

Window
Technologies

www.wt.com.ua

Оконные технологии

№ 66 (4) 2016

ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ

ACCADO Тепло та затишок Вашої оселі



В номері:

Сложный монтаж окон с участием альпинистов

Обзор рынка СПК в Украине

Цикл интервью участников оконного рынка

ACCADO®

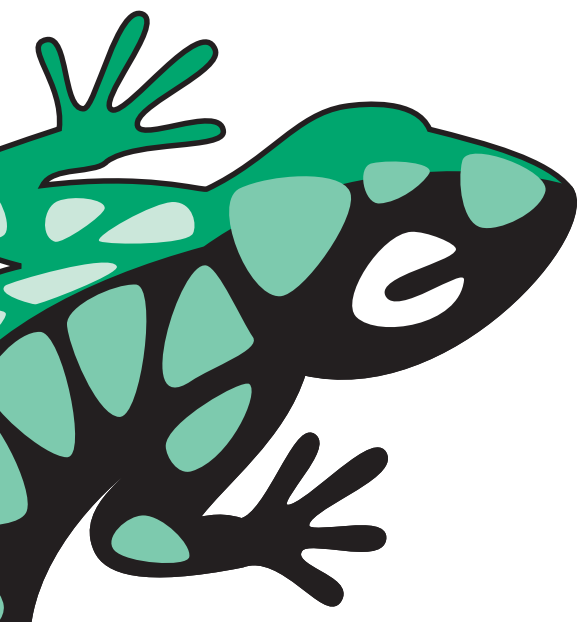
Оконная и дверная фурнитура



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

100 Jahre **SALAMANDER**
INDUSTRIE//PRODUKTE

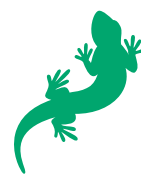
seit 1917



100 РОКІВ ТРАДИЦІЙ
100 РОКІВ ДОСВІДУ
100 РОКІВ УСПІХУ

SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

www.sip-windows.com





ОКОННЫЕ & ДВЕРНЫЕ СИСТЕМЫ



*Больше легкости
Больше комфорта*

Трапецевидные окна

Окна подарят необходимое количество
солнечного света и воздуха
в нестандартном помещении

Придадут эстетичность
фасаду вашей крыши

Простота в монтаже





**НЕ ОБОВ'ЯЗКОВО
СТАВАТИ НІМЦЕМ,
ЩОБ РОБИТИ
ЯКІСНИЙ ПРОДУКТ**



ПЕРШІ В УКРАЇНІ
УКРАЇНСЬКІ ВІКНА

WWW.VIKNALAND.UA

Інформаційна служба: 0 800 503 308

Український виробник комплектуючих
для світлопрозорих конструкцій

 **ASTEX**

**НАША ГОЛОВНА ЦІННІСТЬ –
ДОВІРА ПАРТНЕРІВ**

 **AFC**  **Riko**  **At**

www.astextrading.com



KLEIBERIT®

KLEBSTOFFE • ADHESIVES

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.



COMPETENCE PUR

ООО «Клейберит-Украина»
г. Киев, ул. О.Трутенко, 3Г, оф.471

Тел (044) 300-11-97
Факс (044) 300-11-87

E-mail: info.ukraine@kleiberit.com
www.kleiberit.com

№1 В УКРАИНЕ*

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**



**Профессиональное качество
по ДОСТУПНОЙ ЦЕНЕ!**

www.somafix.com.ua

*по данным опроса потребителей

ЯКІСТЬ ШВИДКІСТЬ ЗРУЧНІСТЬ
Лише переваги

Asmaco



ТОВ «ОПТИМА-С»
м. Київ, вул. Радищева, 12/16, оф. 7
Тел.: +38 (044) 500-17-31
Факс: +38 (044) 408-01-54
E-mail: office@optima-s.kiev.ua



ОПТИМА-С

www.optima-s.kiev.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

МАКРОFLEX®

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.

Нова ера в технології поліуретанової піни

Технологія очищеної поліуретанової піни:



Дрібнопориста структура



Молочно-білий колір



Висока стійкість до ультрафіолету


WHITETEQ
ТЕХНОЛОГІЯ ОЧИЩЕННЯ ПОЛІМЕРІВ

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



для трубки-аплікатори

Quality for professionals



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



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, СОБЫТИЯ

ОБЗОР ПРОФИЛЬНЫХ СИСТЕМ

18 GEALAN-KUBUS® – инновация в сфере профильных ПВХ систем

САНАЦИЯ

20 Цільовий ринок: Україна. Енергоефективна санация житлових будинків

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

24 WINDOM. Подарок к Новому году!

СТЕКЛО И ТЕХНОЛОГИИ

26 От Кельнского собора к кухонному фартуку

ТЕХНОЛОГИИ

30 Испытывая технологии. От идеи до воплощения

ФУРНИТУРА

32 Дверь скрытых достоинств

36 ASTEX: украинский успех и европейские перспективы

38 Новые решения, воплощенные в движении

40 Расширение продуктовой линейки как закономерный процесс развития компании

42 Роликовая петля KT-R от Dr.Hahn для дверей из ПВХ

44 Новинка от компании Dr.Hahn. Роликовая петля KT-RN для дверей из ПВХ

ЛАМИНАЦИЯ

46 Сила єдності

МАСТЕР-КЛАСС

50 Сложный монтаж алюминиевой фасадной системы с участием промышленных альпинистов

KUBUS

acrylcolor

IKD®

STV®

СИСТЕМНАЯ ИННОВАЦИЯ

GEALAN-KUBUS®

- + Узкая видимая часть профиля
- + Без штапика
- + Штульп - 100 мм
- + Угловатый наружный контур



www.gealan.de

 **GEALAN**

Системы ПВХ-профилей для окон и дверей

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 (АВРОФ)
..... 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 Довголят
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. Новозабарская 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

ПОДДЕРЖКА ЖУРНАЛА

ВІКНА ДВЕРІ®
КВІН СВІГ
ДЕРЕВО — ПВХ — АЛЮМІНІЙ

ПРОИЗВОДИТЕЛЬ

56 Создавайте Европу в Украине!

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ

60 Оксана Булгакова: «О стратегии развития
энергомодернизации в Украине»

МОНТАЖ

62 Soma Fix – в преддверии зимнего сезона

64 Теплый монтаж® от Soudal – ваше уникальное
конкурентное преимущество

РЫНОК

67 Индекс настроения дилеров оконных компаний
за 3-й квартал 2016 года

МОНТАЖ

68 Роман Андреев: «От цивилизованной культуры
монтажа в конечном счете выигрывает
потребитель»

70 CERESIT WHITETEQ: якість для професіоналів

ОБМЕН ОПЫТОМ

74 От Марктхайденфельда до Мелле или
Знакомство с оконными инновациями Германии
вместе с SOLWIN

ИНТЕРВЬЮ

82 Кратко о стратегических направлениях и
инновациях VEKA AG в 2017 году

84 WAREMA: мастерство солнцезащиты

АНАЛИЗ РЫНКА

86 Обзор рынка СПК в Украине. 3 квартал 2016
года

ЭНЕРГОМОДЕРНИЗАЦИЯ

91 Энергетическая модернизация зданий в
Германии. Часть 1

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

НА ОБЛОЖКЕ:

50 ЛЕТ

SOUDAL

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

АО «СОЛДИ и Ко»

г. Киев, ул. Сырецкая, 28/2
тел.: (044) 591-53-02, 591-53-05
тел./факс: (044) 463-82-30

ДФ «Солди-Днепр»

г. Днепропетровск, ул. Свердлова, 77
магазин: ул. Рабочая, 8
тел.: (0562) 34-97-79, 34-98-89, 371-02-68
магазин: ул. К. Либкнехта, 20/14
тел.: (056) 372-70-22, 371-70-02

ЗФ «Солди-Запорожье»

г. Запорожье, бул. Центральный, 23
тел./факс: (061) 220-99-64, 220-42-64

ХФ «Солди-Херсон»

г. Херсон, пл. Свободы, 8
тел.: (0552) 42-02-83, 42-15-43, 32-08-63

ООО «Солди-Донбасс»

г. Донецк, ул. Куйбышева, 172
тел.: (062) 385-21-55, 387-61-00

СФ «Солди-Крым»

г. Симферополь, ул. Батурина, 44/50
тел./факс: (0652) 54-90-49, 54-90-50

ХФ «Солди-Харьков»

г. Харьков, ул. Котлова, 19
тел.: (057) 777-00-66, 777-06-00

ОФ «Солди-Юг»

г. Одесса, ул. Комитетская, 24-Б
тел.: (048) 734-15-44, 734-15-45, 728-65-46

ЛФ «Солди-Львов»

г. Львов, ул. Смаль-Стоцкого, 15
тел./факс: (032) 298-85-07

ЖФ «Солди-Житомир»

г. Житомир, ул. Щорса, 63
тел.: (067) 240-34-80
тел./факс: (0412) 42-13-16

ООО «Метиз-Универсал»

г. Кривой Рог, ул. Кремлиевская, 9
тел.: (056) 462-09-24, 462-09-25
г. Никополь, ул. Электрометаллургов, 48
тел.: (05662) 3-01-11

ООО «Палитра»

г. Полтава, ул. Пушкина, 46
тел.: (0532) 50-94-34, 66-47-97

ООО «Олеся»

г. Новая Каховка, ул. Заводская, 16
тел.: (05549) 707-44

ООО «Евродекор»

г. Николаев, ул. Наваринская, 26
тел.: (0512) 47-47-89, 47-84-55

ООО «ЗИТЕМ»

г. Ивано-Франковск
ул. Железнодорожная, 35
тел.: (0342) 53-74-40, 55-18-99

ТОВ «Мегаметиз»

г. Луцк, ул. Ершова, 11
тел.: (0332) 28-65-64, 28-75-74

Новая ЗИМНЯЯ формула

20 ЛЕТ
В УКРАИНЕ!



Для монтажных работ до **-25°C**



УВАЖАЕМЫЕ ПАРТНЕРЫ, ЧИТАТЕЛИ, ДРУЗЬЯ!

Осенний строительный сезон завершился, и календарный год близится к концу. Начало зимы, как правило, это период подведения итогов, разработки стратегических и маркетинговых планов и построения бизнес концепции на будущий 2017 год. В этом номере мы постарались подытожить результаты работы оконного рынка уходящего года, и разобраться, что нас ждет дальше.

Когда речь идет об итогах и результатах, тут как правило достаточно сложно обойтись без интервью. Мы побывали на крупнейших европейских заводах Германии, каждый из которых является лидером в своей нише. Взяли интервью у топ-менеджеров и поговорили о перспективах развития оконного рынка Германии, и как следствие его влияния на украинский оконный рынок. Непростые инженерные решения, варианты солнцезащиты, интеграция всех элементов оконных конструкций в систему «умный дом», энергосбережение, высокий уровень сервиса и многие другие вопросы были затронуты в рамках нашего общения.

В этом номере мы представили более 7-ми интервью!

Также мы открываем новую рубрику «Мастер-класс», в которой опытные оконщики будут делиться своими практическими наработками и техническими нюансами в сложных и нестандартных ситуациях. Речь пойдет о сложных монтажах и инсталляциях, тонких производственных моментах, работе с чужими рекламациями, и о многом другом. Таким образом мы хотим сделать в рамках журнала информационную площадку для обмена опытом между оконщиками, с сугубо техническим уклоном и абсолютно реальными жизненными историями. Получилось, как нам кажется, очень интересно и компетентно.

Тема энергосбережения все больше занимает место в нашем редакционном портфеле. На этот раз мы представим комплексное интервью об особенностях работы, пока что единственной работоспособной, программы кредитования энергоэффективных мероприятий на оконном рынке Украины IQ energy. А также публикуем первую часть материала «Энергетическая модернизация зданий в Германии», которая проходит под кураторством немецкого энергетического агентства Dena в рамках общегосударственной программы энергомодернизации в Германии. В статье описывается, как правильно проводить комплексную энергомодернизацию с всеми нюансами. Забегая наперед, хотелось сказать, что такая программа начала действовать и в Украине. Были отобраны 20 типовых домов и сейчас ведется анализ и создается проектная документация. Уже в следующем номере «Оконных технологий» мы подробно о ней расскажем.

В этом номере мы продолжим цикл статей, которые имеют маркетинговую составляющую и связаны с анализом оконного рынка. Речь идет об «Обзоре рынка СПК Украины». Работа над такими статьями очень трудоемкая и ответственная, за которой стоит большой коллектив. Зато после прочтения мы имеем очень четкое представление о том, какая динамика оконного рынка в определенный период времени. Мы очень признательны нашим партнерам за эти цифры и инфографику.

Редакция журнала «Оконные технологии» от всей души поздравляет своих читателей, клиентов и партнеров с наступающим Новым годом и Рождеством Христовым!

Пусть 2017 год станет годом новых творческих замыслов, профессиональных достижений, финансовой стабильности. От всей души желаем крепкого здоровья, мира, любви и прекрасного новогоднего настроения!

С уважением,
главный редактор
Сергей Кожевников

ACCADO

Оконная и дверная фурнитура

NEWS

ASTEX — качество, подтвержденное Европой



На протяжении всего процесса разработки и производства своей продукции, в компании ASTEX основное внимание уделяется вопросу качества. Каждая составляющая часть процесса производства сопровождается постоянным тщательным контролем со стороны внутреннего ОТК компании. Обратная связь со всеми покупателями дает возможность компании гордиться качеством продукции и сервисом, которые предоставляет ASTEX.

В 2016 году, компанией принято решение подтвердить качество своей продукции на европейском и мировом уровне. С этой целью самые популярные образцы линейки AFC – оконные ручки были предоставлены в Институт оконных технологий ift Rosenheim (Германия), для прохождения сертификации и подтверждения соответствия заявленных параметров международным нормам.

Программа сертификации ift Rosenheim является основой для испытаний всей оконной фурнитуры и комплектующих и дает возможность гарантировать клиентам качество сертифицированной продукции и соответствие ее европейским нормам CE.

Для проведения исследований в Институте оконных технологий ift Rosenheim, компанией ASTEX были предоставлены оконные ручки:

- Kronos WH 001
- Antey WH 003
- Argentina WHL 012

Были проведены тестирования ряда важнейших показателей, в частности, испытания на поворотно-откидную функцию, огнеупорность, устойчивость к коррозии, устойчивость покраски к ультрафиолетовому излучению. По всем показателям продукция TM AFC успешно прошла испытания, и компания ASTEX получила сертификат Института оконных технологий ift Rosenheim, который подтверждает соответствие параметров европейским стандартам и нормам.

ТМ «ВикноПлюс» наладила и запустила в работу новое оборудование вторичной герметизации стеклопакетов австрийской компании Lisec



Такое оборудование осуществляет идеально ровную внешнюю обработку СП, что дает возможность сделать более герметичную посадку стеклопакета в профильную систему и предотвращает промерзание всего окна в целом. Это робот, который позволяет герметизировать стеклопакет максимальных размеров в горизонтальном положении, что предотвращает возникновение «эффекта линзы» в больших стеклопакетах и в максимально короткий срок.

Приобретенное ТМ «ВикноПлюс» оборудование автоматической герметизации стеклопакетов предназначено

для осуществления вторичной герметизации собранных стеклопакетов путем получения высококачественного двухкомпонентного герметика (полисульфида, полиуретана или силикона), с его последующим нанесением на стеклопакет в автоматическом режиме. Цикл на герметизацию стандартного стеклопакета составляет 18 секунд. Имеющиеся типоразмеры роботов герметизации позволяют проводить данную операцию для стеклопакетов различных размеров – до 2500х2000 мм.

Полностью сбалансированная система подвески обеспечивает скорость обработки изделий, что позволяет выпускать около 600 стеклопакетов в смену.

Высокое качество стеклопакета – это, конечно, не только красивый и эстетичный вид окна в целом, но, прежде всего, это долговечность его службы без видимых изменений физических свойств.

Одним из основных критериев качества стеклопакета является качество его герметизации. От качества выполнения операций первичной и вторичной герметизации зависит долговечность работы стеклопакета и всего окна в целом, а также сроки гарантии на него. Эти гарантии абсолютно оправданы и подтверждены опытом десятилетий эксплуатации в реальных условиях различных климатических зон.

Компанія «Барви ШВИДКОсті» запрошує на виставку



З 24 по 26 січня 2017 року ТОВ «Барви ШВИДКОсті» прийме участь у виставці «ПРИМУС: Вікна. Двері. Профілі. Фасади», що пройде в КиївЕкспоПлазі (м. Київ, вул. Салютна 2-Б).

Запрошуємо вас відвідати презентацію машини для ламінації профілів від компанії WPR на нашому стенді в павільйоні №1. Ви зможете поспілкуватись з нашими спеціалістами та італійськими партнерами.

Також в рамках виставки відбудеться семінар, на якому виступить президент компанії WPR-TAKA Ремо Балдассін спільно з іншими спеціалістами.

ТМ WINDOM відкрила второй брендовый салон компании



Официальное открытие состоялось 7 декабря 2016 года по адресу пр. Голосеевский, 114. Мероприятие состоялось в рамках выполнения основной стратегии предприятия – развитие розничной сети и популяризации бренда WINDOM на рынке Киевского региона.

НОВА **УКРАЇНСЬКА** ПРОФІЛЬНА СИСТЕМА



Наряду со стандартными окнами и балконными блоками представлено множество нестандартных, интересных и новомодных оконных конструкций, различных конфигураций, выполненных из линейки трех профильных систем – WINDOM Eco, WINDOM, WINDOM DeLuxe. Все виды раздвижных систем, представленные у нас на выставке, помогут разобраться в принципах открывания сложных дверных конструкций. Самое теплое окно bluEvolution с монтажной глубиной 92 мм и 6 камерами профиля, является новинкой на оконном рынке Украины. Детально читайте в номере.

AXOR INDUSTRY открывает свои двери



В сентябре текущего года компания AXOR INDUSTRY объявила о старте нового проекта «День открытых дверей», в рамках которого уже успешно прошло две встречи: 24 сентября и 29 октября 2016 года.

Проект дает возможность заглянуть за кулисы сложного производственного процесса и своими глазами увидеть работу одного из крупнейших предприятий в оконной отрасли в Украине.

Участником «Дня открытых дверей» от AXOR INDUSTRY может стать любой желающий и интересующийся развитием оконной отрасли. Для этого необходимо заполнить регистрационную форму на сайте компании.

В программу мероприятия входят экскурсия по заводу, во время которой каждый участник сможет лично ознакомиться с полным циклом производства оконно-дверной фурнитуры, а также семинар от специалистов компании, в ходе которого все желающие могут задать интересующие вопросы о фурнитуре AXOR.

Новая встреча проекта «День открытых дверей» AXOR INDUSTRY запланирована на январь 2017 года.

Заявку на участие можно оставить уже сейчас на сайте компании (<http://axorindustry.com/rus/personal/>).

Viknar'off Best 2016



Несмотря на все трудности и невзгоды уходящего года компания Viknar'off продолжает уверенно двигаться вперед, развиваться, расширяться и строить планы на будущее. Но, конечно, чтобы планировать следующий год нужно подытожить и сделать выводы из прошлого. И поэтому, как

своеобразный рубеж 2016 традиционно состоялась главное событие для дилеров и партнеров компании – Viknar'off Best 2016.

50 лучших дилеров компании за свою добросовестную работу и преданность своему делу получили заслуженные награды в различных престижных номинациях.

Главной же интригой, сюрпризом и эйфорией праздника был розыгрыш автомобиля. И не просто автомобиля, а офиса на колесах, который станет удачным бизнес-проектом для своих новых владельцев и принесет им прибыль и развитие, ведь он оснащен всем необходимым для успешной продажи конструкций нашего производ-

ства. Победителем акции «Купи окно — выиграй авто» с счастливой руки певицы Ольги Поляковой, которая проводила розыгрыш, стал дилер компании Viknar'off в г. Залещики Тернопольской области.

Компания Viknar'off искренне благодарна каждому, кто работает с нами, каждому, кто доверяет нам, каждому, кто связывает с нами свое будущее. Надеемся, что следующий год принесет нам только позитив. Нашим партнерам желаем развития! Нашим дилерам желаем прибыли! Спасибо, что вы с нами!

Геннадій Зубко презентував на Уряді законопроект «Про фонд енергоефективності»



Уряд схвалив законопроект «Про фонд енергоефективності». Це інструмент, який дає українським громадянам фінансову підтримку і технічні рішення для зменшення комунальних витрат, – наголосив Віце-прем'єр-міністр – Міністр регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ Геннадій Зубко.

За його словами, з 18,6 млрд м³ газу, що постачається для потреб ЖКГ, 2,4 млрд м³ втрачаються у системі теплопостачання, 9 млрд м³ – у будинках, і лише 7,2 млрд м³ витрачаються за призначенням. Тобто 11,4 млрд м³ газу, оплаченого людьми, втрачається.

Він зауважив, що створення фонду енергоефективності в Україні — перевірений країнами ЄС шлях модернізації будівель і скорочення енергоспоживання. «Фонд енергоефективності в Україні – це професійно й прозоро, оскільки більшість у наглядовій раді складатимуть незалежні експерти і представники фінансових донорів. Його фінансування – це 400 млн гривень, закладених у проекті бюджету-2017, а також 100 млн євро грантів і технічної допомоги. Фонд – це просто для людини. Адже для отримання коштів споживач має подати пакет документів і здійснити прості кроки для реалізації проекту. Запуск фонду – це ефективно, оскільки удвічі зменшить витрати енергії та збільшить ринкову вартість житла на 20-30%», – наголосив Геннадій Зубко.

Він підкреслив, що співпраця громадян із фондом енергоефективності – це доступно для людей. «Аби банки швидко видавали кредит, а фонд енергоефективності – компенсував частину з них, пропонуються три пакети: «Легкий», «Комплексний» і «Приватний». Вони відрізняються оціночною вартістю робіт, терміном виконання та зменшенням у результаті модернізації платежів за комунальні послуги. Споживач сам обиратиме потрібний пакет, аби отримати від фонду енергоефективності грант на 20-50% загальної вартості проекту», – зазначив Геннадій Зубко.

На його переконання, запуск фонду стимулюватиме зростання економіки. «Прогнозуємо скорочення споживання газу на 10 млрд м³, забезпечення річної ємності ринку енергоефективності у 60 млрд грн, додаткові фінансові надходження до бюджетів у 10 млрд та створення 75 тисяч нових робочих місць», – наголосив Геннадій Зубко.

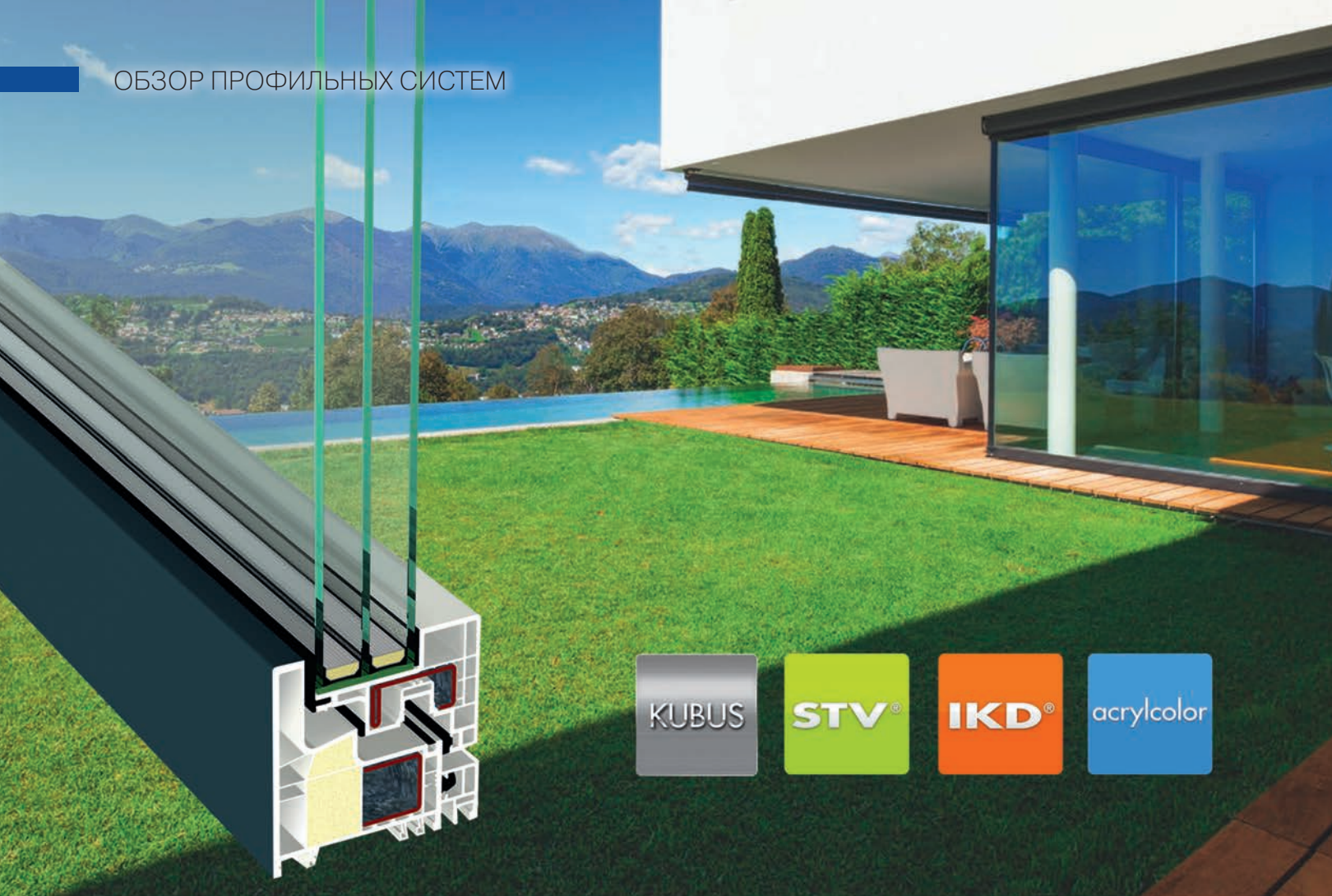
Він підкреслив, що Верховна Рада має ухвалити цей закон до кінця 2016 року, аби програми фонду запрацювали з квітня 2017.



Ми робимо світ сучасним 160 років комфорту

Розуміння комфорту змінюється разом з тим, як змінюємося ми та світ навколо. Речі та предмети, які ще вчора, на наш погляд були комфортними, поступаються місцем новим, сучаснішим та функціональнішим. Продукти Winkhaus здатні відтворити природну циркуляцію повітря в кімнаті, зробити користування вікном зручним та приємним.

Ось уже протягом 160-ти років продукти Winkhaus змінюють світ, роблять його сучасним, дають клієнтам якісно нове уявлення про безпеку, комфорт та естетику віконних і дверних конструкцій.



GEALAN-KUBUS® – ИННОВАЦИЯ В СФЕРЕ ПРОФИЛЬНЫХ ПВХ СИСТЕМ

Разработка профильной системы GEALAN-KUBUS® означает, что начался этап разработки совершенно новой профильной системы со следующими требованиями: больше стекла, больше света, меньшие рамы, четкий дизайн, хорошая теплоизоляция, новаторские решения для постройки производства больших и цветных элементов остекления. Цельностеклянная система GEALAN-KUBUS® представляет собой абсолютную системную инновацию в сфере профильных ПВХ систем, которая определяет новый язык дизайна для пластиковых окон в архитектуре. Больше света и прозрачности через большие стеклянные поверхности открывают новую свободу действий.

Новое направление дизайна окон ПВХ в архитектуре

Когда речь идёт о металлопластиковых оконно-дверных конструкциях с большим количеством стекла и меньшей рамой – то есть о большем потоке света – традиционные пластиковые окна часто не соответствуют установленным требованиям. Система GEALAN-KUBUS® открывает абсолютно новые направления дизайна в архитектуре для окон из ПВХ. Больше света и открытого пространства благодаря стеклянным поверхностям большего размера открывают новую

свободу действий. Благодаря полностью скрытой створке, стирается грань между внутренней стороной интерьера помещения и видом из окна. Создается общее гармоничное впечатление целостности и четкости форм за счет единой плоскости между рамой и створкой. Система GEALAN-KUBUS® открывает новые перспективы как для производителей окон и дверей, так и для современных архитекторов.

Четкий язык форм

Уникальной особенностью системы стало техническое решение штапика с

общей шириной видимой части всего 100 мм. Тем самым штапик и боковые элементы рамы имеют равную ширину и выглядят симметрично. Вместе со впущенным внутренним видом образуется почти квадратная поверхность конструкций рамы. Не нарушается общее гармоничное впечатление целостности за счет дополнительных граней профиля створки окна присущих традиционным оконным системам.

Профиль также убедителен благодаря своим внутренним значениям. При проектировании геометрии профиля особое внимание уделялось об-

текаемым контурам рамного каркаса, принято решение отказаться от уплотнения опоры рамы и интегрировать центральный уплотнительный купол. Кроме того, решение в виде системы со штульпом благодаря профилю моно-штульпа и наружной крышке штульпа имеет видимую ширину 100 мм. Эта новаторская концепция крепления позволяет достичь статическое значение штульпа $I_x > 13,0 \text{ см}^4$.

Варианты откосов

Современная и модная оконная система GEALAN-KUBUS® открывает для архитекторов максимальные возможности дизайна и, следовательно, новые перспективы. Не важно, на 100% видимая, наполовину скрытая, или почти невидимая рама – создаются внушительные пропорции.

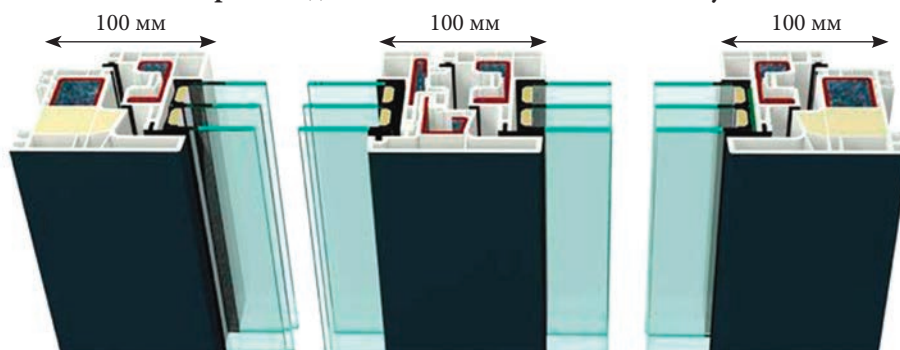
Невероятно легкая в уходе конструкция рамы

Система GEALAN-KUBUS® очень функциональная и легкая в уходе. Особое внимание в геометрии профиля уделялось плавным контурам оконной рамы, в котором нет уплотнителей, а специально выгнутая внутренняя часть рамы заменяет внутренний уплотнитель.

Преимущества GEALAN-KUBUS®:

- Скрытая створка снаружи.
- GEALAN-KUBUS® имеет бесшовный дизайн створки без штапика. Поверхность стекла с внутренней стороны целно сливается с рамой створки без каких-либо обычно применяемых уплотнительных кромок.
- 100 мм монтажная и видимая ширина комбинации рама-створка, а также и штульпа.
- Единая плоскость между рамой и створкой.
- Четкие контуры.
- Прямоугольная оптика внутри и снаружи.
- За счет дополнительного профиля с защелкиванием открываются новые возможности дизайна с ровной поверхностью и без штапика.

Ширина видимой части 100 мм в области штульпа



Варианты откосов



на 100% видимая рама

наполовину скрытая рама

почти невидимая рама

- GEALAN-KUBUS® приспособлен к стеклопакетам толщиной 48 мм. Таким способом могут монтироваться не только эффективные стекла из 3 функциональных частей, но и использоваться сочетания с ламинированным защитным стеклом.

- Уникальная поверхность благодаря технологии ACRYLCOLOR. С наружной стороны GEALAN-KUBUS® всегда изготавливается по высококачественной и проверенной временем технологии покрытия ACRYLCOLOR.

- Инновационная технология сухой статической вклейки GEALAN-STV® обеспечивает максимальную стабильность. Профиль створки всегда изготавливается с STV®, таким образом стабильность стекла переносится на раму створки и обеспечивает совместную работу системы с армированием створки, чтобы были получены наилучшие статические свойства, позволяющие производить оконно-дверные конструкции очень больших размеров.

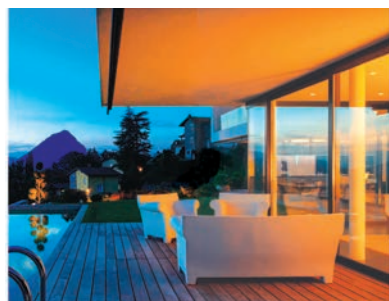
- Превосходные показатели теплоизоляции достигнуты благодаря запененным камерам профиля по

технологии GEALAN-IKD®. В системе обеспечиваются наилучшие теплоизоляционные свойства и пригодность для пассивного дома согласно директиве WA-15/2 IFT, поэтому профили GEALAN-KUBUS® всегда изготавливаются с применением технологии IKD®.

GEALAN-KUBUS® совместима с системой S 9000 и подходит для комбинирования при установке окон и балконных блоков. С GEALAN-KUBUS® можно развивать новые сегменты продукта, находящиеся выше традиционного рынка ПВХ-окон, которые до сих пор не были доступны для материалов пластиковых рам.



Подразделение концерна **GEALAN** для стран Прибалтики, Беларуси и Украины:
Литовско-германское ЗАО **GEALAN BALTIC**
Гуопстос, Тракайский р-н, LT-21148,
Литовская Республика
Тел.: (+370 5 2) 777 222 Факс: (+370 5 2) 779 649
www.gealan.ua





Цільовий ринок: Україна

ЕНЕРГОЕФЕКТИВНА САНАЦІЯ ЖИТЛОВИХ БУДИНКІВ

Україна переживає дуже динамічну фазу економічних реформ. Підвищення енергоефективності в усіх сферах є центральною темою майбутнього. Порівняно з іншими європейськими країнами Україна належить до держав з одним з найвищих обсягів споживання електроенергії – показник перевищує середній у Європейському союзі в три-чотири рази.

В центрі уваги – житловий будинок

35 - 40 відсотків від загального обсягу споживання енергії в країні припадає на будівельні споруди. Таким чином, найбільший потенціал заощадження енергії криється саме в цій сфері. З майже 10 мільйонів житлових будинків у країні кожен третій потребує негайної санації. Заходи з сучасної модернізації будинків (каркасу та техніки) й теплозабезпечення приведуть до економічного розумного збереження 70 відсотків енергії. Навіть в результаті консервативних підрахунків один відсоток енергії, заощадженої в житловому будинку, означає в результаті приблизно 150 млн. м³ газу на рік.

Різноманітні позитивні ефекти

Поруч зі зменшенням залежності від імпорту енергії підвищення енергоефективності житлового фонду та його теплозабезпечення позитивно впливає і на численні інші сфери:

- підвищення якості життя;
- підсилення місцевих економічних структур і ринку праці;
- розвиток ринку збуту й інвестицій;
- зменшення фінансового навантаження на національний та комунальні бюджети завдяки поступовому зменшенню обсягу субсидій та збільшенню податкових надходжень.



У ФАЙНОГО ЖИТТЯ
СВІЙ ПРОФІЛЬ

НОУ-ХАУ НІМЕЧЧИНИ НА КОРИСТЬ МАЙБУТНЬОГО УКРАЇНИ

Завдання

Незважаючи на численні позитивні ефекти та багатообіцяючі пілотні проекти ще й досі не вдалося розробити реалістичну перспективу санації усього житлового фонду. Передусім наявні структурні перепони стосовно слабо розвинених інструментів фінансування та відсутності нормативних основ. В 1990-х роках відбулася майже безкоштовна передача житлового майна у власність мешканцям без з'ясування відповідальності та створення ефективних структур управління нерухомістю. Крім того, проведення енергетичної санації для багатьох власників квартир принаймні з фінансової точки зору було невигідно. Основна причина полягала в тому, що приватним господарствам в минулому надавалися масивні субсидії на тарифи. Вже було прийнято рішення і частково проведена адаптація тарифів. Це може стати значним тягарем для широких верств населення і призвести до виникнення соціальної напруги. Тому необхідно швидко не тільки встановити нормативні рамки на національному рівні, але й провести широкомасштабної заходи санації на практиці.

Завдяки своїм ноу-хау Німецьке енергетичне агентство (dena) може зробити важливий внесок в цю сферу, й, таким чином, підтримати реформи, які були розпочаті в Україні.

Ініціація широкомасштабної програми санації

Діяльність Німецької енергетичної агенції спрямована на ініціалізацію широкомасштабної програми санації приватного житлового сектору та розробку працюючого ефективного житлового ринку. При чому dena активно співпрацює з федеральним урядом Німеччини, а також з державними та недержавними гравцями на ринку України.

У першу чергу разом з німецькими й українськими експертами розроблятимуться основні складові програми підтримки та так звана «дорожня карта» з конкретними рекомендаціями та наближеними до практики рішеннями. Головною метою є успішна імплементація національної програми підтримки санації житлового фонду і теплових мереж. У роботі буде використовуватися досвід з санації будинків, який був набутий у Німеччині та східноєвропейських країнах.

Наступним кроком необхідно буде ідентифікувати типові випадки необхідної санації й реалізовувати розроблені інструменти на показових проектах в якості прикладів під керівництвом німецьких фахівців. Практична реалізація показового проекту надає можливість постійно пристосовувати концепцію санації та фінансування до реальних перспектив реалізації проекту. В центрі проекту стоїть залучення регіональних та місцевих зацікавлених осіб та

організацій до щільної співпраці. В середньостроковій перспективі ці досвід та інструменти мають перейти до широкомасштабної програми санації житлового фонду по всій Україні.

Ініціатива енергоефективна Україна

Ініціативу «Енергоефективність в Україні» було засновано з метою підтримки реформ житлового фонду та теплозабезпечення. З 2015 р. dena є активним членом цієї ініціативи. Вона об'єднує знання та досвід важливих гравців, які працюють у цій сфері. Разом зі Східним комітетом німецької економіки, Німецько-українською промислово-торгівельною палатою, Ініціативою «Житлове господарство у Східній Європі» (IWO), центр компетенції (Kompetenzzentrum Großsiedlungen e.V.) і ТОВ Берлін Економікс (Berlin Economics GmbH) dena працює над метою широкомасштабного та сталого підвищення енергоефективності в Україні.

Всі партнери ініціативи мають багаторічний досвід співпраці зі східною Європою в сфері економічної співпраці, комунальної інфраструктури, енергоефективності, житлового господарства і будівництва. Тому вона є ідеальною зв'язуючою ланкою у комунікації між урядовим рівнем, локальними гравцями й економікою в Україні та Німеччині.



У разі зацікавленості просимо звертатися до:

Deutsche Energie-Agentur GmbH (dena)

Bastian Stenzel

Energy Efficient Buildings

Chausseestraße 128 a

10115 Berlin

Тел.: +49 (0)30 72 61 65-786

Факс: +49 (0)30 72 61 65-699

Ел. пошта: stenzel@dena.de

Інтернет: www.dena.de



SALAMANDER
WINDOW & DOOR SYSTEMS

**ІННОВАЦІЙНА
СИСТЕМА,**

**СТВОРЕНА НАЇВЩИМ
ІНТЕЛЕКТОМ**



bE System bluEvolution

© EIN SYSTEM DER SALAMANDER INDUSTRIE///PRODUKTE

www.sip-windows.com



WINDOM ПОДАРОК К НОВОМУ ГОДУ!

На Новый год просто необходимо дарить подарки! Своим близким, друзьям, коллегам по работе. И компания WINDOM в этом смысле не исключение. Но мы решили подарить необычный подарок: подарок самим себе!



Просторный и комфортный офис с большой уличной парковкой ждет своих гостей с 9 до 19 часов в будние дни, чтобы предложить товары на любой вкус и кошелек. Наряду со стандартными окнами и балконными блоками представлено множество нестандартных, интересных и новомодных оконных конструкций, различных конфигураций, выполненных из линейки трех профильных систем – WINDOM Eco, WINDOM,





WINDOM DeLuxe. Все виды раздвижных систем, представленные у нас на выставке, помогут разобраться в принципах открывания сложных дверных конструкций. Самое теплое окно bluEvolution с монтажной глубиной 92 мм и 6 камерами профиля, является новинкой на оконном рынке Украины. Также в салоне можно ознакомиться со всеми видами пластиковых подоконников, предлагаемых современным рынком. Различные виды декорирования стеклопакетов и профилей, в том числе очень симпатичное витражное окно.

Но самым интересным и уникальным образцом является балкон с выносом по подоконнику в сборе! На образце можно наглядно увидеть, как происходит процесс изготовления «балкона под ключ», из каких материалов, как утепляется и обшивается балкон, а также какая внутренняя отделка мо-

жет иметь место. Всю покупку можно сразу предварительно просчитать и узнать все нюансы по различным этапам работ. От нас вы уедете с готовым решением по обустройству своего балкона. Такого не встретишь ни у кого из заводов-переработчиков в Киеве.

Все менеджеры WINDOM являются профессиональными консультантами в оконном бизнесе, поэтому четко, грамотно и с удовольствием помогут с выбором оптимальной покупки.

А так как на Новый год действительно принято дарить подарки, то в честь

открытия салона мы предоставляем дополнительную скидку в размере 5% на любые виды товаров всем-всем нашим гостям. Акция действует до конца 2016 года.

Добро пожаловать, и поспешите в гости к WINDOM!

С наступающим Новым годом и Рождеством Христовым!

WINDOM 
ВІКНА ТВОГО ДОМУ

тел.: (044) 225 21 21

www.windom.kiev.ua

ТМ WINDOM открывает второй брендовый салон компании. Официальное открытие состоялось 7 декабря 2016 года по адресу пр. Голосеевский, 114. Мероприятие состоялось в рамках выполнения основной стратегии предприятия – развитие розничной сети и популяризации бренда WINDOM на рынке Киевского региона.





glaströsch

ОТ КЕЛЬНСКОГО СОБОРА К КУХОННОМУ ФАРТУКУ

Кто не помнит знаменитую историю любви Квазимодо и Эсмеральды (если и не как роман Виктора Гюго, то уж как одноименный мюзикл, или, как минимум, диснеевский мультфильм)? И кто не помнит главное действующее лицо, давшее название и роману, и мюзиклу? Конечно же, это ОН — Собор Парижской Богоматери. Поразительное произведение искусства, сакральный и смысловый центр Парижа, самый... Нет, не самый. Самый большой католический собор Европы — Кельнский. Заложенный в 1248 году он строится и перестраивается до сих пор, ведь, по легенде, с последним уложенным камнем настанет конец света. Впрочем, это мрачное предсказание вовсе не омрачает собор — он залит светом, льющимся через бесчисленные витражи и окна, наполняющим огромный объем нефов*, отражающийся в золотых

окладах икон и реликвий. Право же, древние зодчие знали о пользе стекла больше некоторых современных...

Кельнский собор, как и любой собор Европы всегда был не только религиозным, но и общественным центром города. В нем крестили и отпевали, женились и убивали, к его дверям прибывали папские буллы* и списки инквизиции. В нем укрывались от врагов, по его 160-метровым шпилям ориентировались враги... В нем, конечно же, хранились сокровища и реликвии Кельна и окрестных земель. И до сих пор хранятся. Собор силен не камнем и стеклом, а святыми объектами поклонения — такими, как посох св. Петра, или подаренные Кельну императором Фридрихом Барбароссой мощи трех Царей — тех самых волхвов, которые пришли к яслям новорожденного Иисуса.

Эти бесценные реликвии сегодня

доступны для обозрения любому желающему — естественно, за стеклом. Но стеклом не обычным. Вспомните посещение любого отечественного музея — у каждой картины или стенда обязательно присутствует посетитель-другой с неестественно вывернутой шеей, ладонью «козырьком» или с иными явными признаками безнадежных попыток что-то рассмотреть за великолепной игрой бликов и отражений на витринном стекле...

К счастью, Кельн расположен в Германии, и в ней же расположены мощнейшие центры производства и исследований группы компаний «Глас Треш». Неудивительно, что собор обратился за помощью именно к «Глас Треш» — признанному гранду стекольной промышленности, швейцарские традиции качества которого стали притчей во языцех. В богатейшем ассортименте продукции не могло не

*Неф (фр. nef, от лат. navis — корабль) — вытянутое помещение, часть интерьера (обычно в зданиях типа базилики), ограниченное с одной или с обеих продольных сторон рядом колонн или столбов, отделяющих его от соседних нефов.

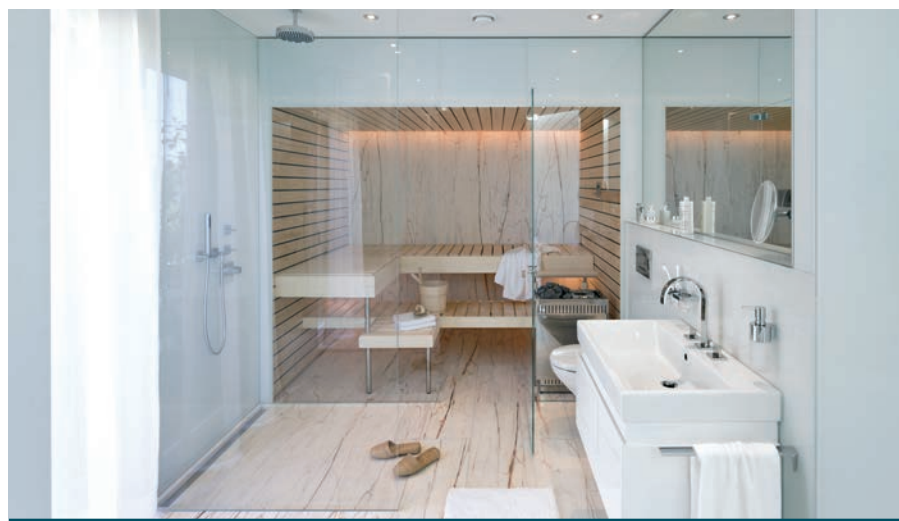
*Булла (от лат. bulla — «печать», букв. «пузырь») — основной средневековый папский документ со свинцовой (при особых случаях — золотой) печатью, после XV века издавался реже.

найти позицию, отвечающую запросу — и она нашлась — антибликовое стекло SILVERSTAR LUXAR. Благодаря нанесенному магнетронным способом инновационному покрытию, рефлексорные свойства стекла сводятся к минимуму. Мало того, такое стекло сохраняет практически все возможности «обычного» стекла — от использования его в сверхпрочных триплексах и закалки, до встраивания его в обычный оконный стеклопакет, что повышает светопропускание пакета более чем на 10%! И это вовсе не эксклюзив или «вип-продукт» — любой желающий не только в Кельне или Цюрихе, но и в Киеве и Одессе может использовать SILVERSTAR LUXAR в собственном интерьере или экстерьере — от магазинных витрин, которые поэты не зря называли «зеркальными» до изготовления боксов частной коллекции или даже оформления семейных фотографий.

Вот еще одно чудо нашего века — любой может побаловать себя тем, что не так давно было доступно лишь избранным... Так сокровища императоров делают шаг в скромные гостиные и спальни, и даже... кухни! Да-да, кухни. Общеизвестно, что стекло — один из самых износостойких, твердых, а главное — гигиеничных материалов. Стекло давно и прочно заняло место в ваннных комнатах — от полочек и зеркал до душевых кабин и перегородок. Остается удивляться, почему блестящая идея производить из стекла кухонную мебель, столешницы, фартуки пришла в головы производителей относительно недавно. Даже у довольно инертного украинского потребителя внезапно «открылись глаза». И неудивительно — достаточно посчитать длину «швов» на привычной, выложенной керамической плиткой, «рабочей стенке». А ведь абразивная, «шершавая» поверхность шва, даже у идеальной хозяйки покрытая несмываемой гарью и жиром — идеальный инкубатор для различного рода болезнетворных бактерий...

Компания «Глас Треш», как всегда, находясь на острие инноваций, мгновенно отозвалась на вызовы рынка, и представила систему Glas Trösch SWISSCULINARIA — кухонные столы, столешницы, фасады, а главное — фартуки из стекла. Стекло не горит, не впитывает влагу и жир, не подвержено влиянию пара, кислот, а значит, Ваша кухня десятилетиями будет выглядеть точно так же, как в день покупки. В нужном месте по





Глас Трөш Украина
Glas Trösch Ukraine
ООО «УкрГлас»
www.glastroesch.ua
info@glastroesch.ua
Тел: 0-800-30-40-20

желанию дизайнера или заказчика располагаются технологические отверстия — для розеток, светильников, или даже мониторов... Мало того, светильником может стать весь фартук, целиком, обеспечивая равномерное ненавязчивое освещение рабочей зоны, и, одновременно, создавая высокий уровень безопасности и гигиены... Glas Trösch SWISSCULINARIA открывает и широчайшие возможности для декорирования — никакая мозаика не сравнится с богатством вариантов отделки кухонного стекла от «Глас Трөш». Сотни вариантов — от равномерной «заливки» любым цветом, простых, но изысканных геометрических узоров, выполненных методом шелкографии, до всего арсенала, который предоставляет в руки дизайнера печать на пленке триплекса. Фартук кухни неожиданно может превратиться в натюрморт или горный пейзаж, «лист золота» или даже семейное фото...

А что же, к слову, ванные комнаты? Не забыли и о них — украинским клиентам компании теперь доступны душевые кабины. Помимо истинно швейцарского качества и внимания к мелочам (вернее, их отсутствия) кабины, как и любой интерьерный продукт Glas Trösch, не «стандартное решение», а поистине «решение свободы» — свободы цвета и формы, света и функции. Ведь теперь можно не «впихивать» в ванную комнату «покупную» кабину, а сделать кабину «под себя», выбрав размер, форму, фурнитуру... Круглые и угловатые, прозрачные и матовые, цветные и монокромные, даже со специальным покрытием для еще более легкого ухода за стеклом...

Об изобретениях и инновациях Glas Trösch можно писать бесконечно, чего стоят виденные автором в немецком Ульме цельностеклянные больничные операционные, меняющие цвет и уровень освещенности по желанию врача или пациента, или литые капли фонарей спортивных самолетов и скоростных поездов. К сожалению, формат журнальной статьи не позволяет полностью погрузиться в этот удивительный мир. Но помните — от сокровищницы Кельнского собора или лобового стекла «Bugatti Veyron», пронзающего морозный воздух Нюрбургринга лишь один шаг до вашей ванной или кухни. А качество остается неизменным. Качество Glas Trösch.

Автор
Иван Пономаренко
архитектор



Fairmont Grand Hotel



Время – лучший дизайнер.
История – лучший бренд.

$R_{\text{окна}}$ до 1,20 м²К/Вт

ВІКНА ДВЕРІ®
КВІН СВІГ
ДЕРЕВО — ПВХ — АЛЮМІНІЙ
www.kwinswig.com.ua



KLEIBERIT®

**ИСПЫТЫВАЯ ТЕХНОЛОГИИ.
ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ.**

ADHESIVES • COATINGS

Если Вы решили вложить средства в новое оборудование, модернизировать существующее и/или запустить новый процесс на производстве, связанный с применением клеевых материалов, скорее всего Вам не придет в голову проконсультироваться с поставщиками клея и узнать их мнение. А зря!

Возможно потому, что Ваш нынешний поставщик не может предоставить Вам продукт для желаемой новой технологии. Или он не сотрудничает с производителями нужного Вам оборудования и не знает детали нужного процесса. Или технические лаборатории Вашего поставщика не позволяют дать Вам решение по оптимизации клеевого процесса. Причин может быть много.

Компетентный поставщик клеевых материалов знает о всех вышеупомянутых вопросах и всегда придет на помощь своему клиенту при решении таких важных задач как инвестиции в производство.

Достаточно большой, чтобы быть международным, при этом достаточно мал, чтобы быть гибким, - KLEIBERIT, пожалуй, более известен тем, что занимается разработкой и производством клея в соответствии с требованиями заказчика.

Технологический центр завода KLEIBERIT (Вайнгартен, Германия) решает именно такие задачи и не только. Более половины всего клея, производимого на заводе, это клей, созданный по специальным заказам наших многочисленных клиентов.

Продукт разрабатывается, подвергается всевозможным испытаниям, в том числе климатическим, которые необходимы для производственного процесса применения. Проверяется адгезия ко всем необходимым субстратам. И это все происходит в одном месте – в Технологическом Центре KLEIBERIT.

Технологический центр KLEIBERIT – это гордость завода. Верхний этаж здания отдан химикам и оснащен небольшими реакторами для смешивания компонентов и моделирования процесса производства. На нижнем этаже расположены отделы контроля качества и испытания продукции, где установлен целый ряд оборудования, от старых моделей до самых новых и полноразмерных. Это позволяет протестировать материалы на максимально подобном оборудовании, как у клиента и воссоздать полностью сам производственный процесс. Набор такого полноразмерного оборудования огромен.



По запросу клиента, равно как и в рамках разработки нового продукта, в Центре наши инженеры могут смоделировать любые климатические условия и быть на 100% уверенными в том, что наш продукт будет работать правильно, независимо от места расположения завода клиента. Чтобы убедиться в этом, инженеры проводят испытания на натяжение, на прочность на разрыв в особо жестких условиях, таких как, например, 98% влажности, ксенон-испытания для обеспечения УФ-стойкости клеевых материалов, долгосрочные испытания в экстремальных условиях и испытания на эффективность в условиях низких температур. За один цикл возможно воспроизведение состояния 5-ти летнего износа. При этом инженеры не только проводят испытания на соответствие промышленным стандартам, также есть возможность провести испытания до полного разрушения изделия и после этого исследовать под микроскопом работу каждого составляющего элемента. Помимо оборудования для склейки, в рамках Центра есть возможность проводить предварительную обработку субстратов для улучшения качества их поверхности, что очень важно для самого процесса склеивания.





KLEIBERIT®

ADHESIVES • COATINGS

Таким образом мы получаем еще одно огромное преимущество – мы можем полностью оценить работу клеевого материала в рамках производственного цикла.

Благодаря тесному сотрудничеству со многими производителями оборудования, на территории Центра можно увидеть станки практически для всех процессов склеивания. Команда инженеров Центра постоянно изучает особенности того или иного узла для решения задач наших клиентов.

Прогулка по Технологическому Центру KLEIBERIT среди станков с кромкооблицовочными станками и станками для окутывания, прессов и кашировальных машин напоминает экскурсию по выставке Лигна.

Специалисты KLEIBERIT разработали сотни клеевых составов, которые стали общедоступными и нашли свое применение по всему миру. Но именно специализированные продукты, новые составы по индивидуальным запросам клиентов, опыт решения проблем клиентов – являются важными приоритетами компании KLEIBERIT.

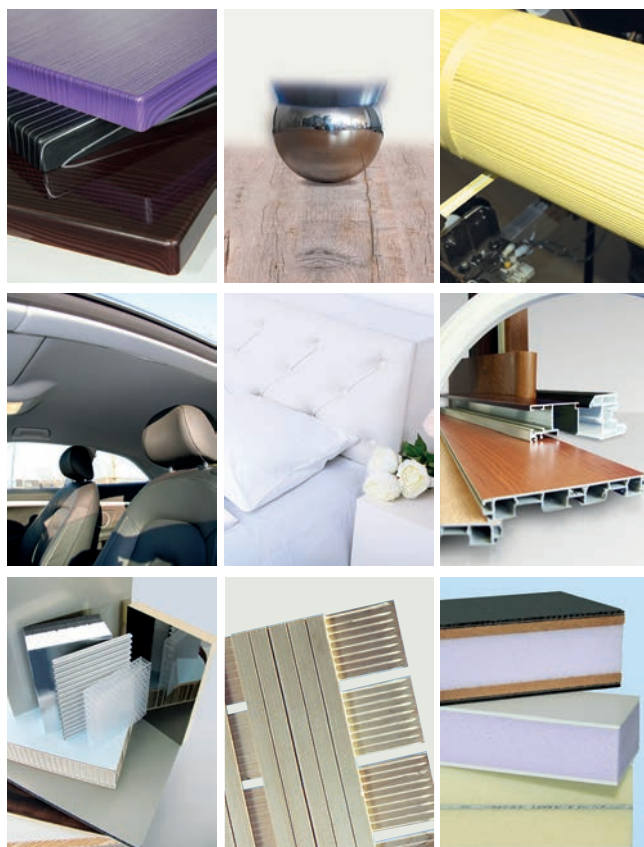
Не секрет, что еще с 60-х годов прошлого столетия одним из приоритетных направлений научно-исследовательской работы стали разработки в области полиуретанов в целом и полиуретановых расплавов в частности. Развитие рынка и технологий только укрепили правильность данного вектора. На сегодняшний день высокотехнологичные процессы склеивания на 90% работают на полиуретановых клеях-расплавах. Не обходятся без них такие сферы, как:

- автомобильная промышленность
- каширование по пласти (flat lamination)
- производство различных сэндвич-панелей
- производство фильтровальных элементов
- кромкооблицовка
- монтажное склеивание
- производство паркета
- окутывание профилно-погонажных изделий для внутренних и наружных работ
- производство текстильных материалов

Отдельным пунктом нужно выделить революционную технологию, разработанную инженерами KLEIBERIT – покрытие HotCoating®. Это запатентованная технология нанесения на рулонные и ровные поверхности горячего клея-расплава в один проход. Такое покрытие позволяет получить высокоглянцевую или суперматовую поверхность с высочайшей износостойкостью и прочностью.

Сейчас в ассортименте компании KLEIBERIT более 350 продуктов, сфера применения которых охватывает многие промышленные сферы различных производств.

KLEIBERIT не просто химическое предприятие, занимающееся поставкой клея. Основные наши усилия направлены именно на разработку процессов. KLEIBERIT поощряет производителей советоваться с нами перед покупкой оборудования, потому как мы, как никто, умеем улучшать наработанные методы и процессы. KLEIBERIT предоставляет такую услугу тем клиентам, которые инвестируют в свое развитие.



ООО «Клейберит-Украина»

г. Киев, ул. М.Максимовича, 3Г, оф. 471

Тел (044) 300-11-97

Факс (044) 300-11-87

E-mail: info.ukraine@kleiberit.com

Хотите приобрести новое оборудование или модернизировать производственный процесс? Может сначала обратиться в KLEIBERIT?

KLEIBERIT – ОТ ИДЕИ ДО ВОПЛОЩЕНИЯ!



**WINK
HAUS**

ДВЕРЬ СКРЫТЫХ ДОСТОИНСТВ

Мир компьютеров изменился уже навсегда. Сегодня компьютером может быть что угодно: телефон, автомобиль, наручные часы, дрон и даже... входная дверь. Смартфон, разблокированный с помощью отпечатка пальца — очевидная реальность, а как насчет Ваших дверей? Да-да, прямо как в фильмах про Джеймса Бонда. Только уже у Вас дома.

BIOKEY® — ЭТО НЕВЕРОЯТНО КРУТО

Для любителей уходить от привычных устоев, революционное решение от компании WINKHAUS — система запирания дверей blueMatic EAV 3 — многоточечный замок с функцией электромеханического открытия и автоматического закры-

тия двери и гибким управлением — Вы сами выбираете, каким ключом Вам удобнее открывать дверь:

BioKey® Fingerscan — открываем дверь отпечатком пальца

Внешняя сторона оборудуется сканером, который считывает отпечатки. Для частных квартир и домов доста-

точно системы, рассчитанной на запоминание до 30 отпечатков. В комплекте дополнительно идет пульт ДУ — с его помощью можно полностью обнулить систему.

Следующий вариант такого замка — офисный, с дополнительными функциями. Запоминает до 150 отпечатков. Администратором такой системы назначается Masterfinger (или главный отпечаток) — их может быть до трех — три разных или трижды тот же палец, он может добавлять, удалять, блокировать и разблокировать отдельных пользователей без необходимости их физического присутствия.

Расширенный вариант опций — корпоративный, который администрируется уже с помощью компьютерного ПО, записывает в систему до 450 отпечатков, может давать пользова-





телям разный доступ, например, в определенные часы (для смен), блокировать доступ во время отпуска и т.д.

BioKey® Keyboard — с помощью кодовой панели

Новые стандарты в использовании материалов — прочная клавиатура из нержавеющей стали, кнопки утоплены в панель с выгравированными цифрами, печатная плата и блок управления (оптическое реле) встроены в металлический корпус (литой и водонепроницаемый). В случае возможных попыток манипулирования со стороны посторонних лиц приводится в действие механизм блокировки, аналогичный тем, которые используются в банкоматах.

BioKey® Bluetooth — с помощью Touch Screen и Bluetooth модуля

Открытие двери происходит по коду доступа на сенсорной панели либо с помощью смартфона, используя технологию Bluetooth. Никаких дополнительных приложений — Вы просто создаете пару по Bluetooth со своим телефоном и замком (замок поддерживает до шести запараллеленных телефонов). Устройство идентифицирует владельца с помощью электронного ключа, передаваемого смартфоном по Bluetooth-соединению в радиусе 5 метров и автоматически запрашивает две первые цифры кода доступа. Если же смартфон потерялся или в нем сел аккумулятор, это не значит, что вы не сможете открыть дверь. Набрав нужную последовательность кода на Touch Screen, замок откроется точно так же, как и при наличии смартфона с доступом.

Открываем дверь с помощью брелоков

Около двери выводится считывающее устройство, открытие дверей происходит когда Вы подносите к нему Ваш брелок. Брелоки Вы программируете сами — в комплекте идут карты доступа, с помощью которых Вы можете давать доступ брелокам или удалять его. Больше никаких специалистов и сторонних организаций — Ваш ключ только в Ваших руках.

Открываем дверь с помощью пульта дистанционного управления

Здесь все просто — открыть дверь также легко и привычно, как центральный замок автомобиля.

«Кнопка консьержа»

Дополнительная функция, которая не поставляется в комплекте — «кнопки консьержа». Их можно установить в неограниченном количестве внутри помещения на расстоянии 40 м от замка. Это позволяет открывать двери дистанционно, просто нажав ближайшую кнопку.



BLACKBOX

Электронные панели доступа — это лишь внешняя видимая часть, предназначенная для ввода цифрового ключа. Внутренняя часть — блок управления (Blackbox), по сути, является ядром системы и его задача — идентифицировать ключ и управлять приводом замка. Blackbox всегда расположен внутри самой двери, внешне невозможно определить его местонахождение. Состоит из устройства обрабатывающего сигналы и контроллера, который служит для управления замком — самостоятельной кодировки ключей и объединения электромеханических частей в единую систему.

В системе **blueMatic EAV3** механика всегда в приоритете. Это означает, что если пропадает электричество, двери всегда остаются запертыми. Открыть их в таком случае можно только ключом (провернув центральный ригель) или нажав ручку изнутри.

ДВЕРИ ЗАКРЫВАЮТСЯ: БЫСТРО, БЕСШУМНО И НАДЕЖНО

Достаточно просто захлопнуть дверь — и она надежно закрыта, даже без поворо-





та ключа. Как это происходит? blueMatic EAV3 оборудован трехточечной системой запирания с массивными стальными ригелями. Замок автоматически блокируется с помощью уплотнительных

направляющих и запирающих ригелей, которые срабатывают при захлопывании двери от магнитного датчика, установленного на раме. Тандемные запирающие ригели, выполненные в форме клы-

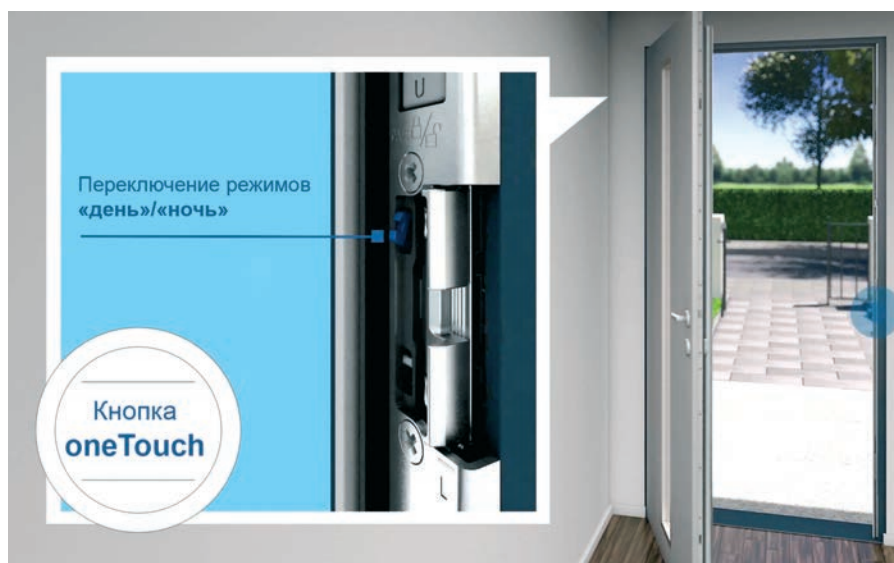
ков, расположены в верхней и нижней частях двери, надежно блокируют дверь, даже когда она не заперта на ключ. Двери этой системы оснащены нажимной ручкой с внутренней стороны и офисной (не нажимной) – с внешней (такая схема входной двери уже стала стандартом в Европе). Открыть такую дверь можно с помощью электронных ключей или нажатием ручки.

КОМФОРТ В МЕЛОЧАХ

В системе blueMatic EAV 3 двери могут находиться в двух режимах — «день» и «ночь». С удобным переключателем oneTouch в режиме «день» запирающие ригели блокируются, двери открываются изнутри и снаружи, даже если их слегка толкнуть. Это удобная функция для частных домов, когда есть необходимость часто пользоваться внешними дверями. В режиме «ночь» двери плотно прижаты к раме, что обеспечивает высокую теплоизоляцию и позволяет избежать сквозняков и сохранить тепло помещения зимой и прохладу летом. В этом режиме двери закрываются на клыкообразные ригели автоматически, что соответствует международному классу взломостойкости RC1 и RC2.

На период долгого отсутствия предусмотрена функция Holiday-Lockout – поворотом механического ключа на 360 градусов блокируется вся система доступа (электронная, ручная, внутри и снаружи). Разблокировать можно только провернув ключ в цилиндре.

Система многоточечного запирания дверей **Winkhaus blueMatic EAV3** объединяет в себе легкость в управлении, надежную защиту и является идеальным решением для всех, кто стремится использовать новые современные технологии для повышения комфорта безопасной жизни.



ТОВ «Вінкхаус Україна»
08290, Україна,
Київська область, смт Гостомель,
вул. Свято-Покровська, 68

Телефон: +380 44 390-29-93
Факс: +380 44 390-29-95
e-mail: office@winkhaus.com.ua
www.winkhaus.com.ua



Ми робимо світ сучасним 160 років безпеки

Фурнітурна система з унікальним восьмикутним грибком, надсучасні дверні замки із дистанційною системою запирання, високотехнологічні системи контролю доступу – ми здатні змінити ваше уявлення про особисту безпеку та захист оселі.

Ось уже протягом 160-ти років продукти Winkhaus змінюють світ, роблять його сучасним, дають клієнтам якісно нове уявлення про безпеку, комфорт та естетику віконних і дверних конструкцій.



ASTEX: УКРАИНСКИЙ УСПЕХ И ЕВРОПЕЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

За 10 лет работы на украинском рынке компания Astex проделала нелегкий и амбициозный путь – от оператора-импортера оконной фурнитуры до ведущего отечественного производителя комплектующих для окон и дверей. Сегодня на долю Astex приходится более 50% рынка оконных ручек Украины. Производственные мощности компании позволяют выпускать более двух миллионов изделий в месяц. Astex успешно экспортирует свою продукцию в ближнее зарубежье и нацелилась на европейский рынок.



Олег Кульбака
Руководитель направления
«Фурнитура»

Украинский продукт – европейское качество

Проект по изготовлению фурнитуры компания Astex запустила в 2011 году. Ее первым продуктом были оконные ручки. Технологические процессы запускались поэтапно.

«Мы открыли свое производство, купили оборудование, покрасочные линии, литьевые комплексы для алюминия, – рассказывает Олег Кульбака, руководитель отдела фурнитуры компании Astex, – а затем предложили свою продукцию крупным оптовикам и дистрибьюторам. Т.е. заместили китайские оконные ручки товаром отечественного производства. Мы успешно вышли с этим продуктом на украинский, белорусский, российский, молдавский рынки, а также рынки стран Балтии и Германии».

На сегодняшний день Astex наладила полный цикл производства оконных ручек – от изготовления заготовок до полной сборки изделий. При этом компания постоянно расширяет производственную линейку. Если два года назад на предприятии выпускали всего 2 вида оконных ручек, то сегодня – уже 12. А в 2017 году – планируют в компании – их будет еще больше. Не менее известны на рынке оконные и дверные аксессуары производства Astex, такие как:

- механические соединители импоста;
- ответные планки;
- дверные гарнитуры.

Наиболее популярные модели продукции Astex – это разработки конструкторского отдела компании, который отвечает за инновации и техническую поддержку. Инженерные решения воплощаются в жизнь благодаря современному оборудованию.

нию: новые технологии позволяют придавать изделиям любую конфигурацию. В планах компании освоить массовый выпуск таких продуктов:

- балконных гарнитуров;
- дверных петель;
- балконных защелок.

Изначально, компания Astex выпускала продукцию под одноименным брендом. Со временем компания зарегистрировала ряд новых, в настоящее время широко известных торговых марок – AT, Riko, AFC. Сегодня компания успешно теснит своих конкурентов из Турции и Китая. Более того, благодаря высокому качеству своей продукции, Astex вполне может конкурировать с европейским производителем. Оконные ручки компании получили сертификат Института оконных технологий ift Rosenheim (Германия), подтверждающий, что качество продукции Astex соответствует современным европейским стандартам. Соблюдение высоких показателей качества в компании постоянно отслеживают инженерный и технический отделы.

При этом компания придерживается разумной ценовой политики, что находит живой отклик среди украинских оптовиков и дистрибьюторов. Переплачивать за европейский бренд не хочет практически никто, в то время как украинский производитель идет в ногу со временем – рассказывают в Astex.

Во-первых, мы поставляем качественную продукцию по разумной цене. Во-вторых, постоянно исследуем тенденции на рынке в плане эволюции продукта, – продолжает Олег Кульбака. – Оконные системы меняются, как и внешний вид конструкций. Мы следуем этим изменениям, постоянно совершенствуя свой продукт. Так появляются новые дизайны наших изделий».

Еще одно преимущество компании – быстрая и удобная логистика. Как известно, производство оконной фурнитуры в Китае и ее доставка может занять от 4 до 6 месяцев. В то время как Astex вполне может отгрузить отечественный продукт в течение 1 месяца.

Успешные поставки

Импортозамещение – важная составляющая политики компании. В то же время Astex продолжает ввозить в Украину ряд комплектующих для светопрозрачных конструкций иностранного производства. Компания успешно поставляет на отечественный рынок такие комплектующие:

- замки;
- цилиндры замков;
- доводчики;
- балконные гарнитуры;
- дверные петли;
- москитную сетку.

В 2008 году Astex открыла собственный филиал в Шанхае, чтобы контролировать качество получаемой продукции и решать текущие вопросы с поставщиками. С тех пор Astex по праву позиционирует себя как крупная международная компания. Кроме того, Astex поставляет на украинский рынок:

- рулонную сталь оцинкованную;
- рулонную сталь с полимерным покрытием;
- защитную пленку.

Сегодня у Astex – десятки крупнейших партнеров и дистрибьюторов в Украине и за рубежом. Пул основных клиентов компании состоит из наиболее крупных и надежных предприятий, имеющих многолетнюю историю и успешную репутацию. Рыночная доля Astex постоянно растет, независимо от состояния рынка. В планах компании – осваивать производство новых продуктов и открывать для себя новые рынки.



«АСТЕКС ТРЕЙДИНГ»
61052, Украина,
г. Харьков, ул. Конева, 4
+38 (057) 752 56 81
office@astextrading.com
www.astextrading.com





НОВЫЕ РЕШЕНИЯ, ВОПЛОЩЕННЫЕ В ДВИЖЕНИИ

Фурнитура Vorne производится на высокотехнологичном оборудовании европейского производства, в цикле производства задействованы передовые технологии и инновационные решения. Компания получила обновленный сертификат RAL (Германия). Фурнитура компании Vorne успешно прошла все испытания – показала высокие показатели при долгой эксплуатации и выдержала Европейские стандарты качества. Тестирование показало, что фурнитура выдерживает более 25 тысяч поворотно-откидных открываний.



Преимущества фурнитуры

При использовании фурнитуры Vorne используется металлическая лента 2 мм. Основные элементы делаются из высокопрочной стали. Гальваника – основной показатель устойчивости металла к внешней среде. При производстве фурнитуры применяется трехслойная гальваника: первый слой на основе цинка, второй слой на основе хрома, и третий, последний слой фурнитуры, покрывается лаком. Для постоянного контроля качества гальваники на заводе Vorne стоит четыре полностью автоматических линии с лазерным контролем, а также постоянно работает лаборатория по контролю качества гальваники.

Доступно и качественно

Ценовая политика компании Vorne говорит не о дешевизне фурнитуры, а о доступности ее для оконных компаний в связи с меньшей накруткой завода производителя, нежели в европейских странах, где оплата труда более высокая, чем в Турции, за счет полной автоматизации производства. Компания Vorne постоянно работает над увеличением своих производственных мощностей и улучшением качественных норм. Сегодня многие производители окон сравнивают продукцию Vorne с европейскими производителями фурнитуры по качеству, что убеждает нас, что мы производим надежный, качественный, конкурентный продукт.

Новинки компании

В 2016 году ТМ Vorne представила очередную новинку – дверные регулируемые петли для ПВХ конструкций. Благодаря простоте конструкции, улучшенному дизайну и проверенному качеству, петли быстро завоевали популярность у крупных производителей светопрозрачных конструкций. Выпускаются петли с возможностью использования для профилей с толщиной напlava 14-17, 17-20 и 20-23 мм. Диапазоны регулировки на установленной конструкции -1/+5 мм по вертикали, +/- 5 мм по горизонтали и +/- 1,75 мм на прижим. Используются для входных, балконных и межкомнатных дверей с весом створки до 130 кг. Крепкая структура позволяет достигать идеальной звукоизоляции и герметичности. Представлен широкий выбор цветов.

Гарантия на продукцию

Завод Vorne дает на свою продукцию до 10 лет гарантии. Основным является поворотная и поворотно-откидная система на которую завод дает 10 лет гарантии или 40 тысяч открываний. На некоторых элементах есть лазерная насечка даты и времени производства, чтобы следить за временем службы. Как показывают статистические данные продаж, с каждым годом увеличивается доля продукции Vorne на рынке Украины.

Представленность фурнитуры

Благодаря широкой представленности фурнитуры Vorne на территории Украины, продукция именно этой компании становится привлекательной для производителей окон. Имея представительства во всех областях Украины, компания Vorne имеет возможность оперативно отгружать

продукцию своим клиентам. Постоянный запас на складах дистрибьюторов компании составляет не менее 100 тысяч комплектов.

Сервис

ТМ Vorne единственная из турецких фурнитур имеющая информационное и техническое представительство в Украине. Сотрудники представительства в любую минуту готовы помочь своим клиентам и партнерам, а также ответить на все вопросы обычным покупателям окон.

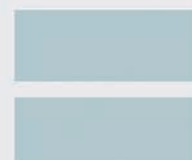


«Ворне Оконные и Дверные Системы»

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

Регулируемые дверные петли

- Легкость монтажа.
- Возможность регулировки на установленной конструкции -1/+5 мм по вертикали, ±5 мм по горизонтали и ±1,75 мм на прижим.
- Возможность использования для профилей с толщиной напlava 14-17, 17-20, 20-23 мм.
- Возможность использования для входных, балконных и межкомнатных дверей с весом створки до 130 кг.
- Крепкая структура позволит идеальную звукоизоляцию и герметичность.
- Широкий выбор цветов и эстетический вид.





AXOR™

РАСШИРЕНИЕ ПРОДУКТОВОЙ ЛИНЕЙКИ КАК ЗАКОНОМЕРНЫЙ ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ

В текущем году вектор развития компании AXOR INDUSTRY был сосредоточен не только на улучшении сервиса в обслуживании партнеров, но и на развитии своего продуктового портфеля. Компания представила рынку новую линейку продукции, а также расширила возможности применения фурнитуры AXOR. Нововведения были обусловлены глубоким анализом положения в отрасли. О тенденциях, потребностях оконного рынка и о новинках компании подробно рассказал директор по продажам AXOR INDUSTRY в Украине Эдем Хаурмаджи.

«Завод AXOR – в моем представлении, это «живой организм», который постоянно развивается и совершенствуется, имеет свой характер и свое видение развития рынка. Мы системно анализируем спрос и предложения на рынке, и в связи с этим предлагаем продукты, которые максимально могут удовлетворить запросы наших партнеров, как в технологическом и качественном показателе, так и в ценовом. Все это побуждает нас модернизировать и дополнять уже существующую продуктовую линейку, а также предлагать рынку новые продукты.

Фурнитура AXOR для нестандартных конструкций

С каждым годом доверие к поворотно-откидной фурнитуре AXOR растет, вследствие чего нашу продукцию все чаще используют при производстве окон для строительства современных зданий с нестандартными архитектурными решениями. Для реализации таких задач конструкторы нашей компании разработали фурнитуру для производства трапециевидных окон, следующий наш шаг в этом направлении – это выпуск фурнитуры AXOR для арочных конструкций. В целом, это направление развития для компании очень инте-

ресно и дает возможность нам не только удовлетворить потребность рынка в фурнитуре для нестандартных конструкций, но и нам, как производителям, развиваться и находить новые решения для современного строительства.

Хочется отметить также развитие и нашего флага – линейки фурнитуры Komfort Line K-3. В последнее время все чаще менеджеры оконных салонов слышат от покупателей о желании «впустить в свои дома больше света», сделать окна с большим световым проемом, сохранив при этом энергосберегающие функции окна. Такую потребность возможно удовлетворить, производя более массивные, габаритные конструкции с большим размером стеклопакетов. А это, в свою очередь, требует определенной комплектации фурнитуры с дополнительными элементами крепления. Для этого конструкторы AXOR INDUSTRY разработали дополнительные ножницы.

Мы также прислушиваемся и к потребностям наших партнеров – производителей светопрозрачных конструкций. В этой связи в нашей линейке появился поворотно-откидной привод с дорммассом 7,5 мм. Новинка позволяет производить оконные конструкции с минимальным размером профиля (Z52).

Система First Tilt

Особое место среди новинок этого года как в линейке фурнитуры Comfort Line K-3, так и в Smart Line S+ занимает комплектация First Tilt. Ее разработка и выход на рынок, связаны с активным остеклением госучреждений в рамках программы энергосбережения. Для таких категорий зданий, как школы, детские сады и больницы необходимы не только энергосберегающие свойства конструкций, но и окна, оснащенные элементами для обеспечения повышенной безопасности, исключающей несчастные случаи выпадения детей из окон. Специально для таких проектов компания AXOR INDUSTRY разработала и запустила в производство систему First Tilt. Ее особенность заключается в том, что при повороте оконной ручки в горизонтальном положении – окно переводится в режим проветривания, а при вертикальном положении ручки – окно открывается. Система учитывает то, что ребенку намного сложнее повернуть ручку в верхнее положение и открыть окно настежь, а при откинутах положении сработает блокиратор некорректного отрывания в ножницах, что в принципе не дает возможность открыть створку полностью.

AXOR Door Line DL

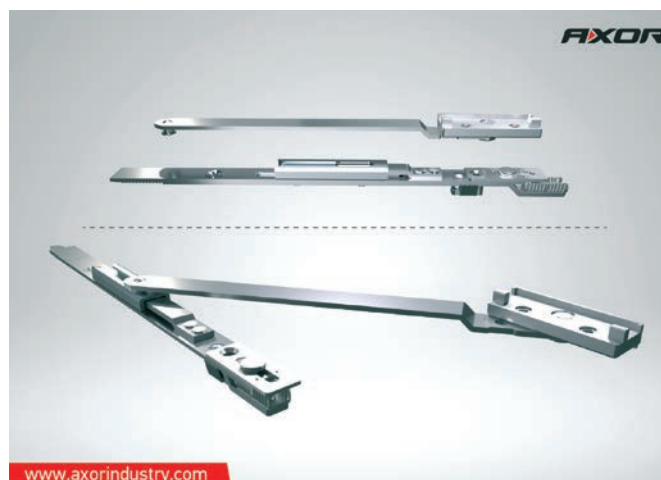
Благодаря тесной работе с партнерами и продуктивному общению с ними в ходе презентаций, семинаров, а также в рамках нашего нового проекта «День открытых дверей AXOR», мы имеем возможность от первых лиц слышать о сложностях, с которыми сталкиваются наши клиенты в своей работе. В последнее время мы все чаще слышали о сложностях в работе с дверными блоками. На данные конструкции приходится основная доля рекламаций, возникающих во время эксплуатации. Одна из причин – недостаточно качественные дверные замки. В текущем году по некоторым замкам наблюдался процент рекламаций до 10%!

Проанализировав рынок, мы пришли к такому выводу: в основном на отечественном рынке присутствуют замки в двух категориях – с низкой ценой и с качеством, оставляющим желать лучшего; либо замки высокого качества, но по достаточно высокой цене. В связи с этим мы поставили для себя задачу разработать и выпустить дверные замки AXOR, которые имеют доступную цену и высокое качество. Таким образом, осенью этого года мы представили рынку новую линейку – AXOR Door Line DL. Особенность наших дверных замков – это закрытый цельнометаллический корпус, который является необходимым составляющим для долгой и надежной работы механизма. Как и все изделия торговой марки AXOR, дверные замки изготавливаются из стали высокого качества и обладают защитным антикоррозийным покрытием. Концентрация внимания на качестве продукции всегда будет для нас главным приоритетом. Мы планируем и дальше развивать данную линейку, представляя рынку достойный продукт.

Подводя итоги, стоит отметить, что все больше украинцев обоснованно доверяют отечественному производителю. А создание нового продукта и расширение имеющегося ассортимента позволяет нам не только качественно, но и количественно удовлетворить запросы рынка. Это дает возможность наращивать инновационную составляющую отечественного производства – одного из главных условий прогрессивного развития отрасли».



www.axorindustry.com



www.axorindustry.com



www.axorindustry.com



www.axorindustry.com

AXOR™

ООО «АКСОР ИНДАСТРИ»
г. Днепр, пр. Труда, 32.
тел. (056) 766 0 766
email: info@axorindustry.com
www.axorindustry.com



РОЛИКОВАЯ ПЕТЛЯ KT-R ОТ DR. HAHN ДЛЯ ДВЕРЕЙ ИЗ ПВХ

Компания Др. Хан первый производитель, который вышел на рынок с роликовой петлей, регулирующейся в 3-х плоскостях.

Быть в тренде

В Германии роликовые петли приобретают все большую популярность. По словам руководителя компании Экхарда Майера, на российском рынке растет спрос на роликовые петли. Благодаря этой петле повышается функциональность и улучшается дизайн двери. На сегодняшний день двери из ПВХ являются безусловными лидерами рынка и в компании Др. Хан уверены, что тренд к роликовым петлям укрепит и в будущем.

Петля KT-R регулируется из нулевого положения по горизонтали +/- 3 мм и по высоте + 3/- 1 мм. Корректировка прижима осуществляется при повороте шарнирной втулки.

Даже при максимальной регулировке, внешний вид петли не изменяется и сохраняется стройный дизайн роликовой петли. Кроме того, специальный колпачок скрывает регули-

ровочный винт, с помощью которого осуществляется настройка по высоте. С петлей KT-R компания Др. Хан предлагает высококачественную альтернативу дверной петле, что крайне важно для объектного строительства, в котором преимущественно используются фурнитура высокого класса.

Для всех известных профильных систем

Петля KT-R применяется практически на всех известных профильных системах. Рамная и створочная часть петли сделаны из экструдированного алюминия. В зависимости от профилей петля выдерживает нагрузку до 100 кг. Как и на дверях лево- и правостороннего открывания, петля используется на дверных системах внутреннего и наружного открывания. Угол открывания петли KT-R составляет 180°.

Петля в упаковке доставляется в предварительно собранном виде. Как и все остальные петли компании Др. Хан KT-R не требует никакого обслуживания. Доступны все цвета RAL и анодированный цвет. Для простого и быстрого монтажа компания Др. Хан предлагает подходящие к петле шаблоны. Также на сайте компании предлагаются видеоролики с инструкцией по установке петли KT-R.



Dr. Hahn GmbH & Co. KG

Себастьян Леманн

Tel. +38 050 5569 768

E-Mail: Sebastian.Lehmann@dr-hahn.de

Internet: www.dr-hahn.com



Більше ніж зазвичай

**Індивідуальна консультаційна
підтримка, сервіс
та ще більше якості ...**

... саме це робить нас неповторними
для наших клієнтів та в конкурентному
середовищі.

Dr. Hahn – для кожної ситуації належне рішення!

Hinges from Germany • Türbänder aus Deutschland
Дверні петлі з Німеччини



 **Dr. Hahn**[®]
ДВЕРНІ ПЕТЛІ. MADE IN GERMANY.



■ Новинка от компании Dr. Hahn:

РОЛИКОВАЯ ПЕТЛЯ КТ-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 делает ее самойстройной в своем классе на рынке.

Надежная петля для всех распространенных профильных систем из ПВХ

В зависимости от профиля Hahn KT-RN может держать створку весом до 140 кг. Согласно результатам тестирования по системе CE этой петле был присвоен 14-й класс нагрузки для очень тяжелых дверей. Hahn KT-RN, дверная петля из экструдированного алюминия, поставляется производи-

телю почти полностью в сборке и с заводскими предустановками. Петля универсальна и пригодна для лево- или правостороннего открывания без каких-либо изменений. 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. Для того же диапазона, но для про-

фильных систем с углом наплава от 4 градусов - 6 градусов существует другое исполнение данной петли со специально разработанным створочным контуром.

Удобная настройка в 6 направлениях

Особое удобство для производителей дверей представляет плавная регулировка по горизонтали +/- 3 мм на уста-

новленной створке. При этом полностью сохраняется внешний вид контура петли. Регулировка высоты +/- 3 мм плавная и также возможна на установленной створке. При этом не возникает никаких видимых щелей. Регулировка прижима в пределах +/- 0,4 мм.

Шаблон

Для простого и корректного монтажа компания Dr. Hahn предлагает специальный шаблон, благодаря которому подготовка рамы и створки выполняется одновременно. После просверления необходимых отверстий, компоненты петли просто вставляются в них и прикручиваются. Петли крышки соответствующего цвета, пластиковые компоненты, закрывают крепежные отверстия и обеспечивают гармоничный вид.

Разноцветное единство для петли и профиля

Насколько разнообразна цветовая гамма профилей, столь же разнообразна цветовая гамма компании Dr. Hahn. Дверная петля KT-RN предлагается во всех цветах RAL, а также в различных цветовых вариациях с эффектом мокрого лака.

Для любой ситуации подходящее решение

Дверная петля Hahn KT-RN является дизайнерской новинкой и пред-

лагается, прежде всего, для входных дверей в частном строительстве. Однако, благодаря своей выносливости и эффективности, которые она подтвердила во время тестирования, Hahn KT-RN может использоваться в объектном строительстве. В настоящее время в голландском институте SKG проводится подготовка к тестированию петли для получения сертификата, подтверждающего возможность использования петли на противовзломных дверях.

Производители дверей могут приобрести дверную петлю Hahn KT-RN у официальных дистрибьюторов.

Области применения

Двери из ПВХ, в частности в жилищном и объектном строительстве:

- Входные двери в частных домах.
- Входные двери в боковых проходах.
- Внутренние двери.
- Внешние двери.
- Квартирные двери с замком.
- Роликовый контур петли хранит внешний вид после регулировки: отсутствие видимых смещений и щелей.
- Угол открытия до 180°.
- Петли поставляются в почти собранном виде с предварительными заводскими настройками.
- Право- или левостороннее открывание согласно DIN.

Технология / Применение

Материал: изготовлено из экструдированного алюминия.

Тип крепления: непосредственно винтами к профилю.

Регулировка: в шести направлениях на установленной створке.

- ▶ По горизонтали, плавное +/- 3 мм.
- ▶ По вертикали, плавное +/- 3 мм.
- ▶ Диапазон регулировки прижима +/- 0,4 мм.

Диапазон прижатия створки: наплав 16,5 - 26,0 мм.

Нагрузка: макс. 140 кг в зависимости от профиля.

Сертификация

Сертификат CE – согласно EN 1935, класс нагрузки 14.

Сертификат SKG 2 звезды – на стадии подготовки.

Цветовая гамма: все цвета по системе RAL и цвета с эффектом мокрого лака.



Dr. Hahn GmbH & Co. KG

Себастьян Леманн

Tel. +38 050 5569 768

E-Mail: Sebastian.Lehmann@dr-hahn.de

Internet: www.dr-hahn.com





СИЛА ЄДНОСТІ

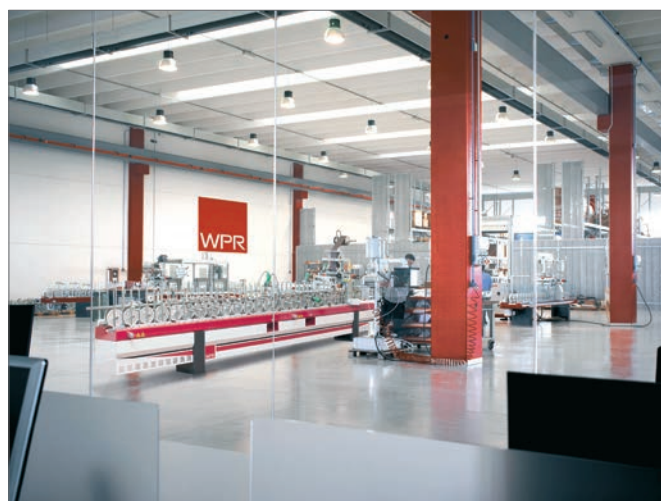
WPR/TAKA найкращим чином представляє талант, властивий лише італійцям – здатність поєднати науку, креативність та інновації, експортуючи отриманий результат по всьому світу. Компанія народжується з поєднання двох реальностей, що відрізняються одна від одної, але доповнюють одна одну. Вони дали життя спільному проекту з виробництва ламінованих профілів.

З однієї сторони WPR, вища ступінь італійської технології, світовий лідер в проектуванні та конструюванні автоматичних ліній і розумних систем для окутування профілів і панелей з ПВХ, алюмінію та композитних матеріалів, з точки зору промислової екоефективності, яка передбачає більш ретельне використання ресурсів та сировини.

З іншої сторони – TAKA займається розробкою та виробництвом хімічної

продукції найвищої якості, від інноваційних клеїв розплавів HMPUR, до праймера та плівки, які оптимізують продуктивність набуваючого все більшої складності обладнання та гарантують довговічні результати.

Результати цієї спільної діяльності дозволили WPR створити передові технологічні рішення, задовольнивши таким чином всі можливі потреби, що виникають в сфері дистрибу-



ції, переробки та послуг, пов'язаних з профілями із ПВХ, алюмінію та синтетованих матеріалів.

Деякі з таких рішень мають унікальні технологічні характеристики, наприклад NWS 200.4500, що призначена для тих, хто відчуває необхідність інтегрувати в свою виробничу лінію компакту установку, на якій може працювати лише один оператор в процесі окутування.

Установка NWS.200.4500 користується технологією виробництва одиноких профілів, при якому час на оснащення значно скорочується завдяки можливості наладки з обох сторін.

Грунтовною, але витонченою є нова установка NWE.300.7000 для виробництва невеликих партій. Вона працює з інноваційним процесом окутування, який дозволяє отримати безпрецедентні результати по якості та естетиці, причому початкові фінансові вкладення дійсно незначні.

Технологічна суть WPR без сумніву представлена справжньою перлиною – установкою Luna. Автоматична установка нового покоління фактично є великим плюсом компанії та являє собою «суму всіх технологій», що присутні на ринку.

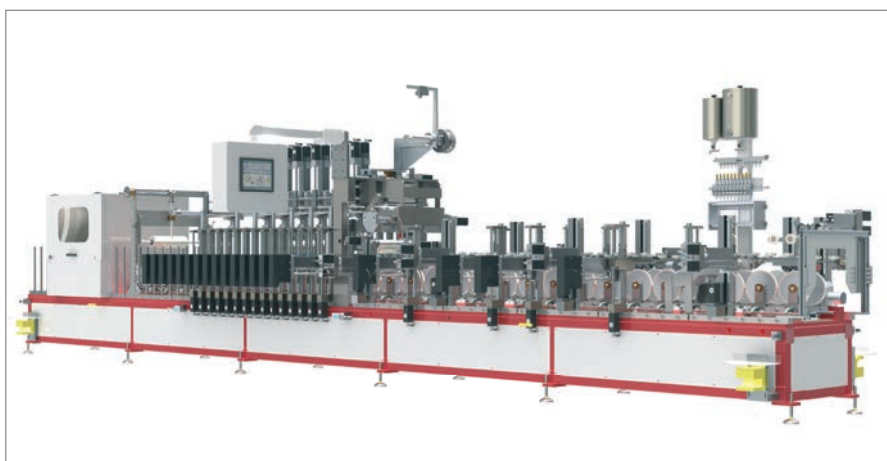
Установка володіє простою та швидкою системою програмування з максимальним часом наладки від 8 до 12 хвилин, завдяки автоматичному позиціонуванню плівки, точності дозування та нанесення клею, Luna дозволяє мінімізувати виробничий брак та відходи.

Багатосторонність та ефективність забезпечує виробничі характеристики, які підвищують конкурентоспроможність виробництва.

ТАКА та WPR. Склеєні інстинктом!

ТАКА є справжнім лідером в сфері поліуретанових гідроактивних клеєвих систем (HMPUR), здатним вести за собою інновації та розвиток рішень високої продуктивності, які відрізняються особливою надійністю. Компанія виходить на ринок з виключним ноу-хау, спираючись на спільні дії в області нанесення клею с асоційованою компанією WPR.

Три сучасні взаємопов'язані виробничі ділянки з передовою технологією пропонують найкращі рішення з точки зору часу та якості, забезпечуючи повну інтеграцію виробничого процесу. ТАКА вже багато років співпрацює з важливими університетськими закладами в дослідженні та розробці матеріалів на базі спеціально створеної групи,





обладнаних лабораторій, персоналу спеціалізованого в науці полімерів, хімії процесу, що дозволяє збільшувати отримання нових молекул та матеріалів. Кожна партія перевіряється в лабораторії якості для постійного контролю виробництва.

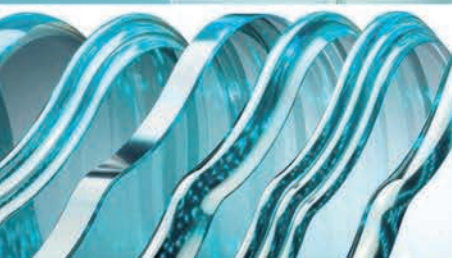
Ретельний відбір сировини і особлива увага до нових технологій сприяли розвитку асортименту високопродуктивних клеїв розплавів HMPUR, ідеальних для використання як всередині, так і ззовні приміщень. Лінійка продукції ТАКА гарантує високі експлуатаційні характеристики для досягнення найкращої якості склеювання.

Остання виробнича ділянка площею 10 000 кв. метрів (ТАКА 3) дозволила подвоїти продуктивність підприємства та зробити значні інвестиції в дослідження та розвиток. Про прикладені зусилля свідчать нещодавно розроблені два нових продукта, які розширюють лінійку ТАКА для виробництва та ламінації вікон ПВХ:

- Новий поліуретановий клей (1308.20), який отримав сертифікацію RAL 176.
- Праймер (WPN3), що не містить NEP і виробничих Poliridoni, який використовується разом з клеєм 1308.20 та дозволяє отримати підвищену стійкість до гідролізу.



ТОВ «Барви ШВИДКОсті»
04176, Україна, м. Київ,
вул. Електриків, 26
тел. (044) 351-00-35
факс. (044) 351-00-36
info@barvyshvydkosti.com
http://barvyshvydkosti.com



PRIMUS

EXHIBITIONS GROUP

XVII Международная специализированная выставка



**ПРИМУС: ОКНА.
ДВЕРИ. ПРОФИЛИ.
ФАСАДЫ** NEW

XIV Международная специализированная выставка



**ПРИМУС:
АРХИТЕКТУРНОЕ
СТЕКЛО**

24 - 26.01.2017

Киев, Украина,  **КИЕВЭКСПОПЛАЗА** 

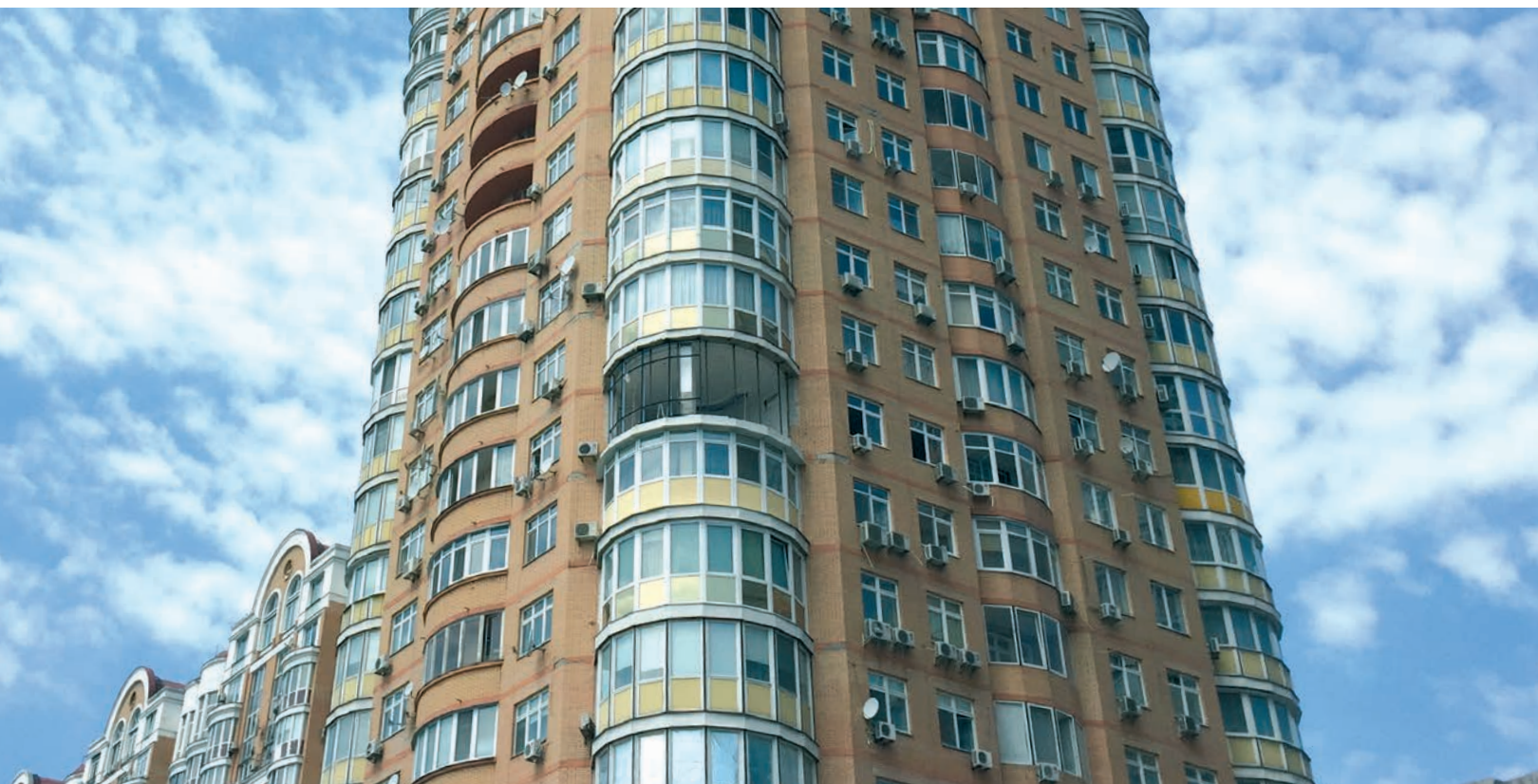
СПОНСОРЫ:



info@theprimus.com

www.theprimus.com

Тел.: (044) 537 6999



СЛОЖНЫЙ МОНТАЖ АЛЮМИНИЕВОЙ ФАСАДНОЙ СИСТЕМЫ С УЧАСТИЕМ ПРОМЫШЛЕННЫХ АЛЬПИНИСТОВ

Мастер-класс от Алексея Деркача



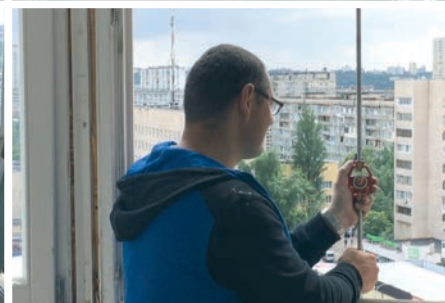
Алексей Деркач
руководитель ТМ ZIGMAR

Этим летом к нам обратился заказчик с просьбой реализовать достаточно сложный проект – демонтировать эркерные окна из дерева (евробрус), спроектировать и установить фасадную алюминиевую систему эркерного типа на 13-ом этаже жилого 24-этажного дома. Задача была сложной, для ее реализации был необходим монтаж стеклопакетов с обогревом и устройство примыканий с наружной стороны здания. Одним словом, без промышленного альпинизма здесь было никак не обойтись.

Кроме того, особое внимание требовалось уделить следующим аспектам: замер, выполнить проектные работы, производство и сборка конструкций, демонтаж конструкций, разрешительные документы, согласование с ЖКХ и владельцами верхнего этажа, установка обогреваемых стеклопакетов, монтаж, утепление бетонного основания.

Требовалась особая аккуратность в демонтаже, так как под данным эркерным окном находились ресторан, магазины, было постоянное движение людей на улице. Также необходимо было получить у жильцов свободный доступ для работы альпинистов, который был возможен, только выйдя на балкон проживающих в доме на мансардном этаже.

В данной статье я поделюсь с вами примером реализации данного проекта на собственном опыте, так как монтажи сложного остекления с участием альпинистов сейчас востребованы все больше и больше, а качественной информации об этом не так уж и много.



1. Замер

Мы не рискнули демонтировать оконную конструкцию для замера, потому что сроки изготовления и поставка материалов заняли бы около 4-х недель. Если бы пошел дождь, он залил бы соседей этажом ниже, к тому же в это же время в квартире осуществлялись ремонтные работы.

Для осуществления точного замера демонтировали кирпичный парапет внутри квартиры. Мусор спускали в мишках на грузовом лифте. Очистив нижний парапет, замер выполнили с помощью оборудования для топографической съемки проема, так как в конструкции были соединения под разными углами. Сделать это при помощи рулетки и угломера было невозможно, точнее возможно, но велика вероятность ошибки в размерах. Ведь сложность заключалась в том, чтобы с точностью до миллиметра вымерять угол поворота, потому как здесь эркерные соединения производятся не как в ПВХ окнах через эркерные трубы, а через точно подрезанный ригель соединяющийся со стойкой под определенным углом. Подрезав ригеля немного неправильно, на общей ширине может вылезть минимум 10 см промах.

Для осуществления замера нами были подготовлены и очищены необходимые места для точного замера и установки реперных точек, которые впоследствии были перенесены на проект, они послужили ориентиром для точной установки стоек и подрезки ригеля под необходимым углом в будущем. Очистив частично проем до бетонного основания как сверху, так и снизу, возле каждого эркерного поворота, нам удалось

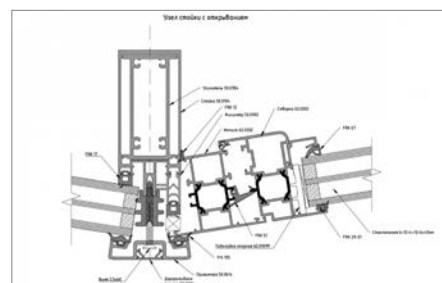
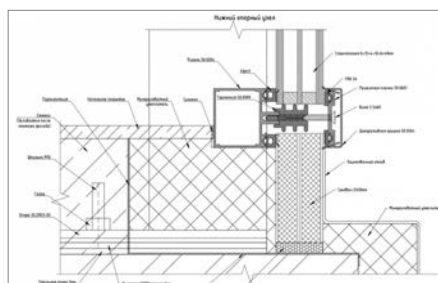
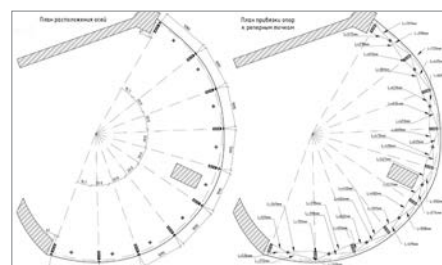
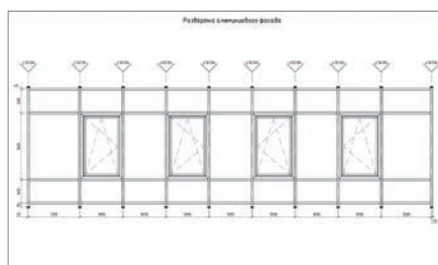
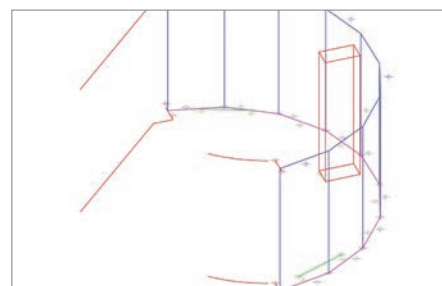
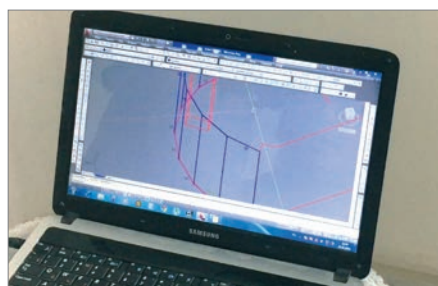
выполнить максимально точный замер и увидеть ситуацию в целом по проему. Верхняя плита была завалена на 4 см общего размера, стойки на существующих конструкциях были установлены под разными градусами.

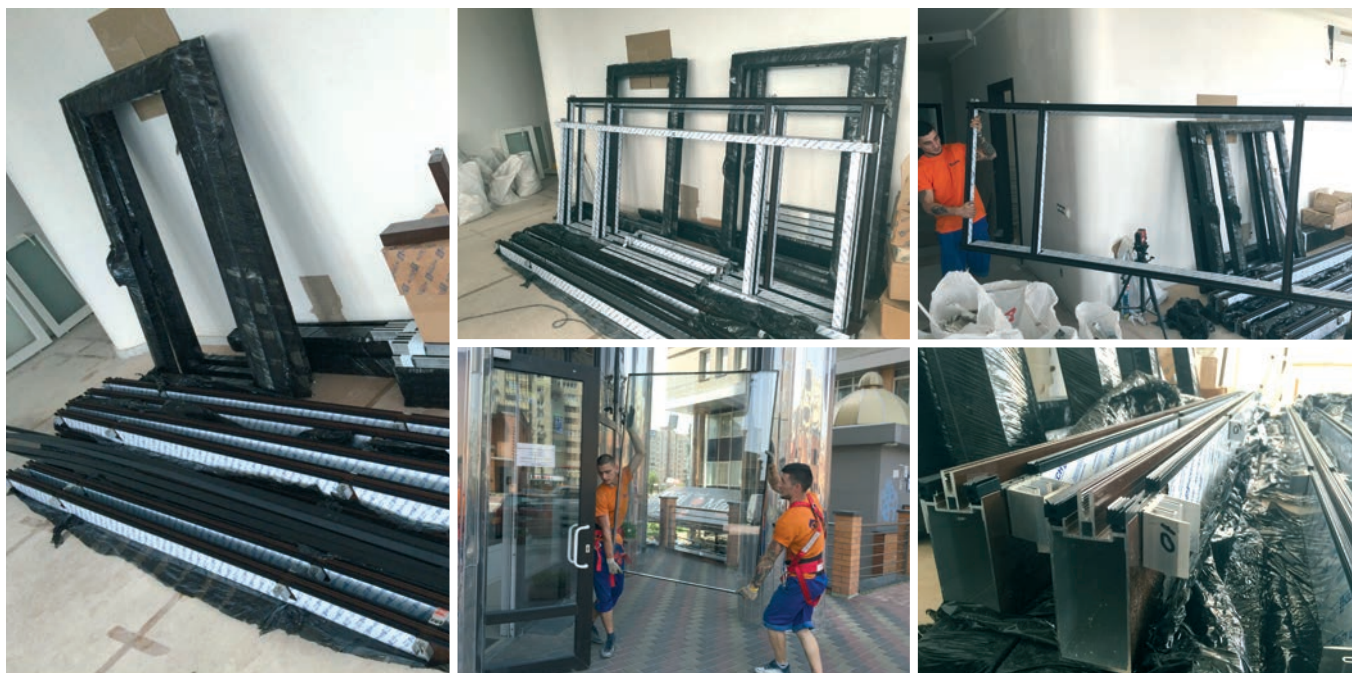
Согласовав детали с заказчиком и строительной компанией по нулевым отметкам, и предвидя в будущем возможность установки фанкойлов внизу оконной конструкции, а также утепление с наружной стороны, мы все точные

замеры проемов и расстояния по реперным точкам, перенесли в электронный вид и передали проектировщику для формирования технического задания, проекта для производства и монтажа. Замер с подготовкой информации для проектирования занял полтора дня.

2. Проект

На основании точного замера при помощи топографической съемки нашими специалистами был подго-





товлен проект для запуска в производство с точными градусами и размерами ригелей, стоек, размерами стеклопакетов. Также были разработаны узловые примыкания. Благодаря точному замеру мы предварительно подготовили оптимизацию по раскрою профиля и подготовили список необходимых материалов без излишка. Разработка проектной документации заняла пять дней.

3. Производство

Проектную документацию и заказанные материалы у поставщика, мы передали на производство для порезки, фрезеровки и частичной сборки

конструкций. Были подрезаны все ригеля под необходимыми углами, произведено устройство отвода воды, дренажные каналы, собраны окна, фурнитура, установлены и подрезанные соединители (сухари), согласно проектной документации. Готовый нарезанный заказ поступил на объект в виде разобранного конструктора. Нам осталось осуществить демонтаж и приступить к сборке конструкции без какой-либо подрезки или фрезеровки на объекте. Стеклопакет мы доставили после сборки конструкции в проем на следующий день. Производство без учета сроков поставки заняло два дня.

4. Демонтажные работы

Демонтаж осуществляли изнутри квартиры, применяя для безопасности страховочное снаряжение. Перед тем, как демонтировать оконную деревянную конструкцию, мы установили металлические стойки, зафиксировав их в потолок и пол. Это нужно было для временной подстраховки, когда уберутся все конструкции до пола, а также для возможности закрывать проем на ночное время. Самое удобное время для демонтажа было с 8-ми до 11-ти утра, так как ресторан внизу, куда выходят окна данного объекта, открывался с 11-ти часов. Это не маловажный фактор, который нужно предвидеть на стадии заключения договора, так как может повлиять на сроки выполнения указанные в договоре. В первый день мы демонтировали 5 из 9 конструкций, на второй день – остальные.

В процессе демонтажа мы столкнулись с некоторыми нюансами. Например, под каждой деревянной стойкой вверх и вниз, находилась металлическая закладная, которую пришлось срезать при помощи «болгарки» и это тоже заняло дополнительное время и средства. Торцы бетонной плиты, был обклеен утеплителем: пенопласт плюс штукатурка, которую пришлось аккуратно срезать при помощи сабельной пилы, чтобы освободить проем. Учитывая тот факт, что внизу было постоянное движение людей, нашим специалистам пришлось делать это очень аккуратно и внимательно, несмотря на то, что снизу были установлены ограждающие ленты и предупредительные знаки. Демонтаж в целом занял два дня.





5. Монтаж и сборка алюминиевой фасадной системы

Подготовка основания был одним из ответственных этапов, поэтому нужно было внимательно проверять размеры для установки основания под стойки, и нулевую отметку. От правильного выполнения зависел успех дальнейших этапов в сборке. Ошибки по нулевой отметке могли повлиять на устройство пола в будущем, например, плитка могла упереться в стекло. После демонтажа, на основании проектной документации и существующих реперных точек, мы разметили место для устройства основания, вклеили шпильки на химический анкер, установили металлическую пластину, покрыв её цинкосодержащей краской. При помощи лазерного нивелира мы отрегулировали пластины на одной высоте, согласно нулевой отметки проектной документации. Далее сняли пластины и залили бетонное основание. Пластины одели обратно и прижали ее до упора, зафиксировав гайкой сверху. Подготовка основания заняла половину рабочего дня.

На этом этапе мы приступили к сборке фасадной системы. В целом конструкцию установили за два дня. Основное время потратили на внимательность к качеству сборки и осторожность, ведь мы понимали, работы осуществляются на высоте. Для защиты от коррозии перед установкой алюминиевых стоек проложили изоляцию на металлическое основание. Временное ограждение обеспечило более безопасный демонтаж и монтаж.

6. Установка двухкамерных стеклопакетов с обогревом

Для установки стеклопакетов и интеграции створок мы потратили немного времени на подготовку и закрепление страховки. В жилом доме не всегда есть нормальный доступ на крышу для того, чтобы альпинисты могли беспрепятственно закрепиться, плюс нужно учитывать наличие наружных кондиционеров, антенн и т.д. В данном случае нам пришлось договариваться с соседями верхнего этажа офисного помещения «95-го квартала» о разрешении попасть через их балкон на карниз дома, где альпинисты и смогли закрепить страховку.

Кроме того, из ЖЕКа запросили следующую документацию: заявление от хозяина квартиры с просьбой о проведении высотных работ, лицензию для высотных работ, карточку альпиниста, и другие согласования с жильцами.

Альпинисты закрепились не только на крыше, но для удобного и безопасного монтажа стеклопакета, дополнительно зафиксировали крепеж над каждой оконной секцией в торец бетонного основания. После монтажа отдельной секции, альпинист перекидывал страховку на соседний пролет.

Стеклопакеты с подогревом работают от электричества и выполняют





функцию отопительного прибора. Расход на самом деле небольшой – 40-60 Вт на 1 м². Монтаж также занял немного больше времени, так как нужно было постоянное присутствие электрика, который в момент установки стеклопакета, спаивал провода между собой. Монтаж стеклопакета проходил следующими этапами: три человека готовят и подают стеклопакет альпинисту, альпинист принимает его и оттягивает на себя, монтажники внутри контролируют углы, держа стеклопакет на присосках, и устанавливают в фасадную систему, электрик подключает стеклопакет к

уже проложенной проводке в ригеле и стойке. Альпинист фиксирует стеклопакет на временные прижимки и после установки всех секций стеклопакетов снимает временные прижимки, проклеивает битумную ленту и устанавливает прижимную планку, потом устанавливает декоративную крышку. После утепления и устройства примыкания устанавливается и герметизируется отлив.

7. Утепление и устройство узлов примыкания

Монтажная пена пропускает воду, поэтому нельзя обойтись одним запениванием монтажного узла, важно

понимать степень ответственности в узлах примыкания, потому как это одно из самых уязвимых мест для протекания и промерзания. Выполнив основные работы и неправильно устроив монтажный узел, вы сведете на «нет» все ваши старания, и в итоге заказчик получит проблему и останется недовольным выполнением работы. Поэтому еще на начальном этапе мы предложили сделать гидроизоляцию и утеплить монтажный шов и все примыкания с наружной стороны. Не буду писать обо всех деталях, но подчеркну основное. С наружной стороны по всему периметру мы сделали утепление пенопластом, скрепили сеткой, затянули клеем и покрасили. В верхней части откоса установили капельник для срыва капли. Монтажный узел внутри пропенили специальной пеной от «Soudal Flexi Foam», применили пароизоляционные материалы.

Конечно хотелось отметить немаловажный фактор, именно наличие профессиональных инструментов, сыграло большую роль в безопасности, скорости, удобстве, как демонтажных так и монтажных работ.

«Пусть в нашей стране пребудет качественный монтаж светопрозрачных конструкций!»

Алексей Деркач



 **окна с немецким акцентом**
ZIGMAR™
www.zigmar.ua





ВікноПлюс™
ВИРОБНИК ЯКІСНИХ ВІКОН

СОЗДАВАЙТЕ ЕВРОПУ В УКРАИНЕ!

Мы понимаем, что продвигая свою торговую марку, компания «ВікноПлюс» берет на себя ответственность как перед своими партнерами, так и перед своими клиентами за соответствие нашей продукции европейским стандартам и за развитие бизнеса мировых брендов. Да, мы прекрасно понимаем, что совершенствованию нет предела и не говорим о том, что наша компания достигла совершенства, мы хотим сказать, что мы стремимся к этому. «ВікноПлюс» – открытая компания и мы решили поделиться своими наработками и достижениями 2016 года. Берем на себя обязательство каждый год публиковать такой отчет, чтобы все наши клиенты и партнеры могли отслеживать нашу динамику развития.



Если реклама является «двигателем торговли», то «двигателем развития фирмы» является совершенствование существующих точек продаж и открытие новых. В 2016 году был проведен ребрендинг четырех фирменных салонов ТМ «ВікноПлюс», совместно с партнерами открыто восемь франчайзинговых салонов в таких городах как Винница, Львов, Ивано-Франковск, Мукачево, Сторожинец, Червоноград, Надворная, Куты и один франчайзинговый салон в городе Бельцы (Республика Молдова). Каждый потенциальный клиент, который посетит наши франчайзинговые салоны, получит грамотную консультацию экспертов-консультантов и сможет визуальнo представить, как будут выглядеть его окна, благодаря максимально возможному количеству разнообразных выставочных образцов в наших салонах.





Успех любой компании практически на 70% зависит от его персонала. Именно поэтому, кроме правильного подбора сотрудников, необходимо регулярно проводить их обучение. В текущем году мы постоянно работали над повышением квалификации персонала наших партнеров. Были проведены 5 тренингов по продажам, 2 тренинга по монтажу, 5 технических презентаций новых продуктов, 2 вводных тренинга для новых сотрудников партнерских салонов. Всего прошли обучение



390 сотрудников партнерских компаний. Проведение такого комплекса обучающих программ было возможно благодаря нашим партнерам – «ВЕКА Украина», «Винкхаус Украина», «Оконный Консалтинг». Стоит отметить тот факт, что все наши партнеры с большим нетерпением ждут новые тренинговые программы и практически всегда руководители не только отправляют на обучение своих сотрудников, а и сами с большим удовольствием приезжают учиться.



В 2016 году к существующим четырем мобильным офисам добавились еще два. Так что еще в двух областях мы стали ближе к нашему клиенту. На дороги Украины выехало 30 легковых автомобилей под брендом «Викно-Плюс». Учитывая те проблемы со стеклом, которые испытывал оконный рынок в этом году, компания приобрела



два спецавтомобиля VOLVO, рассчитанных на перевозку стекла джамбоформата, что дало нам возможность напрямую закупать стекло у таких компаний как Guardian и Saint-Gobain. Для поставок продукции в Европу наш парк автотранспорта пополнился еврофурой VOLVO, вместительностью до 180 оконных конструкций.





Ассортимент нашей продукции расширился за счет введения двух новых цветов в стандартную ламинацию VEKA SOFTLINE 82, появилась возможность установки алюминиевых декорированных накладок на профильные системы VEKA SOFTLINE 70 и VEKA SOFTLINE 82. В заполнение дверей мы ввели сэндвич-панель 44 мм с накладкой из нержавеющей стали, что не только увели-

чивает взломобезопасность конструкции, а и придает эксклюзивный внешний вид изделию. Улучшив производственные процессы, мы сократили сроки по выпуску нестандартных конструкций, в частности подъемно-раздвижных систем. Для удобства работы менеджеров по продажам были изданы каталог оконно-дверной продукции и каталог подъемно-раздвижных систем.



Производство в текущем году также «подверглось» очередной модернизации. Был построен крытый склад готовой продукции. Наши технические специалисты разработали уникальную упаковку конструкций, которая практически полностью исключает повреждение окна или двери в период его транспортировки. Для линии по производству стеклопакетов приобретен и интегрирован «робот герметизации стеклопакетов» фирмы Lisec (Австрия) 2016 года выпуска, позволяющий производить около 600 пакетов в смену. При этом минимальный габарит стеклопакета составляет 180*250 мм, а максимальный – 2500*2000 мм. Также парк оборудования для производства окон пополнился уникальной четырехугольной сварочной линией Sturtz (Германия) 2016 года выпуска, с минимально возможным габаритом свариваемой конструкции 500*500 мм, максимальным – 3000*2600 мм. При этом зачистка шва на лицевых поверхностях не требуется, визуально шва на свариваемой конструкции незаметно.

Автор Олег Кесслер



ВікноПлюс™
ВИРОБНИК ЯКІСНИХ ВІКОН

Компанія «ВікноПлюс»
32300, Україна, г. Каменец-Подольський,
ул. Князей Кориатовичев, 21
Тел./факс: (03849) 3-66-70
e-mail@viknoplus.ua
web: www.viknoplus.ua

Учитывая все то, что сделала наша команда в 2016 году, мы с оптимизмом смотрим в 2017 год и благодарим наших партнеров за сотрудничество, а клиентов за то, что вы доверили нам заботу о вашем комфорте!



Купуйте енергоефективні товари у кредит
та отримайте компенсацію до **3000** євро

Інформація про програму:

0 800 50 57 17
(безкоштовно в Україні)

iqenergy.org.ua
info@iqenergy.org.ua

Інформація про кредитування:

ukrsibbank.com
729
Ліцензія НБУ № 75 від 05.10.2011

otpbank.com.ua
044 490 05 00
Ліцензія НБУ № 191 від 05.10.2011



Оксана Булгакова:

«О СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЭНЕРГО-МОДЕРНИЗАЦИИ В УКРАИНЕ»



IQ energy – это финансовый инструмент для содействия усовершенствованиям в области энергоэффективности в жилищном

секторе Украины в соответствии с европейскими стандартами энергоэффективности. Программа была разработана Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) и поддерживается донорами в части оказания технической помощи и предоставления грантов.

Мы решили задать несколько вопросов руководителю программы энергосбережения IQ energy Оксана Булгаковой.

► **Программа IQ energy: тезисно о ее создании, принципах работы, и главное, в чем ее принципиальное отличие от государственной программы энергоэффективности.**

Программа IQ energy – это относительно новый проект, который предполагает помощь жителям Украины на утепление жилья. Программа разработана Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), при поддержке фонда Е5Р, ЕС и Швеции. Наша цель – оказать максимальное содействие гражданам, решившим повысить энергоэффективность своего жилья в соответствии с европейскими стандартами, используя кре-

дитное плечо от банков-партнеров и грантовую помощь (компенсации) доноров проекта.

Если сравнивать с государственной программой, то можно выделить такие преимущества программы IQ energy:

1. Компенсации до 3000 евро.

В программе IQ energy значительно больше сумма компенсации по сравнению с государственной программой.

2. Компенсации выплачиваются быстро.

Компенсации выплачиваются в течение 3-5 недель с момента подтверждения заявки. Например, все клиенты, которые получили подтверждение выплаты в октябре, уже 18 ноября получили деньги в полном объеме. Общий



European Bank

for Reconstruction and Development

фонд на компенсации – 15 млн евро. Этого более чем достаточно чтобы покрыть спрос 2017 года.

3. Клиентам предлагается несколько типов кредитов в зависимости от задач клиента.

Банки-партнеры программы, на сегодняшний день это «ОТП Банк» и «Укрсиббанк», предлагают клиентам несколько типов кредитов, которые подойдут для решения разных задач. Это беспроцентная рассрочка на 3 месяца на замену окон и 180 дней без переплат, а также единая ставка 1,99% в месяц. Для более комплексных проектов на суммы более 200 тысяч гривен тоже есть финансовые решения, например, кредит под депозит или кредит под залог имущества.

4. Есть возможность получить кредит без первого взноса, без справки о доходах.

5. Решение по кредиту банки партнеры принимают быстро, в среднем до 10 мин.

6. Компенсацию по программе IQ energy можно получить не только на стоимость энергоэффективного оборудования, но и на сопутствующие товары и на стоимость услуг монтажа (при условии, что эти услуги тоже будут куплены в кредит).

► **Когда программа IQ energy начала свою полноценную работу в Украине? Под конец года можете рассказать о предварительных результатах.**

В июле 2016 года начались выдачи первых кредитов по Украине, с сентября – пошли выплаты компенсаций. Компенсации выплачиваем в евро и быстро, в среднем в течение 3-5 недель после подтверждения заявки. Всего, на ноябрь месяц, уже выдано кредитов на сумму свыше 20 млн грн, и более 1000 человек утеплили свои дома.

► **Смоделируем ситуацию: «Я хотел бы, чтобы мой дом или квартира были энергоэффективными. С чего стоит начать этот процесс?» Есть какой-то калькулятор где можно быстро прикинуть что к чему?**

Если Вы решили всерьез заняться вопросом повышения энергоэффек-

тивности своего жилья, то начинать нужно с установки приборов учета (счетчиков) на все потребляемые ресурсы, где есть такая техническая возможность. Это позволит платить только за то, что Вы потребляете. Далее необходимо определить проблемные участки в доме, где происходят наибольшие потери тепла. Это можно сделать как при помощи профессионального энергоаудита, так и самостоятельно. В большинстве случаев основные потери происходят через наружные ограждения дома или квартиры: окна и стены. Оценить эффект от внедрения тех или иных энергоэффективных мероприятий можно при помощи калькулятора энергоэффективности на сайте IQ energy: <http://www.iqenergy.org.ua/energy-calculator/>. Данный инструмент позволяет ориентировочно понять на сколько снизится потребление энергии после реализации того или иного проекта.

► **Если бюджет ограниченный, как бы Вы разместили по релевантности объекты наиболее уязвимы к потере тепловой энергии?**

Если Вы имеете ограниченный бюджет, но вас не устраивает большое потребление и потери энергии, первым делом необходимо обратить внимание на энергоменеджмент квадратных метров, где вы проживаете. Это означает начать вести учет энергии, проанализировать потребление и в последующем контролировать его. Такая мера наименее затратна, поскольку требует только желания быть энергоэффективнее.

После внедрения энергоменеджмента, следующим этапом должно быть ограничение потерь через окна, стены, крышу и пол.

Заменяя окна и утеплив стены необходимо задуматься о системе распределения тепловой энергии и ее автоматическом регулировании. Эта мера

позволит наиболее эффективно использовать ресурсы при этом не терять такой важный фактор как комфорт.

Далее, если вы живете в частном доме, стоит обратить внимание на системы генерации энергии. Например, высокоэффективные котлы (газовые или твердотопливные). Также желательно рассмотреть возможность использования альтернативных источников энергии, таких как тепловые насосы и солнечные коллекторы.

► **Поставщики программы IQ energy. Расскажите о них. По каким принципам вы их отбираете?**

На сайте IQ energy представлены производители и импортеры энергосберегающего оборудования, отвечающие требованиям Украинского законодательства и высоким стандартам ЕБРР.

Поддерживаемые категории IQ energy: окна, теплоизоляция, тепловые насосы, система отопления, котлы, солнечные коллекторы, счетчики тепла, входные двери.

Отличительной чертой таких поставщиков служит высококачественный продукт и желание продавать в кредит используя программу IQ energy как дополнительный инструмент продаж.

Необходимое условие к оконным конструкциям: отвечать действующим строительным нормам Украины. Сопротивление теплопередаче окон для второй температурной зоны (АР Крым, Закарпатская, Запорожская, Одесская, Николаевская и Херсонская области) не менее $0,6 \text{ м}^2 \cdot \text{К}/\text{Вт}$ и не менее $0,75 \text{ м}^2 \cdot \text{К}/\text{Вт}$ для всей остальной части Украины (первая температурная зона).

Стать поставщиком просто. Для этого достаточно на сайте www.IQenergy.org.ua в разделе «Каталог поставщиков» заполнить онлайн форму, указав вид продукции и наименование.

С каждым днем количество поставщиков оборудования и материалов на сайте растет. Сегодня их уже 711, из

них поставщиков оконных конструкций 199! 67% выданных кредитов по программе IQ energy это кредиты на покупку и установку окон.

► **Кто имеет право на получение гранта от IQ energy? И есть ли у вас планы по энергетической модернизации зданий (санации), с привлечением корпоративного сегмента и ОСМД (общество совладельцев многоквартирных домов)?**

На сегодняшний день программа IQ energy работает с физическими лицами, которые утеплили или модернизировали свое жилье в кредит от «ОТП Банка» или «Укрсиббанка» и подали заявку на возмещение части инвестиций на www.iqenergy.org.ua. На следующий год планируем начать работать и с ОСМД.

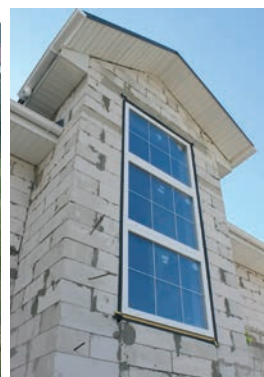
► **Какими способами, по Вашему мнению, можно усилить социальную ответственность украинцев в осуществлении энергоэффективных мероприятий? Возможно социальная реклама или прочие способы?**

Необходимо больше говорить об энергоэффективности, о том, что необходимо сделать каждой семье для сокращения потери тепла, чтобы при комфортной температуре внутри помещения потреблять и, соответственно, оплачивать меньше энергоресурсов.

► **Государственные органы как-то способствуют развитию европейской программы энергоэффективности IQ energy или, наоборот, создают помехи?**

Способствуют. Мы вместе работаем чтобы повысить энергоэффективность нашей страны. Все понимают, что мы не конкуренты, а союзники. Вместе работаем на общий результат.

Беседовал Сергей Кожевников



Один из реализованных объектов по программе IQ energy

SOMA FIX — В ПРЕДДВЕРИИ ЗИМНЕГО СЕЗОНА

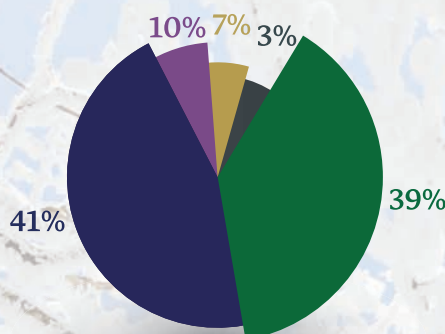
PROFESSIONAL
**SOMA
FIX®**



Балатанова Надежда
Национальный бренд-менеджер

ИТОГИ 2016 ГОДА РАЗВИТИЯ ТМ SOMA FIX

В начале этого года мы поставили перед собой достаточно амбициозные цели: закрепить лидерские позиции ТМ Soma Fix и занять не менее 38% доли рынка профессиональных монтажных пен. Цель достигнута и это результат сплоченной работы всех отделов компании. Было сделано многое: разработаны и внедрены в ежедневную деятельность программ работы для различных каналов сбыта. На постоянной основе проводился анализ рынка монтажных пен, анализ потребностей конечного потребителя, конкурентной среды. Структурируя и синтезируя полученную информацию были разработаны различные программы продвижения продукта, определенные маркетинговые решения, которые направлены на продвижение как отдельного продукта, так и на увеличение популярности бренда в целом. В этом году мы провели полный перезапуск сайта ТМ Soma Fix, сделав его более интересным и полезным, как для наших партнеров, так и для конечных потребителей. Мы активно проводили всевозможные тестирования продукта, обучение, как своей торговой команды, так и команды наших партнеров, увеличивая их компетенции,



SOMA FIX
ЕС
Китай
Турция
Другие

влюбляя в наш продукт, демонстрируя его преимущества и неизменно высокое качество. Участвовали в различных тестированиях и выставках. На одной из самых крупных выставок INTERTOOL Kiev 2016, которая проходила в марте этого года, более 10 000 ознакомились с нашим продуктом и узнали о его преимуществах. Так же у посетителей выставки была возможность протестировать продукт еще до его приобретения. В этом году появилось немало новых ТМ, но несмотря на их обилие, ТМ Soma Fix по-прежнему отдают свое предпочтение большинство профессионалов данной отрасли.

КАЧЕСТВО ПРОДУКТА. КОНТРОЛЬ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Определенно не всегда можно предложить первую цену на рынке. Также следует помнить, что качество продукции различных ТМ может отличаться во много раз. Вступать в «ценовые войны» с новыми ТМ, только появившимися на рынке не имеет смысла. Они используют цену, как основной инструмент продаж, зачастую жертвуя качеством самого продукта. Именно поэтому, в 2016 году мы особое внимание уделяли качеству нашего продукта. Контроль каждой входящей партии, усиленный контроль качества на производстве, постоянный контакт с конечным потребителем и получение обратной связи, все это давало возможность быть на шаг впереди и привело к положительным результатам.

В ПРЕДДВЕРИИ ЗИМНЕГО СЕЗОНА

У многих зима ассоциируется с прекращением строительных и мон-

тажных работ, но это совершенно не означает что около 5 месяцев в году строительная отрасль неактивна. Современные технологии вполне дают возможность поддерживать активную деятельность монтажных работ в зимний период. Именно поэтому большинство ТМ имеют в своем ассортименте зимний аналог продукта. В линейке ТМ Soma Fix несколько видов профессиональных и бытовых монтажных пен зимнего применения. Например, пену Soma Fix Mega 65+ зима можно применять до -20°C. В состав зимних пен входит несколько дополнительных компонентов, которые способствуют полимеризации (затвердеванию) пены при минусовых температурах. Зачастую, стараясь сэкономить, для зимнего монтажа могут использовать всесезонную пену. В итоге это приводит не к экономии средств, а к дополнительным затратам. Следует помнить что:

Всесезонная монтажная пена не застывает, а просто замерзает и в последствии нарушается ее структура и она начинает крошиться.

Пена демонстрирует низкие показатели выхода, так что используя такую пену в зимний период, не стоит удивляться если реальные показатели выхода будут в несколько раз меньше заявленных.

Также увеличивается время монтажа, так как время образования поверхностной пленки и следовательно само застывание пены увеличивается в два-три раза.

ОКТ
ТОВАРЫ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА И ДОМА

Центр обслуживания клиентов:

0 800 200 700

www.kt.ua, www.somafix.ua

ТМ **SOMA FIX** - более 10 лет на
рынке Украины

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**



Soma Fix MEGA

65 л

Пена премиум класса с увеличенным выходом для профессионального монтажа.

выход пены - 65 л

плотность - 17-20 кг/м³

сезонность - зимняя

- ✓ высокий уровень тепло- и звукоизоляции
- ✓ мелкопористая структура
- ✓ отсутствие усадки



Soma Fix MEGA PLUS

65 л

Лучшее решение для работ в условиях пониженных температур.

выход пены - 65 л

плотность - 15-18 кг/м³

сезонность - зимняя

- ✓ оптимальное решение цены за 1 п.м
- ✓ сохраняет заявленные показатели выхода при отрицательных температурах
- ✓ безвредна для озонового слоя



Soma Fix PROFIT

65 л

Профессиональное качество по доступной цене.

выход пены - 65 л

плотность - 17-20 кг/м³

сезонность - зимняя

- ✓ высокая адгезия к большинству стройматериалов
- ✓ не разрушается с течением времени при защите от УФ лучей
- ✓ идеально для установки окон и дверей

Термическая и акустическая изоляция сделана из монтажной пены Soudafoam.

ТЕПЛЫЙ МОНТАЖ®
SWS Soudal Window System
www.teplyimontazh.com.ua

влажность температура +25°C

-25°C ветер дождь температура

Пароизоляционная оконная лента SWS Universal Inside

Саморасширяющаяся лента Soudaband Acryl (окно с четвертью)

Паропропускная оконная лента SWS Universal Outside

ИНТЕРЬЕР

ЭКСТЕРЬЕР

ТЕПЛЫЙ МОНТАЖ® ОТ SOUDAL — ВАШЕ УНИКАЛЬНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Тема теплого монтажа – одна из самых обсуждаемых среди оконных специалистов, особенно в канун зимнего сезона. Но ведь теплый монтаж необходимо делать не только зимой или осенью, эту технологию нужно применять при каждом монтаже оконных конструкций. Еще раз мы разбираемся в этом вопросе вместе со специалистами проекта Теплый монтаж® компании SOUDAL. Напомним, что SOUDAL занимает самые активные позиции по продвижению этой технологии.

► Можете ли Вы напомнить – для чего нужен Теплый монтаж®?

Теплый монтаж® от SOUDAL или Soudal Window System (SWS) – достаточно популярная для Украины технология. Установка металлопластиковых окон и дверей с уплотнителями выявила проблемы микроклимата жилых помещений. Западная Европа столкнулась с ними пару десятилетий назад, Украина – лет 10 назад, в момент массовой установки металлопластиковых окон. Анализ проблемы показал, что причина не

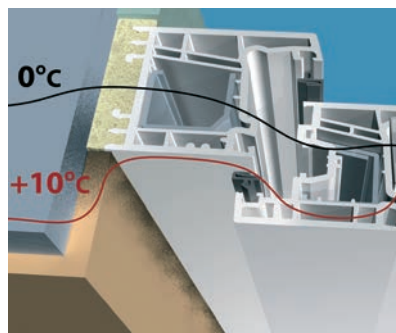
в самих ПВХ-окнах, а в нарушении режима вентиляции помещений. Повышение стандартов жизни и соблюдение санитарных норм потребовали разработки эффективных решений возникшей проблемы. В поиск решения включился ift Rosenheim – всемирно известный институт в области разработок современных технологий для производителей окон, фасадов, дверей, ворот и комплектующих к ним. Собственно, Теплый монтаж® – это одна из последних разработок ift Rosenheim по заказу компании

SOUDAL. Ответ на запрос рынка, который возник в связи с внедрением в строительство новой технологии (установка ПВХ-окон).

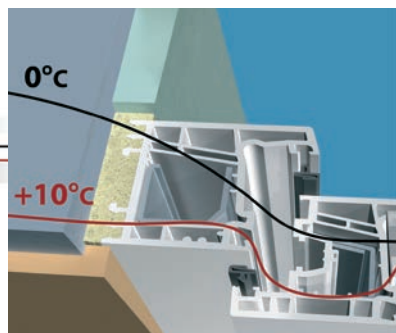
Если подробнее, то суть проблемы вот в чем. В помещении, в котором живут 3 человека, ежедневно в воздух выделяется более 8 литров влаги. Герметичность, которую создают уплотнители, и отсутствие приточно-вытяжной вентиляции в жилых помещениях приводят к тому, что водяной пар конденсируется, оседает на откосах, проникает в пену. Увлажнение пены значительно ухудшает ее термо- и звукоизолирующие свойства. Пример – свитер в холодную погоду. Сухой свитер греет. Влажный, не только не греет, но и активно отводит тепло от тела. Влажная пена – уже не термоизоляция. Влажная пена – мостик холода. Кроме того, зимой конденсированная влага замерзает. Вода, превращаясь в лед, расширяется в объеме и разрушает пену. Результат – дальнейшая потеря тепло- и звукоизолирующих свойств. Пена, незащи-



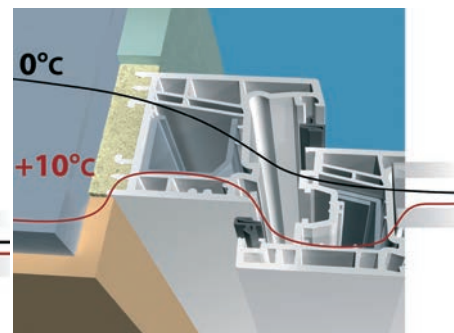
Проблема отсыревания пены и появления плесени требует решения



Окно установлено в холодной зоне стены. Велика опасность появления плесени



Окно установлено в холодной зоне стены. Наименее эстетичный вариант установки



Окно установлено посередине стены. Наиболее эффективный вариант установки

щенная снаружи от УФ-воздействия дополнительно разрушается. Таким образом, через несколько лет в монтажном шве находится уже не плотная пена, а разрушенные остатки, со сквозными каналами с улицы в жилое помещение. Еще одна неприятность, вызванная отсыревшей пеной — возникновение на откосах плесени и грибка. То есть, дополнительный фактор, провоцирующий легочные заболевания и обострение аллергии. Да и отсыревшие и осыпающиеся откосы также глаз не радуют. Потери тепла в холодное время года и излишние затраты на охлаждение помещения летом, умноженные на постоянное удорожание энергоносителей приводят, в итоге, к ощутимому увеличению счетов на оплату электричества. Технология установки окон Теплый монтаж® как раз и призвана предотвратить эти неприятности.

► В чем суть Теплого монтажа®?

Теплый монтаж® – это трехслойный монтаж, где средний слой пены выполняет роль термо- и звукоизоляции. Этот слой защищен: изнутри паро-, гидронепроницаемым барьером, а снаружи – паропропускающим (в направлении наружу) барьером. Задача интерьерного барьера – не допустить в пену влагу и пар, чтобы сохранить пену сухой. Водяной пар, диффундировавший в пену через материал стен, должен быть выведен наружу (через экстерьерный барьер).

Принцип «Изнутри герметичнее, чем снаружи», реализованный с применением материалов Soudal, дает надежный гарантированный результат, независимо от опыта монтажника.

► Вы подчеркнули момент опытности монтажника. Насколько это важно?

Наш опыт (проведение практических семинаров, шеф-монтажи, консультации партнеров) показывает, что главное – аккуратно и качествен-

но выполнять монтаж, придерживаясь достаточно простых принципов. Ленты должны создавать замкнутый защитный контур для пены. Лента красного цвета (ассоциативно «теплый» цвет) – внутренняя, интерьерная. Лента белого цвета («холодный» цвет) – наружная. После монтажа надписи на лентах должны быть видны. Клеевые слои на лентах также двух разных цветов. Белый клей – для закрепления на оконном ПВХ-профиле, серый бутиловый клей – для закрепления в проеме. («Белое к белому, серое к серому»). Выполнение простых запоминающихся принципов позволит монтажнику безошибочно выполнить монтаж, предупредить рекламации, дополнительно заработать и улучшить качество жизни заказчика.

► Все так просто?

Да. Именно просто. Одно из направлений развития современных технологий – максимальная простота применения. В простую технологию применения заложены несколько составляющих. Конечно, в первую оче-

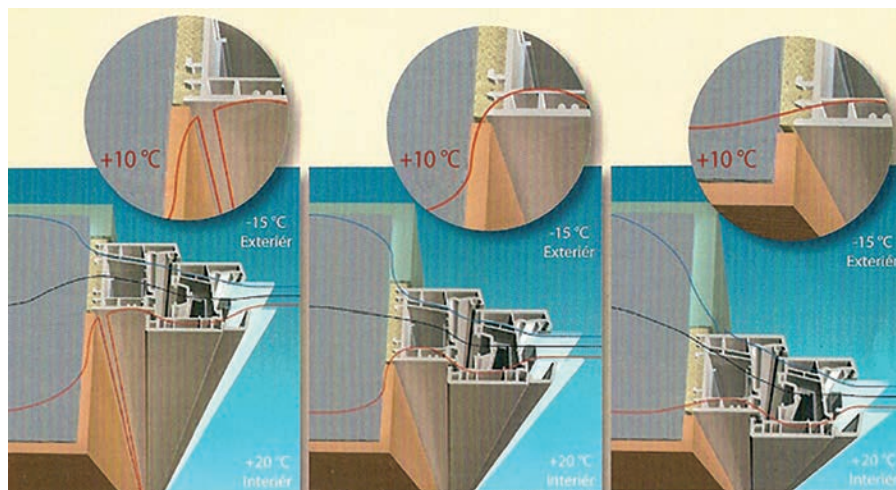
редь, опыт признанных специалистов ift Rosenheim – самого известного профильного научного института, занимающегося разработками в области оконных технологий. Во-вторых, многолетние исследования и эксперименты, проработка сложных технологий и сравнение их эффективности. Наконец, выработка требований к материалам и рекомендаций по монтажу. Результат – технология, простая для монтажника и на 100% эффективная в применении. Технология, не требующая отслеживания толщины нанесения, определенной температуры, скорости применения и других параметров. Технология Теплого монтажа® – как езда на велосипеде. Один раз научившись, монтажник будет уверенно и правильно выполнять монтаж.

► А какие еще преимущества дает Теплый монтаж®?

Для оконных компаний введение такой услуги как Теплый монтаж® дает то самое комплексное предложение, которое ждет современный рынок. Возможность выделиться из



Тестирование компонентов Теплого монтажа® на оконном краш-тесте



Варианты размещения окна в проеме

ряда других, обратить на себя внимание покупателя. Предупредить возможные рекламации. Да еще и дополнительно заработать. Вот что мы предлагаем оконным компаниям – фабрикам окон, дилерам и салонам.

► **Украинские покупатели ищут самое выгодное предложение. Продавцы снижают цены. Монтажники экономят на расходных материалах. Такой вот сейчас тренд. И Вы считаете, что Теплый монтаж® будет востребован в Украине?**

Анализ динамики оконного рынка соседней Польши показывает, что мы на верном пути. Несколько лет назад ситуация там напоминала нашу нынешнюю. Демпинг, продажа окна «на 3 копейки дешевле, чем у конкурентов», экономия на фурнитуре и на всем, чем угодно... Сегодня на польском рынке лидерство захватили компании, которые дали рынку качество и комплексное решение. Не просто хорошие, качественные окна, а и качественный монтаж, предупреждающий возникновение проблем, связанных с микроклиматом помещений. Эти компании укрепились и процветают. Остальные выживают.

А насчет того, будет ли востребован Теплый монтаж® в Украине — так он уже востребован. Открою маркетинговый секрет – в начале года, еще до момента активного продвижения в интернете, сайт Теплый монтаж®, попадал, как минимум, на вторую

страницу в поисковиках. То есть, количество обращений к нашему сайту посетителей было настолько велико, что сайт сам по себе попадал в разряд популярных. Серьезным фактором увеличения популярности Теплого монтажа® стало принятие и введение в действие государственного стандарта Украины ДСТУ Б В.2.6-79:2009 «Шви з'єднувальні місця примикань віконних блоків до конструкцій стін». Еще одно свидетельство – количество обращений к нам дилеров, за обучением своих монтажников и менеджеров по продажам. К этому их подталкивают заказчики, которые хотят Теплый монтаж®. А самый доказательный для нас факт — увеличение продаж компонентов Теплого монтажа® на порядок, по сравнению с прошлым годом.

► **Теплый монтаж® – единственная технология, способная предотвратить описанные выше неприятности?**

Есть несколько технологий, которые улучшают микроклимат помещения. Например, можно провести исследование помещения и установить соответствующее вентиляционное оборудование. Теплый монтаж® – простая, современная, технология с адекватными затратами и гарантированным результатом. При монтаже не придется замерять толщину слоя, засекают время, включать приборы в розетку, проводить сложные расчеты. Особенно это важно, если речь

идет об уже эксплуатируемых жилых помещениях – частных квартирах и коттеджах.

Наши партнеры ценят Теплый монтаж® еще и за неизменно высокое качество продуктов Soudal. Неважно – в какой стране или каком городе купить продукцию Soudal. Это всегда будет продукт высочайшего качества, которому привыкли доверять.

► **Какие еще интересные технологии SOUDAL предлагает оконному рынку?**

Кроме технологии Теплый монтаж®, на семинарах мы даем практические знания и навыки монтажа в пустотелые блоки и газоблоки. Замечательные популярные строительные материалы. С каждым годом растет их применение. И все чаще монтажники сталкиваются с проблемой закрепления в пустотелых и малопрочных основах. Мы знаем как в них закрутиться, умеем, делаем это не первый год и практически учим на семинарах по Теплому монтажу®. Кстати, говоря о малопрочных основаниях, следует упомянуть о том, что из-за пористой структуры газобетон обладает высокой паропроницаемостью. Пар, через основание, проникает в пену и требует мер по выведению наружу. Теплый монтаж® очень актуален при установке окон в газобетонные стены. И этому также мы учим на семинарах.

► **И уже традиционный вопрос: Как можно принять участие в проекте Теплый монтаж®?**

Мы придерживаемся достаточно прозрачной политики. Заранее договариваемся с партнерами о том, каких результатов хотим достигнуть, разрабатываем план мероприятий и разделяем зоны ответственности. Проводим обучающие семинары, шеф-монтажи, обеспечиваем дилерские пункты необходимыми материалами, даем другое сопровождение, продвигаем Теплый монтаж® в Украине, чтобы партнерам было легче работать с заказчиками. Взамен хотим, чтобы менеджеры по продажам предлагали Теплый монтаж® и разъясняли заказчикам – что они получают за свои деньги. А также чтобы обученные монтажники при установке придерживались технологии. Оставляем за собой право проверять – как предлагается Теплый монтаж® и как монтажники соблюдают технологию. Анализируем работу и предлагаем меры по достижению максимальной эффективности. Все просто и прозрачно.

SOUDAL

АО «СОЛДИ и Ко»
04073, г. Киев, ул. Сырецкая, 28/2
тел.: (044) 591-53-05
info.soudal@soldi.kiev.ua
www.teplyimontazh.com.ua
http://www.soudal.ua/



«ОКОННЫЙ КОНСАЛТИНГ» ПРЕДСТАВЛЯЕТ ВАШЕМУ ВНИМАНИЮ «ИНДЕКС НАСТРОЕНИЯ ДИЛЕРОВ ОКОННЫХ КОМПАНИЙ» ЗА 3-Й КВАРТАЛ 2016 ГОДА

В 2016 году из квартала в квартал наблюдается устойчивая тенденция роста «Индекса настроения дилеров». По нашему предположению, это можно связать с несколькими факторами, положительно влияющими на ключевые показатели.

Продолжение программы «Теплых кредитов». Хотя, нельзя не отметить тот факт, что у данной программы наблюдались «сбои» с выдачей кредитов из-за неравномерного финансирования. Так в августе-месяце 2016 года Программа была «заморожена» во всех регионах Украины, что не могло не сказаться на потере оконным рынком определенного объема продаж. Но мы надеемся, что отложенный спрос на СПК сможет быть реализован с продолжением Программы кредитования в 4-м квартале.

Увеличение первичного строительства многоэтажек и завершение ранее «замороженных» объектов. И хотя в данной категории основные продажи СПК приходятся на долю самих производителей оконных конструкций,

тем не менее некоторые дилеры также «имеют выходы» на застройщиков

На фоне стабильных цен на фурнитуру и профиль, тенденцию к чуть ли не ежедневному росту продемонстрировали компании, поставляющие на рынок стекло, что не могло не сказаться на увеличении цены на все оконное изделие. К сожалению, стекло в Украине не производится и практически все стали заложниками ситуации. Тем более, что если раньше стекло из европейских стран было ощутимо дороже стекла из Белоруссии и РФ, то в третьем квартале эта разница практически нивелировалась. Но, поскольку, в этой ситуации оказались все производители окон, и все поднимали цену практически день в день, то дилеры особенно «метались» между поставщиками, а просто продолжали зарабатывать на фоне увеличивающегося сезонного спроса на оконные конструкции.

Первая тройка лидеров-производителей СПК (доля которых от общего производства окон составляет 30-35%) в предсезонье сумела нарастить

свои производственные мощности, тем самым, гарантируя дилеру стандартные сроки поставки продукции, что положительно повлияло на «Индекс настроения..»

Учитывая продолжающуюся тенденцию роста энергосберегающих СПК, конструкция становится дороже, что дает возможность дилеру зарабатывать на окне больше и этот факт тоже «внес вклад» в общую «копилку» Индекса.

«Оконный консалтинг» благодарит всех дилеров, принявших участие в опросе. Только при вашем непосредственном участии мы сможем сделать оконный рынок более цивилизованным и открытым для заказчика. Хороших продаж в 4-м квартале и успешного завершения финансового 2016 года.

Автор
Олег Кесслер

Оконный Консалтинг



Роман Андреев:

«ОТ ЦИВИЛИЗОВАННОЙ КУЛЬТУРЫ МОНТАЖА В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ ВЫИГРЫВАЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ»

Концерн Henkel – один из наиболее авторитетных производителей монтажной пены, известной под торговыми марками Ceresit WhiteTeq и Макрофлекс. На оконном рынке Украины компания представлена уже более 20-ти лет, вопрос качества производимой продукции является принципиальным для компании с немецкими корнями. Свое видение некоторых важных вопросов, которые часто задают себе специалисты монтажа оконных конструкций, редакции журнала «Оконные технологии» рассказал Роман Андреев, продакт менеджер категории «монтажная пена» компании «Хенкель Баутехник (Украина)».

► **Какой, на ваш взгляд, главный показатель при выборе монтажной пены? Выход, адгезия, теплопроводность или другие показатели?**

При выборе монтажной пены следует отталкиваться от задачи, которую вы хотите решить с её помощью. Если вам необходимо просто заполнить пустоты в строительной конструкции, то нет смысла покупать дорогую пену с высокими тепло- и звукоизоляционными характеристиками, а стоит обратить внимание на пены с увеличенным выходом, которые обладают самым дешевым соотношением цена/выход. Если есть необходимость приклеить, например, пенополистирольную плиту к стене, то, безусловно, необходимо выбирать специальные пены-клеи. Однако в этом случае нужно отдавать предпочтение продуктам известных брендов, поскольку в последнее время многие турецкие и китайские бренды в стремлении сэкономить продают под видом пены-клея обычные пены. Естественно характеристики и долговечность подобных «подделок» далеки от качественных специализированных продуктов. Тщательней всего необходимо подходить к выбору пены для установки окон или дверей. В этом случае нужно учесть множество факторов, таких как: показатели тепло- и звукоизоляции, вторичное расширение, усадка, стойкость к УФ, и т.д. Полным спектром необходимых свойств обладают специализированные продукты, которые, как правило, идут со стандартным выходом – до 45 л.

► **Насколько сильно влияет ультрафиолет на долговечность пены? И как сделать, чтобы срок службы пены был более долговечным?**

Стойкость пены к УФ особо важна при установке окон. К сожалению, в украинских реалиях процесс установки окон и отделки внешних откосов достаточно часто разведены во времени. И монтажный шов может быть открытым на протяжении от нескольких дней до нескольких месяцев. Здесь следует отметить, что любая пена, произведенная по традиционной технологии, после нескольких недель проведенных под прямыми солнечными лучами превращается в труху и практически полностью утрачивает свои тепло- и звукоизоляционные свойства, хотя внешне шов выглядит целым, хоть и немного потемневшим. Для потребителя это означает, что монтажный шов утра-

чивает свои свойства и превращается в источник холода в помещении в зимний период. Лишь некоторые пены, произведенные по новым технологиям (например, по технологии очищенных полимеров) могут выдерживать гораздо более длительное воздействие УФ, хотя и их желательно как можно скорее защищать от прямых солнечных лучей.

► **Сезонность пены: стоит ли использовать летнюю пену летом, а зимнюю зимой, или же проще постоянно использовать в работе всепогодную пену?**

Полиуретановая монтажная пена твердеет вследствие химической реакции с водой, находящейся в воздухе. При отрицательных температурах влажность воздуха стремительно падает, поэтому влаги в воздухе не хватает для нормального процесса полимеризации. Для нормализации процесса полимеризации в условиях недостаточной влажности, производители добавляют в состав пены специальные компоненты. Однако и они обеспечивают работоспособность лишь при температурах не ниже -10С -15С. Как следствие, нельзя применять летние пены при температуре воздуха ниже +5С (но конечно ими можно работать в теплом помещении даже зимой).

Применение зимней пены летом возможно, но следует избегать темпе-

ратур выше +25С. Дело в том, что при повышенной влажности (а зимой пене её нужно меньше, чем летом) происходит ускоренное застывание наружного слоя пены. При этом она берется коркой, которая не пускает влагу в середину и среднему слою не хватает влажности для полимеризации. В этом случае внутри пены образуется крупная полость, которая значительно ухудшает свойства пены и делает нецелесообразным её обрезку.

Исходя из сказанного выше, рекомендация по применению зимней пены летом или, наоборот, зимой, может звучать только как «Следуйте инструкции, указанной на упаковке».

► **Если в целом смотреть на культуру монтажа в Украине, чем мы отличаемся от стран Западной Европы или США?**

К сожалению, культура монтажа окон и дверей в Украине очень низкая. Зачастую монтажники относятся к пене не как к изоляционному материалу, а как к крепежу, не предъявляя к ней никаких тепло- и звукоизоляционных требований. Конечный потребитель, в свою очередь, также не понимает где и какая пена должна применяться. Вот и получается в конечном итоге, что, покупая дорогие и качественные стеклопакеты, люди часто сталкиваются с неприятными последствиями некачественного монтажа. Недобросовестные монтажники

используют пену не подходящую для данного типа работ и не соблюдают даже простейшие требования, предъявляемые к установке окон. При этом в Украине даже действует достаточно современный ДСТУ, согласно которому, помимо пены при установке окон, также должны применяться внутренняя и наружная ленты, которые выводят лишнюю влагу из помещений и не пускают её внутрь с наружной стороны. Лишь некоторые монтажники предлагают потребителям «правильный» или, как иначе называют, «монтаж по ДСТУ». Однако, многие потребители, не понимая разницы и последствий, выбирают для себя более дешевый, «традиционный» метод установки окон, соглашаясь даже на отсутствие гарантии на выполнение работы. Т.е., по факту, проблема состоит в стремлении предоставить наиболее дешевое предложение потребителю со стороны монтажников и непонимание последствий некачественной установки со стороны потребителей. Поэтому производители окон, материалов для их установки и монтажники должны объединиться для создания культуры правильного монтажа, от которого в конечном итоге выиграет потребитель.

Горячая линия
0-800-308-405
www.ceresit.ua



Завод компании «Хенкель Баутехник (Украина)», г. Вышгород, Киевская область



Ceresit



CERESIT WHITETEQ: ЯКІСТЬ ДЛЯ ПРОФЕСІОНАЛІВ

Поліуретанова монтажна піна Ceresit WhiteTeq разом з безкомпромісною якістю вирізняється зручністю використання, енергоефективністю та довговічністю утвореного з неї шару. Завдячуючи впровадженню цілого ряду інноваційних рішень, продукт німецького концерну Henkel задовільнить навіть найвимогливіших професіоналів.

Концерн Henkel

Концерн Henkel – це група компаній в 125 країнах зі штаб-квартирою в Дюссельдорфі. Henkel виробляє і продає продукти та системні рішення, які роблять життя комфортнішим і красивішим. Для цього на базі концерну вчені постійно створюють і просувають нові технології, інноваційні рішення, відмінні продукти і послуги.

Про якість піни свідчить її молочно-білий колір. Він досягається шляхом ретельного очищення полімерів, що входять до її складу. Однорідна структура піни забезпечує оптимальні параметри полімеризації та у 4 рази щільнішу структуру пор полімеру із розрахунку на 1 куб.см. Завдяки цьому унеможливлена поява мостиків холоду, а тому підвищується теплова ефективність, забезпечується внутрішня міцність готового шару. Це особливо важливе при ущільненні зовнішніх конструкцій – віконних рам, дверних коробок, герметизації отворів в ізоляційних матеріалах, заповненні порожнин навколо трубопроводів та інше. Властивість піни збільшення гнучкості на 25% забезпечує довгострокову ефективність ізоляції і дозволяє компенсувати рух елементів конструкції, пов'язаний, наприклад, з тепловим розширенням.

Теплопровідність монтажної піни Ceresit WhiteTeq становить 0,032 Вт/м·К, що можна порівняти з якісним щільним пінопластом або мінеральною

ватою. Густина піни у межах 25 – 28 кг/куб.м. Температурна стійкість ствердлого матеріалу: -40...+90°C. Крім того, піна характеризується високою звукоізоляцією – 63 дБ.

Шар з монтажною піною Ceresit WhiteTeq довго не втрачає своїх властивостей під впливом сонячних променів. Дослідження довели, що продукт характеризується у 10 разів більшою стійкістю до ультрафіолету, порівняно з традиційною піною. Це знижує крихкість та запобігає потемнінню, гарантуючи довговічні високі теплоізоляційні властивості. Все це важливо в реальних умовах монтажу, коли між встановленням, наприклад, віконних конструкцій та обробкою укосів, як правило, минає кілька діб. За цей час звичайна піна може втратити свої властивості під впливом сонця і тоді навіть найкращі віконні конструкції згодом не дадуть бажаного енергозберігаючого ефекту.

Монтажна піна Ceresit WhiteTeq є незамінним помічником для професіональних монтажників, які цінують свою працю та репутацію.

Хенкель Баутехнік (Україна)

Компанія «Хенкель Баутехнік (Україна)» – одна з найуспішніших компаній концерну за показниками прибутковості і динаміки розвитку в усьому світі. Зареєстрована в Україні з 1998 року. «Хенкель Баутехнік (Україна)» виробляє 400 найменувань продукції на 4-х заводах в Україні.



Слід підігріти



Готовий до використання



Специалист ТПВ уплотнителей

Мы приглашаем Вас ощутить комфорт "КОНТА"



Глобальные решения в сфере ТЭП экструзии

www.conta.com.tr

Conta
Conta

Flexible
Products



Турция
Conta Elastik Ürünler A.Ş.
GOSB Tembelova
3400 Sokak No: 3401
Gebze 41400 Kocaeli
T: 0 (262) 642 99 88
F: 0 (262) 642 99 90

www.conta.com.tr



США
Conta North America Inc.
611 Industrial Park
Dr.- Imlay City
MI 48444 USA
T: +1 (810) 724 7400
F: +1 (810) 724 7404

www.contausa.com



Китай
Ningbo Conta Sealing Products Co. Ltd.
宁波炯塔密封产品有限公司
No.89, Chenshan Road East, Xiaogang Street
Beliun District, Ningbo, China
中国浙江省宁波市北仑区小港街道陈山东路89号
T_电话: +86 (574) 861 678 00
F_传真: +86 (574) 861 678 01
www.conta.cn

Региональное Представительство Conta Flexible Products в Украине:

г. Киев, Кирилловская улица, 69В, тел.: +38 044 498 27 05, моб.: +38 098 445 34 57, факс: +38 044 498 27 04,
e-mail: kurinniy@conta.com.tr, www.conta.com.tr

PENCERE

Eurasia WINDOW



18-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

Специальный раздел

Системы защиты от солнца

CAM

Eurasia GLASS



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

www.eurasiaglassfair.com



КАПИ

Eurasia DOOR



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

www.eurasiadoorfair.com

8 - 11 марта 2017



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» E5 Karayolu Üzeri, Gürpınar Kavşağı, Büyükkçekmece 34500

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

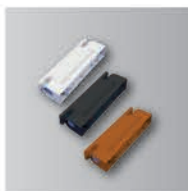


TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükkçekmece, İstanbul / Turkey



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

ГЛОБАЛЬНЫЙ БИЗНЕС ПЕРСОНАЛЬНЫЙ СЕРВИС!



ПП "ЕВРАЗИЯ ТРЕЙДИНГ И ЛОГИСТИКА"



www.evras.eu



ОТ МАРКТХАЙДЕНФЕЛЬДА ДО МЕЛЛЕ

или Знакомство с оконными инновациями Германии вместе с SOLWIN

В силу нашей профессии журналиста достаточно часто приходится посещать разные страны, изучать производства, участвовать в выставках, обмениваться опытом с людьми, узнавать что-то новое. И процесс этот бесконечен.

Эта поездка принципиально отличалась от всех ранее. Прежде всего хотелось бы рассказать немного об организаторах этого архитектурного пресс-тура (по-другому не назовешь).

Компания SOLWIN Fenstertechnik, в лице Александра и Алексея Степаненко, предлагает оконному рынку Украины высокотехнологичные индивидуальные решения по солнцезащите любой степени сложности, установку зимних садов, оформление террас, остекление домов и коттеджей оконными конструкциями из ПВХ, дерева, алюминия. И это только малая часть портфолио компании SOLWIN Fenstertechnik, которая всегда рассматривает все технические вопросы только в плоскости высокого качества и инновационности своих продуктов.

Команда собралась очень интересная – шесть архитекторов, специализация которых от частного коттеджного строительства до крупных корпоративных объектов типа ТРЦ «Республика» и два главных редактора специализированной оконной прессы.

Если тезисно говорить о поставленных задачах в этой поездке, то они были следующими.

Изучение продуктов и решений, которые архитекторы могут применять в своих расчетах и строительстве комфортных и энергосберегающих домов. Мы запланировали посещение трех крупнейших немецких заводов, каждый из которых является лидером в своем направлении на технически продвинутом оконном рынке Германии.

Теперь обо всем по порядку.

WAREMA. Марктхайденфельд, Бавария

Чем больше изучаешь Германию и то, как построен здесь бизнес, тем все больше удивляешься, насколько сильно в этой стране развит именно семейный бизнес.

Большинство немецких крупнейших концернов было создано и продолжает свою работу под одной фамилией. От прадеда к деду, от отца к сыну – так передаются главные принципы ведения бизнеса: порядочность, точность, качество и уважение к своим клиентам, партнерам и поставщикам. Компания WAREMA не стала исключением. Семейное предприятие, которое обосновалось в небольшом городке Марктхайденфельд, одновременно является крупнейшим в мире производителем систем солнцезащиты.

В 1955 году Карл-Фридрих Вагнер совместно с Ганс-Вильгельм Ренхофф основали компанию WAREMA (WA – Wagner, RE – Renhoff, MA – Marktheidenfeld), которая специализировалась на производстве легких металлических жалюзи. Качественный продукт, пять сотрудников и сильная мотивация стали стартовым капиталом для молодых предпринимателей. Их усилия быстро принесли свои плоды. И уже через 4 года оборот компании из 45 человек составил 1 млн немецких марок.

В 1959 году компания запускает производство рольставен, а в 1967 году – расширяет линейку и начинает производство



своего бестселлера – внешних жалюзи Super 80, которые являются аналогом сегодняшних фирменных раффштор WAREMA.

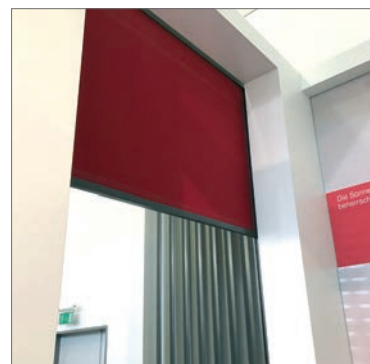
Нас любезно встретил Андреас Отто, директор по продажам WAREMA International, после чего мы были приглашены в старый баварский ресторан Braustuble, где каждый из нас влюбился в их фирменный шнапс, настоящий в ореховых бочках. Этот ресторан также примечателен тем, что именно с него, помимо всех технических аспектов нашей поездки, началось изучение разнообразной кухни земель старой Германии.

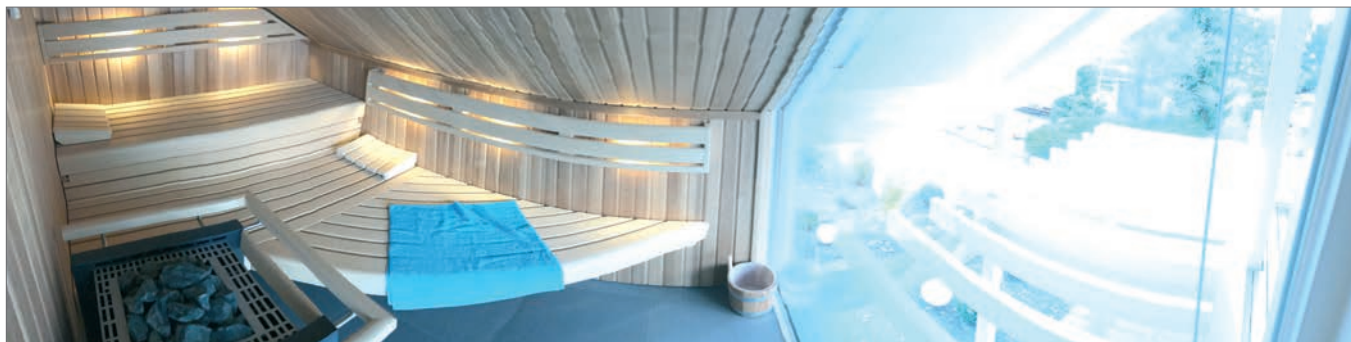
На следующий день г-н Отто провел семинар по продуктам WAREMA и познакомил нас с производством. Безусловно, все было по последнему слову техники. Очень впечатлил покрасочный цех, где многие из нас открыли для себя технологию нанесения порошковой краски на крупные детали, а также цех сборки раффштор и весь продуманный алгоритм действий от распиловки и прессовки ламелей, до непростого сбора самой раффшторы опытнейшими сотрудниками компании WAREMA.

В шоу-руме мы увидели огромное количество разных примеров того, как легко можно оформить террасу, укрыться от палящего солнца, создать внутри помещения комфортный микроклимат и уют, сделать свой дом безопасным. И всем этим можно управлять с телефона...

Мне, как главному редактору журнала, выпала возможность взять интервью у Андреаса Отто, где за чашечкой кофе мы обсудили ряд актуальных на сегодняшний день вопросов.

Детальное интервью читайте в следующей статье, а мы двигаемся дальше.





Выставка коттеджей в городе Бад-Фильбель, Гессе

Немцы, несмотря на свою высокотехнологичность, не любят усложнять те или иные вещи. Это практичный народ, который хочет четко понимать, если речь идет о жилье, где им жить, как и, самое главное, сколько за это все нужно платить. Именно для этого был создан в городе Бад-Фильбель, недалеко от Франкфурта, целый коттеджный городок в виде постоянно действующей выставки. Цель его достаточно проста: на наглядном примере дать возможность людям выбрать дом своей мечты, при этом вы получаете сразу точную стоимость самого дома, его обслуживания и сроки его монтажа с точностью до дня. Если есть желание, можно устроить сауну со стеклянными стенами и видом на лес или сделать спальню с остеклением «в пол», в которой ты не чувствуешь границы в пространстве, и вроде как находишься в спальне, но одновременно и в саду с зеленой травой на газоне.

Энергосбережение – вот главный фактор, который радикально влияет на принятие решения практичными немцами. Каждый дом имеет свой энергопаспорт, где указаны все показатели по потреблению разного вида энергии. Стоимость таких домов недешевая, несмотря на то, что все дома каркасного типа – от 1500 до 2500 тысяч евро (без учета фундамента, это еще примерно 50 тысяч евро). Зато возводят такой дом в течение недели, на уже подготовленный фундамент.

VEKA AG. Зенденхорст, Северный Рейн-Вестфалия

Раньше мне казалось, что главного редактора оконного издания, достаточно сложно удивить заводом по экструзии ПВХ профилей, ведь мой опыт их насчитывает не меньше 10-ти. Но VEKA это удалось, и сейчас объясню почему.

Немцы люди очень точные и педантичные. Главное для них это точность, контроль и качество. Именно эти три принципа мы увидели и прочувствовали практически на каждом производственном этапе. Начинается все с самого важного – сырья. VEKA уже очень давно работает практически с одними и теми же поставщиками компаунда для своих профилей. Но, как говорится, «доверяй, но проверяй», причем проверка непростая. Проверяется каждая партия, которая зачастую состоит от 7-10 суховозов в сутки! Это впечатлило.

Машина не заедет на территорию завода, пока на контрольном пункте не возьмут пробу, проверяют ее в своей собственной лаборатории (а наличие такой лаборатории — это дорогое удовольствие), затем только после ввода всех корректных данных система автоматически дает «добро» и компаунд поступает в производство, и так каждый день 24 часа в сутки 7 дней в неделю. Завод работает без остановки, в 5 комбинированных смен. Даже теоретически допустить, что поставка сырья прекратится, завод на своих запасах может спокойно работать не меньше недели.



Вот некоторые цифры, о самом заводе.

- Завод Veka AG – крупнейший производитель ПВХ систем в мире.
- Ежедневно может производиться 350 тонн профиля.
- 110 экструдеров и 20 установок ламинации.
- За 2015 год было произведено 370 тысяч тонн профиля.
- Оборот компании Veka AG в 2016 году – более 1 млрд евро.
- 22 завода по всему миру.
- Завод работает 7 дней в неделю 24 часа в сутки в 5 комбинированных смен.
- 1300 сотрудников.
- Более 2000 фильер, и соответственно вариаций основных и комбинированных профилей.

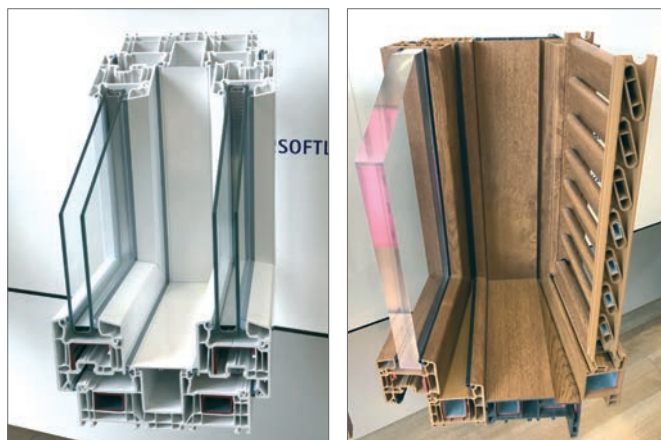


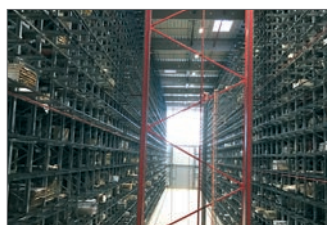
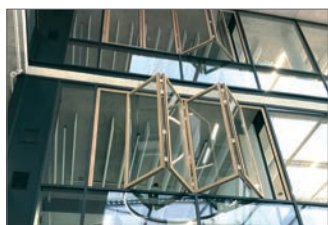
Несколько слов о лаборатории, где проверяется профиль

Сначала идет проверка профиля электронным штангенциркулем. Далее идет оптическая проверка специальным высокоточным оборудованием. Затем профиль подвергается термической обработке и проверяется на геометрию, перепад температур до 150°C при нагреве и до -10°C на морозостойкость. Запас прочности профилей Veka, как правило, превышает мин требование в 2 раза (например, испытываемый при нас образец при норме 4400 кН выдержал 11000 кН).

Экструдеры и фильеры. Как мы знаем, сердцем экструдера является фильера, это одна из самых дорогостоящих его деталей. Приблизительная стоимость одной фильеры варьируется от 80 до 150 тысяч евро! Veka AG в своем арсенале имеет около 2000 таких фильер. И что самое интересное, основную часть этих фильер VEKA производит самостоятельно. Почему, спросите вы? Ответ прост, VEKA никому не доверяет производство самых важных компонентов экструзионного оборудования, от которого напрямую зависит качество профильных систем. В год компания изготавливает 80-90 фильер, учитывая то, что есть отдельные рынки, клиенты которых требуют особые сечения и разновидности профиля, это также является одной из причин самостоятельного производства фильер. И если бы вы увидели цех по производству инструмента VEKA AG, то сразу бы сложилось мнение, что это еще и машиностроительная компания.

В интервью журналу «Оконные технологии» доктор Андреас Хиллебранд, член Правления VEKA AG, рассказал о том, как будет развиваться компания в 2017 году, какие тенденции и инновации мы можем ждать уже очень скоро.





SOLARLUX. Мелле, Оснабрюк, Нижняя Саксония

Знакомство с компанией SOLARLUX, которую представлял ее региональный менеджер по рынкам Азии и Европы г-н Марк Каумкеттер, началось в уютном немецком ресторане города Оснабрюк, где мы впервые узнали и попробовали уникальный немецкий напиток Aquavit. Дружеское общение и обмен опытом как нельзя лучше сближает собеседников и дает понять потребности наших архитекторов и нашего рынка и возможности компании SOLARLUX.

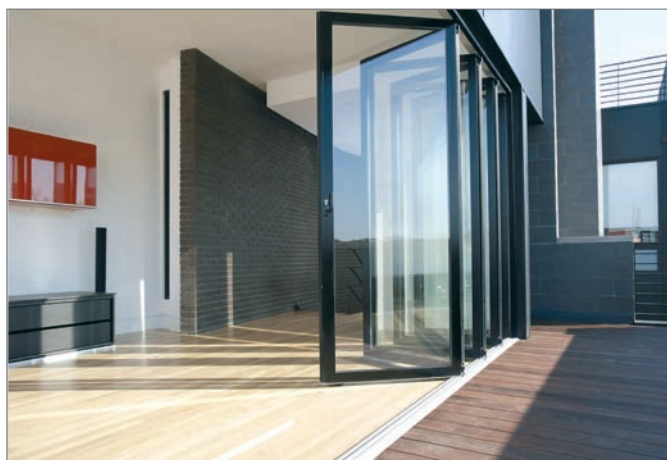
Безусловно, посещение завода SOLARLUX было изюминкой нашей поездки. Каждое производство, которое мы посмотрели до этого, было по-своему уникальное, и поражаало своими масштабами и мощностью.

Но именно этот завод являлся особенным, с точки зрения архитектуры, инжиниринга и дизайна. А ведь основные члены нашей группы – это архитекторы, поэтому полюбоваться последним словом промышленного hi-tech и увидеть трендовые архитектурные решения было особенно приятно.

Начнем с истории. 30 лет назад, идея конструкции «гармошка» родилась за кружкой хорошего немецкого пива Warsteiner. Первый рисунок прототипа будущей конструкции был нарисован на пивной подставке и привел к образованию SOLARLUX. Учредители компании Герберт Хольтграффе и Хайнц-Тео Ебеттс начали свой бизнес с 2-мя сотрудниками и одним прототипом «гармошки».

Наша миссия: Мы хотим, разрабатывать и производить такие архитектурные решения в остеклении, которые удовлетворяют и превзойдут самые высокие ожидания наших клиентов и помогут им в достижении максимального комфорта.

Сегодня SOLARLUX насчитывает около 750 сотрудников по всему миру, большое современное производство в северо-западной части Германии и с возможностью реализации





своих продуктов через дочерние компании и представительства по всему миру. SOLARLUX является лидером на рынке складных дверных систем и предлагает индивидуальные решения для своих клиентов, архитекторов и разработчиков.

Когда мы увидели завод снаружи и особенно, когда попали внутрь – никто не скрывал свои чувства восторга от увиденного. Завод произвел впечатление даже самых бывалых архитекторов.

Дизайн был выполнен преимущественно в стиле hi-tech с элементами теплого лофта. Бетон, стекло, дерево и алюминий гармонично сочетались во всех элементах интерьера, начиная с холла, где расположен шоу-рум, заканчивая помещением, где обедают сотрудники офиса, которое язык не поворачивается назвать «столовой».

После приветственного спича и интересного технического семинара мы отправились изучать само производство. Одним из главных ноу-хау производства SOLARLUX является полностью автоматизированный многоуровневый склад алюминиевых систем. От пола до потолка, высотой 27 метров по всему периметру расположены ячейки (21 по высоте и 75 по ширине), между которыми движется робот согласно определенного алгоритма, и выполняет заказы. Например, профили, которые используются наиболее часто находятся в нижней части склада, а редкие позиции – наверху. Это экономит время роботизированному крану и оптимизирует процесс доставки профилей на следующий этап производства.

Если не углубляться в технические подробности, компания SOLARLUX является мировым лидером по производству раздвижных складывающихся систем «гармошка» в разных комбинациях, материалах и конструктиве. Эта система является бестселлером компании. Также в портфолио SOLARLUX имеются такие решения как: алюминиевые и дерево-алюминиевые зимние сады, наклонно и подъемно-сдвижные системы, решения для балконного и фасадного остекления и многое другое. Если говорить другими словами, то SOLARLUX – это архитектурно-инжиниринговая



компания, которая создает индивидуальные решения любой сложности, направленные на ваш абсолютный комфорт.

И в заключение. Финал нашей поездки географически проходил через абсолютно аутентичный и очень красивый город Альсфельд, столицей немецких фахверков.

Дыша вековой историей и глубокой мудростью эти старинные здания, расположившись друг за дружкой, превращали город в сказочное место. Здесь жили и писали свои сказки Братья Гримм.

Теплым осенним пасмурным утром, после интересной экскурсии по городу Альсфельд, группа архитекторов и журналистов из Киева стояла и любовалась красотами старого города.

За чашкой горячего кофе мы делились своими эмоциями, и понимали, что еще долго, вернувшись на родину, будем тепло вспоминать наше путешествие от Марктхайденфельда до Малле.

От имени редакции журнала «Оконные технологии» и от себя лично, выражаем искреннюю благодарность компании SOLWIN, в частности Александру и Алексею Степаненко за организацию такой познавательной и интересной поездки.

*Автор
Сергей Кожевников*



КРАТКИЙ БРИФФИНГ УЧАСТНИКОВ ПОЕЗДКИ



Александр Кучерявый
архитектор

С Александром Степаненко нас объединяет плодотворная профессиональная дружба, поэтому я без раздумий присоединился к поездке, организованной компанией SOLWIN. Если с энергоэффективными окнами мне всё понятно на сегодняшний день, то вопросы по солнцезащитным элементам, большепролетным и безрамным оконным конструкциям меня волновали. И в рамках этой поездки я получил ответы на конкретных примерах высокотехнологичных продуктов и самих производств. Особенно впечатлил завод SOLARLUX, который открылся месяц назад и был построен всего лишь за год! Такой подход в производстве, стратегии развития и видение рынка хоте-

лось бы адаптировать и в наших реалиях. Ну и мне как архитектору, конечно же, было приятно, что в рамках деловой программы мы смогли познакомиться с традициями Германии и лучше понять её культуру. Вызывает огромное уважение отношение к историческому наследию в городе Альсфельд, где наша компания увидела, как можно санировать традиционные фахверковые дома. Перед нами даже предстал пример XIII века, где вполне себе комфортно живут обыкновенные немцы. И да, после такого «апгрейда», мне есть, что поправить уже в текущих своих проектах и скорректировать подход в новых. Благодарю SOLWIN за профессиональное и культурное просвещение!



Сергей Франчук
архитектор

Для меня лично, посещение таких заводов как WAREMA (производство солнцезащитных систем), VEKA (производство профильных систем), SOLARLUX (производство стеклянных раздвижных

систем), было новым открытием в сфере энергоэффективности зданий. Известно, что в Германии уделяют огромное значение вопросам энергоэффективности. Ведь не зря американский совет по энергосберегающей экономике (ACEEE) опубликовал доклад «2016 International Energy Efficiency Scorecard», в котором назвал страны, которые лучше всего экономят электроэнергию. Первое место занимает Германия, второе разделили Италия и Япония.

В Украине, зачастую, недостаточно уделяется внимание важности внедрения в строительстве зданий энергоэффективных и качественных систем, в частности, солнцезащитных и оконных. Преимущественно, спросом у застройщиков пользуются недорогие материалы и оборудование, чтобы сэкономить на строительстве, а в результате получается обратный эффект.

На мой взгляд, важно более активно информировать украинских потребителей о преимуществах внедрения энергосберегающих систем и знакомить с их ведущими производителями.

В Германии мы увидели весь цикл производства, от конструкторского бюро до склада готовой продукции. И это производит совсем другое впечатление и понимание... Также немаловажно было то, что на презентациях и в цехах предприятий, которые мы посещали, у нас была возможность задавать вопросы непосредственно производителю.

И хотя, основное внимание уделялось посещению данных предприятий, хочу поблагодарить компанию SOLWIN за отличную организацию поездки и замечательные экскурсии по городам Германии. Отдельное спасибо, за посещение выставочного коттеджного городка в г.Бад-Фильбель.



Илья Синенко
архитектор

Поездка в Германию, любезно организованная компанией SOLWIN в

лице Александра Степаненко, вышла очень интересной и познавательной, за что выражаю огромную благодарность.

Посещение и знакомство с компанией WAREMA, которая занимается разработкой и производством активной и пассивной солнцезащиты, произвело наиболее яркое впечатление, так как их продукция, при грамотном применении, позволяет сократить расходы на электроэнергию и отопление в зданиях, что в условиях повышения тарифов в нашей стране, является весьма актуальным. Применение таких технологий позволяет создавать не только комфортное, но и энергоэффективное жилье. Высокие тарифы могут дать толчок к развитию рынка жилья в новом направлении, и заставить застройщи-

ков реагировать на такой фактор как энергоэффективность, ведь экономия от 30 до 40% расходов на электроэнергию и отопление может стать одним из ключевых факторов при выборе жилья в ближайшие годы, так как основной покупатель заинтересован как никто.

Естественно, применение современных и недешевых технологий может повлиять на цену квадратного метра жилья, но путем грамотного проектирования, качественных архитектурных и инженерных решений, можно свести эту разницу к минимуму.

На мой взгляд тенденции энергоэффективных решений в массовом строительстве начнут проявляться уже в ближайшее время, и вскоре мы увидим проекты нового уровня.



СОЛВІН ПРОПОНУЄ:

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

ВАШ ДІМ – НАШІ ВІКНА

www.solwinft.com





КРАТКО О СТРАТЕГИЧЕСКИХ НАПРАВЛЕНИЯХ И ИННОВАЦИЯХ VEKA AG В 2017 ГОДУ

Концерн VEKA AG является мировым лидером по производству ПВХ систем. Компания внесла свой неоценимый вклад в разработку ПВХ профилей и реализацию многих технологических решений благодаря многолетнему опыту инженеров и конструкторов VEKA.

Как будет дальше развиваться рынок ПВХ экструзии? Какие инновации и планы на ближайшее будущее планирует реализовать VEKA? На эти и другие вопросы в коротком интервью на заводе VEKA AG в г. Зенденхорсте нам любезно ответил доктор Андреас Хиллебранд, член Правления VEKA AG.

► **Г-н Хиллебранд, расскажите какие тенденции сейчас актуальны на оконном рынке Германии, и возможно, в ближайшем будущем будут и на оконном рынке Украины?**

Могу сказать с уверенностью, что основная тенденция на оконном рын-

ке Германии – это всяческая интеграция и развитие системы «умного дома». Окна являются важной и неотъемлемой частью «умного дома», и очень важно правильное управление окном, а также окнами всего дома. Начиная от элементарных вещей, то

что окна должны быть энергоэффективными и приносить максимальный комфорт при их использовании, не забывать о вентиляции и системах автоматического открывания и закрывания безопасностью в доме. Направление глубокой интеграции оконных систем в «умный дом» – это то, над чем мы работаем сейчас больше всего. Но одна только компания VEKA не сможет ничего сделать сама, здесь необходима консолидация наших усилий с компаниями-производителями оконной и дверной фурнитуры. Об этом также должны понимать и знать наши клиенты, производители окон. Процесс электрификации и новые возможности использования инжиниринга в окнах также очень важный аспект развития оконной индустрии. Конечно это вопрос развития не на ближайший год, это скорее стратегия развития компании VEKA на ближайшие несколько лет. И этот путь развития мы очень четко видим и абсолютно уверенно его для себя определяем.

► **Какие важные направления и перспективные продукты для VEKA именно сегодня?**

Одно из очень перспективных направлений для нас это роллеты. Это продукт практически везде работает с использованием автоматического управления, опять же таки в связке с «умным домом». Далее это вопрос энергоэффективности и энергосбережения, начиная от усиления характеристик стеклопакета, с использованием всех возможных его свойств и, конечно, теплых оконных и дверных систем, в разработку которых мы приложили немало усилий. Теплые окна, двери и роллеты теперь необходимо соединить в один слаженный механизм, работа которого должна управляться автоматически или полуавтоматически с помощью системы «умного дома». Сегодня мы уже имеем много примеров того, что окна, двери, отопление, вентиляция, освещение и другие компоненты, работают как единый полноценный организм. Один из таких образцовых домов построен в городе Дортмунд, который оснащен самым современным оборудованием, где компания VEKA, наряду с другими поставщиками систем вентиляции, отопления, изоляции, инжиниринга и пр., принимала участие в реализации этого проекта. Это эксперимент, цель которого получение опыта в ходе детального изучения всех продуктов и их взаимосвязи через единый контроллер управления.

► **А если говорить об инновациях от VEKA в ближайшем будущем?**

Если говорить об инновациях, то инновация означает для нас не только создание нового продукта, это также еще и сервис. На выставке fensterbau/frontale, которая проходила в начале этого года, мы уже представляли отдельные продукты, которые были детализированы, и являются закономерными и логичными согласно активно развивающегося рынка. Речь идет о конфигураторе, который позволит объединить все наши технические знания, имеющие отношение к профильным системам, их свойствам, конструктивным особенностям и т.д. в одну единую систему, которая даст возможность нашему клиенту использовать, не просто конструируя окна, а моделируя их в какой-то конкретный объект с соответствующей визуализацией. То есть мы получаем инструмент, работая с которым, человек видит и понимает такие важные расчетные критерии, как статические и ветровые нагрузки, коэффициент сопротивления теплопередаче и многие другие расчетные факторы. Он позволяет все это делать намного проще и это дает возможность непосредственно тем людям, которые работают на объекте общаться с помощью этого технического инструмента со своими коллегами по работе и архитекторами, показывать, объяснять, обсуждать.

Кроме этого, мы работаем над еще одним техническим решением, которое позволит сделать техническое дистанционное определение и дифференциацию установленного окна. Это даст возможность заинтересованному лицу (это может быть сервисная компания, или заказчик, или компания, которая стеклила объект) получить об этом продукте (окне) полностью всю детализированную информацию в электронном виде, без массы бумажных документов и лишних затрат времени. Я уверен – это даст определенное облегчение нашим клиентам в вопросах упрощения работы с информацией об окне и документооборотом. И если клиент соберется делать ремонт окон или, например, их «апгрейд» с точки зрения безопасности или энергосбережения, путем сканирования определенного кода он получит полную цифровую детализацию об этой конструкции, и дальнейшие его действия будут более осведомленными и компетентными.

Автор
Сергей Кожевников





WAREMA: МАСТЕРСТВО СОЛНЦЕЗАЩИТЫ



Компания Warema – ведущий производитель систем и решений для солнцезащиты. В рамках поездки на завод WAREMA, организатором которой выступила компания Solwin, нам удалось взять интервью у директора по продажам WAREMA International господина Андреаса Отто.

► Что значит «солнцезащита» с точки зрения WAREMA?

Мы считаем, что управление солнцезащитой – это управление комбинацией определенных продуктов. Это дает нам возможность повышать комфорт жилья, создавать свой собственный микроклимат внутри помещения, и делать объекты, оснащенные системами солнцезащиты WAREMA инвестиционно более привлекательными.

WAREMA все больше и глубже осуществляет интеграцию своих продуктов в систему «умный дом», так как видят за этим процессом огромное будущее.

► Что можете рассказать о топ-продуктах компании WAREMA, в частности о тех, которые бы подходили для оконного рынка Украины?

Все продукты, произведенные компанией WAREMA, находятся на одинаково высоком качественном уровне, вне зависимости от их направления и применения. Но если мы говорим о продуктах-бестселлерах компании WAREMA, то позицией номер один являются раффшторы, которые в народе называют просто «внешние жалюзи». Это горизонтальные ламели, которые поднимаются и опускаются вручную или автоматически и при этом самостоятельно изменяют угол наклона согласно расположению солнца. И WAREMA без всякого сомнения является мировым лидером по производству раффштор. Мы предлагаем рынку решения, которые помогут уберечься от солнца, затемнить помещение, при этом останется возможность видеть все, что происходит снаружи. Техническое исполнение таких конструкций самое разнообразное, как с точки зрения безопасности и надежности (ветроустойчивость), так и с точки зрения автоматики и дизайна. В Германии и Швейцарии сейчас наблюдается тенденция, что раффшторы все чаще и чаще наблюдаются и применяются в объектах индивидуального строительства.

Также важным моментом является то, что сегодня раффшторы зачастую используются как неотъемлемая часть фасада и проектируются до начала строительства на моменте создания технической документации.

Вторым продуктом на уровне с раффшторами мы рассматриваем наши текстильные продукты для оформления фасада: шторы, жалюзи, маркизы.

Также хорошо продаваемыми продуктами являются автоматические элементы умного дома, с помощью которых происходит управление всеми нашими системами.

► Как и каждая компания WAREMA имеет своих конкурентов. Какие у вас имеются преимущества и отличительные черты по сравнению с конкурентами?

Прежде всего это наша компетенция и ассортимент тех продуктов, которые создавались в течение 60-ти лет. Второй фактор – это технологичность производства этих продуктов, автоматизация многих процессов и огромное внимание к сырью, из которого они производятся. Последние годы WAREMA получала достаточно много разнообразных архитектурных премий и отличий. Это происходит потому, что WAREMA с самых ранних стадий строительства принимает участие в проектировании объектов и создает оптимальные решения, совместно с архитекторами, которые позволяют сделать объект строительства максимально эффективным. Также особое внимание уделяется квалификации наших клиентов, партнеров с которыми мы проводим постоянные тренинги, семинары, обучения.

Благодаря тому, что мы работаем достаточно давно на этом рынке, мы знаем и понимаем что мы можем предложить тому или иному клиенту, какой пакет сервиса или услуг, какой продукт или решение.

Мы стараемся правильно применять информационные технологии и в режиме онлайн максимально быстро осуществлять необходимые консультации с нашими клиентами. Также мы предлагаем поддержку нашим партнерам в осуществлении рекламных кампаний.

► В шоу-руме мы увидели большой ассортимент предлагаемой продукции. Какие инновации вы готовы предложить рынку в 2017 году? Например, интеграция фотовольтарики в продукты WAREMA или может быть другие решения?

История создания WAREMA

В 1955 году Карл-Фридрих Вагнер совместно с Ганс-Вильгельм Ренхофф основали компанию, которая специализировалась на производстве легких металлических жалюзи.

Качественный продукт, пять сотрудников и сильная мотивация стали стартовым капиталом для молодых предпринимателей. Их усилия быстро принесли свои плоды. И уже через 4 года оборот компании из 45 человек составлял 1 млн немецких марок.

В 1959 году компания запускает производство рольставен, а в 1967 году – расширяет линейку и начинает производство своего бестселлера – внешних жалюзи Super 80, которые являются аналогом современных рафштор.

Сразу хотел бы отметить, что предпочтительнее иметь такие решения солнцезащиты, которые привязаны прежде всего к системе центрального электропитания. Это связано со стабильностью и безопасностью работы данных систем солнцезащиты.

Панели с применением фотовольтарики мы показали на примере косых конструкций рафштор непосредственно под самой крышей здания. Данные продукты являются редкими в использовании, но если они и применяются на объектах, то в основном в труднодоступных местах, куда проблематично провести электропитание. Поэтому мы использовали фотовольтарические панели (solar-панели) как источник электропитания для электроприводов. Мы конечно могли бы интегрировать фотовольтарику и использовать источники солнечной энергии и в прямолинейных продуктах, но пока на рынке спрос на такой товар не велик, а мы, соответственно, и не форсируем развитие этих продуктов.

Что касается инноваций. Тренды, на которые мы сейчас обращаем внимание, это прежде всего «системы умного дома». Речь идет о том, что необходимо согласовать и совместить друг с другом совершенно разные блоки управления, между разными участками дома, чтобы в итоге получить максимальный комфорт как в управлении системами, так и в целом. Именно в этом направлении мы сейчас активно работаем. В доме могут быть разные компоненты солнцезащиты (и не только) от разных производителей и наша задача унифицировать все эти компоненты и собрать их в единую панель управления WAREMA. Следующей задачей идет автоматизация этих систем под конкретные запрограммированные задачи: создание микроклимата, освещение, безопасность и др.

Все это можно программировать и осуществлять контроль удаленно, с помощью смартфонов, планшетов и других мобильных устройств.

Если сказать несколько слов о конкретных продуктах, то со следующего года мы активно начнем продавать наш новый продукт Pro Visio. Идея этого продукта такова – штора в полностью закрытом состоянии будет давать возможность максимально видеть, что происходит снаружи, при этом то, что происходит внутри помещения – не видно. И еще один из проектов, над которым мы работаем, это максимальная интеграция систем солнцезащиты в оконную конструкцию. Они будут поставляться на стройку как единый блок с упрощенной системой инсталляции.



Центральный офис
г. Киев, ул. Саксаганского, 129-Б, офис 26
тел.: +38 044 33-22-011, +38 067 61-00-111
info@solwinft.com, www.solwinft.com
www.zaschita-solwinft.com

ОБЗОР РЫНКА СПК В УКРАИНЕ

III квартал 2016 года

Понимание ситуации на рынке СПК очень важно для всех его участников. Поэтому компания AXOR INDUSTRY регулярно проводит исследование рынка металлопластиковых конструкций Украины с целью изучения состояния отрасли, успехов ее развития, а также проблем, с которыми сталкиваются компании-производители СПК. Обзор рынка СПК в Украине за III квартал 2016 года сформирован на основе опроса руководителей крупнейших производственных предприятий страны, с учетом наиболее актуальных аспектов деятельности компаний.

Введение

В III квартале 2016 года наблюдалось явное оживление оконного рынка Украины. Согласно результатам обзора, активный сезон продаж принес игрокам оконного рынка прирост в объемах в среднем на 10-20%. Благоприятными факторами этого стали: стабилизация экономики страны, улучшение транспортного сообщения в восточных регионах и расширение внутреннего спроса на продук-

цию отрасли благодаря активизации строительной деятельности. Несмотря на то, что платежеспособность украинских граждан не увеличилась, осознанная потребность украинцев в утеплении возросла, что привело к увеличению спроса на энергосберегающие оконные конструкции. В связи с вышеперечисленными факторами, резонно возросло число посетителей в дилерских салонах, чего не наблюдалось уже несколько кварталов

подряд. В таких условиях компании смогли сосредоточить свои силы на развитии своего продукта, бренда, сервиса и дилерской сети.

Тем не менее, оптимистичный настрой опрошенных по итогам III квартала сменяется осторожной оценкой будущего периода. В IV квартале 2016 года большинство руководителей предвидят рост рынка, но в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, не такой активный.

65%

компаний отметили увеличение объемов рынка в III квартале 2016 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого.

80%

респондентов обозначили повышение цен на готовые изделия в отчетном периоде в сравнении с предыдущим кварталом.

50%

компаний в III квартале 2016 года выбрали стратегию развития, уделяя внимание бренду, продукту и сервису.

74%

опрошенных компаний расширили свою дилерскую сеть, из них 25% – «вышли» на новые территории.

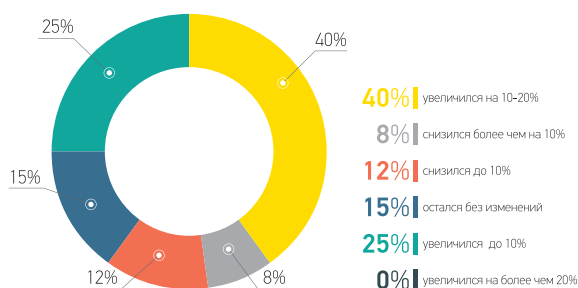
72%

компаний отметили увеличение числа посетителей в дилерских салонах в III квартале 2016 года.

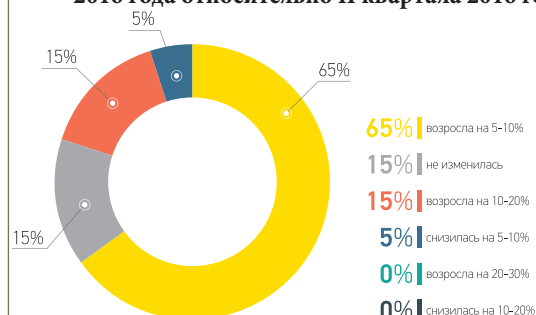
Положение дел в отрасли

Сезонное оживление на рынке, экономическая составляющая и востребованность энергосберегающих конструкций дали явный прирост украинскому рынку СПК в III квартале 2016 года. Это подтверждают результаты проведенного нами опроса – 65% респондентов указали на увеличение объемов рынка в отчетном периоде. Причем 40% из них отметили увеличение ёмкости рынка в диапазоне 10-20%. Однако качественные изменения в отрасли заметили не все. Пятая часть респондентов все же обозначили снижение данного показателя, а для 15% опрошенных рынок остался на уровне аналогичного периода прошлого года, подтверждая

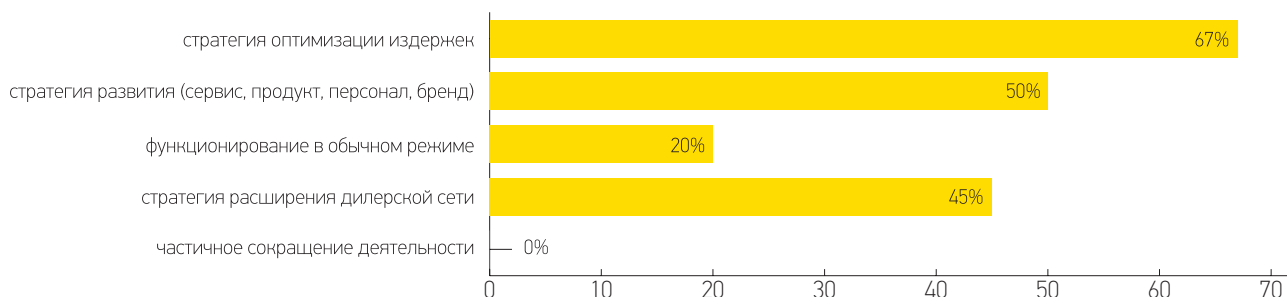
Как Вы оцениваете объем рынка СПК в III квартале 2016 года относительно III квартала 2015 года?



Как изменилась цена готовых изделий в III квартале 2016 года относительно II квартала 2016 года?



Что наиболее полно отражает деятельность Вашей компании в III квартале 2016 года?



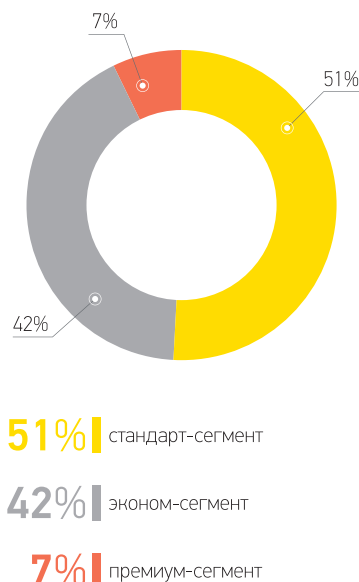
тем самым то, что рынок продолжает развиваться неравномерными темпами для разных его участников.

В III квартале был зафиксирован рост цен на готовые изделия в виду неоднократного повышения стоимости на стеклопакеты. Изменения в прайсах подтвердили 80% опрошенных компаний, большая часть из них отметили повышение цены на 5-10%.

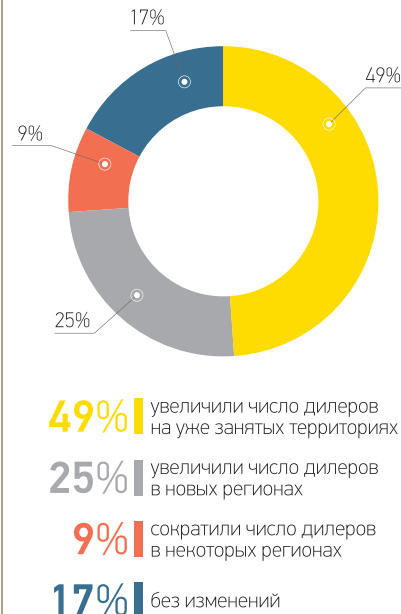
В своей деятельности большинство компаний руководствовались стратегией развития и оптимизации издержек, причем два направления не исключали, а скорее дополняли друг друга. Постоянное совершенствование производства и бизнес-процессов позволяли компаниям сократить издержки и направить свои силы и средства на развитие бренда, продукта и сервиса. И, безусловно, в активный период продаж компании уделяли должное внимание расширению дилерской сети.

В разрезе стоимостной категории в III квартале у большей части респон-

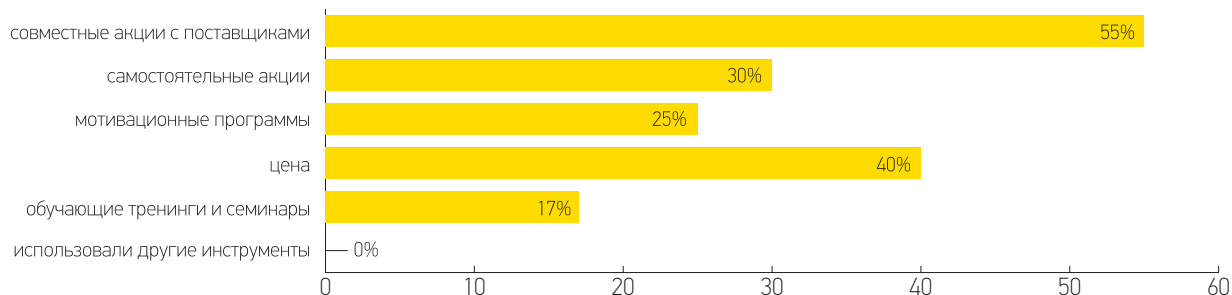
Продукция какого ценового сегмента преобладала в Вашем объеме продаж в III квартале 2016?



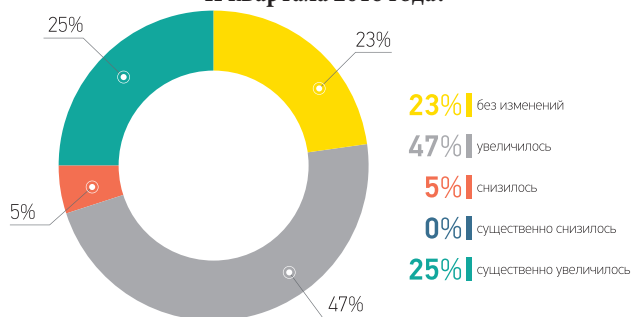
Как изменилась представленность Вашей компании в регионах в III квартале 2016 года?



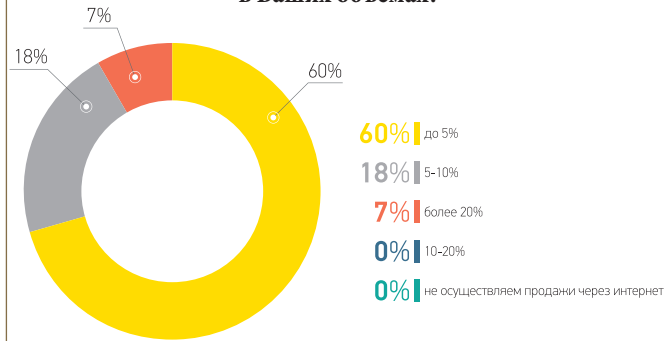
Какие из инструментов стали наиболее эффективными в работе с дилерами в III квартале 2016 года?



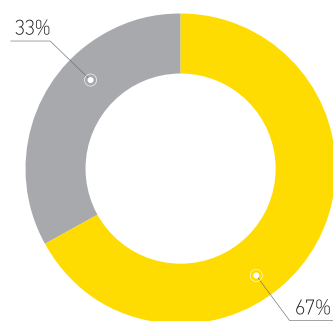
Как Вы оцениваете количество посетителей дилерских салонов в III квартале 2016 года относительно II квартала 2016 года?



Какую долю занимают продажи через интернет в Ваших объемах?



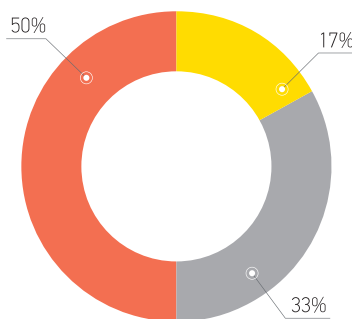
Появились ли в III квартале 2016 года в Вашем регионе представители конкурентов, ранее не торгующие на данной территории?



67% | нет

33% | да

По Вашему мнению, какое соотношение было в остеклении вторичного жилья и новых строений в III квартале 2016 года?



17% | 50/50

33% | 70/30

50% | 60/40

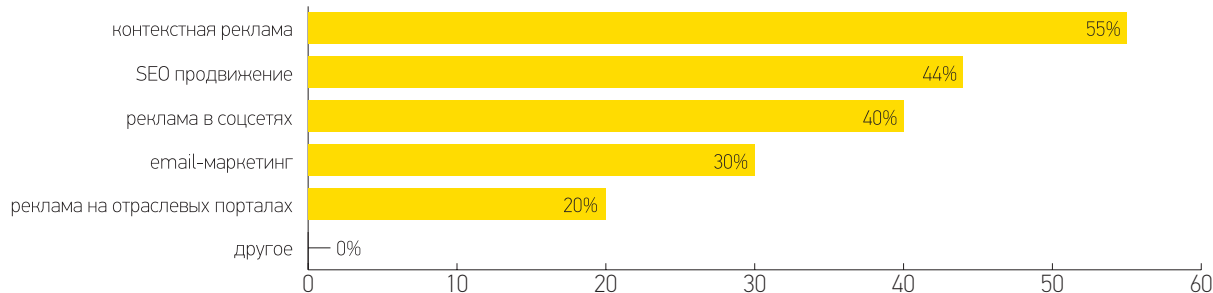
0% | другое

дентов (51%) преобладала продукция стандарт-класса. Чуть меньшее число опрошенных (42%) отметили, что реализовывали преимущественно продукцию экономсегмента. В данном случае стоит отметить, что существенная часть компаний согласно тенденциям европейского оконного рынка начала укомплектовывать продукцию стандартсегмента более функциональными элементами (в большей части это относится к таким комплектующим, как стекло и фурнитура). А вот продажи продукции премиум-класса в III квартале были невысоки – всего 7% опрошенных компаний реализовывали продукт данного сегмента активно.

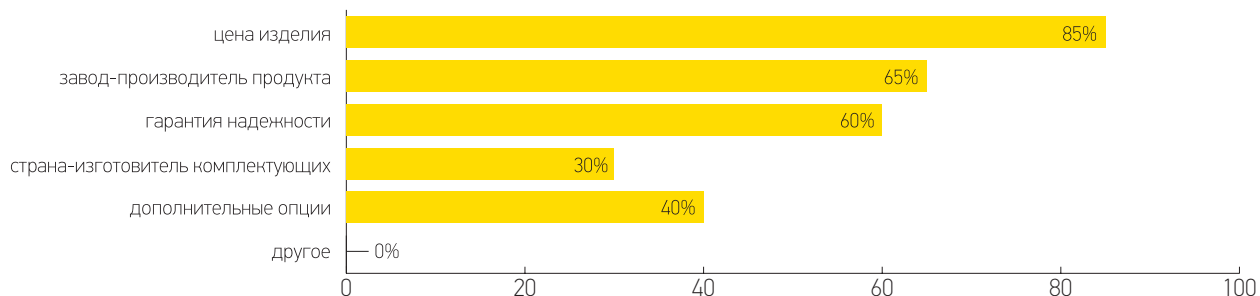
Каналы сбыта

В III квартале 2016 года большинство компаний сосредоточили свои усилия на расширении дилерской сети. Почти половина опрошенных

Какие инструменты интернет-маркетинга Вы используете наиболее активно?



Что, по Вашему мнению, в большей степени влияет на выбор конечного потребителя при заказе оконных конструкций?



расширили число партнеров на своих территориях, стараясь максимально использовать свое географическое положение и малое плечо доставки, подтверждая ответы о выбранной стратегии по оптимизации издержек. Четверть опрошенных компаний продолжили расширять ареал своих продаж, увеличивая территории своего присутствия в новых для себя регионах. Только 9% респондентов отметили, что сократили количество своих дилеров.

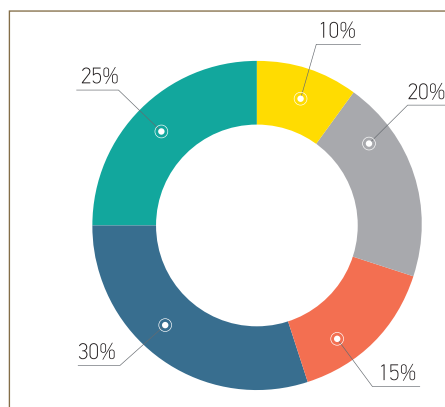
Наиболее эффективным инструментом в работе с дилерами, по мнению респондентов, стали акции – как совместные с поставщиками (55%), так и самостоятельные (30%). Помимо этого не менее важную роль для успешного сотрудничества играла ценовая политика – это подтвердили 40% опрошенных. Второстепенное значение было уделено мотивационным программам (25%) и обучению партнеров (17%).

Об увеличении числа посетителей в дилерских салонах не приходилось говорить несколько кварталов подряд, даже в аналогичном периоде прошлого года. А III квартал 2016 года продемонстрировал явную заинтересованность потребителей в новом остеклении. В отчетном периоде число посетителей дилерских салонов значительно выросло. Положительную динамику в торговых точках отметили 74% опрошенных компаний, четверть из них указали, что потенциальных клиентов стало существенно больше в сравнении с предыдущим периодом. В большей части такую активность определила продолжающаяся тенденция роста энергосберегающих конструкций и, безусловно, сезонная активность, характерная отрасли.

Еще одним положительным фактором развития оконного рынка стало увеличение доли остекления первичного строительства. Это обусловлено активизацией строительной деятельности, как новых проектов, так и восстановление ранее замороженных. По мнению респондентов, соотношение остекления вторичного жилья к первичному в III квартале составило 60:40, что немного выше показателей предыдущих отчетов.

Продвижение продукции

Как следуют из предыдущих анализов и текущих результатов опроса, доля продаж оконных конструкций через интернет в Украине невелика (в среднем – до 5% от объема продаж



у большинства опрошенных компаний). Конечному потребителю СПК свойственно в сети получать первичную информацию о металлопластиковых окнах (отзывы, рекомендации, просчет), нежели напрямую заказывать окно. В связи с этим, компании-производители все активнее используют интернет-инструменты для продвижения своего бренда и акций.

Согласно опросу, львиная доля рекламного бюджета в сети идет на контекстную рекламу в поисковиках (55%) и SEO продвижение (40%). Реклама в социальных сетях и рассылка по базе адресов также хорошо себя зарекомендовали при продвижении акций и конкурсов. И, безусловно, компании уделяют внимание имиджевой рекламе на отраслевых порталах (20% опрошенных).

Выбор конечного потребителя

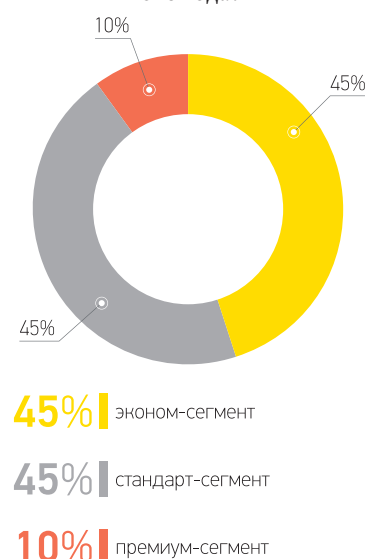
Цена изделия, по-прежнему, является ключевым фактором, определяющим выбор конечного потребителя при заказе окон из ПВХ. Это подтвердили большинство участников опроса (85%). Кроме того, все больше компаний отмечают возрастающее доверие среди покупателей к заводу-производителю, что также играет весомую роль при заказе СПК продукции. (Стоит отметить, что данная тенденция в большей мере обусловлена активной маркетинговой деятельностью компаний-производителей). По мнению опрошенных, большое значение для покупателя играет и гарантия надежности изделия, подтверждая тем самым желание клиентов устанавливать надежные конструкции на долгое время. Дополнительные элементы интересуют потребителя. Как правило, покупатель узнает о возможности оснащения окна дополнительными элементами непосредственно при заказе, что напрямую зависит от их подачи менеджером салона. Согласно результатам опросов, доминирующий

ранее стереотип о том, что оконные комплектующие должны иметь европейскую страну-производителя, все меньше встречается среди потребителей. Вместе с тем, осведомленность о качестве и гарантиях производителя на комплектующие добавляет покупателю уверенности при выборе окна.

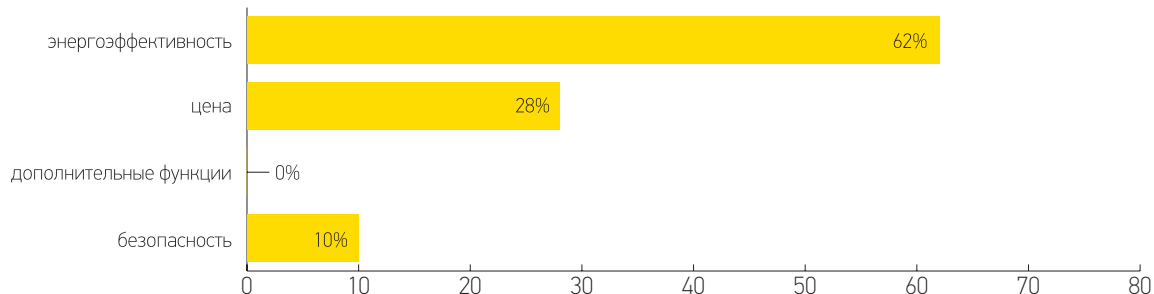
Ожидания

Несмотря на оптимистичный III квартал 2016 года в следующем периоде компании-производители не ожидают подобного роста объемов рынка как в аналогичном периоде прошлого года. В 2015 году спрос на энергосберегающие окна в связи с активной рекламой государственной программы кредитования, продлил сезон продаж практически до конца следующего периода. В текущем году, основные операторы рынка СПК если и надеются на увеличение объемов в сравнении с указанным периодом прошлого года, то не намного. В основном, компании ожидают рост рынка на 10%. Четверть

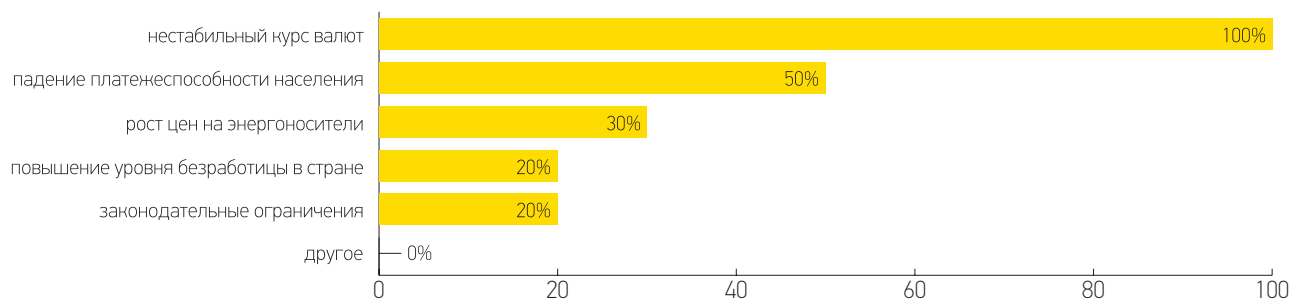
Какой сегмент комплектующих, по Вашему мнению, будет наиболее востребованным в IV квартале 2016 года?



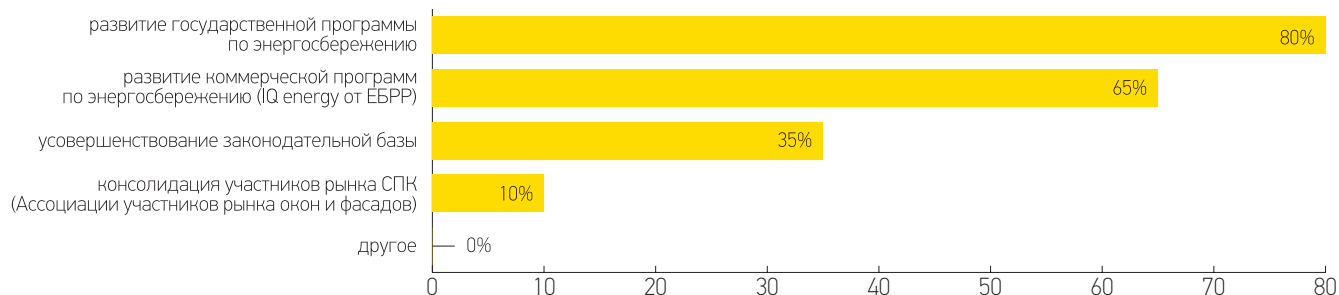
Как Вы считаете, что станет главным трендом среди потребителей СПК в IV квартале 2016 года?



Что, по Вашему мнению, может стать наибольшим риском для отрасли в IV квартале 2016 года?



Что, по Вашему мнению, может способствовать развитию оконной отрасли в IV квартале 2016 года?



опрошенных компаний прогнозируют объем рынка на уровне прошлого года, и оставшаяся четверть респондентов ожидают сокращения объемов, не веря в то, что продажи будут настолько хороши, как в прошлом году в аналогичном периоде.

Главным трендом следующего сезона большинство опрошенных компаний неизменно называют энергоэффективность, безусловно, ориентируясь на государственную и коммерческую программы по энергосбережению. Цена же, по мнению опрошенных, в IV квартале уйдет на второй план. Примечательно, что в пользу «безопасного окна» респонденты отдали 10% голосов. Это подтверждает предпочтения потребителей в межсезонье, когда цены на конструкции снижены, выбирать более функциональные окна.

Относительно сегмента комплектующих, который будет лидировать в IV квартале, респонденты поровну выделили стандарт- и экономкласс, упор на комплектующие премиум-сегмента

ставят всего 10% компаний. Это подтверждает традиционную для IV квартала картину, когда в условиях всеобщего снижения цен, разница между сегментами нивелируется.

Наибольшим риском отрасли в IV квартале компании единодушно считают нестабильный курс валют и, как следствие, шаткое положения в экономике и снижение платежеспособности населения. К негативным факторам следующего периода респонденты относят рост цен на энергоносители, что снова отрицательно влияет на платежеспособность граждан, а также законодательные ограничения и повышение уровня безработицы.

Главным благоприятным фактором, который сможет способствовать развитию отрасли в IV квартале, опрошенные компании указали – развитие госпрограммы по энергосбережению, которая уже стала волшебным катализатором роста объемов оконного рынка. Есть большие надежды у компаний на развитие коммерческой программы по энергосбережению

(ЕБРР), а также на усовершенствование законодательной базы, способствовавшей развитию бизнеса. К сожалению, ведущие производственные компании СПК мало верят в консолидацию отрасли, возможно, во многом не доверяя друг другу.

Подводя итоги III квартала и прогноза на IV квартал 2016 года, стоит отметить позитивные изменения в отрасли: в условиях «хрупкой» (со слов министра экономического развития Украины) стабилизации экономики, оконные компании смогли расширить ареал своей представленности на рынке, сосредоточиться на развитии продукта и плодотворном сотрудничестве с партнерами. В то же время оконные компании в IV квартале 2016 года ожидают продолжение увеличения объемов оконного рынка в Украине, но уже с меньшими темпами в сравнении с предыдущими периодами.

AXOR™

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ЗДАНИЙ В ГЕРМАНИИ

Часть 1

- Экономия средств
- Повышение качества жилой среды
- Бережное отношение к окружающему миру

► Энергетическая санация зданий в Германии. Реализация энергетического поворота в секторе зданий

Цели энергетического поворота

В 2010 г. Германия установила амбициозные цели в энергетической и климатической политике: 1. выбросы парниковых газов должны быть сокращены, по крайней мере, на 80% к 2050 г. по сравнению с 1990 г.; 2. в будущем основная доля немецкой системы энергоснабжения должна обеспечиваться за счет возобновляемых источников энергии; 3. должно быть значительно снижено энергопотребление и увеличена энергоэффективность.

С тех пор перестройка систем энергоснабжения в Германии идет полным ходом.

Огромный потенциал в секторе зданий

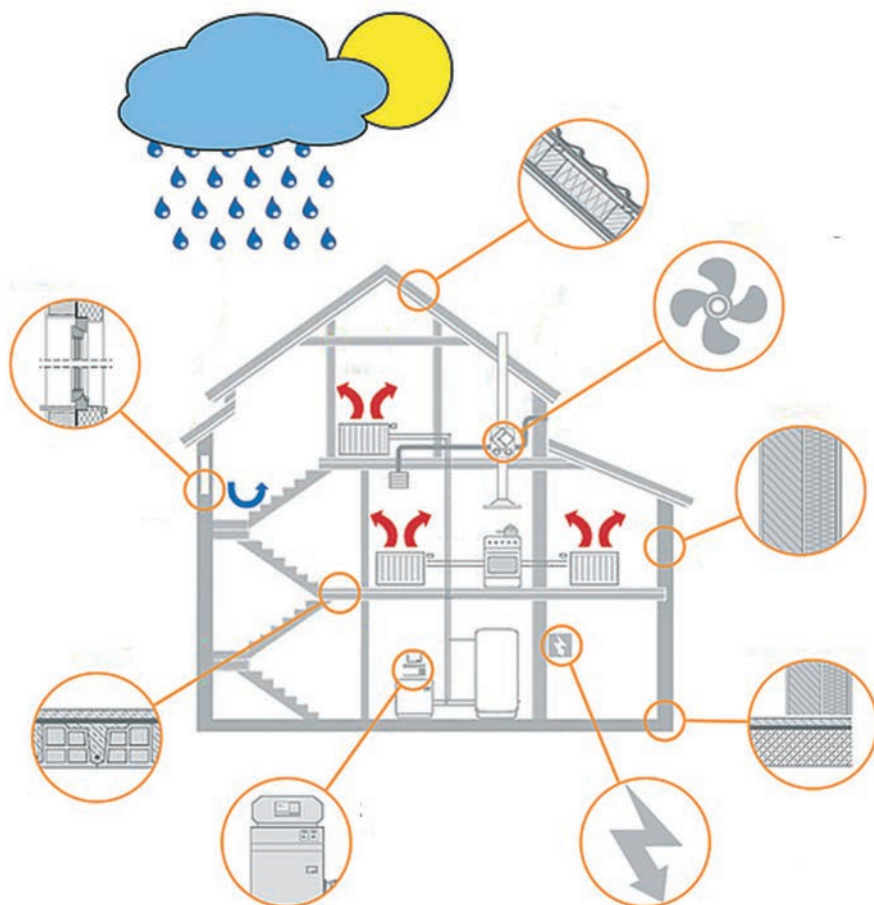
Значительный потенциал снижения теплопотребления таится прежде всего в повышении энергоэффективности, поскольку на долю сектора зданий приходится 35% конечного энергопотребления в Германии. В целом в Германии имеется больше, чем 21 млн. зданий. Из них доля жилых домов составляет около 2,7 млн., многоквартирных домов – около 3,2 млн. и одно- и двухквартирных домов – 15,4 млн., что почти в пять раз больше. При этом около 38% конечного энергопотребления в секторе зданий приходится именно на одно- и двухквартирные дома. Доля энергопотребления многоквартирных зданий составляет из-за конструкций больших размеров около 23%. Примерно 63% существующих зданий в Германии были построены до 1979 г., то есть еще до вступления в закон-

ную силу Постановления о тепловой защите зданий, которое определяет граничные условия потерь энергии. Именно для таких зданий потенциал энергоэффективности очень велик: в то время как у нынешних новостроек, как правило, удельное энергопотребление на отопление и горячее водоснабжение составляет 50 – 70 кВтч/м² в год, в более старых зданиях данный показатель в пять раз выше.

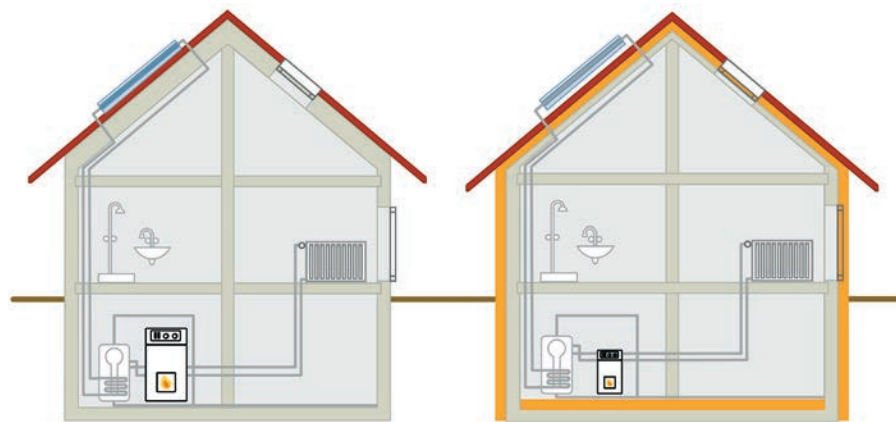
Задачи для сектора зданий

Для раскрытия потенциала энергосбережения в секторе зданий в Германии Федеральное правительство закрепило в Энергетической концепции 2010 г. следующий план по экономии энергии:

- сокращение теплопотребления на 20% до 2020 г.



Дом как система



Комплексная теплоизоляция здания приводит к сокращению тепловой мощности

- сокращение потребления первичной энергии на 80% до 2050 г.

В 2050 г. фонд существующих зданий должен иметь «почти нулевой уровень эмиссии»: это значит, что большинство зданий должны стать высокоэффективными, демонстрировать незначительное потребление первоначальной энергии и удовлетворять спрос по возможности за счет использования возобновляемых источников энергии.

Стратегия осуществления целей энергетического поворота в Германии

Для достижения целей Энергетической концепции Федерального правительства необходимо объединение трех различных подходов:

- Административные нормы, которые создают надежные законодательные рамки (например, Постановление об экономии энергии (EnEV) и Закон о возобновляемых источниках энергии и тепле (EEWärmeG)). Важно стратегически применять регулятив-

ное право и параллельно укреплять рынок и спрос добровольными начинаниями с целью повышения энергоэффективности.

- Для утверждения инновационных приемов на рынке и создания привлекательных финансовых стимулов для домовладельцев важны программы поддержки, выходящие за рамки действующего законодательства, как например: CO₂-программа санации зданий банка развития KfW, а также Программа рыночных стимулов Федерального ведомства по экономике и контролю над экспортом (BAFA) MAP. Кроме того, существует поддержка локального консультирования по энергопотреблению.

- Дополнительно необходимы информационные и консультационные предложения для мотивации к инвестированию в энергоэффективность.

Системный подход

Каждое здание имеет свой характер и историю. Именно старые дома

формируют облик городов, деревень и сел. Тем не менее, сегодня меры по экономии энергии и уважительное обращение с культурным наследием и особенностями зданий уже давно не противоречат друг другу. Существует много технических возможностей сэкономить энергию, сохраняя при этом индивидуальный характер фасадов, окон или крыш. Охрана памятников и низкое энергопотребление также не исключают друг друга.

Рассмотрим дом как единое целое

Энергетическая модернизация дома – это сложный и, в зависимости от объема санационных работ, дорогостоящий проект. Поэтому многое зависит от хорошего планирования.

Работы – от замены окон, установки нового отопления, использования возобновляемой энергии и до полной санации – представляют собой очень широкий спектр. Много домовладельцев проводят санацию постепенно: вместо того, чтобы сразу санировать весь дом, они делают ставку на так называемые отдельные мероприятия. Так, при помощи отдельных мероприятий, которые разумно скомбинированы и энергетически и структурно-физически подобраны для здания, можно значительно сократить энергетические издержки. Важно рассматривать дом в качестве общей системы.

Для каждого дома существует свой порядок действий в зависимости от исходной ситуации и преследуемых целей.

Вовлекать экспертов с самого начала

Для того, чтобы оптимально израсходовать потенциал экономии энергии здания, необходимо присутствие эксперта – энергетический консультант в Германии – уже на начальных стадиях строительного проекта. Сначала он анализирует энергетическое состояние тела здания и технологического оборудования. Исходя из этого, он разрабатывает предложения о том, какие мероприятия по повышению энергоэффективности являются рациональными, могут быть скомбинированы и позволить использовать уже имеющийся потенциал экономии.

При этом компетентные энергетические консультанты всегда учитывают индивидуальные потребности и предпосылки домовладельцев, а также принимающиеся в расчет возможности финансовой поддержки и нормативно-правовую базу.

Правильно информировать:

Энергетический паспорт здания или энергетическая консультация?

Энергетический паспорт здания предоставляет информацию об энергетическом состоянии здания. Легко понятный знак светофора показывает, сколько энергии потребляет здание по сравнению с похожим зданием. Если дом находится скорее в «красной области», существует значительный потенциал для улучшения. Кроме того, энергетический паспорт содержит указания по модернизации, включая мероприятия по улучшению энергетического качества при минимальных затратах.

Энергетическая консультация более обширна и всегда проводится тогда, когда санационный проект становится конкретным или требуется основательная консультация по стоимости и пользе различных мероприятий по модернизации. Консультант документирует состояние здания и рассчитывает различные варианты возможных мероприятий по модернизации (например, по теплоизоляции, системе отопления, использовании возобновляемых источников энергии). Он определяет примерную стоимость мероприятий, финансовой поддержки, а также ожидаемый потенциал энергосбережения. В результате возникает концепция санации. На этой основе планируются последующие шаги.

Использовать поводы для санации

Если в доме и без того предстоят работы по модернизации, они могут быть с пользой объединены с энергосберегающими мероприятиями. Дополнительные расходы, направленные на энергосберегающие инвестиции, часто являются в таком случае незначительными. Так, например, при покраске фасада, каркас лесов должен быть установлен в любом случае. Тогда доплата за теплоизоляцию становится сравнительно меньше. В дальнейшем это же мероприятие может стоить намного дороже только потому, что снова потребуются установка каркаса. Экономия энергии окупается: дополнительные инвестиции окупятся за счет более низких затрат на энергию.

Правильный подход: индивидуальный план санации

Сориентироваться домовладельцу в своем проекте поможет индивидуальный план санации здания. Он составляется в большинстве случаев во время энергетической консультации. Важно, чтобы каждый дом рассматривался индивидуально: Что будет целесообразным, для какого здания? Насколько это технически выполнимо? Что соответствует представлению собственников?

Такой план санации можно применять как при проведении полной санации, так и при постепенном подходе. Независимо от того, проводятся небольшие ремонтные работы или большая модернизация, рекомендуется проведение основательного анализа строительного и энергетического состояния здания в рамках энергетической консультации. Такая консультация указывает, какие работы первоочередные и каким образом нужно их осуществлять.

Полный анализ позаботится об общем обзоре

Отправной точкой каждой модернизации является строительный анализ здания. Он включает в себя экспертизу наружных конструкций здания и техники, ее состояния и возможных повреждений. Результатом является список необходимых работ по ремонту и модернизации и рекомендации относительно проведения первостепенных работ.

К этому добавляется энергетическое обследование. В ходе сбора исходных данных проверяется, в каких местах дом нуждается в слишком большом количестве энергии, как

можно сэкономить энергию и как совместить необходимые работы с конструктивным ремонтом.

При проведении всех этих мероприятий помогают энергетические консультанты. Энергетический консультант должен иметь возможность осмотреть все здание, включая систему отопления и водонагреватель.

Коэффициент расхода

Первым индикатором того, насколько высок потенциал энергосбережения в Германии, является приближенное значение коэффициента расхода, который рассчитывается по данным расхода топлива, а также, при наличии информации, по данным по горячей воде и жилой площади.

Разумеется, он не указывает, является ли высокое потребление энергии следствием строительного состояния здания, например, плохой теплоизоляции или устаревшей системы отопления. Большое количество энергии тратится также из-за определенных привычек и поведения жильцов, например, из-за длительного проветривания.

Хорошее планирование экономит затраты

Из концепции санации собственник знает, какие работы являются необходимыми. Вместе с энергетическим консультантом планируются дальнейшие шаги. Если предстоят отдельные небольшие мероприятия, запрашиваются предложения соответствующих квалифицированных рабочих. При обширных санационных мероприятиях в большинстве случаев архитектору поручается осуществлять надзор за процессом стро-

ительства и обеспечивать хорошую реализацию проекта. О том, имеет ли архитектор опыт в энергетической модернизации зданий, свидетельствуют показательные объекты. Осмотр этих зданий или разговор с их собственниками могут предоставить данную информацию.

Запросить по крайней мере три предложения

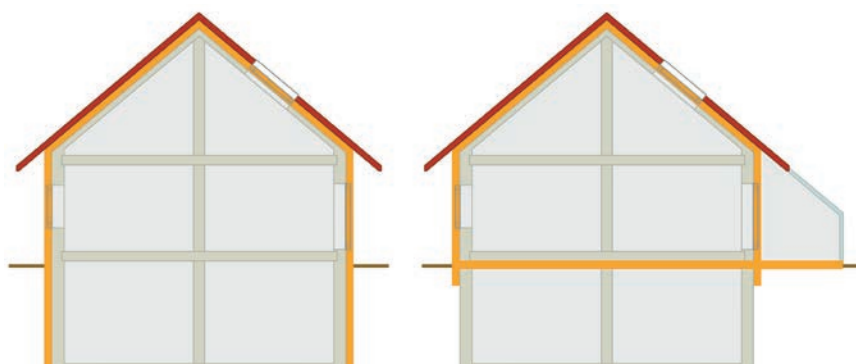
Перед заключением договора подряда имеет смысл запросить, по крайней мере, 3 предложения. Чтобы их действительно можно было сравнить, используется единая тендерная документация. В ее составлении также помогают энергетические консультанты или архитекторы. В ней как можно более точно описываются предстоящие мероприятия и необходимые стройматериалы с точки зрения количества и качества. Также имеет смысл просмотреть рекомендации фирм об уже проведенных работах.

Хорошее предложение отличается полнотой. Существенные услуги названы точно и описаны подробно. Указан производитель, тип и вид устройств или материалов. Также должны быть описаны технические данные, показатели производительности и качественные характеристики предложенных продуктов, возможно, при помощи приложенных паспортов производителя, например, если речь идет об отопительных котлах. В предложение необходимо включить точные данные о длине труб, количестве конструктивных элементов (например, отопительных приборах), площадях (например, штукатурке) или объемах.

**Энергетические консультанты**

Энергетические консультанты – это квалифицированные эксперты, которые хорошо разбираются в энергоэффективном строительстве и санации. Это могут быть, к примеру, архитекторы, инженеры, а также профессиональные энергетические консультанты. Консультант должен быть независим от производителей оборудования, то есть не должен выступать контрагентом.

Положение изолируемой оболочки:



Подвал находится в теплоизоляционной оболочке

Подвал находится за пределами теплоизоляционной оболочки

Тепловой мост

Области с непропорциональной потерей тепла называют тепловыми мостами. В дополнение к высоким тепловым потерям здесь могут в перспективе возникнуть серьезные ущербы для строительства. Так как теплый внутренний воздух попадает на холодные места на стенах, окнах или потолках, влага может конденсироваться и в течение некоторого времени привести к образованию плесени.

Тепловой мост может возникнуть, например, в соединениях и пересечениях конструкций, то есть в оконных проемах, соединениях балкона, на крепящих потолках и стенах или в водосточных желобах. В связи с этим теплоизоляционные работы на соединениях различных конструкций всегда должны проводиться с особой тщательностью. Также для сложных ситуаций, как например, изоляция проемов, выступающие балконные площадки или соединительные перекрытия подвала имеются специальные решения. На наружных стенах тепловые мосты могут возникать в том числе из-за неправильно или небрежно установленной теплоизоляции.

Изоляция должна быть тщательно обработана от последующего повреждения паронепроницаемым слоем. Например, нужно избегать слишком длинных винтов при креплении гипсовых картонных дисков. Также не должна быть повреждена система изоляции.

Заключить договор

Если заказчик строительных работ выбрал одно из предложений, часто рекомендуется заключение подрядного договора вместо выдачи задания на выполнение предложения. В договоре могут быть установлены положения, которые не описаны точно в предложении, как например, детали ценообразования, сроки платежа и рекламации.

В договоре также закрепляются важные этапы хода строительных

работ, а также их приемка с указанием обязательных сроков. В договоре подряда точно согласовываются все детали, в том числе собственные обязательства.

Особенно следует обратить внимание на заданные сроки предоставляемой поддержки.

Более подробную информацию по оформлению договора можно получить, к примеру, в Обществе защиты прав потребителей.

Приемка только с составлением точного акта о приемке

Согласно Порядку осуществления закупок и составления договоров строительных услуг (VOB) и Гражданскому кодексу (BGB) имеется право требовать соответствия оговоренной услуги гарантированному договором качеству. Уполномоченный энергетический консультант или архитектор оказывает поддержку при контроле и обеспечении качественного выполнения строительных работ. В их обязанности входит также участие в приемке строительных работ.

Акт о приемке должен быть тщательно прочитан до подписания. Недостатки немедленно должны быть устранены в течение письменно установленного срока. Подрядчик также обязан вследствие так называемых рекламаций в течение установленных законом сроков устранить выявленные недостатки.

Ввести в курс дела

При приемке заказчик получает руководство по использованию новой техники и посвящается подрядчиком в правила ее эксплуатации. Разумно заключить договор на обслуживание техники.

Регулярно контролировать расход энергии

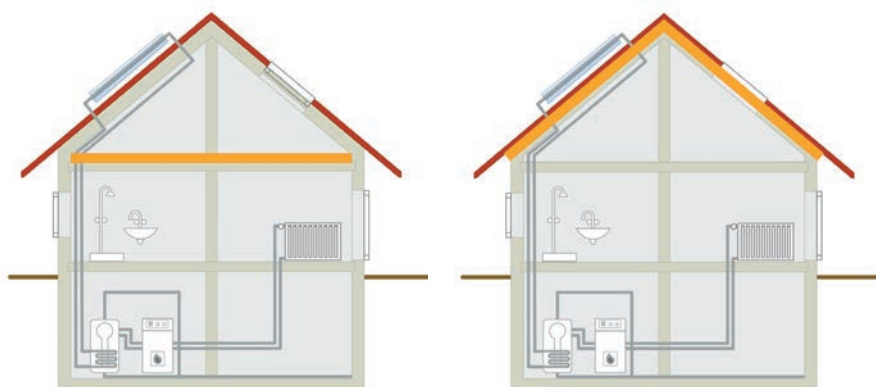
В зависимости от объема проведенной модернизации в последующие годы нужно рассчитывать на экономию энергии и вместе с тем уменьшение затрат. Следовательно, расчеты по энергопотреблению должны точно проверяться раз в год. Если экономия не соответствует ожиданиям и имеются большие отклонения, которые нельзя объяснить особенно холодной зимой или изменением назначения использования здания, энергетический консультант должен проверить данные по расходу.

Изолировать без просветов

Независимо от отопления в плохо изолированных зданиях тепло снова быстро уходит: через крышу, неизолированные наружные стены или продуваемые окна и двери. Такие потери сокращаются, если наружные конструкции здания изолируются без просветов.

Наружная конструкция здания

Для модернизации обшивки здания или ее части нужно сначала установить, какие помещения отапливаются, поскольку они должны находиться



Изоляция верхнего междуэтажного перекрытия и наклона кровли

ся в пределах изолируемой области. Неотапливаемые помещения, такие как подвалы или чердаки, могут оставаться вне изоляции. Однако, возможно, зимой там будет морозно.

Чтобы экономить энергию, изолирующий слой должен защищать отапливаемые помещения как можно более плотно от неотапливаемой области или наружного воздуха. Каждая щель образует тепловой мост, повышает опасность образования плесневого грибка на этом месте и увеличивает теплопотери.

Также энергоэффективные окна с современным остеклением и изолированными рамами минимизируют потери тепла наружной конструкции здания.

Лоджия желательна неотапливаемая

На неотапливаемых лоджиях температура регулируется только солнцем снаружи. Таким образом сокращаются потери тепла всего дома. Лоджии образуют буферную зону внутри и снаружи.

Отапливаемые лоджии, напротив, отдают значительное количество энергии в окружающую среду, однако энергоэффективное остекление позволяет уменьшать эти теплопотери.

Различные изоляционные материалы

Существуют различные изоляционные материалы:

- Неорганические или минеральные изоляционные материалы: например, керамзит, силикат кальция, минеральная вата или пеностекло.
- Органические изоляционные материалы из нефти: например, пена полистирола (PS) или пена полиуретана (PUR).
- Органические материалы из возобновляемого сырья: например, конопля, древесные волокна, овечья шерсть и целлюлоза.

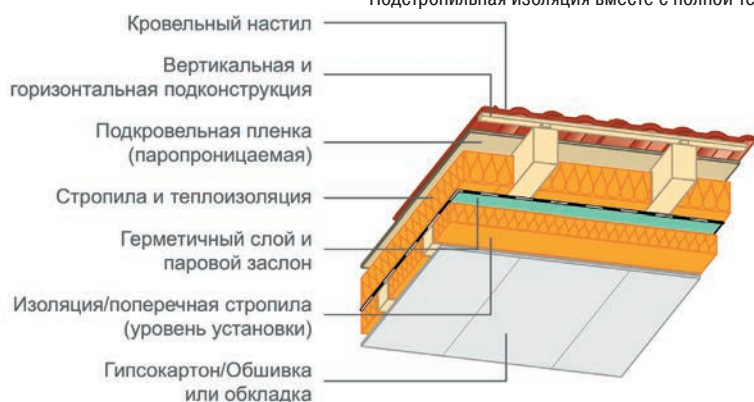
Особенно хорошие изоляционные материалы имеют незначительную теплопроводность (λ , значение лямбды) максимум 0,035 Вт/(мК).

В зависимости от области использования и вида плана строительства используются негорючие (маркировка А), сильно воспламеняющиеся (B1) либо не более чем нормально воспламеняющиеся (B2) изоляционные материалы.

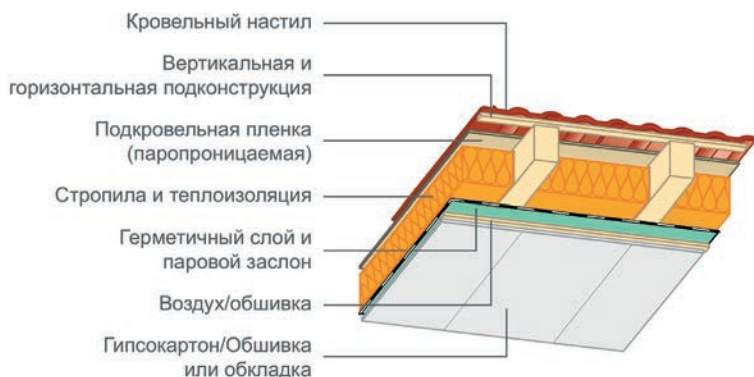
Следующие важные качества изоляционных материалов – это сопротивление против влажности, стойкость к истиранию, вес, экологическая совместимость и цена.



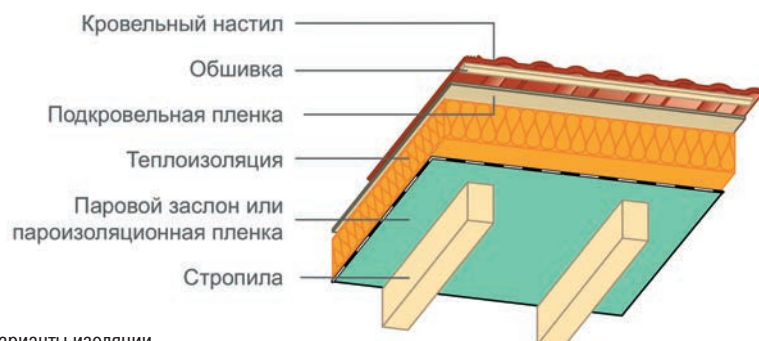
Подстропильная изоляция вместе с полной теплоизоляцией стропил



Полная теплоизоляция стропил



Надстропильная теплоизоляция



Варианты изоляции

► Крыша

Тепло поднимается вверх. Поэтому хорошо уплотненные и изолированные крыши или междуэтажные перекрытия вышних этажей экономят определённое количество дорогой тепловой энергии. Подходящими поводами для изоляции крыши являются запланированный демонтаж крыши или обновление покрытия.

На плоских крышах слой изоляции и кровля в большинстве случаев связаны друг с другом. Если доступное пустое помещение находится между вышним междуэтажным перекрытием и крышей, может потребоваться дополнительный слой изоляции.

На крутых крышах для изоляции подходят либо верхнее перекрытие этажа, либо скаты крыши. Решающим фактором является способ

использования чердака. Если он в недалеком будущем не будет использоваться как жилое помещение, изоляция верхнего междуэтажного перекрытия – малозатратный вариант. При изоляции скатов крыши, напротив, может экономиться не только энергия, а создаваться новое жилое помещение. При этом в большинстве случаев устанавливаются новые окна и слуховое окно. Нужно обращать внимание на полную изоляцию и герметичные соединения и избегать тепловых мостов.

Скаты крыши изолируются, как правило, между стропилами. Рекомендуется комбинация с надстропильной или подстропильной изоляцией, так как таким образом остается возможность проводить установку (трубы, кабели, штепсельные розетки, укрепления при помощи винтов и

гвоздей и т. д.) на внутренней стороне, не нарушая герметичный слой.

Герметичное перекрытие особенно важно, так как оно предотвращает проникновение влажного воздуха в изоляционный материал. «Дышащая» подкровельная плёнка защищает от ветра и дождя. При первом демонтаже мансарды полная изоляция стропила с подизоляцией стропила – это, как правило, самый простой вариант. При уже населенной мансарде надстропильная изоляция может быть выгодна, так как при этом неудобства для жильцов остаются незначительными.

Проводились ли работы действительно герметично, покажет тест на герметичность (тест Blower Door).

Продолжение читайте в следующем номере WT