Anul X, Nr. 1 (21) • Primăvară - Vară 2022 www.spamagazin.ro

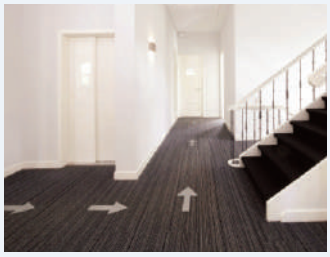
# Hotel&Spa

Acustica și fonoizolarea spațiilor în Horeca - Conf. dr. ing. Mariana Cristina STAN • **Produse de top** Hotel & Spa Magazin la #TotulPentruCasaTa – Romexpo; OPTBR: Operaționalizarea strategiei de dezvoltare a turismului balnear • **Recomandat Hotel & SPA Magazin:** SunGarden Golf & Spa Resort - Personalizarea în wellness; Șezătoare în curte la moșneni – Satul Banului Guesthouse • **Consultanță:** Pentru o relansare eficientă în Horeca - Patrick Pettenuzzo; Eticheta în Welness-Spa

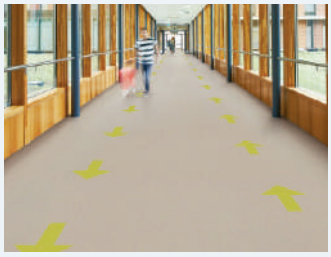
# PARDOSELI CU ELEMENTE DE SEMNALIZARE ȘI DIRECȚIONARE, PENTRU CLĂDIRI PUBLICE, OFFICE, HORECA

- Bariere de praf Coral Logo
- Dale de mochetă cu săgeți de direcționare
- Săgeți în pardoselile elastice
- Cercuri Allura
- PVC printat digital
- Marmoleum Aquajet
- Flotex Vision digital print
- Fast Flooring

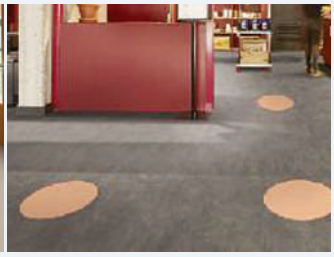
Bariere de praf Coral Logo



Dale de mochetă cu săgeți de direcționare



Săgeți în pardoselile elastice



Cercuri Allura

PVC printat digital

Marmoleum Aquajet

Flotex Vision digital print

FAST FLOORING

Fast Flooring

FLOORING SYSTEMS

**Forbo Flooring Systems Romania**
Sandra Stoian
Email: sandra stoian@forbo.com
www.forbo.com

# Turismul revine, dar e mai scump

*Lucian Nicolescu, Redactor-şef*

La finalul anului trecut, au fost articulate o serie de previziuni conform cărora în 2022 vom asista la o revenire în forţă a turismului, alimentat de dorinţa oamenilor de a călători şi a se relaxa după perioada stresantă a pandemiei. Apropo: mai ţineţi minte cum a fost în 2020? Parcă a fost un vis urât. Dar revenirea nu este deloc simplă. Realitatea cu care ne confruntăm acum ne aduce mai multe nuanţe - unele probleme apărute între timp ar fi putut fi intuite, altele nu. Oricum, orice am face, turismul va funcţiona în acest sezon estival sub semnul scumpirilor. Operatorii sunt nevoiţi să îşi evalueze foarte atent costurile pe segmentele cele mai sensibile: energie şi alimente. Aşadar, atenţie mare la tot ceea ce înseamnă echipament care funcţionează cu electricitate sau orice fel de combustibil, mai puţin cei regenerabili. Dacă aţi făcut investiţii în eficientizare energetică şi dezvoltare durabilă, aveţi ocazia să vă felicitaţi; dacă nu... este un moment bun să vă regândiţi afacerea, deoarece costurile energiei vor avea o pondere tot mai mare în cheltuielile operaţionale. În general, este un moment optim să faceţi investiţii pe toate palierele, atâta vreme cât preţurile sunt încă în creştere. Faptul că aceste scumpiri provin din problemele de producţie apărute în perioada pandemiei, din nevoia de a recupera pierderile anterioare sau de la situaţia din Ucraina nu mai sunt relevante, trebuie luate ca atare, mai ales că lucrurile par să se cronicizeze. Oricum, nu va mai fi cea a fost, iar specialiştii europeni estimează că sunt necesari câţiva ani pentru a ajunge la nivelul din 2019.

Dorinţa de a călători există, fără nicio îndoială, chiar dacă a apărut o sincopă în luna martie, după declanşarea războiului din ţara vecină, şi există încă o reticenţă în venirea turiştilor spre ţările europene vecine acesteia. Deci turismul românesc se va baza în continuare pe clienţii autohtoni, fără speranţa unei creşteri remarcabile a numărului de străini. Mai sunt voucherele de vacanţă pentru bugetari de câteva sute de milioane de euro... lucrurile vor funcţiona cumva. Agenţiile de turism estimează o creştere a preţurilor cu 10 – 15% pentru destinaţiile interne, în timp ce preţurile în Bucureşti au crescut cu până la 30%, pe fondul creşterii numărului de călătorii de business şi a celor tip city-break. Este un semn bun, în sensul că turismul de eveniment, de afaceri şi de tip city-break reflectă, într-un fel, o economie şi o societate care se dezvoltă, care trezesc interes. Aceasta nu înseamnă că nu va fi concurenţă. Dar, ca de fiecare dată, va conta calitatea serviciilor oferite, iar afacerile „pe bune" vor avea ocazia să dea o replică celor care funcţionează în nuanţe de gri. Creşterile de preţuri vor fi mai mari pentru destinaţiile externe, chiar dacă restricţiile sanitare nu mai sunt o problemă, deci avem un atu în plus.

Destinaţiile dorite în vara aceasta vor fi, ca de fiecare dată, litoralul, Valea Prahovei şi alte câteva zone în care există staţiuni, inclusiv cele balneare. Ar mai fi Delta Dunării, care însă se menţine la un nivel scăzut ca potenţial turistic, în bună măsură din cauza noastră, ca societate. Multe organizaţii turistice şi de mediu atrag atenţia asupra practicii absolut barbare de a organiza excursii de o zi în Deltă, care nu sunt altceva decât nişte invazii zgomotoase cu bărci rapide, în cursul cărora se agresează mediul şi liniştea localnicilor sau a celor care fac un turism de calitate. Aşa cum se întâmplă de fapt şi cu ATV-urile pe dealuri şi munţi... Era cazul să menţionăm acest aspect, care nu ne face deloc cinste şi nici nu va încuraja turiştii străini să ne viziteze pentru ceea ce avem valoros.

Hotel&Spa


**Fonoizolaţii**

4 • Fonoizolarea cu URSA Glaswool – pentru un hotel care respectă intimitatea

20 • Acustica şi fonoizolarea spaţiilor în Horeca - Conf. dr. ing. Mariana Cristina STAN

**Produse de top**

9 • Forbo Flooring Systems: finisaje premium pentru orice spaţiu Horeca

14 • Produse Murexin pentru amenajarea hotelului Beethoven din Viena

16 • Master Builders Solutions: Pardoseli pentru alimentaţia publică şi wellness

35 • LEIDA - încredere reciprocă în profesionalism

**Eveniment**

7 • Hotel & Spa Magazin la #TotulPentruCasaTa – Romexpo, 24 – 27 martie

38 • Program umanitar de sprijin pentru refugiaţi la OAR Bucureşti

40 • Premiile Anualei de Arhitectură Bucureşti 2021

44 • OPTBR: Operaţionalizarea strategiei de dezvoltare a turismului balnear

**Recomandat Hotel & SPA Magazin**

12 • SunGarden Golf & Spa Resort - Personalizarea în wellness

25 • Şezătoare în curte la moşneni – Satul Banului Guesthouse

**Consultanţă**

28 • Pentru o relansare eficientă în Horeca: pregătirea profesională axată pe excelenţă– *Patrick Pettenuzzo, jurnalist culinar şi fondator Sărbătoarea Gustului în România*

35 • Eticheta în Welness-Spa

**Tendinţe**

46 • Unde merg şi ce aşteptări au turiştii în 2022



REVISTĂ EDITATĂ DE SC EUROTRANSLATION & TRAVEL SRL
în colaborare cu asociaţiile profesionale OPTBR, APPW şi ARIA
REDACTOR-ŞEF Lucian Nicolescu
lucian.nicolescu@spamagazin.ro
REDACTOR Costel Popa
GRAPHIC DESIGN & PREPRESS Diana Buidoşo
WEB DEVELOPER Paul Coman
COLABORATOR EDIŢIE Patrick Petenuzzo

FOTO COPERTA I: SunGarden Golf & Spa Resort
www.spamagazin.ro
redactie@spamagazin.ro | 0724.126.762, 0723.641.488
PENTRU ABONAMENTE abonamente@spamagazin.ro
Revista apare de 2 ori pe an – 25 lei / an (incl. taxe poştale)
ISSN 2343 – 8762



© Toate drepturile asupra conţinutului aparţin editorilor. Reproducerea totală ori parţială a informaţiilor publicate ori a layoutului revistei este permisă doar cu acordul scris al editorilor. Răspunderea legală pentru conţinutul materialelor publicitare revine beneficiarilor acestora.

# Fonoizolare cu URSA GLASSWOOL - pentru un hotel care respectă intimitatea

Orice operator al unui hotel ne poate confirma faptul că, pentru a avea oaspeţi mulţumiţi, păstrarea liniştii este un criteriu esenţial, mai ales pentru unităţile de leisure sau de recuperare.

Hotelurile care funcţionează în clădiri vechi, construite pe vremea când exigenţele referitoare la acustică nu erau atât de mari, au această problemă pe care încearcă să o remedieze. Este adevărat, în trecut nu erau atât de intense nici zgomotul străzii, nici sunetul echipamentelor multimedia, iar sistemele HVAC (încălzire, ventilaţie, aer condiţionat) funcţionau pe alte principii sau erau extrem de rare. În definitiv, este o cerinţă elementară ca oaspeţii unui hotel să nu audă paşii sau discuţiile vecinilor, funcţionarea instalaţiilor din tot hotelul sau zgomotul străzii cu ferestrele închise. Pentru a rezolva eficient aceste probleme, cea mai bună soluţie este folosirea sistemelor termo-fonoizolante cu vată minerală de sticlă, aşa cum ne propune URSA, unul dintre cei mai importanţi jucători pe piaţa de profil din România.

## Soluţii pentru orice problemă

Operatorul poate lua câteva măsuri care să ajute la crearea unei ambianţe mai liniştite, precum repartizarea camerelor în funcţie de profilul clientului - de exemplu, familiile cu copii într-o anumită zonă a hotelului. De asemenea, poate reduce zgomotele nedorite prin dotarea cu echipamente HVAC mai silenţioase, amplasarea de paravane acustice, montarea unor tavane suspendate fonoizolante sau a unor pardoseli cu absorbţie acustică mare. Totuşi, acestea sunt soluţii costisitoare şi nu rezolvă totdeauna problema în mod elegant. Prin urmare, cea mai eficientă metodă de a avea un hotel cu o acustică optimă este să realizăm o izolare fonică profesională cu vată minerală de sticlă încă din faza de construcţie sau atunci când am prevăzut o renovare sau modernizare.

Este cel mai bun moment să respectăm atât oaspeţii, cât şi normativele de calitate în construcţii. În plus, se poate obţine o clasificare mai bună a hotelului fără a sacrifica confortul clienţilor, având în vedere că toate hotelurile care au cel puţin 3 stele, precum şi cele aflate în construcţie şi au nevoie de o clasificare, trebuie să dispună de instalaţii de climatizare.

Printre condiţiile de bază prevăzute în normativele din domeniul construcţiilor, speciale pentru hoteluri, există cea prin care se impune respectarea intimităţii: între camere, chiar dacă se aud unele zgomote, vorbirea nu trebuie să fie inteligibilă. Acest grad de intimitate trebuie respectat atât în timpul zilei, cât mai ales noaptea, când un zgomot deranjant nu poate depăşi un interval de timp de peste 30 de minute. Cerinţele nu sunt chiar uşor de respectat într-o locaţie în care traficul poate fi intens, se organizează evenimente zgomotoase, sunt tranzitate piese de mobilier cu rotile, se folosesc din plin aspiratoare şi instalaţii de tot felul. Vata minerală de ultimă generaţie, fabricată cu lianţi care să asigure un mediu sănătos şi să nu degaje gaze toxice în caz de incendiu, s-a dovedit o soluţie excelentă atât pentru termoizolare, cât şi pentru fonoizolare,

cu un transfer natural al umidităţii între interiorul şi exteriorul construcţiei.
Spre deosebire de alte materiale întâlnite pe piaţă, vata minerală este ignifugă (clasa A1), reprezentând cea mai sigură soluţie din acest punct de vedere. Vă prezentăm în continuare câteva soluţii de la URSA cu ajutorul cărora intensitatea sunetelor din hotel scade considerabil.

## Pentru planşee şi pardoseli silenţioase

Cei care investesc în domeniul hotelier, pentru o clădire nouă sau o renovare, pot folosi soluţii de izolare peste planşeu cu plăci din vată minerală de sticlă de mare densitate URSA TSP, sub o şapă flotantă armată. Acestea au rolul de a proteja spaţiile unei clădiri de zgomotele de impact provenite de la nivelul de deasupra (paşi, obiecte căzute pe pardoseală, mutarea unor obiecte, încălzire în pardoseală etc.). Fiind vorba despre un produs din vată minerală de sticlă, are un comportament excelent la foc şi, datorită densităţii mari şi compresibilităţii reduse sub sarcină, este folosit inclusiv pentru pardoseli de trafic intens. Poate fi furnizat cu grosimi diferite, în funcţie de necesitate: între 20 şi 50 mm (respectiv 15 – 45 mm sub sarcină). Conductivitatea termică (λD) este 0,033 W/mK, deci are rol şi în reducerea pierderilor de energie termică.

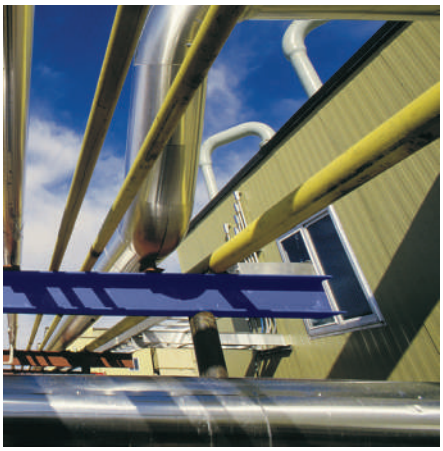
## Compartimentări performante

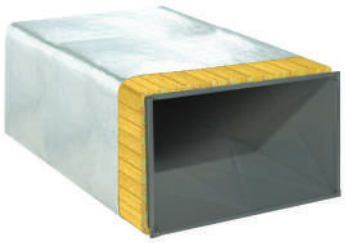
Pereţii de compartimentare trebuie să asigure două cerinţe principale: siguranţa la foc şi izolarea fonică optimă. Prin integrarea unui strat de vată minerală de sticlă în structuri uşoare pe bază de gips-carton (de exemplu), se pot obţine performanţe acustice deosebite. Avem la dispoziţie mai multe sortimente de produse URSA GLASSWOOL: TWF Fono, TWP 1, TWF Fono Gemini, care au şi proprietăţi termoizolante superioare.

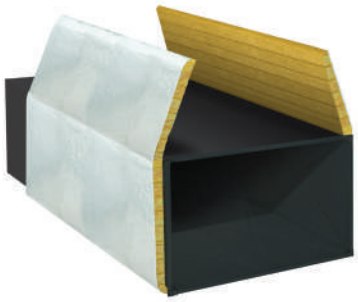
## Soluţii pentru izolaţii tehnice

URSA are o ofertă bogată de produse destinate izolaţiilor tehnice, în mai multe variante constructive, capabile să eficientizeze la maximum conducte cu temperaturi şi presiuni diferite, din diverse materiale, precum şi boilere, containere, bazine, tancuri, rezervoare pentru apă sau alte lichide tehnice.

Dar cel mai important aspect este că aceste produse pot fi adaptate în funcţie de destinaţie, indiferent de formele şi dimensiunile corpurilor izolate, iar montajul lor se poate realiza rapid şi simplu, cu pierderi minime (izolarea nu necesită întreruperea activităţii pe termen lung). Cu ajutorul unor materiale performante, utilizate la realizarea construcţiei sau în etapele ulterioare de modernizare şi dotare, cheltuielile cu utilităţile sunt reduse considerabil, iar confortul clădirii este optimizat - fie că este vorba despre un centru Spa / Wellness, o bucătărie, sală de conferinţe, subsol sau orice altă zonă a hotelului sau unităţii balneare, care funcţionează datorită unor echipamente complexe pentru climatizare sau ventilaţie, transportul aerului şi evacuarea aburilor. Cu ajutorul soluţiilor URSA, se asigură etanşeitate şi tirajul corespunzător, lucruri care se obţin doar prin conservarea energiei







fluidului transportat, deci fără transfer de căldură de-a lungul traseului. Pe acest segment, pot fi folosite gamele:

## URSA TECH Lamella

Sunt rulouri din vată minerală de înaltă calitate, care pentru o mare rezistenţă la rupere sunt laminate cu o folie din aluminiu armată cu fibră de sticlă. Lamelele de vată minerală care compun rulourile au fibra orientată vertical, produsul fiind stabil dimensional şi foarte rezistent la compresiune. Materialul este rezistent la putrezire şi mucegai, nu îmbătrâneşte, nu are miros şi nu conţine silicon.
Tubulatura poate fi atât circulară, cât şi rectangulară sau cu alt tip de secţiune. Ea poate fi utilizată inclusiv la exterior, caz în care trebuie protejată suplimentar.

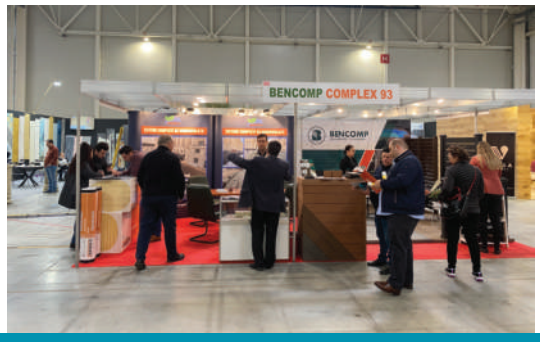
## URSA AIR

Sunt produse concepute pentru execuţia efectivă, la dimensiunile şi formele dorite, a canalelor de ventilaţie şi climatizare din plăci de vată minerală, îmbinând excelentele calităţi de termoizolare şi fonoizolare, în conformitate cu exigenţele RITE (Regulamentul Instalaţiilor Termice pentru Construcţii din Spania). Datorită înaltei rezistenţe termice a produselor, sunt îndeplinite de asemenea cerinţele normativului UNE EN 14.303. Sistemul URSA AIR are la bază diverse tipuri de plăci tip "sandwich", formate din două folii de aluminiu special cu un strat de vată minerală la mijloc. Cu ajutorul acestora, tubulatura se confecţionează direct pe şantier; astfel se reduc costurile instalaţiilor de ventilaţie cu până la 30%, prin preţul materialului şi prin reducerea cu aproape jumătate a timpului de montaj al tubulaturii.

**URSA România**
Bd. Ficusului nr. 14A, Sector 1, Bucureşti
Tel.: 0040 21 269 0663
Fax: 0040 21 269 0664
E-mail: assistance.romania@ursa.com
**www.ursa.ro**

# Revista Hotel & Spa la #TotulPentruCasaTa

## Romexpo, 24 – 27 martie



Târgurile de primăvară au reînceput anul acesta cu #TotulPentruCasaTa - un concept home & deco ce a reunit manifestările tradiționale Construct - Ambient Expo, Mobila Expo, Romtherm și Expo Flowers & Garden. Evenimentul s-a desfășurat în perioada 24 – 27 martie în pavilionul B2 al complexului expozițional Romexpo.

„Le mulțumim firmelor participante și vizitatorilor că au făcut o alegere smart alăturându-se evenimentului nostru, după o perioadă dificilă atât pentru organizatori, cât și pentru companiile din diferite domenii de activitate. Etapele revenirii la normalitate sunt de lungă durată și necesită implicare, reinventare și inovare, însă doar împreună suntem mai puternici și mai aproape de publicul nostru. Evenimentele noastre nu înseamnă doar oportunități de promovare și noi orizonturi de business, ci sunt și despre a socializa față în față, despre a învăța unii de la alții și a realiza experiențe și amintiri comune" – arată Oana Netbai, PR Romexpo.

Cu prilejul desfășurării evenimentului #TotulPentruCasaTa, ROMEXPO a găzduit și a transmis online conferința **„Pactul Verde European și Agricultura circulară - provocări pentru România"**, organizată de Universitatea de Științe Agronomice și Medicină Veterinară București.
Revista Hotel & Spa a participat la eveniment și anul acesta, ca partener tradițional al evenimentelor organizate de Romexpo pe domeniul Horeca sau home & deco, în cele 4 zile de târg standul nostru fiind vizitat de foarte mult public interesat. Am remarcat că există un apetit crescut pentru sisteme și produse de calitate, garantate și comercializate de branduri recunoscute pe plan internațional. Pauza impusă de pandemie a generat o cerere crescută în direcția lucrărilor de renovare și reamenajare, multi hotelieri demarând ample lucrări în această perioadă.

Mulţi investitori în Horeca cu care am discutat la stand ne-au întrebat de produse premium, semn că se pune preţ pe calitate şi confortul oferit oaspetelui. Sunt prevăzute investiţii atât în lucrări pentru locaţii gen boutique hotels, cabane în zone montane izolate sau apartamente Airbnb dotate spectaculos, cât şi în structuri hoteliere mari, fără a neglija apetenţa tot mai mare pentru restaurări profesionale ale imobilelor vechi şi speciale – inclusiv în afara marilor oraşe. Am remarcat inclusiv prezenţa produselor şi serviciilor din domeniul Welness & Spa, cu piscine, jacuzzi sau saune, dar şi producători şi aplicatori de finisaje specifice domeniului Horeca, respectiv spaţiilor dedicate activităţilor sportive – de exemplu, gazon artificial.

Amenajările exterioare se bucură de un interes real, inclusiv acum, după ce pandemia şi-a redus incidenţa. Sunt căutate soluţii pentru amenajarea teraselor şi plante la ghivece de mari dimensiuni, care pot fi adăpostite în sezonul rece.

Dat fiind afluxul de vizitatori care au primit revistele noastre şi cu care am putut vorbi despre subiectele de interes pentru domeniul nostru, considerăm că această nouă ediţie a târgului de primăvară dedicat construcţiilor este un pas important în revenirea la normalitate din perspectiva furnizorilor specializaţi, în contextul în care mulţi specialişti prevăd un sezon estival foarte bun pentru acest domeniu.

# FORBO FLOORING SYSTEMS

## FINISAJE PREMIUM PENTRU ORICE SPAȚIU HORECA

Forbo Flooring Systems este unul dintre puținii producători care reușesc să asigure, la un înalt nivel de calitate, o gamă atât de variată de acoperiri elastice sau textile pentru pardoseli, mobilier, pereți sau alte suprafețe în amenajările interioare. Astfel, un proiect din domeniul hospitality, oricât de complex, își poate găsi materialul optim, cu designul potrivit: linoleum, vinil omogen sau eterogen, LVT, Flotex, mochetă dale, bariere de praf și alte varietăți sau combinații ale acestora, în variante clasice sau cu proprietăți speciale (acustice, antialunecare, pentru spații umede, antibacteriene, antistatice). Orice spațiu interior dintr-un hotel, centru Spa, restaurant, bar etc. își poate impresiona oaspeții prin eleganță și funcționalitate, iar pentru operatori aceasta va aduce în plus o eficiență mai mare a activității prin amenajarea rapidă, operațiunile simple și rapide de întreținere, prin aspectul impecabil care se menține în timp.

FLOORING SYSTEMS

Experiența de peste 150 de ani a companiei Forbo Flooring Systems și creativitatea estetică a designerilor acesteia sunt completate de sustenabilitatea produselor, cu un procent mare de materii prime naturale și reciclate. De asemenea, se respectă standardul SA8000 care ne asigură de responsabilitatea socială corporativă din perspectiva condițiilor la locul de muncă și drepturile lucrătorilor. Particularitățile fiecărui spațiu al unui proiect Horeca sunt extrem de importante, de aceea înaine de a demara proiectul este bine-venită o întâlnire cu consultantul Forbo, care ne poate oferi cea mai bună soluție, acea variantă care înseamnă o utilizare fără probleme, pe termen lung. Să vedem așadar care sunt cele mai importante colecții, consacrate pe piața mondială (dar permanent reinventate), și segmentele pe care se poate realiza o anumită pardoseală Forbo. Pentru aria de intrare, se poate apela la **barierele de praf Nuway și Coral**, concepute să oprească murdăria și noroiul, dar în același timp să prelungească durata de viață a pardoselilor din întreaga locație, deoarece se elimină astfel particulele abrazive și umezeala, iar frecvența operațiunilor de curățenie este redusă semnificativ. Statistic, barierele de praf asigură reținerea la intrare a până la 65% din murdărie, dar un sistem performant de 6 metri poate opri până la 95%. Practic, orice clădire cu trafic are nevoie de asemenea soluții, cu tât mai mult un spațiu Horeca precum un hotel de la mare sau munte, ori unul citadin de business.

**Marmoleum** este o gamă de linoleum concepută pentru diverse tipuri de spații interioare, caracterizată prin durabilitate, naturalețe și un design inovator (peste 300 de culori și modele, sub formă de role sau modulare). În prezent, se bucură de un succes deosebit datorită comportamentului la activitatea de igienizare; testată în instituții de cercetare independente, gama aceasta a dovedit că este adecvată oricărei

Marmoleum

destinații în care se urmărește igiena strictă. Este eficient inclusiv pentru controlul bacteriilor cum ar fi MRSA (stafilococul auriu meticilino-rezistent), Escherichia coli sau Clostridium difficile, ori al virusurilor precum Norovirus . Cu 97% materii prime naturale și 43%

Marmoleum

Sphera Elite

Colorex

recliclate, Marmoleum este, de asemenea, un produs fără ftalați și fără efecte alergice, iar dacă este finisat cu Topshield2, devine rezistent la substanțe chimice puternice și nu se pătează nici la dezinfectanți concentrați. Iată de ce este o soluție pentru orice tip de aplicație unde este necesar un design special, dar se prevede în același timp trafic intens, igienizare frecventă și, în sistem de pardoseală potrivit, trafic cu echipamente grele, scaune sau mobilier cu rotile. Brandul Forbo se poate mândri cu milioane de metri pătrați acoperiți, în mare parte zone de tranzit și de circulație generală, camere, cabinete de terapii dintr-un centru Spa, zone de bar sau restaurant etc. În varianta Marmoleum Sport, se poate folosi pentru săli de fitness sau terenuri interioare de baschet.

**Sphera**, o pardoseală vinilică omogenă, este de asemenea o variantă folosită cu succes în spații variate, bucurându-se de popularitate datorită duratei de viață, versatilității și culorilor vibrante, cu valori ridicate de reflexie a luminii, care dau luminozitate spațiului. Prin finisarea suplimentară cu SMART-top PUR, aceasta capătă o rezistență superioară la chimicale, zgârieturi și pătare, iar în variantele SD/EC, Sphera devine o pardoseală conductivă, care disipă electricitatea statică. Individual sau în combinație cu Marmoleum și pardoseli textile Forbo, se poate folosi în spații diverse: baruri și restaurante, zone de trafic, de relaxare, de tratament în domeniul balnear, spații tehnice și chiar camere.

Anul acesta s-a lansat noua colectie **Sphera Elite**, ce înglobează forme organice și culori inspirate de natură. Modelul sofisticat cu accentele sale delicate și profunde transformă spațiul într-un loc atractiv, completat fericit de finisaje interioare pe bază de lemn și piatră. Pardoselile Sphera Elite pot crea un mediu placut în spitale de pildă, locuri prin definiție

Sphera Elite

în care oamenii nu se simt foarte confortabil. Tratamentul suprafeței în combinație cu embosarea permite preluarea oricăror imperfecțiuni ale suportului, asigurând în plus o soluție facilă de curățare.

**Colorex**, o pardoseală conductivă, care în același timp este și rezistentă la operațiuni frecvente de curățenie și dezinfectare, poate preveni descărcările electrostatice necontrolate în incinte cu aparatură electronică, medicală sau de laborator sensibilă, cum sunt centrele de sănătate. Un parametru important al acestora este și LRV – Light Reflectance Value (care este de 81% în cazul Colorex SD, de exemplu) – acesta permite o iluminare optimă, iar pe pardoseală orice obiect străin sau murdărie capătă contrast, putând fi îndepărtată.

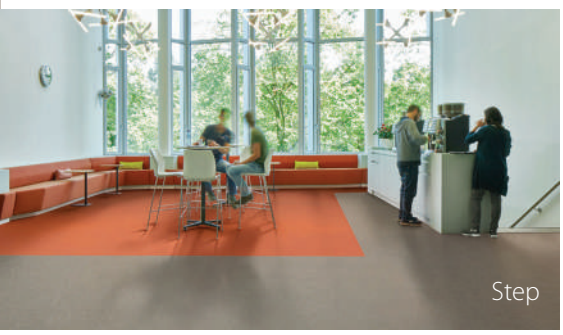
Forbo are o experiență de peste trei decenii (peste 100 de milioane m$^2$) în producția de pardoseli acustice; pentru sălile de așteptare sau cu trafic aglomerat, căi de acces unde zgomotul poate fi o problemă, se poate apela la gama **Sarlon**, o pardoseală vinilică fără ftalați, în numeroase variante de culori și modele, capabilă să reducă sunetul de impact cu până la 19 dB. Forbo are, de asemenea, variante acustice și pentru linoleum (Marmoleum Acoustic) sau LVT (Allura Decibel).

Sarlon

Eternal

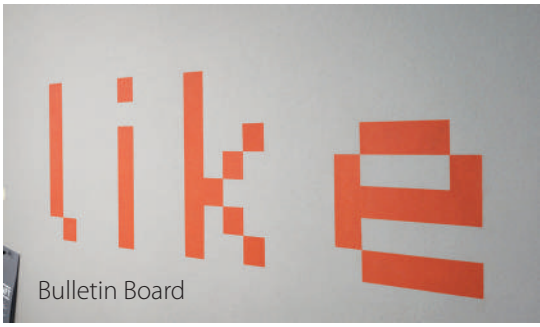
Tot în zonele de așteptare, dar și în săli de fitness sau restaurante se poate folosi gama vinilică **Eternal**, care are un design special, inspirat din materiale naturale precum lemnul sau piatra, ori cu o grafică abstractă, personalizată digital. Cu acest produs, orice spațiu capătă valențe estetice specifice, păstrându-și funcționalitatea și rezistența de excepție la indentație.

Pentru spațiile cu umiditate crescută, precum băi sau bucătării, zone de trafic care au nevoie de pardoseli rezistente la apă, dar și cu un grad optim de aderență (r10 – r12), Forbo are numeroase soluții din colecția **Step**, cu zeci de modele care sugerează piatra sau lemnul. Prin tratare cu PUR, suprafața devine mai rezistentă la uzură, îmbunătățindu-se în același timp ușurința curățării și întreținerii.


Step

Allura

Bulletin Board


Bulletin Board

În toalete și vestiare, unde se merge cu piciorul gol, sau acolo unde scaunul cu rotile poate aluneca, există varianta de PVC eterogen **Surestep Laguna**. Datorită cromaticii speciale, este recomandat și în spațiile destinate celor cu probleme cognitive sau de memorie (Alzheimer, demență de diverse tipuri etc.). **Safestep Aqua** poate fi aplicată în aceleași tipuri de spații, chiar în băi și piscine, datorită suprafeței embosate care oferă cel mai înalt grad de siguranță la alunecare.

Pardoselile LVT din colecția **Allura** îmbină beneficiile unui vinil solid și rezistent cu estetica ce sugerează lemn și piatră naturală, în cele mai sigure condiții de exploatare – respectă reglementările REACH pe care Uniunea Europeană și Marea Britanie le-au conceput pentru a asigura sănătatea oamenilor și mediului prin expunerea la produse chimice. Le putem întâlni în restaurante, zone de recepție și lobby, camere elegante ș.am.d.

**Tessera** este un sortiment de mochetă sub formă de module care poate fi folosită cu succes în spații publice, birouri, sălile de conferințe, camere și zonele de relaxare. Designul lor cu elemente aleatorii permite reducerea substanțială a resturilor de tăiere, iar calitățile acustice sunt deosebite – reduce zgomotul cu până la 30 dB.

**Flotex** este o acoperire unică, capabilă să ofere o durabilitate și o rezistență de excepție cu ajutorul unei pardoseli textile, calde și confortabile, devenind soluția perfectă pentru acele zone în care se circulă sau se așteaptă, inclusiv folosind scaune cu rotile. Realizată din fibre de nylon 6.6 (80 de milioane de fire pe metru pătrat!), asigură o acustică excelentă, este impermabilă, lavabilă, aderentă și sigură pentru sănătatea utilizatorilor, deținând eticheta britanică pentru persoane alergice. Flotex are capacitatea de a acumula praful fin și alergenii din aer, pe care îi eliberează ulterior la aspirare uscată sau umedă. Se poate monta sub formă de role sau dale, iar ca aspect a beneficiat de contribuția unor mari designeri; de asemenea, se poate personaliza, ceea ce face ca orice proiect să fie unic. Iată de ce își poate găsi locul atât în zonele de trafic (recepție, holuri, birouri, saloane), cât și în camerele de hotel, unde reprezintă un standard de calitate și rezistență.

Finisajele Forbo pentru pereți și mobilier constituie o modalitate modernă, elegantă și practică de a realiza o amenajare personalizată. Gama **Bulletin Board** este produsă din materiale naturale și regenerabile (ulei de in, colofoniu și plută), având caracteristici avantajoase precum flexibilitatea și rezistența la uzură, inclusiv după înțepături (poate fi folosit pentru panouri tip pin board). Zidurile sau mobilierul pot fi acoperite continuu, rolele având lungimi de până la 28 de metri, dar există și posibilitatea creării unor suprafețe policrome, cu o grafică adaptată spațiului, formelor plane sau curbe. De asemenea, există varianta acoperirii obiectelor de mobilier cu Furniture Linoleum, un material tot natural ce conferă suprafețelor o textură fermă, care nu se poansonează, dar în același timp caldă și moale, imposibil de obținut cu alt material. Și, ceea ce este atractiv pentru toată lumea, caracterul antistatic previne depunerea prafului sau murdăriei.

Tessera

Flotex

**www.forbo-flooring.com**
Contact:
sandra.stoian@forbo.com

# SunGarden Golf & Spa Resort

## personalizarea în wellness

SUNGARDEN
GOLF & SPA RESORT

Cluj-Napoca, unul dintre marile centre urbane ale țării, a devenit de câțiva ani un punct de atracție pentru segmentul high-end hospitality datorită acestui resort care îmbină turismul de golf și cel de Spa într-un concept dus la nivel super-premium din perspectiva dotărilor și serviciilor. Amplasat în pădurea Baciu, la câțiva kilometri de oraș, într-o zonă naturală colinară, perfectă pentru relaxare, SunGarden Golf & Spa Resort a ridicat decisiv ștacheta pentru ospitalitatea acestei zone.

Pe o suprafaţă generoasă care însumează circa 30 de hectare, pot fi întâlnite toate facilităţile necesare unui sejur magic, de neuitat, inclusiv un ofertant teren de golf, pe care pasionaţii îl consideră drept unul dintre cele mai bune din ţară. În plus, există şi alte amenajări pentru activităţi sportive în aer liber - beach volleyball, fotbal, tenis, tir cu arcul, tiroliană, lacuri de pescuit şi altele, într-un spaţiu în care libertatea de mişcare are un sens cu totul special.

Camerele hotelului, restaurantele, sălile de conferinţe, piscinele (la interior şi exterior), serviciile curente sau personalizate completează o imagine de ansamblu atractivă pentru orice tip de sejur, întâlnire de afaceri sau eveniment, cu unele condiţii de etichetă, obligatorii acestui tip de ospitalitate. Una dintre atracţiile principale ale resort-ului este zona de Wellness & Spa, care oferă oaspeţilor unul dintre cele mai complexe circuite Spa din ţară. **Aqua Experience şi Amedeea Paradise**, cu o suprafaţă cumulată de peste 1.500 mp, sunt cele două zone din cadrul SunGarden Wellness & Spa care răsfaţă prin diversitatea de saune, bazine şi spaţii de relaxare, într-o ambianţă spectaculoasă, cu un design personalizat. Traseele prin centrul Spa devin parcă o călătorie într-un trecut imemorial, pentru care punctul de pornire este civilizaţia stresantă de azi, iar ţinta voiajului este atingerea stării primordiale, a omului aflat în perfectă armonie cu natura, cu formele, materiile şi manifestările ei elementare: piatră, lemn, pământ, apă, foc, vegetaţie etc.

Oaspeţii se pot deconecta într-un bazin generos cu fotolii cu hidromasaj şi gheizere, urmând apoi o baie turcească cu aburi, respectiv o zonă unde se poate sta la căldura unei vetre tradiţionale. Se mai poate opta pentru diverse tipuri de saune: Aroma Sauna - din lemn aromat

de cedru (antibacteriană), eleganta Bio Saună, Sauna Sărată, Sauna Finlandeză cu temperaturi de până la 100°C, impresionantul Hammam şi multe alte surprize. Zona de relaxare se îmbină cu minunate spaţii de distracţie şi relaţionare, având diverse jocuri de societate la dispoziţie. De la un bazin în stâncă, cu jacuzzi şi cascadă, se poate merge în zone de linişte totală, dedicate somnului sau meditaţiei, pe paturi suspendate, sau în thepidarium-ul cu şezlonguri ergonomice încălzite, cromoterapie şi aromoterapie. Paleta de **tratamente corporale** cuprinde terapii şi ritualuri renumite din toate colţurile lumii, inclusiv autohtone, transilvănene: îmbăieri, exfolieri, împachetări, masaje, totul pus în practică de terapeuţi profesionişti, într-o atmosferă unică creată de designul individualizat al fiecărui cabinet. Pentru a ajuta la adoptarea unui stil de viaţă sănătos şi corect, pot fi experimentate programe de detoxifiere, nutriţie şi îngrijire corporală, dar paleta de proceduri cuprinde şi masaje faciale, anti-aging, de hidratare, lift-up şi altele. De la Hammam până la un masaj relaxant cu pietre vulcanice încălzite, masaj sportiv sau un răsfăţ facial, profesioniştii Wellness & Spa sunt atenţi la fiecare mişcare şi sunt motivaţi să vă relaxeze fiecare muşchi în parte.

**Camerele au fiecare un design unic**, clasic şi romantic în acelaşi timp, în care lemnul patinat şi fierul forjat sunt leitmotive şi elemente de personalizare. Rafinamentul capătă noi valenţe, în special în camerele Private Spa Guest Room, care dispun de jacuzzi, saună, paturi de masaj şi alte

facilităţi. Royal Suites, King Guest Rooms şi Queen Guest Rooms sunt de asemenea camere elegante, cochete, cu vedere asupra Poienii Cerbului din Pădurea Baciu. Cu toate aceste facilităţi, oaspeţii au tot timpul ceva de văzut sau de făcut. Este imposibil ca, odată ajuns aici, să nu îţi descoperi (sau redescoperi) pasiuni, obiceiuri benefice, tentaţii, rafinamente...

**SunGarden Golf & SPA Resort**
**Tel.:** +40 735 888.000 (Recepţie); +40 735 888.001 (Spa)
**E-mail:** spa@sungardenresort.ro
office@sungardenresort.ro
**Web:** www.sungardenresort.ro

MUREXIN
www.murexin.com

# Produse Murexin utilizate la amenajarea

# Hotelului Beethoven din Viena

Este destul de dificilă alegerea camerei preferate la Hotelul Beethoven din Viena, deoarece toate au un farmec aparte. Managerul hotelului, Barbara Ludwig şi designerul de interior Raimund Brunmair au abordat renovarea celor şase etaje cu deosebită atenţie la detalii, fiecărui nivel fiindu-i dedicată cîte o tematică diferită, specifică Vienei. Pe parcursul amplelor lucrări de amenajare au fost utilizate produse Murexin la pardoseli, în băi şi pentru finisarea pereţilor.

**Trei simfonii Murexin într-o singură casă** – este de remarcat faptul că în cadrul proiectului au fost folosite produse din cadrul a trei divizii, respectiv Tehnica instalării pardoselilor calde, Tehnica placărilor ceramice şi a pietrei naturale şi Tehnica vopsitoriilor şi a finisajelor.

**Compoziţie din 80 de culori** – trebuie subliniat conceptul de culori al arhitectului Raimund Brunmair. Utilizând aproximativ 80 de culori, designerul a dat fiecărei camere un caracter individual, în armonie cu mobilierul unic.

În cadrul pardoselilor, la pregătirea suportului s-au lipit pe stratul suport plăci conglomerate din lemn tip V 100 de grosime 16 mm, cu Adezivul silanic **X-Bond MS-K 509**. Peste aceste plăci s-a lipit parchetul tip duşumea Landhaus cu trei lăţimi diferite (182 mm, 140 mm şi 222 mm), cu acelaşi adeziv silanic.

Parchetul din stejar , cu aspect natural mat, uleiat şi ceruit, fabricat de Steirer Parkett a fost instalat pe o suprafaţă ce însumează 740 m$^2$.

Lucrările de pardoseli ceramice au cuprins cca. 540 m$^2$ de placări la pereţi şi 220 m$^2$ de placări de pardoseală, în băi. Pentru pregătirea suportului, respectiv pentru nivelare, s-a utilizat **Mortarul de nivelare AM 20**.

Pentru hidroizolare s-au folosit **Hidroizolația bicomponentă 2 KS,** respectiv **Hidroizolația și Stratul separator AE 100**, împreună cu benzile și manșetele de etanșare. La lipirea placajelor ceramice s-au utilizat adezivii **Maximo M 41** și **KGF 65**, chituirea s-a realizat cu **Chitul Profi Flex FX 65**. Ludwig van Beethoven a locuit timp de doi ani vis-à-vis de actualul hotel, într-o aripă a teatrului vienez. Cei ce au plăcerea, pot participa la sfîrșitul fiecărei săptămâni la concertele de muzică de cameră ce au loc în acest edificiu cultural.

**Hotel Beethoven**
Papagenogasse 6 ,1060 Wien
www.hotel-beethoven.at

Informații suplimentare se regăsesc în fișele tehnice pe **www.murexin.ro**

MASTER® BUILDERS SOLUTIONS

# Master Builders Solutions: *Pardoseli pentru alimentația publică și wellness*

Pentru a evalua corect costurile unui sistem de pardoseli, trebuie luată în considerare nu doar investiţia iniţială, ci şi cheltuielile de întreţinere, reparaţii şi durata de viaţă a finisajului respectiv. Este singurul mod de a compara eficient diferitele tipuri de pardoseli; ţinând cont de acest aspect putem evalua şi sustenabilitatea sau durabilitatea unui produs pentru pardoseală. Aceasta cu atât mai mult în cazul unui spaţiu cu ritm accelerat de uzură, cum este o unitate Horeca, ce presupune trafic, contactul cu substanţe care pot degrada finisajul şi trebuie întreţinute cu o frecvenţă mare, comparativ cu alte domenii de activitate. Iată de ce vom lua în calcul o pardoseală poliuretanică de la Master Builders Solutions, fie într-o variantă specială pentru bucătăriile profesionale (UCRETE), fie într-una dintre opţiunile sistemului MasterTop, concepute pentru spaţii publice, inclusiv în centre wellness sau spa.

Într-o analiză a ciclului de viață, sistemele de pardoseli de la Master Builders Solutions și-au demonstrat rentabilitatea în mod repetat și convingător, pentru că 80% din costul total al unei pardoseli nu este reprezentat de instalare, ci de curățare și întreținere. Datorită unei suprafețe omogene și a aderării la substrat pe întreaga suprafață, aceste sisteme de pardoseli lichide sunt ușor de curățat și, ca urmare, au costuri de întreținere foarte reduse pe întreaga durată de viață a acestora. Pe lângă responsabilitatea economică, se poate vorbi astfel și de o responsabilitate față de mediu. Sistemele de pardoseli Master Builders Solutions îndeplinesc cerințele AgBB (ale comitetului german pentru evaluarea sănătății produselor de construcții), conform cărora nu există pericole pentru sănătate cauzate de compușii organici volatili eliberați. De asemenea, produsele conțin o parte semnificativă de materii prime regenerabile, ceea ce le accentuează caracterul ecologic și responsabilitatea față de mediu.

## UCRETE – o pardoseală „heavy duty”

UCRETE este un sistem de protecție continuă a suprafețelor ce folosește o tehnologie unică pe bază de rășini, astfel încât, aplicat pe pardoseală, depășește cele mai exigente cerințe privind igiena. Nu conține solvenți, se întărește rapid, chiar și la temperaturi scăzute (poate fi dat în folosință după numai 5 ore la 10 °C, fiind ideal pentru lucrările de renovare), este inodor și are un grad foarte ridicat de rezistență împotriva murdăriei. Spectaculoasă este însă rezistența la șoc termic: suportă deversări de lichide cu temperaturi de până la 150 °C, inclusiv treceri bruște de la temperaturi negative la cele pozitive (extreme) și invers.

MBCC GROUP

Pentru menținerea igienei, pardoselile sunt curățate frecvent, sporind solicitările asupra acestora. Betonul poliuretanic UCRETE de la Master Builders Solutions reușește de peste 50 de ani (tehnologia a fost dezvoltată la începutul anilor 1970 și este optimizată continuu), să rămână cea mai performantă opțiune, cu aplicații în domenii dintre cele mai diverse: industria alimentară, chimică și farmaceutică, domeniul medical, educațional și, desigur, hospitality. Este vorba despre o pardoseală „heavy duty", densă, impermeabilă pe întreaga grosime, în mod esențial inertă, nedegradabilă biologic, ce nu favorizează dezvoltarea bacteriilor și a ciupercilor. Este primul sistem de pardoseală pe bază de rășini care a obținut certificarea HACCP, devenind alegerea favorită a lanțurilor hoteliere prestigioase, datorită durabilității sale în exploatare, a capacității de igienizare impecabile.

Din perspectiva sănătății, UCRETE deține certificatul Indoor Air Comfort Gold Label (calitatea aerului în spațiile interioare), după testări independente ale conținutului de Compuți Organici Volatili (VOC), cu audit de management al calității și al procedurilor de control al producției. Acest lucru arată că este un produs extrem de curat, fără substanțe volatile care pot influența olfactiv produsele alimentare sau sănătatea personalului - nu prezintă miros nici măcar în etapa turnării, fapt atestat și de Institutul Independent pentru Tehnologie Alimentară Campden Technology Ltd din Marea Britanie. Toate produsele din această gamă au un nivel extrem de redus de emisii în general și sunt conforme cu toate cerințele europene în materie de emisii ale produselor pentru pardoseli. Acestea includ standardul AgBB in Germania, AFFSET în Franța, unde Ucrete este în categoria A+ (cel mai ridicat standard) și M1 în Finlanda.

În România, bucătăriile Marriott Grand Hotel și IKEA folosesc cu succes aceste pardoseli, la fel ca și producători renumiți din industria alimentară (Coca-Cola, Heineken, Ursus, Timișoreana, Angst, Cris-Tim, Jidvei).

Umiditatea este o altă problemă curentă a zonelor de bucătărie sau Spa – atât cea provenită din activitățile curente (prepararea alimentelor, spălarea vaselor, operațiunile de curățare, deversări de lichide și altele asemenea), cât și cea reziduală, din substrat. În ambele cazuri, având absorbție zero, UCRETE face față cu brio, inclusiv atunci când pardoseala este executată peste beton turnat recent (numai 7 zile!). Aceasta permite încadrarea în programe rapide de construcție, cu termene reduse de finalizare, permițând reabilitarea pardoselilor în medii expuse umidității. Dincolo de ușurința întreținerii, ori rezistența la agresiuni mecanice, termice sau chimice, o pardoseală trebuie să aibă aderența optimă: nici foarte mică, alunecoasă, nici foarte mare, favorizând împiedicarea.

Este necesar un compromis între ușurința la curățare și rezistența la alunecare. Nu toate zonele au nevoie de același grad de rezistență la alunecare. De aceea, UCRETE vine cu o serie de profile de suprafață disponibile pentru a permite personalizarea pardoselii conform nevoilor individuale ale fiecărui spațiu.

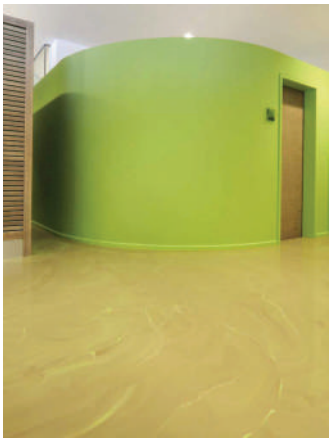
baie, săli de evenimente, holuri, centre wellness, scări, holuri, spații tehnice, chiar și în camere, datorită posibilităților de a obține, pe lângă pardoseli rezistente, și un design interesant. În proiectarea clădirilor și încăperilor pentru fitness și wellness, este important să se găsească echilibrul optim între funcționalitate și estetică - ambele aspecte sunt provocatoare. Pe de o parte, pardoseala trebuie să ofere o suprafață sigură; pe de altă parte, culoarea și modelul sunt importante pentru a crea atmosfera dorită (mai stimulantă sau calmantă, după caz).

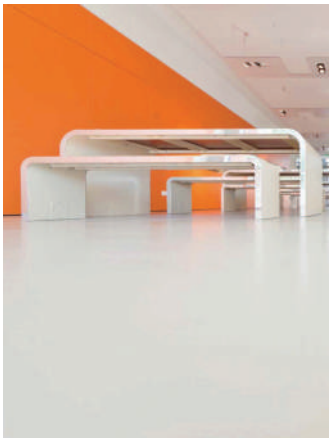
## Comportamentul în medii agresive

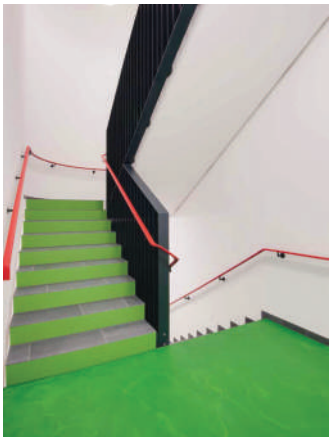
Într-o bucătărie sau un centru Spa/balnear probabilitatea de a intra în contact cu substanțe agresive este mare și într-un spectru destul de larg, dar comportamentul pardoselilor UCRETE este exemplar.

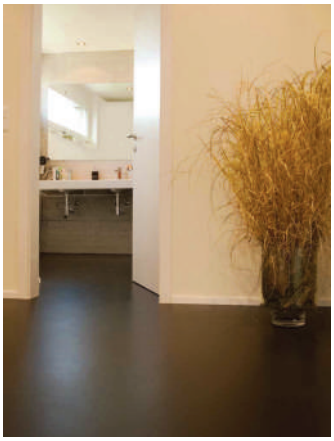
***Iată câțiva dintre agenții chimici vizați:***

- ***Acid acetic*** - în general, se folosește oțet cu concentrație de 5-8%, dar pentru cleaning sunt întâlnite soluții de circa 12% sau mai mult; UCRETE rezistă la procente de până la 50%!
- ***Acid lactic –*** UCRETE rezistă la toate concentrațiile, la temperaturi ridicate, așa cum sunt necesare la prelucrarea produselor din lapte.
- ***Acid oleic*** - reprezentativ pentru acizii organici, formați prin oxidarea grăsimilor vegetale și animale, folosite adesea în prepararea alimentelor și industria de profil: nu afectează această pardoseală nici în concentrație de 100%.
- ***Acid citric concentrat*** – întâlnit la o gama largă de sucuri de fructe, poate degrada rapid alte tipuri de pardoseli pe bază de rășini sintetice, nu și UCRETE.
- ***Metanol*** – siguranță și la o concentrație de 100% (metanolul este reprezentativ pentru băuturi alcoolice și pentru un spectru larg de solvenți).
- O gamă largă de ***uleiuri minerale, săruri și acizi anorganici.***
- ***Produse de curățenie profesionale,*** aplicate cu echipamente standard - testele efectuate de Institutul Independent Campden Technology Ltd, pentru îndepărtarea Acinetobacter Calcoaceticus și Listeria Monocytogenes, au concluzionat că pardoselile UCRETE pot fi igienizate la un standard comparabil cu oțelul inoxidabil și materialele plastice.









### MasterTop - pentru sălile de fitness și wellness

Sistemele lichide MasterTop pot fi folosite în spații publice, inclusiv în hoteluri, pentru zone precum recepție, restaurant,

## Avantajele sistemului

- Modele individuale de pardoseală și o gamă largă de culori
- Ecologic și sustenabil
- Proprietăți excelente pentru mers - reduce presiunea asupra articulațiilor
- Adecvat pentru utilizare în încăperi cu forme complexe
- Curățare ușoară a suprafeței fără îmbinări pentru cheltuieli reduse de întreținere
- Cost scăzut de exploatare și întreținere pe întreaga perioadă de viață

Sistemul de pardoseli poliuretanice MasterTop 1327 poate îndeplini toate aceste cerințe, ba mai mult decât atât: este singurul sistem de pardoseli bazat pe rășini poliuretanice cu un strat elastic aplicat în formă lichidă, capabil să reducă la minim zgomotul pașilor și zgomotul la impact. În camera respectivă, pardoseala asigură un nivel ridicat de confort la mers, eliminând practic zgomotul pașilor. MasterTop 1327 reduce transmisia zgomotului către încăperile învecinate cu 15 – 18 dB (cam la jumătate din ceea ce se aude în mod obișnuit). La fel ca toate sistemele de pardoseli MasterTop, suprafața este omogenă și ușor de curățat, păstrându-și calitățile timp îndelungat. De asemenea, se pot îndeplini orice cerințe speciale de design pe care le aveți.

Stratul final al sistemului este MasterTop TC 417W, un bicomponent poliuretanic, fără solvenți, elastic, stabil la UV și antibacterian, ce conferă acoperirii rezistență la o gamă largă de solicitări, dar și un aspect plăcut.

## Caracteristicile sistemului MasterTop 1327:

- Pardoseli fără îmbinări
- Emisii scăzute, conform AgBB
- Protecție ignifugă clasa Bfl-s1
- Inodor
- Autonivelant, poate lua orice formă a camerei
- Reduce transmisia transversală a zgomotului cu 15 –18 dB
- Adecvat pentru încălzire în pardoseală
- Neted sau antiderapant
- Nu se îngălbenește
- Rezistent la abraziune, potrivit pentru utilizarea roților pivotante
- Durată lungă de viață (până la 50 ani)
- Stratul final MasterTop TC 417W este antibacterian

***Divizia de produse chimice pentru construcții a BASF devine entitate independentă sub denumirea Master Builders Solutions.***

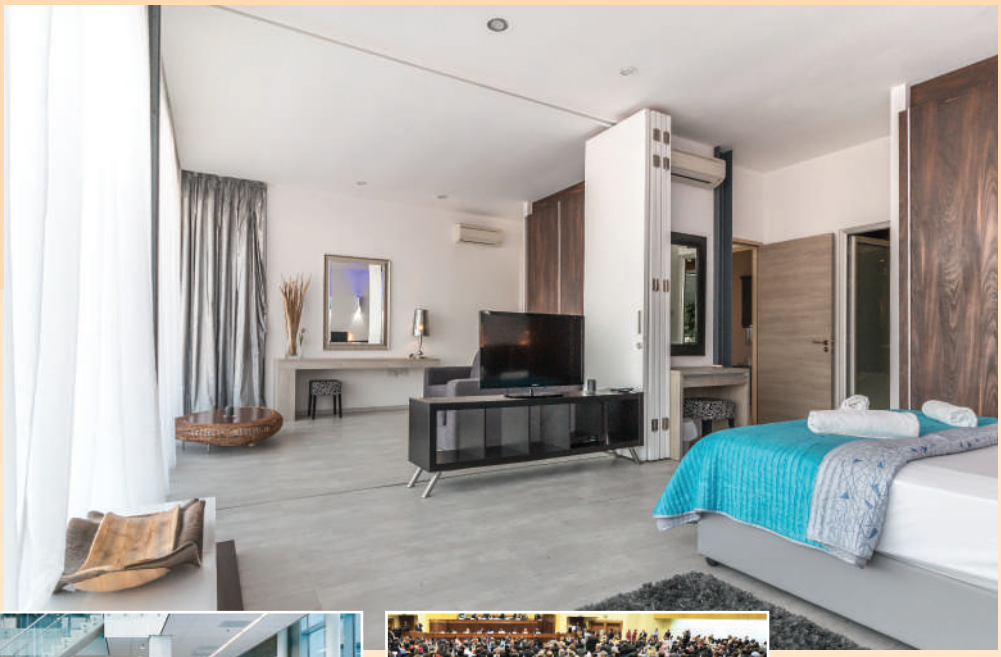
**Telefon:** +40 344 520 110
**Mail :** office.mbs-romania@mbcc-group.com

# Acustica și fonoizolarea spațiilor în Horeca

Conf. univ. dr. ing. Mariana Cristina Stan,
membru al Comisiei de Acustică a Academiei Române

Un spațiu cu funcțiunea de hotel este unul deosebit de complex, cu zone și cerințe specifice diferite care trebuie tratate cu egală importanță pentru confortul oaspeților și funcționarea întregului ansamblu. Există aici camere de hotel destinate odihnei, restaurante, zone de spa și wellness, baruri și spații de recepție, săli de conferințe și multifuncționale. Subiectul confortului acustic și fonoizolării este de importanță capitală și se impune tratat corect pe cât se poate din faza de proiectare, în caz contrar fiind necesare expertizări și investiții pentru remedierea situației, cu atât mai mult cu cât vorbim de o temă bine reglementată legislativ.

Împreună cu doamna conf. dr. ing. Mariana Cristina STAN, un specialist reputat în domeniul confortului acustic și fonoizolării structurilor construite, ne propunem să abordăm aceste subiecte într–o serie de articole dedicate, în care să expunem spre uzul actorilor din piața HoReCa atât solicitările legale din domeniu cât și modele de soluții practice aplicate deja în hoteluri de prim rang.



## Confortul acustic – un deziderat în orice unitate Horeca

În vederea asigurării bunei audiţii într-o sală, succesul acustic depinde în mare parte de alegerile iniţiale, fie ele arhitecturale, tehnice sau financiare.

Acustica nefiind o parte separată, ci aparţinând ansamblului proiectului arhitectural şi tehnic, acest capitol rămâne deschis dialogului între acustician, arhitect şi constructor, cu scopul de a modifica – dacă e cazul – obiectivele unui program, în funcţie de propunerile celorlalte părţi.

Noţiunea de polivalenţă (sau multifuncţionalitate) a unei săli există, evident, de mult timp (de exemplu, sălile de bal din castele, în care aveau loc manifestări diverse), dar ea n-a fost formulată clar decât în prima jumătate a secolului al XX-lea şi n-a găsit răspunsuri adaptate în mod real decât spre sfârşitul acelui secol.

Ca regulă, acusticianul trebuie să opteze pentru o „mediere" între exigenţele acustice diverse ale spaţiilor existente într-o construcţie cu funcţiunea de hotel (utilizate îndeobşte pentru evenimente – precum nunţi, botezuri, petreceri sau pentru manifestări artistice - teatru, concerte etc.); fiind necesar să se asigure o durată de reverberaţie satisfăcătoare pentru fiecare dintre aceste tipuri de producţie sonoră.

În cea de-a doua jumătate a unei săli, sunetul perceput este rezultatul combinării sunetului direct cu sunetul reflectat, ceea ce ar putea genera – în cazul unui proiect acustic incorect – disconfort acustic (prin probleme de fază, de sunete înalte agresive, de răspuns în frecvenţă, de sunete joase rezonante etc.). De aceea, mediul acustic trebuie să fie considerat ca parte integrantă din sistemul de reproducere sonoră, numit „ansamblul echipament de sunet – sală".

La proiectarea acustică a unei săli trebuie respectate câteva principii de bază, în ceea ce priveşte alcătuirea şi distribuţia tratamentelor acustice; dintre acestea, cel mai important este referitor la alegerea unor materiale variate, astfel încât coeficienţii de absorbţie acustică ai materialelor şi structurilor să permită realizarea unor durate de reverberaţie cât mai uniforme, în domeniul de frecvente 125…4000 Hz.

Aceste tratamente trebuie aplicate, ţinându-se seama de două reguli importante:

1) peretele din fundul sălii se tratează ÎNTOTDEAUNA absorbant, pentru că undele reflectate să nu se întoarcă în ceafa spectatorilor;

2) pereţii paraleli se tratează astfel încât să NU EXISTE NICIODATĂ suprafeţe reflectante, faţă în faţă, pentru a se evita apariţia undelor staţionare (care duc la apariţia ecoului de fluturare).

Pe de altă parte, prin aplicarea tratamentelor fonoabsorbante se scontează şi pe o reducere a nivelului de zgomot prin absorbţie acustică.

## REGLEMENTARI LEGALE ŞI TEHNICE DE REFERINŢĂ

Cu referire la un spaţiu Horeca, am identificat o serie de reglementări de ordin tehnic şi legal aplicabile, pe care le enumerăm succint.

1. STAS 6156 – 2000 "Acustica în construcţii. Protecţia împotrivă zgomotului în construcţii civile şi social culturale. Limite admisibile şi parametri de izolare acustică"
2. SR 10009 – 2017 „Acustica. Limite admisibile ale nivelului de zgomot din mediul ambiant;
3. "Normativ privind acustica în construcţii şi zone urbane"- indicativ C 125 publicat în Monitorul Oficial nr. 812 bis din 20 decembrie 2013.

Astfel, referindu-ne în mod larg concret la hoteluri, se disting atât limite admisibile pentru nivelul de zgomot echivalent interior datorat surselor de zgomot din exteriorul unităţilor funcţionale, cât şi ale acţiunii concomitente a surselor exterioare unităţii funcţionale din hoteluri şi a agregatelor ce funcţionează în interiorul încăperilor (sau activităţilor specifice). Acestea sunt redate în tabelele de mai jos.

***Limitele admisibile pentru nivelul de zgomot echivalent interior, provenit din exteriorul unităţilor funcţionale, sunt cele din tabelul 1.***

| Nr. crt. | Unitatea funcţională | Limita admisibilă a zgomotului interior, exprimată în: | |
|---|---|---|---|
| | | dB(A) | nr. de ordine al curbei Cz |
| 1 | Camere şi/sau apartamente* | 35 | 30 |
| 2 | Spaţii de alimentaţie publică | 50 | 45 |
| 3 | Spaţii comerţ şi servicii | 50 | 45 |
| 4 | Săli multifuncţionale | 35 | 30 |
| 5 | Spaţii pentru practicarea de activităţi sportive | 40 | 35 |

** În cazurile în care zgomotul de fond (în absenţa surselor de zgomot exterioare) este mai mic de 30 dB(A), nivelul de zgomot echivalent interior datorat tuturor surselor de zgomot exterioare unităţii funcţionale, trebuie să nu depăşească cu mai mult de 5 unităţi nivelul zgomotului de fond.*

***Limitele admisibile pentru nivelul de zgomot echivalent interior datorat acţiunii concomitente a surselor exterioare unităţii funcţionale din hoteluri şi a agregatelor ce funcţionează în interiorul încăperilor (sau activităţilor specifice), sunt cele din tabelul 2.***

| Nr. crt. | Unitatea funcţională | Limita admisibilă a zgomotului interior, exprimată în: | |
|---|---|---|---|
| | | dB(A) | nr. de ordine al curbei Cz |
| 1 | Camere şi/sau apartamente* | 35 | 30 |
| 2 | Spaţii de alimentaţie publică, inclusiv restaurante fără orchestră | 50 | 45 |
| 3 | Restaurante cu orchestră | 90 | 85 |
| 4 | Spaţii comerţ şi servicii | 50 | 45 |
| 5 | Săli multifuncţionale | 35 | 30 |
| 6 | Spaţii pentru practicarea de activităţi sportive | 70 | 65 |

Este important să notăm că legiuitorul a prevăzut că **pentru evenimentele în timpul cărora valorile nivelului de zgomot depăşesc 90 dB(A) responsabilitatea trebuie să revină în întregime organizatorilor evenimentului.**

Totodată, conform prevederilor normativului C 125 – „Normativ privind acustica în construcţii şi zone urbane" Partea III: „Măsuri de protecţie împotriva zgomotului la clădiri de locuit, social-culturale şi tehnico-administrative", publicat în Monitorul Oficial nr. 812 bis din 20 decembrie 2013, valoarea admisibilă a nivelului de zgomot echivalent la 2,00 m de faţada clădirii de locuit este de 50 dB (A). Astfel, hotelurile se pot amplasa pe o poziţie anume doar dacă valoarea maximă a nivelului de zgomot exterior (la 2.00 m de faţada clădirii de locuit învecinate) este de 50 dB(A). În cazul în care nu este posibilă respectarea acestei condiţii, se vor asigura prin proiect măsuri de protecţie acustică la receptor, pe calea de propagare şi/sau la sursă.

Reducerea nivelului sonor se poate face:
- prin absorbţie acustică
- prin izolare fonică

Pentru o acţiune eficientă privind reducerea nivelului de zgomot, trebuie să se acţioneze pe tot traseul producerii şi propagării sunetului:

## Reducerea nivelului sonor prin absorbţie acustică

Reducerea nivelului de zgomot prin aplicarea unui tratament fonoabsorbant se poate explica astfel: prin acoperirea

elementelor de construcţii cu material fonoabsorbant, o parte importantă a energiei sonore produse în încăpere se va disipa în acel tratament; intensitatea sonoră medie va fi astfel redusă. În plus, durata de reverberaţie va scădea; toate zgomotele scurte vor dispărea în felul acesta mai repede, ceea ce va da o impresie de linişte - care se va adăuga la reducerea intensităţii.

## Reducerea nivelului sonor prin izolare fonică

După natura sa (mai precis, după modul de propagare), zgomotul dintr-o clădire poate fi :

- zgomot aerian - care ia naştere şi se propagă prin aer;
- zgomot structural (produs de vibraţia unui corp, transmisă direct unei părţi solide, prin care se propagă), care, la rândul său, poate fi:
  - *de impact* - emis de un element de construcţii pus în vibraţii prin şoc direct;
  - *din instalaţii* - propagat prin structura clădirii.

**Izolare acustică:** ansamblul măsurilor luate pentru reducerea transmisiei energiei de la sursă la locurile care trebuie protejate. Pentru o izolare eficientă, trebuie avut în vedere tot traseul

Pentru elementele de construcţii omogene (într-un singur strat), alcătuite din materiale tradiţionale, izolarea la zgomot aerian este dată de **legea masei.**

Conform acestei legi, un element este cu atât mai bun izolator fonic, cu cât are masa superficială mai mare.

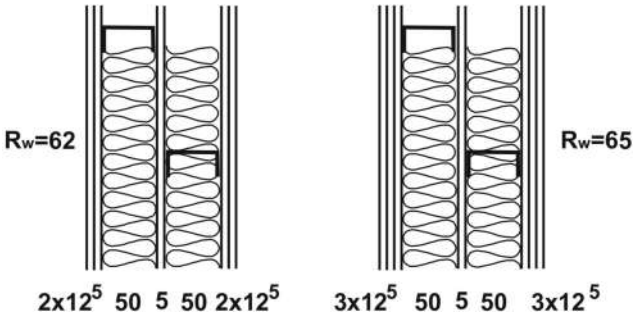
***Exemple***

| Element | R'w |
|---|---|
| Perete (planşeu) beton armat 14 cm. | 52 |
| Perete (planşeu) beton armat 16 cm. | 54 |
| Perete (planşeu) beton armat 20 cm. | 58 |
| Cărămidă tencuită 2+24+2 | 54 |
| Cărămidă cu goluri tencuită 2+29+2 | 54 |
| Blocuri BCA tencuite 2+20+2 | 46 |
| Uşă lemn masiv 14 mm | 28 |
| Uşă (celulară) | 18-22 |

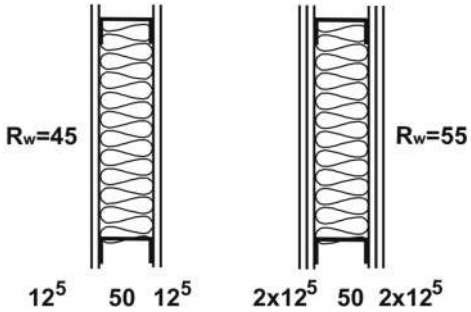
*Notă: R'w este indicele de izolare la zgomot aerian, determinat prin măsurări, în clădire (in situ)*
*În fişele tehnice ale producătorilor de materiale de construcţii se poate gasi Rw, indicele determinat în laborator, care poate fi cu 1...7 dB mai mare decât cel din situ, deoarece în laborator nu există transmisii pe căi colaterale - prin îmbinările dintre elementele de construcţii.*

O alternativă modernă la elementele tradiţionale o constituie structurile multistrat din elemente uşoare, de tipul plăcilor din gips-carton.

În cazul în care plăcile sunt montate pe un singur profil metalic şi vata minerală umple tot spaţiul dintre plăci, densitatea acesteia trebuie să fie $\rho \geq 50$ kg/m$^3$ pentru ca ea să contribuie implicit şi la creşterea indicelui de izolare.




În cazul în care plăcile sunt montate pe profile metalice independente densitatea vatei minerale poate fi $\rho \leq 50$kg/m$^3$, ea îndeplinind în această situaţie numai rol de fonoabsorbţie.




## Măsuri pentru creşterea fonoizolării în spaţiile Horeca:

Imperativul fonoizolării adecvate a spaţiilor într-o unitate Horeca derivă atât din reglementările legale expuse mai sus dar mai ales din nevoia de a asigura oaspeţilor un confort deplin în condiţiile funcţionalităţii simultane a diverselor funcţiuni implicate. Aspectele ce trebuie îndeobşte avute în vedere de specialistul acustician prevăd:

- protecţia împotrivă zgomotului aerian provenit din spaţii adiacente zgomotoase;
- protecţia împotrivă zgomotului aerian provenit din exteriorul clădirii;
- protecţia împotrivă zgomotului transmis pe cale structurală;
- protecţia împotriva zgomotului produs de echipamente;

- realizarea confortului acustic în spaţiile dedicate – restaurante, săli conferinţe şi multifuncţionale

Există multiple soluţii pentru atingerea acestor deziderate, unele dintre acestea simple şi uşor de adoptat dacă intervenţia se face la timp. Iată câteva:

1. În restaurant:

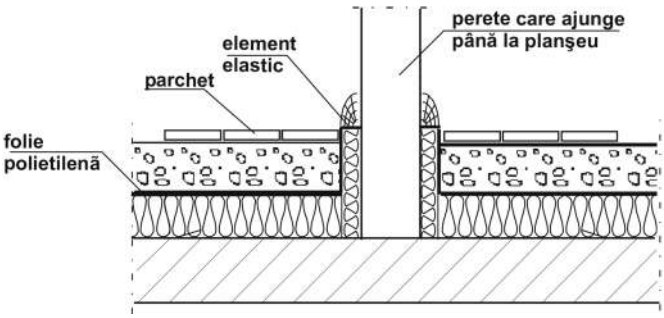
- aplicarea unor draperii din material textil la ferestre;
- aşezarea incintelor sonore (boxelor) şi a instrumentelor de percuţie, pe plăci din materiale elastice – de ex. cauciuc, cu o duritate de 50...60$^0$ Shore.

2. În camere:

- fonoizolarea tavanelor şi pereţilor cu plăci de gips-carton având la intrados vată minerală

3. Pentru izolarea la zgomotul de impact

(zgomotul produs de paşi, de dans sau de trântire de scaune în incinta restaurantului), care s-are putea propaga prin structură către camerele adiacente se impun măsuri de fonoizolare a pardoselilor/planşeului. O variantă a acesteia este aplicarea peste planşeu a structurii de „dală flotantă", în configuraţia „clasică":




Stratul fonoizolator se realizează din plăci de polistiren **ecruisat** (nu extrudat) sau din vată minerală cu densitate de minimum 100 kg/mc şi grosime de 4 cm; pentru reducerea substanţială a grosimii acestui strat, în loc de polistiren sau vată minerală poate fi prevăzută o membrană izolatoare la zgomot de impact.

4. Fonoizolarea elementelor de închidere:

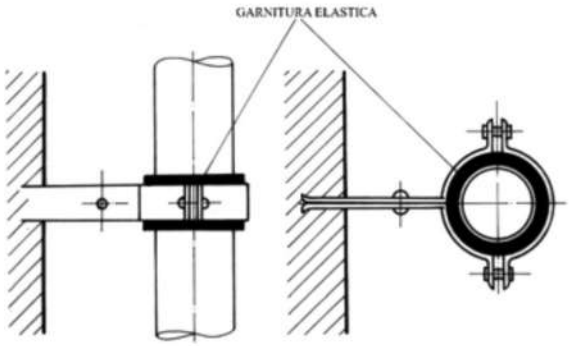
În vederea asigurării confortului acustic în unităţile funcţionale se propune adoptarea următoarelor măsuri:

- ferestre fonoizolatoare de tip termopan cu R'w ≥ 34 dB ;
- uşi fonoizolatoare, pline, din lemn, având R'w ≥ 38 dB.

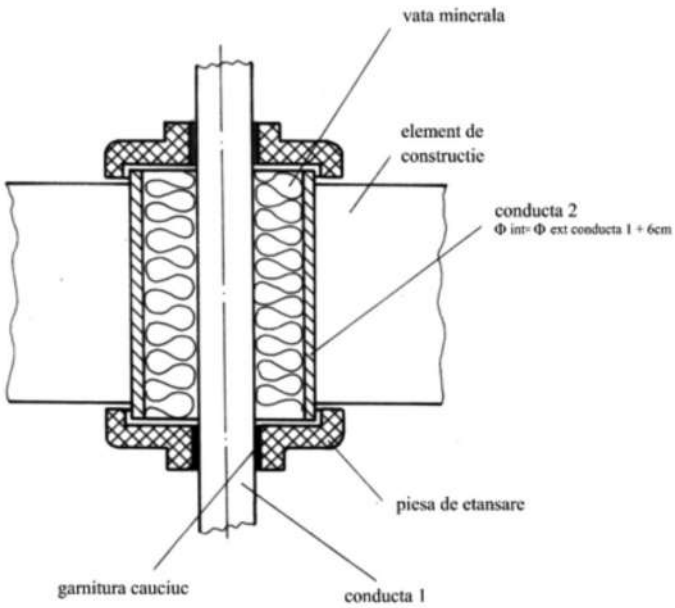
5. Măsuri speciale de izolare fonică

Pentru evitarea propagării zgomotelor aeriene şi de impact pe căi colaterale, se pot adopta următoarele măsuri:

- prinderea elastică a conductelor, prin intermediul unui material elastic (de exemplu cauciuc)




- trecerea conductelor prin elementele de construcţii, prin intermediul unor manşoane de cauciuc cu grosime de cca. 5 mm;
- realizarea închiderii ghenelor de instalaţii cu structuri duble din gips-carton;



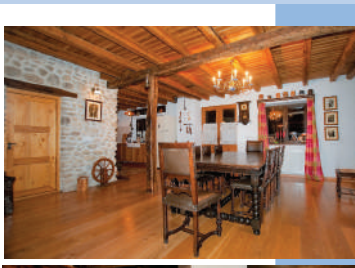

- evitarea montării prizelor pe pereţii alăturaţi, faţă în faţă (decalarea lor cu cel puţin 60 cm).

**Pe 29 mai, Satul Banului Guesthouse ne invită la o şezătoare organizată în gospodăria moşnenească care a luat fiinţă aici începând cu 2012, devenind în timp un hub al valorilor rurale autentice. Este un moment festiv al redescoperii traiului strămoşilor oamenilor din aceste locuri, al îndeletnicirilor lor după tradiţii păstrate sau recuperate în acest complex turistic. Odată ajunşi, veţi petrece 5 – 6 ore de încântare în prezenţa localnicilor şi a unor artişti care vă vor însoţi într-o călătorie în timp, către valori aparent pierdute, către valenţe familiare ale esteticii populare.**

# Şezătoare în curte la moşneni
## Satul Banului Guesthouse

Strămoşii localnicilor au fost moşneni, ţărani liberi care se puteau bucura de roadele muncii şi creativităţii lor, iar pentru ei moştenirea, cultura, educaţia şi spiţa de neam erau lucrurile cele mai importante, care le asigurau continuitatea şi prosperitatea. Era o lume a bunului gust, a decenţei, a respectului pentru înaintaşi, pentru valorile locale şi naţionale. Era o lume a echilibrului, bazată pe muncă şi pe un trai îndestulat, fără însă a fi ostentativ.

La acest eveniment veţi descoperi oameni din comunitatea locală implicaţi în educaţia şi cultura tradiţională, autentică. Iată câteva exemple:



- Ansamblul de dansuri populare, care va dansa Hora de la Măgureni, o horă compusă pentru oamenii satului;
- Demonstraţie de sculptură în piatră, realizată de sculptorul Mircea Tocaci, şi o expoziţie cu vânzare;
- Atelier şi expoziţie de bijuterii susţinut de Mari Roman;
- Demostraţie de împletire a coşurilor şi târnelor, realizată de meşteri locali;
- Prezentarea de produse apicole de la stupina din grădina vecinului.

Preparatele oferite sunt obţinute cu ingrediente procurate tot din cadrul comunităţii locale, după reţete tradiţionale care au fost redescoperite la bătrânele din sat. Se pregătesc aperitive, feluri principale calde şi deserturi absolut autentice, care ne stârnesc pofta încă de la descriere:

- felii de mămăligă rumenite, unse cu pastă de jumări şi ciuperci călite
- stufat de lobodă cu carne de porc
- clătite cu flori de salcâm
- pâine de casă
- limonadă cu căpşuni
- socată din flori adunate chiar din curtea casei

**Program:**
11.00 - Sosire invitaţi
11.30 - Deschiderea mesei
12.00 - Ansamblul de dans popular
13.00 - Demonstraţie de sculptură şi expoziţie
13.30 - Atelier de bijuterii cu motive tradiţionale
14.00 – Demonstraţie de împletire coşuri şi târne

Pachetul cuprinde următoarele servicii: bilet de intrare la şezătoare, acces la bufetul cu mâncare şi băuturi locale, acces la demostraţii şi ateliere. Copiii cu vârsta sub 7 ani au gratuitate.

Durata evenimentului: 5 - 6 ore

Transportul până la Satul Banului Guesthouse este asigurat de către fiecare participant pe cont propriu.

***Informaţii suplimentare la telefon 0758 997 997 - Ilona Sichim***

## Un concept autentic

La poalele dealurilor din Satul Banului, nu departe de Câmpina, s-a dezvoltat în ultimul deceniu un mic complex turistic bazat pe un concept tradiţional şi inovator în acelaşi timp. Proprietatea a luat naştere pe principiul păstrării autenticităţii şi obiceiurilor româneşti. În complex avem arhitectură tradiţională, sunt servite meniuri cu produse locale, se fac drumeţii în împrejurimi, vizite la meşteri populari, se organizează petreceri în jurul focului şi se petrec multe altele într-un peisaj rustic, natural, parţial ferit de tentaţiile telecomunicaţiilor de care am devenit dependenţi. Totul este ca o poveste materializată despre locurile acestea, despre familia care administrează proiectul, despre legăturile dintre trecut şi viitor.

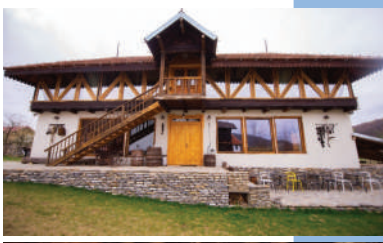
Este un loc în care nu ai cum să te plictiseşti decât dacă asta îţi doreşti cu adevărat. Nu e nicio problemă, nimeni nu te supune unui program strict – totul este să te relaxezi, chiar dacă obţii asta doar ascultând sunetul naturii de pe prispă. Impresionante sunt cele trei dormitoare de la etajul „hambarului", dintre care două au câte doi pereţi vitraţi integral, cu o privelişte de la care nu-ţi poţi lua ochii, în orice moment al zilei. Oricum, de jur împrejur vezi numai pomi, pajişti, dealuri împădurite, cu câteva case locuite în vecinătate. Curtea îmbie şi cu un pavilion, perne mari de pus direct pe iarbă, un adăpost mobil pentru ciobani şi, mai ales, o vatră „îngropată", în aer liber, cu canapele de jur împrejur, pentru petrecerea serilor de vară (şi nu numai). Este un mini-foc de tabără, tot mai apreciat în designul amenajărilor exterioare, cunoscut sub denumirea de „sunken fire" – foc îngropat, în traducere aproximativă.

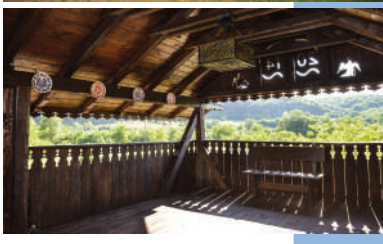
*Cei veniți aici au la dispoziție o casă muntenească într-o interpretare relativ inedită și o construcție care respectă tipicul hambarului. Deși pare că această combinație de rustic, vintage și câteva elemente urbane aduce cu sine anumite constrângeri estetice, efectul este chiar contrar; autenticul de aici lasă suficientă libertate creativității, iar aceasta se vede în comportamentul oaspeților, care trăiesc totul cu dezinvoltură. Camerele, intime și fermecătoare prin numeroasele obiecte decorative, cu paturi înalte amplasate lângă sobe tradiționale, au primit drept omagiu numele străbunicilor proprietarilor. Totul are o istorie, o semnificație, o invitație către imaginație.*

Toate spaţiile sunt decorate cu obiecte tradiţionale recuperate de proprietari din case părăsite, magazii sau hambare din zonă, ori cumpărate din târguri de vechituri – o pasiune de colecţionar care a stat de fapt la baza conceptului casei de oaspeţi. Inclusiv construcţiile au fost realizate, pe cât posibil, cu materiale recuperate de la case vechi şi cu mână de lucru locală. Amintirile de familie (fotografii vechi, vase de lut, căşti militare din Primul Război Mondial, dar şi reţete de mâncare sau dulceţuri) completează o atmosferă personalizată, uneori ca un miraj. Pornind de aici, există o mulţime de posibilităţi de petrecere a

timpului: **drumeţii, offroad, plimbări cu bicicleta sau cu şareta, călărie, cules de ciuperci (când e cazul), tenis la un teren din proximitate, motocross** ş.a.m.d.

Rămaşi „la bază", aici se pot face multe: **petreceri şi brunch-uri** în grădină (eventual la „groapa cu foc"), **întruniri corporate** în clădirea principală (spaţiul este destul de versatil), **mese în fânar cu preparate româneşti**, tot ce se poate organiza într-un spaţiu al libertăţii, dar şi al respectului pentru autenticitate, tradiţie românească şi, desigur, ecologie. Locul este perfect pentru evenimente corporate, private, dar şi pentru câteva zile petrecute cu familia, aproape de natură. Zona are o climă blândă, de tranziţie – nu este afectată nici de arşiţa verilor din Bărăgan, nici de ierni aspre cu zăpezi mari sau vânturi puternice, aşa că oaspeţii sunt bineveniţi în orice anotimp.





**Guest House Satul Banului**
Str. Vlaicu nr. 702C, Satul Banului
Măgureni, Jud. Prahova
**Tel.:** 0758 997 997; 0244 384 731
**E-mail:** contact@satulbanului.ro
**Website:** satulbanului.ro

Foto: Elle-Hughes - Pexels

# Pentru o relansare eficientă în Horeca: pregătirea profesională axată pe excelență

Articol de Patrick Pettenuzzo,
*jurnalist culinar și fondator Sărbătoarea Gustului în România*

Odată cu redeschiderea completă și fără restricții a unităților, profesioniștii din restaurație se confruntă cu o recuperare treptată și dificilă. În cauză este și recrutarea personalului, problemă deja complicată și veche, care odată cu criza din sănătate a crescut enorm. Sectorul restaurației va rămâne departe de nivelul de dinaintea crizei, potrivit diverselor sondaje europene, activitatea rămând în continuare în recul comparativ cu 2019.

## Stare de fapt

Dincolo de cifre, criza a dus la o schimbare a comportamentului consumatorilor. Livrarea şi vânzarea la pachet s-au impus şi sunt acum o parte integrantă a traseului clientului de restaurant. Pentru a dezvolta livrarea şi vânzarea la pachet, restauratorii au trebuit să adopte noi instrumente digitale, să înveţe cum să facă publicitate on-line. Modul de lucru este şi el afectat: acum trebuie să gestioneze în acelaşi timp şi sala de mese, dar şi livrările.

Aşadar, noile obiceiuri de consum au schimbat contururile restaurației, cu tendința de a le permanentiza. Criza sanitară continuă cu o problematică a dezvoltării afacerilor, cu tot mai mulți consumatori care doresc să se delecteze petrecând un anumit timp la masă. Aceasta înseamnă mai multe locuri la mese decât înainte şi oferte mai costisitoare. Prin urmare, va fi şi mai complicat în lunile şi anii următori să găsiți personal versatil, calificat şi motivat. Putem spune deja că lipsurile de personal sunt tot mai evidente şi vor crea dificultăți restauratorilor, iar acestea vor rămâne severe câțiva ani după 2022. Apare deci necesitatea înființării unui nou model economic pentru restaurant, începând cu recrutarea personalului.

## Așa e la noi

În România, starea proastă în care se află acum Horeca se dovedeşte cu atât mai profundă cu cât ne raportăm la vremuri mai vechi. Să ne gândim de exemplu la restaurantul Capşa, care a avut succes în perioada interbelică, atunci când adevărata gastronomie franceză a încântat simțurile bucureştenilor.

Dar despre managerii de azi putem spune că au fost formați de nomenclatura comunistă care a moştenit chiar ea deschiderea pieței din anii 1990, fără a avea neapărat prea multe aptitudini şi cu atât mai puțin probitate. Singurul lor talent a fost să aibă o evaluare bună din partea politicului şi a Securității atunci când piața s-a eliberat. Pe de altă parte, veniți din străinătate, investitorii şi mai puțin scrupuloşi au văzut în Horeca românească doar o afacere profitabilă rapid şi un fel de bancomat, dar la fel de mult şi o maşină de spălat bani pentru afaceri paralele.

Iată cum continuăm să ne dorim să spălăm ouă, să impunem restaurantelor boluri speciale şi gramaje de prisos pentru meniuri. Iată de ce în 1995 bucătarii erau instruiți să compună fişele tehnice ale rețetelor cu noțiuni de nutriție pentru că angajatul nu trebuia să înțeleagă noțiunile de economie rezervate elitelor; şi chiar astăzi în emisiunile populare de gastronomie, li se acordă un loc proeminent nutriționiştilor, în loc să fie vizibili bucătarii cu experiență care cunosc produsele, precum şi istoria bucătăriei (mai mult decât să copieze rețete), vorbind despre gastronomie cu inteligență, bun simț, cu referințe culturale. Pentru că aceste gramaje de pe meniuri nu au nicio semnificație şi niciun interes pentru client. Astăzi, ca întotdeauna, în restaurantele aşa-numite „înstelate", ceea ce

*Foto: Chez Henri Lyon*

*Foto: Monserrat-Soldú - Pexels*

contează este de fapt trasabilitatea şi prospeţimea produsului. Vi s-a întâmplat ca pe reţelele sociale să citiţi dialoguri între bucătari care se întreabă dacă este vorba de greutate brută sau netă? Aţi văzut vreodată un client venind cu cântarul de acasă? Greu de crezut.

Şi dacă, totuşi, vrei să te distrezi şi să scoţi din pepeni o echipă de servire, contestând o greutate, poţi observa modul în care ospătarii şi şefii de sală sunt pregătiţi în gestionarea reclamaţiilor clienţilor! Trebuie ştiut că pe litoral se întâmpla odinioară să fie facturat de 2-3 ori preţul anunţat al unui fel de mâncare, sub pretextul că ai avut 3 raţii, la decizia fie a bucătarului, fie a directorului economic, iar suplimentul încasat fără bon era apoi distribuit de echipă. Şi multe chelneriţe mi-au explicat ulterior cum aceste procedee au durat cel puţin până după anii 2000. În 2022, când spui în România că este interzis unui bucătar să spele ouăle şi că acesta este un standard european, o să găseşti consultanţi improvizaţi care îţi răspund „Aşa este la noi"; cum am vrea să mergem mai departe?!

## Bacșișul și prețul serviciului

Mai putem interveni cu un mic memento privind remuneraţiile oficiale şi cele "voluntare" care provoacă confuzie constantă şi neînţelegere. Toate discuţiile mele cu şefii Horeca, cu angajaţii, în toţi aceşti ani, arată o confuzie generală care reflectă o permanentă dezinformare. Aşa cum declaraţiile reprezentanţilor FIHR la televiziune arată o necunoaştere a subiectului, menţinută poate pentru a continua în acelaşi stil paternalist sau a pentru a păstra docilitatea angajaţilor.

Conform surselor oficiale din Franţa, ţara cu o mare tradiţie în servicii (ca să nu spunem mai mult), aceste două definiţii sunt obligatoriu de ştiut dacă ai fost pregătit într-o şcoală hotelieră adevărată:

- **Bacşişul** - este o sumă de bani dată de client unui muncitor salariat. Chiar dacă rămâne o practică tradiţională în anumite meserii (ospătar de cafenea, lucrător la benzinărie etc.), este întotdeauna opţional şi lăsat la latitudinea clientului. Nicio profesie nu o poate cere.
- **Preţul serviciului** - este un procent perceput prin adăugare şi este inclus în preţ. El trebuie neapărat prevăzut în valoarea notei de plată sau facturii, iar preţurile afişate trebuie să fie exact cele care urmează a fi achitate efectiv de către client, deci inclusiv serviciile.

Este bine de ştiut că în Franţa, în restaurante sau în unităţile unde se consumă băuturi, unde se oferă un anumit serviciu, toate documentele (preţuri, meniuri etc.) trebuie să includă cuvintele „preţul serviciului este inclus", urmat de procentul aplicat. Lipsa menţiunii serviciului pe meniu sau în notă înseamnă că personalul este remunerat cu un salariu fix. În acest caz, plata unui bacşiş de către client se face voluntar. Astăzi, spre deosebire de vechea metodă de plată în numerar, tranzacţiile

cu cardul sunt raportate şi impozitate automat. Însă datorită acestui anunţ, un angajat din industria restaurantelor sau hotelurilor care primeşte un bacşiş cu cardul nu va mai trebui să îl declare la taxe. Prin urmare, aceste tranzacţii vor scăpa de impozitul pe venit şi de contribuţii. Bacşişurile plătite cu cardul în cafenele şi restaurante vor fi scutite de taxe. Preşedintele Franţei, Emmanuel Macron, a făcut acest anunţ în septembrie anul trecut la Lyon, în cadrul Salonului Internaţional de Restauraţie, Hotelărie şi Alimentaţie (SIRHA): „Am decis că bacşişurile plătite cu cardul bancar vor fi fără taxe pentru angajatori şi pentru angajaţi".

## Cum să atragi oameni noi în meseriile alimentației publice?

- Prin valorizarea profesiilor în Horeca, vizând modificarea condiţiilor de muncă, prin intervenţia asupra planificării programului;
- Prin creşterea salariilor, cu stimulente din cifra de afaceri, raportate la satisfacţia clienţilor, de exemplu;
- Mizând pe anumite profiluri, de pildă pensionari sau studenţi; afacerea trebuie acum să se adapteze angajatului său, fiind flexibilă în ceea ce priveşte contractele şi orarele;
- Făcându-şi timp pentru pregătirea angajaţilor săi, în funcţie de postul lor, dar şi de valorile unităţii; instruirea are un cost, dar ulterior va face posibilă păstrarea personalului în timp ce creşte productivitatea;
- Fidelizând angajaţii prin implicarea lor în diferite activităţi (gestionarea stocurilor, administrare, comunicare etc.), prin delegarea pentru anumite activităţi care denotă încredere; pentru a păstra noii angajaţi, este într-adevăr important ca aceştia să înţeleagă rostul a ceea ce fac şi să fie implicaţi în decizii;
- Prin stabilirea de noi metode de recrutare, prin adoptarea cooptării interne; această metodă face posibilă reţinerea personalului existent implicându-l în recrutarea de noi angajaţi.

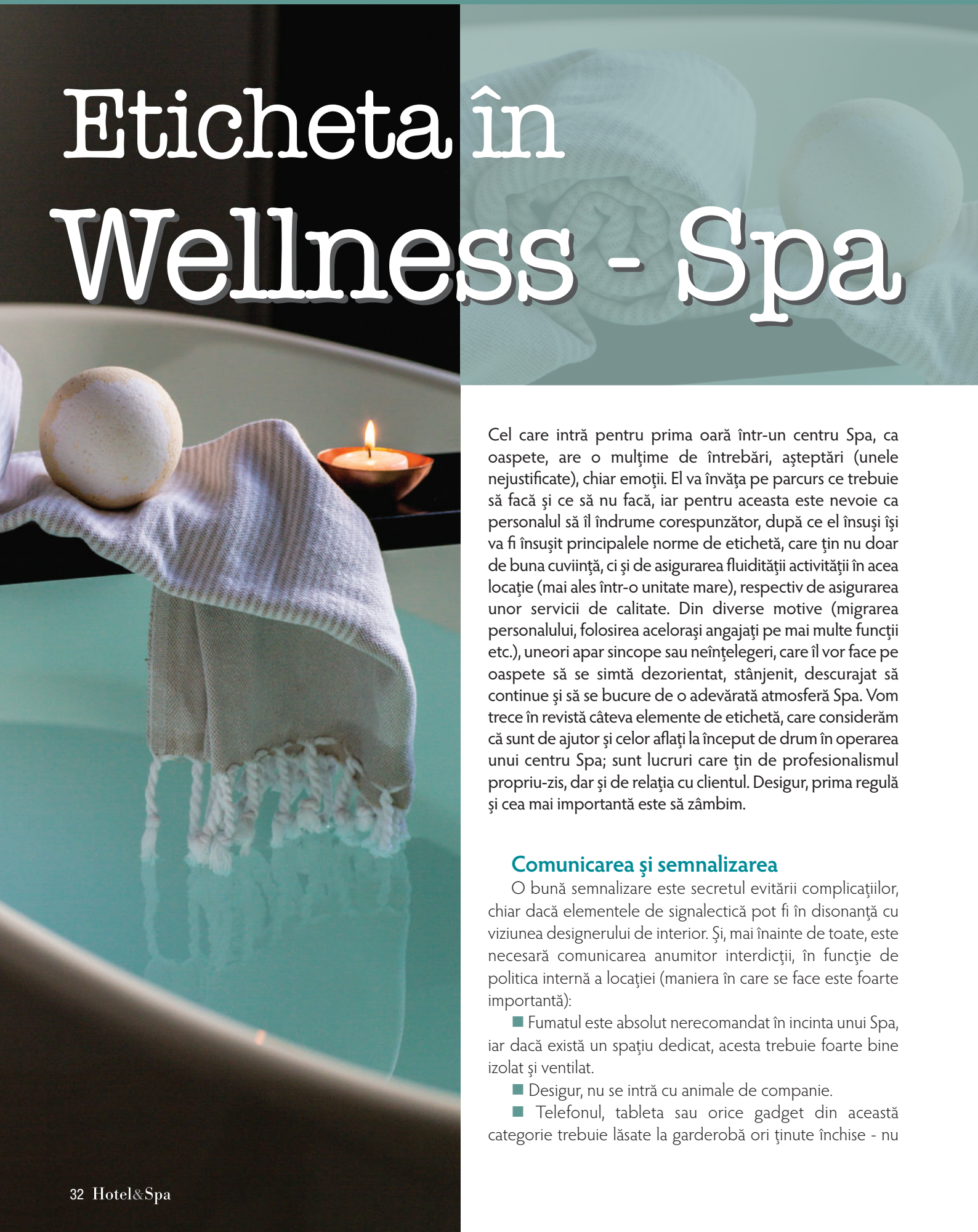
Criza însăşi va determina conştientizarea nevoii de a schimba metodele de recrutare şi reţinere a angajaţilor. Prin urmare, profesioniştii din restauraţie vor trebui din nou să se adapteze, să facă un pas înapoi faţă de abilităţile lor dobândite şi faţă de modurile lor de a face un lucru, imaginându-şi noi metode de organizare şi noi proceduri.

În încheiere, vom menţiona faptul că premierul Nicolae-Ionel Ciucă s-a întâlnit pe 31 martie, la Palatul Victoria, cu

Nicolas Schmit, comisarul european responsabil cu ocuparea forţei de muncă şi drepturile sociale. Domnul Ciucă doreşte să folosească banii europeni pentru modernizarea ţării şi crearea de noi locuri de muncă în România, iar comisarul european a remarcat rata scăzută a şomajului din ţara noastră şi calitatea dialogului social, subliniind că sunt necesare investiţii în sectorul digital şi în educaţie, pentru a creşte nivelul de pregătire profesională.

**Patrick-Pierre Pettenuzzo**
Président fondateur & Conseiller culinaire
E-mail: patrick@sarbatoarea-gustului.ro
Tel : +40 744 524 990
www.sarbatoarea-gustului.ro

# Eticheta în Wellness - Spa



Cel care intră pentru prima oară într-un centru Spa, ca oaspete, are o mulțime de întrebări, așteptări (unele nejustificate), chiar emoții. El va învăța pe parcurs ce trebuie să facă și ce să nu facă, iar pentru aceasta este nevoie ca personalul să îl îndrume corespunzător, după ce el însuși își va fi însușit principalele norme de etichetă, care țin nu doar de buna cuviință, ci și de asigurarea fluidității activității în acea locație (mai ales într-o unitate mare), respectiv de asigurarea unor servicii de calitate. Din diverse motive (migrarea personalului, folosirea aceloraşi angajați pe mai multe funcții etc.), uneori apar sincope sau neînțelegeri, care îl vor face pe oaspete să se simtă dezorientat, stânjenit, descurajat să continue și să se bucure de o adevărată atmosferă Spa. Vom trece în revistă câteva elemente de etichetă, care considerăm că sunt de ajutor și celor aflați la început de drum în operarea unui centru Spa; sunt lucruri care țin de profesionalismul propriu-zis, dar și de relația cu clientul. Desigur, prima regulă și cea mai importantă este să zâmbim.

## Comunicarea și semnalizarea

O bună semnalizare este secretul evitării complicațiilor, chiar dacă elementele de signalectică pot fi în disonanță cu viziunea designerului de interior. Și, mai înainte de toate, este necesară comunicarea anumitor interdicții, în funcție de politica internă a locației (maniera în care se face este foarte importantă):

- Fumatul este absolut nerecomandat în incinta unui Spa, iar dacă există un spațiu dedicat, acesta trebuie foarte bine izolat și ventilat.
- Desigur, nu se intră cu animale de companie.
- Telefonul, tableta sau orice gadget din această categorie trebuie lăsate la garderobă ori ținute închise - nu

se poate vorbi de relaxare răspunzând la apeluri, mesaje sau e-mailuri. În definitiv, fiecare decide ce face în timpul de relaxare, problema însă este că îi va deranja pe ceilalţi din jurul său. Ar fi bine ca regula să fie aplicată chiar şi când este vorba de proceduri cosmetice clasice (pedichiură, de pildă), permiţându-se însă accesul la reviste sau cărţi.

■ Nu se intră cu bijuterii sau alte obiecte de valoare. Ar fi indicat să existe un spaţiu destinat depozitării acestora, pentru cei care nu le-au putut lăsa acasă; este un aspect care conferă oaspeţilor un anumit confort psihic.

## Igiena

Este bine ca duşurile să existe (şi să fie "promovate") în cât mai mult puncte cheie: la vestiar, în scop igienic, în zona de piscină sau hidromasaj, înainte de o procedură sau tratament. Duşul înlătură mirosul de parfum care i-ar putea irita pe ceilalţi, dar este recomandat şi atunci când oaspetele iese din cada cu hidromasaj sau piscină, care au apă clorurată; este contraindicat ca aceste substanţe să fie transportate şi mai adânc în piele, prin intermediul masajului.

## Programarea

În momentul în care se face programarea pentru o procedură, clientul trebuie sfătuit să ajungă cu 10 – 15 minute mai devreme. Este oricum o marjă necesară pentru ca el să nu sosească la Spa în urma unei curse contra-cronometru – nimic nu este mai puţin productiv pentru o şedinţă, fiind nevoie de ceva timp pentru ca acesta să "intre în atmosferă". Odată ajuns, după recepţie, oaspetele trece pe la vestiar şi poate face un duş. Dacă a sosit prea devreme, este bine să poată face o baie de aburi sau o saună, un hidromasaj ori să intre în piscină, ca etape pregătitoare pentru un masaj, de pildă. Sosirea mai devreme cu câteva zeci de minute poate face experienţa Spa mai interesantă, în contextul în care anumite facilităţi oricum sunt puse în funcţiune. În cazul celor care sunt oaspeţi pentru prima dată, ar fi bine ca un angajat să le prezinte eventuale oferte, chiar să le fie oferit un tur al Spa-ului. Lucrurile sunt un pic mai complicate la unităţile aglomerate (Spa de zi într-o zonă urbană, sau într-un resort în plin sezon, unde clientul este captiv, ori unde Spa-ul este chiar punctul forte al locaţiei) - aici marja de timp necesară poate fi ridicată la 20-30 de minute.

## Acustica

Există permanent întrebarea: "Cum şi cât se poate vorbi într-un Spa?". Greu de răspuns, atâta vreme cât ai o piscină, unde vin eventual şi copii, sau un grup de tineri care vor să socializeze în saună sau jacuzzi (sau un instalator care rezolvă o urgenţă). Regula ne duce către cât mai multă linişte şi este important ca saloanele de tratament şi zonele de relaxare să fie bine izolate fonic. Şi în saloanele de tratament, desigur, se poate vorbi, dar pe un ton jos (se poate spune că există o tonalitate specifică). În general, oaspetele urmează exemplul, atitudinea terapeutului.

Sunt de preferat gesturile line, fără mişcări bruşte, chiar dacă terapeutul are un alt client imediat după aceea sau clientul şi-a amintit că trebuie să ajungă undeva. Invitaţia de a părăsi sala sună ceva de genul „aştept în faţa uşii să vă conduc".

## Cine pe cine masează

Dacă se poate opta, oferiţi clientului posiblitatea de a alege cine îi face masajul – un bărbat sau o femeie. În general, sunt preferate femeile (circa trei sferturi dintre solicitări, indiferent de sexul clientului). Şedinţa va urma anumite proceduri, dar maseurul să nu fie un „automat" (şi, chiar dacă are experienţă, nici un „clarvăzător"). Oamenii trebuie încurajaţi discret să-şi exprime dorinţele (mai multă sau mai puţină presiune, intensitatea muzicii mai mică, temperatura). Dacă nu va avea tot confortul, clientul se va concentra pe ceea ce îl deranjează şi nu va reveni.

## Nuditatea - controverse

Eticheta privind nuditatea este tot mai rar o problemă în lumea modernă. De cele mai multe ori, se intră în Spa după ce au fost lăsate la vestiar majoritatea hainelor, cu excepţia unui slip, în cazul utilizării piscinei. Probabil nu a rămas niciun Spa care să nu ofere halat de baie, eventual papuci de unică folosinţă. Totuşi, mai există reţineri sau restricţii în privinţa nudităţii, din considerente culturale sau religioase, ori nelinişti personale rezultate din educaţie.

Există proceduri în care oaspetele poate sta îmbrăcat (refexoterapie, Reiki, tratamente faciale, unele proceduri Thai massage)... în orice caz, trebuie să fim foarte atenţi la respectarea protocoalelor privitoare la respectarea intimităţii.

În privinţa masajului, cultura europeană şi americană merg pe ideea de a rămâne expusă doar acea parte care este masată, restul fiind acoperit cu un material textil. Lenjeria intimă de unică folosinţă (şi nu lenjeria proprie) este totdeauna de preferat, din motive igienice, dar şi practice – lasă mai multă libertate maseurului. Dar să vedem câteva practici pe acest subiect, din diferite culturi:

- **Marea Britanie, SUA, Australia, Caraibe:** se practică o anumită decenţă în mod tradiţional, cei mai mulţi oameni purtând costume de baie în saune, băi de aburi sau jacuzzi. Japonia: În locaţiile tradiţionale, sexele sunt în general separate, iar nuditatea poate fi întâlnită uneori. „Decenţa" este respectată folosindu-se un prosop utilizat şi în igiena curentă, care se stoarce şi se pune pe cap.
- **India:** Tratamentele ayurvedice presupun lipsa completă a hainelor şi se realizează de persoane de acelaşi sex cu cel tratat.
- **Orientul Mijlociu:** Există întotdeauna o separare între sexe, iar femeile de religie musulmană intră fără haine în hammam, deşi regulile le impun acoperirea organelor genitale.
- **Scandinavia, Rusia:** Se acceptă nuditatea în cazul familiei sau cu prietenii de aceeaşi vârstă, iar în Spa-urile aglomerate există zone separate pentru bărbaţi şi femei. Costumele de baie nu sunt purtate în saune şi băi din motive de igienă şi se obişnuieşte utilizarea unui prosop, astfel ca la saună să nu se stea direct pe lemn.
- **Europa Centrală, spaţiul germanic:** Aici există o atitudine mai relaxată faţă de nuditate, precum şi unele convingeri ferme privind igiena (şi aici costumele de baie sunt considerate neigienice). Oamenii nu se feresc de nuditate în grup, chiar şi în prezenţa sexului opus. Prosoapele sunt folosite pentru a sta pe ele şi a le pune sub picioare la saună.

# LEIDA încredere reciprocă în profesionalism

Daniela Ciurescu
**LEIDA Impex**

**O unitate Horeca de succes din zilele noastre are nevoie de flexibilitate, dar, în acelaşi timp, trebuie să se bazeze pe un concept bine stabilit, abordat holistic până la cel mai mic detaliu. Se ţine cont de fluxuri, de design, de acelaşi nivel al calităţii pe toate palierele, de la dotare până la efectuarea serviciului în sine. De aceea, Leida şi-a dezvoltat în timp capacitatea de a aborda proiecte complete, la cheie, în care diversele dotări şi funcţionalităţi să fie compatibile, îmbinându-se armonios.**

Bazându-se pe o selecţie atentă a furnizorilor şi colaboratorilor săi, Leida poate prelua integral un proiect, ducându-l la bun sfârşit, fie că este vorba de un restaurant, bar, cofetărie, recepţie de hotel, centru Spa sau altă facilitate Horeca. Iată câteva propuneri pentru cei care vor să investească în dotarea unui asemenea centru de profit, astfel încât activitatea respectivă să fie cât mai eficientă.

## Dotări la cheie pentru cofetărie, patiserie, gelaterie

Cu Leida puteţi dota complet o astfel de unitate, începând cu proiectarea, dotarea cu echipamente, ustensile şi mobilier specific, inclusiv consumabile.

**Vitrinele frigorifice** pot fi adaptate designului general, cu exigenţele fireşti privind soluţiile tehnice şi de marketing, punând în valoare produsele expuse şi păstrându-le calitatea. Fiecare vitrină poate fi proiectată şi produsă în funcţie de nevoile particulare ale fiecărui spaţiu. Noile game dispun de tehnologii care reduc frecvenţa operaţiunilor de mentenanţă, sunt dotate cu tehnologii de control de ultimă generaţie şi au funcţii dintre cele mai diverse. Totul cu consum minim de energie.

**Maşini de îngheţată** de diferite capacităţi, care vor oferi clienţilor îngheţată preparată după reţete autentice. Acestea pot funcţiona automat sau manual, în funcţie de calităţile produsului pe care dorim să îl obţinem.

## Proiecte SPA

Leida Impex poate implementa un proiect Spa la cheie, începând cu proiectarea, continuând cu dotările (inclusiv mobilier, echipamente şi diverse facilităţi – saune, cabine

emoţionale, mese de masaj, jacuzzi, instalaţii pentru meloterapie şi cromoterapie etc.) şi încheind cu decoraţiuni, consumabile şi preparate speciale pentru conceptul integrat ales – creme, unturi, săruri, uleiuri, nămoluri sau amestecuri de plante. Vă recomandăm cu căldură implementarea unui concept Haslauer Kurland (Germania), de mare succes pe piaţa europeană, care imprimă Spa-ului dumneavoastră personalitate şi capacitatea de a vă orienta spre trendul Eco, natural, autentic. Leida vă poate oferi dotarea completă şi un flux stabil de produse.

## Dotări pentru evenimente

Saloanele pentru evenimente sunt proiectate astfel încât să poată fi adaptate în funcţie de tipul evenimentului, numărul de participanţi ş.a.m.d. Acest lucru a fost împrumutat şi în restauraţia clasică, ce are nevoie de mai multă mobilitate. Pentru a face faţă în orice situaţie, vom alege atât echipamente fixe, cât şi echipamente care să poată fi amplasate după dorinţă.

Conform ultimelor tendinţe, evenimentele se pot desfăşura şi cu o extindere a spaţiului util către terase sau piscine, ori se vor organiza direct în aer liber, de aceea oricând vă pot fi de folos **echipamente mobile**. Cu ajutorul acestora puteţi organiza un eveniment oriunde poate fi aplasat echipamentul dotat cu facilităţile necesare: refrigerare, încălzire, cuptor, chiuvetă, depozitare.

**O vitrină pentru vin** va reprezenta o soluţie practică pentru angajaţi, dar în acelaşi timp va fi şi un element de marketing, reflectând varietatea ofertei şi grija pentru a servi vinul la temperatura corectă. Un astfel de echipament modern poate stoca sute de sticle, având temperaturi diferenţiate pe rafturi, iar LED-urile care luminează interiorul oferă o imagine mirifică prin uşile de sticlă.

**Mobilierul luminos** din materiale termoplastice este întâlnit tot mai des în restaurante, baruri şi spaţii pentru evenimente, datorită efectului lor spectaculos într-o atmosferă nocturnă, încântând în acelaşi timp prin designul modern, care îşi poate găsi locul în orice tip de amenajare. Un bar luminos, de exemplu, devine imediat centrul atenţiei în orice spaţiu.

## Pentru un hotel memorabil

Succesul servirii micului dejun sau al unui **bufet suedez** va depinde totdeauna de echipamentele utilizate – chaffing dish-uri, supiere, recipiente de păstrare la rece, tăvi de prezentare etc. Acestea vor păstra proprietăţile produselor servite, garantând standardele de calitate pe care le urmărim.

**Căruciorul pentru bagaje, elementele de sign-valectică, echipamentele pentru room service** vor face diferenţa în modul în care este percepută ospitalitatea şi profesionalismul unui hotel. Câteva obiecte sau accesorii din gama de lux vor pune o amprentă unică asupra locaţiei, care nu se va şterge foarte uşor. Nu în ultimul rând, cosmeticele pentru baie, camere şi celelalte spaţii, aparţinând unui brand renumit, vor deveni elemente etalon, care pot întregi serviciile personalizate oferite.

**LEIDA IMPEX SRL**
Bd. Titulescu nr. 163,
Sector 1, Bucureşti
**Tel/Fax:** 004 021 210.20.07
**Web:** www.leida.ro | **Facebook:** facebook.com/Leida.ro

Leida
FONDAT 1993

# Program umanitar de sprijin pentru refugiații din Ucraina la OAR București

*„Sunt momente când cel mai important este să fim uniți, umani și să ajutăm necondiționat pe cei aflați în nevoie. Le suntem recunoscători și le mulțumim tuturor celor care participă la această acțiune umanitară. Este o perioadă în care fiecare gest contează. Important este să rămânem implicați și uniți, să fim recunoscători pentru tot ceea ce avem și să îi ajutăm pe cei aflați în nevoie."*
**- Emil Ivănescu, președintele filialei OAR București**

Ordinul Arhitecților din România - Filiala București se implică active în acțiunile umanitare privind refugiații. Cu sprijinul Primăriei Sector 1, MNAC, UAUIM, Alumil, Wienerberger, Holcim, Hai cu Autocarul, am realizat un program umanitar de sprijin în vămile din Siret și Isaccea.

Din cauza numărului mare de persoane vulnerabile, copii, mame care vin din Ucraina, a timpului de ședere mare la frontiera, ajutorul umanitar este esențial.

Adresa la care se pot primi donațiile este str. Sfântul Constantin Nr. 32 (lângă liceul Cervantes, vizavi de Parcul Cișmigiu). Toate donațiile sunt înregistrate la sediul filialei OAR Filiala București și vor ajunge la persoanele refugiate din Ucraina. Program pentru centru de primire: luni/joi – orele 08:30 – 20:00

Persoane de contact de la OAR - Filiala București:
**0787 759 335** – Irina Mihalache
**0727 710 477** – Cornelia Burcuș

*Lista de obiecte necesare:*
- Pampers – toate mărimile inclusiv pentru adulți
- Lapte praf – inclusiv sortiment fără lactoză
- Termosuri mici
- Termosuri mari
- Tetine
- Sticluțe cu biberon
- Genți termoizolante
- Role hârtie
- Hârtie igienică

## Caravana OAR spre Vama Siret

În data de 2 Martie 2022, ora 23:00, de la sediul OAR București au plecat două autocare către Vama Siret pentru a aduce refugiați, circa 80 de persoane, către București. În același timp au fost duse ajutoarele colectate la sediul filialei atât către refugiații din țară cât și către Ucraina.

## Caravana OAR spre Vama Isaccea

În data de 18 martie am primit la filiala OAR Bucuresti un număr impresionant de donații. Acestea au fost transportate la centrul de ajutor mama & copil pentru refugiați ucraineni.

La întoarcerea în București ne-au însoțit în autocar 50 de refugiați - mame și copii – pe care i-am preluat de la centrul de sprijin, respectiv de la Vama Isaccea.

- Coșuri pentru gunoi
- Role saci menajeri (mari)
- Role saci menajeri (mici)
- Pungi tip maiou
- Pungi alimentare
- Scaune rulante
- Cadre mers
- Cârje ortopedice reglabile
- Cafetiere
- Cărți de colorat
- Creioane colorate
- Chei deschidere capac SIM telefon mobil
- SIM-uri

# Gala Anualei de Arhitectură

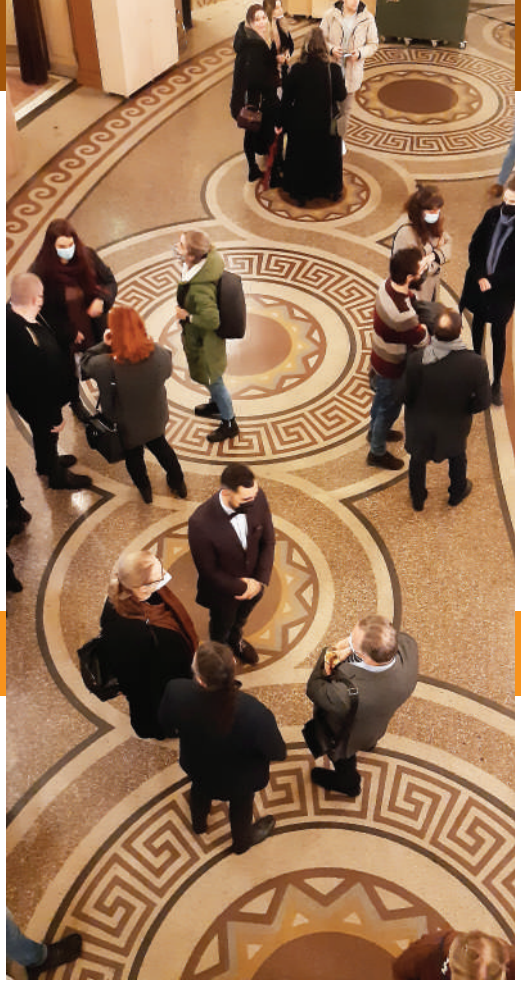
## București, decembrie 2021, Ateneul Român

Fiecare dintre galele celor 19 ediții ale Anualei de Arhitectură s-a desfășurat în câte o locație specială din Capitală; în 2021, la aniversarea a 20 de ani de existență a Ordinului Arhitecților din România, a fost ales Ateneul Român, o clădire emblematică pentru arhitectura și cultura românească. Pe 7 decembrie 2021, am participat la acest eveniment special, unde am distribuit ultima ediție a revistei.

Manifestarea s-a desfășurat în cele mai stricte condiții de siguranță sanitară, participanții intrând pe bază de certificate COVID sau teste rapide și purtând măști de protecție pe întreaga durată a evenimentului. Recepția a avut loc în rotonda Ateneului, unde invitații au putut socializa într-un spațiu amplu, deschis, iar gala propriu-zisă s-a desfășurat în sala mare de spectacole, sub renumita cupolă a edificiului, marcându-se împlinirea celor 20 de ani ai OAR printr-o ambianță festivă, dar și de reverență pentru locație. Gala a încununat efortul organizatorilor făcut de-a lungul întregului an, care a cuprins evenimente conexe, promovare, constituirea juriilor, organizarea concursului de proiecte ș.a.m.d.

Unul dintre evenimentele remarcabile din cadrul Anualei de Arhitectură a fost Aniversarea OAR București de la Așezămintele Ion I.C. Brătianu din București, pe 8 octombie 2021, la care am participat și noi.

Tema (și logo-ul) acestei ediții a fost „7111 COD CAEN", prin care ni s-a atras atenția că un procent impresionant de construcții din România nu sunt realizate prin decizia finală a profesionistului arhitect și proiectant: *„Prin Anuala de Arhitectură București 2021, chestionăm cum și dacă piața de construcții și proiectare, direcțiile antreprenoriale, inițiativele de stat și particulare pot regla singure calitatea arhitecturii și a construcțiilor sau mai este nevoie de altceva, acel altceva care să ofere o anumită stabilitate și echilibru. Dacă în unele țări europene, profesia de arhitect este protejată ca profesie liberală, în alte țări ea pare a fi la îndemâna oricui. Cazul României este paradigmatic. Arhitect sau non-arhitect, profesionist sau ne-profesionist, toți pot avea codul CAEN 7111 pentru propria firmă, codul specific activității de arhitectură. Pe de altă parte, ne displac orașele autohtone, dar ele sunt definite, în final, prin negocierea unor părți în care, de multe ori, profesioniștii nu au decizia finală. În România, proiectarea construcțiilor pare realizată de specialiști, dar, în practică, ea se subordonează unui demers total diferit:*



*profesionistul, arhitectul, proiectantul devin uneori o entitate fără drept de decizie finală într-o firmă. Și atunci cum se construiește Orașul? Cum obținem calitatea în arhitectură, în urbanism și construcții? Complexitatea și implicațiile proiectării clădirilor au făcut ca societatea să legifereze faptul că soluțiile de arhitectură pot fi livrate doar de echipe specializate de arhitecți, ingineri, profesioniști în arhitectură, urbanism, design și construcții. Realitatea ne arată, însă, că lucrurile sunt departe de a se desfășura astfel. Specialistul în proiectare pierde teren în fața unor abordări empirice, al căror efect, din păcate, îl resimțim cu toții."*

Anuala de Arhitectură București 2021, ediția a XIX-a, trage astfel un semnal de alarmă asupra condiției de decizie a profesionistului român, condiție ce determină calitatea construcțiilor în mediul autohton. Trebuie să repunem în discuție rolul arhitectului, al specialistului în construcții și valoarea unui mediu de calitate. Incongruențele legislative, etapele de avizare, glosarul de termeni în arhitectură și construcții, îmbunătățirea legii 184, codul construcțiilor, legea 50, legea 10, legea 350, cercetarea și inovarea tehnologică, amprenta de carbon, toate acestea au fost teme de dezbateri publice în recenta ediție a Anualei de Arhitectură București, o dezbatere și un think tank la nivel național, dar și internațional, despre rolul arhitectului și al profesionistului în societatea de astăzi.

## Premiile Anualei de Arhitectură București, 2021

### Arhitectură construită

● *Juriu:* Octavio MESTRE, Jonathan SERGISON, Hildegard BRANDL, Holger MEYER, Pit KUFFER

● *Premiul secțiunii „Arhitectură construită / arhitectura locuinței individuale":* Casa cu copac (arh. Dan Enache, arh. Călin Radu, arh. Alice Ioniță, arh. Andrei Alexa)

● *Premiul secțiunii „Arhitectură construită / arhitectura locuinței colective":* Urban Spaces – Badea Cârțan 13 (arh. Eliza Yokina, arh. Adrian Soare)

● *Premiul secțiunii „Arhitectură construită / arhitectură publică" și "Cel mai bun client de arhitectură 2021":* Muzeul Atelier Școala de la Piscu (arh. Cosmin Pavel, arh. Cristina Constantin)

●*Premiul secțiunii„Arhitectură construită / arhitectură și patrimoniu":* Palatul Marmorosch Blank Bank – The Marmorosch Hotel (arh. Adrian Soare, arh. Cristina Popescu, arh. Andrei Cumpănășoiu)

●*Premiul secțiunii „Arhitectură construită / peisaj și spațiul public":* SERA Eden (arh. Corvin Cristian, arh. Șerban Roșca, arh. Petru Lăluț)

## Arhitectura amenajărilor interioare

● *Juriu:* Marc JAY, Kristoffer Lindhardt WEISS, Angela KOVÁCS, Bogdan CIOCODEICĂ, Cătălin NĂSTĂSOIU

● *Premiul secțiunii „Arhitectura amenajărilor interioare / amenajări rezidențiale":* Penthouse Strada Varșovia (arh. Corvin Cristian, arh. Alina Stoica, arh. Alia Al-Jabbari, arh. Vlad Hani)

● *Premiul secțiunii „Arhitectura amenajărilor interioare / amenajări horeca" (ex aequo):* Velocità (arh. Corvin Cristian, arh. Șerban Roșca, arh. Petru Lăluț) și Casa Popeea (arh. Adrian Manea, arh. Elena Kella, RIBA 20026147, arh. Liviu Suveica)

● *Premiul secțiunii „Arhitectura amenajărilor interioare / amenajări corporate și retail":* Microsoft HQ România (arh. Corvin Cristian, arh. Adrian Oancea, arh. Șerban Roșca, arh. Claudiu Bică, arh. Alina Stoica, arh. Iulian Ungureanu, arh. Ana Mălăianu, arh. Alia Al-Jabbari, arh. Tudor Coraci, arh. Petru Lăluț, arh. Vlad Hani)

● *Premiul secțiunii „Arhitectura amenajărilor interioare / expoziții, standuri și scenografie":* Dușmance ale

poporului (arh. Cosmina Goagea, arh. Justin Baroncea, arh. Constantin Goagea)

● *Premiul secțiunii „Arhitectura amenajărilor interioare / design de obiect":* Rastelul Monkey (arh. Alina Moise)

## Arhitectură și cercetare

● *Juriu:* Ileana TUREANU, Mirela DUCULESCU, Andra PANAIT, Mihai DUȚESCU, Alex CĂLIN

● *Premiul secțiunii „Cercetare prin arhitectură / carte de arhitectură”:* Ctitorii ale oamenilor liberi. Arhitectura bisericilor de zid ale românilor din zonele de graniță dintre Oltenia, Muntenia și Transilvania (1700-1850) - arh. Matei Eugen Stoean

● *Premiul secțiunii „Cercetare prin arhitectură / arhitectură și experiment”:* A treia ipostază - arh. George Marinescu, arh. Maria Daria Oancea

● *Premiul secțiunii „Cercetare prin arhitectură / diplome de arhitectură” - Integrare urbană:*

Locuire pe strada George Georgescu - Vlad Olaru; Extinderea Seminarului Teologic Roman - Ruben Pintea (ex aequo)

## Arhitectură de portofoliu

● *Juriu:* Mario KUIBUȘ, Irina MELIȚĂ, Adrian MOLEAVIN, Mihai MUNTEANU, Cristina ENACHE

● *Premiul secțiunii „Arhitectură de portofoliu / arhitectura locuinței”:* Casa pe care ți-o poți construi singur (arh. Laura Mazâlu, arh. Gabriel Chivu, arh. Ștefan Mircea, arh. Thomas Herrera); Habitatges Sistema 360 (arh. Francec Buixeda, arh. Jean Craiu, arh. Alexandra Demetriu, arh. Maria Barcina) - ex aequo

● *Premiul secțiunii „Arhitectură de portofoliu / arhitectură publică”:*

Muzeul de artă Sara Hildén (arh. Cosmin Anghelache, arh. Astrid Rottman, arh. Cassandra Pop)

● *Premiul secțiunii „Arhitectură de portofoliu / amenajări de interior”:* Murghiol Bungalows (arh. Miruna Pribeagu, arh. Georgiana Spiridon, arh. Andreea Panescu Ghinea, arh. Flavia Pesuc, arh. Diana Pătrașcu, arh. Pribeagu Dan Gabriel).

Pentru mai multe detalii și noutăți, puteți accesa:
www.anuala.ro
www.oar-bucuresti.ro
Facebook: anuala.arhitectura

# OPTBR: OPERAȚIONALIZAREA STRATEGIEI DE DEZVOLTARE A TURISMULUI BALNEAR

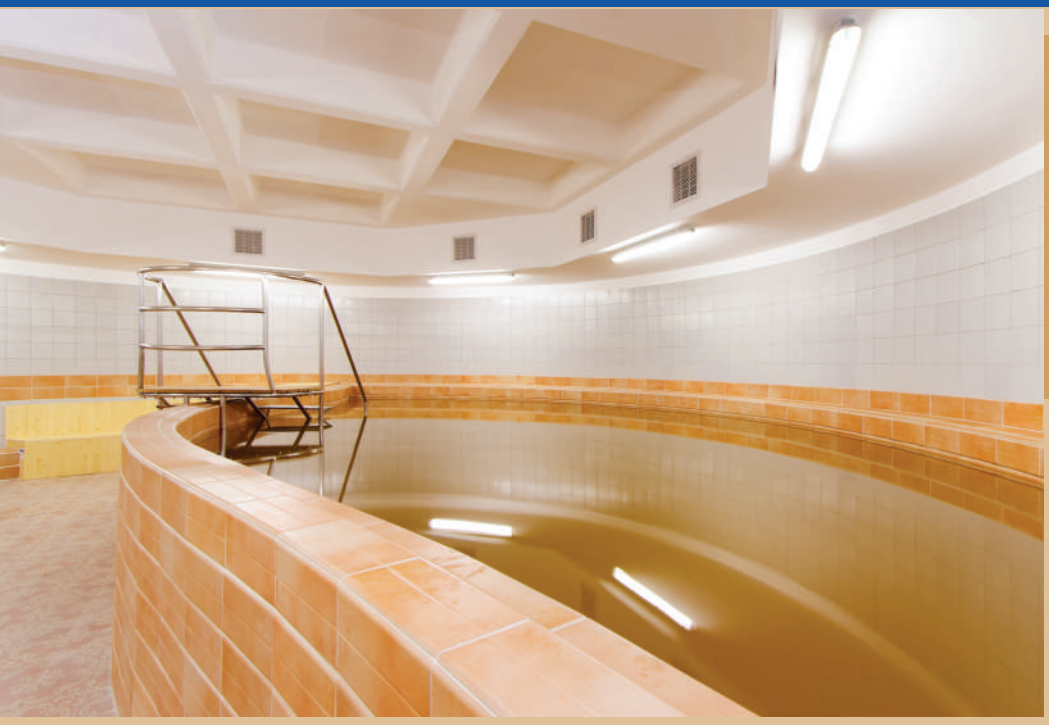
**În martie 2022, Organizația Patronală a Turismului Balnear din România (OPTBR) a trimis Ministerului Antreprenoriatului și Turismului o adresă în urma căreia domnul ministru Constantin Daniel Cadariu a înființat un grup de lucru dedicat operaționalizării Strategiei de dezvoltare a turismului balnear, compus din specialiști din minister și din asociațiile și instituțiile din domeniu (OPTBR, Institutul Național de Recuperare, Medicină Fizică și Balneoclimatologie, Asociația Română de Balneologie, Asociația Națională a Stațiunilor Balneare și Balneoclimatice din România).**

În susținerea activității grupului de lucru, OPTBR participă cu întreg consiliul de conducere. Până în prezent, discuțiile s-au axat pe:

- Necesitatea adoptării unor măsuri urgente de sprijin pentru operatorii economici din domeniul balnear, considerat prioritar de Ministerul Antreprenoriatului și Turismului;
- Realizarea primelor drafturi ale unei analize de oportunitate privind înființarea unei scheme de minimis din fonduri publice naționale pentru operatorii economici care activează în stațiunile balneare și balneoclimatice și ale cheltuielilor eligibile, materiale care vor fi studiate și finalizate în viitoarele întâlniri ale grupului de lucru de la MAT;
- Măsurile pe care MAT urmează să le adopte în vederea transpunerii Directivei nr. 2011/24/UE a Parlamentului European și a Consiliului din 9 martie 2011 privind aplicarea drepturilor pacienților în cadrul asistenței medicale transfrontaliere;
- Proiectul OPTBR de acordare a unor vouchere de sănătate, după modelul existent în alte țări europene, pentru persoanele asigurate care au suferit de Covid 19 și celor cu boli cronice care sunt expuse la forme severe de boală, pentru a-și întări imunitatea.

Domnul Ministru Cadariu consideră o prioritate adoptarea unor măsuri urgente pentru operatorii economici din sectorul balnear, în contextul în care lipsa sprijinului ar duce la grave dificultăți în desfășurarea activităților curente, cu impact direct și asupra veniturilor statului și a creșterii ratei șomajului în România.

În adresa OPTBR semnată de președintele organizației, domnul Nicu Rădulescu a solicitat implementarea Strategiei de dezvoltare a turismului balnear, document la elaborarea căruia această organizație și-a adus contribuția, miza fiind consolidarea sectorului balnear ca actor competitiv pe piețele turistice interne și internaționale. În ultima perioadă, sectorul balnear a fost afectat direct de efectele pandemiei, de restricțiile impuse în activitatea de tratament balnear, fără întrerupere, timp de aproape doi ani, care au determinat scăderi drastice de venituri, peste care se suprapune acum povara tarifelor majorate la energia electrică și gazele natural. „Pandemia de COVID-19 a readus în prim plan importanța prevenției și a unei imunități puternice în politica de sănătate a fiecărui stat. Turismul balnear are ca obiectiv central tocmai îmbunătățirea permanentă a stării de sănătate a populației

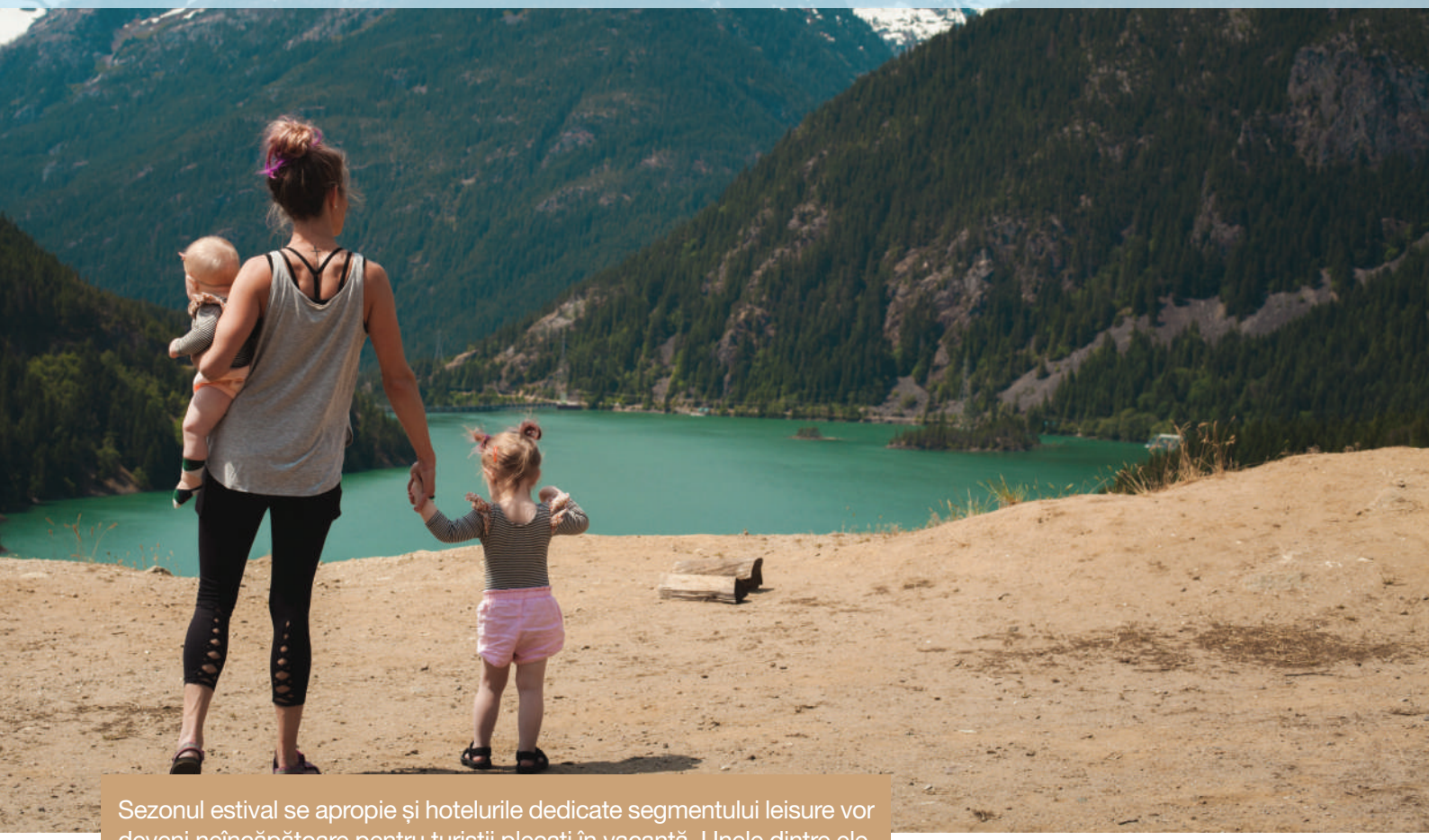


prin asistenţă medicală de recuperare şi balneară. În toată această perioadă, centrele de tratament balnear au sprijinit cu succes, prin terapiile care nu au fost restricţionate, eforturile de diminuare a presiunii exercitate de pandemie asupra sistemului medical la nivel naţional, fie prin serviciile medicale atât de necesare pentru afecţiunile cele mai răspândite şi de cele mai multe ori cronice, ca alternativă la accesarea serviciilor medicale în spitalele şi unităţile similare suprasolicitate, fie chiar prin programe de tratament care au fost folosite pentru recuperarea specifică post-COVID-19, prin valorificarea factorilor naturali de cură. Cu sprijinul dumneavoastră, implementarea Strategiei ar oferi o direcţie clară de dezvoltare a sectorului balnear, respectiv o abordare strategică pe termen mediu, dar mai ales lung, care va suplimenta în mod constant aportul pe care acest domeniu turistic poate să îl aducă la economia naţională", arată domnul Nicu Rădulescu.

**Organizaţia Patronală a Turismului Balnear din România a fost înfiinţată în 1993, cu scopul principal de susţinere a promovării şi dezvoltării turismului balnear autohton, din 2006 fiind membru al Asociaţiei Europene a Staţiunilor balneare, ESPA. Din 2021, funcţia de Vicepreşedinte ESPA este ocupată de doamna Iuliana Tasie, Vicepreşedinte OPTBR.**

***https://romanian-spas.ro/***

# Unde merg și ce așteptări au turiștii în 2022



Sezonul estival se apropie și hotelurile dedicate segmentului leisure vor deveni neîncăpătoare pentru turiștii plecați în vacanță. Unele dintre ele, cel puțin, și poate acestea doar pentru o perioadă limitată. Pentru a înțelege cum putem atrage oaspeți sau cum putem prelungi durata unui sejur, este necesară o privire către obiceiurile de consum de anul acesta. Este o perioadă provocatoare, în care se prefigurează un entuziasm al călătoriilor, după încheierea pandemiei, dar se accentuează semnele unei crize economice, în speciale energetice, și efectele imprevizibile pe plan politic și economic ale războiului din țara învecinată nouă. Despre tendințele generale privind dotările hotelurilor am vorbit mai mult în ediția trecută; este cazul să discutăm și despre tendințele privind călătoriile din vara aceasta și perioada imediat următoare. Acestea vor avea efect asupra gradului de ocupare al hotelurilor și ne vor da direcții mai clare privind ofertele cu care hotelierii trebuie să vină în întâmpinarea clienților. Chiar dacă unele dintre aceste tendințe vizează destinații exotice, cu siguranță vom avea ceva de învățat și de împrumutat în oferta pe care o facem aici, în România. Știind aceste lucruri, vom găsi căi de a deveni atractivi și în contextul turismului internațional, cu care concurăm fără a mai ține cont de granițe.

## Contextul economic, sanitar și politic

Turismul românesc se bazează pe o clientelă internă, care reprezintă (în anii fără evenimente) peste 75% din numărul total al turiștilor găzduiți de hoteluri, ceea ce nu este neapărat măgulitor. Conform datelor furnizate de Institutul Național de Statistică, anul trecut s-au cazat în hotelurile românești mai puțin de 840.000 de turiști străini, majoritatea aflați în călătorii de afaceri (circa 58%). Situația a fost, de fapt, bună comparativ cu 2020, când incomingul a fost aproape desființat de situația

sanitară – 450.000 de turişti străini. La începutul acestui an a fost constatat un reviriment, ceea ce arată că efectele pandemiei sunt pe cale să dispară. Teoretic, ar trebui să ajungem la nivelul din anii anteriori pandemiei, când la noi veneau anual 2,5 – 2,8 milioane de turişti străini care să stea efectiv la hotel. Ca o paranteză, Franţa primeşte anual peste 80 de milioane de turişti străini, aproximativ la acelaşi nivel cu Spania şi SUA; şi nici măcar aceste cifre nu sunt relevante, ci zilele de şedere şi sumele cheltuite de acei călători, care sunt cu totul altele, comparativ cu România, unde turistul străin cheltuieşte în medie puţin peste 500 de euro într-un sejur.

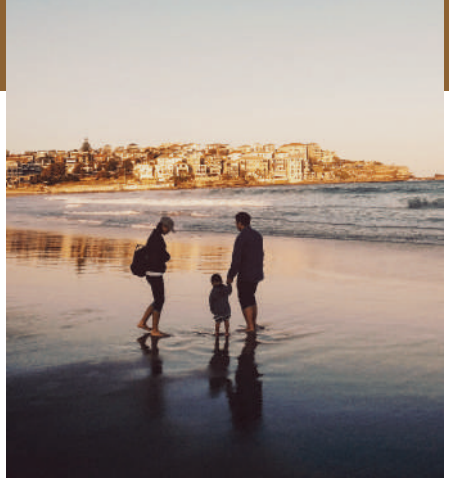
Situaţia se complică din cauza evenimentelor din Ucraina. Teoretic, este o problemă regională, care nu ar trebui să afecteze ţări precum Spania, Franţa sau Italia. Şi totuşi, rezervările au început să scadă imediat după declanşarea conflictului – sesizabil în Europa Occidentală, dar dramatic în ţările din vecinătatea Ucrainei (Polonia, Ungaria, Estonia etc.), chiar şi în vecinătatea extinsă – Bulgaria sau Croaţia. Scăderile rezervărilor la zboruri către aceste destinaţii au scăzut chiar şi cu 50% într-o primă fază, dar lucrurile se ameliorează cu timpul. Situaţia s-a înrăutăţit şi din cauza preţurilor energiei, care crescuseră oricum, dar şi a dificultăţilor în achiziţionarea unor produse precum cerealele sau uleiul de floarea-soarelui, provenite de multe ori din Ucraina şi Rusia. Transporturile, de orice fel, inclusiv cele pentru turişti şi cele pentru aprovizionare, au problemele lor, care vin pe cale de consecinţă. O parte din resursele turismului au fost alocate refugiaţilor ucraineni, efectele fenomenului urmând a fi evaluate la un moment dat. Conform multor specialişti, Europa în general este afectată ca imagine, ca destinaţie sigură, în special din perspectiva turismului pe distanţe lungi, şi, orice s-ar face, revenirea ospitalităţii europene de după pandemie va fi destul de dificilă. Este important să ştim toate acestea, pentru a vedea ce putem face în perioada imediat următoare, cât putem fi de creativi, având în minte ce îşi doresc amatorii de călătorii din această perioadă şi cum putem contrabalansa efectele nedorite ale războiului din ţara vecină şi dificultăţile economice inerente.

## Destinaţii şi experienţe preferate în 2022

Călătoriile de relaxare sunt tot mai frecvent decise în funcţie de stilul de viaţă al celor ce călătoresc. Se caută experienţe interesante, explorări nu neapărat comode, în cadrul cărora oamenii descoperă rarităţi, locuri uimitoare, de vis.

Mulţi vor să trăiască aceste experienţe împreună cu cei dragi, în natură şi aer liber, cu multă mişcare şi socializare. Drumeţiile, navigarea cu barca sau caiacul, urmărirea animalelor sălbatice şi păsărilor, traseele lungi pentru o fotografie spectaculoasă dau mai mult sens vacanţelor.

Ca o reminiscenţă a perioadei pandemice, la nivel european se caută pentru cazare locaţii relativ izolate, ferite de trafic şi aglomeraţie, cu evitarea hotelurilor de tranzit. Multe asemenea experienţe se trăiesc în familie, iar timpul alocat este extins la mai multe săptămâni, pentru a cunoaşte în profunzime locurile, oamenii şi culturile lor (un fel de concedii sabatice). Familia participă, de asemenea, la evenimente importante din existenţa ei – aniversări, etape în evoluţia şcolară a copiilor (examene), ritualuri religioase specifice (Bar Mitzvah).



Iar aceste evenimente depind în principal de oamenii care participă, de aceea locul poate fi oriunde; hotelierul sau operatorul de turism poate face propuneri atrăgătoare.

Ca destinaţii internaţionale, se pare că vor fi preferate zone mai puţin aglomerate: regiuni din Italia precum Umbria, Pluglia, Sicilia, coasta de vest a Franţei, de preferat cu peisajele ei rurale sau semiurbane, ţări europene mai puţin cunoscute, sălbăticia nealterată şi aerul curat din Tasmania, pădurile cu gorile din ţările africane fără conflicte, casele retrase de pe plajele braziliene, drumeţiile pe munţi înalţi, inclusiv Everest, croaziere pe Mediterana cu iahtul sau alte tipuri de ambarcaţiuni care să presupună o oarecare distanţare socială. Din tot acest pattern nu este exclus turismul cultural, dar el este oarecum privit ca un bonus la ceea ce se urmăreşte, adică relaxarea, detoxifierea sub toate formele (inclusiv digitală), reîncărcarea bateriilor.

Un trend relativ recent, remarcat de mulţi operatori, este turismul aşa-numit „genealogic", prin care oamenii care locuiesc în diverse ţări sau regiuni, mai ales cele cu o imigraţie intensă, doresc să îşi găsească strămoşii; plecând de la aceasta, se va contura o vacanţă „all-inclusive" memorabilă, pe care călătorii o trăiesc cu intensitate. Oarecum în mod asemănător, devin tot mai mulţi cei care pleacă în călătorii spirituale, în căutarea locurilor unde au trăit personaje şi lideri spirituali ce le-au marcat personalitatea, ori unde au avut loc evenimente istorice remarcabile. Acest fapt poate fi observat şi la noi, de exemplu la siturile istorice din Munţii Orăştiei, sau Băile Herculane, ori pelerinajele religioase, dar se pare că mai este loc pentru iniţiative turistice. Oraşele mari, cu obiective istorice, de arhitectură sau pur şi simplu pentru enterteinment, rămân şi ele destinaţii dezirabile, ca city break sau pentru participarea la un eveniment punctual, dar nu mai mult decât atât. Oamenii sunt încă reticenţi din perspectivă medicală.

## Călătorii individuale

Foarte populare sunt călătoriile individuale, prin care subiectul porneşte singur sau împreună cu câţiva prieteni cu speranţa că va întâlni oameni noi care au aceleaşi concepţii şi stil de viaţă. Este o modalitate de a avea mai mult control asupra timpului şi traseului, care va fi stabilit doar în linii mari, lăsând mai mult loc pentru adaptabilitate şi flexibilitate. Uneori, se alege ca loc de cazare un spaţiu confortabil, stabilit

pentru câteva săptămâni, şi în rest „se lasă lucrurile să curgă", fără niciun program sau prejudecată; la final, călătorul va rămâne cu senzaţia că a cunoscut nu doar o comunitate, ci o regiune întreagă. Deseori, se creează o legătură afectivă cu spaţiul respectiv şi călătorul va reveni periodic, dorind să găsească noi şi noi curozităţi.

Sejurul poate include scurte călătorii cu elicopterul, maşina de teren sau cu o ambarcaţiune, vizând locuri pitoreşti, populate de animale sălbatice. Acestea din urmă vor fi observate în mediul lor firesc, fără a le perturba existenţa cu zgomote sau gaze de eşapament, aşa cum se întâmplă deseori în turismul de masă. Canotajul, mici croaziere cu barje vintage pe Nil sau alt fluviu, safari-urile (de preferat fără partea de vânătoare) sunt o formă de a atinge aceste obiective în turismul internaţional. Sunt turişti care aleg destinaţii dintre cele mai inedite: de exemplu în Mongolia, pentru a ajuta păstroii de acolo să îşi mute tabăra de iarnă, călărind, vânând şi locuind cu ei. Sau urmărind o eclipsă de soare în Patagonia, campând acolo şi trăind o perioadă în sălbăticie, cu resurse limitate, astfel încât călătorul să iasă din zona lui de confort (bineînţeles, cu o asistenţă profesionistă, care să îi ofere siguranţă). Ori plecând cu vaporul pe Nil, de la vărsare, şi ajungând pe calea apei şi prin junglă sau savană la fauna spectaculoasă din Rwanda.

În general, se constată o creştere pe segmentul călătoriilor private personalizate. Resursele financiare nu trebuie să fie neapărat mari, deoarece segmentele de confort pot fi diferite, datorită flexibilităţii agenţilor din turism.

## Tehnologia omniprezentă

Cu câţiva ani în urmă vorbeam de dorinţa oamenilor de a se rupe de online în cadrul unor sesiuni Wellness/Spa, lucru care este valabil şi astăzi. Totuşi, foarte puţini călători sunt dispuşi să aleagă o destinaţie turistică fără a uza de tehnologie, chiar şi numai într-o primă fază, în care îşi culeg informaţii. De fapt, tehnologia este omniprezentă, începând cu paşapoartele digitale pentru vaccinuri (COVID – 19 nu este singura problemă) până la tot felul de notificări în timp real; călătorii o folosesc practic pe tot parcursul călătoriei, în măsura în care au acces la aceasta. De asemenea, se mizează tot mai mult pe variantele

contactless, care aduc mai multă siguranţă sanitară şi rapiditate în tot ceea ce înseamnă transportul, check-in / check-out, numeroase servicii care nu necesită prezenţa umană. Tehnologiile AR/VR (augmented reality/ virtual reality) cresc în importanţă, prin soluţii precum tururi virtuale ale camerelor, facilităţilor hotelului, atracţiile turistice vizate în călătorie. Cu ajutorul tuturor acestora, călătorul simte mai multă siguranţă în planificarea şi petrecerea sejurului.

## Personalizare şi sprijin din partea agenţiilor

Agenţiile de turism, cu toate dificultăţile pe care le-au întâmpinat de când s-au dezvoltat sistemele de rezervare on-line, şi-au redefinit raţiunea de a exista oferind servicii noi, personalizate, acolo unde internetul îşi arată limitele. Călătorii au nevoie de îndrumare pentru fiecare aspect al călătoriei lor, în plus faţă de recenzii sau descrieri a cărăr obiectivitate nu poate fi garantată sută la sută. Există şi multe intervenţii din partea serviciilor de marketing, care sunt greu de identificat. Mai sunt importante aspecte legate de siguranţă/criminalitate, sănătate, asigurări, programarea unor itinerarii speciale, evitarea aglomeraţiei, relaţiile cu autorităţile etc. Companiile de turism pot interveni în această zonă cu servicii personalizate şi unele chiar o fac, depăşind acel stadiu în care se urmărea doar conexiunea între punctul A şi punctul B.

## Durabilitatea ca element cheie

Sustenabilitatea şi scăderea amprentei de carbon este o tendinţă care a penetrat industria companiilor de transport, inclusiv aeriene. Călătorii sunt atenţi la acest aspect şi vor să afecteze cât mai puţin mediul prin activităţile lor, fapt care se observă şi la căutările de pe Internet. De asemenea, turiştii au aşteptări din ce în ce mai mari privind transparenţa entităţilor de turism cu privire la iniţiativele lor de sustenabilitate . Aproape 70% dintre călători se aşteaptă ca industria să ofere mai multe opţiuni de călătorie ecologice, 40% fiind de acord să aleagă mijloace de transport care să protejeze mediul, iar aproape jumătate dintre călătorii europeni consideră gestionarea deşeurilor ca fiind cea mai importantă problemă de mediu. De la iniţiative precum lipsa plasticului în Horeca la reducerea emisiilor de carbon, brandurile din turism trebuie să se conecteze cu călătorii lor în toate aceste zone de interes. Uneori, nu contează timpul alocat călătoriei, privite ca o experienţă în sine. Bineînţeles, există şi un segment de turişti care trec peste aspectul ecologic şi vor să utilizeze cât mai eficient timpul, prin urmare apelează la curse rapide individuale sau împreună cu prietenii sau familia.

# URSA GLASSWOOL BiOnic

Vata de sticlă URSA este de acum produsă printr-un proces inovativ BiOlogic și tehnic.

Astfel, obținem cel mai bun material izolator, ideal pentru toate cerințele de izolare termică și fonică în locuințe sau alte construcții.

Îmbinând natura cu tehnologia de ultimă oră, vata de sticlă URSA BiOnic aduce în orice casă cele mai înalte performanțe energetice, la cel mai bun raport cost-calitate!

URSA BiOnic performance

Vată de sticlă sănătoasă, confortabilă, sigură și sustenabilă.

Pentru detalii tehnice despre produsele URSA, vizitați-ne la www.ursa.ro!

Termoizolații pentru un mâine mai bun

URSA

Leida
FONDAT 1993

# ECHIPA LEIDA

## UN PARTENERIAT BAZAT PE ÎNCREDERE RECIPROCĂ ÎN PROFESIONALISM

*De 29 de ani dedicați cu pasiune domeniului HoReCa*

**SOLUȚII NOI PENTRU**

- Transport și expunere catering
- Patiserii, cofetării, gelaterii
- Echipamente mobile
- Mobilier luminos
- Livrări de mâncare family sau individuale
- Vitrine de vinuri
- Cărucioare de vinuri, deserturi, flambé

DOTĂRI COMPLETE PENTRU HOTEL, RESTAURANT, BAR, CATERING, BUFET SUEDEZ

Bd. Nicolae Titulescu nr. 163, Sector 1, București,
Tel./Fax: + 40 21 210 20 07; Mobil: + 40 722 235 577
E-mail: office@leida.ro, www.leida.ro

PROGRAMĂRI VIZITE ȘI CONSILIERE:
LUNI-VINERI, 9.00-17.00