

Window
Technologies

www.wt.com.ua

Оконные технологии

№ 71 (1) 2018

ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

ACCADO Открой свое пространство



В номере: Оконный рынок 2017. Итоги года
Сопротивление сопротивлению. Разбираем термин
«сопротивление теплопередаче»
Экстремальный монтаж СПК в сложных погодных условиях

ACCADO®
Оконная и дверная фурнитура

Wirklich bayerisch

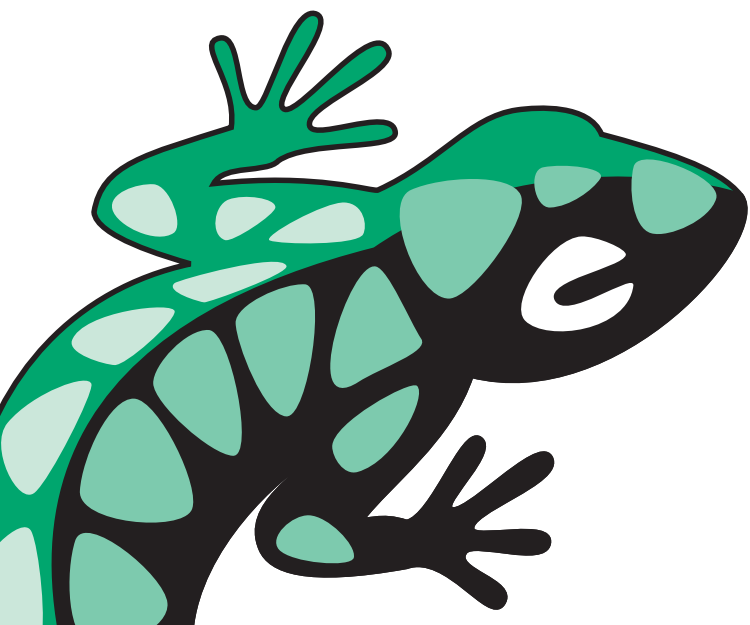


З любов'ю із Баварії. Батьківщина ідеально теплих вікон — панорама заводу із виготовлення ПВХ-профілю SALAMANDER® у м. Тюркхайм.

100 Jahre **SALAMANDER**
INDUSTRIE//PRODUKTE



seit 1917



Істинно баварський

SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

www.sip-windows.com





Алюминиевые системы VORNE

Установка еще проще. Достижение абсолютной красоты – еще легче.

Мощность, чтобы выдерживать тяжелые створки. Доступность во всех цветах.

Компания VORNE идет в ногу со временем и всегда смотрит в будущее.

Поворотно-откидная фурнитура Vorne для алюминиевых систем позволяет идеальную звуко- и теплоизоляцию, а также безопасность против взломов. Параллельно-сдвижная фурнитура для алюминиевых систем VORNE дает неограниченные возможности остекления проема по ширине в зависимости от желаемого количества. При открывании вы получаете широкое пространство без потерь внутренней площади.

Фурнитура для алюминиевых систем VORNE – это превосходные эксплуатационные показатели и прекрасное решение для тех, кто ценит комфорт, надежность и оригинальность.





WINDO L'VIV 2018

International Window, Door, Glass Fair

September 4 - 6, 2018



Pivdenny EXPO Exhibition Center

UKRAINE/L'VIV

PROJECT SALES GROUP

Fatih Özmert
Reed Assistant General Manager
fatihozmert@reedtuyap.com.tr
Phone: 0212 867 11 22

Sema Topaloglu
Project Group Director
sematopaloglu@reedtuyap.com.tr
Phone: 0 212 867 11 20



profine
INTERNATIONAL PROFILE GROUP



greenline



TROCAL®



KÖMMERLING®



Облицовывание профиля

КЛЕЙБЕРИТ 704 серия

сертифицирована согласно стандарта RAL-GZ 716

...для наружного применения

Клейберит ПУР клеи-расплавы 704.X для ПВХ и алюминиевых профилей

- сертифицированы для облицовывания ПВХ и акриловой FAST-плёнкой
- очень высокая начальная прочность
- низкая температура нанесения
- очень быстрое схватывание

... для внутреннего применения

Клеевые системы для различных профилей и декоративных материалов

- нанесение вальцами, щелевым соплом
- высокая скорость подачи до 50 м/мин для увеличения производительности
- ЭВА-, ПО- ПУР клеи-расплавы, а также жидкие растворные системы.

KLEIBERIT – от идеи до воплощения!

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**[®]

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ
КАЧЕСТВО ПО
ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ



№1
В УКРАИНЕ*



*по данным опроса потребителей

www.somafix.com.ua

Вікна steko^{leaf}
ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ & ЕКОЛОГІЧНІСТЬ

ТЕХНОЛОГІЇ ДОСКОНАЛИХ ВІКОН

TECHNOLOGY OF PERFECT WINDOWS



 **ЯКІСНИЙ
ПРОФІЛЬ**
QUALITATIVE PROFILE

 **МУЛЬТИФУНКЦІОНАЛЬНЕ
СКЛО**
MULTIFUNCTIONAL GLASS

 **СУЧАСНА
ФУРНІТУРА**
MODERN HARDWARE

Foreign Trade Department:

+380 68 055 22 11
steko.com.ua



Барви ШВИДКОСТІ

представляє:

WPR / ТАКА: В єдності сила

Наша сила в об'єднанні двох світів: ми єдині партнери, що здатні виробляти машини та клейові системи для окутування профілів, поєднуючи їх ідеально.



Італійська висока якість в системах окутування профілів та панелей.

Завжди на крок попереду.

WPR TAKA - лідер в розробці та створенні інноваційних інтелектуальних систем. Завдяки повній автоматизації досягається підвищення продуктивності, швидкості та ефективності.

Формула успіху, що народжується зі збалансованого поєднання досліджень, екології та індивідуального підходу.

Якість клеєвих систем - це ключ для досягнення найкращих результатів склеєння матеріалів на довгі роки.





СИЛА

МАКРОФЛЕКС®

ПОВЕРТАЄТЬСЯ

- ГЕРМЕТИЗАЦІЯ ВІКОННИХ ТА ДВЕРНИХ ШВІВ.
- МОНТАЖ ВІКОН ТА ДВЕРЕЙ.
- СТВОРЕННЯ ДОДАТКОВИХ ЗВУКО- І ТЕПЛОІЗОЛЯЦІЙНИХ ЕКРАНІВ.

Henkel

Quality for Professionals

Ceresit

На 20% вищі*
теплоізоляційні
характеристики

На 50% вища*
ефективність
звукоізоляції

На 25% покращена*
еластичність
при деформації

Двократне зменшення*
тиску при
полімеризації

* У порівнянні зі стандартними поліуретановими пінами, отриманими з використанням традиційних технологій.

henkel Quality for Professionals

Ceresit

ТЕХНОЛОГІЯ ОЧИЩЕНОЇ ПОЛІУРЕТАНОВОЇ ПІНИ



**ТЕПЛО-
І ЗВУКОІЗОЛЯЦІЯ**

- **на 20% вищі***
теплоізоляційні характеристики
- **на 50% вища***
ефективність звукоізоляції
- **на 25% покращена***
еластичність при деформації
- **двократне зменшення***
тиску при полімеризації



для трубки-аплікатора



WHITETEQ
ТЕХНОЛОГІЯ ОЧИЩЕННЯ ПОЛІМЕРІВ

Нова ера в технології поліуретанової піни

**Технологія очищеної
поліуретанової піни:**



Дрібнопориста структура



Молочно-білий колір



Висока стійкість до ультрафіолету

Quality for professionals



TITANIUM TECHNOLOGY

Технологія Titanium - ідеальна композиція компонентів на молекулярному рівні.

Офіс в Україні тел.: +38 096 460 63 05
Офіс в Польщі тел.: +48 43 823 42 20

www.ckmextrusion.com





QUALITY
ALWAYS
LEADS TO
SUCCESS





ПРОФЕСИОНАЛЬНА СТРОИТЕЛЬНА ХИМИЯ

Volume 70 liters



MR.BUILD
QUALITY



ПП «ЄВРАЗІЯ ТРЕЙДІНГ ТА ЛОГІСТИКА»

м. Київ, вул. Березняківська 8

тел.: +38 (044) 593-20-63, +38 (063) 619-34-19

www.evras.eu



Окно открывает все цвета жизни



kale toros

Алюминиевый
многозапорный замок

- Обеспечивает возможность периферийного и многоточечного запирания в алюминиевых дверях.
- Поскольку обеспечивает запирание из множества точек, не допускает деформации/изгибания двери из верхних и нижних точек.



kale safir

Поворотно-откидная
система

- Здоровый и серебристый внешний вид с щелочным цинковым покрытием.
- Долгосрочная бесперебойная работа без обслуживания.
- Циркуляция воздуха в желаемом количестве с помощью функции откидного окна.



kale zn 30

Поворотно-откидная система
многозапорный замок

- Многозапорный замок простого привода и поворотно-откидной системы для дверей.



kale aral

Многозапорные замки – WC

- Благодаря современному дизайну механизма требуется минимальная сила ручки для запирания двери.
- Возможность запирания из 6 точек в раздвижных системах.
- Также в ассортименте имеется многозапорный замок, двух направлений, обеспечивающий дополнительную безопасность.



kale aral

многозапорный замок с
крюками

- Надежный многозапорный замок.
- Дополнительная безопасность с двумя крюками, группой фиксаторов и стальными креплениями.



+90 444 0 243



KaleTamKapsamGuvenlik



kaletamguvenlik



KALE KAPI PENCERE

Окна и двери кале являются маркой АО Кале и милит санай а.ш.

www.kalepensistem.com

Адрес: Sanayi Mahallesi, Atatürk Caddesi & Başaklı Sokak No: 39 34165 Güngören/İstanbul/Türkiye

Гонгорен/Стамбул, Турция

Телефон: +90 (212) 705 80 00 факс: +90 (212) 705 79 75

ТСВ СЕРВИС



- Оборудование новое и б/у для производства ПВХ окон и алюминиевых конструкций
- Расходные материалы для оборудования, инструмент, запасные части, тефлоновые пленки Hightechflon
- Оборудование для упаковки оконных конструкций



ООО «ТСВ Сервис»

Тел: +38 044 494 08 24, +38 044 494 08 25

mail@tsv-service.com.ua, www.tsv-service.com.ua

СОДЕРЖАНИЕ

НОВОСТИ

КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ

22 Уміло поєднати якість та ціну, втілити в життя найсміливіші ідеї

ОБЗОР ПРОФИЛЬНЫХ СИСТЕМ

26 KÖMMERLING 88 RELOADED. Премиальная система для окон и дверей

30 Світова експансія SALAMANDER та розвиток бренду в Україні

34 VEKA: сделано в Германии

38 Відчуття відкритого простору

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

40 Олга приятно удивляет и вдохновляет

СТЕКЛО И ТЕХНОЛОГИИ

42 Аргон. «Ненужный маркетинговый ход» или изобретение века?

ТЕХНОЛОГИИ ОЧИСТКИ

46 Качество стекла требует качественной очистки воды

ЛАМИНАЦИЯ

48 Как изготовить качественный профиль

АЛЮМИНИЕВЫЕ СИСТЕМЫ

52 Эстетика деталей: обновленный комплект фурнитуры Roto для алюминиевых профильных систем ALUTECH

ОБЗОР РЫНКА

54 Итоги 2017 года. Опрос производителей ПВХ-окон и дверей

СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА

60 Технические особенности при выборе дверей

GEALAN-KUBUS®

СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА PVC ОКОН И ДВЕРЕЙ



Меньше – это больше

- + Меньше рам – больше стекла и больше света
- + Язык выразительных форм, безупречный стиль
- + Превосходные характеристики тепло- и звукоизоляции
- + Уникальная цветная ACRYLCOLOR поверхность

KUBUS

STV®

IKD®

acrylcolor

СИСТЕМНЫЕ ИННОВАЦИИ

 **GEALAN**

www.gealan.ua

Учредитель и издатель ООО «ТА.К.К.»

Главный редактор Сергей Кожевников
Выпускающий редактор Елена Кожевникова
Партнеры Конфедерация строителей Украины
..... УкрНИИ Стекла
..... Институт окна «Rosenheim» (Германия)
..... Ассоциация участников рынка окон
и фасадов (АУРОФ)
..... Межрегиональный институт окна (Россия)
Консультанты Виктор Дробязко
..... кандидат технических наук
..... Ярмоленко Николай Григорьевич
..... кандидат технических наук,
..... профессор, Лауреат Государственной
..... премии
Редакционный совет Наталья Фиалко,
..... член-корреспондент НАН Украины,
..... доктор технических наук,
..... заслуженный деятель науки Украины
..... Игорь Андросов,
..... кандидат технических наук
..... Александр Левинский,
..... доктор технических наук, профессор
..... Владимир Пермяков,
..... доктор технических наук, профессор
..... Юлий Климов,
..... доктор технических наук
..... Юрий Немчинов,
..... доктор технических наук, профессор
..... Марк Гринберг,
..... кандидат технических наук
..... Виктор Козенко, эксперт
..... Михаил Орленко, эксперт
Верстка и дизайн Александр Леуськов
Литературный редактор Елена Довгопят
Журналист Ольга Шишова
Реклама Вадим Козловский
Распространение Вячеслав Ляхов

Подписные агентства

| | | |
|---------------|----------------------------|--------------|
| ГП «Пресса» | (044) 249-50-45, 248-04-06 | индекс 23731 |
| «KSS» | (044) 270-62-20 | индекс 20611 |
| «САММИТ» | (044) 254-50-50 | индекс 14406 |
| «ПРЕССЦЕНТР» | (044) 536-11-75 | индекс 03607 |
| «БЛИЦ-ИНФОРМ» | (044) 205-51-10 | индекс 20611 |
| «ВПА» | (044) 502-02-22 | индекс 23731 |

Периодичность: 1 раз в 3 месяца

Тираж 7 000 экземпляров

Почтовый адрес: ул. Новогабарская 2/6, корп.2,

г. Киев, Украина, 04074

тел.: +38 (044) 592-92-12

e-mail: info@wt.com.ua, http://www.wt.com.ua

Издание зарегистрировано в Государственном комитете информационной политики Украины, свидетельство № КВ 3824

При перепечатке материалов ссылка на «Оконные технологии» обязательна

Ответственность за достоверность рекламных материалов несет рекламодатель

ФУРНИТУРА

- 64 Раздвижные роликовые системы GEZE: инновационный подход для современных решений раздвижных дверей
- 66 Здоровье и прочность исходящие от самой природы
- 68 Украинцы выбрали фурнитуру AXOR
- 70 Kale – достижение, замкнутое на успех
- 72 Компания «Меезенбург Украина» представляет дверные петли Dr. Hahn для пластиковых и алюминиевых дверей

ТЕХНОЛОГИИ МОНТАЖА

- 75 Новый цокольный изоляционный профиль blaugelb PVC/EPS от «Меезенбург Украина»

ТЕХНОЛОГИИ

- 76 Подставочный профиль VSThermo: универсальное решение нижнего узла примыкания
- 80 SWISSPACER. Сплікуємося про майбутні дистанційних рамок

КОМПЛЕКСНЫЕ РЕШЕНИЯ

- 82 Солвин: работаем для Вашего комфорта

МОНТАЖ

- 86 2018 год. Новые амбиции и цели

СОВЕРШЕННО СЕКРЕТНО

- 90 Сопротивление сопротивлению или про тайну за семью печатями

МАСТЕР-КЛАСС

- 94 Экстремальный монтаж крупногабаритных СПК в сложных погодных условиях

ИТОГИ ГОДА

- 100 .. Годовой обзор рынка за 2017 год

ПОДДЕРЖКА ЖУРНАЛА

ВІКНА ДВЕРІ®
КВІН СВІГ
ДЕРЕВО – ПВХ – АЛЮМІНІЙ

ООО «Маядо»
Киевская обл., Броварской р-н,
пгт Большая Дымерка,
ул. Совхозная, 38
Тел. (045) 944-70-91(92)
Факс (045) 944-70-93
www.wintech.ua



ТЕПЛИЙ МОНТАЖ®

SOUDAL WINDOW SYSTEM

ЯКІСТЬ
ВІДПОВІДАЄ
ВИМОГАМ:

ДБН В.2.6-31 2006
«Теплова ізоляція будівель»

ДСТУ Б В.2.6-79:2009
«Шви з'єднувальні
місце примикання
віконних блоків
до конструкцій стін»

ДСТУ Б В.2.7-150:2008
«Будівельні матеріали,
пеннополіуретани монтажні
(монтажні піни).
Загальні технічні умови»



SOUDAL

www.soudal.ua
www.teplyimontazh.com.ua

ПАТ «СОЛДІ і Ко»
м. Київ, вул. Сирецька, 28/2
тел./факс: (044) 591-53-05, 591-53-06
e-mail: info.soudal@soldi.kiev.ua
www.metalvis.ua



УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ, ЧИТАТЕЛИ, ДРУЗЬЯ!

Номер, который вы держите в руках было не просто формировать и наполнять.

Во-первых, сжатые сроки между выходами, во-вторых – межсезонье, компании в пассивном режиме, ну и главное – все в преддверии выставки Fensterbau Frontale, и все свои новинки презентуют именно там. Так что, наверное, очередь в июньский номер нужно занимать уже в марте. 😊

Зато есть и плюсы. Прежде всего это касается подведения итогов прошедшего года. В этом номере будет два разных, но очень интересных материала от компетентных экспертов. Оба направлены на анализ оконного рынка и его итоги за 2017 год. Проанализировав эти цифры можно абсолютно четко понять перспективы и развитие оконной отрасли, и спокойно строить планы на 2018 год. Благо мы имеем рост рынка до 20% и это очень радует.

Сопротивление сопротивлению. Что означает термин «Сопротивление теплопередаче». Есть ли физический смысл у этого выражения? Как измеряют теплопотери в Европе? Каким образом соотносятся Европейские методики оценки теплотехнических характеристик светопрозрачных конструкций с оценкой теплотехнических характеристик аналогичных конструкций в Украине? На эти и другие вопросы попробуем найти ответы в нашем новом материале от опытного специалиста стекольной отрасли.

Основные темы номера:

- *Итоги года 2017.*
- *Опрос производителей ПВХ окон и дверей.*
- *Сопротивление сопротивлению. Рассуждаем о термине «сопротивление теплопередаче».*
- *Мастер-класс: Экстремальный монтаж крупногабаритный СПК в сложных погодных условиях.*
- *Советы эксперта: Технические особенности при выборе ПВХ дверей.*
- *Годовой обзор рынка за 2017 год.*
- *Говорим про аргон. Ненужный маркетинговый ход или изобретение века.*

Чаще всего потребитель при выборе окон, дверей, да в принципе любого остекления, опирается на два критерия: название профильной системы и стоимость. Действительно, заказчик может не быть профессионалом, и если продавец не обращает внимание на другие параметры, то выбор так и происходит. То есть нам достаточно, чтоб на окне была наклейка, определённого бренда и... И всё... Но ведь это даже не 10% тех необходимых критериев, которые нужно учитывать при выборе светопрозрачных конструкций. Есть нормы ДСТУ, которые в зависимости от назначения помещения регламентируют необходимый уровень теплоизоляции окна, способность к ветровым нагрузкам, сопротивлению на пролив, санитарным и эксплуатационным требованиям. Очень интересный материал о том, как правильно выбирать металлопластиковые двери от нового автора «Оконных технологий».

Аргон. Модное слово или действительно нужная вещь? Маркетинговый ход или изобретение века. Что это за газ, насколько правдиво суждение, что через полгода его в стеклопакете уже нет? Какие требования нужно соблюдать, чтобы газ не испарялся и не улетучивался? Да и вообще, играет ли он важную роль в энергоэффективном стеклопакете? Профессионалы своего дела расскажут и на «пальцах» объяснят всю природу правильной технологии производства стеклопакетов с наполнением аргона. И причем в абсолютно уникальной повествовательной форме. Будет интересно.

И в заключение в рубрике «Мастер-класс» будет представлен остросюжетный оконный экшен, о том, как правильно выполнять экстремальный монтаж крупногабаритный СПК в сложных погодных условиях. Другими словами, как не уронить стеклопакет на пол, когда валит снег стеной. Как не ошибиться и предложить уникальную запатентованную технологию крепления СПК размером более четырех метров. Рассказ о реализации уникального проекта на берегу моря, обладателя премии Национального Союза Архитекторов в г. Одесса, дома в форме треугольника, с уникальными неповторяющимися узлами и нестандартными оконными системами с размерами 6900x3050 мм, 6400x3050 мм. Смогли себе такое представить? Скорее ищите и читайте.

И, наконец, хотелось бы напомнить, что каждый материал в нашем журнале, даже тот, который носит рекламный характер, готовится нашими партнерами и коллегами под пристальным вниманием, с пониманием сути излагаемой темы, с видением проблемных вопросов и их решений и, конечно, используя только лучшие Оконные технологии.

И как сказал Лео Бёрнетт: «Просто сделайте хорошую рекламу, и деньги придут».

Мы желаем всем вам Удачи!

Все будет хорошо!

С уважением, главный редактор
Сергей Кожевников

ACCADO

Оконная и дверная фурнитура

NEWS

«Барви ШВИДКОсті» на FENSTERBAU FRONTALE 2018



«Барви ШВИДКОсті» візьме участь у роботі найбільшої всесвітньої виставки сектору віконних технологій – FENSTERBAU FRONTALE 2018, яка відбудеться в німецькому місті Нюрнберг 21-24 березня цього року, разом з нашим італійським партнером, виробником ламінаційного обладнання та клеїв WPR/ТАКА, офіційним дилером якого «Барви ШВИДКОсті» є в Україні вже багато років. На стенді буде виставлено найсучасніше обладнання і передові матеріали. Запрошуємо на наш стенд № 3-340.

Новые профильные системы Steko 2018



Лидер рынка металлопластиковых конструкций компания «Steko» в феврале 2018 года порадовала своих партнеров и покупателей двумя новыми профильными системами. Усовершенствованный пятикамерный профиль S 450 и

шестикамерный S 600 обладают лучшими теплоизоляционными характеристиками.

Теперь окна Steko стали еще теплее, сохранив прежние цены!

Важно то, что продукция Steko производится только из фирменного профиля Steko, противозломной фурнитуры Steko plus, стеклопакетов с эксклюзивным мультифункциональным стеклом Double Silver Steko и комплектуются инновационной антибактериальной ручкой Steko BioTouch. Поэтому окна Steko – это эксклюзивный продукт, качество которого уже оценили большинство украинцев.

Качество может быть доступным – снова доказывает Steko.

Участие AXOR INDUSTRY в академическом образовании



С начала 2018 года AXOR принимает участие и в академическом образовании оконных специалистов, читая курс лекций в Одесской государственной академии строительства и архитектуры. Так, 1 февраля 2018 года в академии ОГАСА с однодневным курсом лекций на

тему «Оконная фурнитура и ее особенности» выступил специалист компании AXOR INDUSTRY Роман Петренко.

В ходе доклада были детально раскрыты и наглядно представлены в образцах такие вопросы: свойства и технические характеристики оконной и дверной фурнитуры, виды открываний, комплектаций, правила монтажа и эксплуатации. Наш специалист детально остановился на понятии и особенностях противозломной фурнитуры, рассказал о специфике фурнитуры для разного вида геометрических окон. Отдельная тема была посвящена распространённым ошибкам при установке фурнитуры на производстве, при монтаже СПК и методам устранения этих ошибок. В заключение были представлены правила по регулировке оконной и дверной фурнитуры.

Производство окон и дверей в Польше увеличилось на 5,9 процента до 23,4 миллиона единиц



Таким образом, согласно последнему бюллетеню Центра отраслевого анализа САВ (Centrum Analiz Branżowych), 2017 год стал еще одним рекордным сезоном для этой отрасли.

2017 год стал уже четвертым сезоном подряд, который закончился увеличением оконного производства в стране. Всего за четыре года количество окон и дверей, изготовленных на польских заводах, увеличилось на целых 24 процента.

Роберт Клос (Robert Klos), управляющий директор САВ, отметил: «Экспортные мероприятия оказали более сильное влияние на этот показатель, чем продажи в стране. За последние четыре года ежегодный объём продаж в Польше вырос менее чем на 9%. В то же время объём экспорта увеличился вдвое. В 2017 году польские компании продали почти 10,4 млн окон и дверей за рубежом, или 44% всей произведённой продукции. Также есть сегменты, такие как деревянные окна или алюминиевые светопрозрачные конструкции, где уже экспортируется 2/3 продукции».

Оценивая прошлый сезон, стоит подчеркнуть очень динамично растущее производство алюминиевых окон. Более чем на 10% больше окон из этого материала поступало с производственных линий, чем в 2016 году.

«В Польше это нишевый продукт, но в Западной Европе алюминиевые окна так же популярны, как пластиковые или деревянные. И сюда попадает все больше алюминиевых окон из Польши. Иностранцы дистрибьюторы, убедившись в хорошем качестве польских окон ПВХ, готовы ввести на свои рынки еще более дорогие алюминиевые конструкции. Можно ожидать, что и в 2018 году производство и экспорт алюминиевых окон в Польше значительно возрастет», – утверждает г-н Клос.



ВІКНА НЕЙМОВІРНИХ ФОРМ

ОЛТА

ФАБРИКА ЯКІСНИХ ВІКОН

olta.ua

ОЛТА открывает выставочный сезон



Компания ОЛТА, совместно со своим немецким партнером ТМ Salamander на одной из первых выставочных площадок «Ваш дом, Одесса» приятно удивила посетителей красивой презентацией и креативным

стендом. Большое количество интересных энергоэффективных продуктов, сложные раздвижные системы и многое другое компания предлагала всем своим гостям.

Основная задача – знакомство с продуктом и увеличение узнаваемости бренда Salamander. Компания совсем недавно начала осваивать этот регион и на одесской выставке имела возможность заявить о себе, показать свои продукты и возможности.

Основной акцент был сделан на подъемно-сдвижной системе Salamander EvolutionDrive HST, выполненной в большом размере 5000x2600 мм, со схемой открывания «С». Это решение идеально подходит для террас, бассейнов, видовых панорамных проемов.

Также компания представила очень популярную энергоэффективную профильную систему Salamander StreamLine в цветовом исполнении «крем». Палитра вариантов ламинационных ПВХ пленок, предлагаемых компанией, поразила наших гостей своей палитрой цветов и фактур.

Детально читайте в номере.

GEALAN – финалист конкурса «Производственная компания 2017 года» в Германии



Подразделение GEALAN, которое занимается производством фильер для экструзии и прессформ, во второй раз подряд стало финалистом престижного немецкого конкурса «Производственная компания

года». В этом году в конкурсе принимали участие в общей сложности 292 предприятия со всей Германии. GEALAN была одной из 14 компаний, достойных, по мнению независимого жюри, участвовать в финале конкурса. Церемония награждения состоялась 23 ноября 2017 года в рамках праздничного мероприятия в ратуше г. Аахена. Награду получали учредитель компании Тино Альберт и начальник производства GEALAN Норберт Грюнер.

Конкурс «Производственная компания года» является одним из самых престижных в своей отрасли. В течение всего года Исследовательский институт г. Аахена посредством проведения различных испытаний выбирает «Производственную компанию года». Уже в 14 раз конкурс проводится среди предприятий-производителей фильер для экструзии, среди которых выступила также и компания GEALAN.

По словам жюри, компания GEALAN отличается четким стратегическим развитием «ключевой производственной сферы деятельности». Это осуществляется благодаря высокому уровню автоматизации, детальному построению схем производства и их дальнейшему оцифровыванию. Ещё одним преимуществом компании является четкое соблюдение бюджета посредством эффективного расчета затрат на определенную категорию производимого инструмента. Кроме

того, следует подчеркнуть высокую степень загрузки и длительное время работы в процессе заточки оборудования. «Достигнутый результат и полученная награда – это заслуга наших сотрудников, которые производят экструзионные инструменты самого высокого качества. Мы участвуем в этом престижном конкурсе уже во второй раз и очень рады, что оказались в финале», - рассказал Норберт Грюнер.

Благодаря собственному высокопрофессиональному производству фильер и инструментов, GEALAN обеспечивает качество выпускаемой продукции на самом высоком уровне.

ВЕКА на выставке Fensterbau Frontale 2018



21 марта в Нюрнберге начнёт свою работу Fensterbau Frontale – крупнейшая выставка, посвящённая окнам, дверям и фасадам. Одним из самых заметных её событий обещает стать экспозиция VEKA. На

стенде площадью почти 1000 кв. метров крупнейший мировой производитель оконных и дверных систем из ПВХ представит свои новейшие разработки, подтверждающие репутацию VEKA как мирового инновационного лидера в сфере оконных технологий.

Характер и содержание экспозиции VEKA отражают устремленность концерна в будущее и его открытость самым смелым инновационным идеям. На стенде будет представлена широкая палитра профильных систем, позволяющих партнерам компании эффективно конкурировать во всех технологических и ценовых сегментах. Профильные системы VEKA для всех рынков разрабатываются и производятся по единым стандартам исключительно высокого класса качества – это принципиально важно, как для обеспечения качества готовых окон, так и для эффективного маркетингового позиционирования продукции партнеров концерна во всём мире.

Отраслевые эксперты с нетерпением ждут премьеры VEKA Spectral – авторского решения VEKA, абсолютно новой технологии формирования профильной поверхности, разработанной межотраслевой исследовательской группой в собственном R&D – центра VTS. Тема инноваций раскрывается и в целом ряде других проектов: новые решения в области создания безбарьерной среды, окна, оснащённые электронной памятью IPS, система интеллектуального планирования и расчёта элементов WinDoPlan с возможностью эффективной работы в среде BIM. Большое внимание уделено комплексным решениям в области автоматизации и повышения эффективности управления оконным производством, и еще множеству нюансов и аспектов, позволяющих вывести оконный бизнес на новую орбиту роста.

«Формировать будущее для нас означает не только оставаться для переработчиков надёжным проверенным партнёром, предлагающим продукты экстра-класса для любой ситуации, - отмечает Член Правления VEKA AG Бонифациус Айхвальд. – В большей степени речь идёт о том, чтобы быть лидером во всех областях, обеспечивая нашим партнёрам во всём мире реальные конкурентные преимущества».

Стенд VEKA из года в год становится центром гостеприимства и местом встречи экспертов, давних друзей и партнеров. Вы найдёте нас в центре шестого зала (Halle 6).

ОПТИМАЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ ВАШИХ ПОТРЕБНОСТЕЙ



Цельностеклянные системы Карусельные двери GEZE - основной акцент на зоне входа

Карусельные двери GEZE являются неотъемлемой привлекательной частью фасада здания, а также основным акцентом внимания на зоне входа. Их внешний вид и корректная интеграция бесспорно играют важную роль при формировании первого положительного впечатления у посетителя, которые также должны соответствовать своей функциональности и безопасности, несмотря на частоту их использования.

GEZE предоставляет абсолютную свободу при проектировании своих карусельных дверей благодаря широкому выбору в использовании различных материалов и цветовой гаммы при производстве.

Карусельные двери от GEZE вдохновляют большинство архитекторов, проектировщиков и интеграторов. Готовые решения по карусельным дверям от GEZE представлены как в многочисленных отелях и гостиницах, торговых центрах и банковских учреждениях, так и в огромных зданиях аэропортов и музеев, а также и в других знаменитых по всему миру различных типах зданий.

Дверная техника | **Автоматические дверные системы** | Оконная техника | Технологии безопасности



УМІЛО ПОЄДНАТИ ЯКІСТЬ ТА ЦІНУ, ВТІЛИТИ В ЖИТТЯ НАЙСМІЛИВІШІ ІДЕЇ

Ми продовжуємо знайомити своїх читачів з цікавими гравцями ринку світлопрозорих конструкцій. В рубрику «Клієнтоорієнтованість» ми запрошуємо компанії, які вже мають досить значний досвід у віконному виробництві та можуть поділитися і розповісти колегам по ринку цікаві етапи розвитку компанії, як знайти надійних партнерів та інші цікаві нюанси виробничих буднів віконників.

Інтерв'ю із власниками віконного бізнесу компанії «Волинь Склопласт» – Оксеном Юрієм Вікторовичем та Степанюком Святославом Павловичем.

► **Панове, вітаємо вас на сторінках нашого видання. Розкажіть як компанія «Волинь Склопласт» завершила 2017 рік? Які ставила перед собою цілі та задачі, що вдалося, а на що не вистачило часу?**

Ю.В. На початку 2017 року ми ставили перед собою чітку і ясну мету – закінчити цей рік краще, ніж минулий. Ця мета мала бути підкріплена системою постійного отримання замовлень на нашу продукцію. А це значить розширити дилерську мережу як в Україні, так і на європейському ринку. Потрібно було оновити та розширити парк обладнання, а також запровадити 2 зміни у трьох виробничих цехах. Все це майже вдалося зробити окрім 2-х змінної роботи в цехах. Але ми працюємо над цим процесом і вже зовсім скоро ми вирішимо і цю поставлену задачу.

та розпочали свою довгу та продуктивну працю у віконному бізнесі. Все це починалося з невеличкого виробничого цеху. Протягом цього періоду, по стратегії засновників, підприємство розвивалося з кожним роком.



Оксенок Юрій Вікторович

► **Як ви починали віконний бізнес? Розкажіть про становлення вашої компанії на віконному ринку та її основні етапи розвитку.**

С.П. Маючи велике бажання створити щось дійсно корисне та технологічне для людей, 15 років тому ми створили компанію «Волинь Склопласт»,



Степанюк Святослав Павлович

Збільшувались обсяги готової продукції, а разом і з тим і прибутки. Одним із логічних етапів розвитку компанії було прийнято рішення та запроваджено новий цех по виробництву склопакетів. За останні роки повністю оновлено та розширено парк обладнання та інструментів і відповідно збільшено кількість робочих місць.

Ми зуміли довести якість своєї продукції до європейських вимог і отримати сертифікат CE.

► **Які енергоефективні продукти сьогодні компанія «Волинь Склопласт» готова запропонувати своїм клієнтам?**

С.П. Наша компанія може задовільнити вимоги найвибагливішого клієнта. На сьогоднішній день ми можемо запропонувати технологічні віконні конструкції, вироблені із 5-ти та 6-ти камерних профільних системи WINTESCH монтажною шириною не менш ніж 70 мм з використанням склопакетів власного виробництва товщиною до 52 мм.

► **В чому полягають ваші основні конкурентні переваги?**

Ю.В. Маючи великий досвід у віконному бізнесі, ми намагаємося приділити максимум уваги кожному клієнту «Волинь Склопласт». Застосовуючи диференційований підхід, ми правильно визначаємо потреби клієнта, проводимо розрахунки і пропонуємо такий продукт, який би на 100% відповідав всім його вимогам.

Низький рівень рекламаций слугує індикатором того, що ми коректно і сумлінно ведемо бізнес, і намагаємось бути максимально професійними. Також пропонуємо велике різноманіття форм віконних конструкцій. Маємо в асортименті великий вибір нової гами кольорів ламинації, що дозволяє виконати будь-яке дизайнерське рішення. Пропонуємо віконні системи з потрібним контуром ущільнення. Завдяки можливості виготовлення на власному виробництві енергозберігаючих склопакетів з високим коефіцієнтом тепло- і шумоізоляції, які відповідають сучасним вимогам, ми гарантуємо тепло і затишок у ваших оселях, а також легкий догляд та прекрасний зовнішній вигляд віконних конструкцій.

► **Чи співпрацюєте ви з державними та європейськими програмами по компенсації витрат на енергомодернізацію будівель, зокрема заміну світлопрозорих конструкцій?**

Ю.В. Так, звісно. Ми залюбки пропонуємо нашим клієнтам значно





заощадити (до 35%) кошти, замовляючи віконні конструкції саме в нашій компанії. На сьогодні ми маємо акредитації та досить плідно працюємо з європейською програмою компенсації витрат IQ Energy та державною програмою по енергозбереженню.

► **Розкажіть більш детально про ваших партнерів - постачальників профільних систем, фурнітури та скла/склопакетів. Чому саме вони, і чи задоволені ви співпрацею з ними?**

С.П. Нашими партнерами профільних систем є такі відомі компанії як МАЯДО (TM WINTECH), Gealan та Aluplast. По фурнітурі – це також МАЯДО, з торговою маркою ACCADO та Winkhaus. Хотілось би декілька слів сказати про співпрацю з компанією МАЯДО. За досить довгі 15 років роботи на віконному ринку було випробувано дуже багато різних систем і постачальників. І тільки якість профільних системи WINTECH, що мають характерний білосніжний колір, така ж стабільна і бездоганна, як і раніше. Також хочу зауважити, що фурнітурні системи

ACCADO вийшли на якісно новий рівень. Стабільна якість, досить широкий асортимент, який постійно збільшується, постійна наявність товару на складі, особливо під час високого сезону, та якісний і швидкий сервіс – лише частина тих переваг, які ми маємо у співпраці з ACCADO.

Чітка і налагоджена робота з переробником, швидкість у прийнятті рішень і відмінний кінцевий продукт – це ті фактори, завдяки яким наш вибір зупинився саме на МАЯДО.

► **Як побудована система продаж компанії «Волинь Склопласт»? Власні салони, дилери, активні продажі, тощо.**

Ю.В. Ми маємо свій власний досить сучасний салон з продажу віконних систем, фасадів та аксесуарів. Проводимо активну роботу по залученню нових дилерів, та впроваджуємо системи лояльності для існуючих партнерів. Регулярно запускаємо різноманітні акції, в тому числі для енергоефективних рішень, для стимулювання продажу саме теплих вікон. Періодично проводимо навчання

партнерів з продажу та встановлення віконних конструкцій.

► **Як і на якому обладнанні ви виробляєте свою продукцію? Які важливі принципи вашого виробництва?**

С.П. Ми багато уваги приділяємо саме виробничому процесу. Працюємо на сучасному обладнанні провідних фірм у віконному сегменті, таких як URBAN, Fimtec, Murat та ін. Що стосується власне виробництва склопакетів, то ми маємо в арсеналі сучасну італійську лінію MARVAL. Також маємо екструдер полісульфіду вторинної герметизації від відомого німецького виробника компанії Reinhard.

► **Яка формула, на вашу думку, ідеального вікна сьогодні? І на чому ніколи не потрібно економити у віконному виробництві?**

Ю.В. Формула ідеального вікна сьогодні дуже проста. По-перше, задовільнити бажання найвибагливішого замовника шляхом встановлення йому в оселю високоякісних віконних конструкцій і виконання грамотного теплового тришарового монтажу. По-друге, ці вікна обов'язково мають бути енергоефективними, бо інакше – це гроші на вітер. Ну а гарні якісні вікна звісно залежать від профільних систем, фурнітури, в яких ми впевнені, а також від якісного склопакету з енергозберігаючим склом та аргоном.

► **Які плани на розвиток компанії в 2018 році?**

С.П. Зростання та розширення – такий наш девіз на найближчий 2018 рік. Ми плануємо запуск додаткових виробничих потужностей та збільшення обсягів виробництва. Наша ціль: не зупинятися на досягнутому та рухатися вперед, бути завжди «в ринку» і технологічно розвиватися в ногу з часом.

► **Ваші побажання читачам, а також всім учасникам віконного ринку у 2018 році.**

Ми бажаємо розвитку економіки в нашій державі, це додасть нам всім додаткових замовлень та доходів.

Спілкувався
Сергій Кожевніков





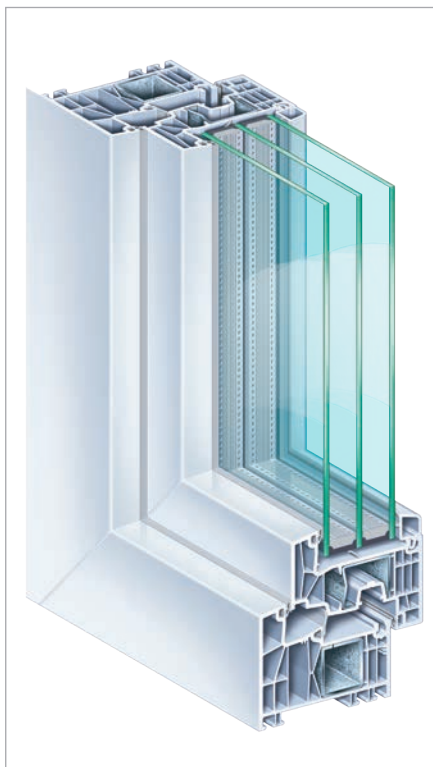


KÖMMERLING 88 RELOADED. Премиальная система для окон и дверей

Современные тенденции развития оконных технологий ориентированы на теплоизоляцию, на законодателя моды в дизайне, на лидера в качестве и безопасности. Благодаря своей модульности и инновационным технологиям модернизации, а также новаторству в индивидуальных решениях KÖMMERLING 88R соответствует этим требованиям.

Оконная система KÖMMERLING 88R отличается своей инновационной, с высоким уровнем тепло- и звукоизоляции 7-камерной системой со средним уплотнением и усиленным стальным армированием. Уже в стандартной версии новое поколение профилей с соответствующим двухкамерным стеклопакетом толщиной 48 мм удовлетворяет значениям теплоизоляции для пассивных домов.

Также с точки зрения дизайна новая система с ее большим спектром цветов и возможностью быстрого монтажа является лидером в установлении перспективных тенденций.



- Строгий классический дизайн с узкими профилями для максимально возможного пропускания света и получения солнечной энергии.
- Выполнение требований стандарта passivhaus в соответствии с директивой ift WA-15/2 – значение $U_f = 0,95 \text{ Вт}/(\text{м}^2\text{К})$.
- Большой спектр остекления толщиной до 56 мм с возможностью применения двухкамерного стеклопакета и специального функционального стекла.
- Безопасное восприятие нагрузки от большого веса стеклопакетов центрально расположенным стальным армированием.
- Повышенная комфортность в эксплуатации и надежная функциональность благодаря применению инновационных технологий.
- Простой уход, прочность и долговечность.
- Классический белый, простой однотонный или металлический цвет, ламинация под дерево.

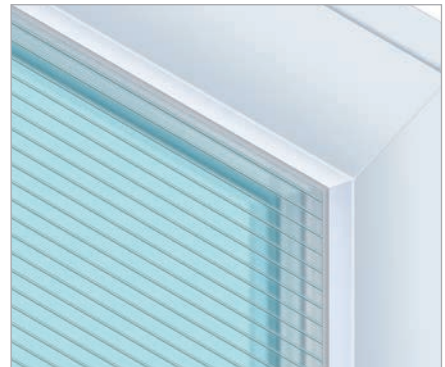


Дверная система KÖMMERLING 88R характеризуются множеством технологических особенностей, обеспечивающих высокую безопасность, великолепную теплоизоляцию, отличную герметичность и высокую статику. С системой входных дверей KÖMMERLING 88R вы всегда принимаете правильное решение.

Входные двери KÖMMERLING 88R наружного открывания используются в коммерческом секторе из соображений безопасной эвакуации, а также в частных домашних хозяйствах в условиях ограниченного доступа.

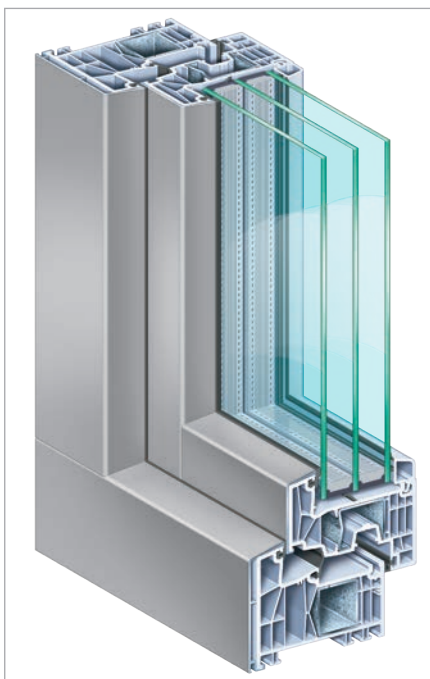


- Новаторская 6-камерная конструкция, в которой большемерное стальное армирование и сварные угловые соединители образуют замкнутый контур, обеспечивающий восприятие высокоуровневых нагрузок.
- Высокая герметичность благодаря двойному контуру уплотнения безбарьерного термически разделенного порога.
- Высокая теплоизоляция и защита от взлома.
- Соединитель порога, обеспечивающий его точное крепление и надежную герметизацию.
- Глубокий стекольный фальц для установки современного двухкамерного остекления, специального функционального остекления или панелей входной двери толщиной до 56 мм.
- Максимальные размеры створки: Одностворчатая дверь – 1200 x 2400 мм. Штупльовая дверь – 1000 x 2400 мм.

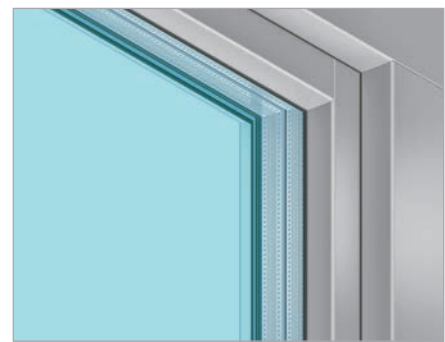


Система с алюминиевыми накладками KÖMMERLING 88R AluClip

Благодаря своей элегантности, стойкости к атмосферным воздействиям и простоте обслуживания, алюминий как материал хорошо использовать в конструкции окон снаружи. С другой стороны, пластик предлагает оптимальную тепло- и звукоизоляцию, а также высокую функциональную надежность. KÖMMERLING 88R AluClip сочетает в себе алюминий и пластик в идеальной гармонии.

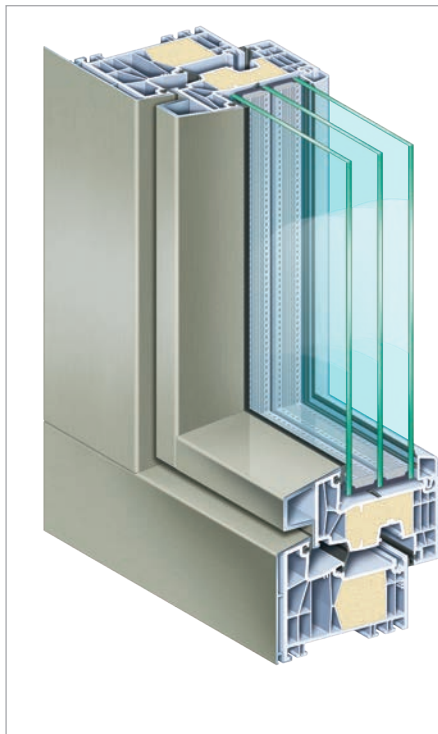


- Несовмещенные плоские профильные поверхности с установленными встык наружными алюминиевыми накладками.
- Исключительная теплоизоляция по сравнению с алюминиевыми окнами.
- Большой спектр остекления толщиной до 56 мм с возможностью использования двухкамерных стеклопакетов или специального функционального стекла.
- Снаружи алюминий в индивидуальном цвете, изнутри нейтрально белый пластик.
- Практически неограниченный выбор цветов алюминиевых накладок с технологией покрытия, включая анодирование и порошковую покраску.
- Ресурсоэффективная обработка материала из алюминия.
- Легкий уход, прочная поверхность и надежная защита.



Система с несущими алюминиевыми накладками KÖMMERLING 88R AluClip Pro с применением технологии запенивания камер proEnergyTec

Алюминиевая наружная функциональная накладка AluClip Pro берет на себя несущую функцию обычной стальной арматуры, расположенной внутри профиля створки. Благодаря этому можно отказаться от установки стальной арматуры в профиле створки и рамы. Вместо этого камеры для усилителя заполняются пеной по технологии proEnergyTec.

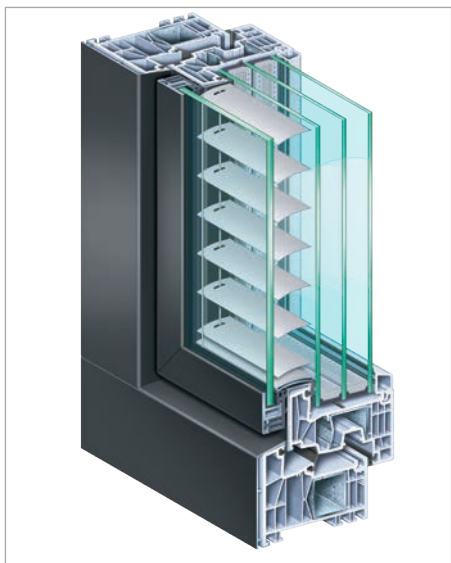


- Полусовмещенный плоский профильный пакет с наружными алюминиевыми профилями.
- Выполнение требований стандарта passivhaus в соответствии с директивой ift WA-15/2: значение $U_f = 0,79 \text{ Вт}/(\text{м}^2\text{К})$.
- Большой спектр остекления толщиной до 56 мм с возможностью использования двухкамерных стеклопакетов или специального функционального стекла.
- Высокая стабильность благодаря алюминиевым функциональным профилям.
- Внешний алюминиевый вид, изнутри нейтральный белый.
- Высочайшая теплоизоляция благодаря технологии proEnergyTec.
- Полностью перерабатывается.
- Почти неограниченное разнообразие цветов алюминиевых оболочек с использованием технологий покрытия, таких как анодирование и порошковая покраска.

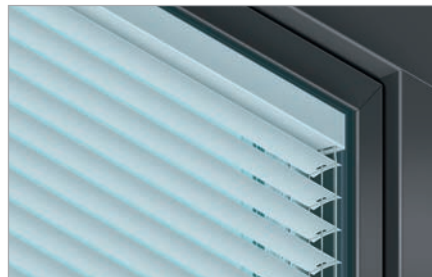


Система с алюминиевой комбинированной створкой KÖMMERLING 88R AddOn

Интегрированная в систему KÖMMERLING 88R алюминиевая комбинированная створка впечатляет своим современным дизайном и возможностью встраивания визуальной защиты и защиты от солнца. Это дает вам самый высокий уровень интегрированного комфорта. Дополнительный контур остекления также улучшает тепло- и звукоизоляцию.



- Дополнительная защита от солнца и защита от погодных условий, встроенная между контурами остекления.
- Может устанавливаться на пластиковых окнах с алюминиевыми накладками.
- Повышенная звуко- и теплоизоляция благодаря дополнительному контуру остекления.
- Оптимальная экономичность, экологичность, долговечность и надежность.
- Почти неограниченное цветовое разнообразие алюминиевых накладок и алюминиевой комбинированной створки с использованием таких технологий отделки, как анодирование и порошковое покрытие.



FENSTERBAU
FRONTALE

Не терпиться побачити?

Виставка «Вікна. Двері. Фасади»
Нюрнберг, 21.-24.03.2018

JUBILÄUM
30
ANNIVERSARY

Для детальнішої інформації
будь ласка звертайтеся:
SDC LT UAB
T +3 70 5.2 13 55 36
info@sdc.lt

frontale.de

Паралельно до

 **HOLZ-HANDWERK**

NÜRNBERG MESSE



Головний завод концерну Salamander Industrie-Produkte GmbH у місті Тюркхайм, Німеччина

СВІТОВА ЕКСПАНСІЯ SALAMANDER ТА РОЗВИТОК БРЕНДУ В УКРАЇНІ.

Інтерв'ю з директором компанії «Саламандер Індустрі Продукте Україна», паном Сергієм Гончаруком.



► Доброго дня, Сергію. У 2017 році компанія Salamander Industrie-Produkte GmbH відзначила своє 100-річчя від дня заснування. Ми вітаємо вас з такою прекрасною датою! Розкажіть коротко про історію компанії SALAMANDER і про інтеграцію німецького профільного бренду на український віконний ринок.

Salamander Industrie-Produkte GmbH — це група підприємств, вище керівництво якою здійснюється здебільшого представниками однієї родини. Головний офіс концерну знаходиться у м. Тюркхаймі (район Нижній Альгой федеральної землі Баварія, Німеччина). Діяльність компанії зосереджена у п'яти основних сферах. Структура напрямків діяльності дозволяє групі компаній успішно діяти на ринках, відстежувати актуальні тенденції, оптимально використовувати свої можливості, щоб краще відчувати потреби ринку й бути гнучкішою на ньому.

Щиро дякую! Сьогодні головний завод компанії SALAMANDER розташовується на затишній, смарагдово-зеленій вулиці Якоба Зігле, в невеличкому баварському місті Тюркхайм, Німеччина. Ця вулиця названа на честь батька-засновника концерну SALAMANDER, який далекого 1885-го року відкрив підприємство з неординарною назвою «Якоб Зігле, виготовлення і склад, усі типи взуття» в м. Корнвестхайм (земля Баден-Вюртемберг). Фірмова марка SALAMANDER зобов'язана своїм ім'ям успіху взуття, випущено-

го на початку ХХ століття під назвою Salamander, що в подальшому й призвело до створення акціонерного товариства SALAMANDER.

У пошуках ідеального місця для підборів Якоб Зігле купує в 1917 році ділянку в місті Тюркхайм (земля Баварія), чим закладає фундамент компанії SALAMANDER Industrie-Produkte GmbH, основним напрямком діяльності якої в подальшому стане індустрія полімерів. Саме з цієї дати ми починаємо відлік столітнього існування нашого головного заводу й концерну

в цілому. Надалі концерн розширився і придбавав нові виробництва в Німеччині, Польщі, Білорусі та Австрії, розширив свої ринки збуту, відкривав нові представництва та склади...

У 1999 році компанія SALAMANDER здійснила першу поставку ПВХ-профілю за прямим контрактом в Україну. Нашим першим партнером виступила компанія «Екран» (м. Стрий). До речі, партнерські стосунки з даною компанією безперервно тривають і по цей день, й ми, безумовно, пишаємося такою довготривалою успішною співпрацею в умовах нестабільного вітчизняного ринку світлопрозорих конструкцій.

Продовжуючи активну експансію і впровадження своїх продуктів на ринок України, у 2009 році SALAMANDER відкриває перший власний український склад в місті Хмельницькому, засновуючи дочірню компанію «Саламандер Індустрі Продукте Україна». А вже через три роки компанія переїжджає до більш промислово розвинутого економічного регіону в центрі України – місто Кривий Ріг. Пізніше, ми активно розширюємо свою представленість, стаючи ближчими до наших клієнтів, й відкриваємо склади SALAMANDER в Києві – 2013 рік, у Львові – 2014 рік, і в 2015 році в Запоріжжі. Сьогодні компанія «Саламандер Індустрі Продукте Україна» представлена чотирма укомплектованими складами по всій території України, що забезпечує досить вправну і швидку логістику.

► Яка динаміка розвитку «Саламандер Індустрі Продукте Україна» в 2017 році?

За оцінками експертів, динаміка розвитку віконного ринку України в 2017 році показала збільшення об'єму ринку в межах 10%. Компанія «Саламандер Індустрі Продукте Україна» за попередній рік додала 24% до свого річного обороту. Рахуємо, що це гарний показник, але темпи зростання були дещо меншими, ніж у попередньому 2016 році.

Що ж стосується результатів у світовому масштабі, то концерн SALAMANDER Industrie-Produkte GmbH демонструє одну з найбільших динамік приросту обороту за рахунок входження на нові ринки. Так, протягом 2017 року ми відкрили власні склади в Індії та Бразилії, і активно освоюємо перспективні ринки всіх континентів земної кулі: Близького Сходу, Південної Америки, Північної Африки, Австралії тощо.

Іншими словами, нарешті започатковано свого роду світову експансію від SALAMANDER.

► За рахунок чого відбулося зростання в Україні?

Зростання продажів в Україні обумовлене як власне збільшенням обсягу ринку за кількісними показниками, так і його позитивними якісними зрушеннями. Частка дорогих продуктів високої якості поступово зростає, а так званий «сегмент дешевих вікон» неухильно зменшується. Ні для кого не секрет, що на українському ринку відбувається стрімке зниження продажів систем 58 і 60 мм, у зв'язку із впровадженням більш жорстких правил за програмами з підвищення енергоефективності. Так, частка продажів трикамерних систем у нашому збуті за 2017 рік складала всього 14%, а ще три-чотири роки тому цей сегмент займав третину. Частка ж преміальної системи 92 мм становить наразі близько 10% від загального обсягу наших продажів. Це дуже оптимістичний результат з перспективою зростання на найближче майбутнє, адже пріоритетом компанії SALAMANDER в Україні завжди був розвиток преміального сегмента збуту і популяризація свого сніжно-білого імені – бренду SALAMANDER.

► Компанія SALAMANDER – одна з двох лідируючих компаній з поставання ПВХ-систем на ринок України, яка не має своєї екструзії у нас в країні. Як ви виживаєте? Які плани для розвитку?

Щодо екструзії в Україні, є два моменти.

На нашу думку, український споживач більше воліє до іноземного бренду. На українському ринку лейбл “Made in Germany” працює тільки на користь компанії. І досить часто клієнти вибирають нас саме через цей фактор.

У той же час, до моменту укладення Україною договору про вільну торгівлю з Європейським Союзом, ми несли суттєві накладні витрати при імпорті товарів, що були пов'язані з необхідністю сплачувати високі ставки мита при митному оформленні наших німецьких та польських продуктів.

Сьогодні ж імпортерам ПВХ-профілю з ЄС нараховується мито за нульовою ставкою, що надало можливість зробити першокласні продукти SALAMANDER доступнішими для кінцевого українського споживача.

Політика компанії SALAMANDER в Україні: розвиток преміального сегмента збуту і популяризація свого сніжно-білого імені – бренду SALAMANDER.

Тобто, на сьогоднішній день потреба в екструзії європейського продукту в Україні зводиться до мінімуму. Ми не бачимо в цьому необхідності. Можливість екструзії продуктів в Україні наразі вбачається виключно у подальшому зростанні стандартів енергоефективності в ЄС й у відповідній потребі в перенесенні виробництва певних профільних систем на інші ринки.

► З яких заводів завозиться основна частина профілів для українського ринку?

За статистикою 2017 року 55% реалізованих в Україні продуктів SALAMANDER були виготовлені на заводі SALAMANDER Industrie-Produkte GmbH в м. Тюркхайм, Баварія. Близько 33% товарів мали походження із заводу SALAMANDER Window & Door Systems в м. Влоцлавек, Польща, і решту 12% зайняв імпорту з Білорусі.

Усі позиції систем Streamline AD (76 мм), Streamline MD (76 мм), 3D (76 мм) та bluEvolution 92 (92 мм) виробляються на заводі в Баварії. Також



Головний склад «Саламандер Індустрі Продукте Україна» у місті Кривий Ріг

на двох німецьких заводах ми продукуємо підйомно-розсувні HST-портали, відкидні віконниці (ставні), терасну дошку, додаткові профілі та комплектуючі до систем bluEvolution 73 (73 мм), bluEvolution 82 (82 мм) і 2D (60 мм). Решта профілів до систем 73 мм і 82 мм екструдується на заводі в Польщі. Основні профілі системи 2D – в Білорусі.

► *Яке зростання показала ваша найдорожча система підйомно-розсувних дверей HST у 2017 році?*

Система SALAMANDER HST виявилася однією з двох найбільш динамічно зростаючих систем на ринку в Україні. Якщо в 2015 році ми задовольнялися продажем лише близько 50 розсувних конструкцій, в 2016 році було продано вже 350, то в 2017 – нами було реалізовано приблизно 750 даних конструкцій, що все одно не повністю задовольнило наші плани.

► *Топ-продукт з продажу в 2017 році?*

Продуктом з найбільшою долею продажів у нашій структурі ось уже довгі роки виступає система Streamline AD (76 мм) – один з найбільш досконалих і доопрацьованих продуктів на світовому ринку. Дана система дозволяє реалізувати найвишуканіші дизайнерські й найскладніші архітектурні рішення. Також значною популярністю користується система bluEvolution 73 (73 мм) – «міцний горішок» в нашій команді, яка дозволяє встановити найбільш енергоефективний склопакет 44 мм.

Хочеться відзначити й збільшення частки таких систем як bluEvolution 82 і особливо bluEvolution 92.

Й, звичайно, на тлі зростання продажів вищеназваних систем, значно знизилась частка SALAMANDER 2D (60 мм).

Видокремлюємо три складові нашого успіху: високоякісну сировину, передове обладнання, а також провідних фахівців. Саме синергія цих компонентів дозволяє досягти такої неперевершеної якості.

► *На що робить ставку компанія SALAMANDER в 2018 році?*

У 2018 році ми плануємо реалізувати мінімум 1000 конструкцій систем HST і, звичайно ж, будемо намагатися підняти цю планку. Також будемо

активно працювати над реалізацією та просуванням преміальних продуктів з трьома контурами ущільнення: bluEvolution 82 мм і 92 мм.

Одним із стратегічних напрямків популяризації бренду SALAMANDER стало партнерство з Футбольним клубом «Карпати» (Львів), а також відкриття монобрендових шоу-румів SALAMANDER по всій Україні. Станом на сьогодні відкрито 3 салони в Києві, по одному у Львові та Одесі. Планується найближчим часом відкриття в Харкові, Дніпрі, Кривому Розі та Луцьку.

► *Розкажіть про хімічний склад профілів SALAMANDER. Які компоненти використовуються?*

Слід зазначити, що концерном SALAMANDER ось вже майже 50 років при виробництві ПВХ-профільів використовується одна з найдорожчих рецептур сумішей для екструзії. Завдяки їй ми отримуємо автентичний саламандрівський сніжно-білий колір та ні з чим не зрівняний глянець. Сніжно-білий глянець і, головне, його стабільність при взаємодії з агресивними факторами навколишнього природного середовища досягається шляхом використання передових компонентів, таких як високоякісний полівінілхлорид, підвищена частка діоксиду титану, який лише за 2017 рік додав у ціні більше третини від своєї попередньої вартості, а також низький вміст крейди. Використовується першокласне обладнання, а також власні філь'ери, адже SALAMANDER володіє заводом з виробництва оснастки в Австрії. Видокремлюємо три складові нашого успіху: високоякісну сировину, передове обладнання, а також провідних фахівців. Саме синергія цих компонентів дозволяє досягти такої неперевершеної якості.

► *Ми знаємо, що «Саламандер Індустрі Продукте Україна» просуває на український будівельний ринок не тільки віконні продукти, а також і архітектурні рішення в області кофетеджного будівництва. Розкажіть нам докладніше про ваші «невіконні» проекти.*

Дійсно, ми маємо два сегмента. Перший – це вікна і двері. Другим є системи інженерних рішень підвищеної складності. Сюди, перш за все,

входить система панорамних дверей HST. На всіх семінарах і тренінгах ми розповідаємо, що HST – це не просто двері, а функціональна частина стіни, здатна передати всю красу екстер'єру всередину приміщення, при цьому справно виконуючи поставлені завдання по шумо- і теплоізоляції, а також протизламності.

Окрім цього, пишаємося власною системою терасних дощок, яка доповнює галузь панорамних дверей. Система терасних дощок SALAMANDER увібрала в себе всі переваги натурального дерева, такі як екологічність, тепло, приємна природно-дерев'яна оптика, привабливий зовнішній вигляд, і в той же час, позбулася усіх недоліків дерева, адже ця система не боїться ні води, ні солі, не сірішає й не темніє згодом, не тріскається, не щепиться, не гние, не уражується пліснявою та комахами. І найголовніше – не вимагає постійного догляду.

Також у європейських країнах, в різних регіонах від морських узбереж до гірських районів відзначають успішний продаж відкидних віконниць (ставень), які дозволяють зберегти затишок і комфорт в будинку, захищають від проникнення прямих сонячних променів.

► *Виставкова діяльність підприємства «Саламандер Індустрі Продукте Україна».*

Спільно з нашими партнерами ми щорічно приймаємо участь в головних будівельних виставках, що відбуваються в Одесі, Києві та Львові. Взагалі, ми плануємо ще активніше брати участь у виставках, так як відзначаємо значне збільшення уваги до нашого бренду, а також збільшення кількості замовлень, навіть безпосередньо на виставках.

А в період 21-24 березня ми запрошуємо всіх бажаючих на наймасштабнішу віконну виставку Fensterbau/ Frontale, що пройде в місті Нюрнберзі. Компанія SALAMANDER також приготувала цікаві сюрпризи. Але про це ви дізнаєтеся трохи згодом. Тому чекаємо на вас на нашому стенді 219 в залі 7 з 21 по 24 березня 2018 року.

► *Побажання читачам журналу «Віконні технології» ...*

Бажаю всім читачам активного ринку, збільшення продажів при одночасному зростанні їх дохідності та здорової конкуренції.

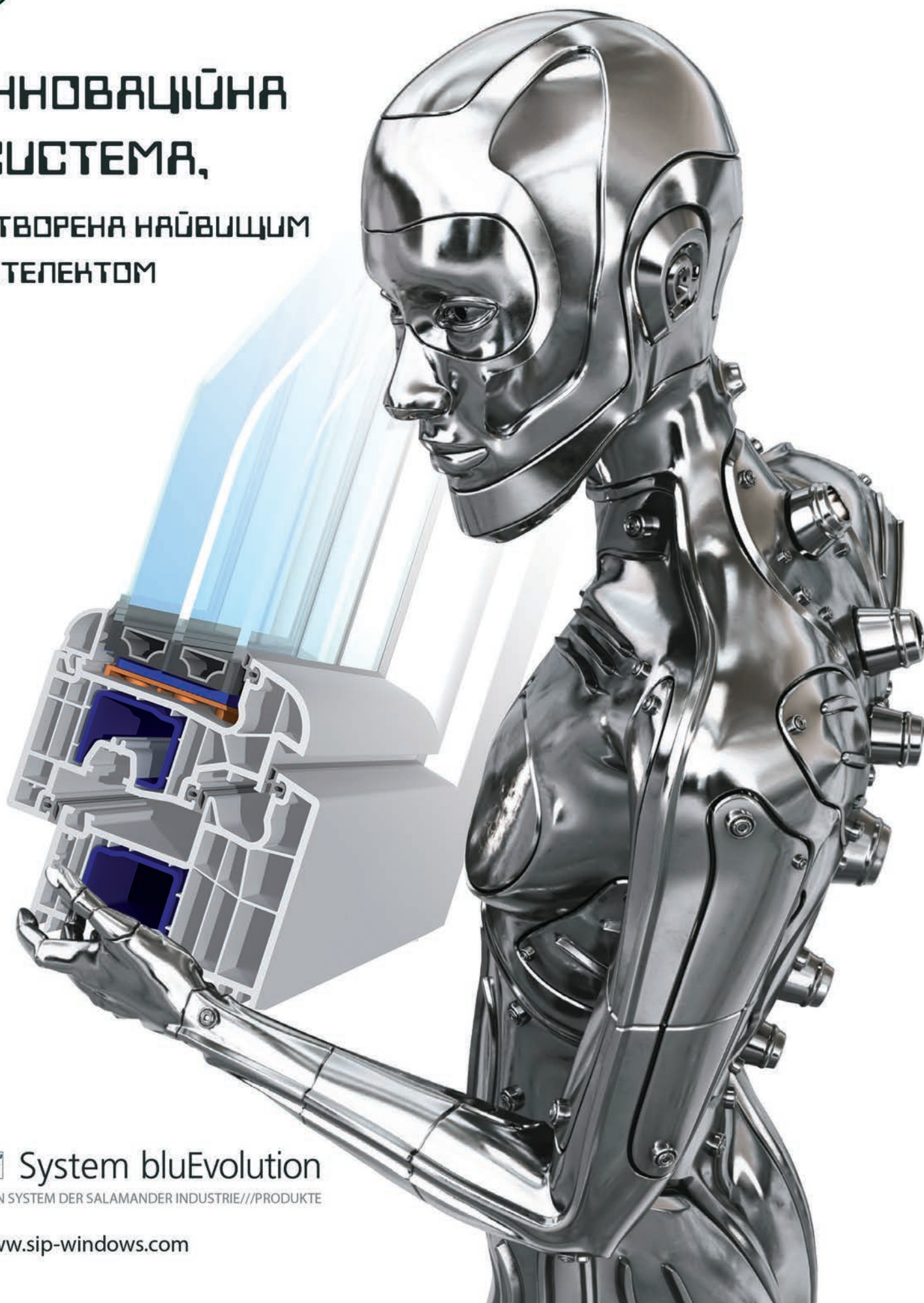
Всім нам миру та натхнення!

Спілкувався Сергій Кожевніков



SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

**ІННОВАЦІЙНА
СИСТЕМА,
СТВОРЕНА НАЇВІЩИМ
ІНТЕЛЕКТОМ**



bE System bluEvolution

© EIN SYSTEM DER SALAMANDER INDUSTRIE///PRODUKTE

www.sip-windows.com



VEKA: СДЕЛАНО В ГЕРМАНИИ

Зимнее межсезонье для оконной отрасли традиционно становится временем, когда подводятся итоги и формируются планы на будущее. Производители и поставщики комплектующих внимательно изучают состояние рынка и пытаются предсказать его реакции на возможные изменения в области ассортиментной и сервисной политики со стороны основных участников. С чем встречается наступивший новый год немецкая VEKA, какие приоритеты видит руководство компании в своей политике на рынке Украины? Об этом мы расскажем в предлагаемом материале.

Немецкое качество без «компромиссов и оптимизаций»

Профили со звучными немецкими названиями, используемые на рынке Украины сегодня, как правило, отличаются от тех, с которыми поставщики заходили на рынок во времена его бурного роста – и отличия эти далеко не всегда в лучшую сторону. VEKA представляет собой исключение из этой практики «адаптации» профильных технологий к условиям конкретных рынков. Кавычки в слове «адаптация» не случайны, потому что под этим словом скрывается, как правило, банальное упрощение профильных систем и снижение их качества: уменьшение толщины наруж-

ных и фальцевых стенок, изменение геометрического сечения (прежде всего высоты рам и створок), внедрение в рецептуру дешёвых компонентов, разработка «специальных» версий с громкими названиями для удержания потребительского интереса при одновременном снижении качества профилей, что приводит к массовому появлению на рынке окон низкого качества. VEKA не меняла, не меняет и не собирается менять своих стандартов и требований к продукции, а потому компания предлагает рынку исключительно профили европейского класса A DIN EN 12608 с массивными наружными и фальцевыми стенками; профили, обладаю-

щие поверхностью самого высокого качества, произведенные из первоклассных материалов и компонентов под контролем немецких технологов. Из таких профилей изготавливается окна самого высокого качества, обладающие высокой формоустойчивостью и всем спектром важных для потребителя свойств, долгим сроком службы и впечатляющей энергоэффективностью.

VEKA помогает экономить деньги

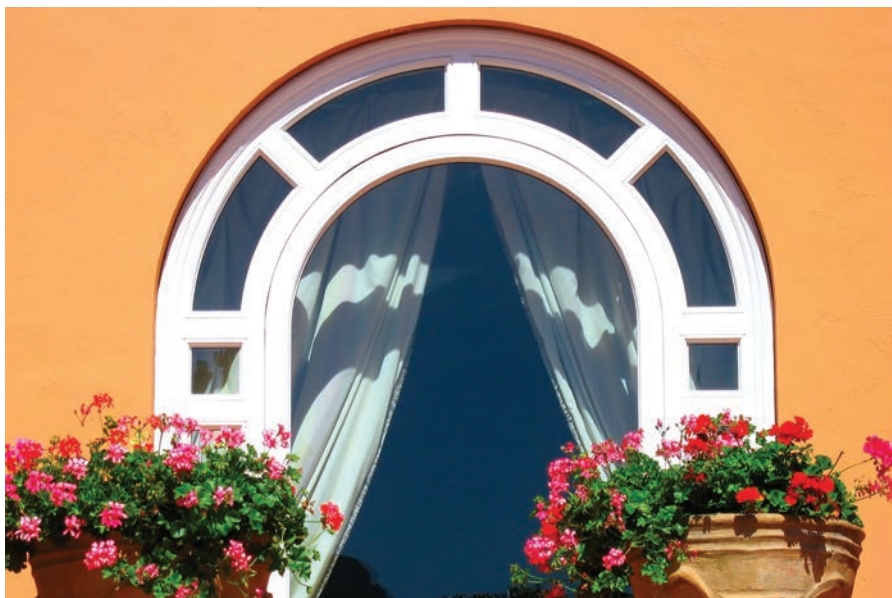
Внедрение энергоэффективных технологий является важным приоритетом развития строительной отрасли Украины, значимым аспектом

национальной энергетической безопасности и снижения зависимости от внешних рисков. В Украине действуют несколько программ, стимулирующих использование энергоэффективных оконных блоков. Вектор развития профильных систем VEKA также ориентирован на повышение теплофизических свойств профилей, что позволяет проектировать и производить окна с высокими изолирующими свойствами. Каждое следующее решение VEKA – это шаг вперёд с точки зрения всех основных параметров окна. Так, система профилей VEKA Softline 82 позволяет получить окна даже для пассивных зданий, не говоря уже о домах с пониженным энергопотреблением. Три контура качественных уплотнений, увеличенная до 25 мм высота фальца, возможность остекления до 52 мм – эти особенности 82 системы выгодно отличают её от аналогичных решений, представленных на рынке. Это, разумеется, не означает, что энергоэффективное окно можно получить только из этого профиля. Все системы VEKA, включая 58 и 70 мм, исполняются только в высшем немецком классе качества и позволяют добиться высоких показателей готового окна. И, конечно же, все профильные программы концерна с монтажной шириной от 70 мм и выше активно используются в энергосанации, позволяя потребителям существенно сокращать расходы на отопление.

Дизайн

Окно должно быть не только тёплым, но и красивым. С самого начала своего существования окна играли важную роль в оформлении фасада дома, а также в том, как будет «звучать» его интерьер. Работая более чем в 50 странах по всему миру, VEKA обладает уникальным опытом в использовании окон для воплощения самых смелых дизайнерских и архитектурных идей. Одна из самых заметных новинок концерна – система VEKA Artline 82, в которой створка полностью «прячется» за раму, и со стороны фасада материал окна не видно вовсе – только стекло. Но по истине революционной разработкой является VEKA Spectral – технология формирования совершенно новой профильной поверхности. Несмотря на тёмно-серый металлический колер поверхность VEKA Spectral обладает очень высокой рефлектирующей способностью и фактически не нагревается на солнце; кроме того,





она устойчива к внешним воздействиям и обладает совершенно новой тактильностью, воспринимаясь рукой человека не как пластик, но скорее как дорогой мягкий сатин. VEKA Spectral является частью ассортиментного модуля VEKA DuoColor, комплекса двух уникальных цветов, доступных только партнерам VEKA. Вторым цветом этого модуля является Cherry Amaretto, элегантный колер итальянского вишневого дерева.

VEKA – искусство эффективных комбинаций

Наряду с высокими потребительскими свойствами профилей и окон, энергоэффективностью и дизайном VEKA уделяет больше внимания эргономике своих систем, их удобству для производства и монтажа. Инженеры компании постоянно работают над новыми артикулами, использование которых существенно облегчает жизнь оконной компании. При этом инновация вовсе не обязательно должна быть глобальной, иногда даже небольшие конструктивные доработки привычных артикулов приводят к резкому росту производительности. Одна из самых ожидаемых новинок, уже появившаяся в арсенале партнеров VEKA – это новый профильный соединитель, к преимуществам которого можно отнести:

- универсальность – новый соединитель подходит для всех систем VEKA, от 58 до 82 мм;
- лёгкость в монтаже: новый артикул значительно сокращает время монтажа готовой конструкции;
- оптимальное сочетание статических свойств: позволяет создавать конструкции высотой до 3600 мм;
- данный тип соединителей является тёплым: в суровых климатических условиях Украины (особенно хорошо это чувствовалось этой зимой) на внутренней поверхности соединителя не образуется конденсат.

В общем, всё что нужно оконной компании для успешной работы – есть у VEKA: профили экстра-класса, отличная логистика, точный сервис и мощный маркетинг. У кого-то от «немецкого качества» остались только названия и рекламные модули, для VEKA же это – реальная основа бизнеса во всех странах и на всех рынках.

www.vekaslide.veka.ua



VEKASLIDE

ПАНОРАМНІ РОЗСУВНІ ДВЕРІ



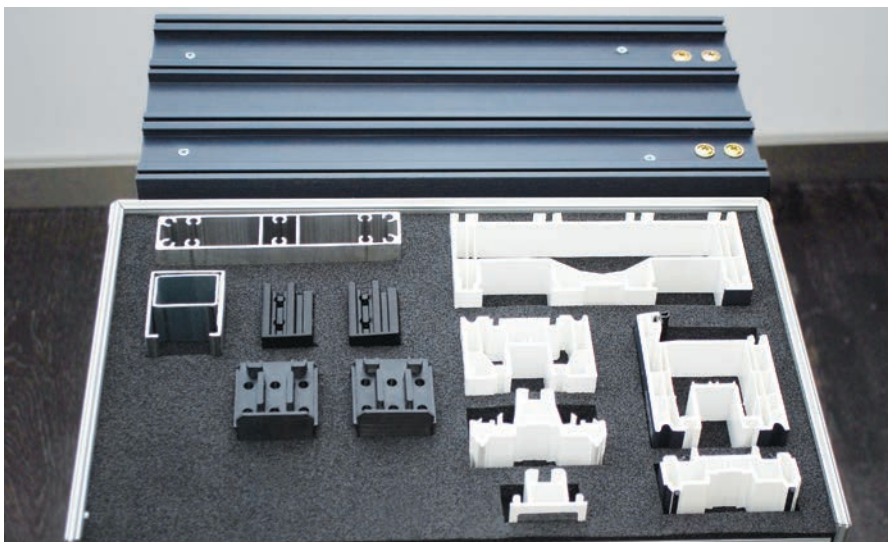
ЯКЩО ВІКНА, ТО VEKA

www.vekaslide.veka.ua



ВІДЧУТТЯ ВІДКРИТОГО ПРОСТОРУ

Сьогодні все більше і більше клієнтів, плануючи будинок своєї мрії, проектують великі вікна, щоб відкритися навколишній природі і візуально збільшити життєвий простір. Більшість виробників мають у своєму асортименті продукт, який відповідає цим очікуванням, - це підйомно-розсувні двері, які мають популярну назву німецького походження - HS.



HS - це продукт, який дозволяє використовувати скляні поверхні великої площі, створюючи враження відкритого простору. Для клієнта - це є здійснення мрії про ідеальну, природно освітлену квартиру з сучасним дизайном. Проте, для виробників це часто проблемний продукт, який вимагає ручної праці досвідченого персоналу та складається з великої кількості компонентів, що значно збільшує вартість використаних матеріалів, а відтак, ціну кінцевого продукту. Як запевняють у компанії СКМ Extrusion, ці проблеми можна вирішити завдяки їхньому новому, інноваційному рішення для дверей типу HS.

«Ми розширили свою комерційну пропозицію системою, яка зробила революцію серед дверей цього типу. У системі СКМ використовується лише 6 типів профілів для виготовлення дверей з однією, двома або чотирма розсувними стулками. Невелика кількість профілів забезпечує економію часу і зменшення витрат виробництва. На практиці це означає, що протягом часу, за який ми раніше виготовляли один продукт, тепер можна зробити навіть триє дверей HS. Відтак, явною стає перевага – більш низькі затрати на матеріали і коротші терміни виробництва істотно впливають на привабливість кінцевого продукту», – пояснюють експерти компанії СКМ Extrusion.

Технологічне рішення, запропоноване компанією СКМ Extrusion, є додатковою перевагою

Система HS була розроблена у співпраці з провідними виробниками дверей та вікон так, що після закриття дверей вони стають майже непомітними – єдиним видимим еле-

ментом є ручка. Крім того, використані конструктивні елементи дверей у поєднанні з жорстким профілем і внутрішнім армуванням дозволяють виробляти двері з дуже великими стулками - вагою до 400 кг. Це впливає на зовнішній вигляд кінцевого продукту, який зможе задовольнити потреби навіть найвимогливіших клієнтів щодо естетики та конструктивних розмірів.

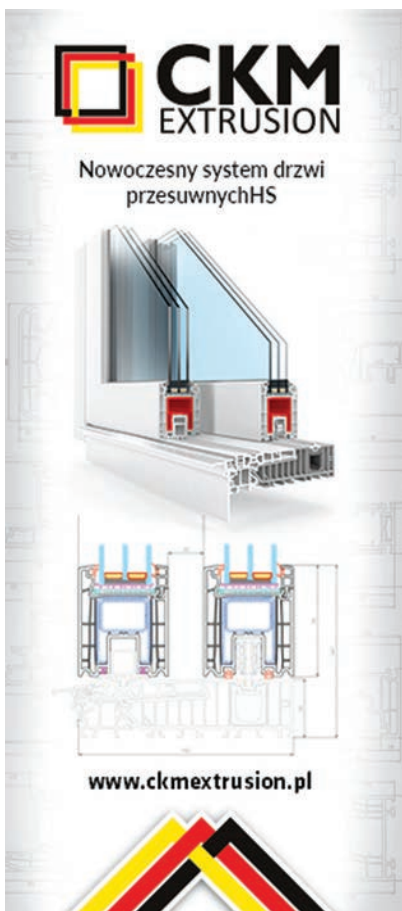
Ще однією перевагою є можливість вибору типу порога – в асортименті є два композитно-алюмінієві пороги: один поріг низький, висотою всього 25 мм, другий поріг з високими теплоізолюючими властивостями, багатокамерний, призначений для заливання стяжкою, завдяки чому він може встановлюватися майже врівень з підлогою. Якщо йдеться про термоізолюючі властивості, слід зазначити, що система СКМ Extrusion гарантує повну герметичність, у т.ч. в кутах – нові двері HS закриваються так само щільно, як вікна.

Враховуючи всі перераховані вище переваги нової системи, ми можемо

з упевненістю сказати, що нарешті, на ринку з'явилася можливість виконання розсувних дверей великих розмірів, які будуть характеризуватися винятковою теплоізоляцією, а також значно нижчою вартістю виробництва, ніж до цього часу, а також простішим монтажем. Якщо ж врахувати ще й естетику, позаяк система доступна у всіх кольорах з широкою палітри СКМ Extrusion, ми отримуємо продукт, який, безумовно, буде привабливим для цільових клієнтів, що цінують елегантність, функціональність, комфорт використання і доступність ціни - додають експерти компанії СКМ Extrusion.



Офіс в Україні тел.: +38 096 460 63 05
 Офіс в Польщі тел.: +48 66 190 07 81
 СКМ Extrusion Sp. z o.o.
 98-220 Zduńska Wola, ul. Kanałowa 2
www.ckmextrusion.com





ОЛТА
ФАБРИКА ЯКІСНИХ ВІКОН

ОЛТА ПРИЯТНО УДИВЛЯЕТ И ВДОХНОВЛЯЕТ

Традиционно старт весеннего строительного сезона в Украине начинается в конце февраля циклом строительных и архитектурных выставок. Несмотря на тот факт, что нашу страну прилично «припорошило» снегом, выставочный календарь никто не отменял.

Компания ОЛТА, совместно со своим немецким партнером ТМ Salamander на одной из первых выставочных площадок «Ваш дом, Одесса» приятно удивила посетителей красивой презентацией и креативным стендом. Большое количество интересных энергоэффективных продуктов, сложные раздвижные системы и многое другое компания предлагала всем своим гостям. Редакция «Оконных технологий» взяла краткое блиц-интервью и узнала о всех подробностях у регионального директора ОЛТА Краснобрыжего Александра.



► **Оконные системы Salamander представлены на этой выставке одним из самых красивых стендов. Каковы ваши основные задачи и цели участия в данной выставке?**

Основная задача – знакомство с продуктом и увеличение узнаваемости бренда. Компания совсем недавно начала осваивать этот регион и на одесской выставке мы имели возможность заявить о себе, показать наши продукты и возможности.

► **На что ставите ставку на этой выставке и что предлагаете на стенде? Чем можете заинтересовать посетителей?**

Основной наш продукт это подъемно-сдвижная система Salamander evolutionDrive HST, исполненная в больших размерах 5000x2600 мм, со схемой открывания «С». Это решение идеально подходит для террас, бассейнов, видовых панорамных проемов. Именно в этом регионе такие системы будут наиболее актуальны и, уверен, будут пользоваться спросом.

Одной из главных «фишек» нашей презентации является, уже ставшая легендой, самая теплая и широкая в мире оконная система Salamander bluEvolution 92. На нашем стенде стоял образец в биколорном цветовом решении, что весьма актуально в современном дизайне и архитектуре.

Также мы представили очень популярную энергоэффективную профильную систему Salamander StreamLine в цветовом исполнении «крем». Палитра вариантов ламинационных ПВХ пленок, предлагаемых компанией, поразила наших гостей своим разнообразием цветов и фактур. Безусловно, больше всего внимания было приковано к подъемно-сдвижной системе. Фактически каждый второй посетитель хотел ее пощупать и открыть. Люди буквально не верили, что это ПВХ система, и что возможно реализовать такие размеры не в алюминиевых профилях. Благо система была выполнена в односторонней ламинации и посетители могли воочию убедиться в этом.

► **Интересные факты, встречи, контакты. Насколько удачно прошло мероприятие для вас?**

Наш стенд вызвал бурный интерес как покупателей, так и конкурентов. Было много интересных встреч с представителями смежных отраслей, с которыми были налажены хорошие партнерские связи. Наметили много перспективных встреч с оконными дилерами, а также провели массу полезных переговоров с дизайнерами интерьера и архитекторами. В целом, мы очень довольны этой выставкой, и уверены, что нас ждет интересный и плодотворный оконный сезон в 2018 году.



ОЛТА
ФАБРИКА ЯКІСНИХ ВІКОН

ООО «ОЛТА»

г. Киев, ул. Раисы Окипной, 8-Б, оф. 17

горячая линия 0800600005

e-mail: zakaz@olta.ua www.olta.ua

Салоны-магазины:

ул. Мельникова, 10

г. Бровары, ул. Киевская, 135



АРГОН. «НЕНУЖНЫЙ МАРКЕТИНГОВЫЙ ХОД» ИЛИ ИЗОБРЕТЕНИЕ ВЕКА?

Для начала – цитата из «Википедии»: «Маркетинг (от англ. Marketing – в буквальном переводе означает «действие на рынке», «рыночную деятельность») – это организационная функция и совокупность процессов создания, продвижения и предоставления продукта или услуги. В широком смысле задачи маркетинга состоят в определении и удовлетворении человеческих и общественных потребностей».

«В широком-то да», наверняка подумали многие, а вот в «узком» благородное, казалось бы, дело, чуть ли не стало синонимом таких нелепых слов, как обман, втюхивание ненужного, украшательство etc. Кто не сталкивался (да чего греха таить — и не поддавался на уговоры) с такими «необходимыми» вещами, как «средство для очистки плитки и раковин с минералами Мертвого моря» (WTF?), «агрессивный рисунок протектора» подошвы городских туфель (зачем эта агрессия?), «закачка газа в шины» (вы подумайте — ведь в «Формуле-1» тоже качают!) и прочая и прочая... Человеку, пошедшему на поводу у таких маркетинговых изысков, остается лишь радоваться за здоровье своих раковин, гадать, где именно на улицах осеннего Киева расположены ледники и морены, и почему в зеркале его «гольфа», тянущегося в пробке, отражается не Микка Хаккинен... Неудивительно,

что и многие безусловно нужные и важные идеи пали жертвой справедливой, в общем-то, борьбы обывателя с «маркетингом» в худших его проявлениях. И одна из них, уже непосредственно относящаяся к профилю журнала WT — тоже «закачка газа». Не в шины, конечно, а в ... стеклопакеты.

Недавно, в шоуруме одной оконной компании, заказывая окна на «свой» объект, я вновь (это случилось не впервые) стал свидетелем борьбы, так сказать, «разумного человека» с «вашим дурацким маркетингом», а именно, с попыткой милой девушки-консультанта «впарить» (а прозвучал именно такой термин) стеклопакет, заполненный аргоном. Заказчик, суровый мужчина, точно знал: «аргон – это маркетинг, он ничего не дает, все это изобрели пару лет назад, чтобы брать ни за что деньги», мало того — «он все равно через год выветрится, цветы за ним не растут», да и вообще:

«это также бесполезно, как газ в шинах формулы». «Хватит на нашей стране эксперименты ставить, в Европе б за такое не погладили по головке...» – разорвался нервный клиент.

«А ведь он неправ, – подумал я, – газ в шинах «Формулы-1» как раз нужен». Азот, которым заполняют шины болидов не поддерживает горение и взрыв, и, как минимум, не дает окисляться дискам, которые стоят десятки тысяч евро и т.д. Но «Формула-1» – спорт космический, там важны все эти миллисекунды и наногаммы, а вот нужен ли также он в шинах городских малолитражек? Конечно, нет. А что же с аргоном? Да, несомненно, он нужен в стеклопакетах на Международной Космической Станции, на станции «Восток» в Антарктиде или в альпинистской хижине Монте-Роза в сердце Альп... Но в быту? В Киеве? Львове? Одессе? Иными словами, стоит ли овчинка выдел-

ки, а газонаполненный стеклопакет удорожания? Попробуем разобраться, а заодно спасти растерявшуюся от аргументов клиента девушку, которая от стыда за свой «обман» не знала, куда девать глаза.

Аргон, вопреки уверенности покупателя – вовсе не «маркетинговый ход, который изобрели пару лет назад». Такому утверждению немало удивился бы английский физик Рэлей, аристократ и фундаментальный ученый, открывший аргон в 1894 году, а в 1904 получивший за это открытие Нобелевскую премию. Рэлей и его коллега Рамзай были немало удивлены свойствами нового элемента периодической таблицы. Вернее – их отсутствием! Чем же аргон такой «особенный»? Его «особенность» зашифрована Рэлеем в самом имени «аргон» (от др.-греч. ἄργος – медленный, ленивый, неактивный). Название элемента было призвано подчеркнуть его важнейшее свойство – химическую неактивность. Как и «братья по несчастью» – криптон, ксенон и другие инертные (благородные) газы, аргон практически не вступает в химические соединения с другими элементами, в том числе и с металлами. Напомню, любое энергосберегающее или солнцезащитное покрытие от первых «проб пера» конца прошлого века до сверхсовременных SILVERSTAR ZERO и SILVERSTAR

SUNSTOP от Glas Trösch – не что иное, как кропотливо выстроенная на пути холода или солнца «стена» из оксидов различных металлов, преимущественно серебра. Вспомните, как выглядит банальная серебряная цепочка или монета при контакте с менее инертными газами и средами, даже с обычным воздухом. Она чернеет! Конечно, можно почистить ее картофельным соком (по совету бабушки), но навряд ли даже самая ловкая бабушка проберется в середину герметичного стеклопакета. То есть, аргон в современном пакете играет роль «чистильщика столового серебра» – была такая должность во времена сэра Рэля. Тоже касается и алюминиевых дистанционных рамок. Доказано, что срок «жизни» энергосберегающего покрытия (а значит, и срок качественной «работы» стеклопакета – этой важнейшей части окна) напрямую (до 40% дольше) зависит от наполнения инертным газом.

Аргон – не только инертный, но и гораздо более «теплый» газ-наполнитель, чем обычный атмосферный воздух, что признано не только в Западной Европе, но и в куда более инертной Украине – в первой климатической зоне, согласно ДБН минимально допустимым для установки в жилые помещения является двухкамерный стеклопакет толщиной 40 мм, с энергосберегающим покрыти-

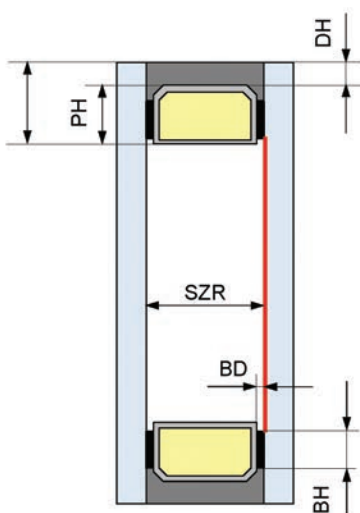
ем стекла, обе камеры которого заполнены аргоном. Уберите «ненужный» аргон – и «точно такой же» пакет уже не будет соответствовать ДБН – ведь его теплофизические характеристики «просядут» на 10-12 и даже 15%!

Чем еще может удивить нас «маркетинговый ход»? Звукоизоляции – заполнение стеклопакета аргоном на 1-2 Дцб снижает уровень доносящегося с улиц шума, этого бича современных городов.

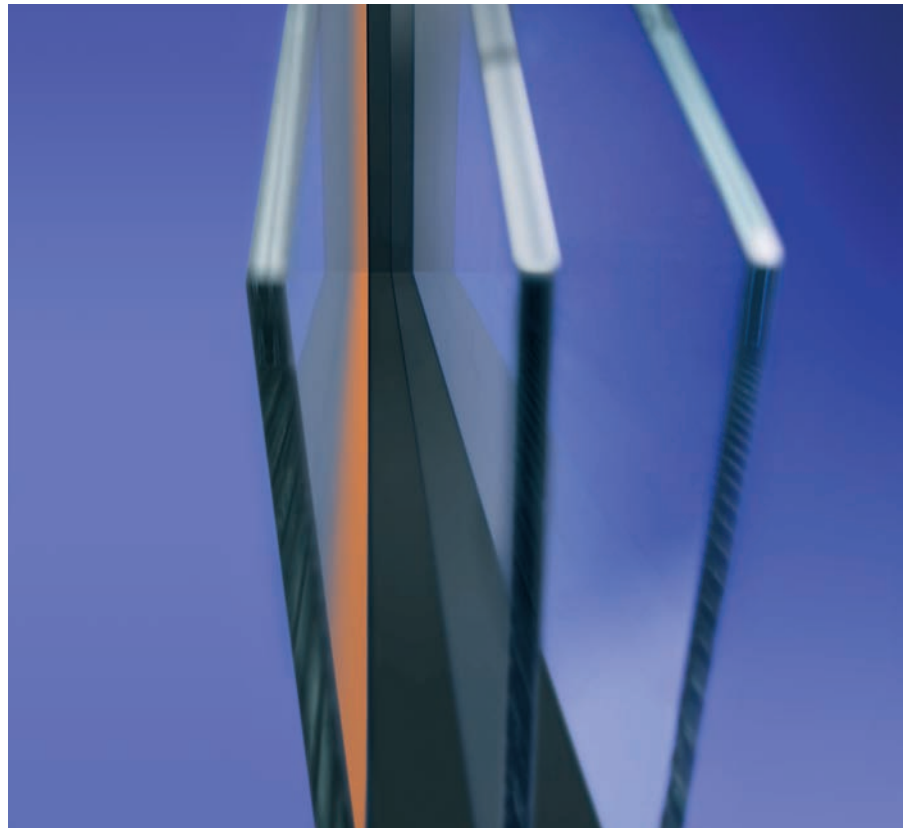
У аргона и других инертных газов (недаром их второе название – «благородные») полностью отсутствуют цвет и запах, он никак не влияет на уровень пропускания ультрафиолета, а значит, цветы и их хозяева в безопасности.

Он не «выветривается» через полгода – по тем же ДБН утечка аргона не может превышать более 1% в год, а значит, концентрация газа в камере стеклопакета составит более 50% даже через 40 лет эксплуатации. И это не пустые строки «формуляров» – группа компаний Glas Trösch выкупала у своих европейских клиентов «первые ласточки» – газонаполненные стеклопакеты производства 80-90-х годов прошлого века, и содержание аргона в них полностью соответствовало расчетному. Скептики скажут, мол, тут ключевое слово «европейских», и будут посрамлены, ведь на заводах Glas Trösch в Украине, Швейцарии, Герма-

Ниже указаны технические требования технологии сборки стеклопакетов с аргоном. Компания Glas Trösch, соблюдая эту технологию, гарантирует утечку аргона не более 1% в год



SZR = Межстекольное пространство МСП
 RB = Ширина краевой зоны = 10 – 12 мм
 PH = Высота дистанц профиля = 6,5 – 7 мм
 DH = Высота вторич герметика = 3 – 4 мм
 BH = Высота бутила = 3 – 4,5 мм
 BD = Толщина бутила = 0,2 – 0,6 мм





нии принята одинаковая – истинно швейцарская – система контроля качества. Покупатель стеклопакета в Полтаве, Киеве, Меммингеме, Бюцбурге может быть уверен – отличий нет, пакеты, как говаривал булгаковский Воланд, «первой свежести».

Перечень преимуществ аргона в качестве заполнителя межстекольного пространства поражает. Это вовсе не «фотофиниш болида», не миллисекунды и наногаммы. Плюс 40%, плюс 15%, минус 2 децибелла... Такое не может стоить дешево. Не может – но стоит. В среднем, наполнение стеклопакета аргоном ведет к его удорожанию на 5 (!) %. Минус (в кошельке) 5%, плюс (в окне) 15%, 40% – эта простейшая арифметика говорит сама за себя.

Аргоновые «братья по несчастью», кстати, тоже не пасут задних... Если для «обычных» пакетов с 12-14-16 мм дистанционными рамками экономически оправдано использование аргона, для «ультралайт-пакетов» (с межстекольным пространством 8-10 мм) специалисты Glas Trösch рекомендуют криптон – еще один благородный газ, с еще лучшими теплоизоляционными характеристиками (однако, неоправданно дорогими при нормальной толщине стеклопакета).

Ну и последний, неотразимый аргумент. Да, Украина сейчас – площадка агрессивного маркетинга. Ни в одном городе Европы или США вы не увидите таких мегатонн билбордов, ситилайтов, лайтбоксов. Реклама, например, лекарств в развитом мире запрещена, а в США они продаются только по рецепту в максимально обезличенной упаковке. Но, при всем при этом – в Западной Европе заполненные воздухом стеклопакеты не производятся уже 15 лет.

Просвещенный клиент тут же попросил у повеселевшей девушки-консультанта аргона (да побольше!), заказ ушел в работу, в Украине стало на пару современных окон больше. А нам остается только постараться «смотреть глубже», ведь среди достойных всяческого осуждения, переполнивших украинское информационное (и торговое) поле эпидемий кори, пчелубийц, газовых шин и минералов Мертвого моря для очистки раковин, наверняка скрываются нужные, важные, простые и проверенные временем решения, идеи и материалы – как такой простой и непростой газ – аргон.

*Иван Пономаренко
Архитектор*



Глас Трөш Украина
Glas Trösch Ukraine, ООО «УкрГлас»
www.glastroesch.ua, info@glastroesch.ua

0 800 30 40 20

Блочная станция водоподготовки для производства стеклопакетов

Система циркуляции для повторного использования воды. Фильтрация через двухслойную фильтрующую загрузку (комбинация гравия и активированного угля). Автоматическая обратная промывка воздухом и водой.



Панель управления

*Подпиточная вода
Обессоливание воды путем
умягчения и обратного осмоса.*

Чистая вода – качественное стекло!

Водоподготовка с 1936 года. Ассортимент нашей продукции позволяет эффективно очищать подпиточную и циркуляционную воду при различном качестве воды. EUROWATER имеет ноу-хау, опыт и технологии для реализации оптимальной станции водоподготовки индивидуально для Вашего производства.

EUROWATER Украина
Набережная ул., 7/1, 07300, г.Вышгород,
Киевская обл., тел.: (044) 355-03-80
www.eurowater.ua

EUROWATER
ВОДОПОДГОТОВКА



КАЧЕСТВО СТЕКЛА ТРЕБУЕТ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЧИСТКИ ВОДЫ

Вода является неотъемлемой частью производства стекла. У Вас будет качественная продукция, надежное производство, минимальные затраты на техобслуживание и экономное потребление воды с использованием станции водоподготовки EUROWATER. Для промывки стекла перед очисткой и ламинированием требуется очень чистая вода, так как это последнее вещество, соприкасающееся со стеклянной поверхностью перед уплотнением, и, соответственно, влияет на окончательное качество продукции.

Проблемы с низким качеством воды

Промывка водой низкого качества может привести к проблематичным и дорогостоящим последствиям с готовой продукцией. В производстве стекла хорошее качество воды есть обязательным. Грязь, отложения минералов и солей в воде могут приводить к дорогостоящим претензиям, а проводимость (содержание солей и минералов) негативно влияет на адгезию покрытий, таких как пленка PVB.

Подпиточная вода

Промывная вода для производства окон должна быть полностью свободной от минералов, что может вызвать

появление пятен и остатков внутри уплотнений. Умягчение устраняет главные причины: кальций и магний. Деминерализованная промывная вода рекомендуется для полоскания и абсолютно неизбежна перед процессами покрытия, так как минералы и соли могут реагировать с пленкой PVB и вызывать слабое прилипание пленки.

Рециркуляция: экономия воды

Повышение цен на водоснабжение и водоотведение делает систему рециркуляции экономически выгодной. Комбинация мешочных фильтров, мультимедийных фильтров, фильтров с активированным углем и ино-

гда УФ-установок гарантирует, что рециркуляционная промывная вода чистая и не загрязняется.

Отсутствие химических веществ

Комбинируя умягчение с обратным осмосом, можно снизить проводимость воды до менее чем 5 мкСм/см, что значительно ниже рекомендаций. Все, что вам нужно сделать, это заполнить соляной бак время от времени. Никакие химикаты не нужны для регенерации умягчителя, а обратный осмос – это процесс, свободный вовсе от реагентов.

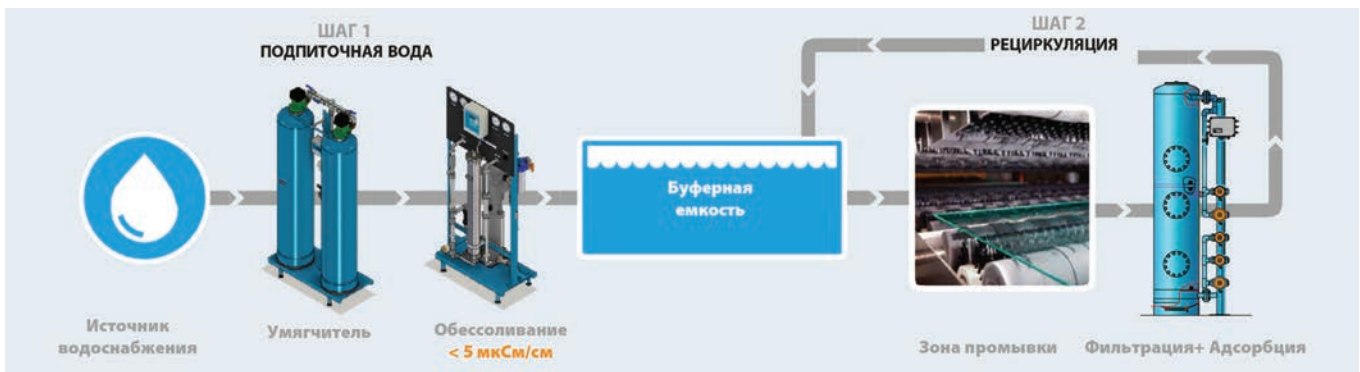
EUROWATER решения

Отдельные установки или многофункциональные станции: EUROWATER предоставляет и устанавливает систему, соответствующую вашим потребностям, независимо от масштаба производства.

ПОЛНОЕ РЕШЕНИЕ – CU:RO

Решение включает все оборудование, необходимое для умягчения, деминерализации и рециркуляции воды для зон полоскания. Полностью автоматизированная станция, просто подключите воду и питание.

| Проблемы | Причина | Решение |
|---|---|---|
| Грязь и частицы на поверхности стекла | Оставшийся чередующийся порошок, чистящие средства для обработки стекла, масла для резки, отпечатки пальцев | Фильтрация и адсорбция |
| Пятна серых или белых отложений | Слишком высокое содержание минералов (твердость) промывочной воды: кальций и магний | Умягчение |
| Плохая адгезия пленки ПВБ и других типов покрытий | Слишком высокое содержание минералов и солей в воде для промывки: кальций, магний и соли | Полная деминерализация: обратный осмос (<5 мкСм/см) |
| Коррозия стекла | Слишком низкое или слишком высокое значение pH и некоторые виды остатка, такие как смазочно-охлаждающие жидкости и моющие средства. | Обратный осмос, адсорбция рециркулируемой воды, чистка и полоскание с ручным управлением. |



Подпиточная вода для стекломоечных установок обычно должна иметь качество воды менее 10 мкСм/см. Это достигается сначала путем умягчения воды ионным обменом, а затем деминерализацией с обратным осмосом. Рециркулированную воду фильтруют через песок и очищают адсорбцией активированным углем.

Выгода Вашего бизнеса сегодня!

С установкой EUROWATER вы уменьшите количество возвратов, отклонений и претензий при одновременном улучшении качества продукции. Автоматизированный характер наших систем снижает необходимость контроля и ручную работу, оставив Вас и Вашу команду делать то, что вы делаете лучше всего: производить стеклопакеты.

Свяжитесь с нами сегодня для получения предложения!

EUROWATER знает рынок

Несмотря на то, что стекломоечные установки похожи, источники воды – редко. Некоторые источники включают мало минералов и коллоидов, в то время как другие источники требуют комплексной обработки перед использованием.

EUROWATER анализирует источники воды перед разработкой и установкой станций водоподготовки, таким образом они безупречно работают практически со всеми известными

марками и моделями стекольных машин. Наш опытный технический персонал встречался с каждым источником воды, который можно вообразить, и мы не сомневаемся, что мы можем поставить установку или систему, которая соответствует вашему источнику водоснабжения, а также требованиям к стекломашинам.

EUROWATER

EUROWATER имеет более чем 80-летний опыт разработки и производства решений для водоподготовки, специализирующихся на высокой надежности, сроке службы более 20 лет и низких эксплуатационных расходах.

ФИЛЬТРАЦИЯ И АДСОРБЦИЯ

Промывочная вода рециркулируется через двойной фильтр, который представляет собой комбинированный гравий и фильтр с активированным углем. Частицы гравийных фильтров, такие как стеклянные стружки и активированный уголь, сохраняют остаточный остаток и другие загрязняющие вещества.

АВТОМАТИЗАЦИЯ

Установка полностью автоматизирована. Датчики и триггеры гарантируют, что все работает плавно, поэтому вы можете потратить больше времени на производство стекла. Также может быть интегрирована с существующими элементами управления.

ДЕМИНЕРАЛИЗАЦИЯ

Подпиточная вода деминерализуется размягчением и обратным осмосом. Эти процессы значительно уменьшают содержание минералов, обеспечивая отсутствие пятен, грязи или остатков и отличную адгезию пленки ПВБ.



Все в одном: полностью автоматизированная компактная установка с подключаемым модулем для зон ополаскивания

EUROWATER
ВОДОПОДГОТОВКА

EUROWATER Украина

Центральный офис:

Набережная ул., 7/1, г. Вышгород,
Киевская обл., 07300, Украина
Тел.: +38 (044) 355 03 80
Моб.: +38 (050) 448 76 47
E-mail: info@eurowater.ua
www.eurowater.ua

Западный офис

по продажам и сервису:
Мишуги ул., 20 а, г. Радехов,
Львовская обл. 80200
Моб.: +38 (050) 448 76 43
E-mail: rch.ua@eurowater.ua



КАК ИЗГОТОВИТЬ КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОФИЛЬ

Рынок окутывания профилей становится всё более конкурентным, и чтобы выиграть, нужно обеспечить высокое качество, а для этого важно учитывать ключевые аспекты по материалам и оборудованию. Рассмотрим некоторые из них.

Выбор материала

Недостаточно иметь качественные составляющие, важно уметь правильно их сочетать друг с другом. Например, пленку для окутывания выбирают с учетом климатической зоны, чтобы она была стойкой к атмосферным воздействиям (холод, жара, дождь, снег и т.д.). Клей HMPUR (полиуретановый реактивный клей-расплав) и праймер выбирают, ориентируясь на конечный результат.

Определившись с материалами, нужно правильно подобрать рабочие параметры процесса окутывания. В Технических рекомендациях, опубликованных Ассоциацией качества профилей пластиковых окон (GKFP)

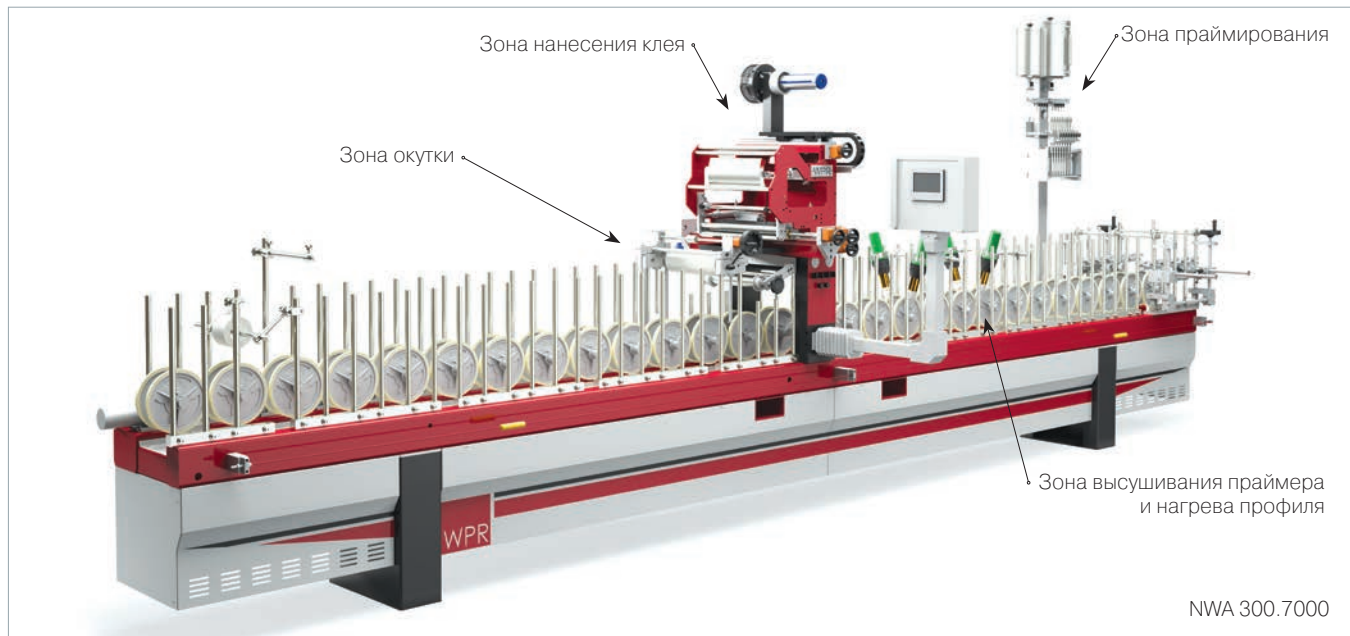
по стандарту RAL, подробно описываются такие параметры, как предварительный нагрев профиля, температура нанесения клея (в плавильнике и на клеенаносящей головке), правила очистки головки и плавильника, количество наносимого клея, температура линии и профиля до прижима, процесс прижима, и наконец, тесты, которые проводятся на готовом изделии непосредственно на линии и после выхода из линии (контроль качества). Еще одним важным параметром является процент относительной влажности в зависимости от температуры, поскольку для процесса ретикуляции клеев-расплавов ПУР критично наличие достаточного количества влаги.

Стандарт RAL-GZ 716 — это один из самых распространенных нормативов в Европе, действующий по отношению к оконному профилю из ПВХ. Стандарт RAL-GZ 716 предоставляет подробные описания требований, которые предъявляются к физико-механическим свойствам материала. Кроме того, детально излагается методика выполнения различных мероприятий по определению качества материала. Европейские строительные компании чаще всего пользуются именно стандартом RAL. Так как к готовым пластиковым окнам предъявляются жесткие требования, поэтому строгий стандарт подходит лучше всего.



Покрытие профилей: оборудование

Оборудование по окутке профиля подразделяется на четыре основные зоны:



1. Зона праймирования

На рынке присутствуют три вида праймеров:

- на основе растворителей МЕК (воспламеняющиеся),
- на основе метилхлоридных растворителей (невоспламеняющиеся),
- с низким или нулевым содержанием ЛОС.

При выборе праймера, нужно учитывать длину линии (в частности, расстояние от участка нанесения праймера до первого прижимного ролика). Для традиционных праймеров (на основе МЕК или метилхлорида), длина зоны праймирования должна быть 1,5-2 метра, тогда как для экологических праймеров (с низким или 0% содержания ЛОС) длина должна быть 3,5 метра и более.

Нанесение экологических праймеров производится с помощью автоматической системы дозировки, обеспечивающей точность нанесения, поскольку в этом случае расход праймера минимальный (6-10 г/м²), что необходимо для его быстрого высыхания.

Другим важным параметром при праймировании является температура в помещении, которая должна быть не ниже 18°C. Если профиль слишком холодный, например, в зимний период, его рекомендуется нагреть до 18-25°C.

Автоматическое устройство дозирования праймера:

- Автоматическая настройка в зависимости от скорости.
- Экономия праймера и наименьшее загрязнение окружающей среды.
- ТОЧНОСТЬ дозировки: расход в гр/м² основан на фактической ширине профиля, что очень важно при использовании экологического праймера.
- Двойной контейнер для легкой чистки.



Зона высушивания праймера и нагрева профиля

2.

От места нанесения праймера до начала зоны его высушивания рекомендуется выдерживать расстояние 0,5 метра для традиционных праймеров и 1 метр для экологических праймеров (это нужно, чтобы праймер имел возможность проникнуть в материал профиля).

Праймер должен полностью высохнуть, иначе впоследствии под пленкой могут появиться пузырьки.

До применения прижима, профиль нужно подогреть инфракрасными лампами либо воздушными фенами до температуры 45-55°C; это оптимальная температура для приклеивания, при которой происходит физическая адгезия.



Зона нанесение клея



Станция плавления и подачи ПУР WNM.30

3. Зона нанесения клея

Зона нанесения клея – одна из важнейших в процессе окутки, и чтобы гарантировать правильное нанесение, нужно обращать внимание на такие моменты:

Температура клея HMPUR внутри плавильника должна быть между 120° и 140°С (в зависимости от величины потребления в час). Чтобы продлить жизнеспособность клея, в плавильниках используют инертный газ (азот) или осушенный воздух.

Температура в клеенаносящей головке должна быть 130°-140°С, а расход клея при окутке профиля из ПВХ или алюминия – 40-60 г/м². Обычно в плавильниках устанавливают более низкую температуру, а на клеенаносящей головке – более высокую, тем самым мы увеличиваем стабильность клея в плавильнике (не повышая вязкость/ретикуляцию).

Важно время от времени проверять фактическое количество наносимого на пленку клея, чтобы это количество соответствовало запрограммированному на оборудовании.

Другим важным моментом является остановка линии (например, для перенастройки при смене профиля) на время более 30-50 минут; в этом случае нужно понизить температуру системы до 80°С, тогда повышается стабильность клея и меньше загрязняется плавильник и терморегулируемый шланг.

Чтобы клей наносился равномерно и без полос, важно содержать в чистоте клеенаносящую головку, для этого нужно ее периодически чистить и менять фильтр. После остановок, головку нужно промыть, пустив клей на 5-10 секунд, чтобы удалить застывший клей на пластинах, а потом пластины очищают жесткой бумагой либо латуным скребком (латунь хорошо подходит, т.к. она достаточно твердая, но не повреждает пластины клеенаносящей головки).

4. Зона окутки (прижимания)

Чтобы обеспечить качественное приклеивание, рекомендуется выполнять прижимание на линии, пока температура не будет в пределах 38°- 40°С.

После выполнения окутки, переходим к этапу оценки качества склеивания, производя тест на адгезию методом ручного пилинга через 2-3 минуты после окончания процесса. Этот быстрый тест позволяет нам, проверив когезионный отрыв, оценить, были ли соблюдены все параметры окутки. Если всё было правильно, то после отрыва клей будет находиться как на плёнке, так и на профиле.

Следуя вышеуказанным рекомендациям, можно получить как физическую адгезию (происходящую непосредственно на линии в процессе окутки), так и химическую адгезию (ретикуляцию), которая происходит уже во время хранения окутанного профиля; именно поэтому в идеале готовые изделия должны пребывать 1-2 дня в том же помещении, где выполнялась окутка.

Для ретикуляции клея важен уровень относительной влажности в цеху. Поэтому для идеальной окутки желательно выдерживать профили 4 дня (два дня до окутки и два дня после) в условиях соответствующей температуры и влажности (см. таблицу ниже).

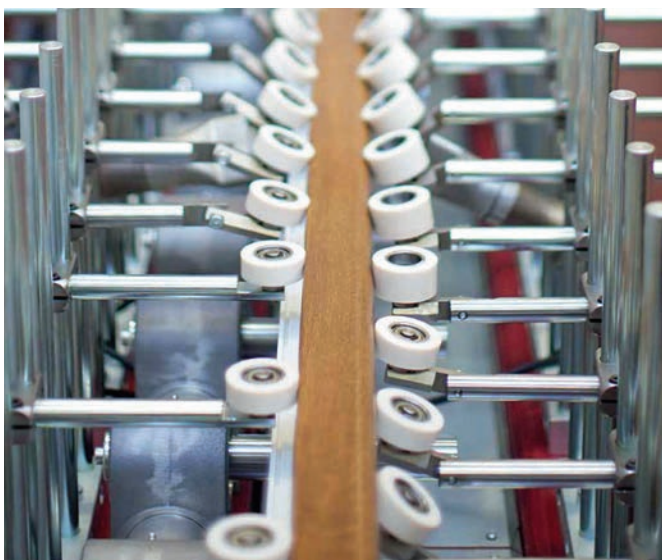


Таблица соотношения «температура / относительная влажность»

| | 10% | 15% | 20% | 25% | 30% | 35% | 40% | 45% | 50% | 55% | 60% | 65% | 70% |
|-------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 18 °C | | | | | | | | + | + | + | + | + | + |
| 19 °C | | | | | | | | + | + | + | + | + | + |
| 20 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 21 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 22 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 23 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 24 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 25 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 26 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 27 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 28 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 29 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 30 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 31 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 32 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 33 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 34 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |
| 35 °C | | | | | | | + | + | + | + | + | + | + |



ООО «Барви ШВИДКОсті»
 04176, Украина, г. Киев, ул. Электриков, 26
 тел. (044) 351-00-35, факс. (044) 351-00-36
 info@barvyshvydkosti.com
 http://barvyshvydkosti.com



ЭЛЕМЕНТЫ КОМФОРТА

Фурнитура Roto для алюминиевых профильных систем ALUTECH: ALTW62, ALTW72, ALT C43, ALT C48, ALT VC65

Поворотные и поворотно-откидные комплекты фурнитуры Roto со скрытыми петлями для створок высотой до 2700 мм и весом до 150 кг.

Поворотные и поворотно-откидные комплекты фурнитуры Roto с видимыми петлями для створок высотой до 2700 мм и весом до 130 кг.

ПРЕИМУЩЕСТВА ОБНОВЛЕННОЙ ФУРНИТУРЫ ROTO

- Соответствие европейским стандартам качества.
- Комплекты со скрытыми петлями — уникальное решение для создания эстетичных оконно-дверных систем, внешний вид которых не нарушается никакими посторонними деталями.
- Ценовое предложение на комплекты Roto значительно ниже стоимости аналогичной фурнитуры от европейских производителей.
- 4 варианта окрашивания ручек и петель по каталогу RAL, а также возможность приобретения фурнитуры без покрытия.
- Оперативные сроки поставки.

ЭСТЕТИКА ДЕТАЛЕЙ:

обновленный комплект фурнитуры Roto для алюминиевых профильных систем ALUTECH

Современные оконно-дверные системы призваны на протяжении десятилетий поддерживать в помещении оптимальный микроклимат и достаточный уровень освещенности, при этом оставаясь стойкой преградой на пути злоумышленников, а также надежной защитой от холода и шума. Таким образом, данные конструкции должны быть одновременно функциональными, долговечными, практичными, а также иметь эстетичный внешний вид. И фурнитура как их неотъемлемый элемент играет в этом деле не последнюю роль.



Фурнитура Roto со скрытыми петлями

С учетом требований рынка и современных технологических возможностей Группа компаний «АЛЮТЕХ» расширила ассортимент фурнитуры для алюминиевых профильных систем ALT W62, ALT W72, ALT C43, ALT C48 и ALT VC65. В тандеме с известным немецким концерном Roto Frank AG «АЛЮТЕХ» вывел на рынок комплект фурнитуры с эксклюзивными решениями, значительно опережающими возможности стандартного комплекта. Это предложение является эксклюзивным и ранее не было представлено на рынке Украины.

Так, к заказу доступны поворотные и поворотно-откидные комплекты с видимыми петлями для створок высотой до 2700 мм и весом до 130 кг, а также уникальная фурнитура Roto со скрытыми петлями. Данное решение способно удовлетворить запросы застройщиков и архитекторов в отношении эстетичных оконно-дверных систем, внешний вид которых не нарушается никакими посторонними деталями. В чем же исключительность этих комплектов?

Во-первых, они могут использоваться в окнах стандартных форм со створками высотой до 2700 мм и весом до 150 кг.

Во-вторых, данные комплекты подходят для разных типов открывания (поворотный, откидной, поворотно-откидной).

В-третьих, комплекты со скрытыми петлями отвечают требованиям к взломостойкости.

В-четвертых, фурнитура защищена от коррозии и механических повреждений благодаря оцинковке, хромированию и нанесению дополнительного слоя.

В-пятых, для предотвращения вероятности критических нагрузок на петли при широких и тяжелых створках, а также обеспечения плав-

ного хода массивной конструкции в комплект можно опционально добавить ограничитель открывания с тормозом створки из нержавеющей стали.

В целом, все обновленные комплекты отличаются высокой надежностью, технологичностью и современным дизайном среди аналогов высокого ценового диапазона. Помимо этого, к преимуществам фурнитуры Roto можно отнести:

- **Гарантированную совместимость:** поворотно-откидная и поворотная фурнитура Roto была протестирована на испытательном участке СООО «АлюминТехно», что гарантирует ее полную совместимость с алюминиевыми профильными системами ALT W62, ALT W72, ALT C43, ALT C48 и ALT VC65.
- **Сертифицированное качество.** Фурнитура имеет полный перечень европейских сертификатов качества, что подтверждает соответствие продукции Roto всем европейским стандартам.

К заказу доступна фурнитура Roto (ручки, петли) без покрытия, а также в четырех стандартных цветах по каталогу RAL:

- RAL9016 (аналог белого).
- RAL9006 (аналог серебристо-серого).
- RAL9005 (аналог черного).
- RAL8017 (аналог шоколадно-коричневого).

Кроме того, на текущий момент ГК «АЛЮТЕХ» предлагает на выбор два варианта ручек:

- Классическая ручка с поводком Roto Line Alu.
- Ручка с кольцом (без розетки).

В комплект ручки с кольцом компанией-производителем внесены конструктивные изменения, которые позволяют использовать данный элемент исключительно с профильными системами «АЛЮТЕХ», — это решение является одним из конкурентных преимуществ продукции Группы компаний.

Фурнитура Roto — это продукция с мировым именем и безупречной репутацией, которая успешно реализуется в ряде стран мира. Дальнейшее сотрудничество двух производителей будет способствовать расширению ассортимента высококачественной фурнитуры для алюминиевых профильных систем «АЛЮТЕХ», а также продвижению и популяризации данного направления среди партнеров и клиентов Группы компаний.



Классическая ручка с поводком Roto Line Alu



Ручка с кольцом (без розетки)

ООО «Алютех-К»
Киевская обл., г. Бровары,
ул. Оникиенко, 61.
т. (044) 451-83-65(66)
www.alutech.ua

АЛЮТЕХ 

Рынок СПК в Украине в 2017 году оценивается в 6.0-6.3 млн конструкций, в сравнении с 2016 годом прирост составил около 15-18%.

Пятерка лидеров по количеству произведенных оконных конструкций в 2017 году выглядит так*:

1. Завод Steko – 930-950 тыс. единиц.
2. «Вікар'off» – 560-580 тыс. единиц.
3. Фабрика окон «Экипаж» – 300-320 тыс. единиц.
4. ООО «Аккорд-С» (ТМ Epsilon) – 210-230 тыс. единиц.
5. Оконный завод «Основа» – 210-230 тыс. единиц.

Важно отметить:

- ♦ две компании из пятерки лидеров продолжают работать на профильных системах собственной экструзии, но для частичной замены ассортимента одна из компаний добавляет профили украинского производителя ПВХ профильных систем.
- ♦ Из трех компаний, планировавших открыть новые производства в других регионах Украины в 2017 году, две компании выполнили поставленную задачу.
- ♦ Из первой пятерки, которая не претерпела изменений на рынке Украины, по сравнению с 2016 годом, произошли только изменения в распределении мест. Да и то этот факт носит условный характер, т.к. если к количеству окон, произведенных Оконным заводом «Ос-

нова» добавить те окна, которые произвела компания «Сокус» (учитывая общих учредителей), то следовало бы ожидать и перемещения внутри первой пятерки.

- ♦ Лидером по реализации СПК через систему «ProZorro» из первой пятерки стала Фабрика окон «Экипаж».
- ♦ Существенный прирост, по сравнению с 2016 годом, продемонстрировали компании «Стеко» и «Экипаж».
- ♦ Несмотря на внутренние проблемы, связанные с изменениями в ТОП-менеджменте, компания «Вікар'off» сумела сохранить дилеров и удержать позиции на рынке, а к концу года еще и вывести на полную производственную мощность новый цех по сборке СПК.

Бизнес-стратегия в 2017 году

Прошедший 2017 год не преподнес участникам оконного рынка серьезных неприятных сюрпризов, как в прочем и поводов для излишнего оптимизма. Прогнозируемое увеличение рынка на 10-15%, за которое высказалась большая часть наших респондентов в итоговом опросе за 2016 год, действительно произошло, и многие компании смогли выполнить свои плановые показатели полностью (67%) либо частично (33%). При этом основными негативными вызовами, с которыми столкнулись

производители окон, стали государственная политика и удешевление продукции в долларовом эквиваленте. К сожалению, стоит отметить, что факт негативного влияния государства на условия ведения бизнеса с каждым годом отмечает все большее число респондентов. Если в 2016 году доля этого пункта составляла 13%, то в анализируемом 2017 году уже 30%.

Все это в совокупности со сложной экономической ситуацией в стране диктует производителям окон соответствующую стратегию поведения, суть которой сводится к оптимизации и сохранению достигнутых результатов. Именно эти факторы вышли на первый план в 2017 году и легли в основу многих принятых бизнес решений. Хотя, безусловно, речь не шла о стагнации или полной приостановке процессов технического переоснащения. Так многие компании прекрасно понимают необходимость обновления или расширения производственных мощностей, в связи с чем продолжали инвестировать в себя в 2017 году. У половины респондентов сумма инвестиций превысила 250 тысяч дол.

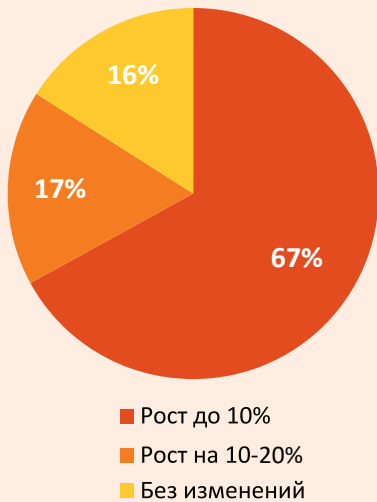
Ценовая политика

Инфляционная ситуация в Украине в 2017 году существенно никак не отличалась от предыдущих лет. Рост цен наблюдался на все группы товаров и оконная продукция не могла стать ис-



* (данная информация является расчетной и может иметь погрешность до 10%)

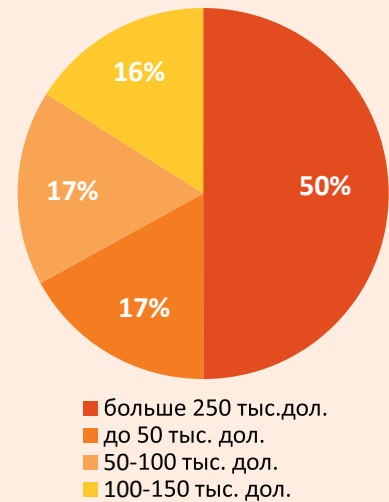
Динамика объема продаж оконных компаний по итогам 2017 года (относительно 2016 года)



Выполнение плановых показателей по итогам 2017 года



Объем инвестиций, вложенных в компанию в 2017 году



ключением. Увеличение себестоимости продукции приводило к закономерному увеличению цены, которое, по отношению к 2016 году, в среднем составило 10-30%, позволив большей части производителей (67%) сохранить наценку на свою продукцию без изменений. Конечно, в данной ситуации нельзя не отметить, что основное бремя роста цен опять легло на украинского потребителя. Однако наличие государственной программы энергосбережения и программы IQ Energy все же выполнили роль по стимулированию сбыта оконной продукции. Эффективность данных программ нашими респондентами оценена в целом положительно.

Производство

Половина респондентов опроса не вносила заметных изменений в свою

продуктовую линейку в 2017 году. Да, происходила частичная замена комплектующих, что было отмечено респондентами, но не более того. Большая часть производителей окон не меняли своих поставщиков (84%), лишь частично перераспределяя долю отечественных и зарубежных комплектующих в своей продукции. Особенно это касается рынка фурнитуры, где торговая марка AXOR продолжала увеличивать свою долю, вытесняя иностранных конкурентов.

Существенным изменением в 2017 году стало заметное сокращение однокамерных стеклопакетов и увеличение доли двухкамерных стеклопакетов с И-стеклом и аргоном либо с двумя И-стеклами. В условиях увеличения стоимости энергоносителей данная тенденция вполне закономерна и рост

Изменение цены на продукцию компаний в 2017 году (по сравнению с 2016 годом)



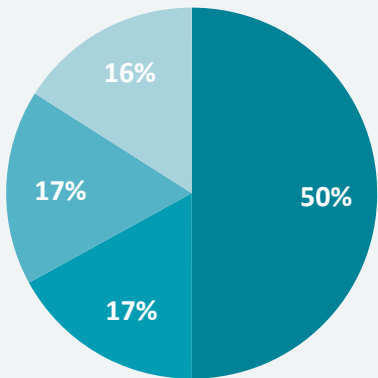
Ключевые направления деятельности оконных компаний в 2017 году



Изменение наценки на продукцию оконных компаний в 2017 году

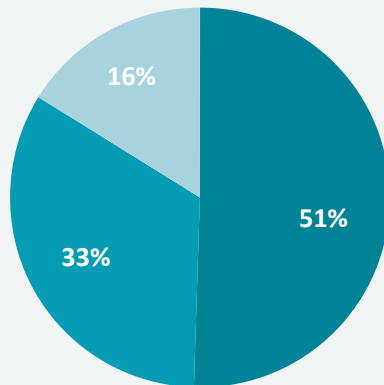


Изменение продуктовых линеек с точки зрения комплектующих в 2017 году



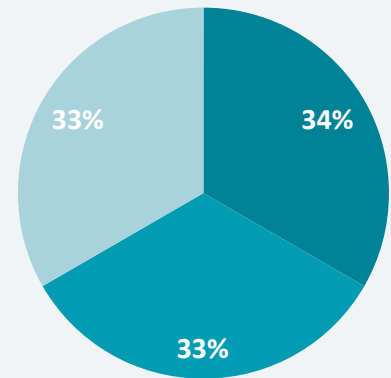
- Комплектующие были частично заменены
- Без изменений
- Добавлены и фурнитура, и профиль
- Новые типы и цвета профиля

Изменения в продуктовой линейке в 2017 году



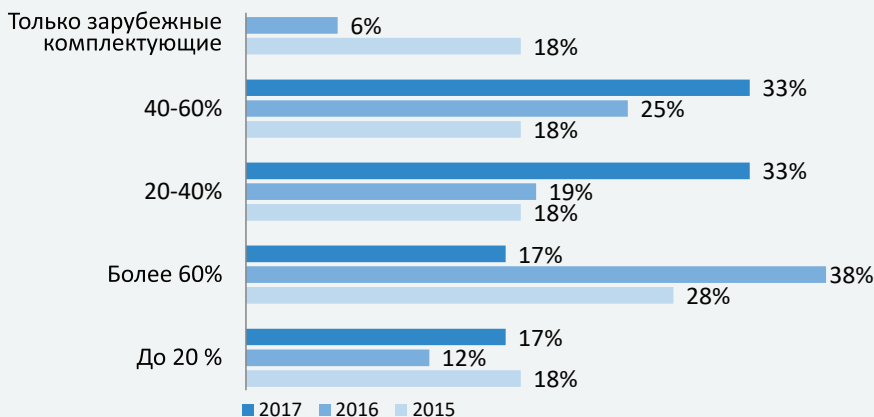
- Без существенных изменений
- Обновлена новой продукцией с одновременным выводом старой
- Расширена новой продукцией

Изменение структуры комплектующих в компаниях в 2017 году



- Увеличение доли комплектующих стандарт класса
- Увеличение доли комплектующих эконом класса
- Увеличение доли комплектующих премиум класса

Доля отечественных комплектующих в произведенной продукции (фурнитура и профиль)

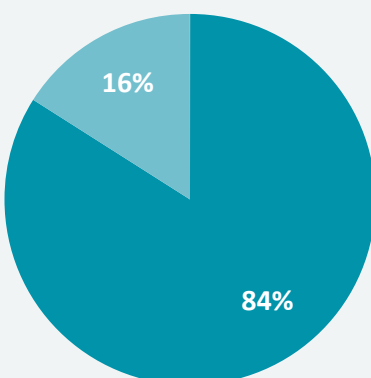


спроса со стороны населения на данный тип продукции будет только увеличиваться в 2018 году.

Реклама

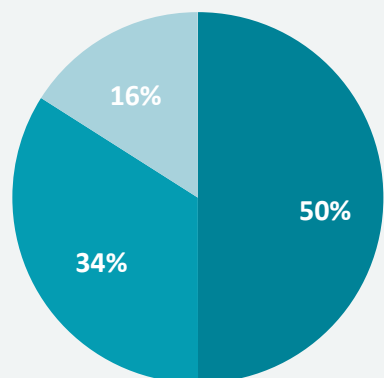
Оптимизация собственных расходов, на что оглядывается любая современная оконная компания, неизбежно вносит свои коррективы и в каналы рекламы продукции. В совокупности с развитием информационно-коммуникационных интернет технологий это формирует вполне очевидные тренды взаимодействия с потребителем. И итоги 2017 года эти тренды лишь подтверждают. Конечно, наружная реклама своих позиций не сдает, но вот медиа

Основная причина смены поставщика комплектующих в 2017 году



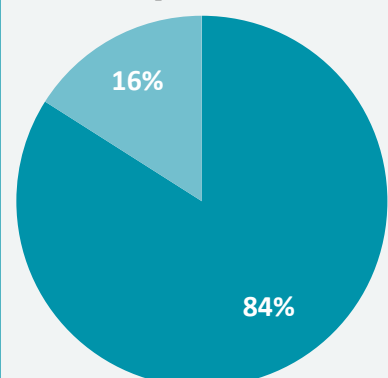
- Поставщиков не меняли
- Условия сотрудничества (оплата, сроки поставок)

Участие в программе энергоэффективности IQ ENERGY



- Принимаем участие
- Программа сложна для клиента
- Продукция компании внесена на сайт IQ Energy

Участие в госпрограмме энергоэффективности в сотрудничестве с Укргазбанком, Ощадбанком, Приватбанком, Укрэксимбанком



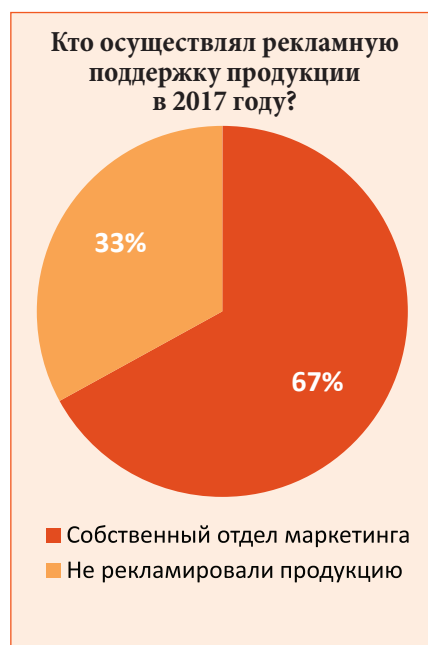
- Да, программа эффективна
- Да, программа малоэффективна



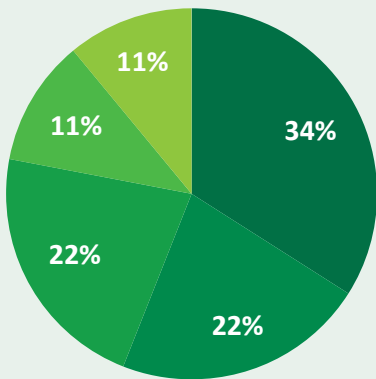
СМИ различного масштаба уже менее привлекательны для многих компаний. В частности, доступность и эффективность таких инструментов как YouTube и google AdWords закономерно выводит интернет на первое место в качестве способа достучаться до потребителя. И единственным существенным минусом здесь является то, что многие оконные компании решают вопросы продвижения своей продукции силами своих, зачастую весьма скромных в количественном и качественном плане отделов маркетинга, что снижает эффективность рекламной деятельности.

Конкуренты и дилеры

Оценивая итоги 2017 года, многие респонденты (50%) отметили, что основную конкуренцию им составляли не более 3 компаний. При этом основным фактором конкурентной борьбы ожидаемо была цена, сделав демпинг

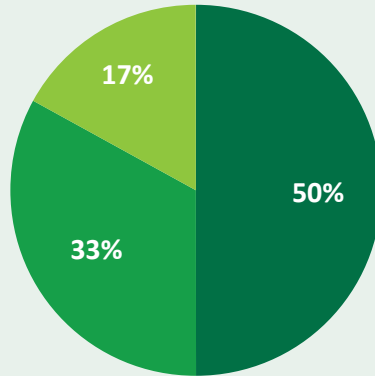


Наиболее эффективные инструменты увеличения объема продаж в 2017 году



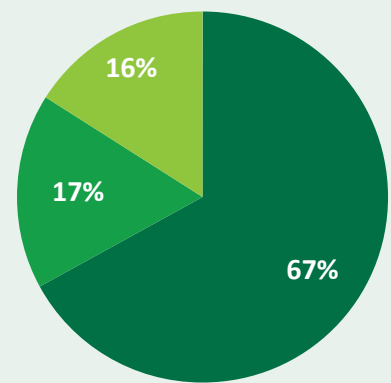
- Материальная мотивация своего отдела продаж
- Акции для дилеров и конечных потребителей
- Материальная мотивация дилеров
- Качественный сервис
- Демпинг

Количество компаний, которых респонденты считали своими основными конкурентами в 2017 году



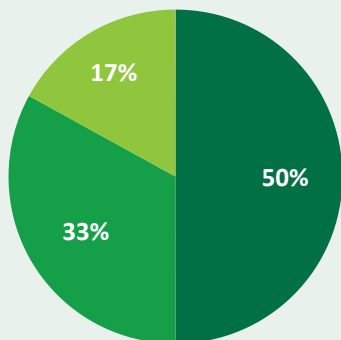
- от 1 до 3
- более 5
- от 3 до 5

Эффективность обучающих семинаров для дилеров ПВХ-окон



- Высокая, но проводятся не часто
- Высокая, проводятся часто
- Сложно оценить, но проводятся не часто

Динамика количества дилеров ПВХ окон в Украине в 2017 году



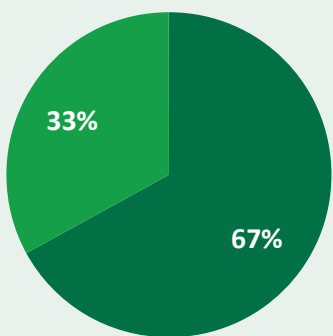
- Незначительное сокращение
- Без изменений
- Значительное сокращение

Ключевые тенденции в деятельности конкурентов в 2017 году



- 2017
- 2016
- 2015

Динамика количества собственных дилеров по оценкам оконных компаний в Украине в 2017 году



- Без изменений
- Увеличение

Ключевые факторы привлечения дилеров вашей компанией в 2017 году

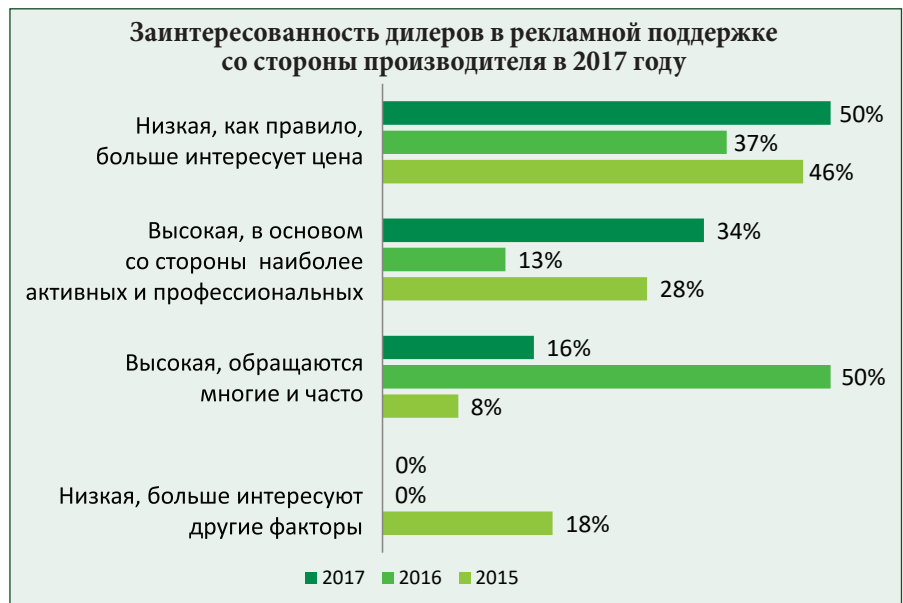


- 2017
- 2016
- 2015



главным способом давления на конкурента, заметно снизив значимость качества продукции. И хотя, большая часть респондентов не отметили значительного изменения количества своих дилеров, все же основным фактором, как в привлечении, так и в удержании дилера была стоимость продукции.

Другие аспекты сотрудничества, в частности поддержка в рекламе и обучении, выполняли традиционно сопутствующую роль. Кроме того, подход и работа в данных направлениях заметно отличаются в разных компаниях, особенно это касается частоты и качества проводимых мероприятий. Так, 67% респондентов, понимая важность обучения дилера в виду его, зачастую низкого профессионального уровня, тем не менее, редко организовывали тренинги в 2017 году.

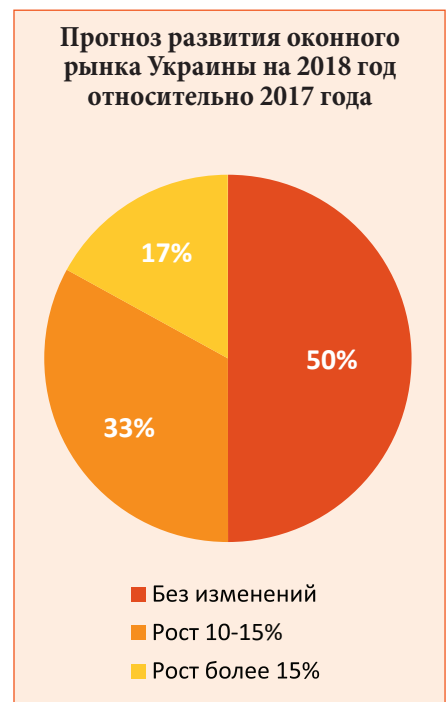
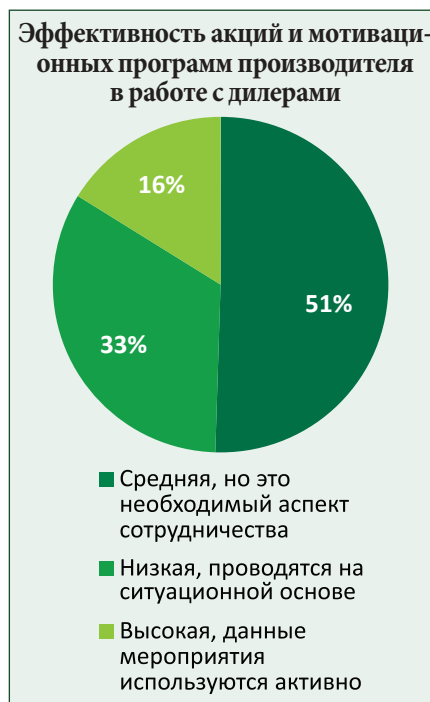


Энергосбережение

2017 год стал продолжением Государственной программы энергоэффективности. Хотя, стоит отметить тот факт, что выделяемые средства очень быстро заканчивались, и многие потребители не смогли оформить кредиты по Госпрограмме ввиду нехватки средств в госбанках, через которые реализовывалась данная программа. Достаточно серьезные позиции в 2017 году на рынке кредитования с последующей компенсацией заняла программа ЕБРР IQ energy после того, как была изменена процентная ставка компенсации с 15% до 35%. Компенсации по СПК населению, которые воспользовались программой, в 2017 составили порядка 1 млн евро.

*Автор Олег Кесслер
Оконный Консалтинг
www.oknakonsult.com*

Материал предоставлен на правах рекламы. Расчетные данные редакцией журнала «Оконные технологии» не проводились.





ТЕХНИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИ ВЫБОРЕ ДВЕРЕЙ

Большинство из соотечественников при выборе окон, дверей, да в принципе любого остекления, опирается на два критерия: название профильной системы и стоимость. Действительно, заказчик может не быть профессионалом, и если продавец не обращает внимание на другие параметры, то выбор так и происходит. Т.е. нам достаточно, чтоб на окне была наклейка, определённого бренда и... И всё... Но ведь это даже не 10% тех необходимых критериев, которые нужно учитывать при выборе светопрозрачных конструкций. Есть нормы ДСТУ, которые в зависимости от назначения помещения регламентируют необходимый уровень теплоизоляции окна, способность к ветровым нагрузкам, сопротивлению на пролив, санитарным и эксплуатационным требованиям.

Что учитывают специалисты

Зная теплоизоляцию дома, материал теплоизоляции, сторону света, этаж, местность где находится дом, вид отопления и расположение отопительных приборов, архитектурные требования и эксплуатационные пожелания заказчика, можно предложить такой продукт, кото-

Важно! Выбирая окна, двери, остекление веранд необходимо помнить что конструкция, действительно технологичный продукт, но она - часть общего узла. Состоящего из стены, утеплителя, монтажного шва и откосов.

рый позволит терять меньше тепла в зимний период, защитит в летний от жары, не позволит образованию конденсации на окне и на откосах, что в последствии уберёт от появления плесени (Рис.1), поможет экономить энергию на отоплении и кондиционировании, защитит от взлома, не позволит при слишком ярком солнце лучам изменить цветопередачу экранам мониторов и телевизоров, защитит от шума, от продуваний, преждевременного выхода из строя фурнитуры.

Двери

Хотелось бы сразу обратить внимание, что при выборе дверей про-

фессиональные знания заказчика довольно невелики, а желание многих продавцов в заключении сделки довольно велико, и пользуясь данной ситуацией даже на стадии ознакомления, продавцы просто предлагают минимальный по комплектации и соответственно по стоимости продукт, собственно даже не выясняя многих параметров: назначение двери, количество циклов открываний, не оговаривают узел примыкания и схемы монтажа и т.д. По сути давая заказчику всего лишь один параметр для выбора – стоимость, предполагая что если сказать цену ниже чем конкуренты, это будет прямой путь к продаже (Рис.2). Не буду отрицать,

что данный подход к продажам у некоторых компаний приносил результат, да действительно продавали минимальную комплектацию по минимальной стоимости, как следствие скомплектованную комплектующими минимального качества. Что получал продавец – минимальную прибыль, а покупатель – дверь на короткое время эксплуатации. (Рис.3) Это минимальное время было разным, у кого-то через год появлялись проблемы с эксплуатацией, у кого-то через два. Но вы скажите, а как же гарантия в несколько лет? Да, верно, по законодательству данный продукт не может продаваться без гарантии, но нет чётко регламентированного срока гарантии. Всегда можно аргументировать невыполнение гарантии неправильной эксплуатацией заказчика, что в принципе и использовали. Но вернёмся к вопросу «на что же важно обращать внимание при выборе дверей?»

Эксплуатационные требования, которые предъявляются к входным дверям безусловно выше чем к окнам, первое и важное назначение двери открываться/закрываться и здесь мы сталкиваемся с условием, что дверь должна функционировать легко, а створка при закрытой двери должна быть плотно прижата. На данный параметр безусловно влияет толщина металлического усилителя и его целостность. При проектировании двери со створкой не входной группы, а оконной и комплектацией нажимным гарнитуром каждый производитель сталкивается с проблемой расположения этого самого гарнитура – он просто не помещается в створке, т.к. упирается в металлический усилитель из-за неглубокой оконной створки. Но когда желание продать велико – это не проблема. В районе нажимного гарнитура вырезается металл (по сути металл устанавливается до гарнитура и после). А так как основная точка запирания это и есть гарнитур, со временем мы получим такой эффект – створка будет выгнута, т.е. центральная часть будет максимально прижата к ответной части замка, а верх и низ створки будут отогнуты, т.к. соблюдать геометрически правильную форму должен армирующий профиль, а его в районе замка и нет. При использовании створки входной группы, ситуация исправляется, но камнем преткновения будет металл – использование металла толщиной менее 1,5 мм будет вести к деформации геометрии створки, но в то же время даёт неплохую экономию в стоимости.



Рис.1



Рис.2

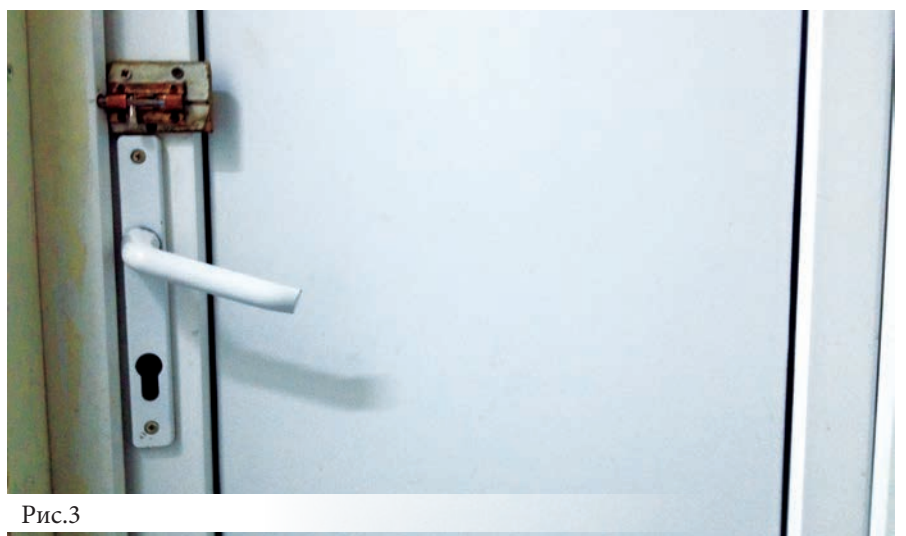


Рис.3



Рис.4

Также немаловажным элементом являются петли. При проектировании двери важно учитывать количество циклов открывания/закрывания и использовать петли из категории предназначенных для таковых. Если в сутки будет более чем 100 циклов важно уделить внимание петлям, если более 500, петля должна быть рассчитана для такого количества открывания/закрывания, без учёта этого параметра петли довольно таки быстро исчерпают свой ресурс и их придётся в лучшем случае заменить (Рис.4), в худшем надо производить замену и вертикальной части створки, так как посадочные места у разных производителей петель разные. Данная операция возможна только в условиях производства.

Следующим важным элементом влияющим на лёгкость открывания/закрывания является ручка или более корректно – нажимной гарнитур, так



как в него входит ручка, замок и секрет. Более популярными являются гарнитуры с офисной ручкой и нажимной. Как и в петлях, при проектировании двери важно понимать количество циклов открывания/закрывания при более частом использовании (магазины, аптеки и т.д.) предпочтительнее использовать стационарную ручку – офисную, так как посетители просто механическим способом открывают дверь, более корректно использовать данный тип ручки в комплекте с доводчиком, данная ручка имеет ролик, который при сильном хлопке может отбиваться от ответной части и дверь будет открываться. Нажимной гарнитур можно использовать без доводчика, вместо ролика замок снабжён так называемой «собачкой», но для открывания необходимо нажатие на ручку, при частом открывании использование ручек из категории непредназна-

ченных для такого количества циклов может привести к невозможному износу за довольно непродолжительный срок. Применение нажимных гарнитуров имеет необходимость преимущественно в тамбурах, когда для отсекаания холодного воздуха на небольшом друг от друга расстоянии монтируется две двери, так как входные двери довольно герметичны и при таком расположении создаётся дополнительное давление, которое пытается «выйти», тем самым и открывает дверь если на двери установлена офисная ручка с роликом и без доводчика. И вот мы наконец-то добрались к самому проблемному участку двери – это порог. Даже если створка – входная группа и металл установлены как требует ДСТУ, петли и гарнитуры соответствуют циклам открывания/закрывания, но если не проработаны узлы примыканий конструкции в проёме, нет схемы монтажа, мы получаем технологическое изделие, использование которого не принесёт нам ожидаемого эффекта. Через такую дверь снизу попросту может дуть холодный воздух, возможно образование инея (Рис.5) или наледи и исходя из опыта не всегда данный недостаток можно устранить, но обо всём по порядку.

Проблемных зон можно выделить 4: жёсткость порога, термоизоляция порога, продувание на участке створка/порог, продувание под порогом.

Жёсткость порога

При проектировании входных дверей, как у клиента, так и у исполнителя есть желание сделать порог как можно меньше по высоте, и данное желание

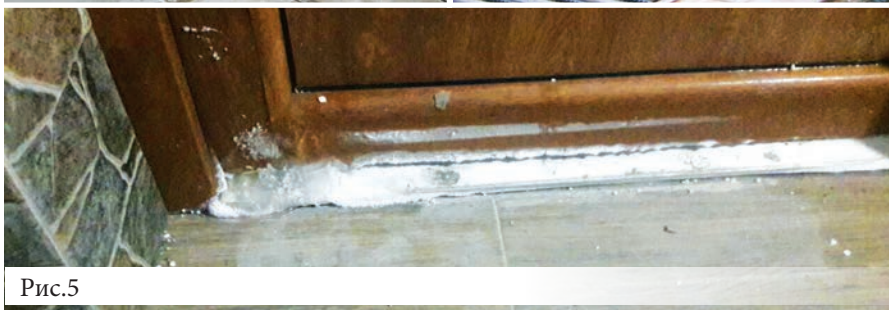


Рис.5



Рис.6

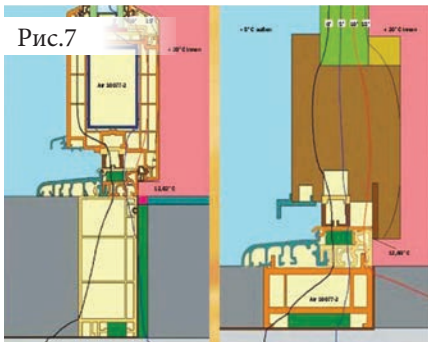


Рис.7



Рис.8



Рис.9

понятно. Ведь через него не надо переступать, вероятность «споткнуться» сводится к минимуму, но здесь мы и получаем основной негатив. С уменьшением размеров уменьшается и жёсткость. Тем самым, чтоб добиться чёткого позиционирования порога, необходимо использование расширителей либо строительных материалов, которые обладают хорошей прочностью и в то же время невысокими теплотерями, например, высокопрочный вспененный полистирол. (Рис.6)

Термоизоляция порога

Существуют компании, которые не предлагают выбора вариантов порогов, при таком подходе устанавливается порог 20 мм высотой и без термо-разрыва, данный разрыв необходим при проектировании двери, которая будет монтироваться в отопляемое помещение, дабы препятствовать проникновению холода с улицы через порог во внутрь помещения и не создавать конденсата. (Рис.7)

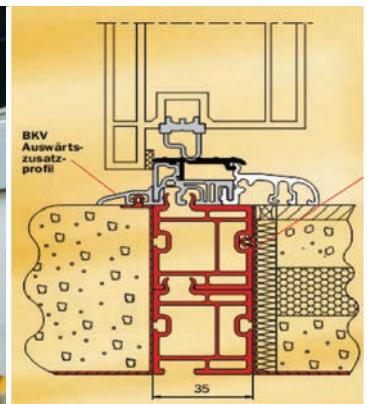
Продувание на участке створка/порог

Данная проблема делится на две зоны. Непосредственно продувание через плоскость порога. Любая конструкция из алюминия, дерева, металлопластика сконструирована двумя контурами уплотнения, один из контуров расположен на раме, а второй на створке. А вот на самом пороге уплотнителя нет. Тем самым используя только один уплотнитель на створке мы умышленно ослабляем теплоизоляцию в районе порога. Единственным решением улучшить теплоизоляцию, это использовать в створке второй контур уплотнения. (Рис.8)

Расстояние между порогом и створкой чётко регламентированы и идеальные решения, которые предоставляет по каталогу производитель профильной системы не всегда копейчной стоимости. Чаще всего используется однолепестковый уплотнитель, но если позволяют размеры между порогом и створкой лучше использовать труб-



Рис.10



чатый (с замкнутым контуром), поскольку направленный лепесток имеет форму «запятой» и при закрывании он скользит о порог, а вот при открывании его попросту выворачивает и в углах створки образуются зазоры, через которые возможно продувание.

И вторая зона – участок крепления порога к раме. Данный участок является самым слабым в плане теплоизоляции, так как именно здесь соединяются рама с уплотнителем и алюминиевый порог без уплотнения. Чтобы исключить продувание в этом участке мы рекомендуем использовать угловой уплотнитель порога, например, ВиндСтоп. (Рис.9)

Продувание под порогом

Так как порог может иметь невысокую жёсткость без терморазрыва, и слабый (либо его отсутствие) второй контур, так всё это ещё и усиливается расположением порога в проёме. Из 20 мм порога 10 мм перекрывается створкой, а учитывая отделку (любой отделочник должен «найти» на конструкции откосом, полом) мы можем получить «идеальное» затирание створки по полу. Чтоб этого не произошло пол должен подходить по высоте идеально под порог. Если отделка пола делается после монтажа без участия монтажников двери, или же пол уже сделан и не были использованы герметики, плюс сквозное механическое крепление, мы получаем просто идеальное место для проникновения холодного

воздуха. Чтобы исключить продувание именно под порогом нам нужен элемент который «зайдёт» вниз под уровень пола и крайне желательно, чтоб он имел характеристики не ниже теплоизоляции самой конструкции. Данный элемент может быть расширитель (Рис.10) либо высокопрочный вспененный полистирол, крепление порога к данному элементу необходимо производить при помощи механического крепления плюс герметизация, если поверхности имеют неровную форму нивелировать можно ПСУЛОм.

Важно! На стадии проектирования и расчёта стоимости входной двери уточняйте комплектацию по каждой группе элементов, на стадии замеров или оформления заказа уточняйте узел примыкания конструкции к проёму, схему монтажа и используемые материалы.

Данный интерес поможет Вам избежать рекламаций в будущем и долго наслаждаться своим приобретением.

*Александр Кофанов
технический специалист
и руководитель Оконной компании
«Good Master»*

Компания «GoodMaster»

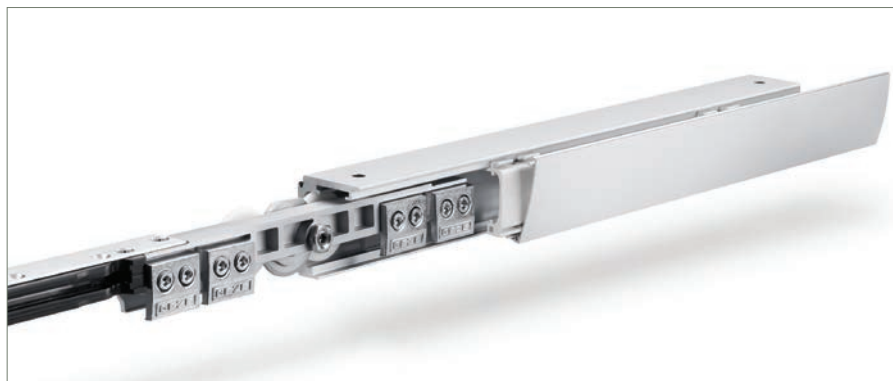


044-22-88-993
067-537-82-08
050-4000-175
goodmaster.okna.ua



РАЗДВИЖНЫЕ РОЛИКОВЫЕ СИСТЕМЫ GEZE: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД ДЛЯ СОВРЕМЕННЫХ РЕШЕНИЙ РАЗДВИЖНЫХ ДВЕРЕЙ

GEZE – один из ведущих мировых разработчиков и производителей инновационных продуктов и решений в области дверных и оконных систем, а также техники безопасности. Это независимое немецкое семейное предприятие, ставшее одним из лидеров рынка инноваций и дизайна, которое предлагает широкий ассортимент своей продукции для систем дымо- и теплоудаления, систем вентиляции, а также для автоматических дверных систем и оборудования для дверей, для систем безопасности и цельностеклянных систем и конструкций. Будучи одним из лидеров рынка, в том числе и в сфере инноваций и дизайна, GEZE разрабатывает, производит и поставляет на мировой рынок высокотехнологические продукты, чем оказывает значительное влияние на развитие инновационных концепций производства продуктов. Эти разработки постоянно совершенствуются в собственном технологическом центре Компании. А благодаря соответствию необходимым стандартам качества, продукция GEZE гарантирует комфорт и безопасность в процессе ее использования. На сегодняшний день компания GEZE представлена 31-м дочерним предприятием с количеством более 2700 сотрудников по всему миру. Годовой оборот за 2016 и 2017 финансовые года составил более 400 млн евро.



На нашем украинском дверном рынке особой популярностью пользуются отдельные модификации роликовой фурнитуры для раздвижных дверей, такие как Rollan 40N/ Rollan 80, Perlan 140, Perlan AUT-NT, Levolan 60 и Levolan 120. Данные модели (в зависимости от конкретной модификации) используются как на внутренних, так и на внешних одно- и многостворчатых дверях с весом створок до 600 кг. Двери могут быть синхронными, телескопными или ав-



томатическими, с деревянным, пластиковым или стеклянным заполнением. Они могут крепиться к стенам, потолку или стеклам в жилых или офисных помещениях. Двери могут также быть межкомнатными и/или дверями шкафов, в качестве отдельных перегородок и визуальной защиты в помещении. Их характерными особенностями выступает наличие таких отличительных черт при их эксплуатации как использование одно- или двустороннего устройства плавной остановки, наличие особой роликовой тележки, которая обеспечивает легкий ход створок, их простой монтаж и последующую легкость в эксплуатации, а также возможность установки в новостройках и домах старого типа.

Модификации раздвижных систем

| | |
|-----------------------|--|
| Rollan 40N/ Rollan 80 | Роликовая раздвижная фурнитурная система для одно- и двустворчатых раздвижных дверей без привода с весом створки до 40/80 кг. Возможен как настенный, так и потолочный монтаж с функцией настройки зазоров от стен и потолка. |
| Perlan 140 | Роликовая раздвижная фурнитурная система для различных областей использования в зависимости от нужд заказчика с весом дверной створки до 140 кг. Отличается индивидуальной комплектацией и наличием особенной фурнитуры GGS из нержавеющей стали для цельностеклянных конструкций. Комплект механизма DuoSync обеспечивает синхронным перемещением створок при открытии и закрытии двустворчатых дверей. |
| Perlan AUT-NT | Комплект для автоматизации раздвижных дверей Perlan с весом створок до 80 кг и с приводом раздвижных дверей класса Low-Energy. |
| Levolan 60 | Дизайнерская фурнитура для цельностеклянных и деревянных раздвижных дверей с весом створки до 60 кг. Характеризуется наличием алюминиевого ходового профиля (с возможностью встраивания в дверной проем или потолок), в который спрятаны все ролики и механизмы движения створок. |
| Levolan120 | Дизайнерская фурнитура для цельностеклянных и деревянных раздвижных дверей с весом створки до 120 кг. Так же как и Levolan 60, характеризуется наличием алюминиевого ходового профиля (с возможностью встраивания в дверной проем или потолок), в который спрятаны все ролики и механизмы движения створок. |



ООО «ГЕЦЕ УКРАИНА»
 ул. Вискозная, 17, корпус 93Б, офис 12,
 г. Киев, 02660, Украина
 тел.: +38 044 501 22 25
 e-mail: office-ukraine@geze.com
 www.geze.ua





ЗДОРОВЬЕ И ПРОЧНОСТЬ ИСХОДЯЩИЕ ОТ САМОЙ ПРИРОДЫ...

Деревянные решения с VORNE

Конструкции из дерева являются экологически чистым продуктом и способны создать в доме невероятное ощущение уюта, комфорта и тепла. Имея способность впитывать влагу, дерево выполняет функцию регулятора влажности в помещении. Энергосбережение в таких окнах выполняется благодаря воздушным живым фильтрам дерева. Современные деревянные конструкции более прочные и надежные. Они могут прослужить несколько десятков лет не теряя своей привлекательности и эксплуатационных свойств.

Однако окна изготовленные из дерева, отличаются от пластиковых

аналогов большим весом. Поэтому фурнитура для деревянных окон должна быть более прочной и износоустойчивой. Фурнитура Vorne для деревянных конструкций используется в диапазоне 280-1600 мм по ширине и 380-2400 мм по высоте.

- Максимальный допустимый вес створки 130 кг.
- Благодаря широкой опоре петель вес створки идеально сбалансирован.
- Универсальность петель позволяет производство конструкций левого и правого открывания с минимальным количеством элементов.
- При высокой циркуляции воздуха в помещении фурнитура VORNE

предотвращает произвольное захлопывание и повреждение створки.

- Вся линейка системы подходит под разные деревянные профильные системы, которые используются в разных странах.
- Фурнитура VORNE применяется в системах с фальцлюфтом 12 мм, шириной наплавки 18-20 мм и фурнитурной осью 9 и 13 мм.
- Vorne производит ответные планки под рамы Euroflat и Eurogroove (7-8-4).
- Противовзломные ответные планки тоже могут быть применены в деревянной системе Vorne.

Нестандартные решения с VORNE

Косоугольные окна дают возможность превращать комнаты с ассиметричными углами в жилые помещения с достаточным доступом света и предельно эффективно использовать всю стенную поверхность для создания проема для окна. Они придают всему строению интересный, самодостаточный и завершенный внешний вид. Также открывают невероятно широкие возможности для создания необычного интерьера и экстерьера.

Поворотно-откидная фурнитура VORNE для косоугольных окон дает возможность использования створок под углом от 15° до 50°.

- Комбинируя разные петли, открывание створки может быть правым или левым, а вес до 80 кг.
- Благодаря разновидности декоративных накладок, фурнитура со-

вместима с разными цветами конструкций.

- Крепкая механическая и физическая структура, а также возможность полной комплектации противозломной системы.
- Альтернативные петли с шаблоном дают возможность быстрой установки и экономии времени.
- Регулируемые цапфы.
- Лёгкая регулировка прижима благодаря эксцентричным цапфам на приводах, ножницах и других запорных и уплотнительных элементах.
- Универсальность петли позволит производство конструкций левого и правого открывания с минимальными количествами элементов. А пластиковые втулки, которые не нуждаются в смазке, предотвраща-

ют трение и изнашивание металлов при открывании или закрывании.

- Блокиратор ошибочного действия предлагается в стандартном пакете для предотвращения ошибочного использования при откинутой створке.

Также с фурнитурой VORNE имеется возможность корректировки герметичности оконного блока при износе уплотнительных элементов с течением времени.



«Ворне Оконные и Дверные Системы»

г. Киев, ул. Сырецкая, 31, оф. 26
e-mail: support@vorne.ua
Тел/факс: +38 (044) 362-46-81
<http://www.vorne.ua>





УКРАИНЦЫ ВЫБРАЛИ ФУРНИТУРУ АХОР

На протяжении 2017 года украинцы оценивали представителей отечественного потребительского рынка посредством независимого онлайн-голосования – «Украинская народная премия-2017». В исследовании участвовали непосредственно украинские покупатели, выбирая лучших представителей рынка товаров и услуг и отдавая свой голос в пользу того или иного производителя.

Представители компании AXOR INDUSTRY, затаив дыхание, следили за процессом голосования. Наконец, голосование завершилось и результаты объявлены.

■ **Первое место в номинации «Производитель фурнитуры» уверенно заняла продукция AXOR, набрав наибольшее количество баллов и значительно опередив в рейтинге своих конкурентов.**

Это и не удивительно, ведь на сегодня каждое третье окно в Украине устанавливается именно с фурнитурой AXOR.

Для покупателя AXOR – это оптимальное сочетание цены и качества. Окна с AXOR устанавливаются на десятилетия!

Для производителя оконных конструкций AXOR – тот самый «Sweet Point», когда при оптимальной цене клиент получает стабильно высокое качество и сервис.

■ **В цену AXOR «вложено», прежде всего, неизменное качество продукта**

Активы компании (современный производственный комплекс,

собственные лаборатории, квалифицированные кадры), а также территориальное преимущество (расположение завода в Украине, в центральной части) позволяют компании неизменно выпускать продукт высшего качества и формировать доступную ценовую политику, тем самым выгодно отличаясь от конкурентов на украинском рынке.

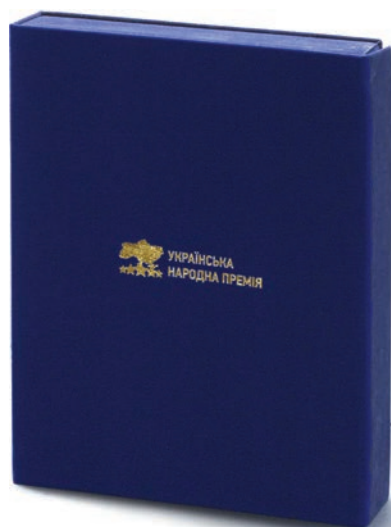
■ **Высокий уровень партнерства и сервиса**

AXOR уделяет большое внимание развитию партнерских отношений и сервиса для клиентов: предоставление технической и маркетинговой поддержки, проведение обучающих мероприятий для сотрудников и дилеров партнера, складская логистика, предоставление необходимых инструментов для установки и регулировки фурнитуры и другое.

Компания AXOR INDUSTRY не останавливается на достигнутом. Основной вектор развития 2018 года – это расширение ассортимента продукции компании и увеличение производственных мощностей предприятия.

■ **Расширение продуктовой линейки AXOR в 2018 году**

В ближайших планах текущего года к существующей группе товаров (по-





воротно-откидные системы Komfort Line K-3, Smart Line S+, дверные замки Door Line DL) – добавить поворотную-откидную фурнитуру со скрытыми петлями, а также фурнитуру для деревянных и алюминиевых окон.

■ **Увеличение производственных мощностей**

План производства завода AXOR на 2018 год – увеличение объемов изготовления продукции на 50%. С этой целью производится активная модернизация имеющегося оборудования, а также закупка и установка нового.

Уже сейчас устанавливаются дополнительное оборудование на участке прессов. На участке литья установлены закладные места для расширения цеха. Ведутся работы по установке двух дополнительных линий на участке гальваники, а также введены дополнительные автоматические линии на участке сборки.

■ **Расширение штата компании**

В 2018 году планируется увеличение

числа сотрудников завода AXOR на 20%. На производстве для персонала разработан целый ряд мотивационных программ материального и нематериального характера, созданы комфортные бытовые условия, есть возможность профессионального роста.

■ **Развитие географии ТМ AXOR**

С каждым годом география присутствия ТМ AXOR расширяется и дополняется новыми странами. На сегодня фурнитура AXOR успешно поставляется в страны Восточной и Центральной Европы, в Центральную Азию, в страны Балтии и бывшего СНГ. В текущем году планируется увеличение доли присутствия на данных территориях, а также выход продукции на рынок Западной Европы, Восточной Азии и Южной Америки.

■ **Качество продукции AXOR**

остается неизменным благодаря постоянному контролю качества сырья и готовой продукции в лабораториях предприятия. Ежегодно высокое ка-

чество AXOR подтверждается тестированиями и сертификатами института ift Rosenheim (Германия).

В 2018 году компания AXOR INDUSTRY прошла очередную проверку системы менеджмента качества организаций и получила сертификат ISO 9001:2015, подтверждая надежность и отлаженность работы каждого подразделения.

Объединяя воедино – качество, оптимальную цену, сервис, высокий уровень инжиниринга – компания AXOR INDUSTRY все увереннее завоевывает лидерство на рынке.



ООО «АКСОР ИНДАСТРИ»
г. Днепро, пр. Труда, 32.
тел. +38 (056) 794 07 66
email: info@axorindustry.com
www.axorindustry.com





KALE – ДОСТИЖЕНИЕ, ЗАМКНУТОЕ НА УСПЕХ

История Kale

Первые шаги в становлении организации, которая играет важную роль в экономике Турции, под наименованием Kale Kilit, на сегодняшний день являющейся серьезным конкурентом на мировом рынке, благодаря своим немалым показателям производства, занятости и экспорта, были сделаны в 1953 году Садыком Озгюром.

Начавший свою предпринимательскую деятельность, производя в своей мастерской, расположенной в районе Тахтакале, трубы для детских кроваток и газовые плиты, несмотря на суровые условия турецкой экономики в те времена, Садык Озгюр осуществляет производство первого отечественного замка в Республике.

Со временем произведенные Садыком замки, благодаря своему качеству, начали занимать стабильную позицию на рынке, в итоге увеличивающийся спрос на данный товар подтолкнул юного предпринимателя к новым инвестициям в данное дело и в 1957 году мастерская переводится на собственный производственный объект, площадью 1.640 кв.метров, который располагался в районе Бахчелиэвлер. Здесь компания развивает свое производство, увеличивает количество рабочих мест, расширяет парк машинного оборудования и в 1958

году компанию переименовывают в Коллективную Компанию Kale.

Благодаря новым инвестициям, компания, производящая замки, продолжала расти, и в 1963 году она стала называться «Кале Мадени Эшья Фабрикасы», а в 1965 году началось производство первого в Турции сейфового замка. Бренд, который в 1974 году достиг большого успеха в Турции тем, что первым начал экспортировать дверные замки, в 1978 году получил «Сертификат о производстве» и «Сертификат Института стандартов Турции» и «Сертификат соответствия стандартам Турции TSE».

В 1979 году Компания пропорционально увеличению спроса разместилась на площади 35 тысяч квадратных метров в районе Понгёрен и открыла свой первый завод в Турции по производству комплексных и технологических дверных замков, и в том же году решила продолжить свой путь под названием АО Кале Килит ве Калып Санаи А.Ш.

Компании Kale под надежным крылом Kale Industry Holding

Необходимо отметить важные этапы становления корпоративного развития компании, начавшей свою историю в 1979 году и организовав-

шей себя в 1986 году в “Kale Industry Holding”. В 1980 году была организована фирма под наименованием «Kale Vida Sanayi A.Ş.» (промышленное производство крепежа Kale), в 1981 году – «Kale Madeni Eşya ve Pazarlama» (Металлические изделия и маркетинг Kale), а в 1986 году было построено «Kale Kilit Dış Ticaret A.Ş.» (ООО Внешнеторговое предприятие Kale). А в 1988 году все предприятия Kale объединились в Kale Industry Holding.

В 1994 году производится первый в Турции цилиндр с защитой от вскрытия бампингом и отмычками (система OBS), в 1995 году первый в Турции многозапорный замок, в 1999 году первый в Турции замок-моноблок для металлических дверей, в 2004 году первый в Турции замок с противоотжимными ригелями в форме крюков.

Благодаря своему производству цилиндровых замков, замков, винтов, замков с повышенной защитой аксессуаров, Kale Kilit становится лидером в производстве замков во всей Турции.

Активный игрок на рынке

Занимающая 60% от общей доли турецких замков в Турции, компания Kale Kilit каждый год на постоянной основе осуществляет экспорт своей продукции на рынки 75 стран мира. Получившие признание в 102 странах мира, замочно-скобяные изделия Kale Kilit установлены более, чем на 100 млн дверей по всему миру.

Kale в первых рядах процесса индустриализации, и продолжает занимать свою позицию среди 500 крупных промышленных организаций Турции, увеличивая с каждым днем свои инвестиции, компания поставила перед собой цель в течение 10 лет стать одним из первых 10 замочных брендов в мире.





В 2012 году Kale Industry Holding начал вести новую политику в области обеспечения безопасности и был создан Центр Безопасности Kale, который стал отправной точкой оригинальных дизайнов и местом встречи профессиональных клиентов. В 2014 году Kale Kilit в результате исследований R&D в общей сложности с 41-й запатентованной продукцией стала одной из фирм-рекордсменов по выдаче патентов в Турции.

Сегодня Kale Industry Holding расположен в закрытой промышленной зоне Черкезкое, на площади равной около 100 тысяч квадратных метров. Все продукты компаний Группы объединены под одной крышей. Удалось создать крупнейшее не только в регионе, но и в Европе интегрированное предприятие по производству дверных замков. На фабрике были запущены инновационные процессы, которые внесут значительный вклад как в экономику сектора, так и страны.

Безопасность с Kale

Kale Industry Holding в соответствии с концепцией «Безопасность полного масштаба», начиная с замков стальных дверей, стальных ручек и заканчивая электронными системами безопасности, предлагает сочетание всех решений в области безопасности. Kale Kilit является ведущим производителем замков не только на территории Турции, но и является брендом, который смог стать конкурентом на рынках, где крупнейшие мировые производители в мире диктуют своё слово в отрасли производства дверных замков.

Kale Kilit продолжает развивать направление в области безопасности с продуктами, которые соответствуют международным стандартам качества и безопасности, без ущерба для качества, ориентированного на клиента. Благодаря широкому спектру продуктов, обеспечивающих контроль и комфорт на высшем уровне в офисах и отелях, он

также влияет на отрасль, предлагая возможность отчётности и управляемости для пользователей. Kale Kilit, благодаря Группе электронных замков, Группе оборудования и Принадлежностям для стеклянных дверей делает жизнь своих пользователей более безопасной.

Kale Kilit благодаря механическим и электронным крепёжным деталям и замкам, используемым особенно на дверях в дверных проёмах, обеспечивает общую безопасность в точках, которые должны контролироваться, а именно в индивидуальных и коллективных жилых помещениях, таких как апартаменты, виллы, квартиры, многоквартирный дом; в промышленных зонах, таких как туристические объекты, гостиницы, офисы, фабрики.

Kale Çelik Eşya San. A.Ş, заложив начало сектора стальных дверей в Турции, создал совершенно новую производственную деятельность. Компания начала выпуск стальных дверей Kale, которые являются самыми известными и наиболее востребованным брендом в этой области, поскольку этот производитель дверей является производителем с 6-й степенью безопасности, протестированной в лабораториях TSE. Предприятие выпускает специальные стальные двери как для индивидуальных потребителей, так и для корпоративных проектов.

Kale Industry Holding работает над повышением стандартов безопасности своих клиентов. Центр мониторинга охранных сигнализаций Kale, созданный в соответствии со стандартами Европейского Союза, предоставляет услуги 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, чтобы гарантировать, что клиенты, используя продукцию предоставляемую брендом Kale, смогут жить спокойно и с уверенностью.

Преимущества бренда Kale

Kale Industry Holding стал свидетелем процесса индустриализации Турции,

и сегодня является одним из ведущих институтов в турецкой промышленности. Kale, который основан на принципах качества, доверия и гарантии, сегодня входит в число мировых брендов со своим пониманием производства, его важностью для брендинга, его подходом к сохранению потребительских требований на первом плане и его инновационных продуктов. Kale Industry Holding инвестирует в системы безопасности в течение 65 лет во все секторы, в которых он работает, а не только в сектор дверных замков.

Помимо всего этого являясь широко известным брендом с большим спектром каналов распределения, как в Турции так и во всем мире, запомнившись пользователям качеством и безопасностью, даёт новые возможности для создания новых направлений.

Мы как семья Kale считаем, что инновации являются ключом к достижению успеха. Мы каждый новый день развиваем инновационную культуру внутри компании. Благодаря нововведениям по безопасности, которые мы разработали, мы гарантируем, что пользователи дверных замков чувствуют себя в безопасности и защищенными.

Мы и дальше будем продолжать развивать этот сектор с помощью нашего инновационного подхода, который будет способствовать укреплению нашего лидерства во всех областях нашей деятельности.



Sanayi Mahallesi, Atatürk Caddesi & Başaklı Sokak No:39, 34165 Güngören/İstanbul, Türkiye

Гюнгорен/Стамбул, Турция
Телефон: +90 (212) 705 80 00
Факс: +90 (212) 705 79 71
Эл.почта: info@kalekilit.com

Компания «Меезенбург Украина» представляет дверные петли Dr. Hahn для пластиковых и алюминиевых дверей

Петли играют в конструкции двери «несущую» роль. Их техническое совершенство, долговечность, быстрый удобный монтаж и современный дизайн являются важнейшими факторами как при производстве дверей, так и при их использовании и восприятии потребителем.

«Меезенбург Украина» уделяет большое внимание высокому качеству предлагаемой продукции. Именно поэтому в ассортимент компании включены петли одного из ведущих европейских производителей дверных петель Dr. Hahn.

Независимо от сферы использования – основные входные двери, двери в боковых проходах или же двери с большой интенсивностью использования – будьте уверены: петли Dr. Hahn прослужат надежно и долго.

Прежде чем петля от Hahn попадет в серийное производство, она проходит тестирование на открывание/закрывание более 1 млн. циклов. И только после успешного прохождения тестов, она выходит на рынок. Только так гарантируется надежность петель от Hahn на протяжении длительной эксплуатации. И именно это ценят архитекторы, производители профильных систем, дверей и застройщики.

Универсальные петли Dr. Hahn для ПВХ-дверей. Привлекательный дизайн, удобство монтажа

Предлагаются три серии накладных петель Dr. Hahn для ПВХ дверей в зависимости от веса дверной створки. Все петли идут с плавной регулировкой в 3-х плоскостях. В каждой серии есть исполнение петли с уголком к наплаву (N) и без углака (V).

◆ 1. Серия KT-N и KT-V:



- Нагрузка до 160 кг.
- Материал: экструдированный алюминий.

- Регулировка:
 - по горизонтали ± 5 мм;
 - по прижиму створки $\pm 2,5$ мм;
 - по высоте $+4$ мм/ -3 мм.
- Все цвета по системе RAL + бронза, серебро, золото.

◆ 2. Серия KT-EN и KT-EV:



- Нагрузка до 120 кг.
- Материал: экструдированный алюминий.
- Регулировка:
 - по горизонтали ± 5 мм;
 - по прижиму створки $\pm 2,5$ мм;
 - по высоте $+3$ мм.
- Все цвета по системе RAL + бронза, серебро, золото.

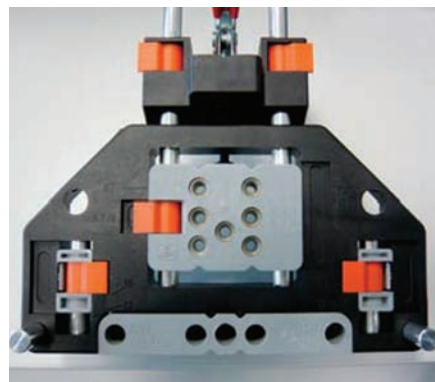
◆ 3. Серия KT-SN и KT-SV:



- Нагрузка до 100 кг.
- Материал: экструдированный алюминий.

- Регулировка:
 - по горизонтали ± 5 мм;
 - по прижиму створки $\pm 2,5$ мм;
 - по высоте $+3$ мм.
- Все цвета по системе RAL + бронза, серебро, золото.

◆ Универсальный шаблон Dr. Hahn для удобного монтажа всех трех серий петель для ПВХ-дверей



Роликовые петли для ПВХ-дверей от Dr. Hahn как новый тренд на рынке

Фальцевая петля KT-R для дверей из ПВХ уже много лет пользуется популярностью у производителей дверей.

Дверь приобретает дополнительную привлекательность благодаря форме и функциональности петель KT-R фирмы Dr. Hahn.

Петли KT-R предлагаются в 2-х и в 3-х секционном варианте. Чтобы обеспечить соответствие высоким требованиям к внешнему виду, особое внимание было уделено тому, чтобы даже после максимальной регулировки не возникало заметного смещения деталей. Благодаря этому всегда сохраняются оптимальные контуры дизайна круглой петли. Дополнительную маскировку смещения при регулировке по вертикали обеспечивает пластиковая заглушка.

Петли Hahn KT-R применимы почти для всех ходовых профилей из пластика и способны выдерживать (при применении двух петель) вес дверной створки до 140 кг, в зависимости от исполнения петли. При этом они подходят для дверей с левым и правым типом открывания и могут использоваться на дверях, открывающихся как внутрь, так и наружу. Как и у всех других петель Dr. Hahn, шарнирный узел KT-R абсолютно не требует обслуживания. Для быстрого и простого монтажа предлагаются подходящие монтажные шаблоны.

◆ Петля KT-R



- Материал: экструдированный алюминий.
- Крепление: с винтами в фурнитурный паз створки и в раму.
- Нагрузка: 2-х секционный вариант 100 кг, 3-х секционный вариант до 140 кг в зависимости от конструкции профиля.
- Регулировка на установленной створке в 5 направлениях:
 - горизонтально, плавно ± 3 мм;
 - по высоте, плавно +3 мм, -1 мм;
 - прижим: +0,5 мм.
- Все цвета по системе RAL + бронза, серебро, золото.

◆ Роликовая петля KT-RN для дверей из ПВХ



Сокращение энергозатрат и повышение критериев теплосбережения — это критерии, на которые производители дверей обращают сегодня внимание на каждом этапе производства. Профильные системы с многоуровневым уплотнением, оптимизированные в соответствии с требованиями теплоэнергосбережения, сохраняют тепло в доме и не пропускают холод. Этот тренд поддерживает и трехкомпонентная дверная петля Hahn KT-RN, монтаж которой выполняется без прерывания уплотнителя. При этом петля сохраняет свой внешний вид роликовой петли. Диаметр этой петли всего 22 мм, что де-

лает ее самой стройной в своем классе на рынке.

В зависимости от профиля Hahn KT-RN может держать створку весом до 140 кг. Несмотря на то, что петля представлена в одном исполнении, Hahn KT-RN подходит для всех распространенных профильных систем из ПВХ с прямоугольным наплавом в диапазоне от 16,5 – 26 мм.

- Материал: экструдированный алюминий.
- Крепление: с винтами и штифтами в наплав профиля.
- Нагрузка: 140 кг в зависимости от конструкции профиля.
- Регулировка на установленной створке в 6 направлениях:
 - горизонтально, плавно ± 3 мм;
 - по высоте, плавно ± 3 мм;
 - прижим $\pm 0,4$ мм.
- Все цвета по системе RAL + бронза, серебро, золото.

Dr. Hahn®
ДВЕРНЫЕ ПЕТЛИ. MADE IN GERMANY.

У КАЖДОЙ ДВЕРИ СВОЙ ЦВЕТ

hahnfunction®



Петли для алюминиевых дверей от Dr. Hahn

Компания Dr. Hahn уже 60 лет является одним из самых известных европейских производителей высококачественных петель для алюминиевых дверей. С 2017 года самые популярные и востребованные артикулы петель всегда есть в наличии на складе компании «Меезенбург» в Киеве.

◆ Петля «Серия 60 AT»:

- Классическая петля Dr. Hahn для алюминиевых дверей.
- В 2-х и 3-х секционном варианте.
- Исполнение для холодного профиля – крепление с закладными пластинами.
- Исполнение для теплого профиля – удобное и быстрое крепление с анкерными винтами.

Техническая информация:

- Материал: экструдированный алюминий.

- Крепление: закладные пластины или анкерные винты.
- Нагрузка: 2-х секционный вариант до 140 кг, 3-х секционный до 220 кг, в зависимости от конструкции профиля.
- Регулировка на установленной створке в 6 направлениях:
 - горизонтально $\pm 2,5$ мм;
 - по высоте $+3/-2$ мм;
 - по прижиму $\pm 0,5$ мм.
- Все цвета по системе RAL, анодирование (серебро EV1), под покраску.

◆ Петля Türband 4:



- Самая мощная накладная петля Dr. Hahn.
- Для тяжелых створок до 250 кг.
- 2-х и 3-х секционный вариант.
- Крепление с анкерными винтами для удобного быстрого монтажа.
- Пригодна для противопожарных дверей.



◆ Скрытая петля Dr. Hahn VL Band AL. Архитектурное решение для дверей из алюминия



Скрытые петли Hahn VL-System пользуются особым спросом среди производителей дверей и архитекторов, которые уделяют большое внимание современному дизайну, долгому сроку эксплуатации, а также высокому уровню безопасности.

Петля Hahn VL Band AL для алюминиевых дверей – инновационная петля. О ее инновационности свидетельствуют три европейских патента. Она в равной степени подходит ко всем профильным системам внутреннего и наружного открывания и не требует никаких изменений при монтаже, независимо от право- или левостороннего применения, так же как и при использовании ее прототипа для стальных дверей, обеспечивается 100% открытый дверной проем.

Допустимый вес створки при использовании двух петель составляет 120 кг.

Техническая информация:

- Материал: экструдированный алюминий.
- Крепление: винтами в раму и створку.
- Нагрузка: максимум 120 кг, в зависимости от конструкции профиля.
- Регулировка на установленной створке в 4-х направлениях:
 - горизонтально ± 2 мм;
 - по высоте ± 2 мм.



Dr. Hahn
ДВЕРНІ ПЕТЛІ. MADE IN GERMANY.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG
Себастьян Леманн
Tel. +38 050 5569 768
E-Mail: Sebastian.Lehmann@dr-hahn.de
www.dr-hahn.de, www.dr-hahn.ru

Meesenburg
est. 1758

«Меезенбург Украина»
04050 г. Киев,
ул. Мельникова, 81А, оф. 419
Тел.: +38 044 232-08-76;
+38 067 403-21-94;
+38 097 300-43-80
E-mail: office@meesenburg.ua
www.meesenburg.ua



НОВЫЙ ЦОКОЛЬНЫЙ ИЗОЛЯЦИОННЫЙ ПРОФИЛЬ BLAUGELB PVC/EPS ОТ «МЕЕЗЕНБУРГ УКРАИНА»

В раздвижных и подъемно-сдвижных системах узел примыкания в области пола всегда оставался критичным с точки зрения энергоэффективности, по причине отсутствия решения изоляции от внешней среды. В нижней области портала мостик холода влечет за собой большие энергопотери. Компания «Меезенбург» разработала цокольный изоляционный профиль blaugelb PVC/EPS, с помощью которого удается решить проблему мостика холода.

Цокольный профиль надежно и прочно стыкуется с профилем рамы посредством паза, обеспечивая великоколепную изоляцию нижнего выпуска, критического с теплотехнической точки зрения. Для крепления к полу используется подходящий уголок. Соединение типа «шип-паз» между порогом и цокольным изоляционным профилем blaugelb герметизируется гибридным полимером blaugelb.

В зоне на уровне перекрытия и контакта с грунтом возникают особые нагрузки, связанные с воздействием влажности и воды. Поэтому в данном случае устройство изоляции требует особого внимания еще на этапе проектирования. При этом особенно важно согласовать между собой все виды строительных работ.

Подъемно-раздвижные двери часто устанавливаются на выходе в сад или на террасу на крыше, они пропускают много света и не закрывают окружающий вид. При соответствующем проектировании и исполнении большая площадь остекления даже способствует сокращению расхода энергии. В этом случае к проектированию и монтажу предъявляются повышенные требования, обусловленные значительной массой и влажностной нагрузкой, например, в результате проникновения грунтовых безнапорных инфильтрационных вод. В нижней части дверного блока устанавли-

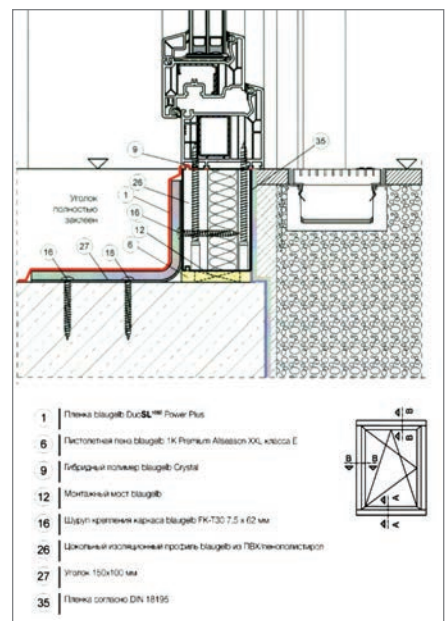
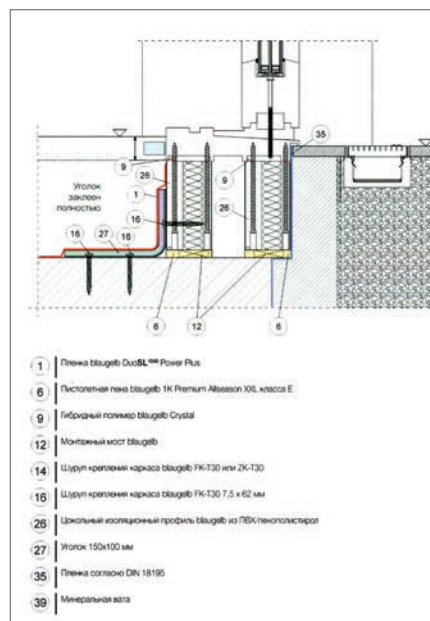
вается удвоенный цокольный изоляционный профиль blaugelb PVC/EPS, на который подъемно-раздвижная дверь опирается по всей толщине. Использование этого профиля также позволяет выполнить требования к теплоизоляции и защите от взлома.

Для необходимой фиксации элементов большой площади используются монтажные уголки, соответствующей высоте чистого пола. Соединение типа «шип-паз» между порогом и цокольным изоляционным профилем blaugelb герметизируется гибридным полимером blaugelb. Этот герметик устойчив к воздействию влаги и долгое время сохраняет эластичность. Также он отличается хорошей адгезией и удобством в использовании, что позволяет нанести его в нужном месте оптимальным образом.

Внутреннюю изоляцию (непроницаемость для воздуха) обеспечивает пленка blaugelb DuoSL1050 Power Plus. Уголок крепления должен быть полно-

стью перекрыт пленкой и соединяться с покрытием пола таким образом, чтобы исключить возможность протечек. Для изоляции нижнего соединительного шва наилучшим образом подходит пистолетная пена blaugelb 1K Premium Allseason XXL класса E. Пена полностью покрывает передающие нагрузки и выравнивающие мосты.

Герметизацию, устойчивую к действующим с наружной стороны нагрузкам, может обеспечить материал, отвечающий требованиям стандарта DIN 18195 и другим предъявляемым требованиям (например, действующим в конкретном месте нагрузкам; например, может использоваться всепогодная пленка blaugelb). Для необходимой герметизации бокового соединительного шва в месте примыкания к корпусу здания может использоваться пленка blaugelb DuoSL1050 Power Plus, которую разрешается покрывать штукатуркой, и пистолетная пена blaugelb 1K Premium Allseason XXL класса E.





ПОДСТАВОЧНЫЙ ПРОФИЛЬ VSThermo: универсальное решение нижнего узла примыкания

Одной из проблем при производстве и монтаже оконных металлопластиковых и, особенно, алюминиевых конструкций, является правильный выбор подставочного профиля. На украинском рынке до 2017 года в основном были представлены подставочные профили не обеспечивающие эффективную организацию нижнего узла примыкания. Мы предлагаем свое решение данной проблемы – инновационный продукт, теплый подставочный профиль VSThermo.



В оконных конструкциях, на сегодняшний день удалось достичь достаточно высоких показателей энергоэффективности и в данный момент остро стоит вопрос правильной организации примыканий и монтажных швов. При расчете сопротивления теплопередачи установленного в проем окна необходимо учитывать теплофизические характеристики как материала стены так и характеристики монтажного шва. Самой проблемной зоной установленного окна, оказывающей значительное влияние на общее значение $R_{w.in}$ является нижняя часть оконной рамы, что обусловлено применением подставочных профилей, необходимых для монтажа наружных водоотливов и подоконников.

Специалистами компании «Сонячні Вікна»ТМ разработан и запущен в



Рис.3



Рис.4



Рис.5

производство теплый подставочный профиль VSThermo, который предназначен для устранения проблемы промерзания в нижней части металлопластиковых и алюминиевых оконных конструкций, а также организации терморазрывов в стяжках под порогами балконных и террасных дверей, витражей и французских балконов. (Рис.1, 2)

Теплый подставочный профиль VSThermo разработан и производится в Украине из материала Neopor® концерна BASF (Германия). Это украинский продукт европейского качества. Презентация и начало продаж VSThermo состоялись весной 2017 года.

Технические характеристики VSThermo:

- материал – Neopor® by BASF;

- плотность – не ниже 150 кг/м³;
- теплопроводность – не выше 0,044Вт/м*К;
- прочность на сжатие при 10% линейной деформации – не ниже 2,05 МПа;
- класс горючести – В1;
- высота – 33 мм;
- длина – 1 пог.метр.

На сегодняшний день мы предлагаем 3 типоразмера теплого подставочного профиля VSThermo, каждый из которых адаптирован под различные профильные системы.

VST-056 – для профильных систем монтажной шириной 70 мм (рис. 3).

VST-063 – для профильных систем монтажной шириной 76 мм (рис. 4).

VST-069 – для профильных систем монтажной шириной больше 82 мм (рис. 5).



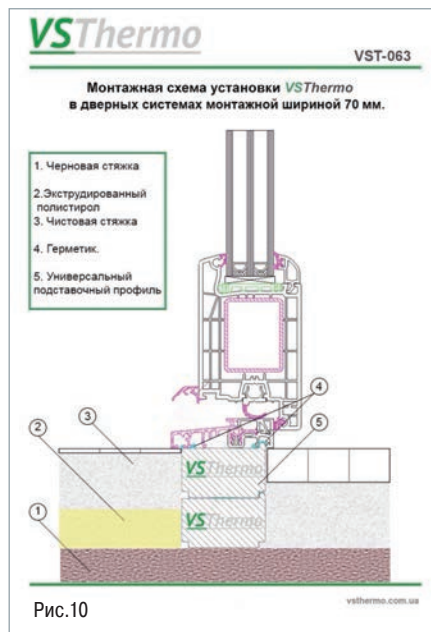
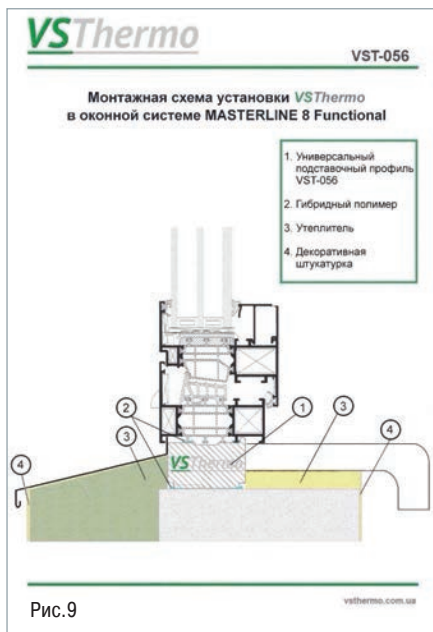
Рис.6



Рис.7



Рис.8



Такая классификация достаточно условная. Мы оставляем возможность конструкторам и инсталляторам самим подбирать, наиболее подходящие на их усмотрение, артикулы под конкретные профильные системы.

Универсальность теплого подставочного профиля VSThermo и наличие 3-х его типоразмеров позволяет применять его с большинством металлопластиковых и алюминиевых профильных систем, представленных на рынке Украины и Европы.

При монтаже VSThermo к алюминиевым и ПВХ профилям производится химическая фиксация подставочного профиля на гибриднополимер, или MS-полимер, который выполняет как функцию фиксации, так и функцию герметизации. Механическая фиксация важна в момент монтажа, до полной полимеризации гибриднополимера.

Монтаж окна с предварительно установленным теплым подставоч-

ным профилем VSThermo рекомендуется выполнять с применением широких пластиковых монтажных клиньев.

За счет высокой плотности VSThermo крепление наружных водоотливов производится непосредственно к подставочному профилю. (рис. 6)

Использование подставочного профиля VSThermo позволяет выполнять монтаж окон без использования монтажной пены в нижней части окна. При таком типе монтажа важна предварительная подготовка оконного проема. Фиксация подставочного профиля к проему производится на гибриднополимер. (рис.8) Использование гидро- и пароизоляционных лент в области подставочного профиля при этом не требуется. Такой вариант монтажа окон, в первую очередь может быть интересен при строительстве каркасных домов, где проемы всегда практически идеальные.

Применение VSThermo особенно актуально в алюминиевых окнах и дверях, где системные решения или не очень технологичны, или значительно дороже. Один из вариантов решения узла нижнего примыкания при монтаже оконных конструкций, изготовленных из профильной системы REYNAERS MASTERLINE 8 Functional, с использованием в качестве теплого основания подставочного профиля VSThermo. (рис.9)

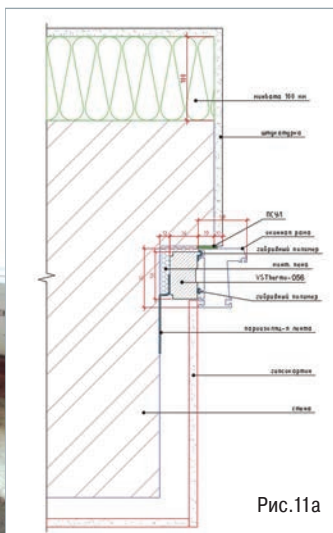
Конструкция VSThermo позволяет наращивать его, увеличивая тем самым высоту до 67 или 100 мм, что особенно актуально при организации терморазрывов в стяжках под порогам балконных и террасных дверей, витражей, французских балконов в металлопластиковых и алюминиевых конструкциях. (рис.10)

Также VSThermo возможно использовать в качестве расширительных профилей для уменьшения толщины монтажного шва при глубоких четвертях оконных проемов. (рис.11)


Результат использования VSThermo хорошо виден на рис.7. В доме одно из окон установлено с VSThermo, а второе с обычным подставочным профилем. На улице -20°C.

VSThermo – это новый инновационный продукт. Мы напряженно работаем над улучшением его качества. Мы бесконечно благодарны всем нашим клиентам, кто использовал VSThermo в 2017 оконном сезоне. Желаем успешного нового сезона. Будем рады новым клиентам, всегда готовы оказать техническую поддержку.

Учитывая тенденции оконного рынка и значительное увеличение количества раздвижных систем, используемых при остеклении загородных домов, специалисты нашей компании работают над решением проблемы организации теплого основания тяжелых подъемно-раздвижных алюминиевых и металлопластиковых конструкций. Надеемся, что в скором времени появится возможность применять VSThermo и в таких системах.



Сонячні Вікна ТМ
 +380 44 426 8087, +380 67 236 3185
 +380 50 449 2434, +380 67 440 6185
 vsthermo.com.ua, viknasun.com.ua
 olis@viknasun.com.ua



**Енергозбереження.
Ми його
отримали.**

SWISSPACER

The edge of tomorrow.

 **ADVANCE**
SWISSPACER

**Економічно вигідна,
високопродуктивна тепла рамка**

SWISSPACER ADVANCE – це економічно ефективна, високопродуктивна тепла рамка. Вона ефективно зменшує втрати тепла через торцеву зону скла.

Більше про наші продукти, а також програму розрахунків CALUWIN можна знайти на сайті swisspacer.com

 **ULTIMATE**
SWISSPACER

**Лідер в сфері теплої рамки та
інновацій**

SWISSPACER ULTIMATE встановлює стандарт для високих результатів енергоефективності та комфорту. Вона робить всі види вікон енергозберігаючими.



Від 8 до 36мм
завтовшки

SWISSPACER

The edge of tomorrow.



Спілкуємося про майбутнє дистанційних рамок.

ІНТЕРВ'Ю З АНДРЕАСОМ ГЕЙТОМ, ВИКОНАВЧИМ ДИРЕКТОРОМ SWISSPACER

Андреас Гейт



► *Сьогодні все більше постачальників довіряють компанії SWISSPACER як лідеру ринку дистанційних рамок, що впроваджує енергоефективні технології. Наскільки це важливо для компанії сьогодні, враховуючи ситуацію на ринку?*

Звичайно, ми дуже позитивно оцінюємо напрямок, спрямований на

збільшення енергозбереження. Це означає, що властивості теплових рамок почали цінитися. Також збільшується ринок наших преміум продуктів. Є зрозумілим те, що ми хотіли б бути єдиним постачальником в галузі, але клієнти мають останнє слово та самостійно обирають собі постачальника, що, в результаті, впливає на розви-

ток ринку. Крім того, будучи лідером і власником патентів, ми є свого роду флагманом цих технологій – про це свідчать ліцензії, які ми видаємо іншим постачальникам теплих рамок. Завдяки SWISSPACER Ultimate ми безперервно досягаємо успіхів. І ми розуміємо, що йдемо правильним шляхом.

► *При вдосконалюванні продуктів ви ставите за мету збільшення значення коефіцієнта «Psi», чи приділяєте увагу чомусь іншому?*

Кожне покращення ми приймаємо з радістю. Однак, повстає питання, яка макроекономічна користь від цього. Ми практично доходимо до межі того, що можна фізично виконати. З цього приводу здається бути мало обґрунтованим, щоб виключно з цією метою використовувати наші цінні засоби, призначені на дослідницьку і впроваджувальну діяльність. Ми хочемо піти іншим шляхом, а саме, стараємося запропонувати клієнтам комплексну систему, яка відрізняється якістю, дизайном і оптимальними можливостями обробки. Таким чином, необхідно врахувати такі суттєві елементи, як інструментальна техніка, пов'язані сервісні послуги та виробництво готових вікон. На нашу думку, майбутнє належить до концепційних рішень, які трактують усі аспекти життя цілісним чином.

► **Який потенціал ви бачите в поширенні можливостей обробки дистанційних рамок?**

При ручній обробці ми пропонуємо найкращий на ринку продукт. Наші дистанційні рамки дуже стабільні і виконані з найвищою розмірною точністю, крім того, вони легко монтується. В аспекті промислової обробки і продуктивності ми діємо відповідно до технічних норм та регламентів – пропонувані нами зварювальні зовнішні кути характеризуються високою якістю і естетикою. Такий ефект можна досягти за допомогою традиційного методу вигинання.

► **Ваші теплі дистанційні рамки перевіряються на теплопровідність в інституті ift Rosenheim. Яке значення це має для Вас?**

В забезпеченні повної прозорості зацікавлені усі постачальники. Наскільки це є суттєвим для ринку свідчать, наприклад, проблеми в автомобільній галузі, які пов'язані з емісією вихлопних газів, що генеруються автомашинами з дизельними двигунами. З цього приводу ми активно включаємося в незалежні дослідження усіх продуктів, доступних на ринку. У випадку сертифікації скла подібні дослідження вже

давно рекомендується проводити товариством RAL Gütegemeinschaft. В зв'язку з цим, ми не бачимо приводу, щоб не виконувати їх також й для дистанційних рамок. Наші клієнти мають повне право для їх прозорого порівняння.

► **У випадку більш тонких стекол в трьохшаровому склінні ви вивели на ринок інноваційне рішення, яким є Swisspacer Triple. Сполучення дистанційних рамок за допомогою прокладки скорочує час обробки, а асиметричне скління дозволяє збільшити акустичну ізоляційність. Чи це є для вас підтвердженням переваг, які ви можете запропонувати клієнтам завдяки взаємовигідній співпраці в межах великого будівельного концерну, яким є Saint-Gobain?**

Звичайно. Ми користуємося спеціалізованими знаннями найбільшого виробника комплексних вікон в Європі, щоб мати змогу оптимізувати наші продукти і запропонувати комплексні рішення високої синергії. За допомогою SWISSPACER Triple виробництво двокамерних вікон легше виконати, воно більш ефективно, а його результати точніші, і передусім, зменшується вага продукту, що спрощує його монтаж.

► **Які вимоги у відношенні до ваших продуктів висувають виробники вікон?**

Найважливішими критеріями є: досконалість, технологічність, якість та дизайн. Ми цінуємо і розуміємо інноваційні концепції наших клієнтів, якими є середні підприємства, які, не рідко, керуються самими власниками. Зрештою, SWISSPACER також колись був невеликим підприємством типу start-up, в ідеї якого свого часу мало хто вірив. Прагматичний та професійний підхід у нас, можна сказати, записаний в генах – і ми й далі черпаємо з нього мотивацію для вирішення питань та прийняття рішень в майбутньому.


SWISSPACER

Більше інформації:
SWISSPACER Vetrotech Saint-Gobain (International) AG
 Sonnenwiesenstraße 15
 CH-8280 Kreuzlingen
 Швейцарія
www.swisspacer.com

SommerInformatik GmbH
 Sepp-Heindl-Str. 5
 D-83026 Rosenheim
www.sommer-informatik.de



СОЛВИН: РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАШЕГО КОМФОРТА



Work for Your Comfort

Q-RAILING
СИСТЕМЫ ОГРАЖДЕНИЙ
ИЗ СТЕКЛА

Элегантное решение для французского балкона

SOLARLUX
ЗИМНИЕ САДЫ
И ЛЕТНИЕ ТЕРРАСЫ

Пространство вокруг преобразовывается по-новому

SOLWIN WINDOWS
ПВХ АЛЮМИНИЙ ДЕРЕВО

Окна, которые обеспечивают максимальный комфорт

WAREMA
НАРУЖНАЯ И ВНУТРЕННЯЯ
СОЛНЦЕЗАЩИТА

Гарантия правильного микроклимата

Практически все системы, которые присутствуют в наших домах, закладываются уже на этапе проекта. Окна тоже не стали исключением. Весь потенциал, заложенный в светопрозрачных конструкциях, раскрывается только при выполнении 2 важных условий:

- Знание о возможных функциях окон, которые они могут и должны выполнять в доме.
- Предусмотрение в проекте правильных проемов под будущее окно.

Сегодня слово «остекление» включает в себя такое огромное количество разных смыслов и потребительских качеств, раскрыть которые порой бывает очень сложно.

Для начала следует избавиться от стереотипов, которые преследуют нас с прошлого столетия, что качественно и долгосрочно могут работать только самые простые окна – а всё что более квадратного окна – это своеобразный риск и испытания себя на прочность. Практически никакого невыполнимого вызова для профессионала своего дела на рынке окон не существует – главное правильно поставить задачу, а желающие её выполнить найдутся.

Современные оконные конструкции становятся «умными»:

- Экономят ресурсы (энергетические, денежные и нервы).
- Открываются и закрываются дистанционно.
- Подключаются к охранной сигнализации.
- Регулируют вентиляцию и кондиционирование.
- Контролируют количество света, которое попадает в помещение в зависимости от времени дня.
- А также обеспечивают безопасность дома.

Камнем преткновения часто становятся проемы, которые отдаются для работы оконщикам, ведь заранее стоило предусмотреть огромное количество нюансов, которые не совсем очевидно касаются окон, а именно: наличие пространства для внутренней и внешней солнцезащиты, выбор способа утепления фасада, подвод электроразводки к проемам. Если на этапе проектирования «случайно забыли», например правильно вывести уровень пола, то как следствие мы получаем «короткие двери» и клиент от общения со строительным миром получает только огорчение и разочарование.

В большой семье строителей очень сложно услышать похвальный отзыв о работе предшественников на объекте (тут наша сфера похожа на стоматологию), а ведь цель у всех одна – получить довольного клиента с удовлетворенными ожиданиями.

Залог успешного строительства это, как нестранно, обычная качественная коммуникация между четырехногим двигателем строительства (клиент – архитектор – прораб – субподрядчик на работы). Нет вещи хуже чем банальная нехватка информации – ведь могут же ученые построить космические шаттлы имея правильное техническое задание и исходные данные, так почему же стройка должна принести только головную боль?

Так как нести ответственность за принятые решения во время стройки всегда тяжело, стоит с самого начала позаботиться о том, чтобы у всех участников строительства был один общий на всех план работ, таким образом можно предотвратить большое количество ненужных трат и недопонимания.

Компания «Солвин Украина» предлагает комплексные решения для остекления Вашего дома, которые включают в себя полное техническое и сервисное ведение проекта от «А до Я».



ОКНА ПО – НОВОМУ

Архитектор строит, считаясь не только с принципами удобства. Сооружение должно быть внушительным в своей красоте и абсолютно гармоничным. Гармония – вот что лежит в основе всех видов искусства на всем протяжении человеческой истории.

И. В. Жолтовский

Актуальные тенденции в архитектуре стремятся наполнить пространство дома как можно большим количеством света. Как следствие мы получаем Светопрозрачные конструкции всё большего и большего размера, которые вытесняют кирпичные стены.

Дизайнерские идеи ушли далеко в красивое будущее, а мы продолжаем бороться с реальностью – через окна теряется огромное количество тепловых ресурсов. Причем не только зимой как гласит известный миф, но и летом.

ВЛИЯНИЕ ОКОН – ВРЕДИТЕЛЕЙ

Более половины всех оконных конструкций в нашей стране не соответствуют критериям "Умного окна" – вместо того, что бы сохраняя деньги населения, окна продолжают активно их тратить.



Счёта за отопление и кондиционирование продолжают "радовать" 4х-значными цифрами

Эмоциональное неудовлетворение и ощущение обмана от продукции

БОРЬБА ЗА УМНОЕ ОКНО

Борьба за качественный продукт вышла на новый уровень – Международные и Государственные фонды готовы платить населению, компенсируя вложенные в остекление деньги.



"Умные окна" – это система, которая обеспечит комфортный микроклимат, сохранит природу и сэкономит деньги.





Бесспорно, сейчас умных окон не так много. Но тренд усиливается, и в ближайшем будущем высокие технологии можно будет увидеть в каждом доме.



Центральный офис:
м. Харьковская, г. Киев, ул. Бажана 36-а, офис 5
тел.: +38 044 33-22-011, +38 067 61-00-111
info@solwinft.com, www.solwinft.com
www.zaschita-solwinft.com



СОЛВІН ПРОПОНУЄ:

-  **Сонцезахист**
-  **Енергозберігаючі вікна та двері**
-  **Панорамні двері та перегородки**
-  **Новітні рішення
протизламності та безпеки**

ВАШ ДІМ – НАШІ ВІКНА

www.solwinft.com



VELUX®



 **SOLARLUX®**



Q-railing



МАКСИМАЛЬНИЙ ВИХІД



СУПЕР- ГЕРМЕТИЧНИЙ КЛАПАН



Максимальний вихід протягом 2 років - упродовж усього терміну придатності.



Клапан стійкий до блокування при будь-якому положенні балону і в будь-яких умовах.



Підходить для будь-яких стандартних пістолетів для монтажно́ї піни.

SOUDAL

www.soudal.ua

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**



№1
В УКРАИНЕ

СТРОИТЕЛЬНАЯ ХИМИЯ
ВЫБОР ПРОФЕССИОНАЛОВ

2018 ГОД НОВЫЕ АМБИЦИИ И ЦЕЛИ

Подводя итоги года, всегда ловишь себя на мысли «сколько бы не было сделано, можно было бы сделать еще больше». Занимать лидирующие позиции в определенном сегменте отрасли – это не только сложно, но и достаточно ответственно, так как ты являешься направляющим. И в условиях жесткой конкуренции приходится вести настоящие военные действия, наперед просчитывая каждое свое решение, шаг, действие.

Просто вступать в бессмысленные ценовые войны, давно уже не является решением для нашей компании. Ведь в ходе подобных действий можно поломать рынок и напрочь отбить у предпринимателей интерес к работе с данной товарной группой. Поэтому наша компания уже давно придерживается иной стратегии, которая основывается на двух базовых ценностях: качество продукта и команда.

КАЧЕСТВО ПРОДУКТА

Что бы не пыталась диктовать Вам экономическая ситуация в стране, самый неправильный и заранее проигрышный вариант — это снизить стоимость продукта за счет снижения его качества. Поэтому основным принципом нашего бренда продолжает являться неизменно высокое качество продукта. Для нас важно, что использует в своей работе конечный потребитель. И мы делаем все возможное, что бы привить обществу правильную культуру монтажа и работы с теплоизоляционным материалом.



КОМАНДА

Люди – всегда будут оставаться самой большой ценностью компании. Наши сотрудники являются проводниками ценностного предложения ТМ Soma Fix. Именно благодаря их повседневной работе все больше людей имеют возможность познакомиться с нашей продукцией. Поэтому на развитие сотрудников тратится колоссальное количество времени и средств компании.

НОВИНКИ 2017

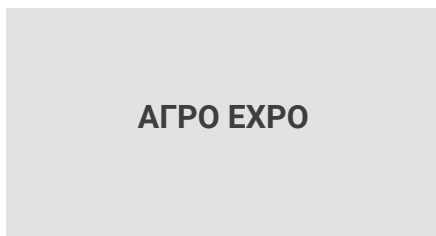
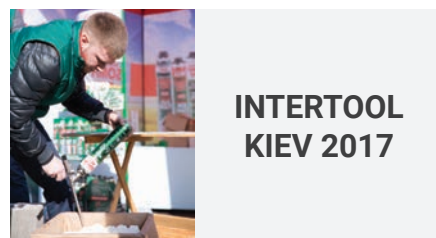
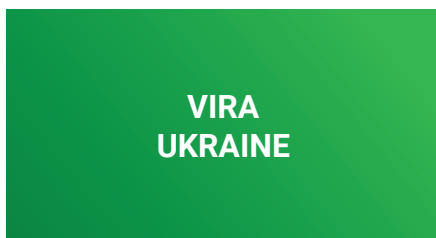
Если говорить о расширении ассортимента ТМ Soma Fix, то в прошлом году мы ввели несколько новых позиций. Это зимние аналоги продуктов, которые до этого были только в летнем исполнении: два наших абсолютно уникальных продукта Профессиональная пена Ultra — поистине незаменимый продукт при работе с большими объемами. Помимо всех основных преимуществ которыми обладает каждая наша пена: высокий уровень адгезии, низкое вторичное расширение, отсутствие усадки, плотная мелкопористая структура, пена Ultra отличается увеличенным выходом. При наполнении в 870 мл, показатели выхода данной пены составляют до 75 литров.



Второй продукт это ручная пена Extra, аналогов данного продукта нет на украинском рынке. Ручная пена с низким коэффициентом вторичного расширения, высокой плотностью, которая легко может использоваться при монтаже оконных и дверных конструкций. Уникальный аппликатор на наконечнике трубочки дает возможность накладывать идеально ровный шов, словно при работе с монтажным пистолетом. А революционная формула позволяет при наполнении 850 мл достигать выхода более 70 литров. Один баллон пены Extra заменяет два баллона пены конкурентных ТМ наполнением 750 мл.

ВЫСТАВКИ ЯРМАРКИ 2017

Конечно, для того, чтобы ознакомить с нашим продуктом как можно большее количество конечных потребителей мы стараемся посещать большинство масштабных мероприятий, связанных с нашей сферой деятельности. В 2017 году продукция ТМ Soma Fix была представлена на выставке: INTERTOOL Kiev, АГРО Kiev, АГРОЕХРО, Сорочинская ярмарка, Твой дом Одесса, VIRA UKRAINE и ряде других мероприятий. При этом для нас очень важно не просто красиво представить продукцию, рассказать о возможности и преимуществах сотрудничества с нашей компанией, но главное дать возможность самостоятельно удостовериться в высоком качестве продукта еще до его приобретения. Именно поэтому большая часть подобных мероприятий проходит в режиме тестирования продукции ТМ Soma Fix.



ЗА ГОД БЫЛО ПРОВЕДЕНО
БОЛЕЕ 500 СРАВНИТЕЛЬНЫХ ТЕСТИРОВАНИЙ,
 ЧТОБЫ КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ СВОИМИ ГЛАЗАМИ СМОГ УВИДЕТЬ
 И ОЦЕНИТЬ ВЫСОКОЕ КАЧЕСТВО ПРОДУКТА ТМ SOMA FIX



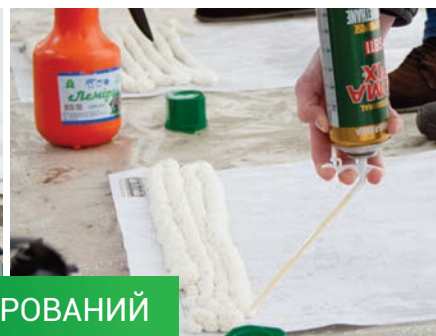
БОЛЕЕ 100 ОБУЧЕНИЙ



БОЛЕЕ 60 МАСТЕР-КЛАССОВ



БОЛЕЕ 500 ТЕСТИРОВАНИЙ





Обучение команды проходит в режиме NON STOP. Локальные обучения на филиалах по всей Украине, масштабные всеукраинские обучения, где настоящие профессионалы в своей сфере делятся своим опытом, обучая молодых специалистов и тем самым каждый раз совершенствуя свой уровень знаний и умений — следуя принципу: «Обучая-учусь». Обучения проходят как в Украине так и за рубежом на заводе Soma Kіmya, где по истине гуру в своей сфере делятся опытом работы с продуктом.

ПЕНА SOMA FIX ВЫБОР ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Уже более 5 лет мы занимаем лидирующую позицию в пенной группе и 2017 год не стал исключением. Очень приятно осознавать, что людей желающих работать с хорошим продуктом становится все больше. Каждый год мы увеличиваем количество приверженцев ТМ Soma Fix. Второй год подряд пена Soma Fix получает диплом за победу в номинации «лучшая строительная пена» по результатам народного голосования в рамках проекта «Украинская народная премия». Нас выбирает украинский потребитель и это главное.



КТ УКРАЇНА

Центр обслуживания клиентов:

0 800 200 700

www.kt.ua, www.somafix.ua

ПЛАНЫ НА 2018 ГОД

Конечно, каждый год мы ставим перед собой достаточно амбициозные цели. Лидерство в продукте — основной приоритет. Монополия в сфере — это не особо достижимая цель, да и особо ненужная, ведь тогда теряется интерес, перестаешь думать, стремиться к чему-то, развивать и совершенствовать продукт. Но наша цель чтобы каждый второй купленный в Украине баллон пены был пеной ТМ Soma Fix — такая цель стоит перед нашей командой и каждый год все ближе приближает нас к ее достижению.



СОПРОТИВЛЕНИЕ СОПРОТИВЛЕНИЮ ИЛИ ПРО ТАЙНУ ЗА СЕМЬЮ ПЕЧАТЯМИ

Вспомнился старый анекдот... Штирлиц подошел к окну. Из окна дуло. Штирлиц задернул шторы – дуло исчезло!

К большому нашему сожалению, простым задерживанием шторы в большинстве светопрозрачных ограждающих конструкциях (далее СПОК) дуло (не в смысле ствола) ну, никак не исчезнет. Как дуло, так и будет дуть.

Так давайте, не вдаваясь в глубокие подробности, простыми арифметическими и немножко физическими усилиями попытаемся разобраться – а что же там за дуло, и что сделать, чтобы не дуло?

Сразу хотим предупредить, что в большинстве случаев мы будем прибегать к помощи системных источников информации (чтобы нас не обвинили в отсебятине), и, в большей степени, этим источником будет книга известного специалиста в области теплотехнических исследований строительных конструкций К. Ф. Фокина «Строительная теплотехника ограждающих частей зданий».

Но сначала постараемся не заблудиться в двух соснах терминов, определяющих теплотехнические характеристики конструкций и материалов, используемых для СПОК.

«**Первая сосна**». Самая известная и загадочная. Имя ее **сопротивление теплопередаче**. Как в детстве нас пугали различными чудовищами, так сегодня всех клиентов (и корпоративных и частных т.е. B2B и B2C), желающих определиться с типом и характеристиками СПОК, пугают именно этим термином! Вот маленькое у вас сопротивление теплопередаче! Ну, никак не сопротивляется этой самой теплопередаче! Давайте мы его сделаем большИм или, по крайней мере, большИм! И что же делать? Надо ли его срочно делать большИм или большИм? А на сколько? И как? И что это увеличение даст в экономическом и эргономическом плане?

Прежде чем выдать сухое определение термина, мы хотим спросить читателя – что он хочет получить в итоге установки хорошей СПОК? Наверняка, большинство читателей скажет следующее – конструкция должна быть эстетична, эргономична и экономична! Т.е. имеем три «Э».

Первые два требования отдадим на растерзание архитекторам и дизайнерам, а вот третьим займемся мы. Чуть отвлечемся от СПОК и приведем пример другого экономического показателя, который волнует большинство

читателей, являющихся к примеру автолюбителями, не меньше чем СПОК. А какой расход топлива у вашего автомобиля на 100 км пути? Большинство назовет достаточно точно и даже похвастается, что у его автомобиля расход очень умеренный, и это реально сказывается на стоимости эксплуатации автомобиля. Автомобиль экономичный, потому что потребляет мало топлива. Это всем понятно – расход топлива можно пересчитать в деньги на определенный отрезок пути. Аналогично, нам бы хотелось понимать – какое количество денег мы теряем через СПОК различного типа и что, в конце концов, нам даст удвоение или утроение значения термина **сопротивление теплопередаче**.

И если у расхода топлива присутствует физический и прямой экономический смысл, то к сожалению, у термина сопротивление теплопередаче ни физического, ни экономического смысла нет. А что же тогда есть? Для начала давайте попробуем заглянуть к нашим европейским соседям. А что измеряют там? О чудо! Ни о каком сопротивлении теплопередаче там не слышали и не знают. Для нормального потребителя там предлагают простой термин коэффициент теплопе-

редачи (коэффициент теплоусвоения) «U-value» ($\text{Вт}/^\circ\text{C}\cdot\text{м}^2$), который измеряется количеством теплоты, которое будет проходить в течение единицы времени через 1 м^2 ограждения при разности температур воздуха с одной и с другой его стороны, равной $1 \text{ }^\circ\text{C}$. Т.е. это очень похоже на расход топлива в автомобиле. С ним все понятно. Стоимость теплоты мы знаем (платим либо за киловаты, либо за гигакалории, как и за бензин), поэтому, при необходимости можем без особых проблем посчитать, сколько денег в прямом смысле на отопление зимой или охлаждение летом улицы вылетает через наши СПОК.

Перефразируем известную фразу: Имя твое неизвестно, термин твой беспоятен.

Мы действительно не знаем имя того человека, который взял понятный показатель (коэффициент теплопередачи) и превратил его в сопротивление теплопередаче, назвав его именем «R». И сделал он это простым, но не совсем понятным для потребителя способом: взял обратную величину от коэффициента теплопередачи, т.е. $R=1/U$. Таким образом, единицей измерения R будет $\text{м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$. Вроде бы ничего сложного? Но призовем в помощь алгебру (9 класс средней школы) и посмотрим на функцию $R=1/U$ (см. график – гипербола на рисунке классического отображения функции). Хорошо видно, что зависимость U и R нелинейная, при значениях U стремящихся к нулю, R стремится к бесконечности. Так где же тот уровень разумной достаточности, когда есть смысл бороться за увеличение значения сопротивления теплопередаче?

Посмотрим на график зависимости удельного теплового потока «Q» ($\text{Вт}/\text{м}^2$) за час через СПОК от величины сопротивления теплопередаче ($\text{м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$). Мы видим, что при увеличении сопротивления теплопередаче от 0,25 до 0,5 идет резкое снижение теплопотерь через СПОК.

А при дальнейшем увеличении значения сопротивления теплопередаче, экономический эффект от снижения прямых теплопотерь уже не столь выражен, а при значениях сопротивления теплопередаче больше чем $2 \text{ м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$, уровень вложений в СПОК для достижения такого значения (а это уже 3-х камерный стеклопакет) не сможет обеспечить экономическую целесообразность, поскольку срок окупаемости таких вложений от экономии теплопотерь СПОК будет измеряться десятками лет. Вы спросите – а почему тогда

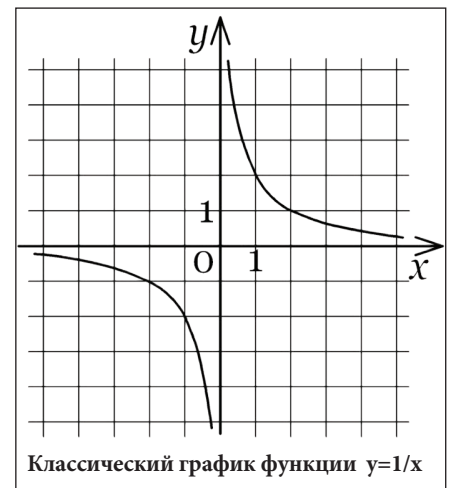
для остальных ограждающих конструкций значение сопротивления теплопередаче принимаются не менее 3, а то и $5 \text{ м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$. Ответ прост. Достижение таких значений сопротивления теплопередаче для непрозрачных элементов (стен и перекрытий) достигается относительно простыми и недорогими способами, и эти конструкции занимают значительно большую площадь, чем СПОК.

Для понимания влияния значения сопротивления теплопередаче на фактическое положение дел с теплотехникой СПОК зададим несколько реперных точек.

Обычное стекло (одинарное без стеклопакета): $R= 0,17 \text{ м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$. Потери составляют порядка $200 \text{ Вт}/\text{м}^2$ в час через СПОК при перепаде температур улица-помещение в 43 градуса. Обычный однокамерный стеклопакет $R= 0,37 \text{ м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$. Потери составляют порядка $120 \text{ Вт}/\text{м}^2$. Т.е. улучшили значение сопротивления теплопередаче чуть более чем в 2 раза, сэкономили $80 \text{ Вт}/\text{м}^2$ в час.

Повышаем сопротивление теплопередаче до уровня $R=0,75 \text{ м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$ (максимум, что можно «выжать» сегодня из однокамерного стеклопакета). Потери составляют порядка $60 \text{ Вт}/\text{м}^2$ в час. Т.е. увеличили сопротивление теплопередаче в 2 раза, а потери снизили всего на 25%.

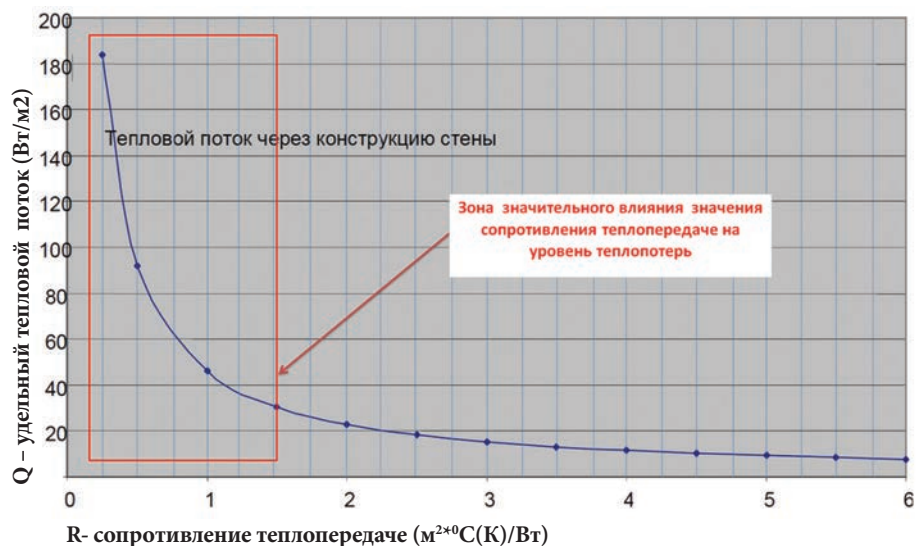
А при увеличении сопротивления теплопередаче еще в 2 раза до уровня $R= 1,5 \text{ м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$ (хороший двухкамерный стеклопакет, который увеличивает стоимость конструкции, как минимум, в полтора раза), потери составляют порядка $38 \text{ Вт}/\text{м}^2$, т.е. экономия при удвоении значения сопротивления теплопередаче составляет всего $22 \text{ Вт}/\text{м}^2$ в час. Сравните



с первыми показателями экономии – $80 \text{ Вт}/\text{м}^2$... $60 \text{ Вт}/\text{м}^2$... и всего $22 \text{ Вт}/\text{м}^2$. Кому не лень, возьмите в руки калькулятор и посчитайте экономию от такого мероприятия. Добавим немного интриги, но уверены, что результаты расчетов экономии от высоких значений сопротивления теплопередаче в СПОК вас сильно разочаруют.

Конечно потребитель хочет узнать очень важную информацию. А при каком значении сопротивления теплопередаче он будет защищен от такого неприятного явления, как конденсат (запотевание) на стекле? Хотим сообщить, что при максимальном уровне влажности до 60% (бани и сауны не берем в расчет) для отсутствия конденсата при перепаде температур улица-помещение в 43 градуса (так требуют нормативы), т.е. мороз за окном -20 , а у нас 23 градуса в помещении, сопротивление теплопередаче должно быть не ниже значения $0,66 \text{ м}^2\cdot^\circ\text{C}/\text{Вт}$.

Для выяснения этого значения мы воспользовались формулой и онлайн калькулятором (<http://vbokna.ru/kalkulyatory/tochka-rosy/>):



| | |
|---|-------|
| Температура воздуха внутри помещения, °С | 23 |
| Температура воздуха снаружи, °С | -20 |
| Относительная влажность воздуха, % | 60 |
| Расчетное СОПРОТИВЛЕНИЕ ТЕПЛОПЕРЕДАЧЕ не менее, м ² *°С/Вт | 0,656 |

$$R_{опр} = (T_{вн} - T_{вну}) / ((T_p - T_{вну}) * \alpha_{int})$$

где:

T_p – расчетная температура точки росы;

$T_{всс}$ – температура внутреннего стекла стеклопакета, °С;

$T_{вну}$ – средняя температура внутреннего воздуха помещения, °С;

$T_{вне}$ – температура наружного воздуха в холодный период года, °С;

$R_{опр}$ – сопротивление теплопередаче стеклопакета, м²°С/Вт;

$\alpha_{int} = 8$ – коэффициент теплоотдачи внутренней поверхности ограждающих конструкций, Вт/(м²°С), принимаемый по ДБН В-2.6-31-2006 приложение Е. Результат онлайн расчета приведен на рисунке.

Таким образом, для отсутствия запотевания или образования конденсата при достаточно критичных уровнях разницы температур достаточно однокамерного или двухкамерного стеклопакета со значением сопротивления теплопередаче не более 0,7 м²*°С/Вт. А прямые потери через такую СПОК будут в районе 70 Вт/м². Зная площадь СПОК, уже без труда можно посчитать уровень затрат на компенсацию потерь СПОК в самые критические периоды температурных перепадов.

Нельзя не отметить тот факт, что европейские нормы принимают в расчет перепад температур улица-помещение всего в 15 градусов (а у нас 43 градуса!). И, как говорят в Одессе, это две большие разницы! Поэтому, применение значений коэффициента теплопередачи, указанных в европейских сертификатах для сравнительной оценки тепловых характеристик

СПОК, производимых в нашей стране является некорректным.

Пора переходить ко «второй сосне». Солнечный фактор.

И если первая сосна нас защищала от холода, то постараемся с помощью второй сосны спастись от жары. Все же следует отметить, что климат у нас континентальный, и летом бывают достаточно высокие температуры, которые не так критичны, как мороз (ошпаренных намного меньше чем обмороженных), но для обеспечения комфортажности пребывания в помещении мы используем системы кондиционирования, а им в помощь – специальные рефлекторные виды стекол, которые значительно снижают количество тепловой энергии Солнца, попадающего в наши помещения через СПОК.

Спросите у любого специалиста в области климатических технологий и он скажет, что стоимость охлаждения на 1 градус в два раза дороже, чем стоимость нагрева того же помещения на 1 градус.

Постараемся разобраться в этой проблеме:

Возьмем за основу карту солнечной радиации СССР. За 27 лет с момента распада СССР мы считаем, что на Солнце не многое поменялось.

Как следует из карты – Украина находится в зоне получения, приблизительно, 100 килокалорий на 1 кв.см в год при условии падения лучей под углом 80-90 градусов к поверхности Земли. Пересчитаем площадь 1 кв.м в квадратные сантиметры и получим значение 10 000 кв.см. Суммарное количество солнечной радиации полученной в год на 1 кв.м равно

10 000 000 калорий или 10 000 мегакалорий, что в пересчете (1мКал= 1,16 кВт) дает 8600 кВт.

Летом количество солнечной радиации больше чем зимой на 25%. Т.е. можно принять, что летом количество солнечной радиации на 1 кв. м будет 3,75 кВт. С учетом того, что максимальная активность солнца принята с 10 до 16 часов летом, то удельное поступление солнечной радиации будет в пределах 600-800 Вт/час (мин-макс) на 1 кв.м.

Введем понижающий коэффициент на стандартные теплотехнические свойства стеклопакета без защиты от солнечной энергии – 1,15 (15%) и коэффициент непрямого попадания солнечных лучей 1,3. Общее снижение уровня тепловой энергии составит 1,5 раза.

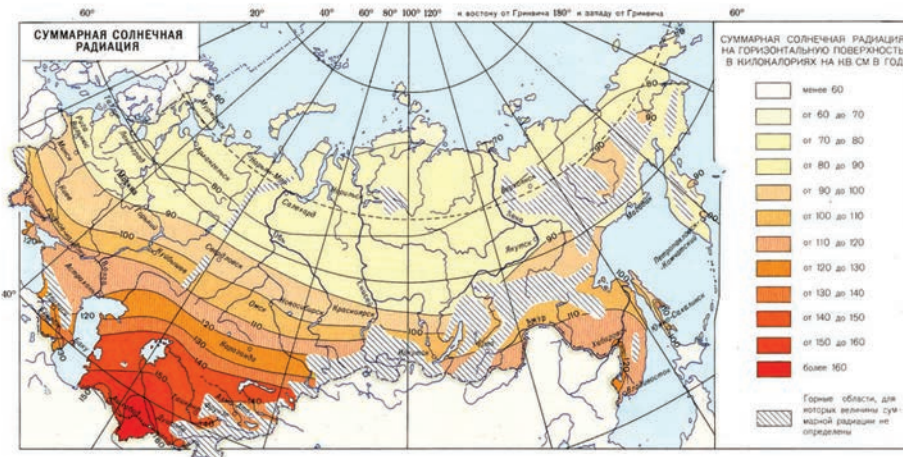
Итого, максимальное количество солнечной радиации будет не в пределах 500-550 Вт/час проникающей через 1 кв.м СПОК в самый жаркий солнечный день, но для ее компенсации потребуется, как минимум, в два раза больше энергии на кондиционирование помещения.

С помощью современных энергоэффективных стекол возможно снижение уровня проникающей через СПОК солнечной радиации в 4 раза (солнечный фактор SF =0,25), что в конечном итоге приведет к проникновению в помещение солнечной энергии через СПОК всего 130-140 Вт/ м² вместо 500 Вт/час .

Если ваши СПОК имеют прямое попадание солнечной энергии, рекомендуем в состав стеклопакета включать наружное стекло с хорошими рефлекторными свойствами, еще лучше мультифункциональное стекло, которое уберет солнечное тепло летом, и значительно улучшит тепловые характеристики стеклопакета в холодное время года.

Мы постарались изложить в достаточно сжатой форме основные принципы, влияющие на выбор СПОК и надеемся, что с помощью обычного калькулятора и простых формул, потребители смогут оценить эффективность вложений в различные виды светопрозрачных конструкций и сочетать в них все три «Э». Напомним их – Эстетичность, Эргономичность и Экономичность. Пусть в ваших домах будет светло, тепло и уютно!

ООО «ПИК Групп»
Леонид Лазебников
Игорь Щедрин
www.pec-gr.com



CNT Slip-Coat

Уплотнители для Окон ◀

Революция в
Технологии Уплотнителей



Какие плюсы CNT Slip-Coat?

- + Благодаря гладкой поверхности отталкивает грязь, пыль и воду.
- + Благодаря Slip Coat нет проблемы с сжатием и загибанием
- + Благодаря новой Твердой части нет проблем с усадкой в профиле
- + Весит 15-20 % легче чем стандартный ТЭП уплотнитель

Уплотнитель Створки Уплотнитель Рамы Уплотнитель Штапика Универсальный уплотнитель



Глобальные решение в сфере ТЭП Экструзии



Conta Elastik Ürünler
ул. Кирилловская., 69В, Офис: 502
Tel : +380 (44) 498 27 05
Mobile: +38 (098) 445 34 57

CNT
Conta

Flexible
Products



ЭКСТРЕМАЛЬНЫЙ МОНТАЖ **ZIGMAR** инсталляция оконных конструкций

крупногабаритных СПК в сложных погодных условиях

В конце 2017 года нам выпала возможность реализовать уникальный проект на берегу моря – остеклить частный дом «Обладателя премии Национального Союза Архитекторов» в г. Одесса, Украина. Внешне частный дом имеет форму треугольника, фактически все узлы уникальны, и не повторяются. Оконные системы имеют нестандартные размеры: 6900x3050 мм, 6400x3050 мм и другие.

Каждый узел требовал отдельного внимания в его разработке, расчета теплофизических свойств, подбор крепежных элементов, и многое другое. Одной из основных задач, которая стояла перед нами, была разработка идеально ровного надежного основания, с возможностью утепления нижней зоны под рамой, так как системные решения в данном случае не позволяют справиться с поставленной задачей. В этом была потребность для всех систем, так как они все в пол. Конструкции крупногабаритные имеют очень приличный вес – 700, 1520,

1370 кг и др. И необходимо с умом передавать нагрузку на основание так, чтобы конструкция не просела под собственным весом, что впоследствии может привести к некорректной работе, подклиниванию и продуванию створок. Здесь мы конечно долго думать не стали, применили нашу запатентованную разработку, «регулируемые консоли для раздвижных систем, и конструкций большого веса».

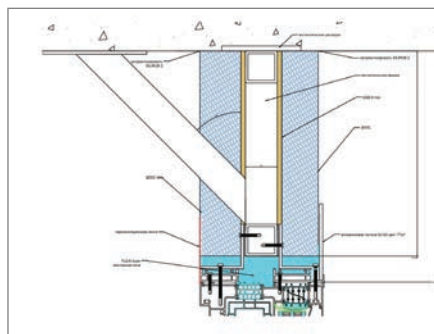
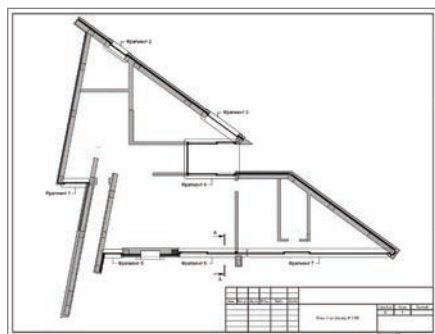
На самом деле проделана колоссальная работа, начиная от технических заданий по бетонному основанию и заканчивая устройством

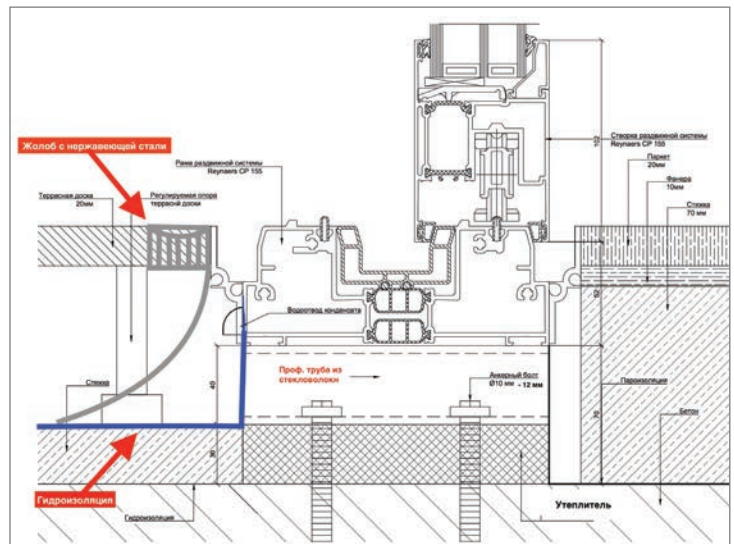
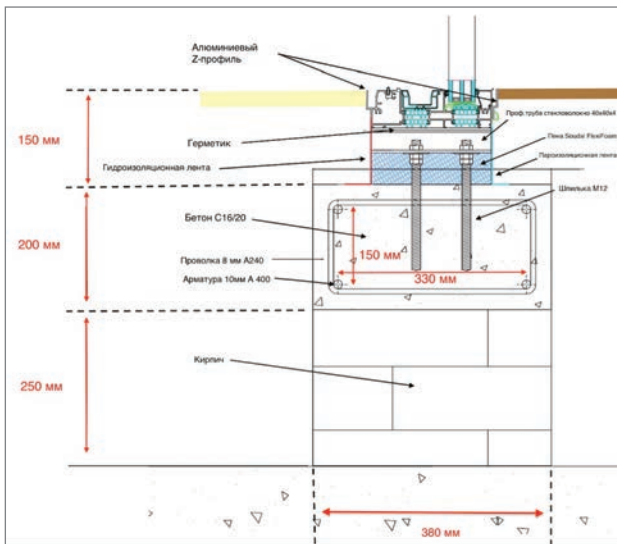
отвода воды. Мы реализовали разработку узловых решений, сборку, поставку и инсталляцию раздвижных систем REYNAERS CP 155 minergie (192 мм), и оконных систем REYNAERS Masterline 8 HI. Осуществили монтаж крупногабаритных стеклопакетов весом 300-750 кг.

Прочностный расчет конструкций, ветровых и статических нагрузок

Расчет ветровых нагрузок для алюминиевых систем наши специалисты производили исходя из данных предоставленных разработчиком профильных систем, бельгийской компании Reynaers. Для некоторых конструкций была потребность в установке усилителя, что впоследствии и сделали.

Расчет стеклопакета один из ответственных этапов. Требования по ветровым нагрузкам для различных регионов, приведены в ДБН В.1.2-2:2006. Створки для раздвижных систем достаточно больших размеров, и





общий вес в комплексе со стеклопакетом не должен превышать 400 кг для корректной работы фурнитуры.

При воздействии ветровых нагрузок и разнице температур, стеклопакет не должен слиться. Стеклопакет должен принимать на себя ветровые нагрузки, ведь домик расположен возле моря, шторм достаточно частое явление, а стеклопакеты больших форматов, например 4400x3000 мм, должны работать безупречно. Во время подбора стекол и материалов для сборки, был отправлен официальный запрос компании-производителю вторичного герметика для стеклопакетов компания Dow Corning, производителю стекла Pilkington, с просьбой внести свои рекомендации учитывая Одесский регион. В целом мы получили рекомендованную толщину закаленного стекла 10 мм, вторичный двухкомпонентный силикон с указанной глубиной заполнения, рекомендованную формулу стеклопакета, и вид стекла. Получив исходные данные, наши специалисты произвели расчет на прогиб при максимальной ветровой нагрузке для Одесского региона согласно ДБН В.1.2-2:2006, и только после этого, нами было принято решение запускать стеклопакеты и алюминиевые системы в производство. Кстати стеклопакет собрали на теплой ПВХ рамке черного цвета, мультифункциональное стекло Pilkington Suncool 70/35 Pro T толщиной 10 мм.

Стекло отличается наивысшей селективностью благодаря низкому коэффициенту пропускания солнечной энергии при высокой степени светопропускания. Стеклопакет заполнен газом Argon. В комплексе продукт предлагает высокий уровень энергосбережения.





Преданодирование – обработка профиля для агрессивной морской среды

Алюминиевые системы предназначенные для установки в агрессивной среде, на берегу моря при сильной влажности и солёных ветрах. Перед покраской профилей мы заказали дополнительную услугу по обработке профиля, преданодирования. Она делает профили менее восприимчивыми к агрессивным факторам соответственно увеличивается срок службы.

Замер, разработка узловых примыканий

Ребята из архитектурного бюро изначально поставили перед нами задачу, согласовать вместе с ними размеры всех отделочных материалов, планируемых применить для отделки фасада и внутреннего интерьера. Впоследствии мы вывели точные размеры конструкций с учетом отделочных материалов. Каждый узел требовал особого внимания, так как отделочные материалы отличались: где-то декоративный камень, где-то клинкерный кирпичик определенного размера. Сделали геодезию, так называемую то-

пографическую съемку, здания и проемов. Во время съемки мы согласовали и вывели с представителями строительной компании, нулевые отметки. Перенесли на проект точные габариты существующих стен, бетонных колон, пилонов, и т. д. Сделав геодезию, перенеся на проект в AutoCAD, мы прорисовали точные размеры планируемых материалов для отделки, снаружи и внутри, выведя точные размеры до миллиметров, с применением доборных профилей разных размеров в зависимости от поставленных задач по каждому отдельному узлу.

Мы старались максимально уходить от мостиков холода где это возможно. Например, угловой узел примыкания конструкции со стенкой – мы разработали усилитель для статики и возможности закрепления к нему конструкции из материала с хорошими теплофизическими свойствами, а именно две профильные трубы из стеклопластика 100x50x5 мм скрученные в виде уголка. Все системы в пол имели нулевые пороги, мы спроектировали систему дренажа, отвода воды в нижней зоне конструкций. Также архитекторы и дизайнеры получили реальную картину по

зданию и могли работать с более точными вводными данными в программном обеспечении для проектирования.

Строительной компании мы предоставили техническое задание по подготовке нижнего основания. От потолка необходимо было выдержать размеры в 300 мм для вентиляции и других коммуникаций, соответственно понадобилась разработка верхнего узла примыкания, а именно надежная утепленная ферма, которая будет принимать на себя статические и ветровые нагрузки. Сделав расчет, мы выдали решение с прорисованным конструктивом, размерами фермы, и узел по утеплению и фиксации.

Сборка, доставка алюминиевых систем

В сборке алюминиевых систем важно выдерживать размеры до миллиметра. Одним словом это была ювелирная работа, ведь не каждый день конструкции размером в стену, шириной около семи, высотой более трех метров закладываются в проекты частного сектора. Все существующие доборные профили, усилители, мы прикручивали в цеху. Это помогло сэкономить три дня работы на объекте. Также в случае установки доборных элементов на объекте было бы больше рисков повредить конструкции перекалдывая их туда-обратно. В цеху есть возможность произвести эти работы быстрее, надежнее, и более аккуратно. В сборке применены все оригинальные комплектующие, рекомендованные производителем профильной системы. На оконных системах сборку углов производили не через механические скрутки, а при помощи записки и склейки двухкомпонентными клеями.



Мы понимали, что собрав конструкции в цеху, доставка возможна только при помощи спецтехники для конструкций с негабаритными размерами, а это гораздо дороже. Но мы никогда не экономим на таких вещах, это глупо и впоследствии себе же дороже. Для доставки систем на объект, нам понадобился «Джамбовоз». Такой транспорт позволяет осуществить доставку на «пневмоходу», и более безопасную разгрузку негабаритных конструкций на объекте. Подбор техники с учетом габаритов оказался тоже немаловажный процесс, все конструкции упакованы в стрейч пленку, зашли в пирамиду в миллиметрах.



Монтаж систем на регулируемое основание

Перед выездом на место реализации, мы провели семинар для всей команды, которая принимала участие в инсталляции предстоящего перед нами проекта.

Все получили задачи, были распределены обязанности, кто за что отвечает. Детально разобрали созданный нами проект, проговорили все узлы, укомплектовали бус необходимыми профинструментами, материалами, и отправились в дорогу Киев – Одесса.

Выделим основные особенности в монтаже раздвижных систем и крупногабаритных конструкций.

В 2017 году мы разработали и запатентовали регулируемые консоли для раздвижных систем, изготовленные из материала стеклопластик, обладающего прекрасными теплофизическими свойствами.

Что подвигло нас к поиску подобного рода решений, и какие задачи нам помогает решать данный продукт? Изу-

чая рекламации на протяжении многих лет, мы не один раз сталкивались с проседанием раздвижных систем от большого веса, что впоследствии приводило к некорректной работе систем, продуванию, заклиниванию створок. Особенно беспокоил вопрос промерзания нижнего основания под порогом. Конструкцию весом в полторы тонны необходимо установить на надежное, прочное, ровное, и самое главное «теплое основание», которое не промерзает. Применив систему консолей ТМ ZIGMAR мы смогли отрегулировать и выставить конструкции по всему периметру дома в один уровень до миллиметра, утеплить нижнюю зону под рамой, и передать огромные нагрузки на прочное «теплое» основание. Монтаж на консоли позволил нам сократить нервы и время во время монтажа. Мы просто вклеили шпильки на химические анкера Hilti, выставили и отрегулировали консоли из стеклопластика,



Патент на технологию монтажа раздвижных систем, выданный компании ZIGMAR





Размер стеклопакета 4400x3000 мм



утеплили нижнюю зону. На все это потратили полтора дня, а потом установили все конструкции за один день, при этом не играясь никакими подкладочными клиньями, колодками и т. д. Одним словом, кто в теме, тот понимает насколько это важно, снять с себя головную боль и сократить время монтажа в два раза. Итого 120 кв. метров негабаритных конструкций с устройством монтажных узлов, фиксации с применением клипальных гаек позволяющих регулировать системы по вертикали, установкой статических усилителей, мы реализовали за одну неделю.

Мастера были просто в восторге, ведь подобных объектов еще не было, а все прошло так вроде мы устанавливаем крупногабаритные системы каждый день.

Монтаж крупногабаритных стеклопакетов

Также можно много писать об особенностях в монтаже стеклопакетов, но это отдельная тема, которая уже ранее поднималась.

Условия, при которых мы работали ни в сказке сказать, ни пером описать. Говорят, в Одессе много снега большая редкость. Но для нас как по заказу, его выпало более чем достаточно. Две авто со стеклопакетами больших форматов (4400x3000 мм, 3900x3000 мм, 3150x3000 мм и другие), снег, морской ветер, мороз... Машину из цеха выпустили с переживанием, как мы их будем монтировать. Но у нас вариантов особо-то и не было, штукатурка стен, заливка полов впереди, все заказано, нужно закрывать проемы. Да и тех-

нику с Киева пригнали, вся команда в сборе. Понимали, что рискуем. Первый стеклопакет подняли, проверили не уплывает ли, и вперед. Это первый наш монтаж в таких условиях. Все проемы, а это 110 кв. метров стеклопакетов закрыли за один день. Работали с 11:00 до 23:00. Как говорится: «Вот так закалялась сталь». Хотелось отметить, что ключевым фактором стала подготовка ППР (проект производственных работ). Еще до запуска в работу, мы согласовали с производителем на сколько и в какой последовательности ставить стеклопакеты на пирамиды, для монтажа с трех точек. Отдельная пирамида для дворика, который находится с тыльной стороны фасада, была погружена на манипулятор где стеклопакеты смонтированы с одной точки, и т. д.

Друзья, желаю всем больше практики, ведь практика – это не то, что мы делаем, когда уже профессионалы своего дела. Практика – это то, что делает нас профессионалами.

Автор
Алексей Деркай



ОКНО

Eurasia WINDOW



20-ая МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ОКОН И
ОКОННЫХ СИСТЕМ, ПРОФИЛЕЙ, ТЕХНОЛОГИЙ
ПРОИЗВОДСТВА И ОБОРУДОВАНИЯ, СЫРЬЯ И
ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

www.eurasiawindowfair.com

Специальный раздел

Профиль,
фасадные системы
и аксессуары из
алюминия



СТЕКЛО

Eurasia GLASS



9-ая ВЫСТАВКА ИЗДЕЛИЙ ИЗ СТЕКЛА, ТЕХНОЛОГИЙ
ПРОИЗВОДСТВА И ОБРАБОТКИ, СТАНКОВ И МЕХАНИЗМОВ,
ВСПОМОГАТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ И ХИМИКАТОВ

www.eurasiaglassfair.com

ДВЕРИ

Eurasia DOOR



11-ая ВЫСТАВКА ДВЕРЕЙ, ДВЕРНЫХ ПАНЕЛЕЙ И ПЛИТ,
РАЗДЕЛИТЕЛЬНЫХ ПЕРЕГОРОДОК И АКСЕССУАРОВ

www.eurasiadoorfair.com

6 - 9 марта 2019



ТЮЯП - КОМПАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

Телефон / факс : (+7 495) 775-3145, 775-3147 Эл.почта: ladamaksimova@tuyap.com.tr

Выставочный и конгресс-центр компании «ТЮЯП» Cumhuriyet Mah. Eski Hadımköy Yolu Cad. 9/5, 34500 Büyükkçekmece - İstanbul

Бüyükkçekмедже Стамбул - Турция Тел. : +90 212 867 11 00, 867 12 00 Факс : +90 212 886 66 98



TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükkçekmece, İstanbul / Turkey



ДАННЫЕ ВЫСТАВКИ ПРОВОДЯТСЯ ПОД КОНТРОЛЕМ ТОВВ (СОЮЗ ПАЛАТ И БИРЖ ТУРЦИИ) В СООТВЕТСТВИИ С ЗАКОНОМ 5174.



ГОДОВОЙ ОБЗОР РЫНКА ЗА 2017 ГОД

Введение

Положительная динамика развития рынка СПК в Украине позволила оконным компаниям в 2017 году сосредоточить свои усилия на развитии своего продукта, бренда и персонала.

Развитию рынка в отчетном году по-прежнему способствовали программы по энергосбережению: государственная программа, возобновившая выдачу кредитов в марте 2017, а также программа IQ Energy от ЕБРР, активно развивающаяся в отчетном году.

В условиях развития рынка резонно возросли и покупательские требования к продукту. Наряду с энергосберегающими свойствами, все большую популярность обретают конструкции, оснащенные элементами безопасности. Изделия стандарт-класса все увереннее лидируют в продажах.

Кадровая политика в 2017 году была

одним из актуальных вопросов. С одной стороны, компаниям удалось расширить свой штат (в основном увеличивая число сотрудников в отделе продаж), с другой стороны – более остро стал вопрос с нехваткой квалифицированных кадров на производственных участках, который, по-видимому, обострится и в 2018 году.

Ожидая дальнейший рост объемов рынка в 2018 году, большая часть опрошенных компаний понимают, что за развитием – будущее. Усовершенствование бизнес-процессов в компаниях, модернизация производственных мощностей, развитие программ по энергосбережению – вот главные «драйверы» оконной отрасли. По мнению респондентов, развитие отрасли будет продолжаться, но только с одним условием – экономической стабильностью в стране.

Положение дел в отрасли

2017 год был достаточно позитивным и продуктивным для развития оконной отрасли Украины. В этом году ведущие компании-производители СПК сосредоточили свои усилия на развитии продукта и бренда, расширили штат компании и прибавили в объемах продаж.

Если в начале года динамика развития рынка была достаточно «сдержанной» и некоторые компании даже потеряли в объемах в сравнении с прошлым годом, то 2-ой и 3-ий кварталы восполнили эту недостачу с лихвой. Производства, практически всех компаний, были загружены на полную мощность. Заказов хватало всем.

Из «слабых сторон» отчетного года, как в прочем и предыдущих лет, подавляющее большинство опрошенных компаний (72%) отметили острую нехватку кадров на производственных участках. Это тема давняя, но активный сезон продаж видимо обострил данную ситуацию.

При этом опрошенные компании отметили рост квалификации менеджеров в дилерских салонах в отчетном году, а также повышение осведомленности конечного покупателя о продукции и опциях. Просветительская работа программ по энергосбережению, совместные усилия компаний-производителей и их партнеров по обучению своего персонала и сотрудников дилерских салонов дали явные результаты. Вывод очевиден, что за обучением и развитием персонала – продуктивное будущее.

Еще один интересный момент – остекление новостроя. Почти поло-

75%

опрошенных компаний отметили увеличение объемов рынка СПК в 2017 году в сравнении с показателями 2016 года;

55%

компаний обозначили, что в отчетном году расширили штат своей компании, в основном увеличивая число сотрудников в отделе продаж;

62%

компаний обозначили, что в отчетном году в их объемах продаж лидировала продукция стандарт-сегмента, и только у 26% опрошенных - продукция эконом-класса;

45%

компаний ожидают рост объемов рынка в 2018 году, в среднем на 10%;

50%

компаний считают, что энергоэффективность по-прежнему будет главным трендом среди потребителей в 2018 году.

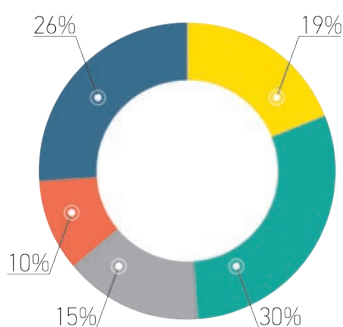


вина опрошенных компаний (45%) отметили, что доля остекления зданий нового строительства в отчетном году была невелика – до 20%. При этом другая часть респондентов (55%) обозначили этот показатель в другом диапазоне – от 20% до 40% от общего объема остекления в отчетном году. Из вышесказанного можно сделать вывод, что далеко не все крупные компании-производители СПК активно участвуют в остеклении первичного строительства, больше внимания уделяя развитию дилерской сети. В целом, сравнивая этот показатель с данными прошлого года, стоит отметить, что доля остекления зданий нового строительства в 2017 году постепенно увеличивается.

ПРОДУКЦИЯ

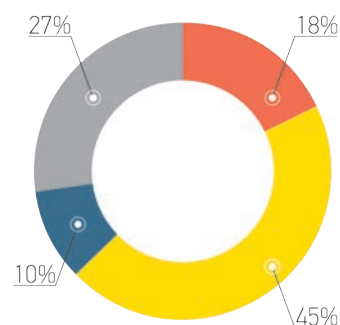
Подорожание продукции из-за роста цен на стекло и сырье ПВХ не отразилось существенным образом на выборе конечного потребителя. В отчетном году изделия стандарт-сегмента лидировали в продажах у большинства

Как Вы оцениваете объем рынка СПК в 2017 году относительно 2016 года?



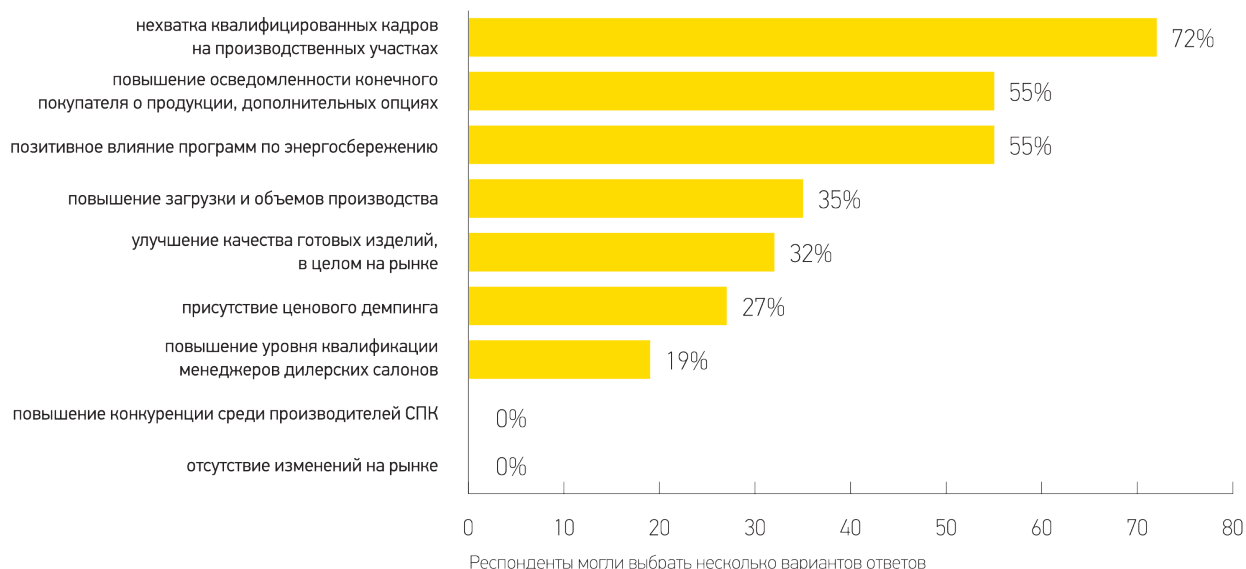
- 19% |** увеличился более чем на 20%
- 30% |** увеличился на 10-20%
- 26% |** увеличился до 10%
- 10% |** остался без изменений
- 15% |** снизился до 10%

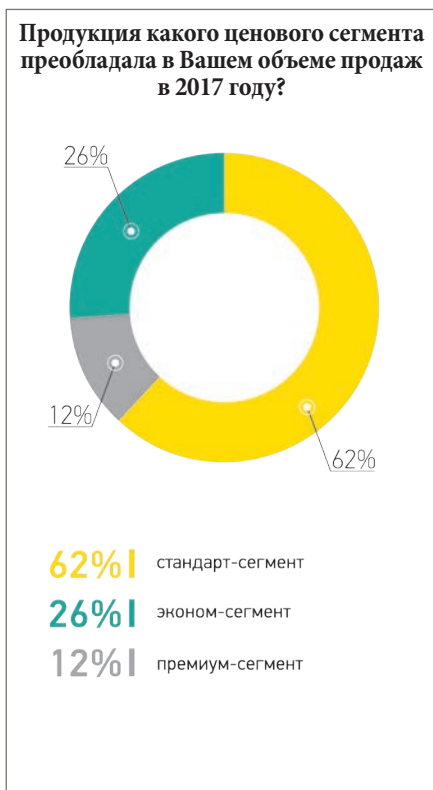
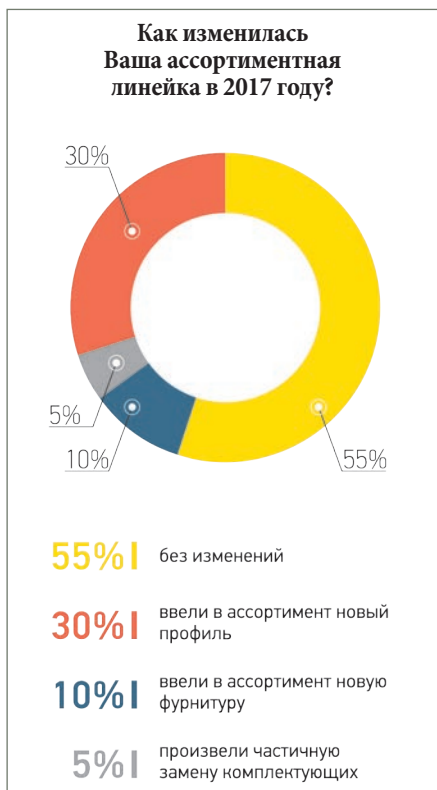
По Вашему мнению, какова была доля остекления нового строительства в 2017 году в разрезе общего объема рынка?



- 45% |** доля нового строительства составила до 20%
- 27% |** доля нового строительства составила 20%
- 18% |** доля нового строительства составила 30%
- 10% |** доля нового строительства составила 40%

Что из предложенных вариантов наиболее точно может охарактеризовать оконный рынок 2017 года?





опрошенных компаний. Эконом-класс востребован все меньше. А вот премиальная продукция медленно, но уверенно набирает обороты. Более функциональный продукт, отвечающий требованиям энергосбережения и безопасности, становится все популярнее.

Что касается ассортиментной линейки компаний в 2017 году, то согласно результатам данного анализа, а также предыдущих периодов, видно, что большинство респондентов уже давно определились с поставщиками и в большей части менять партнеров по поставкам не планируют.

Интересные данные получены по статистике продаж металлопластиковых дверей. Продажи входных и межкомнатных дверей ПВХ от общего объема реализованной продукции компаний в этом году превысили 15%. (Это отметили большинство участников опроса). Ранее по Украине доля таких дверей от общего числа продаж оконных кон-

струкций составляла 8-10%. Востребованность данного вида изделий можно связать с увеличением разницы в цене межкомнатных дверей из ПВХ по отношению к алюминиевым и шпонированным дверям - в пользу первых. Металлопластиковые входные и межкомнатные двери все чаще устанавливаются в жилых домах, офисных, складских помещениях и общественных учреждениях.

Каналы сбыта и продвижение

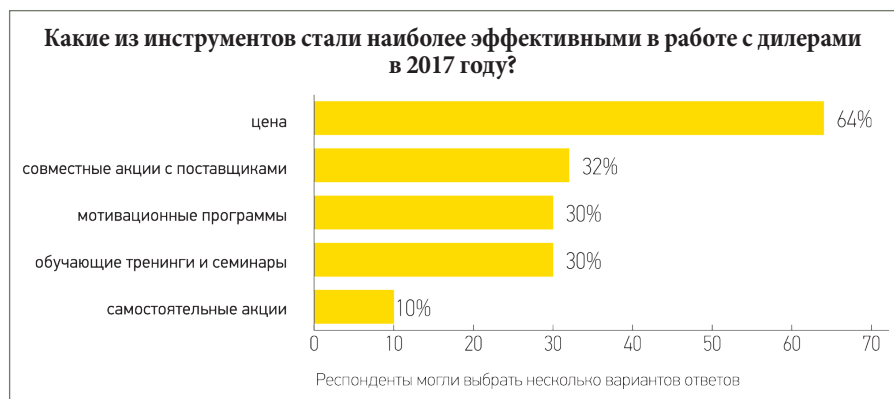
Как говорилось выше, для большей части производственных оконных компаний Украины дилерская сеть является основным каналом сбыта своей продукции. В 2017 году почти половина производственных компаний СПК продолжили «борьбу за своего дилера», укрепляя позиции на занятых территориях или увеличивая число дилеров в новых регионах. Треть компаний сохранили число своих торговых точек на уровне прошлого года. Только 10%

опрошенных указали на сокращение числа их торговых представителей.

Среди эффективных инструментов в работе с дилерами в отчетном году почти в равных долях были: мотивационные программы, обучающие семинары и тренинги, а также акции. Причем совместные акции с поставщиками в разрезе целого года были более результативными, чем самостоятельные, доказывая, что общие усилия, заданные в одном направлении, дают эффект синергии. Безусловно, ценовой фактор все так же был актуален в работе с партнерами.

Что касается продаж оконных конструкций через интернет, то в данном вопросе видна хоть и небольшая, но позитивная динамика. В большинстве случаев по-прежнему компании или не осуществляют продажи с помощью «всемирной паутины», или доля этих продаж невелика – до 5%. Но есть компании, которые видят потенциал и развивают данное направление, таких 10%.

Для продвижения своего продукта и бренда в интернете компании наиболее активно в отчетном году использовали контекстную рекламу в поисковых системах и продвижение в социальных сетях. Эти маркетинговые инструменты, при правильной настройке, дают достаточно быстрые результаты и наглядные показатели. Была активно использована баннерная реклама на порталах и сайтах партнеров. Кроме того, участие в форумах, присутствие на отрасле-



вых порталах также имело место. Стоит отметить, что с каждым годом компании все больше внимания уделяют продвижению своего продукта, бренда и акций с помощью этих инструментов интернет-маркетинга, используя примерно те же средства, но с большей интенсивностью.

Персонал

Развитие оконного рынка стимулирует развитие его участников. Чтобы быть сильнее своих конкурентов, нужно развивать как свой продукт, так и свою команду. Понимая, что кадры решают, если не все, то очень многое, большинство опрошенных компаний в 2017 году уделяли должное внимание кадровой политике, расширяя и развивая свой штат. Почти половина респондентов (45%) отметили, что увеличили число сотрудников отдела продаж в своей компании.

В целом, осознавая значимость персонала в достижении главных целей деятельности предприятия, большинство производителей СПК берегут свои кадры и развивают свой штат. Тем более, что проблема нехватки ответственных и высококвалифицированных специалистов в данной отрасли всегда актуальна.

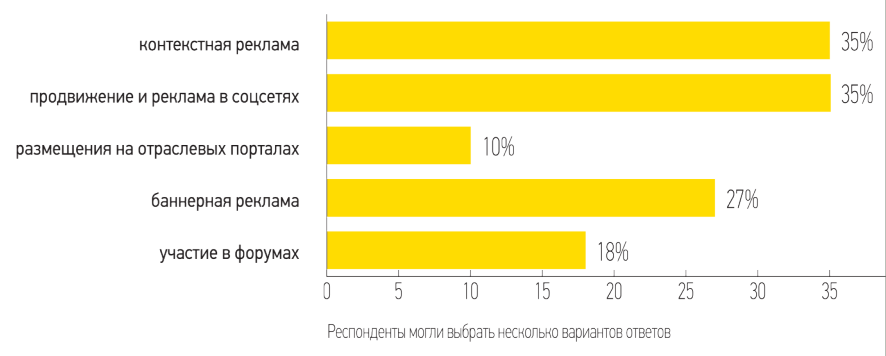
Ожидания

Большая часть опрошенных компаний (63%) в 2018 году ожидают увеличение объемов рынка по сравнению с показателями минувшего года, в основном – на 10%. Треть компаний предполагают, что объемы рынка останутся на уровне прошлого года, и только десятая часть опрошенных ожидают небольшой спад в объемах в 2018 году.

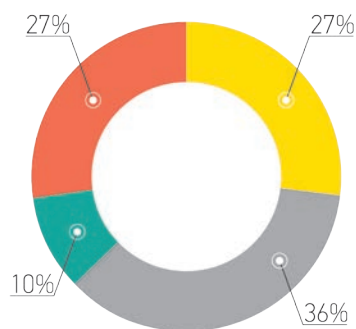
В целом настрой среди опрошенных компаний достаточно позитивный. Главные опасения руководителей оконных компаний связаны, прежде всего, с курсом национальной валюты и платежеспособностью населения, что вполне понятно. Среди благоприятных факторов развития отрасли компании выделили как внешние (развитие программ по энергосбережению), так и внутренние в компаниях, а именно: усовершенствование бизнес-процессов, модернизация производственных мощностей компаний и другие.

Относительно востребованности продукции в 2018 году компании ожидают, что изделия эконом-класса будут все менее популярными на рынке, а изделия стандарт-класса будут по-прежнему лидировать в продажах. При этом часть опрошенных компаний возлагают надежды на

Какие инструменты интернет-маркетинга Вы активно использовали в 2017 году?

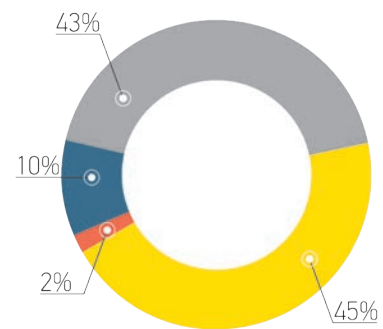


Как изменилась представленность Вашей компании в регионах в 2017 году?



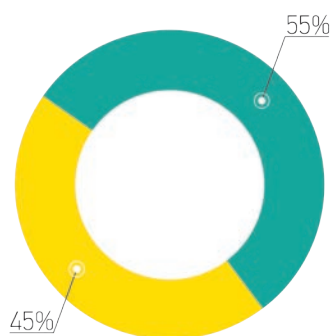
- 27% I** увеличили число дилеров в новых регионах
- 27% I** увеличили число дилеров на уже занятых территориях
- 10% I** сократили число дилеров в некоторых регионах
- 36% I** без изменений

Какую долю занимали продажи через интернет в Ваших объемах в 2017 году?



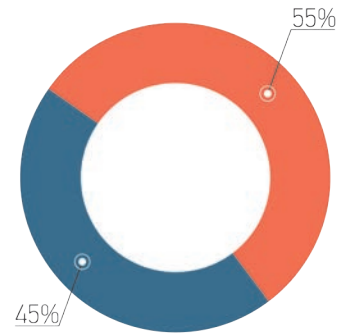
- 45% I** продажи через интернет составили менее 5%
- 2% I** продажи через интернет составили 5-10%
- 10% I** продажи через интернет составили 10-20%
- 43% I** не осуществляли продажи через интернет

Ваша кадровая политика в 2017 году?



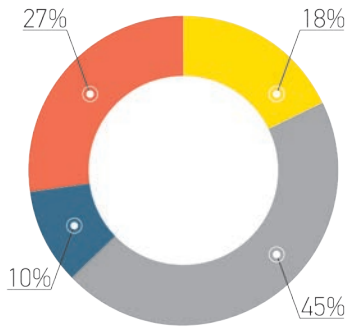
- 55% I** увеличение штата
- 45% I** без изменений
- 0% I** сокращение штата

Если были изменения, коснулись ли они отдела продаж?



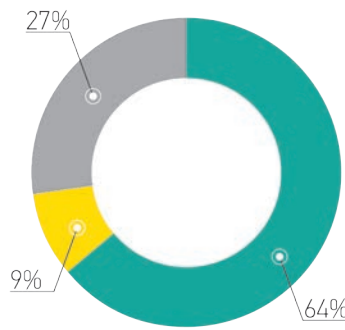
- 45% I** расширили отдел продаж
- 55% I** изменений в составе отдела продаж не было
- 0% I** сократили отдел продаж

Ваш прогноз по рыночной ситуации на 2018 год в сравнении с 2017 годом?



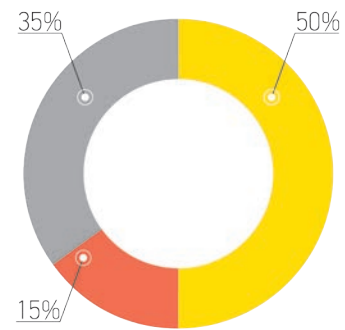
- 18% |** рост рынка более чем на 10%
- 45% |** рост рынка на 10%
- 27% |** без существенных изменений
- 10% |** сокращение рынка до 10%

Какой сегмент комплектующих, по Вашему мнению, будет наиболее востребованным в 2018 году?



- 9% |** эконом-сегмент
- 64% |** стандарт-сегмент
- 27% |** премиум-сегмент

Как Вы считаете, что станет главным трендом среди потребителей СПК в 2018 году?



- 50% |** энергоэффективность
- 35% |** цена
- 15% |** безопасность
- 0% |** дополнительные функции

премиальную продукцию, ожидая, что ее популярность возрастет в 2018 году. «Энергоэффективность» как главный тренд, по мнению опрошенных, будет и далее стимулировать развитие отрасли. Цена на изделия как решающий фактор, влияющий на выбор потребителя, уходит на второй план. Также компании ожидают, что более функциональные окна, к примеру, ос-

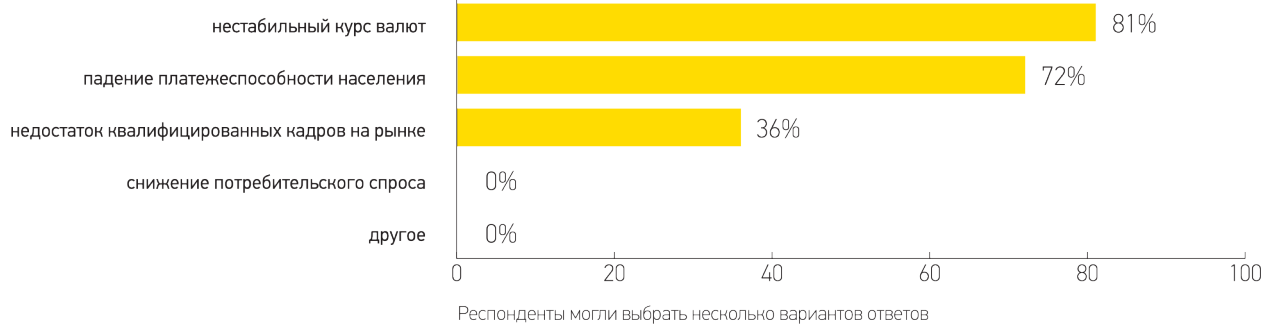
нащенные элементами базовой безопасности, повысятся в спросе.

Достаточно оптимистичные ожидания опрошенных компаний говорят о том, что рынок готов к новой ступени развития, где каждый из его участников приложит свои усилия для наращивания объемов и улучшения качества продукта. Главное – стабильность в стране.



ООО «АКСОР ИНДАСТРИ»
г. Днепро, пр. Труда, 32.
+38 (056) 794 07 66
email: info@axorindustry.com
www.axorindustry.com

Какие, по Вашему мнению, могут быть неблагоприятные факторы для развития отрасли в 2018 году?



Что, по Вашему мнению, может способствовать развитию оконной отрасли в 2018 году?

