan kada su partneri relativno udaljeni, kao što je to slučaj s uspješnom trgovinom TEHNOKOLOR iz Županje. Ovaj naš dugogodišnji partner svojim radom, poštenim odnosom prema dobavljačima, uslugama koje nudi svojim kupcima te za paženim prodajnim prostorom zaslužuje da ga pobliže predstavimo našim čitateljima.

Trgovina Tehnokolor Županja osnovana je 1994. godine, u vlasništvu je g. Ilije Mioča, posluje na adresi Veliki Kraj 74 u samom središtu Županje. Od početka svog rada profilirala se u dobro opskrbljen centar prodaje Jubovih proizvoda, najprije s osnovnim programom, a kasnije i s proširenim asortimanom te dodatnim uslugama. Kako je prodaja robe s godinama rasla, mijenjalo se i stanje na tržištu, kupci su postavljali sve veće zahtjeve i očekivanja, a trgovci su morali brže reagirati. Da bi osigurali kvalitetu isporuke i podigli ukupnu razinu usluga, grupa uspješnih maloprodaja s područja istočnog dijela Slavonije, 2001. godine odlučila se udružiti u interesnu skupinu i na taj način zajednički nastupati prema dobavljačima. To je 2003. godine rezultiralo i početkom direktne suradnje Juba i Tehnokolora, koji je postao glavni među jednakima u Slavonjskoj grupi. Članovi grupe su osim Tehnokolora i trgovine; Con-



sortium Osijek, Spektar Đakovo, Pictura Vukovar, BRIIT Orahovića i Instalopromet Đurđevac. Direktna suradnja s Jubom, doprinijela je još boljem profiliranju ovih trgovina na tržištu, koje danas svaka u svojem gradu predstavljaju respektabilni JUMIX centar.

Tehnokolor je danas tvrtka s 12 stalno zaposlenih djelatnika, asortimanom koji obuhvaća većinu Jubovih proizvoda, te



mjesto na kojem kupac može dobiti cjelovitu informaciju o proizvodu koji ga zanima kao i preporuku na koji način pravilno odabrani materijal koristiti. Iako je u trgovini moguće vidjeti i proizvode drugih proizvođača, glavninu asortimana predstavljaju Jubovi proizvodi. Osim tzv. bojarškog dijela sastavni dio trgovine je i lijepo uređen salon keramike koji dodatno podiže ugodan osjećaj ulaskom u trgovinu. Skladišni prostor iza trgovine osigurava dovoljne kapacitete skladištenja i za proizvode namijenjene izradi fasada, toplinsko izolacijskih sustava i završnih dekorativnih slojeva.

Suradnja JUB-a sa Slavonskom grupom svake godine bilježi nove kvalitetne razine. Očekujemo da će ta suradnja i u budućnosti napredovati, jer kontinuitet zahtijeva upornost i vrijedan rad, JUB za to treba spremne partnere na tržištu, a trgovina Tehnokolor to svakako jest.

U nastavku kroz fotografije prikazujemo vam ambijent same trgovine, asortiman proizvoda, te njen položaj u središtu Županje.

Ivica Vlahek,
voditelj tehničko informativne službe





Pregled referentnih objekata

U nastavku možete pogledati nekoliko objekata koje smo izdvojili kao zanimljive za rubriku Reference. Iako je građevinski sektor najviše pogođen recesijom i ekonomskom krizom, i mnogi izvođači su morali zatvoriti svoje tvrtke, još uvijek se može pronaći kvalitetnih investitora koji su i u kriznim vremenima spremni riskirati i uložiti novac u izgradnju objekata. Takvi investitori za svoj uloženi novac traže najbolju kvalitetu izvođenja, ali i najbolje materijale. U toj situaciji proizvođači materijala moraju s izvođačima vrlo blisko surađivati da bi u svemu zadovoljili očekivanja investitora ali i da bi konačan rezultat, gotov objekt, bio kvalitetna reklama ugrađivačima i samim proizvođačima. Upravo navedeno očituje se u fotografijama objekata koje vam pokazujemo jer slijedeći politiku kvalitete proizvoda ali i visokog nivoa usluga uz taj proizvod (predlaganje tehnologije ugradnje, razradu detalja i pomoć izvođačima u primjeni proizvoda) možemo očekivati pozitivnu perspektivu opstanka i napredovanja na tržištu.

Ivica Vlahek, voditelj tehničko informativne službe



*Objekt Bura Commerce Biograd
Materijal: Jubizol comfort
Vrijeme izvođenja travanj 2011.*



*Objekt: obiteljska kuća Zagreb
Materijal: Jubizol premium
Vrijeme izvođenja: svibanj 2011.*



*Objekt: stambeno poslovna zgrad Vukovar
Materijal: ATG 2.0 1190 i 2171
Vrijeme izvođenja: lipanj 2011.*



*Objekt: Apartmani Zadar-Diklo
Materijal: XTG 2.0 1184
Vrijeme izvođenja svibanj 2011.*



ŽBUKA – Izvođač s referencom



Vlado Čakarić

Od ovog broja uvodimo novu rubriku u hrvatsko izdanje JUB Magazina u kojoj ćemo u obliku intervjua razgovarati s jednim od naših poslovnih partnera - izvođača. U svakom slijedećem broju planiramo napraviti intervju s eminentnim izvođačima u formi 10 pitanja kroz koja ćemo čitatelje ukratko upoznati s našim poslovnim partnerom, njegovim dosadašnjim radom, ostvarenim ciljevima te planovima za budućnost.

S obzirom na našu dugogodišnju prisutnost na hrvatskom tržištu i analogno tome velikom broju poslovnih partnera s kojima se susrećemo bilo je teško odlučiti koga izabrati za prvog sugovornika. Kriteriji po kojima bismo se vodili u odabiru sugovornika mogu biti razni; dugogodišnja suradnja, ostvareni promet, zastupljenost asortimana, ovlašteni izvođač, reference isl. Kako je ovaj broj JUB Magazina posvećen otvorenju našeg distributivno edukacijskog centra u Samoboru, koji već prvim pogledom na fasadu djeluje intrigantno, odlučili smo upravo izvođača fasade našem objektu zamoliti za razgovor.

Dakle, intervju s izvođačem počinjemo s g. Vladom Čakarićem vlasnikom obrta za završne radove „Žbuka“

Gospodine Čakarić možete li ukratko predstaviti svoju tvrtku, od kada posluje, koliko ima zaposlenih te koja joj je osnovna djelatnost?

Firma je osnovana od 1995. pod nazivom Žbuka građevinska radnja vl. Vlado Čakarić. Imamo 14 stalno zaposlenih, a po potrebi uzimamo i kooperante. Osnovna djelatnost je izvođenje fasaderskih radova kao i radova strojnog žbukanja.

Kada ste se prvi puta susreli s Jubovim materijalima?

S Jubovim materijalima sam se susreo na objektu stambeno poslovne zgrade u Novoj cesti u Zagrebu, gdje smo izvodili fasaderske radove 2001. a korišten je JUBIZOL sustav na EPS-u sa završnom akrilnom zaglađenom žbukom u nekoj plavoj nijansi.

S kojim proizvođačima osim Juba još surađujete, i sukladno tome koje su po vama Jubove prednosti u odnosu na njih?

Surađujem sa svim relevantnim proizvođačima prije svega fasadnih materijala, kao što su Baumit, Rofix, Samoborka, STO. Jubova prednost u odnosu na njih je dobra tehnička podrška i zajednički nastup na zahtjevnijim objektima. Osim toga spomenuo bih i fleksibilnost i brzinu isporuke robe naročito kada je narudžba po posebnim zahtjevima, te mogućnost isporuke na gradilišta bez obzira na mjesto izvođenja radova.

Što mislite što bi općenito trebalo poboljšati u ponudi proizvoda koje vi najčešće koristite?

Na tržištu se kronično osjeća nedostatak pomoćnih materijala kod fasaderskih radova, kao što posebni profili, spojni pribor, dilatacijski profili, pričvrsnice itd., vrlo je malo proizvođača ili ih nema koji su u stanju ponuditi kompletan asortiman takvih proizvoda. Proizvođači često nude nove tehnologije ali u konkretnim zahtjevima nisu u stanju ispuniti zahtjeve izvođača.

Kako ocjenjujete prisutnost JUB-a na hrvatskom tržištu?

U segmentu fasada koji je za mene najinteresantniji JUB postaje proizvođač koji u posljednje vrijeme zauzima sve veći dio tržišta. Kao što sam spomenuo već prije, osim samih materijala koji moraju biti najkvalitetniji, sve su veći zahtjevi za servisom i tehničkom podrškom kod rješavanja određenih detalja koji se pojavljuju na objektima, a koji u projektima često nisu definirani do kraja. U tom smislu je JUB na dobrom putu, nadam se da će tako i na-

staviti, jer iako takav pristup u početku možda ne donosi odmah direktnu korist sigurno je jedan od uvjeta za opstanak na tržištu.

Koji su glavni problemi s kojima se struka u vašoj branši danas susreće?

Veliki problem je pomanjkanje kvalitetnih investicija, koje su financijski do kraja zatvorene, a koje osiguravaju sigurnost naplate i za nas koji smo na kraju ciklusa. Drugi problem je neloyalna konkurencija u branši koja ruši cijene ispod svakog nivoa, a u konačnici ne poštuje preuzete obveze po pitanju kvalitete i gotovog proizvoda. U zadnje vrijeme dolazi do sve većih zahtjeva za najvišim razinama kvalitete u vidu izvođenja završnih radova, pitanje energetske učinkovitosti novih objekata zahtijeva profesionalan pristup u izvođenju, a u isto vrijeme cijene radova stagniraju ili padaju. Treći i trenutno možda najveći problem je kronična ne-likvidnost, koja rezultira nedostatkom novca u branši i neizdrživo dugim rokovima naplate kod pojedinih investitora. Za rješanje tih problema važnu ulogu bi trebale odigrati državne institucije uvođenjem veće financijske discipline.

Izvodili ste radove na fasadi JUB DEC Samobor, koja s obzirom na broj i intenzitet nijansi završnog sloja nije uobičajena. Kako komentirate primijenjenu tehnologiju?

S obzirom na projektiranu debljinu izolacije, koja je na pojedinim mjestima na fasadi i preko 25 cm, a u isto vrijeme želju projektanta da reljefnim izgledom razbije jednoličnost strukture fasade, izostanak dodatnog učvršćivanja toplinske izolacije je hrabar iskorak koji ponešto govori i o kvaliteti materijala za povezivanje izolacije i podloge. Primjena najintenzivnijih nijansi završnog sloja je neuobičajena na fasadama ovakve vrste, iako u zadnje vrijeme sve više tražena od investitora, predstavlja izazov i nudi garanciju za ugrađene materijala što bih komentirao kao uvjerenost proizvođača u svoj proizvod. Vezano za tu problematiku spomenuo bih objekt stambene zgrade Centar ZvonimiR Z3 gdje smo ugradili Jubov završni sloj intenzivno crvene boje za koji ostali proizvođači nisu bili spremni uopće ponuditi sličan proizvod, a za kojeg bi bili spremni još i dati garanciju na postojanost nijanse.

Prilikom izvođenja fasade na JUB DEC Samobor razrađeni su mnogobrojni detalji spojeva različitih materijala na regulaciji odvodnje oborinskih voda koji sada nisu vidljivi, ali bez kojih bi takva fasada vrlo brzo pokazala sve nedostatke.

Kako komentirate davanje višegodišnjih garancija na kvalitetu fasadnih materijala, koliko je to opravdano a koliko realno?

Danas skoro da i nema proizvođača koji smije plasirati nekvalitetan proizvod, ali rijetki ili samo najozbiljniji proizvođači fasadnih materijala su u stanju osim minimalnih zakonom predviđenih garancijskih rokova ponuditi višegodišnje garancije za ugrađene materijale. To i nas izvođače prisiljava na dodatne napore u postizanju tražene kvalitete. Općenito garancija od dvije godine više nikoga ne zadovoljava, desetgodišnja garancija postala je realnost za zahtjevnije objekte i investitore (projekt Cvjetni prolaz – dana je 10.godišnja garancija na fasaderske radove) Pri tome treba rasčlaniti pitanje same garancije; garancija na kvalitetu i funkcionalnost ugrađenih materijala praktično nije vremenski određena dok garancija na nijansu sigurno ne može biti višegodišnja pogotovo kod najintenzivnijih nijansi i zbog sve većeg utjecaja UV –zračenja.

Budući da dosta surađujete kao podizvođač tvrtke TEHNIKA, recite nam kakva su vaša iskustva s njima i koje su prednosti takve suradnje?

Sama činjenica da s TEHNIKOM surađujem od početka osnivanja tvrtke govori o njima kao ozbiljnom i jednom od najpoželjnijih investitora, koji su prisutni na svim zahtjevnijim građevinskim projektima u Hrvatskoj. To ujedno znači da su i jedni od najzahtjevnijih, jer traže strogo poštivanje rokova i kvalitete te usvajanje novih tehnologija posebno u primjeni energetske učinkovitosti na fasaderskim radovima. S druge strane sigurnost u realizaciji međusobnih odnosa i poštivanju dogovorenog jamac su sadašnje i buduće suradnje i perspektive moje firme.

JUB: Koji su vam planovi za budućnost?

U ovim kriznim vremenima prioritet je održati postojeću zaposlenost i ispunjavanje obveza prema svim zaposlenima. Dugoročno očekujemo pomak u boljem smjeru cijelog gospodarstva pa i branše, međutim to zasigurno znači i usvajanje i prihvaćanje novih tehnologija u segmentu fasaderskih radova i daljnje usavršavanje svih djelatnika na primjeni proizvoda i tehnologija eminentnih proizvođača.

Gospodine Čakarić zahvaljujem Vam na zanimljivom razgovoru, i nadam se ćemo i ubudućnosti uspješno surađivati.

Ivica Vlahek,
voditelj tehničko informativne službe



JUB Design Studio – izrada računalne simulacije

Trendovi boja za oblikovanje fasada ljetos se kreću između sivih, smeđih, pješčanih i zelenkastih tonova i u velikoj mjeri crpe inspiraciju u prirodi. Predstavljamo vam primjer računalne simulacije stambenog objekta u modernim nijansama pastelnih tonova.

Odlučili smo se za JUBIZOL PREMIUM fasadu sa završnim slojem NANOXIL G, koja osigurava visoku vodoodbojnost fasadne površine, samočišćajući učinak na fasadnoj površini, visoku otpornost na učinak dimnih plinova, UV-zraka i drugih atmosferilija. Završni sloj sadrži i sredstva protiv zaraze zidnim algama i plijesnima.



Početno stanje MARLES KUĆE RIO

U prvom primjeru je prikazana jednobojna pastelna maslinasta zelena fasada. Podjela jednobojne fasade s drvenim dodacima je dovoljna za obogaćivanje konačnog izgleda. Izreka: "manje je više" u takvim slučajevima često se pokazuje kao najljepše rješenje.

Prikazane su nijanse po JUB-ovoj ton karti:

- fasada: 1474



Prijedlog A

U drugom primjeru fasada je još dodatno artikulirana vertikalnim prugama. Osnovna fasada je u svjetlijoj pastelno smeđoj nijansi, vertikalne trake su malo tamnije. Monokromatski preskok boje između nijansi je minimalan, što joj daje elegantan izgled.

Prikazane su nijanse po JUB-ovoj ton karti:

- fasada: 1094, 1095



Prijedlog B

U trećem primjeru je fasada zasnovana na sivkasto zelenim tonovima, koji se bojom vrlo dobro dopunjavaju s postojećom drvenom oblogom. Za obogaćivanje fasade smo prikazali nekoliko vertikalnih intervencija, koje se nadovezuju na drvenu oblogu.

Prikazane su nijanse po JUB-ovoj ton karti:

- fasada: 2452, 2453



Prijedlog C

Marko Vračar,
arhitekt savjetnik

Jeste li znali?

U ovom broju u već dobro poznatoj rubrici navodimo nekoliko informacija i savjeta iz primjene proizvoda za unutarnje površine te nekoliko »tipova« koji su vezani za fasadne plohe objekata. Bilo da se radi o izvođenju radova u vlastitoj režiji ili takve radove u vašem domu izvode profesionalci, aktivni vlasnici ili investitori trebaju znati koje su karakteristike materijala koji se ugrađuju, odnosno kakve rezultate mogu očekivati. U svrhu smo i ovaj puta koncipirali sadržaj rubrike s ciljem da se u sve širjoj ponudi različitih proizvoda dostupnih na tržištu oni kvalitetni lako i jednostavno prepoznaju.

Obrada unutarnjih površina:

Jeste li znali da:

- sanacija površina na kojima susrećemo posljedice nekvalitetne ili nepostojeće toplinske izolacije, odnosno oštećenja podloge uslijed djelovanja vode, dimnih plinova isl. može biti uspješna tek kada otklonimo uzrok. U suprotnom svi premazi i sredstva koja su nam u tu svhu na raspolaganju imaju samo privremeni učinak.
- prilikom biranja boja jače otpornih na čišćenje, opća informacija »periva boja« na etiketi koja je često jače istaknuta nije dovoljna, punu informaciju o stupnju perivosti naći ćete tek unutar teksta o uputi za upotrebu. Ako su Vaša očekivanja o perivosti boje visoka birajte samo one boje koje su deklarirane kao perive po EN 13300 – razred 1 ili 2.
- reklamacija na kvalitetu boje koja se s površine ljušti i otpada kratko vrijeme nakon nanošenja uvijek je posljedica slabe podloge (ili podložne boje), a ne slabe kvalitete upotrijebljene boje. Najčešće je problem u »predobroj boji« na »preslaboj podlozi«
- kada bojite površine na kojima su izvedena lokalna popravljivanja »krpanja«, radi izjednačavanja nijanse potrebno je preko cijele površine prije bojenja nanijeti temeljni premaz ili jedan sloj boje, dobro posušiti, i tek nakon toga završno obojiti površinu, u suprotnom razlika u nijansi popravljenih dijelova i ostale površine bit će preočita
- proces polimerizacije (sušenja vodenih premaza) kod boja s velikim udjelom veziva može potrajati i nekoliko tjedana, osobito ako se bojenje s takvim bojama obavlja netom po završetku finog izravnavanja (gletanja) zidova. Zaostala vlaga iz podloge znatno usporava spomenuti proces, a sama boja za to vrijeme nema očekivanu čvrstoću i otpornost.

Obrada fasadnih površina:

Jeste li znali da:

- kada kupujete ljepilo za keramiku s traženom karakteristikom fleksibilnosti, posebno obratite pažnju na oznaku na ambalaži. Fleksibilna ljepila moraju imati istaknutu oznaku S1 ili S2, u suprotnom njihova fleksibilnost je upitna, a posebno kada im je cijena značajno niža od sličnih proizvoda u ponudi.
- neodgovarajuće dugo sušenje boja za betonske površine na vodenoj osnovi kao što je npr. Takril, posljedica je ugradnje boje na nekvalitetnu podlogu (s najčešće previsokim sadržajem vlage) odnosno nedovoljno pripremljenu (zapršanu ostacima ulja od oplata, ispuštanja isl.) Podloga u tom slučaju ne može upiti premaz te se ne stvara adhezijska sila (prijanjanje različitih materijala)
- su dostignuća u nanotehnologiji jednu od svojih prvih praktičnih primjena našla upravo u kemijskoj industriji u proizvodnji premaza s posebnim svojstvima. JUB u svojem asortimanu nudi dva proizvoda s karakteristikama nano čestica; NANOXIL dekorativnu žbuku i NANOXILCOLOR fasadnu boju.

Dražen Filipaj,
demonstrator - instruktor ugradnje





JUB Trgovina i promet d.o.o., Ulica hrvatskih branitelja 11, 10430 Samobor | Član Grupa JUB

Obojite više. S Jupolom.



Svim ljubiteljima estetike predstavljamo boju Jupol Gold za dekorativnu zaštitu unutarnjih zidnih i stropnih površina. Krasi je svilenkasti mat izgled i mogućnost nijansiranja u više od 2000 nijansi na sustavu nijansiranja JUMIX. Boja je zbog iznimne otpornosti primjerena i za jače opterećene prostore.

