



Hotel & Spa



*Peste 20 de ani de expertiză în
tratarea aerului și controlul umidității*



Produse de top: Echipamente Spa; Climatizare; Trape de defumare; Pardoseli elastice; Izolare termică; Renovarea fațadei

Recomandat Hotel & SPA: SunGarden Golf & Spa Resort; Herculum Spa

Consultanță: Patrick Pettenuzzo - Ce trebuie să faci pentru a-ți loializa clienții

Arhitectură Horeca: Acoperișuri profesionale; Luiza Varga: Designul care protejează

Evenimente: Conferința Anuală și Premiile Spa România 2026; Participarea la târguri – ocazia de a ne întâlni cu cititorii

KNAUF

**SOLUȚII
DE PLAFOANE
ADECVATE
PENTRU
ORICE TIPOLOGIE
DE SPAȚIU**



Birouri

Plafoane care susțin concentrarea, colaborarea și productivitatea.



Educație

Soluții acustice care asigură medii optime de învățare.



Sănătate și igienă

Sisteme igienice cu design liniștitor pentru bunăstarea pacienților și a personalului.



© imagini de la stânga la dreapta:
Michael Van Oosten, Philipp Durrant, Dražen Stojic, Dion de Bakker, Knauf Danoline, Miljenko Hegedic

www.knauf.com



Timp liber și ospitalitate

Plafoane spectaculoase
care îmbunătățesc
experiențele oaspeților.



Spații comerciale

Finisaje elegante
și funcționale care
îndulcesc experiența
la cumpărături.



Transport

Soluții durabile și eficiente
pentru zone cu trafic intens.

Build on us.



Când decidem dacă avem nevoie de un centru Spa?

Lucian Nicolescu, Redactor-șef

Există, după cum știm, acele resorturi (la munte, la mare, pe lângă ape cu valențe terapeutice sau pe lângă saline) care oferă pachete specializate de tratamente și terapii balneare sau Wellness. Dar și oaspeții hotelurilor de business, de tranzit, de city break se interesează de servicii de acest gen, care capătă tot mai multă greutate în opțiunea pentru o locație sau alta. Iar dacă sauna, piscina sau cada cu hidromasaj sunt incluse în prețul camerei... alegerea este clară. Călătorii își doresc seara o oră de relaxare, ori un masaj, sau un început de zi la sala de fitness – ca să nu zicem la piscină. Este foarte probabil ca în apropiere să existe un Spa independent sau al altui hotel, dar oaspetele nostru va prefera totdeauna să aibă aceste facilități cât mai aproape de camera lui.

Un centru Wellness poate fi o investiție serioasă și necesită spațiu. Iar spațiul poate fi o problemă, mai ales în orașele mari. Dar ne putem mulțumi și cu mai puțin de o piscină semiolimpică. Se pot amplasa în 20 mp o saună și un jacuzzi? Cu siguranță, dacă avem un furnizor bun, un arhitect atent și, mai ales, niște instalații potrivite. Dar important este să vedem când sunt necesare aceste servicii, în ce măsură lipsa lor ne poate afecta gradul de ocupare.

Decizia de a construi un centru SPA într-un hotel se ia atunci când avem senzația că veniturile medii pe cameră sunt cam mici; serviciile noastre sunt premium, dar... nu reușim să convingem clienții fără a avea și acest avantaj competitiv. În plus, apare acel efect de sezonalitate – în perioada vacanțelor, turiștii de business nu sunt înlocuiți de cei care vin în oraș pentru un city break. Dacă avem mulți oaspeți de leisure, aceștia nu vor avea ce face în perioadele de vreme rea și vor evita să ne viziteze. Și ce este mai jenant decât să te mândrești cu serviciile tale, dar când ești întrebat dacă ai saună, dai din umeri?

În cazul în care îți dorești să treci la o clasificare superioară, o investiție în zona de Wellness este soluția potrivită; poate nu este cea mai ieftină sau cea mai comodă (pentru că vei avea un șantier serios), dar cu siguranță este deosebit de eficientă, pentru că banii vor fi rapid recuperați. Pentru a ști dacă este nevoie să înființezi un centru Spa sau să îl modernizezi pe cel existent, trebuie să îți pui câteva întrebări. În primul rând: știi clar care este profilul clientului tău? Dacă ai un răspuns, vei ști și ce fel de servicii îți sunt necesare. În al doilea: ai o construcție potrivită unui centru Spa? Sarcinile structurale pot fi considerabile – chiar și pentru un jacuzzi, care cântărește 2 tone, să zicem. Sistemele HVAC trebuie regândite, astfel încât să facă față noilor provocări, iar umiditatea trebuie controlată riguros. Fluxurile operaționale trebuie studiate și ele, altfel traseele angajaților, ale clienților de Spa și ale altor oaspeți se vor intersecta în cel mai nedorit mod. De asemenea, să avem grijă la acte: înființarea unui centru Spa are nevoie de autorizație de construire și, ulterior, de autorizarea din partea instituțiilor sanitare. În al treilea rând, vom menționa cuantumul investiției. Presupunând că există disponibilitate pentru a alocarea unui anumit buget, trebuie ca acesta să acopere nu doar construirea propriu-zisă, ci și costurile operaționale, care nu sunt mici: energie, angajați pregătiți, mentenanță. Relația cu furnizorii de echipamente nu este de genul "am cumpărat și să ne vedem cu bine!"; este una care durează pe toată perioada de exploatare. Am vorbit despre aceste aspecte nu pentru a vă descuraja, ci pentru a deveni conștienți de ceea ce înseamnă un centru Spa. Mulți au investit și au rămas cu o facilitate nefuncțională sau care mai mult consumă decât aduce beneficii.

Sumar

Produse de top

- 2 • Knauf – plafoane pentru industria ospitalității
- 5 • Uniprest Instal – coloana de climatizare Inventor
- 12 • Soldec: tratarea aerului face diferența în industria Wellness
- 18 • Concept Evolution – pardoseli PVC antiderapante
- 24 • Profilele Coextrus și ușile Bendoors
- 33 • Hidrostyle – dotări premium pentru Spa & Wellness
- 34 • Izolațiile termice URSA pentru hoteluri sustenabile

Lucrări de referință

- 6 • Forbo – proiecte Horeca de top pe toate meridianele

Recomandat Hotel & Spa

- 10 • SunGarden Golf & Spa Resort
- 26 • Herculum Spa, între liniște și energie

Arhitectură Horeca

- 14 • Luiza Varga: Designul care protejează (!)
- 20 • Acoperiș – un acoperiș de care avem nevoie

Noi produse

- 17 • Welkins – luminatoare și trape de desfumare
- 38 • KORDEKO – finisaj durabil, cu aspect natural

Evenimente

- 22 • Participarea la târguri – ocazia de a ne întâlni cu cititorii
- 41 • BIFE – SIM, septembrie 2026
- 42 • Conferința Anuală și Premiile Spa România 2026

Consultanță

- 28 • Patrick Pettenuzzo: Ce trebuie să faci pentru a-ți loializa clienții

Tendențe

- 46 • Spa și Wellness în 2026

REVISTĂ EDITATĂ DE SC ELIS INTERMED CONSULTING SRL

în colaborare cu asociațiile profesionale OPTBR, APPW și ARIA

REDACTOR-ȘEF Lucian Nicolescu

lucian.nicolescu@spamagazin.ro

REDACTOR Costel Popa

GRAPHIC DESIGN & PREPRESS Marcu Șodolescu

WEB DEVELOPER Paul Coman

COLABORATORII EDIȚIEI: Dr. Luiza Varga, Președintele Ordinului Industriei de Design din România, Patrick Pettenuzzo

FOTO COPERTA I: SOLDEC

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 poștale)

ISSN 2343 – 8762

© Toate drepturile asupra conținutului aparțin editorilor. Reproducerea totală ori parțială a informațiilor publicate ori a layoutului revistei este permisă doar cu acordul scris al editorilor. Răspunderea legală pentru conținutul materialelor publicitare revine beneficiarilor acestora.

Confort pentru oaspeți. Eficiență pentru tine.

Spațiile mari sunt greu de climatizat uniform și asta se simte, atât în confortul oaspeților, cât și în factură. Coloana Inventor V6FI-60 este proiectată pentru spații comerciale cu trafic intens: hoteluri, restaurante, săli de evenimente. Distribuie aerul uniform în 4 direcții, controlează inteligent fluxul și operează la clasa de eficiență A+++.

Se adaptează complet nevoilor tale!



Avoid Me pentru niveluri ideale de temperatură evitând expunerea directă la aer.



Clasa energetică A+++ pe răcire.



Flux de aer în 4 direcții.



Follow me - temperatura setată te va urmări oriunde mergi tu și telecomanda.



Debit maxim de aer pentru distribuția aerului chiar și în cele mai îndepărtate locuri.



Importat și distribuit de:

Uniprest
INSTAL

vanzari@uniprest.ro | www.uniprest.ro

Performanță comercială. Confort premium. Economii reale.

Proiecte Horeca de top pe toate meridianele

Forbo Flooring Systems are o experiență de peste 150 de ani pe piața pardoselilor și finisajelor de înaltă calitate, timp în care a participat la nenumărate proiecte Horeca, pe toate meridianele lumii, oferind nu doar produse (linoleum, LVT, mochetă, vinil, bariere de praf), ci și o consultanță valoroasă, prin care aceste proiecte să își atingă maximul de potențial. Concentrându-se pe amenajări durabile, pe funcționalitate și design, Forbo a găsit soluția perfectă pentru locații cu destinații dintre cele mai diverse: zone de lobby, camere de hotel, restaurante și baruri, săli de conferințe, centre de divertisment, spații umede și zone Spa. Iată câteva lucrări de referință, realizate pentru clienți extrem de exigenți, care au mizat pe calitate, pe sfaturile arhitecților și designerilor.

www.forbo-flooring.com
contact
sandra.stoian@forbo.com

Zeal Hotels (IHG) și-a propus să creeze un nou brand de ospitalitate sustenabilă, iar pentru a-și realiza proiectul a ales Parcul Științific din Exeter (Anglia). Acesta este un centru important de afaceri în domeniul științei, tehnologiei, matematicii și medicinei, iar hotelul a fost proiectat cu 142 de camere clasificate la 4 stele, dotările fiind alese exclusiv din perspectiva sustenabilității. Pentru designul hotelului Zeal Exeter, investitorul a apelat la firma Westworks Interiors, care a ales o gamă largă de pardoseli de la Forbo Flooring Systems, cu accent pe Marmoleum Cocoa Decibel, care are o balanță negativă a emisiilor de carbon (Climate Positive).



Locație	Exeter, Anglia
Designer de interior	Westworks Interiors
Perioada execuției	2024 - 2025

Un frumos proiect a fost renovarea **Hotelului Ibis din Bruges**. Designerul a ales **Flotex Vision** pentru combinația sa unică dintre flexibilitatea designului, durabilitate și igienă - calități esențiale pentru mediile hoteliere cu trafic intens. O suprafață de 3.000 m² a beneficiat de un design personalizat prin imprimare digitală, soluție adoptată pentru a reflecta identitatea și atmosfera hotelului.



Locație	Bruges, Belgia
Montaj	Slosse bvba
Fotograf	Kris Dekeijser
Designer	Forum Office & WeWantMore

Ilusiona Gran Turia din Valencia este un centru de divertisment dinamic, unde designul și durabilitatea merg mână în mână. Materialele premium de la Forbo, printre care vinilul omogen **Sarlon** și **Sphera Element**, asigură că spațiul rămâne atractiv vizual, vibrant și contemporan, dar în același timp capabil să reziste la utilizare intensă. De asemenea, **Eternal Digital Print**, material obținut cu ajutorul unei tehnologii de imprimare unice, a permis personalizarea locației în anumite zone specifice.

Locație	Valencia, Spania
Arhitect de interior	Francisco Sumalla Benito
Designer de interior	Jordi Peidro Torres
Designer de pardoseli	Jordi Peidro Torres
Montaj	Pavimentos Alcoy
Fotografii	Jordi Peidro Torres

Hotelul Radisson Blu Scandinavia din Göteborg avea nevoie să renoveze un apartament fără a-și întrerupe operațiunile. Pardoseala era din lemn, iar recondiționarea ei presupunea șlefuire și lăcuire, ceea ce ar fi perturbat activitatea hotelului timp de mai multe zile. Soluția a fost Flotex Next, o pardoseală textilă detașabilă care poate fi instalată direct peste parchetul existent, apartamentul fiind pregătit pentru oaspeți în aceeași zi. Flotex Next combină instalarea rapidă cu durabilitatea și curățarea ușoară – ideal pentru hotelurile unde timpul și igiena sunt esențiale.



Locație	Göteborg, Suedia
Execuție	Celander
Anul instalării	2025



Roberta's Society Hostel a luat naștere în fosta bibliotecă a orașului Aarhus (Danemarca), înființată în anii 1930. Clădirea a renăscut datorită acestui proiect Horeca ce unește cultura, gastronomia, ospitalitatea și povestirile, sub amprenta unui concept semnat de Alexander Kølpin, care a mizat pe valorificarea atmosferei, arhitecturii și istoriei. Astfel a apărut nu doar un hostel, ci un loc cultural urban – o scenă pentru tot ceea ce viața orașului are de oferit. Abordarea arhitecturală se inspiră din structura funcționalistă originală a clădirii, unde proporțiile, ritmul și lumina sunt păstrate și reinterpretate. Interiorul este intim și bogat stratificat – inspirat de Art Deco-ul american și de spațiile clasice ale bibliotecilor. Dar povestirea se desfășoară cel mai viu în compoziția pardoselilor. Folosind Marmoleum Real de la Forbo în culorile roșu Henna, verde Botella și nisip deschis, apare un ritm dinamic, dat de un model ce curge prin lobby și mezanin, subliniind axele principale ale clădirii cu o rețineră elegantă și atemporală. Designul a fost dezvoltat pornind de la conceptul lui Kølpin și dezvoltat de Gunnar Svendsen Gulve de la Kvistgaard. Plăcile Marmoleum, tăiate la un format de 300 x 300 mm, au fost așezate cu precizie milimetrică, permițând profunzimii naturale și strălucirii mate a materialului să sporească caracterul spațiului.



Locație	Aarhus, Danemarca
Designer pardoseli	Kolpin Hotels, Alexander Kolpin
Antreprenor general	Kolpin Hotels A/S
Execuție pardoseli	Gunnar Svendsen Gulve A/S, Glen Thomhav
Fotografii	Helene Høyer Mikkelsen

Hotelul Javorina din Zakopane (Polonia), situat într-o zonă liniștită, la poalele pitoreștilor Munți Tatra, este un loc irezistibil datorită condițiilor de cazare și bucătăriei locale excelente. Designul interior combină modernitatea cu confortul, dar având o trimitere intensă la meșteșugurile tradiționale și la frumusețea detaliilor din lemn. În acest context estetic, s-a optat pentru o pardoseală textilă Flotex, personalizată prin imprimare digitală – tehnologie care permite practic o infinitate de opțiuni.



Locație	Zakopane, Polonia
Arhitect	Katarzyna Staszal-Chmiel
Fotograf	Monika Zidba

Centrul de divertisment pentru familii din Santo André, Brazilia, este un univers ludic, multi-dimensional și multicolor, care include locuri de joacă, jocuri electronice, o cantină și zone private pentru petreceri. Temele parcului explorează spații diverse, de la fundul oceanului până la Cosmos, reprezentând cele cinci elemente ale creației: apa, pământul, focul, aerul și eterul - toate aduse la viață printr-un design interior organic.

Cele șase săli de petreceri compun un sat de căsuțe, cu o ambianță primitoare unde oaspeții pot sărbători ca și cum ar fi în propriile lor sufragerii. Pardoselile vibrante, în 24 de culori, realizate din vinil Eternal și Sardon de la Forbo Flooring Systems, sunt ridicate pe pereți și parapete pentru a optimiza durabilitatea și întreținerea.



Locație	Santo André, Brazilia
Contractor	Playcenter
Arhitect	Diogo Freitas și Matheus Martini
Montaj	Archfloor
Arhitect de interior	Daniela Santana
Designer de interior	Gabrielle Monteiro
Fotografii	Salvador Cordaro



Five-Konzept din Hüfingen (Germania) dezvoltă, printre altele, echipamente de fitness inovatoare bazate pe o abordare holistică a flexibilității și mobilității. Caracterul special al acestor dispozitive este că extind gama de mișcări ale corpului și compensează dezechilibrele care apar din cauza stresului unilateral sau a posturii incorecte în viața de zi cu zi. Astfel, au apărut produse obținute din materiale naturale (lemn, piele și linoleum), care asigură un aspect familiar și o senzație de căldură. Datorită proprietăților excelente ale materialului, Furniture Linoleum de la Forbo este ideal nu numai pentru mobilier, ci și pentru echipamente de fitness: materialul se simte plăcut de cald, ceea ce are o influență pozitivă asupra confortului în timpul antrenamentului. Este deosebit de durabil și rezistent la zgârieturi, deci poate rezista la sarcini mari; este în mod natural antistatic și igienic, ceea ce facilitează curățarea echipamentelor.



Locație	Hüfingen, Germania
Montaj	Innenausbau Wiedmann GmbH
Fotografii	Five-Konzept GmbH & Co. KG





SunGarden Golf & Spa Resort

Cluj-Napoca, unul dintre marile centre urbane ale țării, a devenit inevitabil și 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 Baciului, 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 suprafață generoasă care însumează circa 30 de hectare, pot fi întâlnite toate facilitățile necesare unui sejur magic, de neuitat, inclusiv un ofertant teren de golf, pe care pasionații îl consideră drept unul dintre cele mai bune din țară. Alăturarea dintre golf și Spa, introduse în conceptul de resort, este una dintre formulele care au adus faima acestei locații. Golful și Spa-ul au câteva trăsături definitorii care le leagă: preocuparea pentru sănătate, respectul pentru natură, satisfacerea dorinței de a socializa într-un cadru decent, relaxant, deseori sofisticat. Camerele hotelului, restaurantele, sălile de conferințe, piscinele (la interior și exterior), serviciile curente sau personalizate completează o imagine de ansamblu atractivă pentru orice tip de sejur, întâlnire de afaceri sau eveniment, cu unele condiții de etichetă, obligatorii acestui tip de ospitalitate.



Piscina exterioară din cadrul Garden SPA este încălzită tot timpul anului

Una dintre atracțiile principale ale resortului este și zona de Wellness & Spa, care oferă oaspeților unul dintre cele mai complexe circuite Spa din țară. **Aqua Experience, Amedeea Paradise și zona Garden Spa** răsfață prin diversitatea de saune, bazine și spații de relaxare, într-o ambianță spectaculoasă, cu un design personalizat. Traseele prin centrul Spa devin o călătorie în atemporal, pentru care punctul de pornire este civilizația stresantă de azi, iar ținta voiajului este atingerea stării primordiale, a omului aflat în perfectă armonie cu natura, cu formele, materiile și manifestările ei elementare: piatră, lemn, pământ, apă, foc, vegetație. Garden SPA reprezintă un nou izvor de relaxare, în mijlocul naturii și departe de zgomotul orașului: o experiență unică, înconjurată de serenitate, menită a acționa ca o oază de liniște atât pentru minte, cât și pentru suflet. Această zonă conține diferite module, printre care cel mai atractiv este sauna Aufguss, unde căldura devine o experiență senzorială de neuitat.



La SunGarden SPA oaspeții se pot deconecta într-un bazin generos cu fotolii cu hidromasaj și gheizere, urmând apoi o baie turcească cu aburi, respectiv o zonă unde se poate sta la căldura unei vetre tradiționale. Se mai poate opta pentru diverse tipuri de saune: Aroma Sauna - din lemn aromată de cedru, eleganta Bio Saună, Sauna Sărată, Sauna Finlandeză cu temperaturi de până la 100°C, sauna cu infraroșu, impresionantul Hammam și multe alte surprize. Zona de relaxare se îmbină cu minunate spații de distracție și relaționare, având diverse jocuri de societate la dispoziție.



De la un bazin în stâncă, cu jacuzzi și cascadă, se poate merge în zone de liniște totală, dedicate somnului sau meditației, pe paturi suspendate, sau în thepidarium-ul cu șezlonguri ergonomice încălzite, cromoterapie și aromoterapie. Paleta de tratamente corporale cuprinde terapii și ritualuri renumite din toate colțurile lumii, inclusiv autohtone, transilvănene: înbăieri, exfolieri, împachetări, masaje, totul pus în practică de terapeuți profesioniști, într-o atmosferă unică creată de designul individualizat al fiecărui cabinet. Pentru a ajuta la adoptarea unui stil de viață sănătos și corect, pot fi experimentate programe de detoxifiere, nutriție și îngrijire corporală, dar paleta de proceduri cuprinde și masaje faciale, anti-aging, de hidratare, lift-up și altele.



SUNGARDEN
GOLF & SPA RESORT

SunGarden Golf & SPA Resort

Tel.: +40 735 888.000 (Recepție); +40 735 888.001 (Spa)

E-mail: spa@sungardenresort.ro

office@sungardenresort.ro

Web: www.sungardenresort.ro

PRODUSE DE TOP



Tratarea aerului face diferența în industria Wellness

În centrele SPA, piscinele interioare, sălile de fitness sau zonele de relaxare, confortul nu este dat doar de designul spațiului sau de calitatea serviciilor oferite. Un factor esențial, adesea invizibil pentru utilizatori, este calitatea aerului. O centrală de tratare a aerului proiectată și dimensionată corect contribuie la menținerea unui climat interior sănătos și confortabil, controlând permanent **temperatura, umiditatea și aportul de aer proaspăt**. În special în spațiile cu piscine, gestionarea eficientă a umidității este esențială pentru prevenirea condensului, a apariției mușcăiului și pentru protejarea finisajelor și a structurii clădirii. În centrele de fitness și wellness, ventilația performantă asigură un aport constant de aer proaspăt, elimină mirosurile neplăcute și contribuie la crearea unui mediu plăcut pentru utilizatori. Rezultatul este o experiență superioară pentru clienți și un nivel ridicat de confort pe termen lung.



La SOLDEC, oferim soluții moderne și eficiente pentru tratarea aerului, adaptate cerințelor specifice ale fiecărui proiect. Colaborăm cu producători de top și furnizăm echipamente care îmbină performanța energetică, fiabilitatea și tehnologia de ultimă generație.

Pentru că în industria Wellness fiecare detaliu contează, iar calitatea aerului poate face diferența dintre un spațiu obișnuit și unul în care clienții aleg să revină.



Peste 20 de ani de experiență în tratarea aerului pentru industria HoReCa și Wellness

Soldec asigură servicii de consultanță, proiectare, livrare, punere în funcțiune și service la nivel național. Fiecare proiect este analizat în detaliu, iar soluțiile tehnice sunt adaptate cerințelor specifice ale beneficiarului. Un exemplu recent îl reprezintă furnizarea și implementarea soluțiilor HVAC pentru o piscină semiolimpică de 200 mp și o zonă Fitness - Gym de 1.000 mp din Timișoara. În urma analizei tehnice realizate de specialiștii SOLDEC, au fost recomandate și furnizate următoarele echipamente:

- Chiller pentru producerea apei răcite necesare climatizării;
- Centrală de tratare a aerului pentru dezumidificare, cu aport de aer proaspăt și recuperare de căldură – debit 11.000 mc/h;
- Centrală de tratare a aerului pentru climatizare și aport de aer proaspăt în zona de fitness – debit 10.500 mc/h.

Sistemul implementat asigură încălzirea spațiului în sezonul rece, răcirea eficientă pe timpul verii, controlul permanent al umidității și aportul constant de aer proaspăt. Aceste funcții sunt esențiale pentru menținerea confortului utilizatorilor, protejarea construcției și reducerea costurilor de exploatare.



La SOLDEC, fiecare proiect beneficiază de atenția unei echipe formate din ingineri și specialiști cu experiență, care recomandă soluții tehnice doar în urma unei analize aprofundate. Echipamentele propuse sunt moderne, modulare și eficiente energetic, fiind concepute atât pentru confortul beneficiarului final, cât și pentru optimizarea proceselor de instalare și exploatare.

SOLDEC – expertiză, performanță și soluții complete pentru tratarea aerului în proiecte HoReCa, Wellness și comerciale

Cu o experiență de peste 20 de ani în tratarea aerului și controlul umidității, oferim soluții configurate individual pentru fiecare proiect: SPA-uri, piscine, săli de fitness și nu numai. Colaborăm cu branduri de renume pentru a oferi cele mai performante produse și oferim servicii de instalare, punere în funcțiune și service, în toată țara, realizate de personal specializat, cu experiență.

- Centrale de tratare a aerului pentru climatizare și aport de aer proaspăt
- Sisteme de dezumidificare pentru piscine și SPA-uri
- Sisteme de ventilare cu recuperare de căldură

SOLDEC

Telefon: 0725.588.322

Email: info@soldec.ro

www.soldec.ro



Designul care protejează (I)

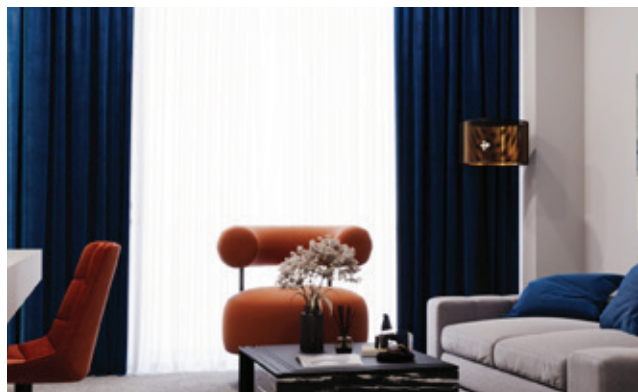
Siguranța materialelor în designul interior al hotelurilor și spa-urilor

În ospitalitate, materialele nu sunt simple suprafețe. Ele sunt memoria atingerii și prima formă de grijă față de oaspete. Un hotel frumos trebuie să fie, înainte de toate, un hotel sigur: curat, sănătos, durabil, ușor de întreținut și responsabil în fața normelor care îi protejează pe cei care îl locuiesc temporar.



Dr. Luiza Varga,
Președintele Ordinului Industriei
de Design din România

Designul hotelier are o miză aparte: el trebuie să seducă rapid, dar să reziste ani de zile. O cameră de hotel este folosită de sute de oaspeți, un hol de recepție este traversat zilnic de bagaje, copii, personal și furnizori, iar un spa lucrează permanent cu apă, abur, temperatură și substanțe de curățare. De aceea, alegerea materialelor nu poate fi redusă la culoare, textură și buget. Ea devine o decizie de siguranță, de sănătate publică, de mentenanță și de identitate de brand. În designul interior adresat spațiilor ospitalității, am insistat mereu asupra unei idei simple: materialul potrivit este acela care își păstrează frumusețea fără să pună în pericol utilizatorul. Lemnul, textilele, sticla, piatra, metalul, vopselele, adevizii și panourile decorative au fiecare o poezie proprie, dar și un profil de risc: inflamabilitate, emisii chimice, alunecare, fragilizare, mucegai, toxicitate sau degradare în timp.





În hotel, estetica nu trebuie să ascundă siguranța. Trebuie să o faci invizibilă, firească și elegantă. Această abordare este cu atât mai importantă în România, unde proiectele hoteliere se devoltă în contexte foarte diferite: clădiri noi, conversii de clădiri istorice, pensiuni premium, boutique hoteluri urbane, resorturi balneare sau hoteluri de business. În toate aceste situații, designerul trebuie să lucreze într-un echilibru delicat: să creeze emoție, dar să verifice reacția la foc; să propună textile sofisticate, dar să ceară certificate; să păstreze autenticitatea locală, dar să respecte standarde profesionale de exploatare.



Cadrul de siguranță: România, Europa și standardele internaționale

■ În România, proiectarea și amenajarea hotelurilor se raportează la cerințele fundamentale ale Legii nr. 10/1995 privind calitatea în construcții, care include securitatea la incendiu, igiena, sănătatea, mediul, siguranța și accesibilitatea în exploatare. Pentru hoteluri, aceste cerințe nu sunt un detaliu tehnic, ci baza pe care se construiește experiența oaspetelui.

- La nivel de securitate la incendiu, Normativul P 118/1-2025 este reperul esențial în proiectarea construcțiilor. Pentru design interior, el trebuie citit împreună cu scenariul de securitate la incendiu, cu cerințele de evacuare și cu documentația tehnică a produselor specificate. Un lambriu, o mocheta, o draperie sau un panou acustic devin elemente de proiectare cu responsabilitate directă asupra evacuării și propagării fumului.
- La nivel european, Regulamentul (UE) nr. 305/2011 privind produsele pentru construcții stabilește cadrul pentru declararea performanței produselor și marcajul CE. În limbaj practic, designerul trebuie să ceară nu doar o mostră frumoasă, ci și fișa tehnică, declarația de performanță și clasa de reacție la foc a produsului. Sistemul european EN 13501-1 clasifică materialele după reacția la foc, de la clasele necombustibile până la materialele fără performanță declarată, iar pentru pardoseli utilizează clase specifice precum Bfl-s1 sau Cfl-s1.
- Pentru sănătatea aerului interior, discuția se mută către emisii de compuși organici volatili, formaldehidă, azezi, lacuri și textile tratate chimic. Regulamentul REACH controlează substanțele chimice în Uniunea Europeană, iar standarde și certificări precum ISO 16000, GREENGUARD, Blue Angel, OEKO-TEX, FSC, LEED și WELL oferă repere suplimentare pentru selecția materialelor. WELL Building Standard, de exemplu, pune accent pe aer interior curat și reducerea surselor de poluare, în timp ce LEED include credite pentru materiale cu emisii reduse.

Ce verific înainte de a introduce un material într-un hotel

1. Unde va fi montat: cameră, coridor, restaurant, spa, baie, scară sau recepție.
2. Cum se comportă la foc și ce fum produce.
3. Ce emisii are în aerul interior.
4. Cum se curăță și cât rezistă la trafic.
5. Dacă are documente: fișă tehnică, declarație de performanță, certificat, instrucțiuni de întreținere.
6. Dacă se potrivește cu identitatea locului, nu doar cu trendul momentului.



Ce putem învăța de la lanțurile hoteliere internaționale

Lanțurile hoteliere internaționale lucrează cu brand standards, ghiduri de design, prototipuri, mock-up rooms și proceduri clare de aprobare a materialelor. Într-un proiect pentru un brand internațional, designerul nu propune doar un moodboard sau o randare, ci un sistem coerent: **concept, paletă materială, criterii de performanță, buget, durabilitate, mentenanță și conformitate locală**. Marriott, în programul Serve 360 vorbește despre proiectarea și operarea sustenabilă a hotelurilor, iar resursele sale de sustenabilitate includ direcții pentru certificări de clădiri și reducerea impactului de mediu. Accor promovează designul sustenabil și certificări precum LEED și BREEAM pentru performanța hotelieră. IHG descrie programul Journey to Tomorrow și sistemele sale de management al sustenabilității, iar Hilton folosește strategia Travel with Purpose și sistemul LightStay pentru urmărirea performanțelor de mediu. Aceste exemple arată că, în industria internațională, materialul nu mai este ales izolat: el intră într-o strategie de brand, operare și responsabilitate.

Pentru hotelurile independente din România, lecția este foarte valoroasă. Chiar dacă un boutique hotel nu are un manual stufos, acesta poate adopta aceeași disciplină: matrice de materiale, mostre aprobate, clase de foc documentate, standard de curățare, furnizori verificați, manual de întreținere și, foarte important, probe în cameră-pilot înainte de achiziția finală.



Designerii internaționali și lecția materialelor cu identitate

În proiectele hoteliere de top, materialele nu sunt alese doar pentru lux, ci pentru poveste, tactilitate și durată. Studiourile precum Yabu Pushelberg lucrează cu lemn, piatră, marmură și detalii rafinate, construind interioare care par relaxate, dar sunt atent controlate tehnic. HBA, unul dintre marile studiouri de hospitality design, își definește abordarea prin înțelegerea locului, a culturii și a experienței oaspetelui. Rockwell Group tratează hotelul ca pe o scenografie a socializării, iar Patricia Urquiola demonstrează cum materialele locale, culoarea și textura pot transforma un hotel într-o experiență contemporană, fără a pierde legătura cu orașul sau regiunea.

Din această perspectivă, recomandarea mea pentru proiectele hoteliere din România este clară: **nu copiați imaginea unui hotel internațional, ci copiați rigoarea procesului**. Un interior memorabil nu se obține prin acumulare de materiale scumpe, ci prin alegerea câtorva materiale corecte, bine puse în operă, ușor de întreținut și justificate cultural. Marmura poate fi spectaculoasă, dar într-un spa trebuie verificată antideraparea. Lemnul poate da căldură, dar pe căile de evacuare are nevoie de tratament, detaliere și certificare. O draperie grea poate face o cameră elegantă, dar trebuie să fie ignifugă și să își păstreze performanța după curățări repetate.

(Va urma)



**Luiza
Varga**

Tel.: (+40) 726000400;
E-mail: office@luizdesign.ro
www.luizdesign.ro

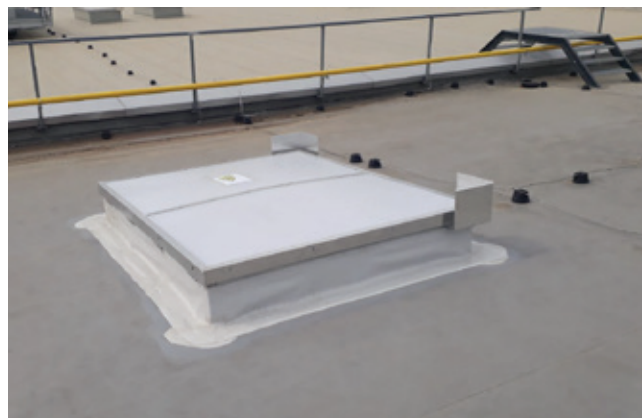
Luminatoarele și trapele de desfumare WELKINS

O unitate hotelieră este o clădire complexă, cu numeroase facilități (restaurant, bar, centru Spa, piscină, depozite, camere tehnice etc.) care sunt supuse normativelor din diverse domenii, deosebit de importante fiind reglementările despre securitatea la incendiu, iluminarea și aerisirea spațiilor. Din această cauză, trebuie să acordăm o atenție specială luminatoarelor și trapele de desfumare pentru acoperiș sau fațadă, care pot fi montate atât în cazul construcțiilor noi, cât și atunci când modernizăm, reconfigurăm sau schimbăm destinația unui spațiu.

Având la dispoziție luminatoarele și trapele de desfumare potrivite, avem și nenumărate oportunități de a utiliza spațiile de sub acoperiș, care altfel ar fi inutile sau nevalorificate la adevăratul lor potențial. În acest sens, vă propunem soluțiile **WELKINS**, o societate cu capital 100% românesc, cu o experiență pe peste 20 de ani în domeniul evacuării fumului și a gazelor fierbinți.

STARLIGHT EVO, cea mai nouă soluție 3-în-1:

Luminatoarele tip cupolă de la Welkins facilitează pătrunderea luminii solare pe timpul zilei în spațiile de sub acoperiș, creează un mediu interior plăcut și natural și au pierderi de căldură reduse în timpul iernii. Acestea sunt certificate conform EN 12101-2:2003 și se integrează perfect în acoperișurile celor mai complexe proiecte; pot fi folosite și pentru aportul de aer curat în încăpere, dar și ca trapă de acces pe acoperișul clădirii. Dimensiunile pot fi standard, dar și personalizate, cu laturile **de la 60 la 120 cm!**



SAFE DOME - trape de acoperiș pentru evacuarea fumului și gazelor fierbinți

Recentul normativ P 118-1/2025 privind securitatea la incendiu a construcțiilor are prevederi detaliate despre desfumare și evacuarea gazelor fierbinți, unele obligatorii pentru unitățile Horeca. În plus, trapele contribuie la facilitarea accesului și identificarea sursei incendiului pentru echipele de intervenție. Mecanismele tip SHEV (Smoke and Heat Exhausting Ventilators) de la Welkins permit procesul normal de respirație și vizualizarea căilor de acces în caz de incendiu, iar când sunt acționate de un servomotor, trapele pot fi comandate de o centrală RWA conectată la detectoare de fum, butoane de incendiu sau de ventilație.



Welkins

Str. Fabrica de Zahăr 8A
Răcari, Jud. Dâmbovița
Tel.: +40 722 21 66 22
E-mail: office@welkins.eu
www.welkins.eu

Pardoseli PVC antiderapante pentru bucătării profesionale, băi și zone SPA

Aderență, igienă și rezistență – iată cele trei exigențe de bază pe care trebuie să le respecte orice pardoseală dintr-un spațiu în care umiditatea este prezentă în mod frecvent, precum bucătăriile restaurantelor sau ale unităților de alimentație publică, băile, dușurile și vestiarele unităților Horeca sau Wellness. Puține tipuri de materiale fac față acestor exigențe, mai ales dacă luăm în calcul normativele sanitare în vigoare și respectarea normelor HACCP – Analiza Riscurilor și Punctele Critice de Control. Pardoselile PVC profesionale reprezintă soluția optimă pentru aceste spații. Concept Evolution este distribuitor oficial Altro în România și oferă servicii complete de montaj certificat.



Bucătăriile profesionale

Bucătăriile restaurantelor și unităților de alimentație publică autohtone trebuie să respecte reglementările sanitare și normativele în construcții stabilite la nivel național și european. Prin aceste norme, se impune ca pardoselile spațiilor unde se prepară alimentele să fie:

- lavabile, ușor de curățat și de dezinfectat;
- netede și continue, fără rosturi;
- rezistente la utilizare intensă, amprentare, pătare, temperaturi ridicate;
- rezistente la alunecare, astfel încât utilizatorii acestor spații să lucreze în siguranță;
- pe cât posibil confortabile la pășire (reduc efortul) și cu o acustică optimă.

Pardoselile PVC antiderapante de la **Concept Evolution**, pentru bucătăriile profesionale, îndeplinesc cu brio toate aceste condiții. Altro Stronghold 30, de exemplu, a fost testată cu pendulul și are valoarea PTV > 55, încadrându-se în clasa de rezistență la alunecare R12 – practic posibilitatea de a aluneca este mai mică de unu la un milion, chiar dacă se varsă pe pardoseală uleiuri sau grăsimi. Un produs de succes este Altro Walkway 20, acoperire deosebit de rezistentă la uzură, substanțe chimice și pete, cu un PTV ≥ 36 la testul pendulului. Se aplică ușor și este furnizată în 30 de nuanțe care permit un design personalizat.





Băi, dușuri și vestiare

Mediile umede și pline de aburi, precum băile și dușurile, reprezintă provocări unice. Apa și produsele pentru baie pot prezenta un risc de alunecare, mai ales cu piciorul gol, așa că siguranța este o prioritate pentru designeri și arhitecți, ca și pentru cei care investesc. Accidentele petrecute în aceste spații din cauza suprafețelor alunecoase pot deveni o problemă serioasă pentru operatorii unei locații Horeca. Pardoselile antiderapante pentru medii umede (cele profesionale, desigur) sunt testate cu produse de baie din viața reală, cum ar fi gel de duș, șampon sau balsam. Concept Evolution poate furniza și aplica pardoseli antiderapante într-o gamă variată de culori și texturi, astfel încât să poată fi proiectate spații nu doar sigure, ci și primitoare. Dat fiind faptul că se creează suprafețe continue, fără rosturi, acestea sunt și foarte ușor de întreținut, astfel încât se previne acumularea de bacterii și apariția mușcăiului sau a altor microorganisme. Într-o gamă largă de culori și texturi există soluții de PVC și pentru zonele adiacente piscinelor sau pentru cabinile de duș, așa cum este Altro Marine™ 20; această pardoseală antiderapantă este prevăzută cu mici crampoane care sporesc aderența.



Concept Evolution poate asigura, ca materiale și aplicare, pardoseli elastice performante pentru un întreg resort, de la camere, lobby sau holuri, la spații umede și zone wellness:

- LVT și SPC
- Mochetă tip dale, role sau mochetă personalizată
- Covor PVC și cauciuc
- Linoleum
- Pardoseli pentru sport și gazon artificial

De asemenea, Concept Evolution poate furniza și aplica tapet profesional de la producători de top, inclusiv pentru spații cu umiditate ridicată.

Concept Evolution SRL
Tel.: 0744.18.18.18
E-mail: info@linoleum.ro
www.linoleum.ro

concept
EVOLUTION



un acoperiș de care avem nevoie

Hotelurile, restaurantele, centrele de agrement și wellness sunt, prin excelență, construcții de referință din perspectiva arhitecturii, dar și a siguranței, eficienței energetice, confortului. Orice optimizare adusă clădirii este o investiție într-un business care trebuie să funcționeze impecabil, la capacitate maximă, fără întreruperi și fără spații blocate. Anvelopa este definitorie în acest context, iar acoperișul cu atât mai mult, dat fiind rolul său de a proteja întreaga clădire.

Un acoperiș disfuncțional, care permite infiltrații, poate însemna **perturbarea sau chiar întreruperea activității** pe o anumită perioadă, ceea ce se traduce prin scăderea încasărilor; dacă reparațiile se fac în timp ce oaspeții sunt în continuare primiți, este posibil ca recenziile pe rețelele de socializare să nu fie cele mai favorabile, pentru că un șantier înseamnă **zgomot, praf, renunțarea la unele servicii**. Reamenajarea unei camere, repararea tapetului în lobby sau rezolvarea unei probleme de instalații se pot efectua uneori fără ca nimeni să bage de seamă; nu și când abordăm o lucrare de acoperiș. Fie că este vorba de o construcție nouă, fie de o renovare sau modernizare pentru o clasificare superioară, lucrările la acoperiș presupun o logistică complexă, schele, volume mari de materiale și prezența unor echipe numeroase de lucrători. Problema care se pune este însă următoarea: **cât de rapid, de eficient și de bine lucrează montatorii de acoperișuri?**





Sunt puține firme specializate capabile să ducă la bun sfârșit un montaj la standardele cerute de industria Horeca, mai ales dacă este vorba despre locații cu exigențe ridicate. De fapt, să ne gândim la următorul scenariu: trebuie reparat **acoperișul unui hotel de 4 sau 5 stele, amplasat într-o zonă urbană aglomerată, iar clădirea se află într-o zonă construită protejată**, cu o serie de limitări în ceea ce privește proiectul, materialele și tehnicile de execuție admise. Câte firme din România sunt capabile să execute rapid, eficient și sigur o asemenea lucrare, mai ales dacă este vorba despre acoperișul unei clădiri vechi, în stil eclectic, neoclastic, neogotic sau neoromânesc? Sau o construcție nouă, postmodernistă, cu acoperiș și fațade metalice ventilate? Cu siguranță, foarte puține!

Una dintre ele este **ACOPERO SERV din București**, care în cei peste 15 de ani de experiență a abordat mii de lucrări, acoperișuri noi sau renovări, cu dimensiuni și grade de complexitate dintre cele mai diverse. Poate ne este de folos să știm că, atunci când vedem clădiri de referință precum **Corinthia Grand Hôtel du Boulevard, Hotel Cișmigiu** sau **Restaurantul Vulturul** din București, ori fostul **Hotel Pallace din Craiova**, ne uităm la rezultatul muncii echipelor ACOPERO.



Portofoliul lor este într-adevăr impresionant, incluzând lucrări de execuție pentru:

- *învelitori din tablă metalică fălțuită și dublu fălțuită;*
- *învelitori cu solzi din titan-zinc, cupru, oțel;*
- *ornamentică din metal pentru clădiri de patrimoniu;*
- *învelitori din țiglă ceramică, de beton, metalică sau de metal cu acoperire din piatră naturală;*
- *fațade metalice ventilate.*

ACOPERO SERV are câteva atuuri cu care câștigă încrederea beneficiarului:

- *materiale premium, de la producători verificați, renumiți pentru calitatea produselor;*
- *dotare tehnică performantă, atât pentru lucrările de șantier, cât și în atelierul propriu;*
- *servicii complete, de la consultanță, decopertarea acoperișului vechi și repararea șarpantei, până la cel mai mic detaliu de sistem și mentenanță sau garanție extinsă;*
- *specialiști cu experiență,*
- *capacitatea de a aborda orice tip de proiect, de tip rezidențial, industrial, comercial etc., cu tehnici de lucru moderne sau tradiționale.*

ACOPERO SERV - București

E-mail: office@acopero.ro

Tel.: 0749.266.014

www.acopero.ro



Participarea la expoziții – ocazia de a ne întâlni cu cititorii



Întâlnirea cu cititorii este una dintre preocupările noastre de bază, deoarece astfel aflăm problemele cu care se confruntă aceștia, subiectele pe care trebuie să le abordăm în paginile publicației noastre. Concentrați pe zona de investiție într-un hotel, restaurant, centru Spa sau balnear, trebuie să avem un feedback de la cei care experimentează soluțiile profesionale și sesizează unde întâmpină dificultăți, ce ar trebui să le ofere piața, serviciile de care au nevoie din partea furnizorilor. De aceea participăm la cât mai multe evenimente legate de industria Horeca, dar și de domeniul construcții – amenajări, zonă în care se fac cele mai consistente și durabile investiții.

Târgul de Turism al României

Prezența noastră la Târgul de Turism al României (TTR) este firească, dată fiind natura evenimentului, respectiv structura publicului țintă. Astfel, pe lângă agenții de turism, touroperatorii, reprezentanții ai unor destinații din țară și din străinătate sau autorități publice, au expus și hotelurile, pensiunile, centre Spa/balneare, diferiți furnizori de servicii turistice și asociații de promovare a acestor destinații. După cum probabil știți, TTR are două ediții pe an, fiecare ținând perioade turistice specifice: sărbătorile de iarnă, respectiv vacanța de Paște și, desigur, vacanța de vară. Astfel, ediția de toamnă a avut loc între 20 și 23 noiembrie 2025, iar ediția de primăvară între 12 și 15 februarie. Mai mult, în cadrul "Hospitality HUB", organizatorii târgului din primăvară au propus expunerea unor soluții și dotări pentru Horeca, deci investiții într-o zonă care ne interesează în cel mai direct mod.





Vizitatorii au fost în marea majoritate oaspeții acestor agenți economici și instituții, pasionați de turism sau doritori de vacanțe în țară sau străinătate, un public activ, care apreciază calitatea serviciilor la un preț corect și care este deschis către nou. Numărul vizitatorilor a fost impresionant, de fiecare dată fiind estimată o prezență de peste 20.000 de persoane. Nu puțini au fost cei care s-au oprit și la standul nostru, pentru a lua o revistă sau un pliant, ori pentru a primi un sfat pe domeniul de care sunt interesați. De fapt, conținutul revistei noastre este accesibil nu doar specialiștilor Horeca, ci și altor categorii de cititori: arhitecți, designeri, constructori, beneficiarii ai unor lucrări de construcții și amenajări. Mulți dintre producătorii prezentați aici au și game pentru clădiri rezidențiale, de birouri, comerciale etc. În plus, avem o rubrică permanentă în care prezentăm locații de succes, hoteluri sau resorturi care au și facilități din gama Spa – wellness – balnear, pe care le recomandăm și cititorilor noștri. Nu am neglijat niciodată clientul final, beneficiarul serviciilor Horeca, pentru că acesta este, în definitiv, cel care stabilește etalonul calității, care lansează tendințele și contribuie la dezvoltarea turismului.



Construct - Ambient Expo

În perioada 19 – 22 martie, Pavilionul B 2 al complexului expozițional Romexpo a găzduit o expoziție amplă, cu întâlniri de business, lansări, prezentări și interacțiuni directe între companii și vizitatori, unite în cadrul conceptului home & deco #TotulPentruCasaTa, cel mai relevant eveniment pentru industriile de construcții, instalații, mobilier și amenajări. Evenimentul a reunit sub același concept cele patru manifestări complementare – Construct Ambient Expo, Romtherm, Mobila Expo și Expo Flowers & Garden, propunând un format care să pună în legătură directă producători, distribuitori, arhitecți, proiectanți, contractori, dezvoltatori și publicul interesat. Ediția din acest an a reunit 140 companii expozante din 19 țări și a atras peste 11.400 de vizitatori.

Agenda de conferințe și workshop-uri (21 la număr) a completat componenta expozițională cu teme relevante pentru profesioniști, de la eficiență energetică și soluții moderne de climatizare până la design interior și arhitectură peisagistică. Un moment important al primei zile a fost lansarea oficială a BIFE-SIM 2026, care se va desfășura în perioada 17 – 20 septembrie și la care vom fi prezenți și noi, industria mobilei fiind una dintre componentele importante ale industriei Horeca.



Profilele deck Coextrus de la BENCOMP - rezistență excelentă la umiditate



O provocare majoră pentru terasele deck și amenajările amplasate în aer liber sau în apropierea piscinelor este prezența umidității, ceea ce duce la degradarea, mai mult sau mai puțin accelerată, a lemnului și a WPC-ului standard. Cauza este, în primul rând, faptul că aceste materiale au un grad mai ridicat de absorbție a apei (2–4% la WPC standard și 10–20% la lemnul natural), ceea ce duce la deformare, umflare sau apariția fisurilor. Bencomp, primul producător din România de profile compozite WPC (Wood Plastic Composite) și unul dintre actorii relevanți pe piața autohtonă, vine cu o inovație tehnologică majoră: profilele WPC coextrudate, a căror absorbție de apă este de 0,2–0,5%, adică aproape nulă.



Ce este un profil WPC coextrudat

Un profil WPC este fabricat dintr-un amestec de fibră lemnosă naturală (50–60%), polimeri termoplastici (HDPE) și aditivi tehnici. În cazul profilelor coextrudate, procesul de fabricație include, suplimentar, aplicarea în timpul extrudării a unui strat exterior protector, de 0,3–0,5 mm grosime, realizat din polimeri de înaltă densitate cu aditivi anti-UV și hidrofobi. Această coextrudare formează o legătură moleculară permanentă cu miezul compozit, creând o barieră etanșă împotriva umezelii, razelor UV și agenților chimici. Drept urmare, se obține profilul Coextrus cu caracteristici superioare:

- Protecție împotriva decolorării cauzate de expunerea solară prelungită;
- Rezistență ridicată la mușcări, ciuperci și microorganisme;
- Rezistență la ciclurile îngheț-dezghet;
- Suprafață antiderapantă și estetică, disponibilă în finisaje variate și **12 culori, potrivite oricărei amenajări;**
- Durată de viață extinsă, de peste 25 de ani, fără tratamente periodice.



Profilele WPC Coextrus de la Bencomp sunt ideale pentru:

- terase și pasarele exterioare expuse direct la ploaie și zăpadă;
- zone de piscină, jacuzzi, unde contactul cu apa este constant;
- pontoane, docuri și pasarele maritime;
- fațade ventilate, mobilier urban și amenajări publice.

BENDOORS - uși de interior 100% rezistente la apă

Într-o lume în care designul întâlnește durabilitatea, BENDOORS aduce soluția ideală pentru o amenajare funcțională. Ușile realizate din WPC (Wood Plastic Composite) și PVC de înaltă densitate au fost create special pentru a depăși limitările materialelor tradiționale.



Dacă lemnul se deformează și MDF-ul se umflă în prezența apei lichide sau a aburului, ușile BENDOORS rămân neschimbate o viață întreagă, beneficiind de protecție pe trei planuri:

- Foaia de ușă: are o structură celulară robustă care nu reține umiditatea și nu permite dezvoltarea microorganismelor.
- Tocul compozit: este elementul structural de bază, realizat integral din WPC, imun la infiltrațiile de apă de la nivelul pardoselii.
- Pervazul și extensia de toc: au finisaje impecabile, care nu se delaminează și nu își pierd forma, indiferent de expunerea la abur sau variații de temperatură.



Beneficii cheie pentru proiectul tău

- 100% waterproof: uși ideale pentru băi, bucătării, zone de piscină sau subsoluri; pot fi curățate direct cu apă.
- Stabilitate geometrică: uitați de ușile care „freacă” pragul sau nu se mai închid iarna! Compozitul WPC își păstrează dimensiunile exacte pe termen nelimitat.
- Barieră antibacteriană: materialul non-poros previne apariția mucegaiului, fiind o alegere excelentă pentru spații cu copii sau medicale.
- Izolare superioară: structura celulară dar cu material dens oferă o barieră eficientă împotriva pierderilor de căldură și zgomotului.
- Montaj inteligent: sistemul de pervazuri și extensia reglabilă permit o finisare estetică perfectă, indiferent de grosimea peretelui.
- Feronerie de cea mai bună calitate.



Ușile BENDOORS sunt disponibile într-o varietate de finisaje premium — de la texturi de lemn nobil până la decoruri cu aspect minimalist. **Fabricate în România, acestea au 5 ani garanție**, dacă sunt montate cu echipe autorizate de producător.

BENCOMP SRL

Showroom: Aleea Industriei nr. 5 - Buzău

Fabrica: Str. Aurel Vlaicu, nr. 6 - Buzău

Telefon: 0238 411 187

E-mail: comenzi@bendoors.ro

www.wpcromania.ro

www.bendoors.ro

RECOMANDAT HOTEL & SPA



Herculum Spa, între liniște și energie

*Amplasat într-unul dintre cele mai frumoase peisaje ale României, Herculum Spa este o oază de liniște pe Valea Cernei. Parte din **Bacolux Afrodita din Herculane**, acesta încorporează o lume a legendelor locului, a moștenirii romane care a pus bazele stațiunii și a apelor vindecătoare care mențin locul pe hartă de 2000 de ani.*

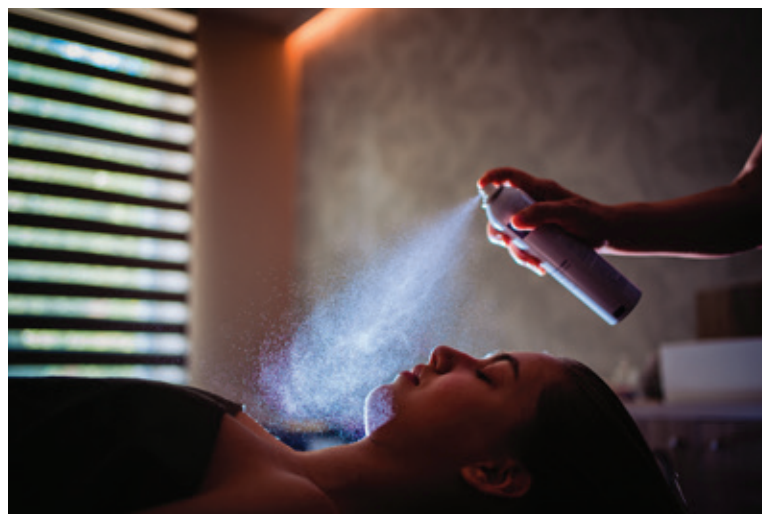
Bacolux
Hotels

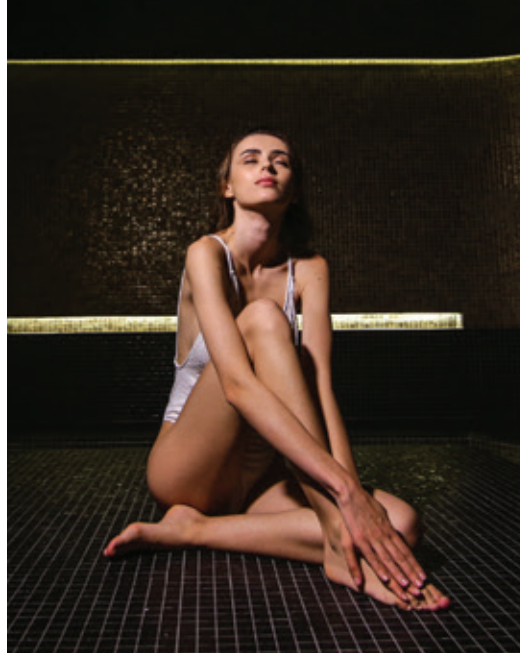
Bacolux

Într-o eră modernă în care timpul de relaxare este tot mai limitat, atenția constant fragmentată, iar stresul este unul dintre cei mai nocivi factori ai vieții de zi cu zi, Herculum Spa propune **terapii de relaxare și vindecare** cu ajutorul factorilor naturali ai locului și al tehnologiei moderne, aducând natura la interior.

Designul a fost realizat folosind conceptul de **valorificare a naturii din jur**, astfel încât la interior se pot găsi trunchiuri de copaci specifici locului, pereți de mușchi cu floră locală și spații vitrate mari ce permit priveliște spre crestele munților.

Conceptul a fost extins și în segmentul de terapii, unde apa termală este folosită nu doar pentru **cure de balneatie**, ci și pentru **terapii de relaxare și frumusețe**. Totodată, uleiurile folosite pentru terapiile corporale sunt **mixuri proprii**, inspirate din plantele terapeutice locale, iar **alternanțele cold-rece** ale circuitelor Spa reprezintă o lecție învățată de la vechii romani, parte din moștenirea culturală a locului. Astfel de elemente cheie fac din experiența Herculum una foarte specifică și unică locului și un mod de a celebra darurile naturii de aici.





Spa-ul se întinde pe o suprafață de aproximativ **2.000 mp**, dispunând de un segment de facilități wellness, precum saune umede și uscate, salină, bazine calde, piscină interioară, bazine jacuzzi, săli de terapii și sală de fitness, precum și de o parte medicală, care include electroterapie, hidroterapie și o echipă medicală dedicată. Bazinele destinate hidroterapiei sunt alimentate din **propriul izvor termal**, asigurând astfel cure balneare tot timpul anului.

Cei mici au propriul loc dedicat în cadrul spa-ului, **Aqua Splash**, unde a fost creată o lume de poveste, păstrând tematica naturii, menită să le cultive imaginația. În această zonă, copiii se pot bucura de o piscină dedicată exclusiv lor, un tobogan acvatic cu jocuri și de o salină cu activități interactive. Astfel, zonele destinate adulților sunt liniștite, iar cei mici se pot bucura de distracție în siguranță, asigurând spații adaptate nevoilor fiecărui membru al familiei.



Terapiile semnătură ale Spa-ului sunt create din legendele care dau specificul locului; astfel, oaspeții pot alege **"Hercule, It's me"**, o terapie inspirată din legenda ce spune că Hercule însuși a poposit pe malul Cernei, în căutarea Lânii de Aur și, obosit fiind, la îndemnul unei localnice, și-a recăpătat vigoarea scăldându-se în izvorul de apă termală. O altă variantă semnătură este **"Afrodita It's me"**, inspirată dintr-o rețetă a tinereții veșnice, despre care se spune că este lăsată moștenire a locului de însași zeița Afrodita și pune laolaltă saună, masaj cu miere și o selecție de ierburi aromatice din grădina afrodisiacă a zeiței.

Toate acestea însă pleacă de la farmecul inconfundabil al stațiunii Băile Herculane, un loc unde peisajele spectaculoase ale Văii Cernei îți taie respirația, istoria milenară își spune povestea prin vestigiile romane și clădirile imperiale, iar numeroasele obiective din împrejurimi – de la izvoare termale la trasee montane și monumente naturale – transformă fiecare zi de vacanță într-o experiență memorabilă.

Herculum Spa – Băile Herculane

Tel.: 0371 057 070

E-mail: reservations@bacoluxhotels.ro

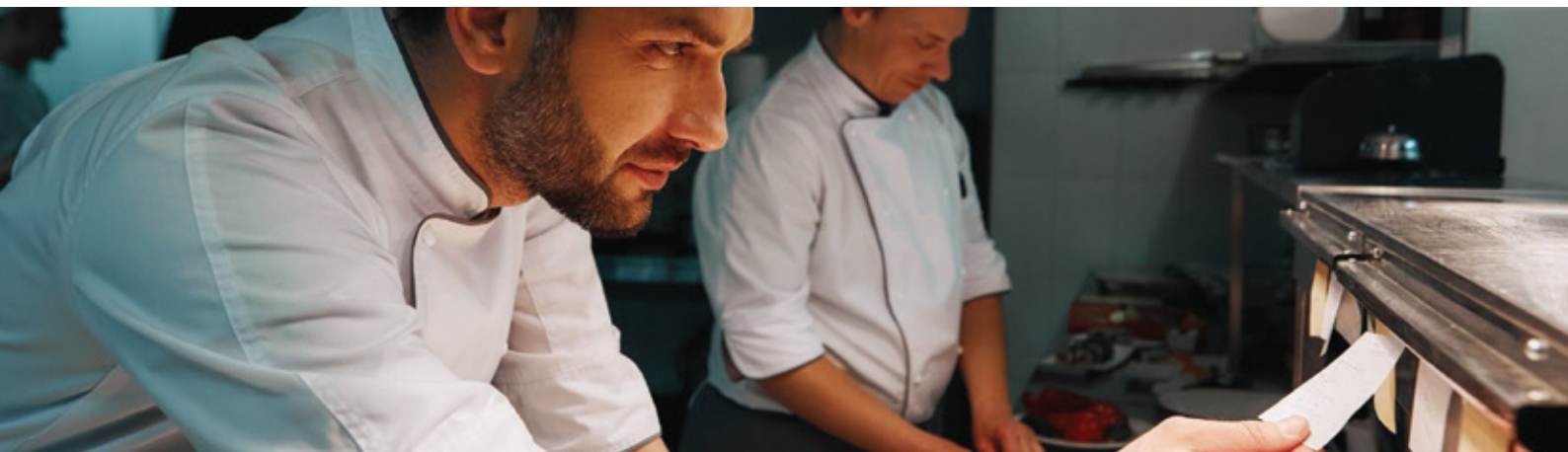
www.bacoluxhotels.ro

Ce trebuie să faci pentru a-ți loializa clienții

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



Cum poți construi loialitatea clienților pentru a-ți asigura o profitabilitate mai mare? Deși activitățile de prospectare rămân esențiale, munca nu ar trebui să se oprească aici. Într-adevăr, în sectorul de retail, concurența poate fi acerbă, iar consumatorii se confruntă cu o multitudinea de alegeri și opțiuni. În acest context, loialitatea clienților a devenit crucială pentru succesul companiei tale. Articolul de față te va ghida prin toate tehnicile și algoritmi care te vor ajuta îți atingi obiectivele de creștere.



Miza legată de loialitatea clienților este mare, iar beneficiile menținerii unei baze de clienți fideli sunt incontestabile. Însă construirea unei încrederi de durată între consumatori și brandul tău necesită implementarea unui număr de bune practici pentru a te diferenția de concurența din ce în ce mai acerbă. Dacă am încerca o definiție, departe de a fi doar o chestiune de satisfacție punctuală, loialitatea clienților se referă la stabilirea unei relații durabile și profitabile între tine și clienții tăi. Se bazează pe crearea unei experiențe pozitive pentru clienți, care nu numai că îndeplinește, dar și depășește așteptările lor. Iată așadar câteva sfaturi pentru o strategie eficace.

Concentrează-te pe calitatea ofertei tale

Datorită internetului, consumatorii au acum numeroase modalități de a compara ofertele. Prin urmare, este dificil să-ți fidelizezi clienții cu un produs sau serviciu care dezamăgește. Oferă întotdeauna un produs sau serviciu de înaltă calitate, care își respectă promisiunile. Cum îmbunătățești calitatea ofertei:

- Înțelege-ți publicul țintă, pentru a-i oferi produse de care are nevoie.
- Oferă servicii eficiente; consumatorii apreciază să se simtă apreciați și ascultați.
- Cere feedback direct clienților pentru a identifica domeniile de îmbunătățire.
- Nu compromite calitatea, orice s-ar întâmpla; clienții sunt mai predispuși să fie loiali unei companii care oferă produse fiabile și durabile.



Diferențiază-te de concurență

Pentru a stabili valoarea pe care o propui și a te diferenția eficient de concurenți, analizează punctele lor forte, precum și evoluția pieței tale. Această diferențiere trebuie construită în conformitate cu punctele tale forte (preț, inovație, serviciu clienți etc.), respectiv cu așteptările și nevoile publicului tău țintă. Iată așadar câteva sfaturi pentru a te diferenția de concurență:

- Identifică-ți publicul țintă și nevoile acestuia;
- Creează o experiență unică pentru clienți, pe care aceștia nu o vor găsi nicăieri altundeva;
- Fii inovator și continuă să dezvolți produse noi, pentru a fi cu un pas înaintea concurenței;

- Implică-te în comunitatea ta susținând cauze care se aliniază cu valorile companiei tale, pentru a te ajuta să creezi o imagine pozitivă a mărcii și să atragi clienți care împărtășesc valorile respective.

Optimizează-ți oferta

Prin evoluția treptată a ofertei, rămâi competitiv. Nu uita: e foarte probabil să nu fi singurul pe nișa ta! În plus, îmbunătățirea produselor sau serviciilor pe baza feedback-ului clienților este o experiență valoroasă, deoarece aceștia se simt apreciați pentru că i-ai ascultat. Această evoluție trebuie să țină pasul cu tendințele pieței, cu schimbările în comportamentul general al consumatorilor (cum ar fi adoptarea pe scară largă a dispozitivelor mobile) sau apariția de noi tehnologii (cum ar fi dezvoltarea inteligenței artificiale).

Dezvoltă-ți baza de date cu clienți

Fidelitatea clienților merge mână în mână cu o experiență personalizată. Prin urmare, este esențial să ai informații de înaltă calitate despre clienți pentru a le trimite mesaje personalizate și oferte care să le satisfacă nevoile. De aceea, este bine să îți dezvolți baza de date, cu informații despre: profilul de client, comportamentul lui de cumpărare și istoricul relației cu compania ta. În același timp, vei îmbunătăți calitatea produselor și serviciilor prin identificarea surselor de satisfacție, precum și a dezamăgirilor sau frustrărilor.



Oferă servicii proactive și receptive

Deși serviciul pentru clienți nu este totul, este esențial ca acesta să demonstreze abilități de ascultare activă, răspunsuri relevante la problemele clienților și receptivitate. Fie că este vorba de o reclamație, asistență tehnică sau o solicitare, viteza serviciului pentru clienți este mai strategică decât ați putea crede. Atunci când este bine gestionată și integrată în strategia ta de relații cu clienții, aceasta poate avea un impact semnificativ asupra veniturilor. Va trebui să descoperi singur de ce viteza serviciului pentru clienți ar trebui să fie prioritatea ta.

Îmbunătățește experiența clienților

Mulți dintre consumatori trec la concurență deoarece experiența lor de achiziție nu a fost suficient de personalizată. Dar care este diferența dintre relația cu clientul și experiența clientului? Relația cu clientul se concentrează pe interacțiunile tale cu consumatorul. Experiența clientului, pe de altă parte, se referă la percepția consumatorului despre tine. O experiență pozitivă a clientului lasă acestuia o impresie de durată și contribuie semnificativ la construirea unei relații pe termen lung (în timp ce relația cu clientul oferă soluții pe termen scurt).

Iată câteva modalități de a îmbunătăți experiența clienților tăi:

- **Personalizare:** prin optimizarea bazei de date cu clienți, ai toate informațiile necesare pentru a trimite oferta potrivită, la momentul potrivit, răspunzând nevoilor reale ale clientului. Dar personalizarea ar trebui să se extindă și la modul în care comunicați. Apelarea unui client pe numele său în newslettere, de exemplu, face întotdeauna o impresie excelentă!
- **Considerație:** fă-ți clienții să se simtă apreciați de brandul tău și mulțumește-le pentru loialitatea lor. Iată câteva metode: trimite-le un e-mail de mulțumire după o achiziție; dă-le o recompensă care semnifică statutul lor privilegiat (program de fidelitate cu cadouri, vouchere, oferte exclusive, abonamente VIP etc.); cere-le un feedback cu privire la produsele și serviciile tale; surprinde-i cu bonusuri sau cadouri, deoarece surprizele sunt memorabile și îi fac să se gândească la tine într-un mod plăcut.
- **Simplitate și fluiditate:** întreaga experiență a clientului cu compania ta ar trebui să fie fără probleme. Aceasta implică, în special, îmbunătățirea experienței consumatorului.



Implementează un program de fidelizare

Implementarea unui program de fidelizare creează o situație reciproc avantajoasă, atât pentru companie (aceasta obține date suplimentare despre clienți și asigură achiziții repetate, motivate de recompense oferite de program), cât și pentru client - acesta primește statut privilegiat și se bucură de beneficii tangibile. Un program de fidelizare bun trebuie să îndeplinească însă câteva condiții:

- **Simplitate:** trebuie evitate formule complicate precum „un punct acordat pentru fiecare 50 € cheltuiți”. Gamificarea (acordarea de recompense specifice jocurilor), pe de altă parte, este apreciată pentru aspectul său distractiv.
- **Originalitate:** o dată nu înseamnă un obicei; un consumator poate avea și douăzeci de carduri de fidelitate!
- **Creează valoare:** unele companii celebre oferă un program de fidelizare premium prin care sunt generate oferte din ce în ce mai diversificate, conform aspirațiilor publicului său țintă.



Lasă-ți clienții să vorbească în numele tău!

Legătura dintre client și brandul tău poate fi sentimentul de apartenență la o comunitate, oportunitatea clientului de a-și exprima opinia, inclusiv despre oferta ta. Fii vizibil pe rețelele de socializare; printr-o gestionare eficientă a rețelelor sociale, creezi implicare în jurul brandului. Pentru a uni comunitatea, evidențiază-i valorile, iar pentru a încuraja un sprijin mai puternic, ia în calcul mai degrabă sfera personală, și nu relația tradițională client - brand. Succesul final al inițiativelor tale de loializare constă în a-ți transforma clienții în ambasadori care vor răspândi o imagine pozitivă a brandului.

Măsoară rezultatele inițiativelor de fidelizare

Prin monitorizarea rezultatelor și analiza indicatorilor cheie de performanță, îți poți ajusta prioritățile pentru a îmbunătăți ratele de retenție a clienților. Ia în calcul: data primei achiziții, frecvența achizițiilor, valoarea medie a comenzii și segmentele cele mai profitabile. De asemenea, este de recomandat evaluarea satisfacției clienților pe baza feedback-ului oferit de clienții înșiși, prin testimoniale, recenzii sau un sondaj de satisfacție. Dacă acest feedback este pozitiv, lucrează la punctele forte identificate și consolidează-le. Dacă este negativ, ai o bază pentru îmbunătățirea ofertei.

În definitiv: de ce este nevoie să îți fidelizezi clienții?

Fidelizarea înseamnă avantaje pentru ambele părți. Inițiativele de fidelizare a clienților implementate de companii sunt axate, așa cum am văzut, pe calitatea produsului sau serviciului, personalizarea și direcționarea către clienți, experiența clienților și stabilirea unor programe de fidelizare cu recompense. Prin urmare, consumatorii au de câștigat semnificativ. Pe de altă parte, într-un context economic în care dezvoltarea digitală a dat mai multă putere consumatorilor (și, în consecință, i-a făcut mai capricioși), devine din ce în ce mai urgentă concentrarea strategiilor pe fidelizare și pe acțiuni care vizează reducerea pierderii clienților, la fel de mult ca atunci când se mizează pe simpla achiziție. În cele din urmă, clienții mulțumiți sunt cei mai buni ambasadori pentru extinderea influenței unui brand, oferindu-i publicitate gratuită. **la aminte: transformarea unui potențial client într-un client costă de șapte ori mai mult decât păstrarea unuia existent!**

Instrumente pentru fidelizarea clienților

CRM (Customer Relationship Management) pare a fi instrumentul suprem de gestionare a relațiilor cu clienții, în special pentru urmărirea istoricului și satisfacției acestora. O soluție software CRM centralizează toate informațiile despre clienți, cum ar fi:

- date de contact și profiluri;
- istoric de achiziții și solicitări;
- metode de plată;
- tranzacții de vânzare etc.

Un CRM este ideal pentru gestionarea contactelor. Printre numeroasele sale caracteristici axate pe relațiile cu clienții, ai o imagine cuprinzătoare a tuturor interacțiunilor cu ei, pentru a-i cunoaște mai bine. Este posibilă integrarea cu diversele rețele sociale, pentru a ști ce părere au clienții despre produsele și serviciile tale, iar o funcție de chat este concepută pentru a comunica direct cu clienții și a obține informații valoroase despre nevoile lor.

O suită CRM completă gestionează întregul ciclu de vânzări, de la prospectare până la fidelizarea clienților. Destinată întreprinderilor foarte mici și IMM-urilor, aceasta integrează numeroase funcții utile pentru a-ți satisface clienții și a optimiza percepția acestora, conform unei statistici NPS.



În consecință, CRM-urile îți permit să:

- înregistrezi datele strategice pentru a personaliza relațiile cu clienții, datorită unei baze de date cuprinzătoare și actualizate periodic;
- segmentezi baza de clienți pentru campanii de marketing direcționate;
- implici echipa de vânzări în acest proces prin centralizarea tuturor datelor relevante pentru a îmbunătăți continuu programul de fidelizare.

Poți crește loialitatea clienților prin sincronizarea tuturor membrilor echipei de vânzări și prin funcții avansate: tablouri de bord intuitive pentru a urmări progresul clienților, un sistem complet personalizabil de creare a fișierelor clienților, un modul de e-mail personalizat cu șabloane gata de utilizare pentru o comunicare eficientă și multe altele.



Platformele omnicanal îți permit să gestionezi în mod activ și personalizat, fără probleme, toate punctele de contact cu clienții, pe toate canalele digitale. De asemenea, poți crea unul sau mai multe programe de fidelizare (B2C, B2B sau B2B2C) simultan. Capacitatea sa de a se conecta la mai multe surse (site-uri de recenzii ale clienților, CRM, rețele sociale, puncte de vânzare etc.) și de a curăța și reconcilia datele îți va permite să ai o imagine completă a clienților tăi. Astfel, le vei oferi acestora o experiență personalizată, non-intruzivă, care să le satisfacă întotdeauna nevoile în cel mai oportun moment. Marketingul și serviciile pentru clienți devin mai relevante, indiferent de canalul de contact utilizat.

Patrick-Pierre Pettenuzzo
PRÉSIDENT FONDATEUR & CONSEILLER CULINAIRE
E-MAIL: PATRICK@SARBATOAREA-GUSTULUI.RO
TEL : +40 744 524 990
WWW.SARBATOAREA-GUSTULUI.RO

Hidrostyle – dotări premium pentru Spa & Wellness



HIDROSTYLE
relax different

Facilitățile Spa & Wellness sunt deosebit de atractive pentru oaspeții unui hotel și nu este obligatoriu să le alocăm spații prea mari; câțiva metri pătrați sunt suficienți pentru o saună sau un jacuzzi. Indiferent de dimensiuni, de serviciile pe care dorim să le asigurăm clienților, Hidrostyle ne poate ajuta cu tot ceea ce înseamnă un proiect Wellness: proiectare, consultanță, livrare și punere în funcțiune, mentenanță. Căzi cu hidromasaj, jacuzzi, saune, piscine și swim spa-uri, bazine cu apă rece, dușuri emoționale, șezlonguri încălzite, saline, paturi de tratament și multe alte echipamente profesionale pentru terapii și relaxare – toate pot fi găsite la Hidrostyle, în cele mai bune variante ale lor, de la producători recunoscuți pentru standardele ridicate de calitate, inovație și durabilitate. Vă prezentăm în continuare câteva echipamente care se bucură de un succes deosebit.

Cadă cu hidromasaj Caldera Spas Geneva (proiect realizat în Jud. Ilfov):

- 6 locuri (5 șezut + 1 pe șezlong), 1.550 litri capacitate, 55 jeturi de hidromasaj, sistem de dezinfectare a apei



Swim Spa Endless Pools E550 (proiect realizat la Cluj-Napoca):

- dimensiuni: 457 x 239 x 147 cm, 52 trepte de viteză, 23 jeturi de hidromasaj, eficiență economică certificată



Bazin cu apă rece Emerge™ Cold Plunge, de la Caldera Spas® (proiect realizat la Suceava):

- menține constant temperatura de 5°C și este folosit la recuperarea sportivilor și pentru claritate mentală; capacitate 425 litri, dezinfectare UV-C

Bazin cu apă rece Auroom VelEira

- imersiune în apă rece, pentru revigorare după saună sau după antrenament



Auroom Aurea

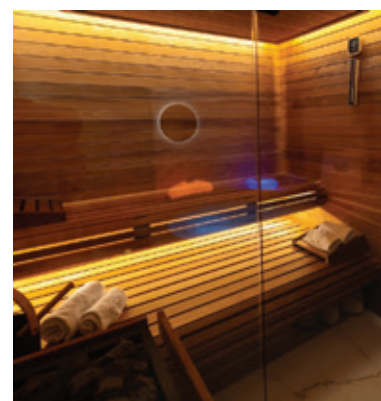
- nouă generație de saune de exterior, care echilibrează liniile curate, texturile naturale și designul inteligent, pentru diferite aranjamente arhitecturale; exterior din pin termotratat și periat, interior din arin ceruit, iluminare LED integrată

Centru Spa premium – The Elements Luxury Boutique Spa Pipera

- saună uscată finlandeză personalizată: dimensiuni 2,40 x 1,95 x 2,1 m; lemn de plop termotratat, încălzitor Narvi Ultra Black 15 kW, panou de comandă Narvi T2003; iluminat ambiental, accesorii



Saună finlandeză de exterior
Auroom Aurea



Proiectul tău de Spa & Wellness începe aici

HIDROSTYLE

E-mail: office@hidrostyle.ro

Tel.: +40 747 060 060

www.hidrostyle.ro



Izolațiile termice URSA - soluții pentru hoteluri sustenabile din orice zonă climatică

URSA este activă în multe regiuni ale lumii, în special în Europa, și oferă o gamă largă de soluții pentru diferite condiții climatice. În 2022, a devenit parte a Grupului Etex și are astăzi peste 15.000 de angajați în întreaga lume, cu 11 unități de producție în Europa și activități de vânzări în peste 40 de țări, generând venituri totale de 542 de milioane de euro. În calitate de producător european de materiale izolatoare și membru al Grupului ETEX, URSA are o misiune clară: să creeze un impact pozitiv și de lungă durată asupra oamenilor, societății și mediului.

La URSA, soluțiile noastre de izolație îmbunătățesc eficiența energetică a clădirilor și reduc amprenta de carbon pentru persoane fizice și companii. Produsele noastre, fabricate din materiale reciclate, oferă o izolație termică și acustică excelentă, contribuind în același timp la reducerea emisiilor de CO₂. De asemenea, căutăm soluții cu impact minim asupra mediului în timpul transportului și manipulării ambalajelor. În acest fel, nu numai că ne atingem propriile obiective climatice, dar ne sprijinim și clienții în respectarea lor. Prin dezvoltarea de soluții inovatoare și eficiente, adaptate nevoilor specifice ale clienților noștri, ne străduim să creăm îmbunătățiri pe termen lung pentru clienții noștri, societate și planetă. Suntem un jucător global, dar ne remarcăm prin abordarea personală și serviciile excelente.

Portofoliul nostru de produse include următoarele game:

1. URSA GLASSWOOL

Materiale izolatoare din vată minerală de sticlă pentru protecție termică și acustică eficientă din punct de vedere energetic în construcții.

Cele mai importante produse sunt vata minerală de sticlă durabilă și ecologică, care oferă eficiență energetică și o combinație optimă de izolație termică și acustică. Izolația termică din vată minerală de sticlă URSA GLASSWOOL este o soluție ideală pentru asigurarea unui climat interior confortabil în clădiri. Este un material sustenabil și sigur pentru sănătate, care permite un viitor mai bun pentru toți.

URSA, prima companie din lume pe segmentul vatei minerale, a lansat materiale cu tehnologia Lignin. Lignina este un polimer natural care se găsește în lemn și este un produs secundar al producției de hârtie și celuloză. Aceasta poate fi întâlnită în produsul URSA SF 34 Gemini.



Caracteristici excelente ale produselor sustenabile fabricate cu tehnologia Lignin:

- proprietăți mecanice foarte bune
- emisii mai mici de CO₂
- tehnologie ecologică
- o contribuție suplimentară la reducerea amprentei asupra mediului
- produse de o culoare naturală, plăcute la atingere
- mirosul produsului este asemănător cu cel al lemnului
- raportul perfect între resursele naturale nepuizabile folosite
- calitate îmbunătățită a vieții și a aerului în spațiile de locuit

Datorită execuției de înaltă calitate, produsele realizate cu tehnologia Lignin au primit certificate internaționale: Blue Angel, EUCEB, RAL și EPD. Cea mai sustenabilă tehnologie în producția de materiale din vată minerală de sticlă este disponibilă doar la URSA.

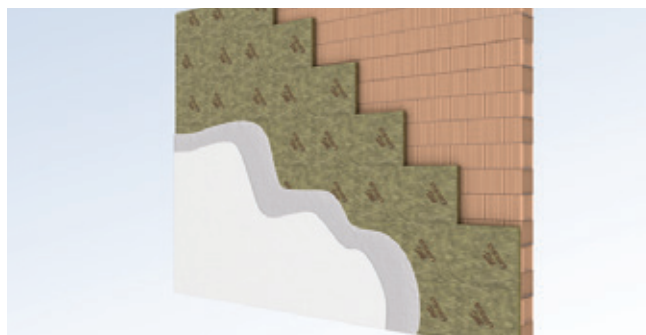
2. URSA TERRA

Materiale izolatoare din vată minerală pentru protecția termică și acustică eficientă din punct de vedere energetic a fațadelor și acoperișurilor în construcții.



3. URSA TECTONIC

Materiale izolatoare din vată minerală pentru fațade ETICS, acoperișuri plate și tavane de garaje, oferind o generație complet nouă de vată minerală rigidă, care asigură cel mai bun echilibru între izolație termică și acustică, performanță mecanică și protecție la foc.



Procesul de producție a plăcilor din vată minerală include noua tehnologie patentată TECTONIC, care asigură o rezistență mai mare a stratului de izolație, rezistență la compresiune, precum și cel mai bun echilibru între izolația termică și acustică. Structura panourilor de fațadă seamănă cu plăcile tectonice compacte.

4. URSA XPS

Plăci izolatoare rigide din polistiren extrudat pentru izolarea termică a structurilor expuse la umiditate și sarcini mari de compresiune.

URSA XPS este materialul izolator perfect pentru utilizare exterioară în construcții, deoarece rezistă la presiuni ridicate (de exemplu, structuri subterane) și oferă performanțe de izolare termică de lungă durată, rezistență mecanică și la compresiune ridicată, absorbție minimă de apă, rezistență la degradare și la temperaturi scăzute, manipulare ușoară, insensibilitate la umiditate, greutate redusă și o potrivire excelentă pentru izolarea structurilor subterane și a pereților de fundație.

5. URSA AIR

Sistemul nostru de tubulaturi pentru aer condiționat URSA AIR oferă numeroase avantaje față de sistemele tradiționale, atât în ceea ce privește economia de energie și performanța, cât și ușurința în manipulare și montaj.

URSA oferă soluții pentru toate aplicațiile, de la subsol la acoperiș, inclusiv acoperișuri înclinate și plate, pereți exteriori de fațadă, pereți interiori, tavane, podele și structuri subterane. **URSA – Izolații pentru un viitor mai bun!**

Izolație de nouă generație pentru sisteme ETICS și acoperișuri plate

Echipa noastră de cercetare și dezvoltare, adevărată deschizătoare de drumuri în domeniul izolațiilor, a dezvoltat, testat și introdus pe piață vată minerală special concepută pentru utilizarea la acoperișuri plate și sisteme ETICS. Produsele de izolație URSA TECTONIC combină proprietăți mecanice ridicate cu eficiență energetică, siguranță la incendiu, confort acustic și durabilitate, oferind astfel o alegere fiabilă pentru anvelopele clădirilor moderne.

Acoperișurile plate necesită proprietăți mecanice deosebite și, în același timp, o capacitate ridicată de izolare termică și acustică, respectiv de hidroizolare, deoarece fac parte din anvelopa clădirii. Utilizarea materialelor de izolație de înaltă performanță, precum URSA HT Advance, asigură că acoperișurile plate rămân durabile, eficiente din punct de vedere energetic și rezistente la factorii de mediu externi pe tot parcursul ciclului de viață. Izolația din vată minerală URSA HT Advance este special concepută pentru a aborda aceste provocări, oferind o soluție de înaltă performanță - plăci de vată minerală incombustibile, care pot fi utilizate în sistemele de acoperișuri plate. În plus, poate fi utilizată ca izolație termică și fonică în cazul planșeelor de mansardă sau podurilor nelocuite, respectiv ca izolație deasupra câmpurilor în sistemul de acoperiș înclinat.



URSA HT Advance:

- **Structura direcțională a fibrelor:** orientarea inovatoare a fibrelor la URSA HT Advance oferă o rezistență mecanică sporită, asigurând durabilitatea în diverse condiții de încărcare, tipice acoperișurilor plate. Aceasta înseamnă că materialul este potrivit și pentru instalarea panourilor solare pe acoperiș.
- **Eficiență termică:** acest material izolant oferă performanțe optime de izolare termică cu o conductivitate termică $\lambda_D = 0,037 \text{ W/mK}$, contribuind la eficiența energetică generală prin prevenirea pierderilor termice la nivelul acoperișului, care reprezintă peste 25% din pierderile de energie ale unei clădiri.

- **Izolație acustică:** URSA HT Advance joacă un rol important în reducerea zgomotului, minimizând infiltrarea sunetelor exterioare și îmbunătățind confortul acustic interior. Acționează ca izolator al sunetului transmis prin aer și al sunetului de impact.

- **Rezistență la foc:** clasificat în Euroclasa A2-s1,d0, URSA HT Advance oferă cea mai înaltă clasificare la foc posibilă în Europa, garantând siguranța la incendiu în construcțiile cu acoperișuri plate.



URSA HT Advance este potrivită în special pentru izolarea acoperișurilor plate datorită combinației dintre rezistența mecanică ridicată de $C_s(10) = 50 \text{ kPa}$ și performanța termică $\lambda_D = 0,037 \text{ W/mK}$, împreună cu proprietățile elastice de lungă durată și densitatea mai mică în comparație cu alte soluții de ignifugare. Structura sa fibroasă asigură că materialul poate rezista solicitărilor asociate cu montajul și întreținerea acoperișurilor plate, în timp ce proprietățile sale termice ajută la menținerea eficienței energetice. În plus, caracteristicile sale acustice și de rezistență la foc creează un mediu interior mai sigur și mai confortabil.

Ce putem oferi?

- Plăci mari pentru o instalare mai rapidă: dimensiunile plăcilor sunt de 1,20 x 2,00 metri;
- Cele mai comune grosimi, oferind toate combinațiile posibile: de la 80 mm la 120 mm - grosimi ce permit adaptarea la diverse cerințe de izolație;
- Instalarea URSA HT Advance asigură o soluție de izolație robustă, eficientă și durabilă, abordând cerințele specifice ale structurilor de acoperișuri plate;
- Materialul este produs cu noua tehnologie TECTONIC, care asigură cel mai bun raport între izolația termică, cea acustică și proprietățile mecanice.

Pe măsură ce Europa se îndreaptă către clădiri cu consum de energie aproape zero (nZEB) și implementează cerințe mai stricte de siguranță la incendiu, anvelopele clădirilor devin mai critice și se impun soluții mai exigente în ceea ce privește eficiența energetică și rezistența la foc. Fațadele ETICS sunt cea mai comună metodă de izolare a pereților exteriori, dar sunt expuse și la solicitări mecanice, influențe de mediu și standarde de reglementare stricte.

Aceasta necesită materiale izolatoare care să poată garanta:

- **Rezistență termică ridicată pentru a reduce pierderile de energie.**
- **Rezistență mecanică pentru a susține sistemele de finisaje și a rezista la aspirația vântului, impacturi și întreținere.**
- **Gestionarea umidității pentru a preveni degradarea straturilor de fațadă.**
- **Siguranță la foc pentru a proteja utilizatorii clădirii și a respecta normele stricte de construcție.**

Plăcile din vată minerală **URSA FP Basic** și **FP Advance** sunt proiectate pentru a îndeplini toate aceste cerințe, combinând robustețea cu avantajele dovedite ale vatei minerale incombustibile. Gama URSA FP include trei segmente de plăci de izolație pentru fațade ETICS - URSA FP, URSA FP Basic și FP Advance, oferind izolație de la 40 la 200 mm.

URSA FP - conceput ca izolație ETICS pentru interior, de grosimi mai mici, pentru a răspunde nevoilor specifice.	URSA FP Basic - placă din vată minerală, eficientă economic, pentru fațade ETICS - ideală pentru proiecte rezidențiale și comerciale standard. Combină o izolație termică excelentă cu o bună rezistență mecanică, o alegere de referință pentru aplicațiile tipice de fațadă.	URSA FP Advance - conceput pentru proiecte mai solicitante, acest produs oferă o rezistență superioară la compresiune și permite grosimi mai mari, de până la 200 mm. Este potrivit pentru clădiri care necesită performanțe termice superioare și rezistență la impact.
$\lambda_D = 0,035 \text{ W/mK}$	$\lambda_D = 0,035 \text{ W/mK}$	$\lambda_D = 0,036 \text{ W/mK}$
Rezistență la compresiune: Cs (10) $\geq 5 \text{ kPa}$	Rezistență la compresiune: Cs (10) $\geq 15 \text{ kPa}$	Rezistență la compresiune: Cs (10) $\geq 25 \text{ kPa}$
Grosime: 40 - 60 mm	Grosime: 80 - 140 mm	Grosime: 150 - 200 mm

Toate aceste produse sunt fabricate folosind tehnologia inovatoare "TECTONIC fiber technology" de la URSA, care optimizează orientarea fibrelor pentru a oferi cel mai bun raport de izolație termică și acustică, asigurând în același timp proprietățile mecanice. Fațadele reflectă estetica unei clădiri și, pe lângă faptul că sunt atractive, ele trebuie să funcționeze pe mai multe niveluri - termic, mecanic, acustic și de siguranță. Cu URSA FP Basic și FP Advance, oferim soluții fiabile, incombustibile și sustenabile care ajută fiecare proiect să atingă standardele energetice actuale și așteptările de mediu ale viitorului.

Sprijinirea tranziției energetice a Europei

Dincolo de performanță, URSA FP Basic și FP Advance fac parte din angajamentul URSA față de sustenabilitate. Produse cu până la 90% materii prime reciclabile și concepute pentru a reduce consumul de energie operațional în clădiri, aceste soluții susțin obiectivele climatice ale UE și efortul global către practici de construcție mai sustenabile. Soluțiile inovatoare URSA pentru fațade și acoperișuri plate stabilesc un nou standard în construcțiile moderne, combinând performanța avansată cu designul sustenabil.

Abordând provocări critice precum pierderile termice, durabilitatea structurală și siguranța, aceste produse de izolație transformă anvelopele clădirilor în sisteme eficiente, rezistente și de lungă durată. Mai mult decât izolație, URSA oferă liniște sufletească - sprijinind profesioniștii să creeze clădiri care îndeplinesc atât cerințele de astăzi, cât și obiectivele de mediu de mâine. Împreună, aceste soluții contribuie la conturarea unui mediu construit mai sigur, mai ecologic și mai eficient pentru viitor.



Alegeți o izolație sustenabilă care are grijă de generațiile următoare și contribuie la un viitor mai bun - alegeți materialele URSA!

URSA România

Bd. Ficusului nr. 14A,
Sector 1, București
Tel.: 0040 21 269 0663

E-mail: assistance.ursa.ro@etexgroup.com
www.ursa.ro

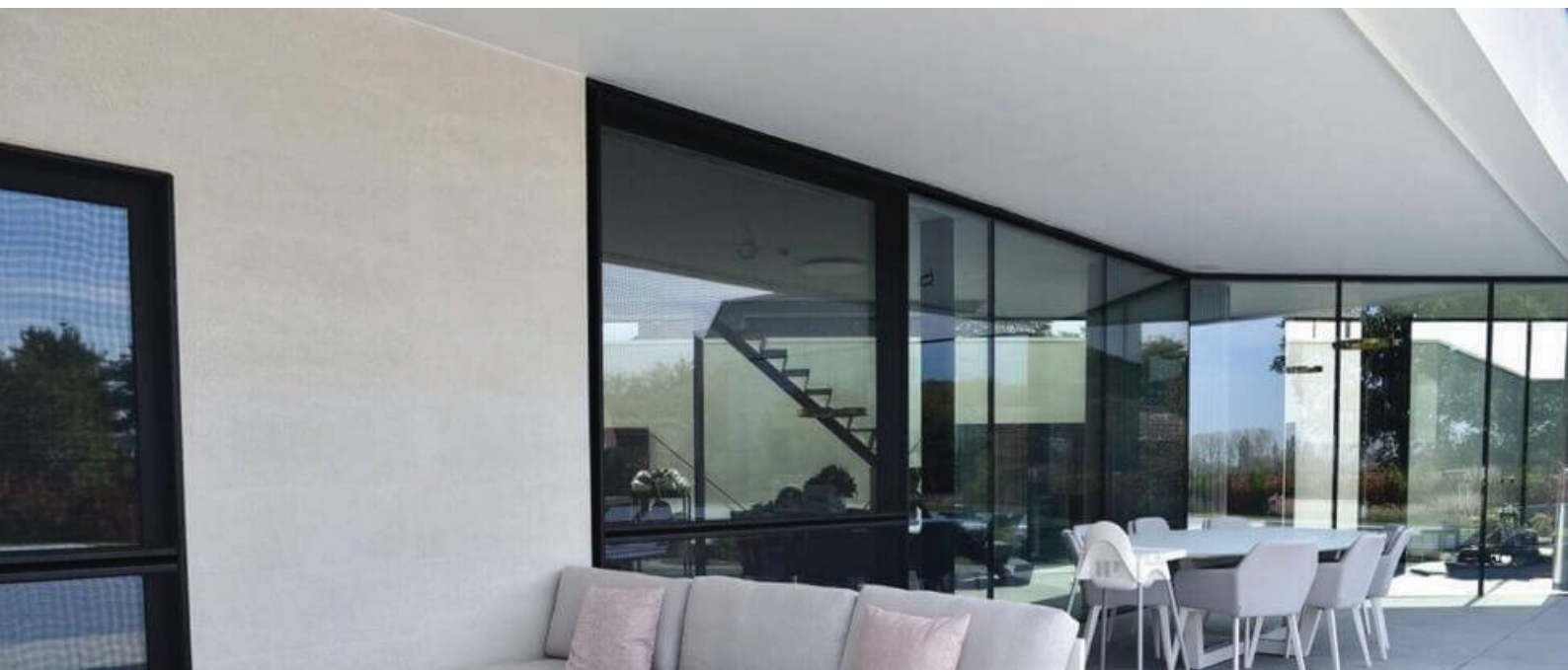


NOI MATERIALE



KORDEKO – finisaj durabil, cu aspect natural, pentru o amenajare rapidă

*Reinventarea periodică designului, alături de predictibilitatea unor servicii de calitate, asigură succesul antreprenoriatului din industria ospitalității. În cazul unui hotel, de exemplu, ar fi bine ca finisajele interioare și chiar exterioare să fie regândite la fiecare 7 – 10 ani; această perioadă reprezintă atât un ciclu de viață pentru finisajele respective, după care este necesară o renovare, cât și ocazia de a veni către oaspeți cu ceva proaspăt, interesant. Rebrandingul sau optimizarea conceptului, modernizarea instalațiilor, crearea de noi zone de relaxare ori centre de profit (o terasă sau o grădină, un foisor, o piscină etc.), clasificarea superioară a locației sunt tot atâtea modalități de a atrage clienți și a rămâne competitivi. Dar aceasta presupune și o atenție sporită pentru finisaje, respectiv pentru periodicitatea renovărilor, ținând cont de ritmul uzurii, exigențele estetice, standardele locației. În acest context, un aspect nou, rezistent în timp, realizat rapid dar cu efect spectaculos, se poate obține cu ajutorul finisajelor din plăci flexibile **KORDEKO**, pe care le vom prezenta în continuare.*





KORDEKO reprezintă o abordare inovatoare a finisajelor, care combină **eleganța marmurei naturale cu flexibilitatea în utilizare**. Datorită proprietăților sale unice, acest material se adaptează ușor oricărei forme a stratului suport, păstrându-și rezistența și durabilitatea indiferent de condițiile de mediu sau solicitările mecanice. Compoziția sa include 95% marmură naturală, ceea ce conferă materialului o textură similară acestei nobile roci. KORDEKO devine astfel o soluție pentru **orice tip de climă**: la mare, la munte, în locații uscate sau cu umezeală peste medie. Poate fi utilă la construcții noi și renovări atât pentru **fațade**, cât și pentru **pavilioane, foișoare, terase, garduri, arcade sau coloane**. Nu este obligatoriu să fie aplicată pe toată suprafața fațadei; se poate plasa doar pe anumite porțiuni, cu rol estetic și pentru a întări zonele critice – **ca ancadramele la ferestre sau uși, la colțuri, pe anumite zone de perete**. Bineînțeles, există și posibilitatea folosirii la **interior**, pentru plăcări care adaugă un plus de eleganță amenajărilor. În portofoliul KORDEKO remarcăm chiar câteva lucrări în care au fost abordate zonele adiacente unor șeminee sau grătore.



Sunt disponibile mai multe variante de nuanțe și texturi, cu aspect de marmură, calcar, travertin, granit, antracit, chiar ceramică sau lemn, care pot fi aplicate continuu sau combinate între ele, creând jocuri de culori interesante.

Materialul se taie ușor, iar rosturile ușor vizibile creează senzația de placare autentică cu piatră sau marmură. Dimensiunile plăcilor pot fi decise în funcție de dimensiunile suprafețelor acoperite și de particularitățile arhitecturale: plăcile de 15 x 30 cm sunt perfecte pentru o amenajare compactă, creând un efect detaliat și elegant, dar și pentru accente sau fațade cu multe colțuri. La fațadele largi și clădirile moderne, sunt mai potrivite plăcile de dimensiuni mari – 30 x 60 cm, sau chiar 60 x 120 cm, care creează un aspect contemporan, minimalist.

Mai mult decât atât, KORDEKO vă poate oferi **cornișe și elemente decorative** care duc arhitectura clădirii într-o zonă superioară a esteticii.

Știm că o renovare înseamnă timp pierdut pentru business, ori o funcționare limitată, în ritmul etapelor de execuție. Montajul în cazul de față se realizează însă rapid și ieftin, cu un adeziv, fără unelte complexe, praf și fără o logistică de șantier extinsă, astfel încât **întreruperea activității este extrem de scurtă sau chiar inexistentă**.





Alte avantaje oferite de plăcile flexibile Kordeko:

- **Protecție hidrofobă:** apa și murdăria nu rămân pe suprafață, prevenind apariția scurgerilor murdare. La bază se află efectul de autocurățare "lotus", prin care apa nu aderă la material, acesta având o structură specială la nivel microscopic.
- **Rezistență la fisuri, ciobiri și zgârieturi:** structura solidă a materialului oferă o protecție împotriva deteriorărilor, chiar și sub sarcini mecanice intense.
- **Păstrarea culorii:** pigmentii minerali naturali protejează împotriva decolorării cauzate de razele UV, menținând culoarea intensă pentru mulți ani.
- **Rezistență la îngheț:** plăcile rezistă la peste 200 de cicluri de îngheț-dezghet, rămânând intacte chiar și în condiții extreme.
- **Protecție împotriva ciupercilor și mușcăiului:** rezistența materialului la umiditate elimină acumularea apei, prevenind formarea mușcăiului și a ciupercilor.
- **Eficiență energetică:** reduce conductivitatea termică a pereților, menținând căldura iarna și răcoarea vara, ceea ce ajută la economisirea costurilor pentru încălzire și climatizare.
- **Ușurință în întreținere:** plăcile se curăță ușor de praf și murdărie, menținându-se mereu îngrijite și proaspăte.
- **Durabilitate:** materialul este proiectat pentru o durată de viață de peste 40 de ani, oferind protecție fiabilă și un aspect estetic de lungă durată.
- **Greutate redusă** (2,8 kg/m²): piatra flexibilă nu îngreunează structura, nu necesită consolidări suplimentare și poate fi aplicată inclusiv peste termosisteme; de asemenea, este ușor de manipulat, fără riscuri de accidentare în timpul montajului.

Fațada unui hotel, sau a altei locații Horeca, este cartea sa de vizită, dar cu timpul, ea se confruntă cu o serie de probleme care ne sunt familiare. Materialele decorative poroase acumulează praf și umiditate, ceea ce duce la apariția scurgerilor murdare, atât de inestetice. De asemenea, variațiile de temperatură provoacă fisuri și desprinderi de material, iar razele UV decolorează suprafața, făcând fațada ternă. KORDEKO, o echipă cu peste 30 de ani de experiență în domeniul termoizolării și decorării fațadelor, echipă reprezentată și în România, știe cum să rezolve aceste probleme mai rapid și mai eficient.



KORDEKO

Strada Căiuți 25, Sect. 1, București

Tel.: +40 755 010 877

E-mail: kordeko.ro@gmail.com

<https://kordeko.ro>

Industria mobilei din România își asumă viitorul, iar BIFE-SIM 2026 devine punctul central al acestei transformări

Expoziția își dublează suprafața de expunere și se consolidează ca platformă strategică pentru dezvoltarea unui hub regional de producție, design și tehnologie. Ediția din 2026 aduce un format extins, o viziune clară și un spațiu în care companiile pot construi împreună următorul pas al industriei. Ediția din acest an pare a fi cea mai importantă. Putem demonstra că uniți și solidari suntem forța care schimbă direcția. **"Viitorul industriei nu se așteaptă! Se construiește!"** - acesta a fost mesajul transmis la lansarea noii strategii de organizare și promovare a BIFE-SIM 2026.



BIFE-SIM nu este doar o expoziție. Este evenimentul care reunește Comunitatea Industriei de Mobilă, Arhitectură și Design, în septembrie, la București. Ediția 2026, organizată de Asociația Producătorilor de Mobilă din România – APMR și Romexpo și susținută de Asociația Română de Design și Inovație - ARDI, marchează un pas decisiv în re poziționarea internațională a evenimentului și vine cu investiții majore în organizare, promovare și atragere de expozanți și buyeri din piețe cheie europene.

Două pavilioane. O singură industrie. O direcție comună.

- Pavilionul B2 – mobilier, design, decorațiuni, accesorii și produse din lemn
- Pavilionul B1 – tehnologie, utilaje și inovații pentru prelucrarea lemnului

„Bucureștiul trebuie să devină Capitala mobilei. BIFE-SIM este o expoziție reprezentativă în zonă, pentru că România are o poziție strategică. Rog membrii APMR să se înscrie la eveniment cu încredere”, a declarat **Dumitru Blaga**, președintele APMR, la lansarea ediției din 2026. „Vom desfășura o campanie de promovare externă pentru atragerea de expozanți în Marea Britanie, Franța, Germania și Bulgaria și o campanie pentru atragerea de buyeri în Franța, Germania, Marea Britanie, Spania și Italia”, a explicat **Oana Netbai**, director comercial Romexpo. „Împreună am hotărât anul trecut că anul acesta vom aloca cele 2 pavilioane pentru BIFE-SIM, împreună am hotărât că ne vom ocupa și mai bine de sectorizare și că vom încerca să atragem și alte sectoare complementarea la manifestare”, a spus **Mihai Costriș**, director general Romexpo.



Dacă îți dorești mai mult decât vizibilitate, dacă vrei dialog real, conexiuni relevante și un rol în această evoluție, atunci locul tău este aici. Înscrie-te ca expozant și hai să construim împreună viitorul industriei românești de mobilier!

Contactează

Echipa Romexpo romexpo@romexpo.ro
 Echipa APMR apmr@industriamobilei.ro
www.bife-sim.ro

EVENTIMENT



Conferința Anuală și Premiile Spa România 2026

Între 12 și 14 mai, la Ana Hotels Poiana Brașov, a avut loc Conferința Spa România 2026, organizată de Wellandia, în parteneriat cu Organizația Patronală a Turismului Balnear din România (OPTBR). Profesioniștii din domeniul Spa – Wellness - Balneo – Hospitality s-au întâlnit pentru a dezbate temele momentului pentru piața de profil: longevitate, medicină integrativă, digitlizare, sustenabilitate, retenția terapeuților, educație, experiența oaspetelui și creșterea valorii serviciului Spa. Nu în ultimul rând, a fost o bună ocazie pentru a evidenția cele mai performante locații, proiecte și pe cei mai buni specialiști din domeniu, în cadrul Galei Premiilor Spa România 2026.

Evenimentul a inclus dezbateri pe teme care reflectă preocupările specialiștilor, dar și tendințele de consum: programele personalizate, noile tehnologii, meniuri Spa care să răspundă mai bine actualelor nevoi ale oaspeților, pregătirea resurselor umane pentru a oferi mai multă eficiență, atenție și valoare serviciilor. Unul dintre subiectele puternice ale ediției a fost trecerea de la servicii punctuale la programe integrate de well-being și longevitate. Speakerii au vorbit despre rolul evaluării, al tehnologiei, al personalizării și al protocoalelor construite pentru stres, somn, refacere, prevenție și calitatea vieții. Retenția terapeuților a fost o altă temă centrală. Discuțiile au abordat costurile reale generate de plecarea unui terapeut bun, timpul necesar pentru formarea lui la standardele Spa-ului, rolul mentoratului, al condițiilor de lucru, al traseelor de carieră și al educației continue în păstrarea oamenilor valoroși în echipă. Un alt panel important a abordat emoțiile clienților și limitele echipei, o temă tot mai prezentă în Spa-urile de astăzi.





Discuția a pornit de la realitatea oaspeților care ajung în Spa cu stres, oboseală, așteptări ridicate sau vulnerabilitate emoțională și a mers spre soluții concrete pentru echipe: limite profesionale sănătoase, pauze între terapii, protocoale pentru situații dificile, empatie echilibrată și igienă emoțională. Panelul acesta a arătat cât de strâns este legată calitatea experienței oaspetelui de starea, ritmul și protecția pe care le oferă specialiștii din domeniu.

Panelul dedicat sustenabilității a adus exemple concrete din centre Spa, hoteluri și destinații balneare care lucrează cu resurse locale, factori naturali de cură, eficiență energetică, reducerea deșeurilor, digitalizare, furnizori locali și programe de educare a oaspeților. Discuțiile au arătat că sustenabilitatea devine tot mai mult o practică de zi cu zi în Spa, legată de apă, energie, echipă, comunitate și felul în care este explicată experiența clientului. Conferința a inclus nu doar expuneri și dezvăluirea unor experiențe de succes, bineînțeles comunicate responsabil, ci și workshopuri aplicative, gândite pentru a aduce participanților idei ușor de adaptat în propriile centre. Participanții au avut ocazia să trăiască direct și o serie de experiențe Spa: ritualuri anti-aging și masaje faciale, Swedish Massage Terapeutic, un concert vibrațional cu boluri tibetane în piscină, un tratament epigenetic al pielii, o experiență holistică de îngrijire a scalpului, hidromasaj cu echipamente modulare și personalizabile, alături de alte momente care reflectă evoluția spectaculoasă a dotărilor unui centru Wellness.





În cadrul Galei Premiilor Spa România 2026 au fost celebrați câștigătorii, nominalizații, echipele și proiectele care au contribuit la dezvoltarea domeniului. Ediția din acest an a adus un semn important de maturizare: cele mai multe candidaturi au venit din zona ritualurilor signature, a tratamentelor hands-on și a tratamentelor inovatoare - ceea ce ne arată cât de mult a crescut piața Spa & Wellness din România și cât efort se investește astăzi în experiența oaspetelui. Juriul a fost compus din specialiști cu o activitate bogată pe piața din România și din străinătate: Maria Rendes, Oana Manole, Toni Androne, Maria Gagiu și Ciprian Giurgiu.

- Iată premiile:
- **Premiul pentru Sustenabilitate în Spa & Balneo** – Marele Premiu: Mineralia Health SPA, Căprioara Resort;
 - **Best Day Spa pentru relaxare** – Marele Premiu: Shiseido Spa;
 - **Best Day Spa pentru relaxare** – Premiul Special al Juriului: The Elements Luxury Boutique and Spa;
 - **Best Day Spa pentru detox** – Marele Premiu: Atasagon Detox & Wellbeing Center;
 - **Best Day Spa, terapii alternative / practici holistice** – Marele Premiu: Amazonia Terapii Asiatice Elena Nastacă;
 - **Best Day Spa, terapii alternative / practici holistice** – Premiul Special al Juriului: Clinica de Recuperare Corpore Vital Dacia;
 - **Best Day Spa, Spa & Wellness pentru toată familia** – Marele Premiu: Aqua Park TISA Spa Resort;
 - **Best Day Spa, Spa & Wellness pentru toată familia (autorități locale)** – Marele Premiu: Fontana Balneo & Spa;
 - **Best Day Spa în clădire istorică** – Marele Premiu: Serviciul Public Baia Populară Sibiu;
 - **Best Medical Day Spa, medicină alternativă / complementară / integrativă** – Marele Premiu: Clinica de Recuperare Corpore Vital Dacia;
 - **Best Medical Day Spa, medicină alternativă / complementară / integrativă** – Premiul Special al Juriului: Terapia Thai Elena Nastacă;

- **Best Medical Day Spa, dermatologie estetică** – Marele Premiu: Everest Clinique;
- **Best Spa Hotel / Resort, pentru tratament balnear tradițional** – Marele Premiu: ANA Hotels Europa;
- **Best Spa Hotel / Resort, pentru tratament balnear tradițional** – Premiul Special al Juriului: ALMA Health & Spa Retreat;
- **Best Spa Hotel / Resort, pentru tratament balnear tradițional, categoria 3*** – Marele Premiu: Hotel Termal;
- **Best Spa Hotel / Resort, pentru relaxare & leisure pentru toată familia** – Marele Premiu: Balvanyos Resort;
- **Best Spa Hotel / Resort, pentru relaxare & leisure pentru toată familia** – Premiul Special al Juriului: Bacolux Afrodita Resort;
- **Best Spa Hotel / Resort, cel mai bun lanț** – Marele Premiu: Covasna Hotels Group;
- **Best Wellness Retreat, pentru cea mai originală temă** – Marele Premiu: Country Spa Retreat;



- **Best Hotel Spa** – Marele Premiu: ANA Spa Poiana Braşov;
- **Best Hotel Spa** – Premiul Special al Juriului: Hotel Fenyő Conference & Spa;
- **Best Hotel Spa, categoria Boutique Hotel** – Marele Premiu: Matca Hotel Relais & Châteaux;
- **Best Hotel Spa, categoria Boutique Hotel** – Premiul Special al Juriului: Castelnor Hotel & Spa;
- **Best Hotel Spa în clădire istorică** – Marele Premiu: SPA InterContinental Athénée Palace;
- **Best Resort Spa** – Marele Premiu: SunGarden Golf & Spa Resort;
- **Best Spa Concept, Wellness & Lifestyle Spa** – Marele Premiu: Grand Santerra Spa;
- **Best Spa Concept, Medical Spa** – Marele premiu: ALMA Health Center;
- **Best Spa Concept, Medical Spa** – Premiul Special al Juriului: Ana Health Spa, ANA Hotels Europa;
- **Best Spa Concept , concept sinergic - tratament balnear tradițional și Wellness-Lifestyle** – Marele Premiu: Mineralia Health Spa / Centrul Balnear Covasna;
- **Best Spa Concept – concept sinergic - tratament balnear tradițional și Wellness-Lifestyle** – Premiul Special al Juriului: ALMA Health Center;
- **Inovativ Spa Treatment, tratament hands-on** – Marele Premiu: Amazonia Terapii Asiatice Elena Nastacă;
- **Inovativ Spa Treatment, tratament hands-on** – Premiul Special al Juriului: Everest Clinique Axiotherapy;
- **Inovativ Spa Treatment, tratament high-tech** – Marele Premiu: SPA InterContinental Athénée Palace;
- **Inovativ Spa Treatment, tratament high-tech** – Premiul Special al Juriului: Ana Ciobanu Maison de Beauté;
- **Best Signature Spa Ritual** – Marele Premiu: Fenyő Spa;
- **Best Spa Picture** – Marele Premiu: Aqua Park TISA Spa Resort;
- **Best Signature Spa Ritual** – Premiul Special al Juriului: Country Spa;
- **Best Spa Design, categoria 4* & 5*** – Marele Premiu: Dolce Vita & Beauty Spa;
- **Best Spa Design, categoria 3*** – Marele Premiu: Diviana Spa;
- **Cel mai bun program de sănătate și well-being, centre Spa** – Marele Premiu: Hermanns Spa;
- **Cel mai bun program de sănătate și well-being, centre Spa** – Premiul Special al Juriului: Terapia Thai Elena Nastacă;
- **Cel mai bun program de sănătate și well-being, firme și corporații** – Marele Premiu: myhive Romania, CPI Property Group;
- **Best Spa Manager** – Marele Premiu: Elena Nastacă, Terapia Thai;
- **Best Spa Manager** – PREMIUL SPECIAL AL JURIULUI: Sergiu David, SunGarden Golf & Spa Resort;
- **Best Massage School** – Marele Premiu: Școala de Masaj Corpore Vital;
- **Best Massage School** – Premiul Special al Juriului: Școala Terapia Thai Elena Nastacă.



THERMOTOP
insulation system

**CONSTRUIEȘTE
EFICIENT
ENERGETIC**

**Alege o soluție performantă
de izolare termică pentru
construcții noi și reabilitări.**

Conductivitate termică-0,021 W/mK
Rezistență la compresie ≥120 kPa
Stabilitate dimensională

www.thermotop.ro

TENDINȚE



Spa și wellness în 2026

Specialiștii în wellness sunt tot timpul preocupați de tendințe, deoarece acest domeniu se schimbă rapid. Un trend poate dispărea de pe o zi pe alta într-un anumit context (social, politic, economic, medical – după cum s-a văzut), sau, din contră, poate deveni o sursă de venituri importantă. Dacă luăm în calcul investițiile în amenajări și echipamente pentru un concept adaptat tendințelor, înțelegem responsabilitatea acestui demers. În 2026, oamenii sunt în continuare preocupați de servicii wellness – Spa, dar nu se mai mulțumesc cu un masaj rapid și o baie de aburi, ori un răsfăț care se bazează într-o anumită măsură pe aparențe. Ei caută rezultate, nu doar un timp petrecut agreabil sau ocazia de a distribui câteva poze reușite pe rețelele de socializare. Obișnuiți deja cu procedurile, ei își doresc o abordare mai profundă, un somn mai bun, o ameliorare reală a stresului și conexiuni semnificative cu lumea și cu cei din jur. Cele mai căutate experiențe sunt cele susținute științific și trăite conștient, în siguranță, conform unor ținte bine stabilite, cu preocupare pentru îngrijirea integrală a persoanei și pentru efectele pe termen lung. Personalizarea, sprijinul pentru sănătatea mintală și sustenabilitatea devin elemente esențiale. În acest context, se pune problema dacă centrele mai mici pot face față la aceste schimbări de substanță. Din fericire, noile tehnologii democratizează și acest domeniu.



Terapii noi apar tot timpul, pe măsură ce societatea vine cu noi provocări. Unele sunt bazate pe tehnologii moderne, precum PEMF (terapia cu câmp electromagnetic pulsat), crioterapie, stimularea neuro-acustică. Altele presupun reinterpretarea unor practici vechi, cu plante, materiale și tehnici tradiționale, având rădăcini străvechi. Se vorbește mult despre importanța somnului, despre neurowellness, biohacking, bunăstare emoțională și mentală, meditație VR, sanctuare sociale și multisenzoriale, arhitectura imersivă, saune comunitare ș.a.m.d. Este dificil să faci o ordine între toate aceste practici ce par disparate. Totuși, să punem câteva borne, ținând cont permanent de ceea ce este deja clasic, pentru care există o bază materială ce poate fi adaptată, precum și resurse umane cu anumite competențe.

Invazia tehnologiei nu mai sperie

Digitalizarea a avut un efect major asupra acestui domeniu, astfel încât părea că gadgeturile din cotidian au invadat și zonele wellness, care trebuiau să fie gândite pentru relaxare; s-a vorbit mult despre detoxifiere digitală, până când s-a înțeles că putem lua din tehnologie partea bună, adică un real suport pentru sănătate. Este adevărat că și oamenii s-au obișnuit cu acest stil de viață și le este aproape imposibil să renunțe la el. Nu ni se mai pare ciudat să ne monitorizăm respirația și ritmul cardiac, ori să controlăm prin telefon diversele utilități din centrul Spa (precum climatizarea sau sonorizarea de acasă). Prin urmare, utilizarea tehnologiei a ajuns la nivelul la care poate fi privită obiectiv, având rolul de a ghida tratamentele, de a urmări progresul sau de a aprofunda relaxarea. Astfel, ne putem personaliza diverse proceduri, de la terapia cu lumină și culoare, la terapia prin plutire ș.a.m.d. Aici trebuie ca și operatorii serviciilor wellness să nu își copleșesc oaspeții cu cifre, algoritmi și aparate complicate care ar anula dorința de relaxare. Tendința este de a construi aparate cât mai prietenoase cu utilizatorul, dar dacă există și tehnici de lucru complexe, acestea e bine să rămână sub controlul celor care aplică terapiile.

Problema care se pune, mai ales în contextul dezvoltării spectaculoase a tehnologiei AI și a roboților, este dacă terapeuții umani vor dispărea. Din fericire, chiar dacă suntem înconjurați de tehnologie, oamenii vor prefera să fie atinși și îngrijiți de alți oameni. Atenția, căldura, amabilitatea, adaptabilitatea rămân atribute ale conexiunilor umane.



Sesiuni și terapii personalizate

Centrele Spa concurează în a asigura tratamente variate, cu meniuri lungi, care aveau o abordare universală. În prezent, sunt preferate variantele personalizate, potrivite stilului de viață al beneficiarului, sănătății și obiectivelor acestuia. Este adevărat că și cunoștințele au evoluat, pe măsura interesului acordat domeniului. Personalizarea se face pe baza unor chestionare, teste simple și chiar date de la dispozitive digitale portabile (indicatorii de sănătate elementari, cum ar fi calitatea somnului, nivelul de stres sau ritmul cardiac), interpretate de terapeuți și antrenori de wellness pentru crearea unor proceduri care să sprijine fiecare oaspete într-un mod real și durabil. Se ține cont, desigur, de situații specifice precum stilul de viață (recuperare pentru stres și epuizare profesională), vârstă (suport hormonal și pentru somn la oamenii de vârstă mijlocie, ori mișcare ușoară pentru seniori), evenimente importante (îngrijire prenatală și postnatală, șocuri emoționale – divorț etc.). În urma unor consultații scurte, se stabilesc obiectivele, activitățile potrivite, planurile de urmărire a evoluției (cu scopul de a menține progresul), se fac ajustări dacă subiectul se simte obosit sau copleșit. Indiferent de cantitatea informațiilor obținute de la diverse dispozitive, se mizează pe atingerea umană, care are un grad mai mare de adaptare la reacțiile celui tratat. Astfel, clienții își planifică experiențe și călătorii care se potrivesc etapei lor de viață și nevoilor emoționale, nu doar unui program de vacanță.

Sănătatea mintală și reziliența emoțională

Sprijinul pentru sănătate mintală devine centrul multor programe Spa - wellness, care vizează reducerea stresului, anxietății sau epuizării emoționale. Spațiile liniștite pentru decompresie, practicile ghidate și personalul instruit în acest sens respectă faptul că vindecarea minții este la fel de importantă precum relaxarea corpului, cu deosebirea că relaxarea mintală nu este suficientă; ținta este construirea rezilienței emoționale, astfel încât oaspeții să plece de aici nu doar mai calmi, ci mai rezistenți la provocările cotidiene. Ca și anii trecuți, se practică mindfulness și exerciții de respirație, se fac ședințe de yoga, tai chi sau qigong, detoxifiere digitală, plimbări în natură sau relaxare pe plajă, dar totul este mai personalizat, pe baza informațiilor obiective și feedback-ului dat de subiect. Comunicarea și împărtășirea experiențelor par a fi tot mai importante, astfel că unele destinații de wellness au concepte de terapie în grupuri mici, unde oaspeții pot împărtăși, asculta și se pot simți sprijiniți fără a fi judecați. Toate activitățile se fac sub coordonarea terapeuților, care stabilesc limite clare pentru ca beneficiarii să progreseze și să fie în siguranță.



Destinația wellness

Semnale din zona agențiilor de turism și nu numai arată că tot mai mulți oameni își aleg vacanța în funcție de cum se simt, nu doar de ceea ce vor vedea sau vor vizita. Călătoriile în destinații liniștite sunt preferate celor în orașe aglomerate, cu turiști care se calcă pe picioare. Centrele Spa sunt mai apreciate dacă se află în zone precum munți, păduri, insule, plaje izolate, chiar deșerturi.



De asemenea, programele devin mai puțin încărcate, iar sejururile mai lungi, fără scopul declarat de a bifa cât mai multe obiective turistice vizitate. Este adevărat că o schimbare vizibilă se observă după tratamente care durează mai mult de una – două zile și tot mai multe stațiuni oferă acum programe de 5, 7 sau chiar 14 zile, cu teme clare. Nu ar fi rău dacă s-ar întâmpla așa în continuare, dacă ne gândim la problemele ecologice create de turismul de masă și la nemulțumirile localnicilor din marile destinații turistice, care se simt agresați inclusiv din perspectiva costurilor traiului zilnic. Astfel, ajunși într-o locație liniștită, călătorii își rezervă timp să se odihnească și să reflecteze, iar sesiunile wellness au rutine mai blânde, fără a crea noi motive de încordare.

Dimineața se pot face stretching și exerciții de respirație, apoi diverse tratamente la amiază, urmate de o pauză și rutine de relaxare pe seară, pentru un somn mai bun. Tendința sejururilor lungi nu exclude oportunitatea de a face scurte evadări pentru câteva ore sau o zi într-un centru Spa urban sau extra-urban, mai ales că nu putem zbura oricând către destinația dorită. De aceea, unii operatori pregătesc programe de jumătate de zi sau de o zi, concepute pentru a fi integrate în viața obișnuită. Terapiile poate sunt mai puțin eficiente, dar situația se optimizează dacă sunt integrate în programe ample, extinse și în afara centrului wellness – acasă sau chiar la serviciu, dacă este disponibilă o amenajare dedicată. Experiența nu se încheie la check-out, ci este continuată acasă prin rutine simple pentru dimineață și seară, ori scurte exerciții ghidate audio sau on-line. Legătura continuă cu terapeutul sau antrenorul este decisivă în acest proces.



Incluziune și accesibilitate

Incluziunea rămâne un deziderat al vieții noastre sociale, deci este dorită și într-un centru wellness – este nu doar o problemă de etică, ci și un beneficiu pentru afaceri, care își pot crește baza de clienți, creând mai multă loialitate și încredere. Atunci când oamenii se simt în siguranță și acceptați, sunt mai predispuși să se întoarcă și să recomande acel loc prietenilor și familiei. Spa-urile își deschid mai larg ușile, se îndepărtează de ideea că wellness-ul este doar pentru un anumit tip de corp, vârstă sau buget, ori că anumite categorii de clienți se potrivesc doar unui anumit set de servicii. Oaspeții și-ar dori spații în care să se simtă văzuți, respectați și bineveniți așa cum sunt, fără senzații de rușine sau discriminare. Wellness-ul incluziv presupune, în mare: meniuri de tratament potrivite pentru toate genurile și tipurile de corp, spații amenajate și servicii care să fie accesibile și persoanelor cu dizabilități, servicii mai accesibile ca preț în anumite intervale orare sau zile, o comunicare clară și amabilă pentru toți.





Alimentația – parte din concept

Dacă alimentația publică era pentru locația wellness doar un nou centru de profit, oarecum individual, în 2026 aceasta a fost integrată în tot ceea ce se petrece acolo, mâncarea devenind esențială pentru succesul terapilor. Oaspeții caută alimente care să le susțină obiectivele, fie că este vorba de o digestie mai bună, mai multă energie sau o dispoziție mai calmă. Wellnessul tratează astfel totul ca pe un sistem - creier, corp și sistem digestiv, aducând de partea sa nutriționiști și bucătari pentru a crea meniuri sănătoase și gustoase în același timp. Programele de nutriție holistică includ alimente dietetice, fără alergeni, naturale, de preferat cu ingrediente locale – pentru sustenabilitate. Este bine ca rețetele respective să fie simple, pentru a putea fi replicate și acasă, în cadrul unui stil de viață sănătos asumat nu doar pe timpul vizitei la terapeut.

Operatorii au observat că această viziune integrată aduce beneficii reale pentru afaceri, creând fidelizare și un consum ridicat. Alimentația sănătoasă a devenit deja un fenomen, așa cum știm, depășind simplul deziderat de a controla greutatea corporală sau a prelungi viața. Deci este cumva normal ca multe tendințe să pornească chiar de aici, din centrul wellness, unde se concepe un proces integrat.

În ultimul timp, se vorbește însă tot mai mult de "biohacking", o abordare de tip DIY prin care unele persoane utilizează știința, tehnologia și schimbările de stil de viață pentru a-și optimiza biologia proprie, performanța fizică și mentală, sănătatea și longevitatea. Aceasta include alimente care "interacționează" cu genele, testarea sângelui sau a ADN-ului pentru a crea o dietă personalizată care să optimizeze metabolismul și să prevină bolile, chiar implantarea de dispozitive electronice (cipuri, senzori) sub piele pentru a-și extinde capacitățile senzoriale sau pentru a monitoriza datele biometrice în timp real. Se studiază optimizarea somnului, meditația, expunerea la frig (dușuri reci) și postul intermitent, anumite substanțe numite generic "smart drugs", terapia cu lumină roșie și altele. Totuși, unele sunt practici experimentale, nereglementate medical, față de care terapeuții responsabili sunt sceptici.



SUNGARDEN

GOLF & SPA RESORT



SunGarden Golf & SPA Resort

Tel.: +40 735 888.000 (Recepție);

+40 735 888.001 (Spa)

E-mail: spa@sungardenresort.ro

office@sungardenresort.ro

www.sungardenresort.ro

Mochetă și Flotex Premium de la Forbo Flooring Systems



Dale de mochetă

- Produse în Marea Britanie, sunt gândite pentru a se adapta cât mai bine spațiilor deschise, celor cu forme deosebite sau supuse frecvent schimbărilor.
- Forma modulară încurajează flexibilitatea și inovația în proiectare.
- Obținute în urma unor preocupări reale pentru ecologie și sustenabilitate, sunt realizate în proporție de peste 50% din materiale reciclate.
- Există în două game, **tessera®** și **westbond®**, mocheta de la Forbo Flooring Systems este rapid și ușor de curățat folosind sistemul Dry Fusion.

Colecția Flotex Colour – o pardoseală textilă unică

- Această pardoseală hibrid aduce laolaltă căldura, confortul, textura unei mochete și rezistența unei pardoseli solide, având o durată de viață de peste 20 de ani.
- Arată ca nouă după orice spălare sau curățare, folosind doar apă și detergenți standard, ori aburi, dacă există cerințe speciale.
- Având peste 70 de milioane de fibre pe metrul pătrat, îndeplinește cele mai înalte standarde privind calitatea aerului din încăperi, eliberând la curățare de două ori mai mulți alergeni decât mochetele standard.
- Este tratată anti-microbian, fiind și singura pardoseală textilă aprobată ca antialergenă în Marea Britanie.
- Conține 59% material reciclat.

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

forbo
FLOORING SYSTEMS