



### Šiame numeryje:

- Siekiantis abipusiai laimėti
- Rinkos perspektyvos Baltarusijoje
- Sėkmingo verslo buveinė

## NAUJIENA

### Alternatyvios rinkos paieškos Baltarusijoje

2008 m. pabaigoje UAB „Hrono fasadai“ specialistai užmezgė ryšius su kolegomis iš Baltarusijos. Lietuviai viešėjo Minske, vėliau atsakomojo vizito buvo atvykę kaimyninės šalies atstovai.

Pasak UAB „Hrono fasadai“ pardavimų direktoriaus Tomo Astrausko, vizito į Baltarusiją tikslas buvo dar vienos alternatyvos rinkos paieškos. Įmonė savo produkciją eksportuoja į Didžiąją Britaniją, Daniją, Norvegiją, Airiją, Latviją ir kitas šalis, tad pirmieji žingsniai į Baltarusijos rinką įmonės vadovams taip pat atrodo perspektyvūs.

Baltarusijos architektų sąjungoje vykusiame susitikime dalyvavo apie 120 svečių – architektų, statybininkų, projektuotojų.

UAB „Hrono fasadai“ atstovai susitikimo dalyviams pristatė įmonės veiklą, įgytą patirtį, naują produkciją, tai, kuo galėtų būti naudingi baltarusių rinkai.

T. Astrausko teigimu, baltarusiai parodė susidomėjimą įmonės veikla, kalbėdami, jog ateinančiais metais jų šalyje numatoma daug statybos darbų. Todėl UAB „Hrono fasadai“ tikisi sulaukti konkrečių pasiūlymų.

Po šio susitikimo įvyko atsakomasis vizitas Lietuvoje – Baltarusijos architektai bei keletas užsakovų lankėsi UAB „Hrono fasadai“ gamykloje ir įmonės biure. Čia svečiai detaliau susipažino su įmonės veikla. Planuojama tęsti abiejų šalių pokalbį dėl konkrečių projektų ir galimo bendradarbiavimo.

*Miros, smilkalų ir aukso...*

*Entuziazmo, laimės ir ištvėrmės...*

*Poilsio, santarvės ir džiaugsmo...*

*Tikėjimo, vilties ir meilės...*

*P pinigų, sėkmės ir sveikatos...*

*Šypsenų, draugų ir romantikos...*

*Ramybės, šilumos ir jaukumo...*

*Stiprybės, šviesos ir stebuklų...*

*2009-aisiais linkime viso ko geriausio!*

## PATIRTIS

### Kokybiški produktai – laiku

- Šiuolaikiškai įrengtame UAB „Hrono fasadai“ Aliuminio apdirbimo ceche per mėnesį pagaminama apie 10 tūkst. kv. metrų aliuminio fasadų.
- Pasak cecho vadovo Justino Lyvos, naujomis įvairios paskirties staklėmis ir įrengimais dirba 65 patyrę specialistai.
- Ceche pjaunami, valcuojami, gręžiami aliuminio profiliai, gaminiai surenkami iš detalių ir paruošiami montavimui.
- Dirbama su naujomis pjovimo, frezavimo staklėmis ir įrenginiais, todėl užsakymai atliekami kokybiškai ir laiku.



## RAFINUOTA

### „North Star“ – gimusiems po laiminga žvaigžde

Vilniuje, Šiaurės miestelyje baigiamas statyti daigafunkcinis kompleksas „North Star“ („Šiaurinė žvaigždė“). Projekto autoriai įsitikinę, jog dirbantieji šiame komplekse turėtų jaustis lyg gimę po laiminga žvaigžde.

Tokį įvaizdį naujai statomam biurų, komercinių ir gyvenamųjų namų kompleksui parinko jo statytojas „MG Valda“, nuo pirmų žingsnių rūpinęsis itin aukšta objekto kokybe. Įmonė atidžiai rinkosi generalinį statybų rangovą bei įvairių dalių rangovus (tarp jų – ir UAB „Hrono fasadai“) bei medžiagų tiekėjus.

Šio 7 ir 5 aukštų veik 11 000 m<sup>2</sup> ploto biurų pastato statytojai siekė atsižvelgti į skirtingus būsimų nuomininkų poreikius. Įrengtos sudėtingos ir kokybiškos inžinerinės sistemos, apsaugos sistemos, moderni pastato valdymo sistema, pažangus informacinių technologijų tinklas, tad po ranka bus viskas, ko gali prisireikti darbo vietoje.

Novatoriškas statytojų požiūris užkoduotas jau pačiame projekte: jo autoriai architektai S. Talandzevičius ir M. Leliūga sukūrė nepretenzingą rafinuoto ir



santūraus skandinavų dizaino kompleksą, kuriame dominuoja bendros erdvės – patalpų konfiguracija ir dydį nuomininkai gali keisti pagal savo poreikius.

Dviejų korpusų „North star“ biuro tūris apdailintas kokybiškais medžiagomis: tamsiomis natūralaus akmens plokštėmis ir brangiais stiklo paketais.

Pastato ilgasis fasadas atgręžtas į pietryčių pusę, tad saulės šviesa lydės darbuotojus veik visą dieną. Namu savininkai, patyrę sandarių patalpų trūkumus, šįkart rinkosi varstomus langus, kad biurų patalpos būtų vėdinamos ne tik priverstinai, bet ir natūraliu būdu.

Nuo kito pavojaus – saulės spindulių kaitros – vidų saugo specialūs stiklo paketai su „Sun Guard HP Neutral 61“ stiklais. Jais įstiklintas 3600 m<sup>2</sup> plotas (skalūnas dengia dar 4500 m<sup>2</sup> fasadų plotą).

„Kaip ir kiekvienam originaliam objektui, „North Star“ pastatui parengėme specialų fasadų techninį projektą su individualiais konstrukciniais sprendimais, - pasakojo UAB „Hrono fasadai“ projektų vadovas Audrius Guzikauskas. – O kokybiški ir inovatyvūs darbai truko beveik pusę metų.“

Užtat dabar važiuojant pro šalį, solidus pastatas yra lengvai identifikuojamas kaip sėkmingo verslo buveinė. Atsisakius pigių ir abejotinų sprendimų, nekilnojamo turto vystytojų laukia solidi graža – klientų pagarba ir dėkingumas.

## DOSJĖ



### „Abi pusės turi jaustis laimėjusios“

*Būtent tokį tikslą kasdieniuose susitikimuose su įvairiausių profesijų atstovais kelia Tomas Astrauskas.*

*„Praėję metai savo permainingumu buvo bene įspūdingiausi mano karjeroje - o ateinantieji patikrins atsparumą stresui“, - optimizmo nestokoja UAB „Hrono fasadai“ pardavimų direktorius, savo srities sėkmės garantu laikantis puikius santykius su kolektyvu.*

### Esate sakęs, jog į „Hrono“ įmonių grupę atėjote planuotai...

Prieš šešerius metus baigęs statybos ekonomikos ir verslo magistro studijas dirbau vidutinio dydžio statybinėje įmonėje. Įvykdęs keletą nekilnojamojo turto projektų bei įgavęs visokeriopos statybinės patirties nusprendžiau išbandyti save „Hrone“, nes ši įmonė atitiko visus mano keliamus lūkesčius.

### Kuo išskirtinis darbas pardavinėjant fasadų projektus?

Darbas „Hrono“ įmonių grupėje teikia neišdildomos patirties ir daug pažinčių su įvairiais klientais. Jis tikrai ypatingas - kiekvieną dieną ei-

damas į darbą nežinau, su kuo susidursiu: su statybos ekspertu, profesoriumi, kunigu, sportininku, psichologu, politiku, bankininku, šiaip šnekoriu ar aferistu. Nepaisant to, keliu sau vienintelį tikslą: kad abi derybinės pusės jaustųsi laimėjusios.

### Kodėl verta bendradarbiauti su UAB „Hrono fasadai“?

Šiandien Baltijos šalyse geresnių nėra. Pabandykite – įsitikinsite!

### Ar (ir jei taip – koks) juntamas pardavimų sezoniškumas?

Čia ne žemės ūkis, kur pasėjus šiandien, derlius surenkamas tik po metų. Pardavimuose darbų mažiausiai liepą ir per Kalėdas. Beje, mano antroji profesija – persikūnijimas į Kalėdų senelį (*juokiasi*).

### Kokios charakterio savybės privalo būti būdingos pardavimo specialistui?

Lengviau būtų atsakyti į klausimą, kokių savybių pardavėjui nereikia. Svarbiausia - tik gerai sutardamas su kolektyvu galiu klientą įtikinti pasirinkti mūsų komandą projektui įgyvendinti. Kiekvienas laimėtas projektas man kelia vis didesnę pasitenkinimą mano darbu. Šiuo metu itin svarbi savybė – atsparumas stresui.

### Kaip pailsite – kokius laisvalaikio praleidimo būdus renkatės?

Geriausias poilsis – su šeima. Tačiau labai prie širdies ir aktyvus laisvalaikio leidimas: rankinis, krepšinis, skvošas, važinėjimasis dviračiais, kelionės, koncertai...

### Kokie Jums buvo 2008-ieji?

Praėję metai buvo turbūt įspūdingiausi mano karjeroje - jie buvo beprotiškai permainingi.



**UAB „Hrono fasadai“**  
**Metalo g. 13, Vilnius**  
**El. p. info@hronofasadai.lt**  
**Tel. (8 5) 211 1202**  
**Fax. (8 5) 235 60 22**