

## Sistemele de țevi Steinzeug-Keramo, produse naturale, realizate din materiale 100% reciclabile

Interviu cu Gernot Schöbitz, directorul general al companiei Steinzeug-Keramo



*Steinzeug-Keramo, companie care aparține în totalitate Grupului Wienerberger, are o istorie de peste 100 de ani în producția țevilor ceramice. Am discutat cu domnul Gernot Schöbitz, directorul general al societății, despre istoria și viitorul sistemelor de țevi ceramice vitrificate. La sfârșitul anilor*

*'90, Wienerberger deținea 50% din acțiunile companiei belgiene Keramo. În 1999, a avut loc fuziunea dintre Keramo și societatea germană Steinzeug, luând ființă compania Steinzeug-Keramo. În 2010, Wienerberger a achiziționat 100% compania Steinzeug-Keramo. Din acel moment, țevile*

*ceramice vitrificate pentru transportul apei reziduale a devenit una din activitățile de bază ale Wienerberger. Pe parcurs, fabricile au fost modernizate continuu. În prezent, Steinzeug-Keramo deține trei fabrici - două în Germania și una în Belgia - și are aproximativ 500 de angajați.*

dintre piețele secundare pe care activăm s-a prăbușit și de aceea a trebuit să luăm anumite măsuri, în 2009.

**Reporter:** Care sunt principalele piețe unde vă dezvoltați afacerea?

**Gernot Schöbitz:** Noi facem o distincție între piețele mature și piețele în curs de dezvoltare. Cele mature au deja o rețea de canalizare completă, ceea ce înseamnă că majoritatea clădirilor (industriale și gospodării) sunt conectate la acest sistem și că nu există multe proiecte de clădiri noi în domeniu. Astfel de piețe sunt în Germania, Austria, Franța, Elveția, Benelux (în majoritatea cazurilor circa 99% din locuințe sunt conectate la rețeaua de canalizare). În piețele respective, sunt derulate mai mult lucrări de reabilitare a sistemelor și există și modalități sustenabile de reabilitare. Din punctul nostru de vedere, în aceste cazuri, soluția optimă este înlocuirea țevilor vechi. Mai există și varianta ieftină, respectiv refacerea infrastructurii existente, dar aceasta nu oferă nicio garanție din punct de vedere al duratei de viață.

Avem piețele în creștere sau în

curs de dezvoltare, unde există, încă, o necesitate mare de conectare, deci de noi investiții în construcția de astfel de sisteme. În această categorie intră, în general, noile state membre europene din Europa Centrală și de Est - Polonia, Republica Cehă, Slovacia, Ungaria, România, Bulgaria. Respectivul țări nu au toate locuințele conectate la sistemul public de canalizare sau sistemul în sine este foarte învechit, fiind nevoie de multe in-

rambursabile. În Europa Centrală și de Est, niciun astfel de proiect nu ar putea fi realizat fără fonduri europene, pentru că domeniul nu prezintă un interes prioritar pentru autorități.

Întrebarea care se pune este dacă țările sunt capabile să atragă sumele necesare, pentru că sunt state unde există mari probleme de lichiditate pe piață, unele dintre acestea nereușind să absoarbă fonduri, din cauza slabei organizări.

În aceste piețe în curs de dezvoltare, implementarea proiectelor menționate depinde foarte mult de existența de lichiditate suficientă în piață și de absor-

bția fondurilor UE. În țări ca România nu există companii de construcții care să poată finanța lucrările și produsele până când acestea sunt decontate de municipalitate. Este o problemă foarte dificilă și determină măsura în care anumite piețe se dezvoltă sau nu. România ar fi putut să se dezvolte încă de acum cinci ani cu viteza de acum, dar în anii trecuți nu a avut capacitatea să se organizeze.

Țări ca Polonia, Republica Cehă, România reprezintă piețe uriașe pentru noi, proiectele majore din

**40%** din materia primă provine din produse reciclate.

vestiții noi. Specificul acestor piețe este că, probabil, toate proiectele mari sunt finanțate din fonduri europene.

În prezent, fiecare stat se confruntă cu provocarea de a îndeplini cerința prevăzută în Directiva Europeană privind Tratatul Apelor Reziduale (EUWWTD), potrivit căreia statele membre UE trebuie să definească ce procent din totalul apelor uzate trebuie colectate, cât la sută trebuie purificate în stațiile de tratare a apei și până la ce dată. În acest sens, UE alocă fonduri ne-

aceste state fiind finanțate cu bani europeni. Acestea sunt piețele în creștere, iar noi ne focusăm pe Europa, însă avem în vedere și așa numitele piețe strategice (Arabia Saudită, Asia de sud-est, Australia), unde livrăm produse. Volumul mare de vânzări rămâne, totuși, în Europa, de unde obținem și cele mai importante marje de profit.

**Reporter:** Aveți în plan noi investiții în unitățile de producție?

**Gernot Schöbitz:** Nu intenționăm să investim în capacități noi de producție în Europa, întrucât sunt suficiente capacitățile deja existente și putem produce chiar luând în calcul o dezvoltare suplimentară, în următorii ani, cu aceste capacități.

**Reporter:** Ce proiecte de investiții derulați în prezent?

**Gernot Schöbitz:** Am investit în producția de guri de vizitare, în Belgia. Cele mai multe dintre operațiuni (cele de tăiere, de lipire și nu numai) erau făcute manual. Recent, a avut loc inaugurarea noii tehnologii, o nouă linie de producție semi-automată de guri de vizitare, care a presupus o investiție substanțială. În acest an, în cadrul târgului internațional de profil din Munchen - IFAT, am lansat patru noi produse inovative. Continuăm să cercetăm pe partea de inovare a produselor.

Deci nu investim în capacități de producție, dar investim în dezvoltarea portofoliului nostru de produse. Investim în infrastructura de vânzări, în funcție de necesitățile piețelor pe care suntem prezenți și, de asemenea, în pregătirea profesională a angajaților. Investim în eficiență energetică și în procesul de producție, pentru ca, în final, să fim mai eficienți și mai eco.

**Reporter:** În ce constă specificul produselor Steinzeug-Keramo?

**Gernot Schöbitz:** Avem un portofoliu foarte variat de țevi. Prima componentă presupune țevi care se instalează în pământ prin metodă tradițională, respectiv prin excavație deschisă. Aici avem o gamă de țevi cu diametrul de până la 1.400 de mm. Suntem singurul producător din lume care fabrică țevi ceramice ce pot ajunge până la un diametru atât de mare. Lungimea este de până la 2,5 metri. De asemenea, avem și țevi care se

instalează prin micro tunele. Practic, se fac doar două gropi, una de intrare și una de ieșire, și săpătura se face pe sub pământ, putând trece pe sub linii de cale ferată, râuri etc. fără a le afecta. Și aici avem diametre de până la 1.400 de mm, fiind, de asemenea, singurii care producem astfel de țevi.

Pentru a fi un furnizor de sisteme nu este suficient să produci doar țevi. Producem, de asemenea, accesorii, guri și camere de vizitare într-o gamă largă de diametre, fittinguri (n.r. piese de îmbinare) ceramice - coturi, T-uri, componente speciale - și vindem și accesorii care nu sunt din ceramică. Aceasta este abordarea noastră pentru a avea un portofoliu diversificat.

În ceea ce privește specificul produselor, în primul rând sunt realizate din materiale naturale - lut și șamotă reutilizată (n.r. material refractar obținut din argilă arsă și măcinată, care se întrebue-

ințează la prepararea cărămizilor și a altor materiale refractare) și apă. Nu utilizăm niciun fel de substanțe chimice. În același timp, o altă specificitate a produselor Steinzeug-Keramo este aceea că ele sunt vitrificate, ceea ce înseamnă că suprafața este glazurată. Acest lucru oferă cea mai mare rezistență la atacurile chimice provenite din apa reziduală. Dacă vom compara materialele noastre cu altele, produsele Steinzeug-Keramo, datorită suprafeței glazurate, sunt rezistente la coroziune și la abraziune. Rezistența termică este și ea foarte importantă în transportul apelor reziduale, întrucât acestea pot fi fierbinți sau calde și, deci, foarte agresive. În ceea ce privește durabilitatea, dacă o țevă de ceramică este instalată corect, vorbim de sute de ani de viață. Indicatorul care privește rezistența la încărcare este relativ înalt, la diametrele cele mai mari. Proprietățile hidraulice sunt foar-

te bune, având în vedere suprafața lucioasă, astfel încât aproape niciun fel de substanță nu rămâne pe țevi, la curățatul lor utilizându-se mai puțină apă. Și, nu în ultimul rând, materialele noastre sunt 100% reciclabile.

Celor care critică produsele pe care le fabricăm noi și spun că sunt foarte grele, le răspundem că ele sunt foarte solide. În final, ideea este să reziste sub pământ o perioadă foarte lungă de timp.

**Reporter:** Cât de scumpe sunt produsele fabricate de Steinzeug-Keramo și cât de greu atâră prețul în decizia clienților de a le cumpăra?

**Gernot Schöbitz:** Din păcate, mulți din cei care iau deciziile nu gândesc pe termen lung, ci pe termene mai scurte și cumpără produse din cele mai ieftine. Oferta noastră este pusă în comparație de cele mai multe ori cu produsele ieftine din comerț. Ceea ce vindem noi reprezintă soluții sustenabile, cu focus pe calitate, durată lungă de viață și reutilizare.

**Reporter:** Comercializați în diverse țări în baza reglementărilor specifice fiecăreia dintre acestea sau vă supuneți doar normelor europene?

**Gernot Schöbitz:** Există o normă europeană - EN295 -, care este standard pentru tipul nostru de produse, dar în multe țări sunt și reglementări locale suplimentare, mai stricte în privința unor specificații. Norma europeană în vigoare este acceptată și în afara UE.

**Reporter:** Aveți produse certificate „Cradle to Cradle”. Ce este în spatele acestei certificări?

**Gernot Schöbitz:** Certificarea „Cradle to Cradle” poate fi obținută pentru un produs și pentru procesul de fabricare a lui. „Cradle to Cradle” înseamnă că toate ciclurile produsului sunt fără pierderi, vorbim despre un cerc în care toate componentele sunt reciclate, nefiind utilizat niciun material care nu este prietenos cu mediul sau care este periculos pentru om ori mediul înconjurător. Am aplicat acest principiu într-o anumită măsură încă de acum mulți ani, întrucât am dorit să ne diferențiem de concurenții noștri.

Sunt anumite principii care stau la baza obținerii acestui certificat - folosirea exclusivă a materialelor





eco, 100% reciclabile și utilizarea energiei verzi -, toată energia electrică utilizată în unitățile noastre de producție fiind 100% regenerabilă. Suntem obligați să ne îmbunătățim continuu procesul de producție, întrucât o dată la doi ani suntem re-certificați și trebuie să dovedim că ne-am îmbunătățit procesele. Acest lucru înseamnă investiții în eficiența energetică. În acest sens, fabrica din Germania de Est utilizează deja ca sursă de energie pentru încălzire o instalație pe biogaz. Suntem primii din industria de transport a apelor reziduale care au primit acest certificat. Sperăm să ne urmeze exemplul și alte companii din domeniu, pentru că atunci certificatul își va dovedi valoarea. În alte industrii mai sunt societăți certificate „Cradle to Cradle” - există tricouri biodegradabile, de exemplu, sau o serie de televizoare ce pot fi complet reciclate. Acest tip de certificare este o tendință, iar noi ne concentrăm asupra implementării ei.

**Reporter:** Cât din materia primă este reciclată?

**Gernot Schöbitz:** În prezent, utilizăm până la 40% produse care provin din materiale reciclate, în procesul tradițional de producție, și până la 60% - produse cu tehnologia noastră de ardere rapidă.

Vorbim despre produse din lut reciclate: țevi ceramice reciclate, pavale și țiglă reciclate de la alți producători. Acest lucru ne conferă o poziție unică în industria ceramică, dar și în întreaga industrie de țevi. Principala noastră materie este lutul, care este disponibil în cantități aproape nelimitate și care poate fi ușor excavat, comparativ cu alte materii prime cum ar fi țițeiul (n.r. materia primă pentru

produsele din plastic). Am introdus acum pe piață, în concordanță cu principiul „Cradle to Cradle”, o țevă neutră din punct de vedere al carbonului. Utilizăm energie regenerabilă pentru producție (100% electricitate, încălzire cu o instalație de biogaz), iar ceea ce reprezintă emisiile le compensăm prin investiții în proiecte sustenabile de mediu. Din câte știu, în România nu există, dar în Germa-

nia sunt municipalități verzi, fără niciun efect negativ asupra climatului, pentru că se investește mult în eficiență și sunt cumpărate certificate pentru finanțarea proiectelor de mediu. Dacă o astfel de municipalitate vrea să construiască un sistem de canalizare sau să îl înlocuiască pe cel vechi, noi putem să demonstrăm că țevile noastre nu au niciun impact negativ asupra mediului.

**Reporter:** În final, cum vedeți dezvoltarea economică a României?

**Gernot Schöbitz:** În anii trecuți a avut loc un proces de pregătire pentru multe proiecte, însă acestea, în mare parte, nu au fost realizate. În ultimii doi ani, a fost înregistrat un trend pozitiv de dezvoltare. În cifre absolute, creșterea din ultimii ani este substanțială. Există proiecte care sunt gata să fie demarate și ne așteptăm ca această tendință să continue în anii viitori.

**Reporter:** Mulțumesc!

*"Suntem primii din industria de transport a apelor reziduale care au primit certificatul «Cradle to Cradle». Sperăm să ne urmeze exemplul și alte companii din domeniu, pentru că atunci certificatul își va dovedi valoarea. Acest tip de certificare este o tendință, iar noi ne concentrăm asupra implementării ei".*

