АСОЦІАЦІЯ УЧАСНИКІВ РИНКУ ВІКОН ТА ФАСАДІВ

WINDO KYIV 2020

Window Technologies

www.wt.com.ua

Віконні технології

№ 79 (1) 2020

АНАЛІТИКА ВІКОННОГО РИНКУ

ACCADO: Комфорт. Затишок. Безпека

В номері:

ДСТУ EN 14-351 нова парадигма віконного мислення

Як карантин вплинув на роботу віконної галузі у 2020 р.

Маркетинг без бюджету

ACCADO®

Віконна та дверна фурнітура

murat®

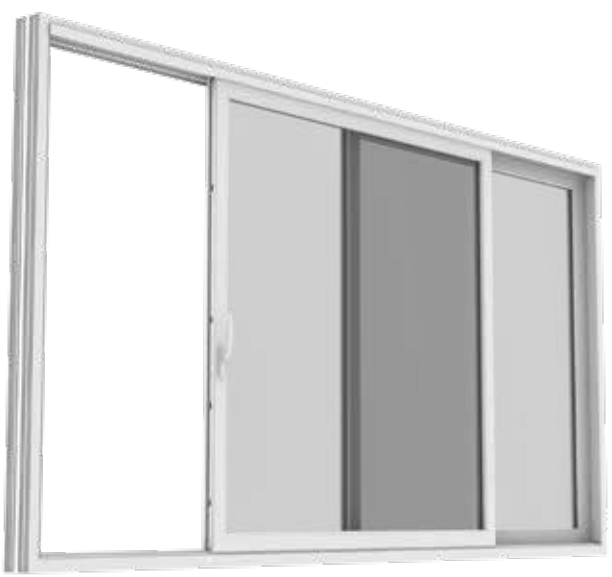
ОФІЦІЙНЕ ПРЕДСТАВНИЦТВО МУРАТ МАКІНА В УКРАЇНІ

- ПРОДАЖ НОВОГО ОБЛАДНАННЯ
- СЕРВІСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ
- ТЕХНІЧНА ПІДТРИМКА

ТОВ «Мурат Машінері» Україна, м. Київ, вул. Липська, 9а, оф.16
Тел. +38 044 253 91 78 Тел. моб. +38 050 923 02 14
email: murat.ukraine@gmail.com www.murat.com.tr

ПОДЪЕМНО-СДВИЖНАЯ ФУРНИТУРА VORNE

Подъемно-сдвижная фурнитура VORNE – это отсутствие барьеров для великолепного обзора, элегантный дизайн, возможность изменить архитектуру и увеличить размер внутреннего пространства жилого помещения. Больше света и яркую атмосферу создает визуальное объединение с террасой, садом или балконом.



VORNE®

www.vorne.ua

БУДУЄМО ДОВІРУ

ВЕЛИКИЙ АСОРТИМЕНТ МОНТАЖНИХ ПІН SIKA

ВІД БЛАГОУСТРОЮ ДОМУ ДО ПРОФЕСІЙНОГО ЗАСТОСУВАННЯ

Незалежно від того, чи потрібно вашим клієнтам монтажна піна для встановлення вікон та дверей, для фіксації теплоізоляційних плит із сертифікованими продуктами EIFS, для герметизації водопровідних труб, стиків стелі, підлоги або перегородок - все це можна реалізувати з продуктами нової лінії монтажних пін від Sika

ТОВ «Сіка Україна»
03038, м. Київ, вул. М. Грінченка, 4
тел. +380 44 492 9419
www.sika.ua

обирай серцем вікна viknar'off

VIKNAR'OFF
МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ

0 800 50 53 52
гаряча лінія

www.viknaroff.ua

COMPETENCE PUR

KLEIBERIT®
ADHESIVES • COATINGS

Облицовывание профиля

КЛЕЙБЕРИТ 704 серия
сертифицирована согласно стандарта RAL-GZ 716

...для наружного применения

Клейберит ПУР клеи-расплав 704.X для ПВХ и алюминевых профилей

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

... для внутреннего применения

Клеевые системы для различных профилей и декоративных материалов

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

KLEIBERIT – от идеи до воплощения!

ООО «Клейберит-Украина»
г. Киев, ул. М.Максимовича, 3Г, оф.471

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

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

PROFESSIONAL

SOMA FIX®

WWW.SOMAFIX.COM.UA

ПРОФЕСІЙНА ЯКІСТЬ ЗА ДОСТУПНОЮ ЦІНОЮ

HIGHER THAN THE EXPECTATIONS

"Buildings should serve people,
not the other way around."
John Portman

etem

etem.com

Вікна steko

ІДЕАЛЬНО & ТЕПЛО

Профіль S800
з утеплювачем

- вклеєний склопакет MDS+
- приховані петлі
- ручка із замком та покриттям Bio Touch
- протизламна фурнітура

ВІКНА steko

ЕКСКЛЮЗИВНЕ
авторське супер-вікно

Засновник компанії Steko
Сергій Положай

20 YEARS SWISSPACER

Тримай холод на відстані.

Тепла рамка від лідера інноваційних технологій відповідає стандартам енергоефективності, комфорту та стабільності в розмірах. Таким чином Ваші вікна дійсно будуть енергоощадними. Більше інформації про нашу продукцію та наш калькулятор розрахунків ви можете знайти на сайті **swisspacer.com**

SWISSPACER

The edge of tomorrow.

ТЕПЛИЙ МОНТАЖ®

SWS

SOUDAL WINDOW SYSTEM

ЯКІСТЬ ВІДПОВІДАЄ ВИМОГАМ:

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

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

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

SOUDAL

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

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

Mr. Build

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ ХИМИЯ

Volume 70 liters

MR.BUILD QUALITY

SINED

Офіційний представник в Україні
УЛК "Сінед" www.ulk-sined.com
тел: +38 (067) 485 48 91

ANCHOR ALLIED FACTORY LTD.

ANCHOR ALLIED FACTORY LTD.
P.O.BOX : 21152, SHARJAH
United Arab Emirates
tel.: +971 6 5342091
Europe and CIS (private label)
+38 093 221 76 06
info@anchorallied.com
www.anchorallied.com

ПРОФЕСІЙНА БУДІВЕЛЬНА ХІМІЯ

Клеї • Герметики • Гідроізоляційні покриття • Аерозолі
Декоративні фарби • Клейкі стрічки • Холодоагенти

ANCHOR ALLIED
FACTORY LTD.

ANCHOR ALLIED FACTORY LTD.
P.O.BOX : 21152, SHARJAH
United Arab Emirates
tel.: +971 6 5342091
Europe and CIS (private label)
+38 093 221 76 06
info@anchorallied.com
www.anchorallied.com

TSV service
equipment for pvc and alu

COMET X4
4-осевой обрабатывающий центр

• Оборудование новое и б/у для производства ПВХ окон и алюминиевых конструкций

• Расходные материалы для оборудования, инструмент, запасные части, тефлоновые пленки Hightechflon

• Оборудование для упаковки оконных конструкций

emmegi
LEADING TO A NEW WORLD

federhenn
AFS Federhenn Maschinen GmbH

GEVO

elumatec

GRAULE

U-R-B-A-N

ООО «ТСВ Сервис»
Тел: +38 (095) 401-71-76, +38 (067) 401-71-76
mail@tsv-service.com.ua, www.tsv-service.com.ua

ЗМІСТ

ІНТЕРВ'Ю

16 .....«МАЯДО»: сильные партнеры, мощная поддержка и правильная стратегия – лучшее лекарство от пандемии

ВИРОБНИК

20 .....Світла більше, ніж будь-коли

БІЗНЕС

22 .....Інноваційні підходи ведення бізнесу

АЛЮМІНІЄВІ СИСТЕМИ

26 .....Профессионально об алюминиевых окнах и фасадах

ТЕХНОЛОГІЇ МОНТАЖУ

32 .....Інновації для світу навколо вас

ІННОВАЦІЇ

34 .....Инновационные решения от profine. KÖMMERLING UNITY – синергия двух материалов

36 .....KÖMMERLING PROSTRATOTEC. Цветные окна в пассивных домах

ВИРОБНИК

38 .....Віконний бізнес після карантину. Висновки STEKO

40 .....Український виробник вікон STEKO розвиває лінійку антибактеріальної продукції

АЛЮМІНІЄВІ СИСТЕМИ

42 .....ES 70 – нова підйомно-розсувна система від ETEM

44 .....HYLINE – преміальні розсувні портали від ETEM в стилі MINIMAL

ТЕХНІЧНА КОНСУЛЬТАЦІЯ

46 .....Поширені актуальні питання щодо алюмінієвих систем. Консультації і відповіді від ETEM

АЛЮМІНІЄВІ СИСТЕМИ

48 .....Алюминий, стекло… и солнце

СОНЦЕЗАХИСТ

50 .....Створюйте свій власний мікроклімат з технологіями Suntech

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

52 .....ДСТУ EN 14-351 нова парадигма віконного мислення

ТЕХНОЛОГІЇ МОНТАЖУ

60 .....Секрети вибору монтажної піни від професіоналів

ПРОГРАМНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

64 .....Експорт та онлайн-продаж вікон: майбутнє чи реальність?

СКЛО ТА ТЕХНОЛОГІЇ

68 .....Високо, все вище – в Лондоні, Дубаї і не тільки

70 .....Триплекс: максимальная безопасность стеклопакетов Глас Треш

74 .....Производство крупногабаритных стеклопакетов

ФУРНІТУРА

78 .....Новый продукт – фурнитура AXOR для алюминиевых окон

80 .....Новинки fensterbau frontale 2020. Обзор лучших решений SIEGENIA для интеллектуального пространства

84 .....Скрытые возможности VORNE

86 .....Компания Dr. Hahn представляет новые роликовые петли KT – RKN & KT – RKV для дверей из ПВХ

МОНТАЖ

88 .....SOMA FIX во время карантина

90 .....Что такое сервис DNIPRO-M?

92 .....Правила игры. Соблюдать или нет?

ІСТОРІЯ ОДНОГО ОБ'ЄКТА

96 .....Коли скло розкриває фасади. Як надбудувати скляну будівлю за 5 тижнів у розпал сезону

КРУГЛИЙ СТІЛ

98 .....Віконний ринок України проти COVID-19

МАРКЕТИНГ

102.....Маркетинг без бюджету

КОНСАЛТИНГ

106.....Современные стекольные перерабатывающие предприятия и тенденции их развития

НА ОБЛОЖКЕ:

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

glasstec

INTERNATIONAL TRADE FAIR FOR GLASS
PRODUCTION • PROCESSING • PRODUCTS

NEW CHALLENGES
NEW CHANCES

15–18 JUNE
2021

DÜSSELDORF • GERMANY

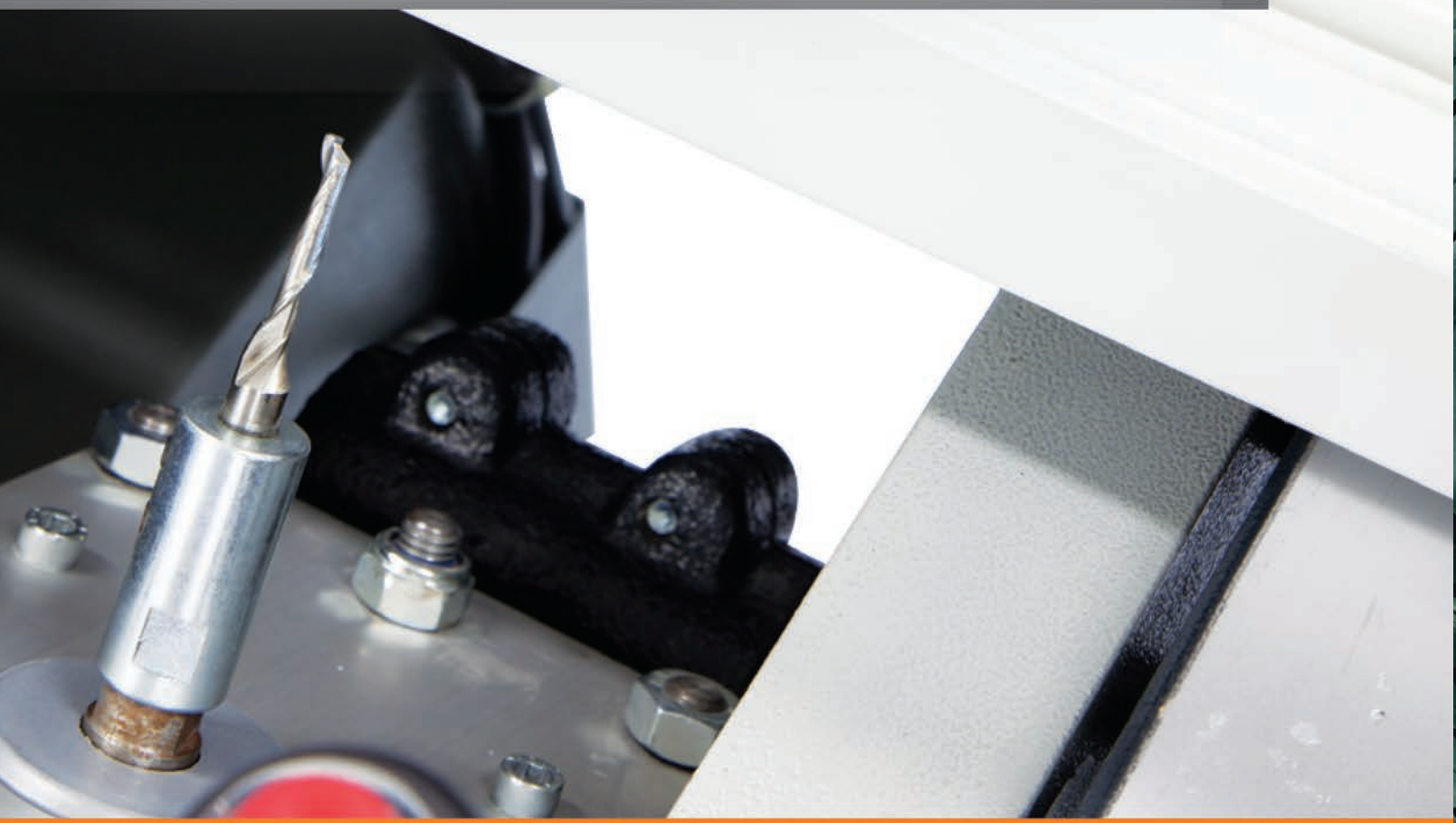
SAVE
THE NEW
DATE

For more information:
glasstec-online.com

ТОВ «Експо Альянс»
вул. Євгена Сверстюка 23
офіс 1203 – м. Київ – 02002
тел.: +38 (044) 490 53 27– +38 (050) 414 70 54
факс: +38 (044) 490 53 28
a.beliy@expoalliance.ua
www.expoalliance.ua

Messe
Düsseldorf

murat®



ОФІЦІЙНЕ ПРЕДСТАВНИЦТВО МУРАТ МАКІНА В УКРАЇНІ

- ПРОДАЖ НОВОГО ОБЛАДНАННЯ
- СЕРВІСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ
- ТЕХНІЧНА ПІДТРИМКА

ТОВ «Мурат Машінері» Україна, м. Київ, вул. Липська, 9а, оф.16
Тел. +38 044 253 91 78 Тел. моб. +38 050 923 02 14
email: murat.ukraine@gmail.com www.murat.com.tr

Окна любимых цветов

OLT
warm window solutions

0800 600 005
бесплатно со всех операторов

ШАНОВНІ КОЛЕГИ, ЧИТАЧІ ТА ДРУЗІ!

Перший номер «Віконних технологій» в червні ми ще ніколи не випускали.

Так, карантин вніс свої корективи: відміна майже всіх національних виставок, і ключової німецької Fensterbau Frontale 2020, на якій відображаються головні тенденції віконної галузі світу і під впливом якої формується основний контент видання. Благо встигли відвідати стамбульську виставку Eurasia Window Fair, поспілкуватись із партнерами, і найголовніше, гучно відкрити WINDO KYIV 2020 и запросити на стенд велику кількість українських та іноземних гостей. Стосовно WINDO KYIV 2020, наразі ми поки тримаємо дати 3-5 листопада 2020 року, але допускаємо ймовірність перенесення. Ми слідкуємо за розвитком віконного ринку України, а ви слідкуйте за новинами WINDO KYIV 2020 на офіційному сайті та на сторінці у Facebook.

Тепер детальніше про номер, який ви тримаєте в руках...

Головною темою даного випуску є новий ДСТУ-EN 14351. Це монументальний великий лонгрід, в якому чітко і по полицям ми розклали всю аналітику по даному документу. Показали основу і структуру нормативно-правової бази у будівельному секторі, а також її частину, що стосується вікон і роль ДСТУ-EN 14351 в ній. Розповіли про передумови виникнення ДСТУ-EN 14351, хто був ініціатором, і що даний документ є лише маленькою частиною того пазла, який найближчим часом нормотворці мають доповнити іншими подібними документами. І головне, ми чітко пояснили, які переваги та недоліки на сьогоднішній день може мати ДСТУ-EN 14351 і як швидко цю ситуацію виправити. Ми залюбки надали можливість членам Технічного комітету 300, в рамках якого відбувалась імплементація даного документа висказати свої думки з приводу ДСТУ-EN 14351. Матеріал видався досить складним, але цікавим і обов'язковим до читання всім без виключення учасникам віконного ринку.

Далі тема Covid-19

Можливо вона вже не така актуальна, і всім набридла, але... Думаю читачам буде цікаво, як ключові гравці віконної галузі протистояли карантину, яку стратегію обирали, і які плани на 2020 рік для себе ставили, яке падіння прогнозували, враховуючи дані обставини. До речі, «злі язики балакають», що може восени ще й друга хвиля буде, тому потрібно бути максимально обізнаним у таких справах.

Да вашої уваги Круглий стіл на тему «Віконний ринок України проти COVID-19. Як карантин вплинув на роботу віконної галузі у 2020 році». Думки експертів та особистий досвід віконних компаній.

Новинки з Fensterbau Frontale, що не відбулась

Відсутність виставки ще не означає, що основним операторам віконного ринку, зокрема profine, Siegenia, aluplast, Dr. Hahn, Wintech, Sika та багато іншим, немає що, показати віконному ринку України. Читайте про головні новинки сезону в цьому номері.

Багато інформації про алюмінієві системи

Декілька класних матеріалів побудованих у форматі «питання-відповіді», а також «цікаві технічні питання» ми пропонуємо читачам у цьому номері. Все, що вас цікавило як з технічної сторони, так і про те, про що багато говорять, але мало хто розбирається. Ми, разом з ключовими операторами ринку та експертами розібрались і даємо вам на загальний огляд.

Технічний блок

У нас з'явилась нова рубрика на тему склообробки, виробництва склопакетів, гартування скла і всі ті технології, які використовуються у скляній промисловості. Досвідчені експерти в кожному номері нашого видання будуть розповідати про розвиток даних технологій, шляхи вдосконалення виробничих процесів, про тенденції, про розповсюджені помилки та як їх уникати. Виробникам склопакетів та компаніям, у яких є власне склопакетне виробництво буде дуже цікаво. А продавцям вікон корисно для розширення власного кругозору та інформативної бази.

Також декілька статей із реальними кейсами, де компанії реалізують класні складні об'єкти, в стислі строки, з використанням цікавих технологій та сучасних, найчастіше алюмінієвих систем.

Блок маркетингу

Так, наше видання все більше занурюється у digital просування, не зважаючи на те, що частина нашого видання носить друкований характер. Можливо через декілька років про існування деяких digital ЗМІ ніхто і не буде знати, а друковані журнали «Віконних технологій» будуть лежати в кожному віконному офісі, нагадувати про важливе і працювати. Тому ми і друкуємось, і будемо друкуватись надалі.

Але в digital сфері ми вже з 2013 року і маємо там щорічний приріст читачів плюс 25-30%.

Тому на тему цифрового маркетингу вам цікавий матеріал «Маркетинг без бюджету».

І не забудемо сказати про те, що весь контент в журналі є унікальним, кожна навіть рекламно-інформаційна стаття написана спеціально для видання «Віконні технології» і ми цим пишаємось, так само, як і нашими партнерами, які в цей непростий час підтримали і нас, і віконний ринок, надаючи потужний інформаційний імпульс новими цікавими технологіями.

З повагою,
головний редактор
Сергій Кожевніков

ACCADO®

«МАЯДО»: Сильные партнёры, мощная поддержка и правильная стратегия – лучшее лекарство от пандемии

Нежданно негаданно вирус COVID-19 накрыл весь мир, и поспособствовал полной или частичной остановке всех без исключения промышленных компаний. Конечно, это коснулось и украинского рынка производителей ПВХ профилей. Но компания компании рознь, как говорится. И каждый карантин переживает по-своему. Кто-то увольняет сотрудников, кто-то сокращает расходы и издержки, а кто-то наращивает обороты.
Как проходили карантинные будни у компании «Маядо», одного из лидеров производителей ПВХ систем в Украине, мы поинтересовались у коммерческого директора компании Альпаслана Ешильюрта и директора департамента продаж и маркетинга Александра Косаковского.

Альпаслан Ешильюрт
коммерческий директор

▶ WT: Альпаслан, прежде чем начнем обсуждать карантин, давайте вспомним 2019 год и поговорим немного о его результатах.

В целом 2019 год для компании «Маядо» прошел неплохо. Все уже понимают, что в этот год рынок имел падение примерно до 7%, В 2019 году по причине возникших экономических сложностей в нашей стране, в секторе строительства также наблюдалось определённое проседание, что, в свою очередь, привело к сужению оконного рынка по сравнению с 2018 годом. Учитывая оговоренные сложности в экономике, нам не удалось достичь забюджетированных 20% роста в 2019 году, но несмотря на это, нам удалось немного вырасти на падающем рынке в 2019 году по сравнению с 2018-м.

▶ WT: За счет чего удается расти, когда рынок падает?

Мы – производители оконного профиля, предпочитаем вести учёт в универсальной единице, а именно в тоннах реализованной продукции. В 2019 году мы наблюдали повышение уровня спроса на более тяжёлые системы, а именно: 6-камерные с монтажной глубиной 70 мм и 5-камерные с монтажной глубиной 60 мм, что несомненно имело позитивный эффект на увеличение реализации в физических объёмах, а именно в тоннах.

Что касается экспортных операций, то в 2019 году по сравнению с остальными наблюдалась определённая активизация. По причине того, что наша материнская структура ADO group осуществляет отгрузки по Европе, а наш сестринский завод в РФ – по Белоруссии, то мы на этих рынках не представлены, но по обоюдной договорённости в 2019 году мы начали экспорт в некоторые страны, что поспособствовало увеличению наших продаж.

Также мы ввели ряд интересных продуктов, на которых остановимся немного позже, это также дало нам возможность быть более уверенными, чем наши кон-

куренты. И наконец мы уже давно диверсифицируем наш бизнес и открываем новые строительные и оконные направления, такие как ПВХ пленки, по которым мы уже прошли и подтвердили сертификацию RAL, алюминиевые фасадные профильные системы, композитный ламинат LVT и SPC, межкомнатные двери и др. Все это дает нам возможность развиваться с каждым годом все сильнее, даже в период падения.

▶ WT: Что происходило у вас в 2020 году? Как развивались события?

2020 год начался отлично, в январе и феврале были хорошие продажи. А в марте пришел вирус и начался карантин. Когда все резко остановилось, мы проводили планирование практически каждый день, смотрели как развивается ситуация и принимали соответственно решения. В период карантина наш завод продолжал работу в штатном режиме и, несмотря на возникшие трудности, ни один наш сотрудник не был как-либо ущемлён. В то время как в Украине наблюдался стремительный рост безработицы из-за карантинных мер, наша компания приложила все возможные усилия для сохранения своего персонала, что, собственно говоря, нам и удалось сделать. Мы рады, что у нас это получилось, и что мы не усугубили и так сложную обстановку в нашей стране. Мы активно работали на склад, так как сырьем мы обеспечены на достаточно долгий период, была возможность пополнить наши складские запасы для максимально стабильной и комфортной работы в сезон. Конечно, все это происходило с соблюдением правил санитарной гигиены, которые ввело правительство Украины.

▶ WT: Турбулентность уже идет на понижение. Как вы видите развитие рынка в 2020 году?

Турбулентность еще не прошла, еще качает, но уже не так сильно. С 12 мая открылись оконные салоны и мы надеемся, что вектор развития с середины мая пойдет вверх. Что касается рынка в целом, то ситуация тут неоднозначная. Слишком много факторов, которые влияют на его развитие. Мы предполагаем, что падение рынка, по состоянию и ощущению на начало мая будет около 20-30%, и это прогноз оптимистический.

В то время как мы увеличивали продажи всем нашим клиентам 6-камерных систем с монтажной глубиной 70 мм, также мы внедряли новую экономичную 4-камерную систему с монтажной глубиной 58 мм. Помимо этого мы внедрили в производство профиль

рамы монтажной глубины 60 мм со-ех, что позволило усилить конкурентное преимущество наших клиентов. Мы думаем, что благодаря внедрению новых продуктов и нашей агрессивной политике продаж нам удастся сохранить уровень продаж в 2020 году таким же как и в 2019-м.

▶ WT: Что можете сказать о сырьевой базе (ПВХ, компаунд и другие составляющие). Были ли перебои с поставками?

Так как мы являемся дочерним предприятием группы ADO, у нас никогда не возникало и не возникает проблем с поставками вспомогательных компонентов. На момент вхождения в карантин, мы в Украине располагали как минимум 3-месячным запасом данных компонентов. В вопросе поставок сырья критическое значение имеет ПВХ смола, которую мы поставляем из диверсифицированных источников – на внешнем рынке (США) и на внутреннем рынке, что даёт нам возможность убеспечить себя и наших клиентов от возможных срывов производства и ценовых колебаний. Учитывая резкие скачки на внешних рынках на такое важное сырьё как нефть, нам удалось предвидеть возможные негативные факторы и защитить себя и наших клиентов от их потенциального воздействия, что позволило нам держать оптимальный запас готовой продукции на складе и создать для наших клиентов дополнительный ценовой комфорт.

▶ WT: Мы знаем, что Вы постоянно увеличиваете или обновляете парк своих экструдеров. Сколько их сейчас на «Маядо»?

ООО «Маядо» на текущий момент располагает 16 производственными линиями и дополнительным оборудованием, что позволяет нам без проблем производить 25 тыс. тонн готовой продукции в год. В ближайшее время планируется увеличить парк нашего оборудования ещё на 2 единицы и довести их общее количество до 18, что увеличит нашу производственную мощность до 30 тыс. тонн в год. Закупка производственного оборудования осуществляется на основе долгосрочного планирования. Помимо пополнения парка оборудования, также ежегодно осуществляется пополнение и обновление имеющейся оснастки, что немаловажно.

Александр Косаковский
директор департамента продаж и маркетинга

▶ WT: Перейдем к продажам и новым продуктам. На выставке TUYAP, которая прошла в марте 2020 года, перед самым карантином, компания ADOPEN сделала несколько интересных анонсов и новинок. Расскажите о них.

Да, компания ADOPEN на выставке TUYAP представила ряд новинок, которые являются где-то уникальны-

ми и не имеющими аналогов в мире. Мы хотели бы презентовать вторую генерацию профильной системы PENWOOD 883. Это инновационная профильная система, изготовленная из композитного материала: ПВХ и древесный композит. По расчетам инженеров компании, профили не требуют применения армированного профиля, тем самым повышая теплоизоляционные характеристики. Коэффициент теплопередачи окна составляет 1,3 Вт/м^{2}К.

▶ WT: Мы знаем, что вы обновили не только премиум линейку, но и профили эконом класса.

Да, мы также запустили новую эконом серию под названием Wintech 540 с монтажной шириной 58 мм. Особенность этой серии в том, что там 4 камеры, и по весу она идет облегченная, при этом мы не экономим на пластике и на формуле производства самого профиля. Эта серия не желтеет, не гнется, держит геометрию и все остальные требования, которые приемлемы ПВХ системам. Но при этом система имеет максимально привлекательную цену. Рынок требует такой продукт, и мы его дали, учитывая то, что до этого у нас такой системы не было, и все наши системы были «тяжелые». Такие окна хороши для балконов, подсобных и технических помещений. Доля таких профилей в нашем портфеле небольшая, около 10-15%, но все равно это существенный кусок рынка, и мы должны были занять эту нишу, что мы и сделали.

▶ WT: Расскажите о среднем сегменте.

Конечно и тут мы имеем также новинки. Это новая профильная система WINTECH 763 монтажной шириной 70 мм, двумя контурами уплотнения и улучшенным дизайном.

Эта система пришла на замену нашей 753 серии пятикамерной системы. WINTECH 763 стала более тяжелой и более теплой, с добавлением еще одной дополнительной камеры. Это наш базовый продукт, который мы позиционируем как профильную систему для стандартных оконных конструкций.

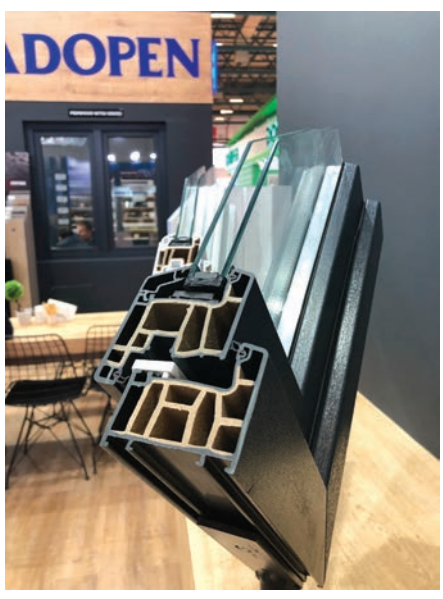
Таким образом мы обновили наш основной портфель профильных систем и готовы продолжать работу на рынке во всех ценовых диапазонах, начиная с премиум сегмента с уникальной PENWOOD 883, заканчивая качественными системами эконом серии WINTECH 540.

▶ WT: С каким девизом выходите после карантина и что пожелаете всем участникам оконного рынка?

Мы продолжаем нашу работу с максимальным позитивом и с максимальной готовностью к сезону 2020. Есть новые продукты, есть необходимые мощности и сырье, есть приятное понижение в ценовой политике, в связи с падением цен на нефть, и есть отличная команда «Маядо» и наши партнеры, с которыми не страшен никакой карантин и кризис. Ставим максимальные задачи и стараемся их выполнить.

Сильные партнёры, мощная поддержка и правильная стратегия – лучшее лекарство от пандемии.

Беседовал Сергей Кожевников



WINTECH®
Системы окон и дверей с ПВХ

Компания «Маядо»
Киевская область, Броварской район,
пгт. Великая Дымерка,
ул. Промышленная, 38
тел. (044) 393-78-83
тел./ф. (044) 393-78-86
www.wintech.ua

WINTECH®

Системи вікон та дверей з ПВХ

www.wintech.ua

VIKNAR'OFF®

СВІТЛА БІЛЬШЕ, НІЖ БУДЬ-КОЛИ

Більше світла та комфорту з підйомно-розсувними системами Gealan S9000, оснащеними фурнітурою Siegenia PORTAL. Хоча стулки важать до 400 кг, завдяки використанню інноваційних технологій, відчиняти їх може навіть дитина. Стіни і бар'єри немовби зникають в повітрі, створюючи ще більше простору.

У приватній забудові, так звані портали обирають для виходу на терасу або у внутрішній дворик. Портал економить корисний простір, чудово ізолює тепло і звук, візуально розширює межі приміщення і дозволяє гармонійно об'єднувати кімнати, тераси, лоджії, додаючи про цьому світла.

Переваги системи HST Portal від Viknar'off:

- Енергоефективність, адже HST портали розроблені з урахуванням українського клімату.
- Максимальна звуко- та теплоізоляція, завдяки інноваційній системі трьох контурів ущільнення.
- Високий клас протизламної безпеки – RC2.
- Склопакет товщиною до 52 мм – технологія дозволяє використовувати двокамерні склопакети.
- Великі розміри: розмір стулок досягає 3 х 2,6 метри, а всієї конструкції 6 х 2,8 метри.

Продумана до деталей технологія

Сірі будні, коли відчувається брак сонячного проміння, спонукають думати про те, як отримати більше світла. Але як при цьому не пожертвувати теплом? Viknar'off HST Portal забезпечує максимальне пропускання світла і при цьому залишається енергоефективним компонентом вашої оселі.

Шум автомагістралі, аеропорту та інші звуки ззовні не будуть заважати вашому спокою: завдяки трьом контурам ущільнення та двокамерному склопакету до 52 мм, система HST Portal Gealan S9000 відмінно блокує навіть такий шум. Триплекс або загартоване скло зроблять систему ще надійнішою та подбають про безпеку житла та майна.

Комфорт використання HST Portal Gealan S9000 досягається, завдяки майстерному поєднанню інноваційного порогу з функцією Barier-Frei, німецького профілю Gealan та професійній роботі фахівців Viknaroff. Жодних обмежень і перешкод: якісні направляючі для легкості та плавності ходу розсувних стулок – надійна функціональність розсувної системи не залежить від її розмірів.

HST Portal – рішення для тих, хто прагне простору

HST Portal мають широке застосування, та найчастіше їх встановлюють у приватних будинках для легкого та безперешкодного доступу до подвір'я чи тераси. Одна з функцій таких систем – елегантно пов'язати масивніший будинок та легку конструкцію тераси чи веранди.

Вікна на всю стіну чи розсувні системи створюють єдність простору, але здаються холодними та непридатними для українського клімату, однак не слід недооцінювати їхню теплоізоляційну здатність. Сучасна портальна система дозволяє не тільки отримувати багато світла, а й берегти чимало тепла, завдяки особливостям конструкції профілю.

ТОП-5 ПРИЧИН ОБРАТИ HST PORTAL

VIKNAR'OFF®

1 Великі розміри для красивої панорами. Міцний профіль, сталеве армування, надійна фурнітура та скло великих габаритів дозволяють Viknar'off виготовляти системи і на всю стіну. А максимальних розмірів дозволяє досягти функція вклейки склопакета в стулку STV, представлена у профілях Gealan.

2 Легкі паралельно-розсувні конструкції HST, що об'єднують простір. Надзвичайно зручні в експлуатації і, незважаючи на великі габарити, достатньо легкі, щоб відчинити/зачинити їх могла навіть дитина.

3 Безкомпромісна безпека – великі вікна для тераси можуть здаватись слабким місцем будинку, та міцне армування, надійна фурнітура з протизламним захистом убезпечать вас від непроханих гостей.

4 Захист від холоду та спеки – ключова функція вікон на терасу. Розсувні системи Viknar'off створюють надійний захист від холоду, пилу та шуму з вулиці. А якщо додати до цього ще й мультифункціональне скло, то й від надмірної спеки та витрат на кондиціонування.

5 **Герметичність для розсувних систем досягається завдяки спеціальному порогу Siegenia Barrier Frei, який не дозволяє волозі та бруду проникати до приміщення. І водночас не перешкоджати вашим пересуванням. Для максимального комфорту рекомендуємо встановлювати паралельно-розсувну систему із системою дренажу.**

VIKNAR'OFF®
МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ

Компанія «Viknar'off»
46001, м. Тернопіль,
вул. Поліська, 13
Гаряча лінія: 0 800 50 53 52
www.viknaroff.com

Вся практична мудрість людська може бути в тому, щоб убачити напрямок руху світового, його міру, закон і послужитись тим рухом. Інакше той рух піде проти нас, роздавить нас.
Драгоманов

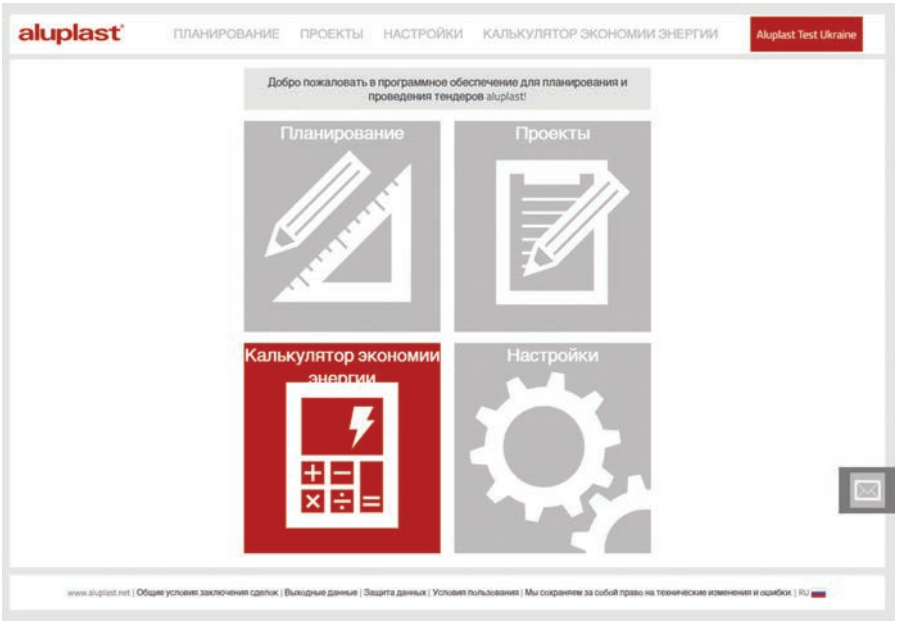
aluplast®

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Інтеграційні процеси світової економіки та їх вплив на ринок світлопрозорих конструкцій

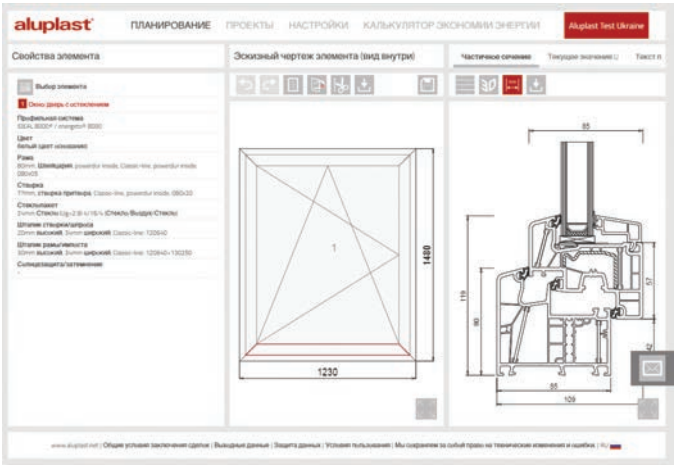
В умовах трансформаційної економіки, для стабільного функціонування та правильного розроблення стратегії розвитку компанії, необхідно визначити які саме фактори здійснюють найбільший вплив на її діяльність. Інтеграція Індустрії 4.0 та нової епохи розвитку – Індустрії 5.0, кидає виклик застарілим технологічним процесам та зумовлює оптимізацію ресурсів шляхом об'єднання двох світів: матеріального та віртуального. Етап 4.0 охоплює період загальної комп'ютеризації, включаючи технологічне обладнання та етапи виготовлення продукції. Етап 5.0 охоплює всі стадії життєвого циклу виробів. Як наслідок, утворюється нова екосистема світового ринку.

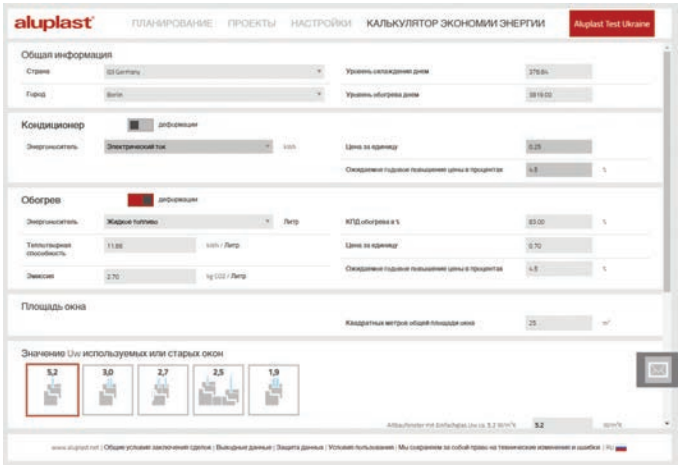
Концерн aluplast не залишається осторонь новітніх тенденцій. Як зазначав Манфред Ю. Зайтц, засновник aluplast GmbH: «Тільки той, хто йде в ногу з прогресом, може вистояти в сучасних умовах ринку. Прогнозування трендів, а також новаторський дух привели aluplast до вершин успіху і допомагають нам рухатися вперед».



Інноваційні підходи ведення бізнесу

У процесі становлення та розвитку компанія «Алюпласт Україна» відокремила наступні фактори успіху: клієнтоорієнтованість, якість, сервіс та асортимент. Спрямованість на розпізнання та задоволення потреб клієнтів – вирішальний чинник у встановленні партнерських відносин. Саме тому клієнт є ключовою фігурою в системі пріоритетів. Відповідно, така стратегія вимагає створення особливого підходу та взаємодії всіх структурних підрозділів компанії. Спеціально для наших партнерів провідні спеціалісти концерну розробили програмне забезпечення «Планування та тендер». Чим ця програма може бути корисна для менеджера, проектувальника, архітектора чи, навіть, будівельної компанії? Перш за все, з її допомогою можна сформувати всю необхідну для тендера інформацію: здійснити прорахунок конструкцій, відповідно до заданих користувачем параметрів та сформувати тендерну пропозицію. Також, функціонал дозволяє розробити візуалізацію продукту. Інтуїтивний інтерфейс допоможе швидко та без зайвих зусиль створити комбінації поперечних перерізів віконних та дверних





конструкцій, згенерувати 3D зображення та розрахувати показники ізотерми (калькулятор економії енергії). Архітектори, використовуючи «Планування та тендер» можуть розрахувати коефіцієнти енергоефективності, статичне навантаження конструкцій та їх показники ізотерми, в залежності від обраного типу віконної чи дверної системи та їх розташування в проєкті. Також, програма дозволяє експортувати спроєктовану інформацію в будь-якому форматі. Для впевненого користування програмою не потрібні спеціальні IT-навички чи вміння працювати із системами автоматизованого проєктування. «Планування та тендер» гарантує високу результативність, водночас, мінімізує затрати часу на створення проєктів. Функція оновлення забезпечує безперервність роботи. Адаптивний дизайн забезпечує коректну роботу з будь-якого пристрою, будь то комп'ютер, планшет чи навіть смартфон.

«Алюпласт Україна» турбується про клієнтів, допомагає вдосконалювати навички задля забезпечення конкурентоспроможності на віконному ринку. В умовах карантину запроваджено новий формат підвищення кваліфікації – вебінари. Наші спікери – провідні спеціалісти концерну aluplast. Модернізовану програму навчання вже оцінили фахівці з різних регіонів нашої країни. Ми тримаємо руку на пульсі останніх новин та трендів ринку! Прослухати доповідь, задати питання з теми і отримати на них відповіді, ще ніколи не було так просто. Спікери постійно допрацьовують і актуалізують навчальний матеріал, кожна їх доповідь містить нову інформацію. Учасники вебінару мають можливість поставити свої запитання, прояснити незрозумілі моменти, запропонувати теми для майбутніх зустрічей. Також, доповідачі проводять різноманітні воркшопи, радо діляться всіма тонкощами та лайфхаками, які так необхідні для оптимізації роботи. Стати учасником вебінару може кожен бажаючий, слідкуйте за нашими новинами на офіційних сторінках у Facebook та LinkedIn або приєднуйтеся до e-mail-розсилки!

Новинки aluplast

Звертаємо вашу увагу: на вебінарах ми анонсуємо новинки продукції! Ми розширили асортимент оригінальних комплектуючих європейського виробництва та оновили прайс-лист. Відтепер, наші партнери можуть придбати якісні матеріали за справедливою конкурентною ціною (порівняно з вітчизняними виробниками).

Оригінальна ламінація

З гордістю повідомляємо, що з червня 2020 року запускається оригінальна ламінація продукції на базі «Алюпласт Україна». Як відомо, ламінований профіль чутливий до перепадів температур, особливо, темна палітра кольорів. Екстремальна різниця між температурою на поверхні та всередині профілю призводить до деформації геометрії конструкції та зменшення її герметичності. Саме тому всі декоративні плівки aluplast оснащені інноваційною запатентованою технологією Cool-Colors,

відповідно до якої, знижується поглинання випромінювання інфрачервоного спектру. А отже, випромінювання не поглинається профілем і відбивається від поверхні майже на 80%, порівняно зі звичайними декоративними плівками. Навіть при сильному сонячному випромінюванні уникається перегрів віконних рам, тим самим покращується довговічність конструкції та надовго зберігається яскравість кольору. Реалізувати омріяний дизайн оселі ще ніколи не було так просто!

Одна з найбільш ефектних новинок в галузі ламінації – серія woodec. Скандинавський стиль вплинув на дизайн і надихнув розробити унікальну фактурну поверхню. Дивовижний дизайн «під дерево», елегантна лаконічність форм, простота візерунків, яскраві та теплі кольори в поєднанні з усіма перевагами пластикового вікна: нова вражаюча, досконало тактильна поверхня для віконних та дверних систем. woodec використовується як для односторонньої, так і для двосторонньої ламінації та доступний до продажу в трьох декорах: Sheffield Oak Concrete, Sheffild Oak Alpine, Turner Oak Malt.

Сонцезахисні системи

Потреба в затишку та комфорті – невід'ємна складова кожної оселі. Зовнішні ролети від aluplast можуть не тільки стати додатковим захистом для ваших домівок, але, безсумнівно, також сприятимуть створенню неповторної атмосфери в інтер'єрі. В епоху панорамного скління, рольставні є важливим елементом додаткового оснащення будинку, що в свою чергу, забезпечує ряд переваг. До найважливіших з них належать:

Захист від перепадів температури. Встановлення сонцезахисних систем може істотно сприяти зниженню теплової інерційності приміщення. Взимку повітряний шар, що залишається між склом і ролетою (так звана подушка безпеки), виконує функцію ізолятора і забезпечує покращений захист від тепловтрат. Це значно скорочує витрати на опалення – економія може сягати до 40%. Влітку використання рольставнів запобігає надмірному нагріванню приміщень. Це фактично вирішує питання охолодження їх до комфортного температурного рівня, що також перетворюється на реальну економію.

Звукоізоляція. Для будівель, розташованих поблизу станцій, магістралей, аеропортів тощо, захист від шуму має нагальне значення. Правильно встановлена система після опускання може знизити рівень звуків, що досягають внутрішніх приміщень, на кілька децибел.

Захист приватності. Зовнішні жалюзі дозволяють ефективно захистити себе від небажаних поглядів. Це рішення гарантує чітке відокремлення зони конфіденційності та ізоляцію від зовнішнього світу.

Сумісність. Сонцезахисні системи можуть бути встановлені на всіх віконних профілях системи aluplast, а також на будь-який інший профіль вікна завдяки використанню спеціального з'єднувача.

Адаптивність. Розмаїття форм і матеріалів, що використовуються для виготовлення рольставнів, дає необмежені можливості використання (одноквартирні будинки, багатоквартирні будинки, комерційні споруди, виробничі приміщення). Насичені кольори ламелей (палітра RAL) часто виступають важливим декоративним елементом сучасних будівель.

aluplast
Kunststoff-Fenstersysteme

ТОВ aluplast Україна
07400 м. Бровари, б-р Незалежності, 53
Контакт-центр: 0 800 50-15-75
www.aluplast.ua

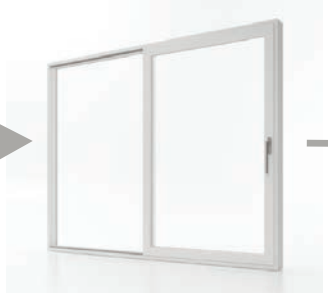
aluplast®
Kunststoff-Fenstersysteme

Впустіть більше сонця у вашу оселю!

SMART-SLIDE

Інноваційні розсувні двері

Легке ковзання



Просте блокування

Самозакриваюча стулка

Високоякісне ущільнення

www.aluplast.ua

ПРОФЕССИОНАЛЬНО ОБ АЛЮМИНИЕВЫХ ОКНАХ И ФАСАДАХ

Что интересует оконный рынок?

В каждом втором салоне по продаже окон и дверей возникает дискуссия на тему ПВХ и алюминиевых окон. Возможности, материалы, стоимость, функционал и другие вопросы, на которые не всегда менеджеры и технические консультанты дают правильные и объективные ответы.
В этом материале мы разобрали самые популярные темы среди производителей и продавцов СПК об алюминиевых окнах, дверях и фасадах.
Дмитрий Каладжиев, архитектурный консультант компании Reynaers Aluminium Ukraine дал нам развернутые ответы, опираясь на свой многолетний опыт и широкие возможности оконных и фасадных решений.

Дмитрий Каладжиев
архитектурный консультант компании Reynaers Aluminium Ukraine

▶ WT: Существует мнение, что алюминиевые окна и фасады холоднее чем стандартные пластиковые окна. Так ли это?

Алюминий безусловно более теплопроводный, чем пластик. Но если говорить о термоизолированных оконных системах, из которых производят окна, двери и фасады — это совсем другая история. Такие конструкции полностью соответствуют всем государственным нормам, а также высоким требованиям современного инновационного европейского и украинского строительства. Термоизоляция заключается в терморазрыве между наружной и внутренней частью алюминиевой профильной системы, соответственно, чем больше терморазрыв (термомост), тем ниже теплопроводность и лучше сопротивление теплопередаче. У Reynaers есть системы, которые находятся в пределах требований украинских норм по теплоизоляции (0,75 м^{2}К/Вт), и если проводить аналоги с ПВХ системами, то мы можем предложить бюджетную оконную систему Reynaers CS 77 HI, с высоким уровнем теплоизоляции. Есть также более теплые системы, такие как MasterLine 8-HI, MasterLine 10 (с монтажной шириной 80-100 мм), которые имеют сертификаты энергопассивного строительства Швейцарии, Германии и т.д.

За счет чего алюминиевая система с такой же монтажной шириной как и ПВХ профиль дает фактически одинаковый коэффициент теплопроводности, при том что пластик сам по себе менее теплопроводный? В первую очередь, потому что удельная площадь алюминиевых профильных систем в среднем (условно) окне – меньше, поэтому приведенная характеристика теплопроводности лучше. Второе, несущая часть в алюминиевых окнах – алюминиевая, а не пластиковая (как в ПВХ окнах), поэтому мы можем оптимизировать форму термомостов так, чтобы они, при ширине самого термомоста 30–60 мм (MasterLine 8–40 мм, MasterLine 10–60 мм) проводили значительно меньше тепла, чем толстые профили ПВХ окон. Вывод: в вопросах энергосбережения (или обратного значения – теплопроводности) – алюминиевые окна никак не уступают пластиковым окнам, а если говорить о габаритных конструкциях – то алюминиевые окна значительно превосходят последних.

▶ WT: Расскажите о термоизоляции, энергоэффективности и долговечности профильных систем Reynaers (термомост, показатели энергоэффективности и вероятность возникновения коррозии, избежание конденсата, гарантия на изоляцию).

Если говорить о термомостах, то следует провести их небольшую историческую иерархию. Самый простой термомост – это условно ровные пластиковые пластины, которые зажимались между профилями и были размером около 10 мм (на самых ранних этапах развития этих технологий). Следующий шаг – это омега-образные термомосты, где путь, по которому проходит тепло был больше, и соответственно, теплопроводность была ниже. Далее термомост каркасного типа (два омега-образных термомоста и между ними перепонки), такая форма позволила выполнять термомосты больших размеров и понизить непосредственную передачу тепла. Четвертое поколение тунельного типа термомостов, на данный момент используется в системах нового поколения (например, в MasterLine 8 и MasterLine 10) и это действительно инновация. Результат сложного компьютерного моделирования и колоссального производственного опыта компании Reynaers в создании алюминиевых профильных термоизолируемых систем (APTIS). Следующий шаг инноваций – это термомосты из новых материалов, которые имеют более низкую теплопроводность под названием Reynisol. Также в этой технологии, как дополнение, может быть использована термоотражающая фольга, с эффектом отражения тепла внутрь помещения (в модификации MasterLine 8 с приставкой «+»).

▶ WT: Долговечность нанесенного (ламинированного) цветового покрытия профильных систем Reynaers. Система и технологии покраски Reynaers Ukraine. Анодирование. Расскажите подробнее.

Компания Reynaers не использует ламинацию в своих продуктах. Даже если рисунок/покрытие имитирует структуру дерева, эта технология называется сублимация (такая же порошковая покраска как и однотонная), на которую распространяется стандартная гарантия на покрытие Reynaers. Базовая гарантия на покрытие наших систем – 10 лет. Что касается долговечности, то технология нанесения покрытия сертифицирована самым высоким стандартом Qualicoat. Согласно этому стандарту, есть множество градаций долговечности: вытирание поверхности, адгезия и т.д. По таким показателям счет уже ведется на десятки лет (например: гарантия 50 лет на риск выгорания при воздействии 100 000 часового воздействия ультрафиолетовых лучей).

Долговечность самих систем проверяется и доказывается в специализированных центрах, таких как ift Rosenheim, центр SKG, а также в собственном исследовательском центре Reynaers. Долговечность проверяется по множеству параметров: ветровые нагрузки, пульсационные ветровые нагрузки, износостойкость неподвижных частей, тесты на цикличность открываний (20 тысяч открываний, что соответствует 3 классу по цикличности открываний). Для дверей параметры более жесткие – это 1 млн открываний, для некоторых дверных систем 1,5 млн открываний, а для раздвижных дверей от 20 до 50 тысяч открываний.

Мы также предоставляем нашим партнерам возможность наносить анодирование широкого спектра покрытий поверхностей, это и натуральный анод, фосфатированные аноды, браширование аноды и иногда даже применяется полированный анод.

▶ WT: Возможно ли производить из систем Reynaers бронированные окна, двери, фасады? Какие решения Reynaers в этом случае лучше применить?

Да, безусловно это возможно. У нас заказывают такие продукты регулярно. Как правило это коттеджи высокого уровня, и остекление помещений с повышенной опасностью и т.д. В таких системах применяется маркировка BP (bullet proof). У Reynaers в продуктовом портфеле есть оконная система CS 77 BP и витражная система CW 50 BP. В оконной системе также можно реализовать поворотно-откидные окна с маркировкой BP. Все тесты проведены в европейских лабораториях, но подрядчики должны иметь также и украинские сертификаты, для работы с такого плана продуктом.

▶ WT: Возможно ли интегрировать в сплошной стоечно-ригельный фасад одновременно окна, двери и створки для проветривания?

Конечно, это возможно. Мало того, мы постоянно такую возможность реализуем в наших проектах. В этом помогает гибкость и широчайшие возможности стоечно-ригельного фасада

Стенд по тестированию цикличности открываний конструкций дверей и окон

Reynaers CW 50 с самым широким применением всех возможных к нему дополнений. Эту систему вы сможете увидеть в большинстве городов Украины, так как это есть наш флагманский продукт. В эту систему интегрируется множество типов открываний, как ее родных верхне-подвесных и параллельно-раздвижных окон, так и все встроенные оконные и дверные системы Reynaers: CS 77, MasterLine 8, MasterLine 10, SlimLine 38. Также есть возможность соединять стоечно-ригельный фасад с раздвижными системами типа CP 155 LS.

▶ WT: Какие решения у компании есть по пожаробезопасным продуктам?

В первую очередь поговорим об огнестойких системах. Решений огромное множество. Это окна, фасады и дверные огнестойкие системы, которые также имеют класс по дымонепроницаемости (дымоизоляции). С недавнего времени Reynaers также располагает линейкой швейцарских стальных систем, которые имеют классы огнестойкости вплоть до E120. Это непревзойденный и пока непостижимый показатель для алюминиевых систем, у которых максимальный показатель EI60. Сегодня в Украине возможна реализация огнестойких стальных дверных и оконных систем и фасадов Reynaers под торговой маркой Forster.

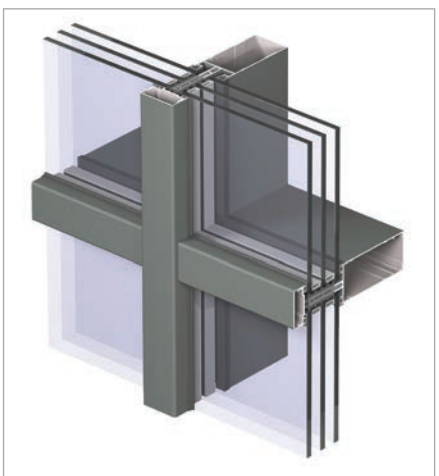
▶ WT: Расскажите о звуко- и шумоизоляция в алюминиевых окнах и фасадах Reynaers.

Под двумя терминами звуко- и шумоизоляция будем рассматривать интерьерную звукоизоляцию и шумоизоляцию от наружных шумов ограждающих конструкций.

Для ограждающих систем каждая профильная система Reynaers имеет все тесты и, соответственно, задекларированные показатели по шумоизоляции. Безусловно, в первую очередь многое зависит от стеклопакета, а главная задача профильной системы не понизить показатель шумоизоляции стеклопакета. В системах Reynaers MasterLine 8 мы имеем беспрецедентно высокий показатель по шумоизоляции, и до недавнего времени недостижимый уровень в оконных системах с поворотно-откидным открыванием – 49 Db шумоизоляции. Это очень высокий показатель. Что касается интерьерных перегородок, то в ассортименте систем Reynaers есть система CE 45, в которой есть ряд решений по шумоизолируемым остекленным перегородкам с показателями вплоть до 58 DB звукоизоляции интерьерного шума. Это также очень высокий показатель, который необходимо применять в помещениях с повышенными требованиями по шумоизоляции вплоть до студий звукозаписи.

Masterline 8-HI+

Masterline 10-HI+



CW 50-HI

CS 77-HI

▶ WT: Существует мнение, что ALU окна в несколько раз дороже чем аналогичного уровня ПВХ окна. Как Вы прокомментируете эту точку зрения?

Для того, чтобы понять разницу в стоимости алюминиевых окон в сравнении с ПВХ окнами для конкретного проекта, необходимо делать подробные расчеты. Возможно среднее окно размером 1,5х2 м и будет иметь разбег в ценах вплоть до 2,5 раз, но функциональные возможности алюминиевых и пластиковых окон несопоставимы. Стеклопакеты, которые можно устанавливать в алюминиевые и пластиковые окна как по весу и толщине, так и по теплопроводности, шумоизоляции и остальным ключевым показателям остекления также не сопоставимы. В алюминиевые системы можно вставлять сверхтяжелые сложные стеклопакеты, вплоть до 3-х камерных стеклопакетов. Если это реализовывать в ПВХ системах, то такие решения уже будут приближаться к стоимости алюминиевых. Если говорить о раздвижных системах, то в алюминиевых системах возможности в разы выше, чем в металлопластиковых. Это и максимальный габаритный размер конструкции, и изящность профилей, вес стеклопакета, долговечность, воздухо- и водонепроницаемость, а также много других показателей, которые дадут преимущество в пользу алюминиевым системам. Поэтому, делайте всегда подробные расчеты.

▶ WT: Ваши главные преимущества по отношению к основным конкурентам?

Главное наше преимущество – это присутствие компании Reynaers в Украине с огромным складским, логистическим и офисным комплексом. Бельгийская компания Reynaers Aluminium вложила огромные средства, времени и внимания и не перестает вкладывать в этот комплекс. Люди – также наша главная гордость. Квалифицированный персонал, опытные project-менеджеры помогут вам в решении любой задачи. Вы всегда сможете в этом убедиться собственными глазами, для этого нужно просто приехать к нам в гости. У нас есть большой

полноценный шоу-рум со всеми образцами, есть учебный центр, где мы проводим обучение и повышение квалификации, одна из лучших в Европе линий по покраске алюминиевых систем, которая сертифицирована по международному стандарту Qualicoat. Ни один из наших конкурентов не имеет даже приблизительно такого присутствия в Украине. Что касается технических характеристик, то мы имеем продукты, аналогов которых на рынке нет. Это прежде всего семейство системы MasterLine, которое было создано бельгийскими инженерами практически с нуля. Лучше, чем система Reynaers MasterLine 10 с ее возможностями по размерам остекления и габаритам створок, долговечности и эксплуатационным показателям на прочность на рынке пока нет. Это алюминиевая оконная система №1 как в Украине, так и в Европе.

▶ WT: Какие существуют максимальные ограничения по размерам и весу створки по отдельным группам продуктов: фасад, окна, двери, подъемно-сдвижные системы? Какие ограничения по размерам стоечно-ригельного фасада без открываний?

В идеале лучше всего зайти на наш сайт, на котором есть брошюры абсолютно ко всем системам, где указаны полностью все возможные допуски и размеры по каждой конкретной системе. Хочется только отметить, что есть возможности серийных систем: например, поворотно-откидная створка размером 1200x2800 мм, это раздвижные системы высотой до 3500 мм, двери высотой до 3000 мм. Но мы также предоставляем возможность изготовить проектные системы, где проектом может быть предусмотрено вес и размер больше, чем задекларировано в серийной системе. Для таких случаев Reynaers разрабатывает и тестирует специальные проектные решения и таких случаев огромное количество, как в Украине, так и в Европе. Буквально каждый второй большой проект (бизнес центр или жилой комплекс) имеет свои проектные решения. Эти решения создаются не для того, чтобы сделать проект дороже, а для того, чтобы наоборот сэкономить деньги заказчику.

▶ WT: Система HiFinity ваш топовый продукт и декларируется как тёплая система. Но у неё идёт механический прижим. Как на практике себя показала эта система. И нет ли пропускания холода через точку прижима? Какие ее характеристика по теплопроводности?

Раздвижная безрамная система Hi-Finity. Вид из интерьера

Начнем с конца. Система HiFinity имеет сертификат MINERGIE (швейцарский сертификат, аналог PassivHaus), а это значит ее коэффициент теплопроводности в пределах 1,0. Так что по теплопроводности должны быть исключены любые сомнения. Все реализованные проекты в Украине в этой системе, показали себя только с хорошей стороны. Ни выпадение конденсата, ни каких-либо других проблем или симптомов с ней не было. К слову, в ней есть две модификации, это использование с однокамерным и двухкамерным стеклопакетом. И именно комплектация с двухкамерным стеклопакетом имеет сертификат швейцарского энергопассивного строительства MINERGIE. Что касается механического прижима, то лучше всего это увидеть своими глазами и попробовать работу этой системы. Уверен, что у любого заказчика, увидев как работает прижим и электронное запирание в Reynaers HiFinity и как обеспечивается притвор, отпадут любые вопросы. Важнейший элемент HiFinity это ее рама, с огромным термомостом в ней. Среди аналогов систем у конкурентов подобного термомоста вы не встретите нигде. Другими словами, это самая теплая безрамная раздвижная система на рынке. Еще один элемент, обеспечивающий непревзойденную теплопроводность это центральное сечение, где также установлены термомосты и, единственное в своем классе четырехконтурное уплотнение. Это также исключает любой риск конденсации и повышенных теплопотерь.

▶ WT: Мы знаем случаи, когда компании-инсталляторы устанавливали подъёмно-сдвижные системы высотой более 3500 мм, при рекомендуемой высоте 3200 мм. Как Вы можете прокомментировать такие смелые решения, и насколько несистемный подход распространяется на гарантию и обслуживание?

В первую очередь отметим, что рекомендуемое ограничение по высоте системных решений подъемно-сдвижной системы CP 155 LS не 3200 мм, а 3500 мм. Случаи установок раздвижек более 3500 мм также встречаются. В первую очередь их изготавливают и устанавливают подрядчики с большим опытом работы с нашими системами и понимают, что они делают. Что касается наших рекомендаций, важной составляющей является не превысить максимальный вес створки на подъемно-сдвижной механизм и на ролики, которые рассчитаны на максимальный вес 450 кг. Также существует решение с роликами несущей способностью веса до 600 кг, но при таких весах важно не забывать о комфорте и безопасности эксплуатации. Исходя из этих требований подрядчики рассчитывают размер и вес створок, обращаются к нам за советом и технической рекомендацией, как реализовать те или иные конструкции. Гарантия на материал и конструкции в этом случае остается действительной!

«Рейнарс Алюминиум»
ул. Броварская, 148/1
07442, пгт Большая Дымерка
Броварской р-н, Киевская обл.
тел: +38 044 339 97 67
www.reynaers.ua

ПРИЛАДИ ТА ВИРОБНИЦТВО

- Великий спектр швидких рішень та виробництва побутових приладів
- Герметизація, склеювання та шумоізоляція виробничого обладнання
- Обширний ряд технології загального застосування у зборці

ПРОМИСЛОВА ЛАМІНАЦІЯ

- Клей для сандвіч-панелей у будівництві та транспорті
- М'яка ламінація промислового текстилю, підлогового покриття та гнучких поверхонь
- Самоклеючі стрічки та етикетки

ТРАНСПОРТ

- Високоефективні клейові рішення для автобусів, залізничного транспорту і трамваїв
- Клейова збірка вантажівок і трейлерів
- Рішення для автофургонів, сільськогосподарського та будівельного транспорту

АВТОМОБІЛЬНА ПРОМІСЛОВІСТЬ

- Продукти для герметизації, склеювання, шумоізоляції та зміцнення
- Рішення компанії «Sika» дозволяють знизити вагу
- Системи внутрішнього та зовнішнього склеювання для зборки компонентів

АВТОМОБІЛЬНИЙ РЕМОНТ

- Високопродуктивні рішення для заміни лобового скла
- Багатогранна експертиза при заміні панелі корпусу автомобіля
- Стійке захисне покриття для нижньої частини кузова автомобіля

БУДУЄМО ДОВІРУ

ОБСЛУГОВУВАННЯ РІЗНОМАНІТНИХ РИНКІВ

www.sika.ua

ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГІЯ

ФАСАДИ ТА ВІКОННЕ ВИРОБНИЦТВО

МОДЕЛІ ТА КОМПОЗИТНІ МАТЕРІАЛИ

СУДНОБУДУВАННЯ

ВІДНОВЛЮВАЛЬНА ЕНЕРГІЯ

- Знання виробництва лопастей турбін і рішення для їхнього ремонту
- Інноваційні та надійні рішення для фотоелементів
- Надійні технології склеюванні систем концентрованої сонячної енергії

ФАСАДИ ТА ВІКОННЕ ВИРОБНИЦТВО

- Високоміцне склеювання фасадів
- Інноваційні рішення для віконного виробництва
- Компетентність у приклеюванні фасадних панелей

МОДЕЛІ ТА КОМПОЗИТНІ МАТЕРІАЛИ

- Продукти для систем шаблонів, прес-форм та лиття
- Системи PUR і EP для швидкої розробки прототипів і виробництва
- Композитні та ламінуючі системи для різноманітних галузей застосування

СУДНОБУДУВАННЯ

- Ефективні рішення для шумоізоляції
- Еластичні та стійкі продукти для герметизації
- Професіональна компетентність у будівництві човнів і суден

ІННОВАЦІЇ ДЛЯ СВІТУ НАВКОЛО ВАС

Sika Industry є світовим лідером з виробництва еластичних клеїв та герметиків, промислових в'язких матеріалів та продуктів для шумоізоляції. Ми націлені на обслуговування виробників через широкий спектр застосувань за допомогою рішень для виробництва, монтажу та ремонту. Sika надає інноваційні рішення провідним світовим виробникам і постачальникам послуг в області оформлення фасадів і скління, інсталяції вікон та дверей, виробництва сендвіч-панелей, автомобільної промисловості, виробництва вантажних автомобілів, післяпродажного обслуговування машин, суднобудування, поновлюваної енергії, промислового обладнання, пристроїв для вентиляції і кондиціонування, побутових і комерційних приладів, будівництва за модульною системою, а також оснащення, композитних матеріалів і промислового лиття.

Ми тісно співпрацюємо зі своїми клієнтами, щоб послідовно розроблювати високоякісні продукти, орієнтовані на майбутнє по відношенню до потреб діяльності наших клієнтів - легших транспортних засобів, тихіших кабін вантажних автомобілів, швидшої заміни лобового скла, міцніших вітряних турбін, більш універсального монтажу сонячних панелей, вікон з більшою ефективністю, вогнестійких будівельних панелей і швидшої збірки приладів, - якщо згадати лише деякі з них. Наша команда з продажу та фахівці з технічного обслуговування – це профільні спеціалісти в своїх областях, які прагнуть надати підтримку на всіх етапах проєкту - від розробки та перевірки до оптимізації процесу. Наша команда діє по всьому світу і на місцевому рівні розташовується в більш ніж 90 країнах.

Глобальні знання і досвід забезпечують прийняття оптимальних рішень, а місцеве обслуговування та підтримка пропонують індивідуальну відповідь на потреби бізнесу. Разом вони роблять компанію «Sika» найкращим варіантом для інновацій, якості та постачання.

ТОВ «Сіка Україна»
03038, м. Київ, вул. М. Грінченка, 4
тел. +380 44 492 9419
www.sika.ua

БУДУЄМО ДОВІРУ

БУДУЄМО ДОВІРУ

СТРУКТУРНЕ ВКЛЕЮВАННЯ СКЛОПАКЕТІВ МАТЕРІАЛАМИ SIKASIL

Використання скла в якості армуючого елемента у конструкції вікон за допомогою новітніх методів скріплення базується на 30-річному досвіді на ринку автомобілів та фасадів. Наш досвід підтверджується кількома мільйонами успішно зклеєних вікон. Складність ринку вікон вимагає тісної та конкретної співпраці між вами, вашими ключовими постачальниками та нами, як вашим спеціалістом з клеїв та їх застосування у виробництві вікон.

ТОВ «Сіка Україна»
03038, м. Київ, вул. М. Грінченка, 4
тел. +380 44 492 9419
www.sika.ua

Инновационные решения от profine

KÖMMERLING UNITY – СИНЕРГИЯ ДВУХ МАТЕРИАЛОВ

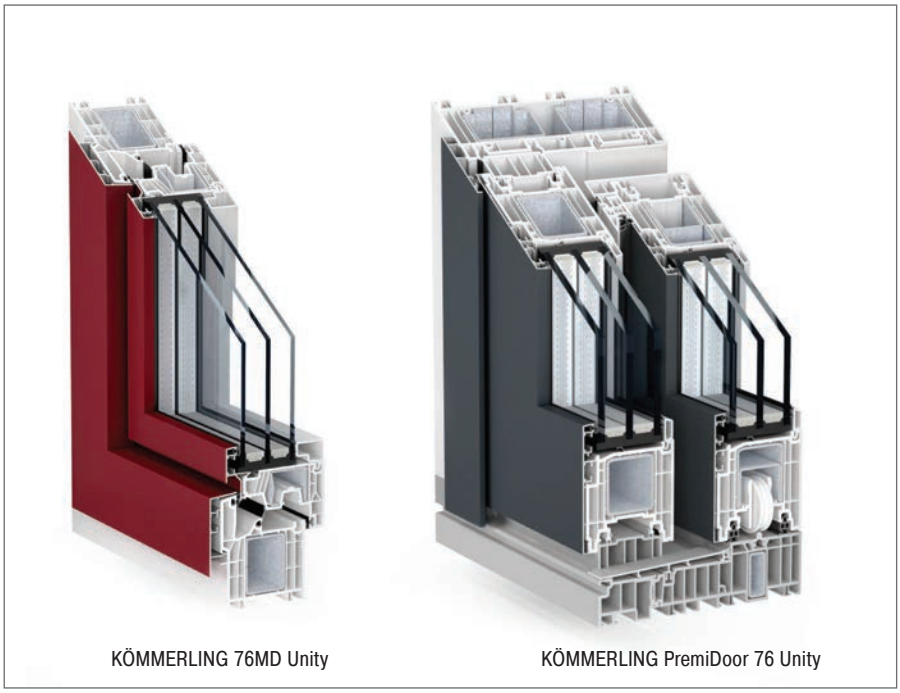
Система KÖMMERLING Unity отличается от всех существующих на рынке ПВХ-систем с алюминиевыми накладками.

Это первое решение, в котором синергетически использованы свойства пластика и алюминия, что привело к созданию гибридной системы. KÖMMERLING Unity является результатом сотрудничества между двумя компаниями profine (пластик) и Stemeseder (алюминий).

Высокоэкономичная система KÖMMERLING Unity имеет модульную конструкцию, где основой для поворотно-откидных версий служит система 76 мм со средним уплотнением, а для подъемно-раздвижных дверей – PremiDoor 76.

Разработчикам удалось создать силовой замкнутый контур, который объединяет оба материала таким образом, что даже при экстремальных колебаниях температуры в системе пластик/алюминий не возникают напряжения и деформации.

Являясь инновационным продуктом, KÖMMERLING Unity соответствует самым современным стандартам по герметизации элементов конструкции, контактирующих с основанием. Например, австрийскому Руководству по герметизации зданий «Примыкание оконных и дверных конструкций к основанию».



KÖMMERLING 76MD Unity

KÖMMERLING PremiDoor 76 Unity

Проверенная система как основа

KÖMMERLING Unity была разработана на базе системы 76 мм со средним уплотнением – здесь конструкторы могут рассчитывать на огромный опыт работы profine с этой системой. Принятие за основу системы 76 мм позволяет применить те же стальные усилители, уплотнители, дополнительные профили и использовать ту же технологию обработки штульпа и соединения импоста. Система приобретает дополнительную стабильность благодаря вклеиванию стеклопакетов. При этом водоотвод всегда скрыт и в стандартном решении не требует проникновения в алюминиевую накладку, что дает окну еще один визуальный плюс.

KÖMMERLING Unity можно быстро и гибко использовать как в существующих зданиях, так и в новостройках.

Простой монтаж

KÖMMERLING Unity упрощает примыкание конструкции к проему, как для элементов, контактирующих с основанием, так и для любых подоконников даже без дополнительных профилей. Герметизация возможна с помощью жидкого пластика, фольги или битумного полотна.

Превосходный дизайн

В дизайне профилей в форме куба, включая квадратный штапик, акцент был сделан на простую современную элегантность. Ширина лицевой поверхности может быть очень узкой, около 100

миллиметров. В стандартном поворотно-откидном варианте толщина остекления составляет 48 миллиметров. Подъемно-раздвижная дверь KÖMMERLING PremiDoor 76 Unity позволяет применять остекление до 58 миллиметров.

На выбор представлено множество вариантов дизайна с устойчивой к атмосферным воздействиям поверхностью, которые отвечают всем требованиям премиум-качества.

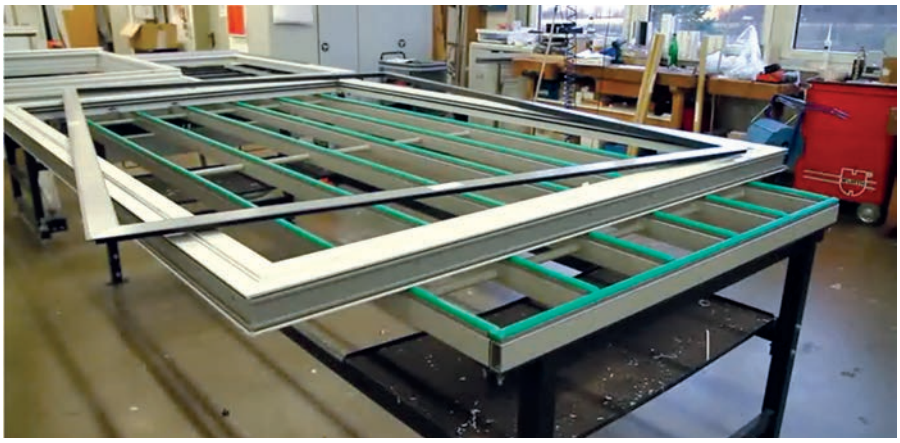
Окна по желанию могут быть изнутри и снаружи выполнены в вариантах как со смещением, так и вровень с поверхностью. Что касается цветового оформления, то здесь нет никаких ограничений.

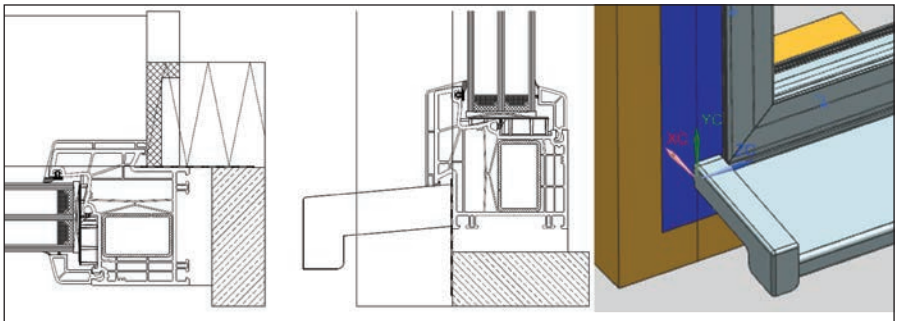
Переработчикам дерева и алюминия внешний вид системы может показаться очень знакомым. Дополнение ассортиментной линейки profine системой KÖMMERLING Unity упрощает выполнение заказов для пластико-алюминиевых и дерево-алюминиевых систем.

Эффективная обработка

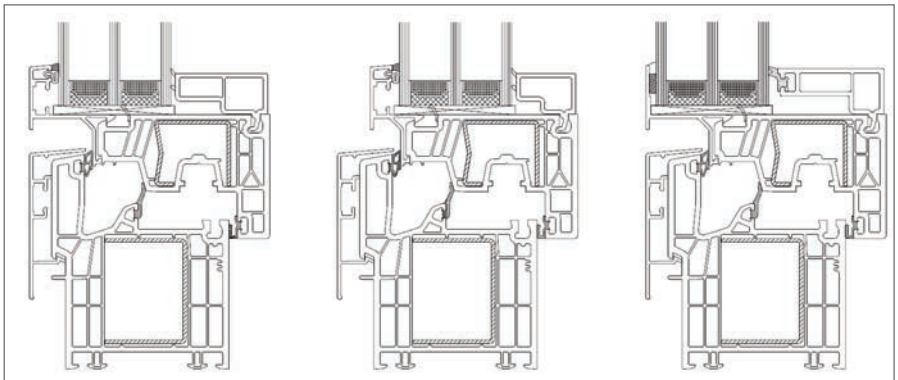
В KÖMMERLING Unity разработчики ориентировались на максимальную оптимизацию производственных процессов и затрат:

- параллельное изготовление пластиковой и алюминиевой рам;
- на сборку подготовленной алюминиевой рамы с подготовленной ПВХ рамой потребуется менее 1-й минуты (простое вщелкивание);
- возможность сборки рам без классических винтовых держателей.
- KÖMMERLING Unity – это первое окно из пластика и алюминия, интегрированное в единую производственную линию.

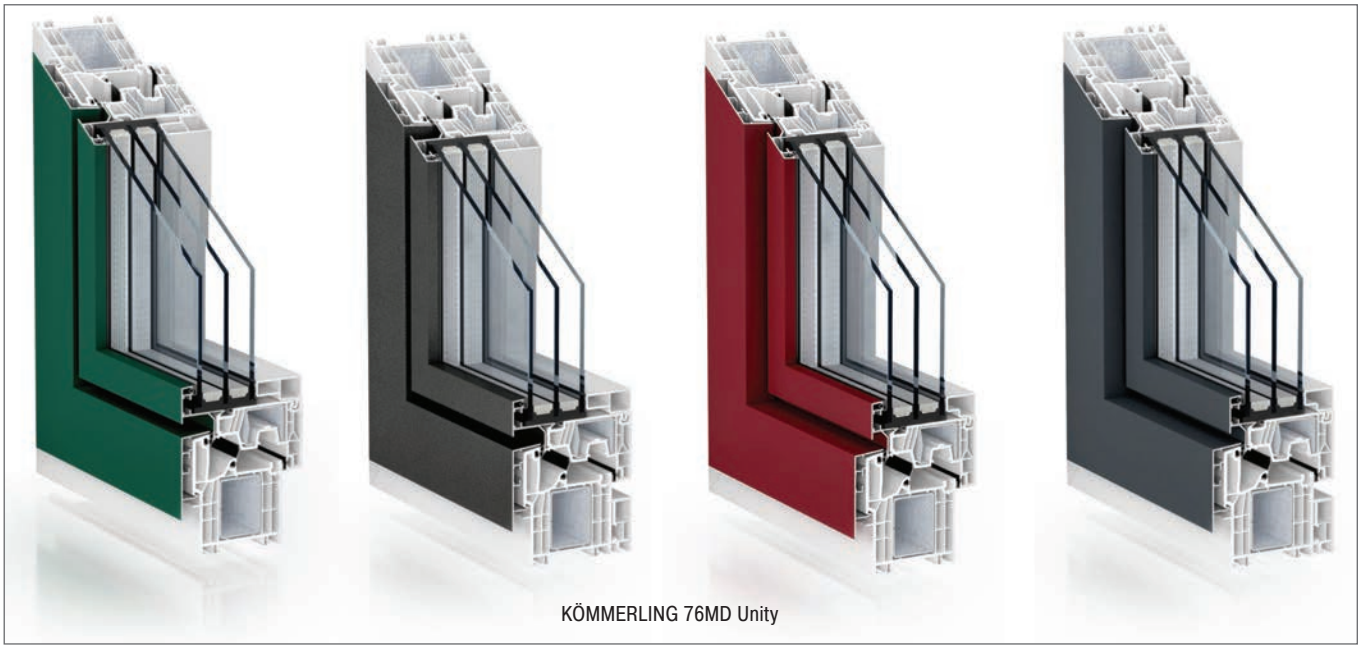




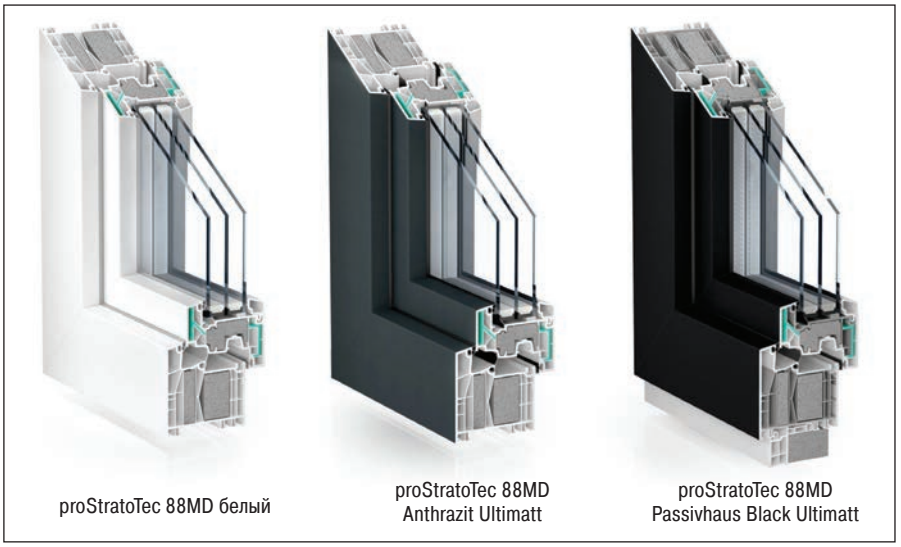
Пример уплотнения для окна с наружным подоконником



Варианты конструктивных решений створок



KÖMMERLING 76MD Unity

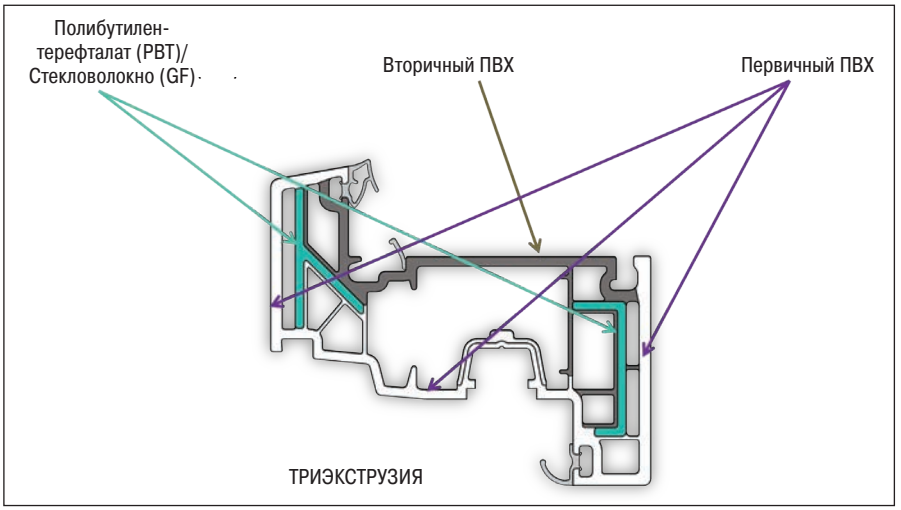


proStratoTec 88MD белый | proStratoTec 88MD Anthrazit Ultimatt | proStratoTec 88MD Passivhaus Black Ultimatt

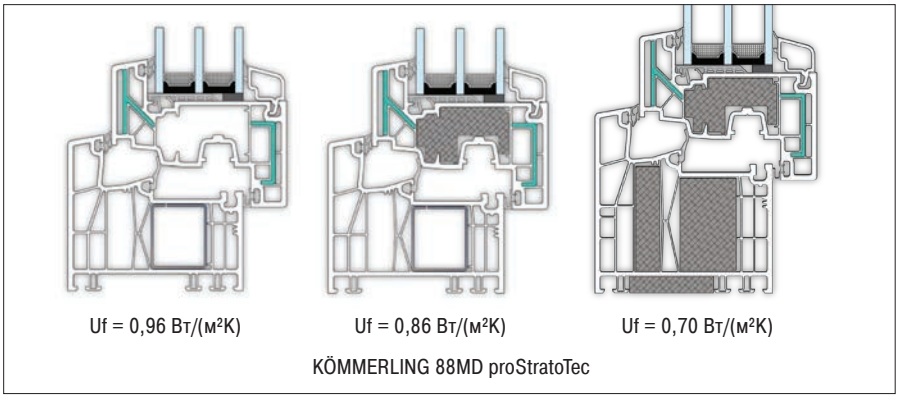
KÖMMERLING PROSTRATOTEC

Цветные окна в пассивных домах

Усилители из стали всегда играли важную роль в производстве окон из ПВХ. Profine представляет технологию proStratoTec, в которой сталь заменяется на армированный стекловолокном пластик, что делает применение стали ненужным. В технологии proStratoTec используется высокотехнологичный материал Ultradur ® от BASF. Композит с торговой маркой Ultradur представляет собой полибутилентерефталат (PBT) с содержанием стекловолокна 55%.



ТРИЭКСТРУЗИЯ



Uf = 0,96 Вт/(м²К) | Uf = 0,86 Вт/(м²К) | Uf = 0,70 Вт/(м²К)

KÖMMERLING 88MD proStratoTec

При этом впервые используется технология триэкструзии. Первичный ПВХ, вторичный ПВХ и пластик, армированный стекловолокном, экструдируются одновременно, чтобы сформировать единый оконный профиль.

Это обеспечивает основу для прямой интеграции материала в геометрию и, следовательно, придает профилю большую прочность, жесткость и температурную стабильность.

На данный момент были проведены внутризаводские испытания, которые прошли успешно. В настоящее время проводятся испытания в Институте оконных технологий, результаты которых ожидаются. Регистрация RAL также в процессе.

Разработка внедрена в систему profine премиум-класса с монтажной глубиной 88 миллиметров.

Инновационный производственный процесс обеспечил прочную интеграцию материала в структуру профиля, что позволило полностью обойтись без стали – даже в цветных профилях. Благодаря этому впервые появилась возможность реализовать «пассивный дом по стандарту доктора Файста». С применением технологии proStratoTec цветные окна можно изготовить с высотой створки до 2,5 м!

Таким образом, технология proStratoTec предоставляет такие возможности:

- Окна пассивного дома теперь доступны в цвете. Сертификация цветных окон в соответствии с Институтом пассивного дома доктора Файста.
- Уменьшение веса створки. На 25% меньше по сравнению со створками со сталью.
- Коэффициент теплопроводности Uf = 0,79 Вт / (м²К). Улучшенные теплоизоляционные характеристики, поскольку сталь не используется.
- Стандартизированное производство. Никаких дополнительных шагов не требуется.
- Устойчивое развитие. Интеллектуальный процесс переработки. Все материалы используются повторно.

ООО «ПРОФАЙН Украина»
69065, г. Запорожье,
ул. Электрозаводская, 3
Тел. +38 061 284 13 04
e-mail: info.ua@profine-group.com
www.profine.ua

profine

KÖMMERLING®

бренд оконных решений

koemmerling.ua

ВІКОННИЙ БІЗНЕС ПІСЛЯ КАРАНТИНУ. ВИСНОВКИ STEKO

Сергій Положай
власник компанії Steko

Вміти продавати вікна у будь-якій ситуації, швидко переорієнтувати канали продажів, оперативно працювати з дилерами та покупцями, націлити їх на вірний вибір навіть у форс-мажорних обставинах, щоб досягти головної мети – зробити теплим, світлим, надійним і затишним їх дім. Так можна описати тактику дій компанії Steko в карантин.

Низка правильних заходів допомогла вистояти в складний період, зберегти бізнес і власне лідерство, надати підтримку дилерам компанії. В цьому матеріалі ми ділимося тим, що вміємо робити найкраще – виробляти енергоефективні вікна, двері, фасади та ролети міжнародного стандарту якості, щоб в кожному будинку було світло, тепло, комфортно і затишно! Склити найкрасивіші будівлі в світі!

ПОКРАЩЕНА ЛІНІЙКА ВІКОН

Розроблена компанією лінійка вікон Steko у розрізі рівнів ціни дає змогу продавцям (дилерам і менеджерам роздрібної мережі) правильно визначити потреби покупця і пропонувати йому вікно певного цінового сегменту. Однак, в той же час, ми працюємо над тим, щоб віконні системи кожної ланки постійно вдосконалювались.

Економічний

Сегмент недорогих, проте якісних вікон, сьогодні покращений профільною системою S400 нового зразка. Економічні вікна за доступною ціною широко використовуються для скління приміщень зі зниженими вимогами до теплозбереження.

Стандарт

До цього сегменту належить лідер продажів – віконна п'ятикамерна система S500, найбільш запитувана серед наших покупців. В ній поєднані хороші технічні характеристики та вигідна ціна.

Середній

Включає два профілі S600 та S700. Шестикамерний профіль S600 був покращений, додаткова сьома камера зробила його більш теплим та енергоефективним.

Середній плюс

Для цього рівня ціни цьогоріч розроблене Ексклюзивне авторське супервікно S800.

Преміум

Вікна німецької серії Steko IDEAL 2000/4000/7000/8000 Round line. Вони вже встигли зарекомендувати себе серед дилерів та покупців вікон Steko, як супер теплі та надійні.

Окремо хочеться виділити кольорову серію. Ламінація має нові відтінки:

- Новий преміум (Антична сосна, Антрацит піщаний, Венеціанський дуб, Дуб сонома, Сосна).
- Натуральні (Білий папірус, Синій морський, Зелений мох, Червоний осінній, Шоколадно-коричневий, Чорний).
- Дерево (Золотий дуб, Темний Дуб, Горіх, Натуральний Дуб, Світлий Дуб, Чорна вишня, Морений дуб, Тімбер, Сієна, Гірська сосна, Махагон).
- Метал (Антрацит, Антрацит D, Сірий).

Для одно- чи двосторонньої ламінації використовується якісна плівка WINSHIELD.

Набули особливостей і віконні ручки. Тепер, антибактеріальне покриття Bio Touch мають не лише відомі всім Антибактеріальна ручка та Ручка із замком. До переліку ручок із покриттям сріблом незабаром будуть додані новинки: протизламна Security та прямокутна ручка Afina.

Крім цього, всім нашим покупцям ми дарували Антибактеріальний набір для вікон – антисептик, зроблений за рецептом ВООЗ.

ЕКСКЛЮЗИВНЕ АВТОРСЬКЕ СУПЕР-ВІКНО

Про нього хочеться сказати окремо. Адже створено воно та продається лише в такій комплектації:

- профіль Steko S800 з утеплювачем (широкий і теплий з монтажною глибиною 75 мм);
- вклеєний склопакет з мультифункціональним склом Double Silver Steko plus, який збереже прохолоду влітку та тепло взимку;
- приховані петлі для лаконічного вигляду вікна;
- протизламна фурнітура;
- віконна ручка із замком, що захищає від злому та має унікальне антибактеріальне покриття Bio Touch.

Поєднання кращих характеристик вікна, класного стилю, функціональності та вигідної ціни роблять ексклюзивне авторське супер вікно флагманом наших продажів.

ПРОГРАМА НАВЧАННЯ «БУДЬ ОНЛАЙН»

Ми розуміли, що покупців, які фізично ходять по вулиці – стало набагато менше. Обставини загнали продавців і тих, хто хоче купити вікна – в інтернет. Маючи успіх і досвід в онлайн продажах – компанія Steko готова ним ділитися з дилерами, навчити кожного локально в своєму місті чи районі продавати вікна онлайн.

Так були розроблені і запропоновані:

- шаблони продаючих сайтів Steko, в одному стилі із схожим контентом;
- бізнес-сторінки у соцмережах;
- якісний контент.

Схожі сторінки покликані дати покупцю візуально однакову картинку вікон Steko.

Кожен з партнерів Steko, залишивши заявку, отримав можливість безкоштовно навчитися вести та просувати свою бізнес-сторінку в соціальній мережі, оформити та наповнити лендінг. Нашим партнерам відкрились основи реклами в мережі Google та Facebook / Instagram. Все необхідне для цього (шаблони, інструкції, технічна підтримка та контент) – були надані та дублювались у зручному для дилерів телеграм-каналі Steko-бот.

ПАРТНЕРСЬКА ПРОГРАМА «СТАНЬ АГЕНТОМ Steko»

Нова агентська програма стала справжнім проривом для тих, хто через карантин продовжує «залишатись вдома». Люди, які в тому числі втратили роботу або шукають способи додаткового заробітку – отримали новий сучасний спосіб – бути агентом Steko. Для цього вони зробили 3 простих кроки і вже сьогодні перші з них отримали свій дохід.

Перевагами Партнерської програми стали:

- Проста безкоштовна реєстрація.

Відкривати ФОП або звільнятися з роботи не потрібно. Додатковий заробіток без початкових вкладень – ось, що необхідно людям. До участі в програмі допускаються всі фізичні особи – резиденти України.

- Легкі продажі.

Агентам Steko не обов'язково бути експертом в області вікон, вони просто залучають зацікавлених клієнтів, а решта роботи – за нами.

- Клієнти зі свого оточення.

Не обов'язково мати свій інтернет ресурс або базу клієнтів. Агент може залучити клієнта зі свого оточення – знайомого або родича, подавши заявку за нього. Головне – отримати його згоду.

ТЕХНІКА ДЛЯ ДОМУ від Steko

Карантин навчив нас простої істини – вміло працювати над своїми недоліками та правильно користуватись перевагами. Широка дилерська мережа та розвинена система доставки із заносом в дім відкривають перед нами дуже великі перспективи. Сьогодні разом з Вікнами Steko на 95% території України ми здатні доставити і занести техніку для дому. Додаткові позиції, що з'явились в асортименті Steko – це те, без чого неможливо уявити сучасний дім: світло, вода, повітря, тепло, безпека. Саме тому стартував продаж:

- Очисних фільтрів для води
- Кондиціонерів
- Охоронних систем
- Теплозберігаючих систем вентиляції

Це означає, що завітавши у фірмовий салон Вікна Steko або в салон дилера, покупець обирає одразу декілька позицій з безкоштовною доставкою та професійним монтажем. А дилер, зі свого боку, задовольняє всі потреби покупця – однією покупкою.

БЕЗКОШТОВНА ДОСТАВКА НА 95% ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

Швидко, вчасно і безкоштовно доставлене вікно разом з кондиціонером чи фільтром – це результат щоденної роботи 61 регіонального складу Steko та великого автопарку (більше 250 авто). Оптимізуючи власну систему доставки, ми прагнемо покривати 100% території нашої країни та занести в квартиру необхідний товар нашому покупцю в кожному місті чи селищі.

Теплий, чистий, світлий та комфортний дім – таким він має бути разом з Вікнами та технікою від Steko!

Компанія Steko заснована у 2006 році. Сумарна площа заводів компанії – понад 100 000 кв.метрів, а продуктивність на добу – до 5000 віконних конструкцій. У бренда є три власних заводи на території України (два – в Дніпрі, один – у Львові). З дня заснування компанія Steko виготовила понад 5 млн вікон. Компанія має в своєму розпорядженні найбільшу дилерську мережу в країні – понад 3000 дилерів. Команда налічує понад 1200 співробітників. Продукція компанії має європейський сертифікат відповідності характеристик і якості CE, сертифікат ISO 14001, ISO 9001, державний сертифікат якості (трилисник), і знак екологічного маркування «Зелений Журавлик».

вікна steko
ІДЕАЛЬНО & ТЕПЛО
www.steko.com.ua

вікна steko
ІДЕАЛЬНО & ТЕПЛО

Одне рішення!
антибактеріальна ручка
Steko Bio Touch

А ви знали?
що кожне ваше торкання до віконної ручки, це як 50 рукотискань
близько 1 000 000 бактерій та вірусів!

УКРАЇНСЬКИЙ ВИРОБНИК ВІКОН STEKO РОЗВИВАЄ ЛІНІЙКУ АНТИБАКТЕРІАЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Найбільший виробник вікон в Україні Steko ще до пандемії запропонував ринку вікна зі спеціальними антибактеріальними ручками. Товари і послуги з "антибактеріальним" ефектом ще довгий час після відміни карантину будуть користуватися величезним попитом, вважають бізнесмени.

В період пандемії коронавірусу в усьому світі спостерігається попит на захисну антибактеріальну продукцію. Пересічним людям вже теж не вистачає звичних рукавичок і масок, вони прагнуть захистити свою оселю за допомогою сучасних технологій. Бізнес прогнозує, що в найближчий час попит на подібну продукцію буде тільки зростати. За прогнозами NanoMarkets, в 2020 році об'єм ринку "розумного" покриття в світі може сягнути $ 5,8 млрд (в 2015 році - $600 млн), тобто середньорічний ріст складе 57%. Аналітики Grand View Research прогнозують, що до 2024 року ринок зросте до $ 11,7 млрд.

На фоні пандемії люди стали більше цікавитися тим, яким чином можливо підхопити ті чи інші захворювання і відповідно тим, як від них захиститися. Тут лідируючі позиції мають покриття з іонами срібла.

Виробник вікон Steko – єдиний в Україні вже два роки поспіль продає вікна зі спеціальними антибактеріальними ручками bio touch з покриттям срібла.

«Принцип дії антибактеріальних поверхонь досить простий. Іони срібла утворюють на поверхні тонкий шар срібла, завдяки чому відбувається денатурація білків, тобто втрата бактеріями своїх природних властивостей в результаті порушення структури їх молекул», – пояснюють медики. Серед бактеріальних захворювань, які передаються в теплі сезони року контактним способом: сальмонела, кишкова паличка, стафілококи. Їх можна ненароком «принести» додому з транспорту, магазину, приміщень загального користування, офісу.

При взятті проб з поверхонь предметів домашнього вжитку, лабораторні центри (в тому числі і санепідемстанції України) висівають патогенну бактеріальну флору фактично з усіх поверхонь:

- ручки дверні (в тому числі і з міжкімнатних дверей);
- ручки кранів ванної кімнати, на кухні;
- стільниця и дощечки для обробки сирих продуктів;
- кухонні меблі і предмети побуту;
- вимикачі;
- дитячі іграшки;
- ручки и рами вікон;
- комп'ютерна техніка (мишка, клавіатура), екрани і чохли для смартфонів.

Знизити забрудненість предметів побуту патогенними мікроорганізмами можливо трьома шляхами:

- використовувати спирто- або хлоровмісні антисептики, щоб знищити мікроби;
- попередньо обробити потенційно забруднені поверхні протимікробними засобами, наприклад – покриттям на основі іонів срібла, що може запропонувати виробник Steko;
- поєднувати обидва підходи.

Так в компанії Steko ще два роки тому випустили на ринок антибактеріальні ручки с покриттям іонами срібла. Властивості поверхні ручок bio touch були підтверджені дослідженнями хіміко-мікробіологічної лабораторії «Інтердез». Дослідження проводились згідно зі стандартом ISO221961. Це міжнародний відомий метод тестування для оцінки антибактеріальної активності оброблених пластикових матеріалів (та інших непористих поверхонь виробів) на предмет гальмування або знищення росту досліджених мікроорганізмів. Внаслідок лабораторних досліджень (документи є в наявності в розпорядженні журналістів), редукція патогенної флори на ручках з покриттям іонами срібла склала 90% у порівнянні з необробленними поверхнями.

«Антибактеріальні ручки в Європі продаються вже багато років, вони користуються попитом в будь-яких громадських закладах: кафе, магазинах, дитячих садках. Три роки тому, коли виробник, який виготовляє це покриття, звернувся до нас з пропозицією, - я відразу погодився. Оскільки наша задача – завжди вигідно виділятися на ринку серед інших виробників. Таких ручок у нас продається приблизно 90%, тобто це найбільш ходовий продукт. Далі за популярністю ідуть протизламні ручки, а також найдешевші. На сьогоднішній день ми – єдині продавці в Україні такого корисного ноу-хау», - розповідає Сергій Положай, засновник і директор компанії Steko.

Нещодавно, в березні-квітні, компанія Steko запропонувала своїм покупцям безкоштовне страхування життя строком на 1 місяць при купівлі продукції, а також антибактеріальний набір для вікон.

вікна steko
ІДЕАЛЬНО & ТЕПЛО
www.steko.com.ua

Turkey Discover the potential

Turkish Construction Materials | Turkish Glass

WINDO KYIV 2020

III Міжнародна виставка вікон, дверей, скла та обладнання

Window Technologies www.wt.com.ru | Оконные технологии

Генеральний медіа-партнер

ift ROSENHEIM

Технічний партнер

АСОЦІАЦІЯ УЧАСНИКІВ РИНКУ ВІКОН ТА ФАСАДІВ

За підтримки

OKNA.ua

Генеральний інтернет-партнер

Українськс Дверна Асоціація

Оконный Консалтинг

Аспекти Будівництва

Партнери

0 800 218775 | «КиївЕкспоПлаза» | 3-5 листопада 2020

ES70 – НОВА ПІДЙОМНО-РОЗСУВНА СИСТЕМА ВІД ETEM

Новий продукт ETEM – тепла підйомно-розсувна система, яка має замінити попередню систему E70. Згідно нової кодифікації система отримала назву ES70, де E – ETEM, S – Sliding, 70 – 70 мм товщина стулки.

За класом ES70 відноситься до підйомно-розсувних систем важкого типу, адже новий продукт розраховано на переважне використання двокамерних склопакетів великих розмірів.

- Максимальне товщина заповнення – 52 мм
- Максимальні розміри стулки – 3,3 х 3,3 м
- Максимальна вага стулки – до 440 кг

Варто зазначити, що стулки і направляючі системи здатні витримати і більшу вагу, але несуча здатність підйомно-розсувного механізму є обмеженою.

Особливістю ES70 та її відмінністю від аналогічних систем, є симетричне розташування роликів в стулці. Завдяки такому конструктивному рішенню забезпечується підвищена несуча здатність системи при досягненні оптимальної конфігурації ізотермічних ліній. Відмінна теплоізоляція системи досягається завдяки застосуванню поліамідних армованих термомістків і спеціальних полі-

амідних вставок, які ізолюють зовнішню частину конструкції від внутрішньої та стають на перешкоді процесу теплопередачі. Направляючи рейки з нержавіючої сталі забезпечують довготривалу безпроблемну експлуатацію готових виробів.

Граничні розміри порталів ES70 забезпечать максимальний доступ світла всередину приміщення, а видимі непрозорі рамні частини системи займатимуть мінімальну площу в отворі. Системна ширина зачепу – 113 мм. Окрім звичайного рамного профілю, система має низьку направляючу висотою лише 25 мм.

Система ES70 дозволяє виготовляти конструкції з великою кількістю стулок завдяки додатковій направляючій, яка додається до основної в залежності від потрібної кількості відчиняємих елементів.

Передбачено також і «монорейковий» варіант направляючої (так званий “Hotel Type”) для конструкцій з «глухою» частиною і активною стулкою, який дозволяє суттєво заощаджувати на матеріалах завдяки відсутності профілю стулки у «глухій» частині конструкції.

Система ES70 успішно пройшла випробування в сертифікованій лабораторії ift ROSENHEIM. Досягнуто наступні результати для зразка класичної дворейкової конструкції:

- Повітропроникність – клас 4
- Водонепроникність – E750
- Опір вітровому навантаженню – C5

HYLINE – ПРЕМІАЛЬНІ РОЗСУВНІ ПОРТАЛИ ВІД ETEM В СТИЛІ MINIMAL

Бачення без меж

Не секрет, що останнім часом переважною тенденцією в сучасній архітектурі є використання світлопрозорих конструкцій великих розмірів з максимальною площею скління. Такі рішення є певним викликом для проєктантів профільних систем, адже енергоефективні склопакети великих розмірів мають досить велику вагу. Наприклад, у наших кліматичних умовах виникає необхідність у переважному використанні двокамерних склопакетів, які при власних великих габаритах потребують застосування скла великої товщини, що безумовно веде до суттєвого збільшення їх ваги.

Системи HYLINE, які представляє на ринку України компанія ETEM, дозволяють збирати розсувні конструкції неймовірних розмірів з використанням важких двокамерних склопакетів у світлопрозорій частині. Системи HYLINE сфокусовані на склі і на тому, що саме видно крізь нього. Мінімум алюмінію, максимум скла!

Алюмінієві профілі є прихованими і майже невидимими. Унікальний дизайн системи дозволяє використовувати вертикальні зачепи завширшки лише 18 мм і навіть 2 мм! Завдяки цьому 99% площі конструкції залишається прозорою!

Системи HYLINE дійсно перевертають наші уявлення про розміри розсувних порталів і стирають обмеження, адже висота конструкцій може сягати 6(!) м при навантаженні на направляючі профілі до 1 т/м.

Таким чином системи HYLINE безумовно стають ексклюзивним продуктом для особливих приміщень. Варто зазначити, що всі комплектуючі елементи, такі як замки, москітні сітки, віконниці, двигуни тощо, елегантно інтегровані в систему.

HYLINE 40/50

Minimal система для розсувних порталів з видимою шириною вертикального зачепу 18 мм. Ручний або моторизований привід.

- Максимальне заповнення – 38/48 мм
- Максимальна висота стулки – 6 м
- Максимальна ширина стулки – без обмежень
- Максимальна вага – 1 т/м
- Кількість направляючих і стулок – без обмежень

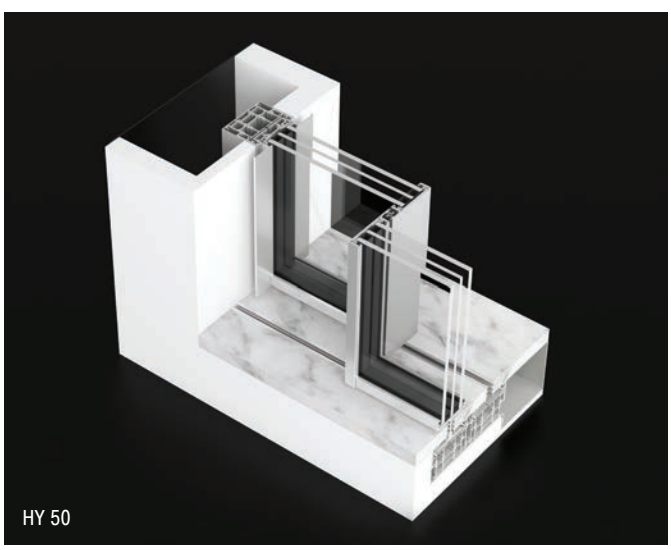
HYLINE INV

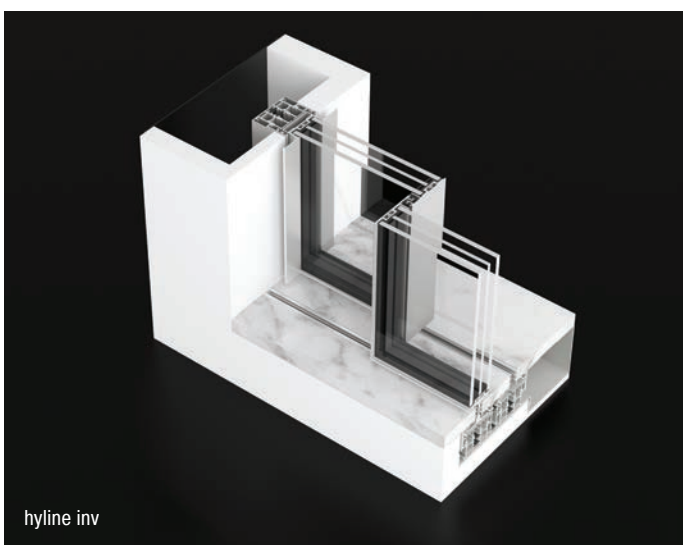
Minimal система для розсувних порталів з видимою шириною вертикального зачепу 2(!) мм. Ручний або моторизований привід.

- Максимальне заповнення – 48 мм
- Максимальна висота стулки – 3 м
- Максимальна ширина стулки – 3 м
- Максимальна вага – 1 т/м

Кількість направляючих і стулок – без обмежень

ТОВ «ЕТЕМ СИСТЕМЗ»
02081, Київ, вул. Здолбунівська, 7Д
тел. +38 044 499 07 87
office@etem.com.ua
www.etem.com.ua


HY 50


hyline inv

DURAVALVE™ НОВИЙ КЛАПАН

МАКСИМАЛЬНИЙ ВИХІД

МАКСИМАЛЬНИЙ ВИХІД

Максимальний вихід протягом 2 років - упродовж усього терміну придатності.

СТІЙКИЙ ДО БЛОКУВАННЯ

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

ПРОСТИЙ У ЗАСТОСУВАННІ

Підходить для будь-яких стандартних пістолетів для монтажної піни.

SOUDAL

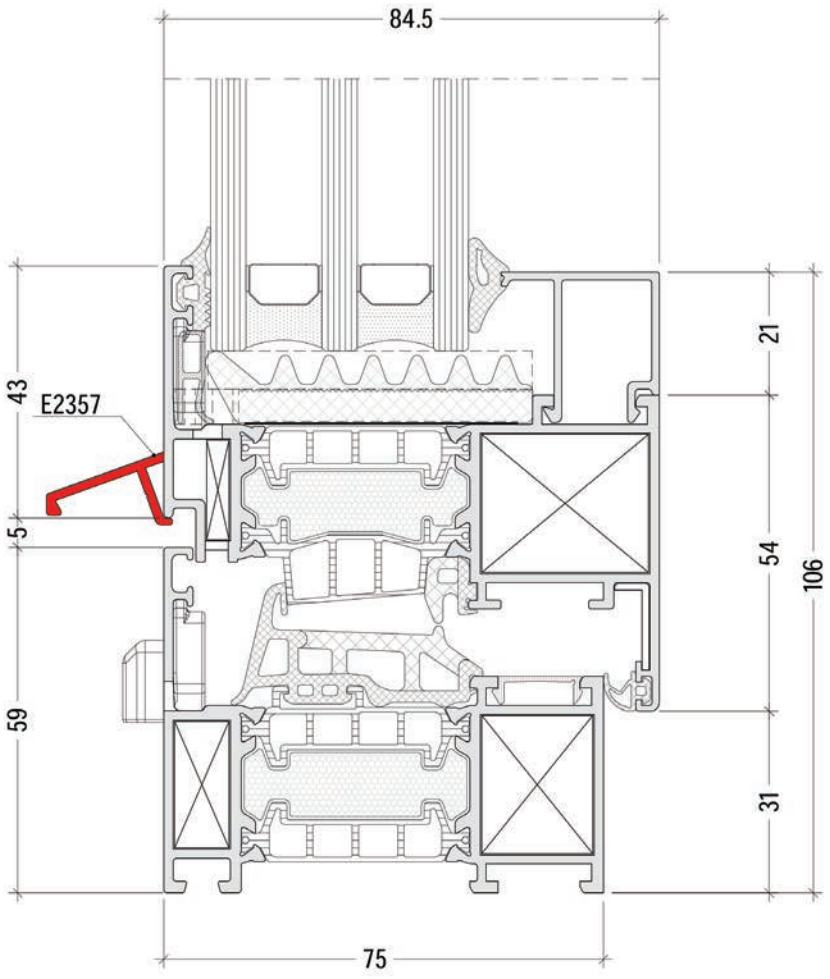
www.soudal.ua

Поширені актуальні питання щодо алюмінієвих систем. Консультації і відповіді від ETEM

Часто виробники алюмінієвих вікон уникають встановлення водозливних профілів в нижній частині стулок. Чи потрібно використовувати такі профілі?

Відповідає Андрій Сергєєв, кандидат технічних наук, технічний директор ТОВ «ЕТЕМ СИСТЕМЗ»

Водонепроникність виробів є однією з основних вимог, що характеризує якість віконних та дверних блоків. Для досягнення відмінного показника з водонепроникності готових виробів необхідно чітке виконання всіх рекомендацій щодо забезпечення відведення вологи із профілів, що існують між складовими елементами віконного блоку. Додатково для відведення води, що стікає по склу під час дощу та потенційно може потрапити у простір між віконною рамою та стулкою, в віконних системах ETEM передбачено використання спеціальних алюмінієвих профілів для водовідведення. Ці профілі (артикули E2357 та E40820) мають привабливий дизайн та конструкцію, що передбачає щільне прилягання профілю до стулки, зручність монтажу та найголовніше – ефективне перешкоджання потраплянню дощової води до зовнішнього притулу між стулкою та рамою. Для захисту торцевих поверхонь водовідвідних профілів та забезпечення безпеки людини при митті вікон передбачено використання спеціальних комплектів пластикових заглушок. Доречно також відзначити, що при проведенні так званих погодних випробувань, компанія ETEM за замовчуванням комплектує випробувальні зразки згаданими вище профілями.

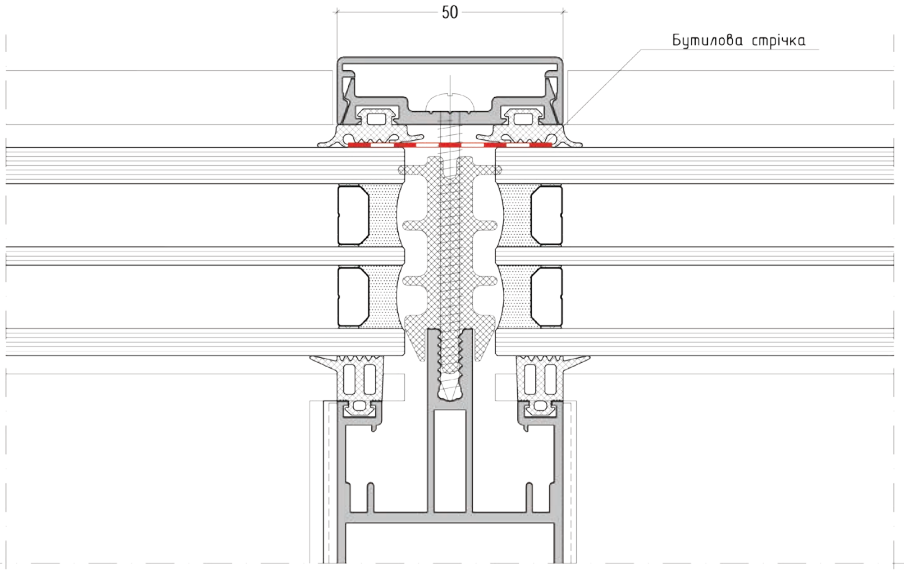


В середовищі монтажних фасадних організацій точаться дебати щодо необхідності використання бутилової стрічки для додаткової ізоляції швів стійково-ригельних систем. Якісна бутилова стрічка збільшує вартість комплекту фасадних матеріалів, і досить часто замовник чи виконавець робіт відмовляються від неї в цілях економії. Чи є використання бутилової стрічки обов'язковим?

Відповідає Todor Fidanov, старший продуктовий менеджер компанії «ETEM BG»

Використання ізоляційних матеріалів має враховувати умови конкретного об'єкту. Є випадки, де використання бу-

тилової стрічки не є обов'язковим, такі як будівлі низької поверховості або захищені будівлі з низьким рівнем вітрового навантаження. І навпаки, для високих будинків, об'єктів з високим рівнем вітрових навантажень або з інтенсивними опадами бутилова стрічка надає додатковий тривалий захист і забезпечує безпроблемну експлуатацію світлопрозорої конструкції. Окрім цього, використання бутилової стрічки нівелює «людський фактор» при монтажі і деякі недосконалості конструкції. Узагальнюючи, використання бутилової стрічки залежить від конкретного випадку, але ми наполегливо радимо використовувати її, особливо на висотних проєктах, а також на фасадах з великою площею скління і складними формами.



Поширеною практикою в Україні є фарбування алюмінієвих профілів порошковим методом поверх існуючого шару покриття. Це дозволяє значно скорочувати термін виготовлення і зменшувати складські залишки профілів. Але чи є правильним таке «перефарбування» з точки зору технології?

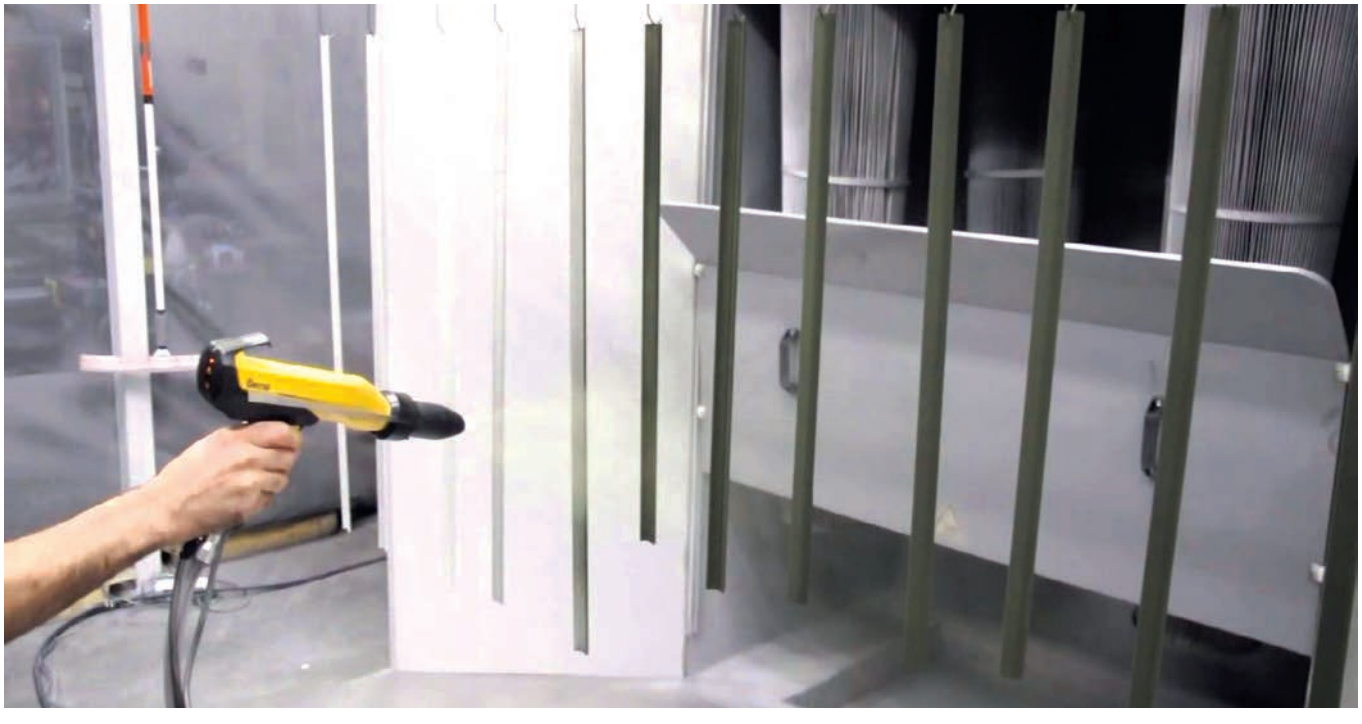
Відповідає Ioannis Daglis, начальник цеху фарбування компанії «ETEM GESTAMP»

Перефарбування заборонене стандартом QUALICOAT. Якщо уникнути перефарбування неможливо, необхідно провести випробування на адгезію у воді (wet adhesion test), що гарантуватиме достатню адгезію між двома шарами покриття.

Навіть в разі, якщо досягнуто достатній рівень адгезії, залишаються проблеми естетичного характеру (недосконалості поверхні покриття, які акумулюються двома шарами фарби), суттєво зменшені механічні характеристики профілів (критично у випадках додаткової обробки профілів), зміна зовнішніх розмірів розрізу профілів, що унеможливлює нормальне комбінування з іншими профілями (штапики, розсувні системи). При системному постійному перефарбуванні профілів, значно знижується рівень якості кінцевого виробу.

QUALICOAT – міжнародна авторитетна організація, яка з 1986 року здійснює сертифікацію підприємств галузі фарбування і видачу ліцензій на використання зазначеного знаку якості. Організація визначає перелік вимог до якості покриття і оснащення виробництва для забезпечення високого рівня якості продукції.

ТОВ «ETEM СИСТЕМЗ»
02081, Київ, вул. Здолбунівська, 7Д
тел. +38 044 499 07 87
office@etem.com.ua
www.etem.com.ua



АЛЮМИНИЙ, СТЕКЛО... И СОЛНЦЕ

Почему привыкшие к комфорту и бытовым удобствам горожане при любой возможности стараются хотя бы на несколько дней уехать за пределы мегаполиса? Все просто: вдали от города они находят то, чего им не хватает: тишину и спокойствие, чистый воздух и первозданную природу на расстоянии вытянутой руки. Стремление людей достигнуть единения с окружающим миром послужило причиной появления органической архитектуры, основная идея которой — интеграция дома в ландшафт вокруг него, гармония интерьера с внешней средой. Сделать так, чтобы природа стала естественным продолжением жилых помещений позволяет панорамное остекление.

Природа в доме

Особой популярностью у владельцев загородных коттеджей сегодня пользуются французские окна от пола до потолка, впускающие потоки солнечного света в комнаты. Воплощать в жизнь задумки «во французском стиле» позволяет алюминиевая профильная система ALT SL160 от Группы компаний «АЛЮТЕХ» — одного из крупнейших на территории СНГ заводов по производству, порошковой окраске и анодированию алюминиевых профилей.

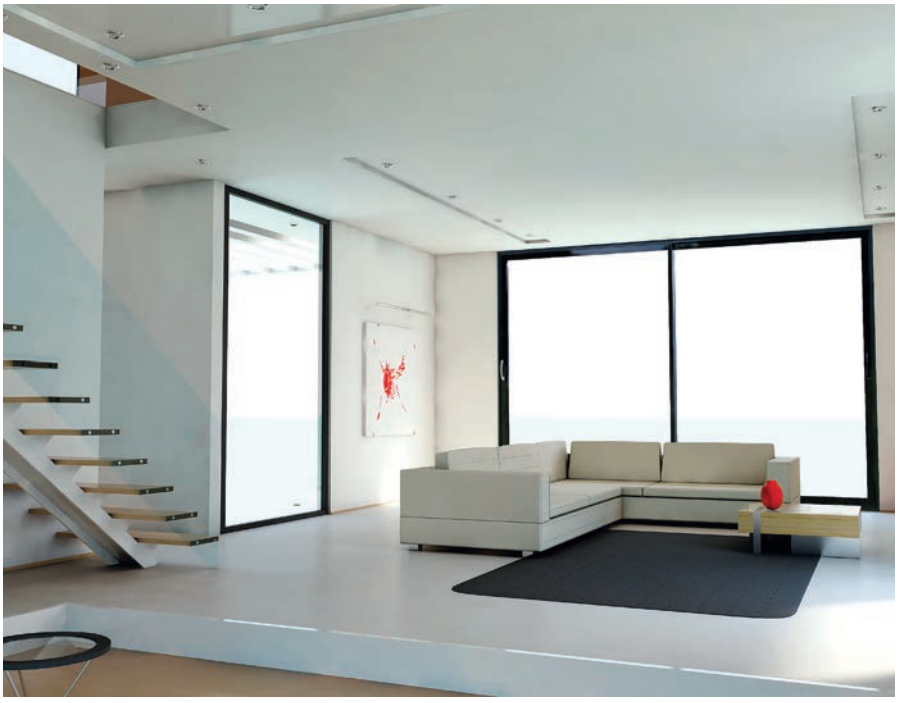
Ключевое преимущество подъемно-раздвижных конструкций на основании ALT SL160 – функциональность, которая обеспечивается за счет особого способа открывания: створки не занимают внутреннее пространство и при этом высвобождают широкий проем.

ALT SL160 может использоваться не только для создания окон внушительной площади, но также для объединения комнаты с террасой или соединения в единое целое жилого пространства и окружающего ландшафта с помощью прозрачных стен. Безусловно, чтобы жить в таком доме, нужна изрядная доля смелости. Хотя сохранить необходимую приватность не составит труда — достаточно повесить плотные шторы или установить роллеты.

В целом за счет применения светопрозрачных подъемно-раздвижных конструкций ALT SL160 хозяева получают комплекс преимуществ:

- С помощью панорамных окон и прозрачных стен можно визуально расширить помещение, сделать интерьер более светлым и легким.

- Подъемно-раздвижные конструкции помогают зонировать пространство. Иногда площадь жилища не позволяет выделить отдельные помещения под кухню, гостиную или спальню. Поэтому разделение одной комнаты на несколько функциональных зон с помощью стеклянных раздвижных конструкций — отличный выход для владельцев небольших домов.
- Используя в интерьере светопрозрачные системы, можно не изощряться над отделкой стен, выбором текстиля и других элементов декора. Сама стеклянная конструкция и вид, открывающийся через нее, станут украшением комнаты.



Закон сохранения тепла

Устанавливая в своем доме светопрозрачные конструкции внушительной площади, важно понимать, что обилие поступающего света не должно идти в ущерб энергоэффективности жилища.

При разработке профилей системы ALT SL160 данное требование было учтено на все 100%: благодаря специальным уплотнителям и элементам притвора, а также наличию вставок, выполненных из вспененного материала, подъемно-раздвижные конструкции системы обладают высокими показателями по термоизоляции (R_o) ≥ 0,9 м²·°С/Вт, а значит, способны достойно выдерживать даже сильные морозы. Более того, в ALT SL160 возможно применение двухкамерных стеклопакетов толщиной до 54 мм, что в еще большей степени способствует повышению энергоэффективности конструкций.

Направляющие шины системы ALT SL160 выполняются из высококачественной нержавеющей стали. Это делает их устойчивыми к коррозии и механическим повреждениям. Жить в доме со светопрозрачными конструкциями безопасно: благодаря использованию прочной рамы, противовзломных элементов и немецкой фурнитуры им не страшны отжим, удары и попытки взлома.

Учитывая возможность установки внутренних и наружных усилителей, максимальные размеры створок могут достигать 3,3 м по высоте и 3,2 м по ширине, а за счет применения современной фурнитуры предельно допустимый вес створок увеличился до 440 кг.

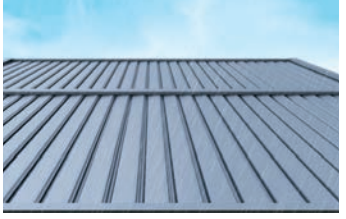
При этом в системе ALT SL160 предусмотрена современная фурнитура, обеспечивающая комфортную эксплуатацию конструкций внушительной площади и веса. Так, газовый лифт позволяет закрывать створки легким прикосновением к ручке — она самостоятельно возвращается в исходное положение, плавно опуская створку. От второго прикосновения к ручке створка надежно фиксируется в закрытом положении. Так что сил открыть или закрыть панорамные окна хватит даже у хрупкой девушки.

Более того, для безопасной эксплуатации конструкций с крупногабаритными створками в системе ALT SL160 предусмотрен механизм Comfort Close. Решение позволяет останавливать тяжелые створки на небольшом расстоянии от рамы, гасить скорость их движения и плавно доводить в конечное положение. За счет использования данного механизма исключается опасность защемления частей тела или вещей, а также травмирования детей и домашних животных.

Таким образом, установив в своем доме панорамные конструкции на основании системы ALT SL160, хозяева могут добиться уникального эффекта «перетекания пространства». Ведь за счет максимальной площади остекления создается присущая органической архитектуре атмосфера свободы. Граница между домом и улицей при этом напрочь стирается.

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

ALUTECH
GROUP OF COMPANIES



СТВОРЮЙТЕ СВІЙ ВЛАСНИЙ МІКРОКЛІМАТ З ТЕХНОЛОГІЯМИ SUNTECH

Solwin презентує перголи Suntech Aerolux – унікальне рішення для захисту від сонця, дощу та снігу

Пергола Suntech Aerolux від компанії Solwin— це інноваційна біокліматична пергола з повністю автоматичними алюмінієвими ламелями. Це забезпечує чудовий захист від сонця, дощу і снігу та іншої негоди та створює неповторний затишок у середині.

Переваги перголи Aerolux:

- різні варіанти освітлення
- max розмір одного модуля 4 х 6 м, висота 3 м
- можливість комбінації модулів перголи (площа даху до 96 кв.м)
- вибір кольору по RAL
- інтеграція в фасадні отвори перголи систем: Sapphire, Sliding Glass System або Vertex Zip System
- в зібраному стані дах відкривається на 77 %

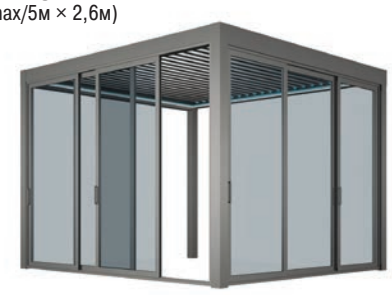
Aerolux надає неперевершений вигляд будинкам, ресторанам, готелям та кафе. Система призначена для розміщення у будь-яких зовнішніх житлових приміщеннях і забезпечує виняткову якість життя на свіжому повітрі з високим рівнем візуального і теплового комфорту.

Переваги пергол Suntech серії MN:

- захист від сонця і дощу площі до 65 кв.м. одним натисканням кнопки
- усі кріплення системи вироблено з високоякісної нержавіючої сталі
- запатентована система з'єднання зливних каналів
- система з внутрішнім дренажем, яка витримує навіть найсильніший дощ
- без опорних стійок

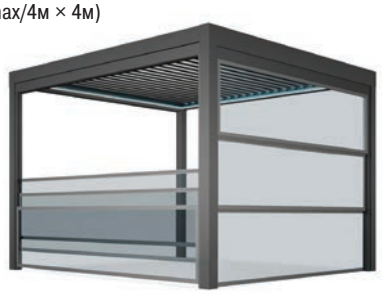
Перголи Suntech серії MN від компанії Solwin— це розсувні підвісні перголи, які забезпечують елегантне рішення для будь-яких проєктів. Вони дозволяють використовувати відкриті майданчики при будь-яких погодних умовах (пориви вітру до 117 км/год або 11 клас за шкалою Бофорта).

Sliding Frame Glass
(max/5м × 2,6м)



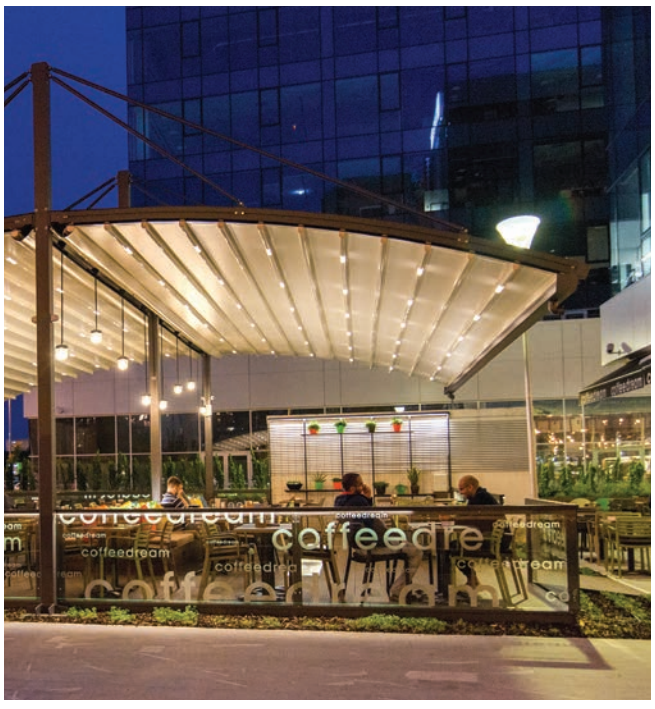
Sapphire
(max/4м × 3м)

Vertex Zip System
(max/4м × 4м)



Варіанти фасадів пергол Suntech від Солвін

Перголи Suntech серії TW від компанії Solwin— це окремо розташовані перголи, найбільш поширені в готельно-ресторанному бізнесі. Дозволяють використовувати відкриті майданчики великих розмірів при будь-яких погодних умовах (пориви вітру до 117 км / год або 11 клас за шкалою Бофорта).



Переваги пергол Suntech серії TW:

- захист від сонця і дощу площі до 300 кв. м одним натисканням кнопки
- всі кріплення системи вироблені з високоякісної нержавіючої сталі
- різні варіанти освітлення
- запатентована система з'єднання зливних каналів, яка забезпечує 100 % водонепроникне з'єднання
- інтегрована водостійка система з внутрішнім дренажем, яка витримує навіть найсильніший дощ

SOLWIN fenstertechnik

Київ, пр. Бажана, 36-а
mob.: +38 067 492 67 91
info@solwinft.com
www.solwinft.com
www.markisa.com.ua

ДСТУ EN 14-351 НОВА ПАРАДИГМА ВІКОННОГО МИСЛЕННЯ

ДСТУ EN 14351-1:2020 «Вікна та двері» (далі за текстом ДСТУ EN 14351) – мабуть самий обговорюваний та самий неоднозначний документ, навколо якого йшлось стільки баталій. Точніше не зовсім баталій, скільки активних обговорень та міркувань між спеціалістами віконної галузі. Зокрема мова йде про експертів «Асоціації учасників ринку вікон і фасадів» з одного боку та «Української асоціації віконних систем» з іншого. Разом експерти двох асоціацій входять до Технічного комітету 300 при Міністерстві регіонального розвитку України, який безпосередньо і займався імплементацією даного стандарту базуючись на оригінальний європейський стандарт EN 14351.

Що це за документ, наскільки він важливий для ринку, яку силу та обов'язковість до виконання він буде мати – давайте розбиратися разом.

Перш за все, розглянемо загальну структуру нормативно-правової бази України, та зокрема тих документів, що стосуються будівельного, в тому числі віконного ринку.

▶ Структура нормативно-правової бази України у будівельному секторі

Найголовнішим нормативно-правовим актом (далі за текстом НПА) для всіх суб'єктів господарювання є Закони України. Це є база, фундамент на який покладено всі інші нормативно-правові акти. У будівельній галузі ми маємо 2 основних закони, відповідно до норм яких регулюється будівельна галузь – це Закон України «Про будівельні норми» та Закон України «Про стандартизацію». Саме в цих законах детально розписується, що таке: державні будівельні норми (ДБН), державні стандарти України (ДСТУ), які є обов'язковими до застосування, які є добровільними до застосування тощо.

Після Законів України йдуть Акти Кабінету Міністрів України, далі йдуть технічні регламенти (зокрема нашу будівельну галузь у 2014 році регулювала Європейська директива №89/106 ЄЕС), потім державні будівельні норми (ДБН), державні стандарти України (ДСТУ) і ДСТУ EN (імплементовані в Україні європейські стандарти).

▶ Основні нормативно-правові акти для віконного ринку

Відповідно до Закону України «Про будівельні норми» обов'язковими до застосування для всіх суб'єктів містобудування є державні будівельні норми (ДБН). Якщо в цих ДБН є посилання на окремі ДСТУ, ці ДСТУ є також обов'язковими до застосування всіма суб'єктами містобудування. Що стосується віконної галузі, то основними НПА є ДБН В.2.6-31:2006 «Конструкції будинків і споруд. Теплова ізоляція будівель», ДБН В.1.1.7-2016 «Пожежна безпека

об'єктів будівництва», ДБН В.1.1-31:2013 «Захист територій, будинків і споруд від шуму», ДБН В.2.2-15:2019 «Житлові будинки. Основні положення», ДБН В.2.2-17:2006 «Будинки і споруди. Доступність будинків і споруд для маломобільних груп населення». Окрім цього, у ДБН В.2.6-31:2006 ми маємо посилання на два ДСТУ (що стосуються зокрема монтажу СПК):

- ДСТУ Б В.2.6-79:2009. Національний стандарт України «Конструкції будинків і споруд. Шви з'єднувальні місць примикань віконних».
- ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010 «Настанова щодо проєктування й улаштування вікон та дверей».

Ці ДСТУ, а також всі вище перераховані НПА є обов'язковими для застосування всіма суб'єктами містобудування, а отже всіма учасниками віконного ринку України.

Решта Державних стандартів України, в тому числі:

- ДСТУ Б EN 1279-1:2013 «Скло для будівництва. Склопакети. Частина 1»;
- ДСТУ Б EN ISO 10077-2:2016 «Теплотехнічні властивості вікон, дверей і жалюзі. Розрахунок коефіцієнта теплопередачі. Частина 1»;
- ДСТУ Б В.2.6-15-99 «Конструкції будинків і споруд. Вікна та двері полівінілхлоридні. Загальні технічні умови»;
- ДСТУ Б В.2.6-23-2009. Конструкції будинків і споруд. Блоки віконні та дверні. Загальні технічні умови, а також більше 20-ти інших ДСТУ – носять добровільний характер для Їх застосування, іншими словами – не обов'язкові для застосування, за умови, що суб'єкт містобудування не задекларував відповідність своїх виробів цим стандартам.

▶ Методологія та різниця оцінювання пострадянських нормативів та сучасного європейського законодавства

Ще з часів Радянського союзу вся будівельна галузь була зав'язана на параметрах. Тобто вводились обов'язкові вимоги до певних параметрів продукції, і умовно таку методологію оцінювання можна назвати «параметричною». Якщо привести приклад, то у ДСТУ Б В.2.6-15-99 чітко прописаний один із параметрів віконної продукції – металевий посилювач повинен бути товщиною не менше 1,5 мм.

Європейський підхід до вимог дещо інший, і він базується на властивостях продукту. Тобто ви можете взяти і виробити вікно із будь-яких комплектуючих, з будь-якими параметрами цих

комплектуючих, головне отримані властивості такої конструкції ви повинні задекларувати. Властивості таких конструкцій можуть бути як хорошими, так і поганими. Наприклад: ви виготовляєте вікно, неважливо з яких комплектуючих (профіль, скло, метал – все на розсуд виробника), але на кінцевому продукті «вікні» повинні бути задекларовані його властивості: енергозбереження, шумоізоляція, безпека тощо. І необов'язково ці властивості можуть бути якісними.

Іншими словами:

- за старим методом – маєте виготовляти продукцію відповідно до певних вимог, і ніяк інакше (бо це вже порушення закону);
- за новим методом – можете виготовляти все що завгодно, аби споживачі знали про його властивості і про те, що вони купують.

Добре це чи погано однозначно сказати не можна, тому що на декларативних принципах базується більшість європейського законодавства. Давайте більш детально розглянемо базовий документ, частиною якого є ДСТУ EN 14351.

Не так давно, 19 травня 2020 року у першому читанні Верховна Рада України прийняла за основу проєкт Закону «Про надання будівельної продукції на ринку» (реєстр. № 2698), яким в українське законодавство імплементується Регламент (ЄС) № 305/2011 Європейського Парламенту і Ради щодо встановлення гармонізованих умов для розміщення на ринку будівельної продукції.

▶ Що таке Регламент (ЄС) №305/2011 і чому він такий важливий для будівельного сектору?

Регламент (ЄС) №305/2011 (далі за текстом 305-й Регламент) встановлює гармонізовані умови для розміщення на ринку будівельних виробів держав-членів з метою створення на те-

риторії Євросоюзу єдиного економічного простору та головне – недопущення на внутрішні ринки його членів продукції та послуг, що можуть містити загрозу життю та здоров'ю людей та наносити шкоду оточуючому середовищу.

«Узгодження українського законодавства у сфері технічного регулювання із європейським відповідно до Угоди про асоціацію є об'єктивною вимогою часу. Мінрегіон підтримує проєкт закону, розроблений народними депутатами, оскільки його прийняття дозволить усунути технічні бар'єри, що стримують залучення міжнародних інвестицій в Україну та розблокує вихід вітчизняним виробникам на європейський ринок будівельної продукції. Крім того, законопроєктом встановлюються основні вимоги до споруди з точки зору безпеки, охорони здоров'я, довговічності, енергозбереження, охорони довкілля протягом усього її життєвого циклу – від проєктування до демонтажу», – *зазначив перший заступник міністра розвитку громад та територій України Василь Лозинський.*

За словами Лозинського, після прийняття проєкту закону необхідно буде розробити та прийняти низку відповідних підзаконних нормативно-правових актів (одним з них і є ДСТУ EN 14351).

«За середньою оцінкою це близько кількох десятків документів. Але інакше ця система не запрацює. Законопроєкт прийнятий в першому читанні за основу, і Мінрегіон долучиться до процесу його доопрацювання. Ми маємо низку напрацювань та фахових експертиз, які будуть найближчим часом передані авторам проєкту закону та профільному Комітету», – наголосив він.

Основним ідеологом просування 305-го Регламенту була Олена Шуляк, народний депутат, заступниця голови комітету з питань організації державної влади, місцевого самоврядування, регіонального розвитку та містобудування.

«Всі ми хочемо, щоб Україна була в Європейському Союзі: гарантії безпеки для людини, захист її прав, зручні міста тощо. Всі ці речі складають тисячі деталей, і відсутність бодай однієї руйнує загальну картину, як нестача елементу в пазлі. Тому нині ми повинні істотно підняти стандарти наших виробів та послуг до відповідного рівня. Це, зокрема, стосується й сфери будівельних матеріалів. Адже мова про величезний ринок, який напряму пов'язаний з комфортом в житті людей.

На щастя, Україна взяла на себе зобов'язання в рамках асоціації з ЄС гармонізувати стандарти щодо будівельних виробів, відповідно до регламенту №305 (документ про перехід до цивілізованого ринку будівельних виробів), – розповідає пані Олена. Імплементація його положень має завершитися до 2020 року, і на даний момент це є одним з основних наших завдань. Адже ці положення – реальний шлях до суттєвого підвищення якості товарів і покращення оновлення нормативної бази».

▶ Європейські норми для українського ринку

«Так як впровадження положень регламенту 305 Ради Європи – надважливе завдання, вже декілька років тривають численні дискусії щодо нього. Працювало декілька робочих груп, і я також долучилася до цього процесу. Три роки тому й завдяки потужній підтримці команди однодумців ми, нарешті, можемо зробити еволюційний крок уперед».

За своєю суттю цей закон буде своєрідним регламентом прямої дії. Він безпосередньо впливатиме на будівельну індустрію, зазначаючи купу конкретних вимог щодо виробів.

За своєю структурою законопроєкт складається з двох частин:

1. Сам закон, максимально наближений до тексту положень регламенту №305 (встановлює узгоджені правила щодо проведення оцінки характеристик якості будівельної продукції, надання на ринок виробів, вимоги до яких не урегульовані гармонізованими стандартами, порядку декларування основних характеристик, функції учасників ринку тощо).

2. Прикінцеві положення, що на законодавчому рівні формуватимуть систему норм в будівництві споруд. Мова про зміни щонайменше до 5 чинних законів. Зокрема, в закон про регулювання містобудівної діяльності.

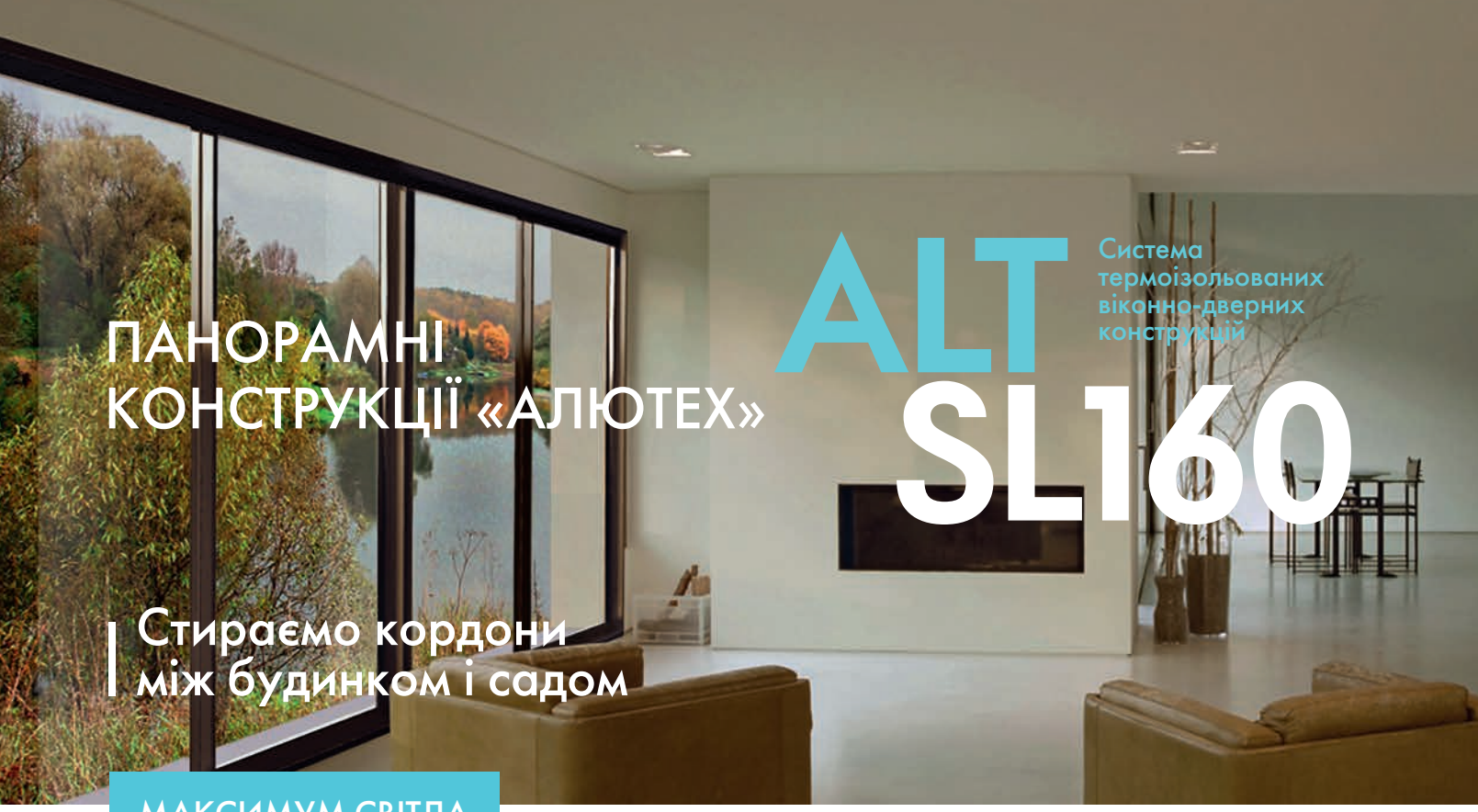
Прийняття цього законопроєкту – це важливий, але перший крок. Необхідно суттєво прискорити гармонізацію стандартів в будівництві, аби захистити свій ринок, вітчизняних виробників, залучити більше інвестицій, а відтак – зробити наше з вами життя комфортнішим та безпечним».

▶ Але давайте повернемось до ДСТУ EN 14351 «Вікна та двері». Що це за документ, і чому він вкрай важливий для віконного ринку України?

ДСТУ EN 14351 «Вікна та двері» – це надважливий базовий європейський стандарт, який є основою і регулює всю віконну та дверну галузь в Європі. На базі цього стандарту формується декларація виробником по властивостям продукту, і на основі цієї декларації виробник отримує CE маркування.

Коментує **Сергій Доротич,** *голова Технічного комітету 300, Голова «Української асоціації віконних систем», ініціатор розробки та імплементації ДСТУ EN 14351 «Вікна та двері».*

Сергій Доротич



ПАНОРАМНІ КОНСТРУКЦІЇ «АЛЮТЕХ»

ALT SL160

Система термоізольованих віконно-дверних конструкцій

Стираємо кордони між будинком і садом

МАКСИМУМ СВІТЛА

Конструктивні можливості системи дозволяють врахувати будь-які побажання освітленості приміщення та широті огляду: віконно-дверні конструкції різних схем відчинення з глухими і активними стулками вагою до 440 кг, висотою і шириною більше 3-х метрів

ХОРОША ТЕПЛОІЗОЛЯЦІЯ

Значення приведеного опору теплопередачі (R_0) ≥ 0,9 м^2·° С/Вт. Широкі поліамідні термомости і можливість установки заповнення товщиною 54 мм дозволяють знизити втрати тепла і підвищують енергоефективність приміщення

ЛЕГКІСТЬ ЕКСПЛУАТАЦІЇ

Після натискання на ручку, стулка конструкції підводиться і плавно ковзає в потрібному напрямку

ЗАТИШОК, ЯКИЙ НЕ ЗАЛЕЖИТЬ ВІД ПОГОДИ

Завдяки комбінованим ущільнювачам і спеціально розробленим елементам притвору вікна і дверей ALT SL160 відповідають вищому класу повітря-і водонепроникності

ЯК ЗА КАМ'ЯНОЮ СТІНОЮ

Міцна рама і протизламна фурнітура захищають конструкції від відтиску, висвердлювання замка, ударів, а також злому за допомогою викрутки, плоскогубців, клинів та іншого інструменту

ЗРУЧНИЙ ПОРІГ

Висота профілю рами в ALT SL160 не перевищує 45 мм, при цьому нижню частину рами можна «втопити» в підлогу. В результаті поріг конструкції виходить зручним і безпечним

ШИРОКА ГАМА

Для гармонії з інтер'єром профілі конструкцій ALT SL160 можуть фарбуватися в будь-який колір з палітри RAL або бути анодованими в один із 9 ексклюзивних відтінків

ТОВ «АЛЮТЕХ-К»
Київська обл., м. Бровари, вул. Оникієнка, 61
Тел: (044) 451-83-65(66)
www.alutech.ua

ALUTECH GROUP OF COMPANIES

«Чому важливий ДСТУ EN 14351? Уявіть, що ми завжди їхали по широкій колії, а тепер маємо перелаштуватись на вузьку. Україна підписала угоду про Асоціацію з ЕС і взяла на себе зобов'язання адаптувати або іншим словом гармонізувати своє законодавство відповідно до європейських вимог. Ми просто відкидаємо цей старий радянський досвід і максимально імплементуємо європейські норми в наше законодавство. Це не просто гармонізація норм, це зміна світогляду, зміна підходу. Ми звикли, що нас постійно контролюють «з підпалки», внаслідок чого з'являється корупція, зловживання і таке інше. А тут змінюється принцип і основний підхід – ви просто виробляєте, декларуєте і потім за це відповідаєте. Європейський принцип передбачає, що вікно це є елемент з певними властивостями, які мають бути підтверджені виробником: шумоізоляція, повітропроникність, теплоізоляція, протизламність і багато інших. В кожній європейській країни є свій перелік обов'язкових властивостей. Наприклад, протизламність у деяких європейських країнах не є обов'язковою властивістю, а у Нідерландах є обов'язковою. І такий підхід мають не тільки вікна, зокрема багато інших елементів будівлі. У Європі стандарт EN 14351 є основним документом, який регулює відносини між учасниками віконного ринку. Нам же ще за радянських часів вказували на те, як саме зробити вікно, а не які властивості воно повинно мати. Скільки саморізів закрутити, який метал поставити тощо. Вікно повинно виконувати певні функції, і відповідно мати певні властивості. І вже виробнику вирішувати, який посилювач треба використовувати в тому чи іншому випадку, який профіль обрати, скло, фурнітуру і т.д. Також важливим є те, що виробник вікон має враховувати всі рекомендації системодавця (виробника ПВХ профіля), знати і вміти використовувати всі розрахункові програми і розуміти, що, наприклад, вікно у багатоповерховому будинку на 20 поверсі, з виходом, наприклад, на Чорне море має бути виготовлене із використання посилювача товщиною не менше ніж 2,5 – 3 мм (більш точно покаже програма розрахунку). Тобто для кожного окремого випадку повинні виготовлюватись вікна з необхідними в конкретній ситуації властивостями, і ніяких стереотипів та шаблонів. Тому EN 14351, який несе новий підхід до виробництва і обов'язкового декларування повинен якісно вплинути на ринок і зробити його більш конкурентно спроможним.

Також важливо розуміти, що на початковому етапі, коли вступить в силу ДСТУ EN 14351, виробник ПВХ профільних систем перед тим як вивести на ринок нову профільну систему, зобов'язаний отримати відповідне підтвердження у нотіфікованій лабораторії, де буде вказаний певний перелік властивостей віконних конструкцій (у кожній країні різний), виготовлених із даної профільної системи. Тільки після того, як випробовування будуть пройдені, і після отримання системного паспорту від даної лабораторії, компанія-системодатель (виробник ПВХ профільної системи) виводить на ринок дану профільну систему із певними рекомендаціями по її застосуванню. Далі виробник при дотриманні вимог системодавця виробляє і декларує те що вікно виготовлено правильно, система контроля якості на виробництві підтверджує перелік властивостей, що відносяться до даного вікна, і виробник виводить на ринок такий продукт з маркуванням CE. На маркуванні також вказується, що дане вікно має певні перевірені властивості і відповідає вимогам ДСТУ EN 14351», – зауважив пан Доротич.

▶ Нам стало цікаво, що ДСТУ EN 14351 досить щільно пов'язаний із певним переліком властивостей вікна. Тому ми поставили питання пану Доротичу: «Де (в якому документі), ким (яким органом) і яким чином будуть прописуватись ці властивості, і хто визначає їх кількість?»

«Кількість властивостей віконних і дверних конструкцій будуть визначатись окремо (вони не будуть зафіксовані у ДСТУ EN 14351) і вирішувати це питання і відповідно створювати документ буде Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України (далі МінРегіонБуд). У 305 Регламенті прописана ця процедура, і МінРегіонБуд повинно буде відібрати ці показники і затвердити їх відповідним наказом», – коментує пан Доротич.

▶ А як бути з нотифікованими лабораторіями? Чи є в Україні такі в наявності?

На жаль на сьогодні в Україні немає жодної нотифікованої лабораторії, але ми вважаємо, що такі заклади будуть з'являтись по мірі їх необхідності на ринках. Ми маємо багато якісних акредитованих національних лабораторій для внутрішнього ринку, але їх випробування не мають юридичної сили в європейських країнах.

Проте, якщо компанія виробник віконних конструкцій працює із компанією виробником ПВХ профільних систем, яка вже має відповідні підтвердження від нотифікованих європейських лабораторій, то її партнер (виробник вікон) не зобов'язаний проходити додатково такі випробування в Україні чи у нотифікованих лабораторіях Європи. Ці дані по каскадному принципу (автоматичному переходу результатів досліджень від системодавця до виробника) дають можливість виробнику вікон їх застосовувати та на них посилатись (у проєктній документації, розрахунках, тощо). І відповідно ті українські компанії виробники ПВХ профільних систем, які не пройшли тести у нотифікованих лабораторіях і не мають підтвердженого системного паспорту, не будуть мати можливість успішно експортувати свої продукти до країн ЄС», – прокоментував пан Доротич.

Нотифікованими орган *– організація, призначена національним урядом країни-члена Європейського Союзу як компетентна в прийнятті самостійних рішень про відповідність певних видів продукції з необхідними вимогами, викладеними в Директивах Європейського Союзу, що визначають правила нанесення знаку СЕ (СЕ-маркування).*

Роль нотифікованого органу полягає в доведенні відповідності вимогам безпеки продукції шляхом проведення оцінки відповідності продукції в рамках своєї акредитації та компетентності від імені відповідальної особи.

Нотифікований орган може діяти тільки в межах своєї компетенції, тобто для певних директив і деяких модулів оцінки відповідності. Кожен орган має свій власний чотиризначний ідентифікаційний номер, який повинен бути зазначений відповідальною особою на кожну заяву про відповідність, у випадках, коли орган бере участь в оцінці продукту.

В Україні нотифіковані органи – ***відсутні.***

▶ Який характер буде носити ДСТУ EN 14351 після набрання ним чинності?

До тих пір, поки 305 Регламент не прийнятий, ДСТУ EN 14351 буде носити диспозитивний характер (тобто добровільний). Але, з моменту, колі 305 Регламент вступить у законну силу, ДСТУ EN 14351 стане обов'язковим до застосування усіма об'єктами господарювання. Але ми не виключаємо, що можливо відтермінування певних положень ДСТУ EN 14351, задля адаптації ринку і створення перехідного періоду, а також по причині відсутності нотифікованих лабораторій та необхідних гармонізованих стандартів. Але Технічний комітет 300 наполягає на тому, щоб всі вимоги ДСТУ EN 14351 почали діяти і вступили у свою імперативну фазу вже з початку 2021 року.

▶ Чи дійсно ДСТУ EN 14351 відмінить два ключових віконних стандарти: ДСТУ Б В.2.6-15-99 «Конструкції будинків і споруд. Вікна та двері полівінілхлоридні. Загальні технічні умови» та ДСТУ Б В.2.6-23-2009 «Конструкції будинків і споруд. Блоки віконні та дверні. Загальні технічні умови». Та як це може вплинути на ринок?

«Так, дійсно ДСТУ EN 14351 відміняє дію вищевказаних стандартів, і приходить їм на заміну. Ми імплементуємо нові європейські правила, і місця старим пострадянським стандартам в них немає. Наприклад контроль товщини армування – це втручання контролюючих органів у технологічний і виробничий процес. Новий ДСТУ EN 14351 значно легший для бізнесу, і мінімізує втручання держави у всі виробничі процеси, відповідно зменшує до мінімуму корумпуючий фактор. Нехай ринок стане регулятором, тільки виробник якісних вікон зможе комфортно себе в ньому почувати»,– підсумував пан Доротич.

▶ У підсумку. Що ми маємо? Точніше які плюси та недоліки ДСТУ EN 14351

Плюси

Перше. Тепер всі світло-прозорі конструкції, а точніше їх властивості повинні бути задекларовані. Відповідальність за це несе виробник вікон. Працює принцип: що задекларував – за те і відповідаєш.

Друге. Виробник вікон, при дотриманні певних вимог на виробництві, наявності необхідних випробувань та системи контроля якості виробленого продукту має можливість отримати СЕ маркування. Це дає можливість експортувати віконні конструкції до країн ЄС і можливість безперешкодного виходу та переміщення товару у країни ЄС. Це дійсно почне стимулювати розвиток експорту віконних конструкцій в Україні. Але не будемо забувати, що кожна європейська країна має свої особливості та свій перелік обов'язкових властивостей вікна. Ці особливості необхідно враховувати при підготовці конструкцій на експорт та отриманні СЕ маркування.

Третє. Маємо прийнятий у першому читанні 305 Регламент, який буде основною нормативною базою будівельного, в тому числі віконного сектору. Також маємо вже готовий ДСТУ EN 14351, а також плани на розробку ще мінімум 5-ти стандартів по шумоізоляції, протизламності, водо- та вітропроникненню, склопакетам та інше. Активно ведеться робота по гармонізації наших українських норм із нормами ЄС.

Четверте. ДСТУ EN 14351 відкриває можливості для впровадження нових технологій на український віконний ринок. Наприклад, розвиток технології «безармованих» профільних систем (де у профілі, а потім і у вікні непередбачено використовувати металеве армування).

П'яте. Маємо можливість максимально якісно підняти властивості самого вікна, і використовувати це як власну конкурентну перевагу.

Тепер про недоліки

Перше. Щоб повноцінно запрацював ДСТУ EN 14351, потрібно прийняти 305 Регламент.

Друге. На нашу думку ринок поки що не зовсім готовий до нового ДСТУ EN 14351.

- Немає нотифікованих лабораторій, що унеможливлює проходження випробувань.
- Потрібен досить тривалий перехідний період для ринку, щоб адаптуватись до таких змін.
- Відсутність чітко прописаних властивостей вікна.

▶ Що думають фахівці та експерти віконної галузі?

Олексій Бубнов
виконавчий директор Асоціації «Учасників ринку вікон та фасадів»

«Мало зробити переклад стандарту, потрібно щоб цей стандарт по-справжньому запрацював»
А.Бубнов

Після прийняття стандарту ДСТУ EN 14351-1: 2006 + А2 до: 2016 у віконній галузі почалося його активне обговорення. Питання прийняття стандарту вийшло з кулуарного формату технічного комітету в площину обговорення галуззю.

Чому питання прийняття ДСТУ EN 14351-1: 2006 + А2 до: 2016 викликав стільки галасу? Багато хто, напевно, і не дізнався би про те, що готується прийняття EN 14351-1, а разом з ним редакція ще трьох методик випробувань, якби в другій редакції несподівано не з'ясувалося, що з прийняттям EN 14351-1, крім скасування ДСТУ Б .В. 2.6-23, буде скасований і ДСТУ Б.В.2.6-15. Ось тут непосвяченим потрібне невелике роз'яснення.

EN 14351-1 «Вікна і двері. Вимоги. Частина 1. Вікна і зовнішні двері» стандарт широкої сфери дії, також як і ДСТУ Б.В. 2.6-23 «Блоки віконні. Загальні технічні умови», поширюється на всі типи вікон і

дверей, при цьому неважливо з чого і як вони зроблені, і де будуть використовуватися, головне щоб не використовувалися як вікна і двері з вимогами до пожежної безпеки.

ДСТУ Б.В.2.6-15 «Блоки віконні та дверні полівінілхлоридні. Загальні технічні умови». Даний стандарт регулює більш вузьку номенклатуру продукції, а саме вікна і двері виготовлені з ПВХ профілів. Цікавий момент, ДСТУ Б.В.2.6-15 в частині класифікації, технічних вимог, методів випробувань і оцінки відповідності вже відповідає вимогам EN 14351-1: 2006 + A1: 2010 року, тобто попередньої версії європейського стандарту. І в його скасуванні немає ніякої необхідності, тому що саме цей стандарт вузького кола дії описує вимоги до металопластикових вікон та дверей. І його скасування однозначно призведе до погіршення якості і порушення і так дуже хиткого балансу ланцюга відповідності продукції (вікон) очікуванням споживача. Читач може заперечити, як так, це ж європейський стандарт, а значить, ставить найвищі вимоги до продукції. Нітрохи. Стандарт EN 14351-1 «Вікна і двері. Вимоги. Частина 1. Вікна і зовнішні двері» лише описує, яким чином і згідно з якими європейськими методиками підтверджуються і класифікуються ті чи інші характеристики вікон і дверей. І тут ми розуміємо, що все значно складніше, ніж ми думаємо. Хто вирішує, які характеристики підтверджувати, які ні? Яка з характеристик підходить для цілей застосування і призначення конструкції, яка ні? Хто займається питаннями оцінки відповідності та регулює вимоги?

Тобто питання не стільки в стандарті, а в тому, яким чином і на підставі чого буде відбуватися регулювання будівельної галузі. Хтось може заперечити, що регулювання здійснюється за допомогою ДБН (Державні будівельні норми), хтось згадає про технічні регламенти, які у нас не працюють, оскільки застаріли і не «в'яжуться» з гармонізованими європейськими нормами і існуючими національними стандартами. І знову виникає природне запитання, а як це працює у тих, чиї стандарти ми приймаємо. Відповідь дуже проста. Будь-який гармонізований стандарт має додаток ZA, за допомогою якого здійснюється його зв'язок з Регламентом Європейського парламенту та Ради Європейського Союзу.

Регламент 305/2011/ЕС від 9 березня 2011 року встановлює гармонізовані умови для розміщення на ринку будівельної продукції. У нас в Україні – це прийнятий в першому читанні Закон України «Про надання будівельної продукції на ринку». Відмінно, скаже вдумливий читач і буде частково мати рацію. Чому частково, запитаєте ви? Гармонізовані умови були створені для вільного обігу продукції в рамках Євросоюзу від Гібралтару до Полярного кола. І, повертаючись до EN 14351-1, цей стандарт описує лише умови визначення характеристик продукції та спосіб їх підтвердження в залежності від призначення. Але, жодним чином не регулює вимоги до самого продукту, тому що ці вимоги залишаються в сфері дії національного законодавства кожної країни. І кожна з країн самостійно вирішує, які властивості продукції з урахуванням вимог Регламенту 305/2011/ЕС є для них значущими, а які ні. Тобто вікно відповідає вимогам іспанського ринку може не відповідати вимогам німецького або французького. І тут дуже важливо зауважити, що регламент 305/2011/ЕС, з певними застереженнями і не забороняє наявність національних стандартів. Ось чому так важливо зберегти і розвивати вимоги національної Української системи стандартизації.

Відповісти на питання, які плюси і мінуси у EN 14351-1 не вистачить і цілого журналу, настільки це питання багатогранне і глибоке. Питання в тому, що дасть або не дасть цей стандарт. А це, на сьогоднішній день мало залежить від самого стандарту, тим більше, що відірваний від європейської системи оцінки відповідності в більшій частині його розділів, він стане непрацездатним. Сумний приклад того стандарт на склопакети ДСТУ EN 1279, прийнятий ще в 2013 році і не працюючий донині.

Необхідна система оцінки відповідності з кваліфікованим і адекватним ринковим наглядом. І роботи на цьому терені непочатий край. І під силу виконати цю роботу тільки консолідованій команді професіоналів, яку крок за кроком створює Асоціація «Учасників ринку вікон і фасадів» разом з однодумцями. Приєднуйтесь, ми відкриті для всіх, хто поділяє наші цілі.

P.S. Останнім часом активно поширюються необґрунтовані заяви, що нібито я Олексій Бубнов і Асоціація, керувати якою мені надана честь, виступає проти прийняття ДСТУ EN 14351-1 і Закону України «Про надання будівельної продукції на ринку» на основі регламенту 305/2011/ЕС. Це не більше ніж «фейки». Асоціація та її учасники, як ніхто інший останні 5 років активно працюють над прийняттям закону на основі регламенту 305/2011/ЕС і ще більш активно впроваджують EN 14351-1. Практично всі фірми учасники - виробники сертифіковані на відповідність вимогам EN 14351-1 за програмою добровільної сертифікації німецького інституту віконних технологій ift Rosenheim. Ми за європейський підхід в системі оцінки відповідності, але за умови збереження національних стандартів.

Ну що ж. Аргументи від розробників прозвучали, про складності, до яких може привести відсутність певних ДСТУ також поговорили і вислухали думки експертів віконного ринку.

Інформації більше ніж достатньо, для того, щоб кожен учасник віконного ринку України мав можливість зробити для себе ґрунтовний висновок.

Автор: Сергій Кожевніков
Дякуємо за консультацію та брифи:
Сергію Доротичу, Олені Шуляк,
Олексію Бубнову, Михайлу Орленку,
Олександру Степаненку

Photo credits:
https://gros.ua, viknagrad.ua

РОЛЕТЫ. РАФШТОРЫ. СТАВНИ

- **ФАСАДНЫЕ СОЛНЦЕЗАЩИТНЫЕ И ПРОТИВОВЗЛОМНЫЕ КОНСТРУКЦИИ**
- **СНИЖЕНИЕ ПОТРЕБЛЕНИЯ ЭНЕРГИИ ДО 40 %**
- **УРОВЕНЬ ПРОТИВОВЗЛОМНОСТИ КЛАССА 2 (для отдельных продуктов)**
- **ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ СОЛНЦЕЗАЩИТОЙ И ОСВЕЩЕННОСТЬЮ ПОМЕЩЕНИЙ**

SOLWIN fenstertechnik

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ СВЕТОПРОЗРАЧНЫЕ КОНСТРУКЦИИ

www.solwinft.com

СЕКРЕТИ ВИБОРУ МОНТАЖНОЇ ПІНИ ВІД ПРОФЕСІОНАЛІВ

У сфері будівництва та ремонту в наш час неможливо обійтися без використання сучасних технологій. На сьогодні є багато способів поліпшити якість життя за допомогою технологій. Так, під час встановлення вікон і дверей, заповнення порожнин й отворів, забезпечення тепло- та звукоізоляції у важкодоступних місцях використовують незамінний унікальний продукт – монтажну піну.

Доступність і простота в застосуванні – головні переваги цього продукту, але якість виконаних робіт безпосередньо залежить від грамотного вибору піни.

Як же правильно вибрати піну? Досвідчений монтажник насамперед звертає увагу на балон, а саме на:

- його вагу (її відчутно при збовтуванні);
- вихід піни, заявлений виробником;
- консистенцію вмісту (усередині балона має легко переливатися рідина; не має бути відчуття, що компоненти «падають» на дно);
- розумну цінову політику (професіонал, який себе поважає, ніколи не працюватиме безкоштовно, отже, цілком логічно, що з дешевих компонентів не вдасться отримати якісний продукт, тому ціна завжди пропорційна якості).

Треба розуміти, що монтажна піна – це передусім герметизувальний продукт побутової хімії, упакований у вигляді аерозолю. Тому, вибираючи піну, слід керуватися певними знаннями в галузі хімії, а саме мати уявлення про полімеризацію. Полімеризація – це процес переходу піни з рідкого стану у твердий шляхом багаторазового приєднання молекул мономерів один з одним. Піна складається з двох основних компонентів: преполімеру суміш поліолу та MDI, яка уже частково перетворилась в полімер. Виходячи з балона, пропелент витісняє преполімер і, контактуючи з вологою повітря або поверхні, остаточно полімеризується. Саме тому під час роботи з монтажною піною рекомендується зволожувати основу. Компоненти всередині балона мають високий тиск (вищий за атмосферний) і низьку температуру кипіння та, виходячи назовні, скипають й утворюють пухирці.

Обсяг виходу піни значною мірою залежить від таких чинників, як вологість, температура, техніка нанесення та вимірюється в літрах (зазвичай від 30 до 70 л). Щоб піна мала рівномірну дрібнопористу структуру з відкритими й закритими осередками, треба забезпечити баланс пропеленту та преполімеру в балоні, а це вдається далеко не кожному виробникові. За порушення цього балансу змінюються кінцеві властивості піни: збільшується зернистість, зменшується щільність, стає неконтрольованим вторинне розширення. Надмірна зернистість або нерівномірність осередків призводить до зменшення когезійних зв'язків у піні та до ризику поглинання вологи. Низька щільність може призвести до усадки піни й втрати об'єму. А неконтрольоване вторинне розширення загрожує наступною деформацією монтажного шва.

Також дуже важливий тиск при полімеризації – цей показник у якісної піни має бути якомога нижчим. Наприклад, Ceresit TS 62 або піна «Момент PS 750

PRO» має тиск при затвердінні < 8 кПа та коефіцієнт вторинного розширення 50–100 %, а Ceresit TS 70 Mega – тиск < 6 кПа та розширення 40–70 %.

Слід звернути увагу й на температуру застосування – зазвичай вона становить +5...+35 °С. Також є зимові та універсальні, всесезонні піни, здатні працювати за негативних температур, але за умови, що температура самого балона не менше ніж +5 °С.

Найдорожче, що ми маємо, – час, отже, треба його цінувати. Виробники якісної піни приділяють велику увагу й цьому чиннику, збільшуючи швидкість полімеризації свого продукту. Прикладом є піна Ceresit TS 70 Mega, якій потрібно лише 5–7 хвилин до моменту відсутності липкості та 20–30 хвилин до моменту, коли піну можна зрізати (звичайна піна на кшталт Ceresit TS 62 чи «Момент PS 750 PRO» потребує 6–9 хвилин до моменту відсутності липкості та 35–40 хвилин до моменту, коли піну можна зрізати).

™ Ceresit неодноразово успішно проходила тестування професійних монтажних пін, які організовував професійний віконний журнал «Віконні технології».

У місцях з великим обсягом робіт доцільніше застосовувати піни зі збільшеним виходом, наприклад Ceresit TS 70 Mega (до 70 л), в той час як звичайна піна на кшталт Ceresit TS 62 має вихід до 45 л. Причому фактичний об'єм виходу зумовлений не вторинним розширенням, а об'ємом самого балона (для Ceresit TS 70 Mega – 870 мл, наприклад) та фактичної кількості компонентів всередині. Рекомендована ширина заповнення шва – 1–5 см за одне нанесення.

Для надання піні еластичності додають гідрофільні силанольні поверхнево-активні речовини (полімери). Еластична піна здатна компенсувати рух елементів конструкції, пов'язаний, наприклад, із тепловим розширенням.

Адгезія визначає, наскільки міцно піна пов'язана з основою (поверхнею). Зазвичай піна має відмінне зчеплення майже з усіма будівельними матеріалами, крім поліетилену, тефлону, силікону й маслянистих поверхонь. Правильна адгезія – це коли піна за механічного впливу на неї має когезійний характер розриву не по межі шва, а по самому шву. Такі характеристики дозволяють застосовувати піну як клей. Усі ми чули про клей-піни. Вони практично позбавлені вторинного розширення (наприклад, Момент піна-клей має розширення всього від 20 до 60 %) та демонструють високу адгезію.

Не треба забувати, що майже вся монтажна піна схильна до руйнування під дією ультрафіолетового випромінювання. Чому майже? Тому, що є винятки. Компанія Ceresit розробила технологію виробництва WhiteTeq – білої (очищеної) полімерної піни нового покоління, що містить УФ-стабілізатори, які підвищують її стійкість до УФ-випромінювання.

Слід зазначити, що є піни професійні (під пістолет) і побутового застосування (під трубку-аплікатор). Ceresit WhiteTeq PRO (під пістолет) має всі згадані характеристики:

- дрібнопористу структуру з правильно підібраним співвідношенням пропеленту та преполімеру в балоні;
- мінімальну гідроскопічність (мінімальне поглинання вологи);
- низьке й легко контрольоване вторинне розширення (< 50 %);
- низький тиск при полімеризації (< 3 кПа), без ризику деформації монтажного шва;
- високий показник звукоізоляції (63 дБ);
- температурну стійкість затверділої піни –40...+90 °С (+120 °С короткочасно);
- низьку теплопровідність, до 0,032 Вт/(м·К), що значно зменшує втрати тепла через монтажні шви;
- температуру застосування від –5...+35 °С (всесезонна);
- еластичність > 25 %;
- розмірну стабільність < ±5 %;
- відносно високу щільність, до 19 кг/м^3.

Другий тип пін (під трубку-аплікатор) застосовується для заповнення порожнин, що не потребують точного дозування, має високу щільність (в 1,5 рази вищу від професійної у випадку піни Ceresit), значно більший коефіцієнт вторинного розширення (до 300 %) і високий тиск у шві під час полімеризації (в 1,5 рази вищу від професійної у випадку піни Ceresit). Такі піни професіонали використовують рідко, але трапляється так, що під рукою немає пістолета, а роботу необхідно закінчити. Тоді можна застосувати піну швидкої полімеризації: 6–8 хвилин на відлипання та 45–55 хвилин до повного затвердіння за тиску у шві < 13 кПа й коефіцієнта вторинного розширення 120–190 % – це показники піни Ceresit WhiteTeq STD. До того ж, якщо зволожувати поверхню та заповнений монтажною піною шов, можна прискорити процес затвердіння.

Надмірна економія на матеріалах зазвичай має згубні наслідки. Економте з розумом, не бійтеся експериментувати й обирайте для робіт різної складності відповідний продукт.

долучайся до групи з технічної підтримки майстрів від Ceresit. Відповіді на різні будівельні питання від експертів з питань фасадів та інших типів робіт.

Ceresit

ТОВ «Хенкель Баутехнік (Україна)»
Україна, 07301, Київська обл.,
м. Вишгород, вул. Новопромислова, 2
Телефон: (044) 490-51-20
Факс: (044) 490-51-22
телефон гарячої лінії: 0-800-308-405
www.ceresit.ua

Ceresit

На 20% вищі * теплоізоляційні характеристики

На 50% вища * ефективність звукоізоляції

На 25% покращена * еластичність при деформації

Двократне зменшення * тиску при полімерізації

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

WHITETEQ
ТЕХНОЛОГІЯ ОЧИЩЕННЯ ПОЛІМЕРІВ

Нова ера в технології поліуретанової піни

Технологія очищеної поліуретанової піни:

- Дрібнопориста структура
- Молочно-білий колір
- Висока стійкість до ультрафіолету

Quality for professionals

ЕКСПОРТ ТА ОНЛАЙН-ПРОДАЖ ВІКОН: МАЙБУТНЄ ЧИ РЕАЛЬНІСТЬ?

Що потрібно для успішного продажу вікон на експорт?
Поговоримо про ефективні інструменти та цікаві можливості онлайн продажів
Презентація інноваційного порталу Vitrager.com 12 травня спричинила неабиякий резонанс. Анонс нових можливостей для продажу на тлі загального скорочення попиту підняв питання «А чи дійсно є реальним налагодження системного експорту вікон з України? Наскільки реально продавати вікна онлайн?» Щоб з'ясувати це, ми звернулись із запитаннями до експертів ринку.

Олександр Романєєв
засновник Vitrager.com

Vitrager.com

WT: Олександре, минуло 3 тижні після запуску порталу Vitrager.com. Як відреагувала галузь і які питання наразі актуальні?

Байдужим не залишився ніхто. Реєструються найбільш активні компанії, пишуть пропозиції і питання – йде подальше поліпшення сервісу відповідно до бачення реальних користувачів. На рівні головних офісів провідних європейських виробників профілів йде обговорення співпраці по різним країнам. Ведуться підготовчі роботи для анонсу проєкту в Європі.

Дуже приємно, що дуже різні компанії, що виготовляють або продають абсолютно різні вікна – всі вони бачать для себе нові можливості завдяки нашому сервісу.

Задаються питання про запуск реального маркетплейсу, де б клієнти могли обрати вікна від компаній-користувачів порталу. Задають питання про конфіденційність цін та інших даних.

Користуючись нагодою, проясню: віконний маркетплейс та прямі продажі через рекламну активність Вітражера будуть узгоджуватись з компаніями-постачальниками вікон окремо, наступними кроками співпраці.

Мета першого етапу розвитку проєкту – максимальне охоплення європейського ринку. Європейські вимоги GDPR і робота на великому і прозорому ринку означає безумовну конфіденційність інформації наших користувачів.

WT: Як відбувається залучення виробників вікон?

Процес дуже цікавий. Інноватори приходять самі, а великі компанії нижнього цінового сегменту більше прислухаються до запитів своїх дилерів.

Після карантину сумніви в реальності онлайн-продажів вікон пропали навіть у найбільш консервативних представників галузі з найменших містечок.

Певна кількість компаній виявили зацікавленість в користуванні сервісом, але ще не почали роботу - визначаються з відповідальною за цей напрямок особою в компанії. Втім, досвід компаній-першопрохідців показує, що інтерфейс у нас достатньо простий, і відсутність спеціальних IT-навичок

не перешкоджає налаштуванню роботи. Служба підтримки разом з командою розробки Vitrager.com оперативно опрацьовують запити користувачів і далі з їх урахуванням покращують наш сервіс.

Іван Богдан

комерційний директор компанії Winkhaus

Always precise WINKHAUS

▶ WT: Іване, програмний продукт Winkhaus пропонує своє рішення для експорту вікон за кордон. Наскільки це затребувано ринком?

Експорт українських вікон набирає обертів. Переважно цей процес поширюється через наших колишніх співвітчизників і не так часто серед спеціалізованих віконних дилерів.

Для роботи на іншомовних ринках більшість наших партнерів користуються програмним продуктом Winkhaus, який може адаптуватися до мови експортного ринку.

▶ WT: Яке Ваше ставлення до презентованої концепції онлайн-продажів порталу Vitrager?

Не так багато подій відбувається на віконному ринку у плані експорту. Поява такого концепту - це хороша інновація для формування нової моделі продажів. Судячи з презентації, Vitrager спростить налагодження нових зв'язків в галузі, в першу чергу з іноземними дилерами.

Павло Кобрін

керівник напрямку ПВХ компанії Viknaland

VIKNALAND ВІКОННІ СИСТЕМИ

▶ WT: Наскільки реальним виглядає експорт вікон Viknaland?

Це абсолютна реальність, наші вікна вже встановлені в багатьох країнах. Мабуть, найбільш неочікуваним для нас було повідомлення про експорт вікон з наших профілів в ОАЕ, але ми з гордістю констатуємо і цей факт.

▶ WT: Які бачите можливості та перешкоди на цьому шляху? Як Ви віднеслися до рішення Vitrager.com?

Безумовно, експортні продажі вікон - це процес непростий. Мовний бар'єр, узгодження технічних специфікацій - це вимагає певних зусиль. Рішення від компанії Vitrager безумовно полегшить цей процес як для тих наших клієнтів, які вже мають досвід виходу на зовнішні ринки, так і для тих, хто тільки оцінює для себе такі можливості.

Валерій Лихвар

генеральний директор компанії aluplast

aluplast Kunststoff-Fenstersysteme

▶ WT: Як Ви оцінюєте перспективи експорту вікон української зборки?

Величезна кількість вікон aluplast, які експортуються з Польщі в інші країни, надає впевненості в реалістичності експорту для наших клієнтів в Україні також. Наша мета – повторити успіх наших польських колег в Україні.

▶ WT: Онлайн-продаж вікон aluplast – наскільки це реально?

Досить поширена практика в Європі – це онлайн-продаж вікон стандартного розміру. В Україні це не дуже актуально, тож можливість продажу вікон будь-якої конфігурації, яку ми бачимо з рішенням Vitrager – це те, чого потребує ринок.

Сергій Даців

директор зі збуту компанії «Міропласт» (профілі WDS)

MIROPLAST

▶ WT: Вихід на нові ринки та нетрадиційний для віконщиків інтернет-канал збуту через Vitrager – наскільки це реально та актуально для Ваших клієнтів?

Впровадження карантину суттєво вплинуло на віконний ринок і зокрема на потенційного споживача. Під час кризи споживач готовий змінювати свої сталі вподобання і розглядати нові варіанти. Саме цю готовність до змін можна використати на консервативних зовнішніх ринках. Думаю, що цей інструмент допоможе наблизити продукт наших партнерів до експортного споживача, адже ми можемо забезпечити якість вікон згідно з європейськими стандартами. Більш того, здатні підтвердити цю якість в нашій лабораторії.

Сергій Губка

представник компанії Veka

▶ WT: Відомо, що найбільш активні Ваші клієнти вже експортують вікна. Як Ви оцінюєте перспективи розвитку даного напрямку?

На фоні загально зменшення купівельної спроможності в Україні вихід на зовнішні ринки - це дуже бажане рішення для багатьох наших клієнтів. По мірі можливості, більшість наших клієнтів намагаються розвивати цей напрямок.

▶ WT: Онлайн-продаж через портал Vitrager та експорт вікон – це вже на часі чи ще майбутнє?

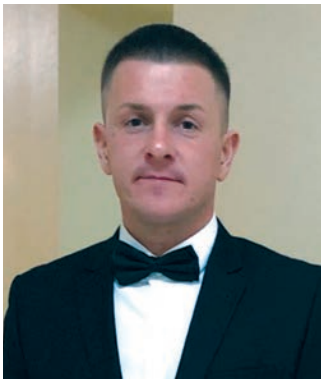
Безумовно, всі потребують нових каналів збуту, тож полегшення розвитку продажів за допомогою порталу Vitrager є справді актуальним рішенням.

Володимир Липко

директор компанії «Реноме», м. Рівне (виробник вікон)

▶ WT: Як Ви оцінюєте готовність ринку до продажу вікон онлайн, експорту вікон та презентованої концепції порталу Vitrager.com?

Експорт вікон займає вагому частку в продажах нашої компанії, і ми наполегливо працюємо над її збільшенням. Ринок безумовно готовий до рішення Vitrager.com. На мою думку, зараз дуже вдалий час для запуску такого проєкту.

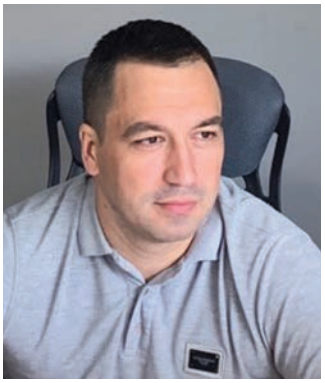


Руслан Шуруєв

директор компанії «СВІЙ ДІМ», м. Старокостянтинів (13 років дилер Viknaroff)

▶ WT: Експорт та онлайн-продаж вікон – чи актуальні ці питання для дилерів Вашого цінового сегменту?

Попит на вікна скоротився, тож мусимо шукати нові рішення. Інтернет знімає кордони, тому автоматичний переклад пропозицій для онлайн-продажів дає реальну можливість пошуку нових клієнтів навіть з-за кордону.



Дмитро Музика

директор компанії «Модерн», м. Хотин (дилер компаній «Екіпаж», «Вікна Стиль»)

▶ WT: Ви одним з перших зареєструвались на порталі Vitrager.com, ще до Ваших постачальників. Чому?

Час не стоїть на місці, інструмент для реального продажу вікон онлайн очікуваний багатьма. Простота та функціональність дизайну онлайн-конфігуратору Vitrager, можливість роботи зі смартфону – це дуже зручно.

▶ WT: Що Ви хочете отримати від своїх партнерів за рахунок використання сервісу Vitrager?

Можливість виходу на нові ринки (інтернет-продажі) та спрощення продажів за кордон.

ОКНО
Eurasia WINDOW

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

www.eurasiawindowfair.com

Специальный раздел
Профиль, фасадные системы и аксессуары из алюминия

Специальный раздел
Системы защиты от солнца

ufi The Global Association of the Exhibition Industry Approved Event

СТЕКЛО
Eurasia GLASS

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

www.eurasiaglassfair.com

ДВЕРИ
Eurasia DOOR

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

www.eurasiadoorfair.com

3 - 6 марта 2021

ufi The Global Association of the Exhibition Industry Member
TÜYAP Member TURKISH FAIR ORGANIZERS ASSOCIATION
TS EN ISO 9001:2008
PÜKAD PENCERE VE KAPI SEKTÖRÜ DERNEĞİ
PUKAB
GALSİAD
WINDOWMARKET WIN

ТЮЯП - КОМПАНИЯ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВЫСТАВОК И ЯРМАРОК

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

Выставочный и конгресс-центр компании «ТЮЯП» Cumhuriyet Mah. Eski Hadımköy Yolu Cad. 9/5, 34500 Büyükçekmece - İstanbul
Бююкчекмедже Стамбул - Турция **Тел.** : +90 212 867 11 00, 867 12 00 **Факс** : +90 212 886 66 98

TÜYAP İSTANBUL
TÜYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükçekmece, İstanbul / Turkey
Reed | TÜYAP
Reed Tüyap Fuarcılık A.Ş.

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

ВИСОКО, ВСЕ ВИЩЕ – В ЛОНДОНІ, ДУБАЇ І НЕ ТІЛЬКИ

Невеликий елемент полегшує будування скляних гігантів

Хмарочоси створюють унікальну панораму багатьох мегаполісів по всьому світу. Свій блиск і легкість завдячують в значній мірі будматеріалам, серед яких є скло. Воно надає користувачам необмежені види, максимальний потік денного світла, і при цьому є відносно дешевим.

Kreuzlingen / Швейцарія, березень 2020

Principal Tower вражає своїм зовнішнім виглядом і технічними характеристиками з його 162-метровим елегантним скляним фасадом

Завершений в середині 2019 року 50-поверховий хмарочос Principal Tower на околиці модного району лондонських художників Shoreditch став вражаючим елементом горизонту Лондона.

У будівлі, розробленій фірмою Foster + Partners, наступні поверхи утворюють прозорі шари, розташовані між ніжними горизонтальними смугами, які визначають окремі рівні фасаду. Філігранний зовнішній вигляд хмарочоса є заслугою використання великоформатних скляних поверхонь в зовнішніх перегородках. Зважаючи на габарити будівлі, кожну деталь потрібно було враховувати у високо енергозберігаючій завісі стіни – аж до дистанційної рамки. Цей непомітний будівельний елемент відіграє важливу роль, особливо при будівництві скляних хмарочосів. Він покращує ізоляційність кромок склопакета і дозволяє постійно підтримувати паралельність стекол, що входять в комплект.

З цієї причини дизайнери вирішили використовувати теплу дистанційну рамку SWISSPACER ULTIMATE. Завдяки спеціальній газо- і пароізоляційній плівці вона перешкоджає, з одного боку, виходу газу з міжскляного простору, а з іншого – проникненню в нього водяної пари ззовні. Крім того, використання склопакетів і теплої дистанційної рамки дозволяє забезпечити оптимальну теплоізоляцію приблизно в 300 житлових приміщеннях, розташованих в багатоповерховій будівлі. Це дозволяє значно знизити витрати енергії і підвищує комфорт перебування в приміщенні, ефективно запобігаючи протягам холодного повітря на підлозі і виникненню конденсату на вікнах.

ПРО SWISSPACER

SWISSPACER – компанія, яка присутня у всьому світі, лідер інновацій в області «теплих дистанційних рамок». Компанія була заснована в 1998 році і входить до групи Saint-Gobain. Її продукція відрізняється відмінними функціональними характеристиками і вишуканою естетикою. Головний офіс SWISSPACER з відділом виробництва, досліджень і розробок та адміністрації знаходиться в Швейцарії. Інші виробничі потужності розташовані в Німеччині та Польщі.

Компенсація тиску на великих висотах

Тенденція будувати все більше і вище хмарочосів триває у всьому світі: на даний момент найвища будівля у світі, 828-метровий Burj Khalifa в Дубаї, через кілька місяців втратить свою пріоритетну позицію до вежі Jeddah Tower з запланованою висотою 1007 метрів.

Така потужна висота скляних фасадів створює значні виклики для архітекторів та дизайнерів. Це пов'язано, зокрема, з великими перепадами тиску і температури повітря між рівнем першого та верхнім поверхом будівлі, які призводять до різних кліматичних навантажень в склопакеті. В результаті на великих висотах окремі стекла можуть випинатися назовні. При низьких температурах відбувається зворотний ефект, і стекла згинаються всередину.

Чим різноманітніше кліматичні навантаження для даного хмарочоса, тим несприятливіше зміниться зовнішній вигляд його фасаду. На додаток до погіршення естетики, напруга в ущільненні кромок може привести до погіршення якості і розтріскування скла. Очевидно, що для дуже високих будівель заміна пошкоджених стекол, в свою чергу, вимагає великих витрат і часу.

SWISSPACER Air: унікальне рішення для висотних будівель

SWISSPACER розробив економічно привабливе та комерційно вигідне рішення цієї проблеми. Елемент у вигляді невеликої, циліндричної, металевої втулки з вбудованою мембраною може бути закручений в дистанційну рамку і залишається непомітним в просторі між стеклами. Це дозволяє повільно вирівнювати надлишковий або негативний тиск, тим самим протидіючі кліматичним навантаженням. З одного боку, це забезпечує якість та довговічність встановлених елементів вікна та фасаду; з іншого боку, це спрощує логістику, яка супроводжує будівельний процес, оскільки різниця у висоті між місцем виробництва та використання або на транспортних маршрутах може призвести до напружень у склопакеті та пошкодження кромки скла. З іншого боку, в склопакеті, оснащеному SWISSPACER Air, існує безперервна компенсація тиску, завдяки якій будівельні елементи без пошкоджень дістаються до будівельного майданчика. Це незаперечна перевага при будівництві хмарочосів, враховуючи величезну кількість компонентів, необхідних для їх реалізації.

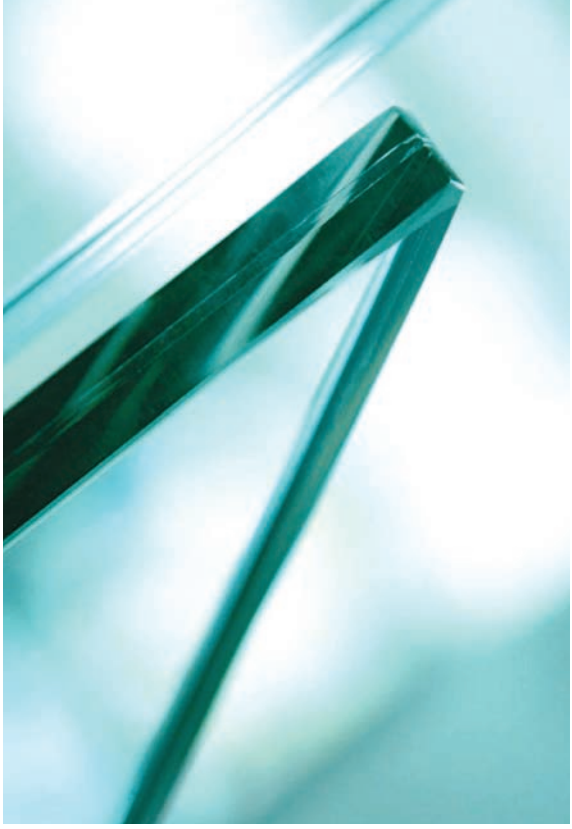
Продукція SWISSPACER знайшла застосування у багатьох відомих багатоповерхівках у всьому світі – на фасаді MoMA у Нью-Йорку, вежі Gherkin у Лондоні, мадридському Torre de Cristal або в будівлі Torning Torso в Мальме. SWISSPACER Air має схвалення DIBt і відкриває нові можливості в проєктуванні, будівництві та впровадженні будівельних процесів інших скляних гігантів.

Додаткову інформацію можна отримати на веб-сайті www.swisspacer.com.

SWISSPACER

Контактна інформація:

SWISSPACER Vetrotech Saint-Gobain (International) AG
Sonnenwiesenstraße 15. CH-8280. Kreuzlingen
Швейцарія
janina.brielmann@saint-gobain.com
www.swisspacer.com



ТРИПЛЕКС: МАКСИМАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СТЕКЛОПАКЕТОВ ГЛАС ТРЕШ

Все, что нужно знать о триплексе

В начале 20 столетия, во Франции, химик Эдуард Бенедикт покрывает стекло целлулоидом, как результат стекло становится менее подверженным разрушению на кусочки, при падении данное стекло растрескивается, но не разлетается на осколки, что сделало такое стекло более безопасным. В 1911 году он основывает предприятие Société du Verre Triplex, патентует использование данного безопасного стекла в автомобильной промышленности и начинает производить стеклопластиковый композит для безопасного стекла – триплекс. И сейчас безопасное многослойное ламинированное стекло очень часто называют триплекс, как дань первооткрывателю. В связи с тем, что процесс производства безопасного стекла триплекс был очень кропотливым и дорогостоящим, данное стекло не получает широкого распространения в автомобильной промышленности, однако с началом Великой Войны потребность в данном стекле резко возрастает, так как его используют в качестве безопасного стекла для оснащения противогазов.

В других странах также начинается процесс применения различных материалов для склеивания стекла, при этом применяются различные экзотические материалы вплоть до натурального каучука. Однако одни материалы обладали недостаточной адгезией, другие не могли похвастаться высокими показателями прозрачности, а третьи в процессе эксплуатации меняли свой цвет.

В 1927 году канадские химики Г. Матесон и Ф. Скирроу открыли пластиковый поливинилбутираль (PVB). Поливинилбутираль представляет собой прозрачную смолу, которая обладает очень хорошей адгезией ко многим поверхностям, наряду с прочностью и гибкостью. Оказалось, что слой данного материала, находящийся между двумя слоями стекла, обеспечивал отличную адгезию. Также была отмечена еще одна его поразительная характеристика – поливинилбутираль не менял своей прозрачности находясь длительное время под воздействием солнечных лучей. В ходе испытаний было доказано, что поливинилбутираль (PVB) способен удерживать на себе осколки стекла после его разрушения. В течение пяти лет новое безопасное стекло практически заменило своего предшественника.

Параллельно происходили изменения на рынке основного потребления безопасного стекла, которым являлось автомобилестроение. Уже в 1930 году в Великобритании был принят Закон «О Дорожном Движении», который обязывал всех производителей автомобилей использовать в качестве лобового стекла исключительно безопасное многослойное ламинированное стекло. Стоит также отметить, что Генри Форд начал активно применять безопасное стекло в своих автомобилях еще с начала 20-х годов. К концу 30-х годов только на заводах одной компании Ford Motor Company использовалось в автомобилях в год более 100 тысяч кв.метров многослойного безопасного стекла.

Межстекольный слой, который состоит из пленки PVB позволяет распределить полученные ветровые либо ударные нагрузки по большей площади ламинированного стекла, за счет этого возрастает механическая прочность стеклоизделия. С другой стороны, вязкий промежуточный слой из PVB пленки частично поглощает энергию и уменьшает степень проникновения воздействующего на него объекта, что важно при изготовлении окон и дверей с противовзломными и пуленепробиваемыми характеристиками. Также при поглощении силы воздействующей на стекло объекта, межстекольный слой снижает энергию удара, которая может пройти сквозь стекло и нанести вред жизни или здоровью человека. Таким образом, преимущества ламинированного стекла включают в себя безопасность и надежность.

В группе компаний Глас Трёш многослойное ламинированное стекло производится на заводах по производству стекла Euroglas. Годовой объём производства многослойного безопасного стекла превышает 3 млн кв. метров. В промышленных объемах мы производим ламинированное стекло размером до 3,20 x 6,00 м. Данное стекло производится под следующими торговыми марками:

EUROLAMEX – обеспечивает активную защиту от ударов, от возможного проникновения внутрь помещения, и выстрелов, а также обеспечивает пассивную безопасность благодаря своей структуре. Многослойное ламинированное стекло делится согласно DIN EN 356 по следующим классам безопасности:

- от P1A до P5A для обеспечения антивандальной защиты;
- от P6B до P8B как стекло для защиты от проникновения.

EUROLAMEX PHON – это многослойное безопасное стекло со встроенной звукоизоляцией, в зависимости от выбранной толщины индекс звукоизоляции Rw может достигать о 35 до 51 dB, что является крайне высокими показателями среди конкурентов.

EUROLAMEX производится на заводах Euroglas в Германии и Польше в толщинах от 4 до 12 мм, с количеством слоев пленки PVB от 1 до 8. Структура триплекса и его толщина зависит от требований безопасности к стеклу на определенном объекте. EUROLAMEX доступен в прозрачном, матовом и цветных вариантах.

Процесс производства состоит из следующий этапов:

▶ Загрузка стекла

Специальные держатели, оборудованные присосками с двойным приводом, устанавливают стеклянные заготовки на линию по ламинированию стекла. Загрузка каждой панели занимает от 24 до 30 секунд. Загрузка может осуществляться с четырех станций, что позволяет использовать два разных типа стекла при производстве триплекса.

▶ Мойка стекла

Стекла тщательно очищаются и проходят очистку водой на специальной моечной машине, оборудованной мягкими щетками, затем стёкла проходят секцию сушки. Толщина входящего стекла автоматически считывается, и щетки моечной машины изменяют степень прижима для того, чтобы гарантировать идеальные параметры процесса очистки стекла. Участок мойки стекла использует только опресненную и декальцинированную воду. Интегрированная система очистки воды соответственно очищает водопроводную воду. Уровни чистоты воды сопоставимы с уровнями дистиллированной воды. Основное условие – стеклянные заготовки должны быть абсолютно чистыми для последующей ламинации.

▶ Сборка

Стеклянные заготовки и слой пленки ПВБ устанавливаются в специальной секции сборки. Во время данного процесса мы можем выбрать какое количество слоев пленки ПВБ нам необходимо применить один или несколько. На секции располагается первая стеклянная

заготовка, затем поверх неё размещается пленка, после чего весь пакет накрывается сверху второй стеклянной заготовкой. Затем край пленки обрезается по размеру. Все этапы обработки полностью автоматизированы. Время цикла нанесения пленки составляет 45 секунд. Используемые прослойки PVB очень чувствительны к температуре и влажности. Каждая частица пыли на пленке будет ухудшать визуальные качества. Таким образом, участок сборки – это герметичное помещение («чистовая комната») с кондиционером, персонал на данном участке работает полностью в специальных защитных костюмах, полной аналогией данному помещению по степени чистоты будет служить операционный зал любого медицинского учреждения. Пленка также требует бережного хранения в кондиционированных помещениях при температуре от 5 до 7 ° С.

▶ Предварительная ламинация

Так называемое предварительное ламинирование создается в печи предварительного ламинирования из стеклянных заготовок и промежуточной пленки. Стеклянные заготовки нагревают до определенной температуры и прижимают друг к другу роликами. Первый компрессионный вал выдавливает воздух из композиции «стекло / пленка / стекло». Затем, в основной секции нагрева пакет из двух стеклянных заготовок и слоя ламинационной пленки доводят до необходимой температуры склеивания. Стекло, таким образом, нагревается максимум до 60 ° С. Скорость движения линии автоматически адаптируется к толщине стекла. Второй прижимной вал удаляет оставшийся воздух внутри композиции, создавая тем самым фактически предварительное ламинирование.

▶ Автоклав

Стекла и пленка образуют постоянную связь под давлением и при температуре. Этот процесс используется для превращения заготовок в готовые многослойные стекла. Процесс запекания в автоклаве занимает от 3 до 5 часов. Высокая температура заставляет пленку превращаться в вязкое соединение, похожее на мед. Эта жидкость распределяется внутри кристаллической структуры стекла.

▶ Упаковка

100% визуальный контроль качества проводится после процесса автоклава. Затем складские машины укладывают готовые листы многослойного стекла в ящики размерами 3210 на 2250 мм либо пачки формата 3000 на 6000 мм.

В соответствии с законодательством ЕС в строительной сфере, при остеклении помещений, которые предназначены для массового нахождения людей (из расчета 1 человек и более на 2 кв. метра площади помещения) необходимо применить безопасное многослойное стекло (VSG), либо безопасное закаленное стекло (ESG), либо их комбинацию. Аналогичные требования изложены и в рекомендациях по проектированию светопрозрачных конструкций, которые действуют в Украине с 2009 года. На практике это означает, что применение в дошкольных, школьных и других административных учреждениях, предприятиях торговли, ресторанах и кафе при остеклении используется исключительно безопасное стекло, которое при разрушении не может нанести вред жизни и здоровью человека.

Если говорить о частных апартаментах, в силу вступает «Правило 700», которое гласит: в случае если высота нижнего края стекла от уровня пола составляет менее 700 мм – стеклянные элементы окон и фасадных конструкций, которые расположены в жилых помещениях должны быть изготовлены из безопасного стекла многослойного ламинированного VSG, VG или закалённого ESG (рисунок 1). Если столкновение человека со стеклянным элементом окна возможно только с внутренней стороны, необходимо применить многослойное ламинированное стекло (триплекс) (VSG) или безопасное закаленное стекло (ESG) только с внутренней стороны. В случае если столкновение возможно с обоих сторон – безопасное стекло должны быть применено с обоих сторон светопрозрачной конструкции (двери, «французские балконы» и т.д). Когда речь идет о светопрозрачных конструкциях с остеклением от пола до потолка, европейским стандартом является применение в стеклопакете наружного безопасного закалённого стекла (ESG), внутреннего безопасного многослойного ламинированного стекла (VSG). Также если говорить о выборе стеклопакета для остекления детской комнаты, независимо от высоты, на которой расположена конструкция от пола, мы рекомендуем применить в качестве внутреннего стекла – безопасное стекло триплекс. Все раздвижные оконные системы мы также настоятельно рекомендуем оснащать безопасным ламинированным (VSG) стеклом в качестве внутреннего, и безопасным закаленным стеклом (ESG) в качестве наружного.

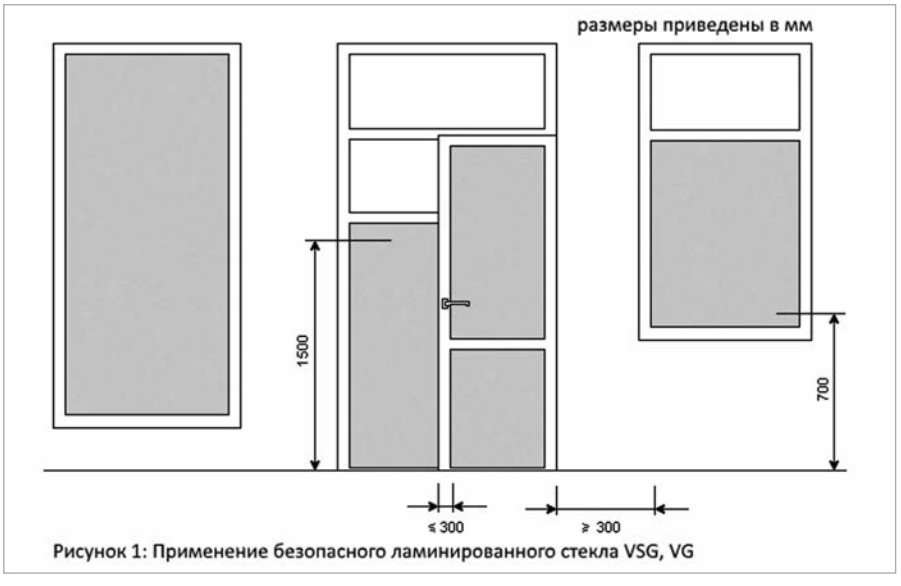


Рисунок 1: Применение безопасного ламинированного стекла VSG, VG

Двери, в составе фасадной светопрозрачной конструкции, которые установлены в местах массового нахождения людей должны быть изготовлены из безопасного ламинированного стекла (VSG), в случае если нижний край стекла от уровня пола размещен на высоте до 1500 мм (рисунок 1). Кроме того, окна и стеклянные перегородки, которые примыкают к данной двери должны быть изготовлены также из безопасного ламинированного стекла (VSG) в том случае, если ширина рамы, коробки или конструкции стены вокруг дверного прореза составляет менее 300 мм (рисунок 1).

Многослойное ламинированное стекло при эксплуатации имеет несколько классов защиты. Класс защиты соответствует силе столкновения человека со стеклом, масса которого около 75 кг, и он движется со скоростью:

- СМ1- 9 км/год;
- СМ2- 11 км/ год;
- СМ3- 18 км/ год.

При этом считается, что 60% массы человека в момент удара активна. Класс защиты определяется в зависимости от места установки и конструкции, в которое монтируется ламинированное стекло (VSG) или стеклопакет с данным стеклом.

В жилых помещениях, где необходимо применить безопасное ламинированное стекло, класс защиты должен быть не ниже класса СМ1. В помещениях для активных игр, к примеру, где возможно столкновение игроков со стеклом, применяется класс СМ4.

В отдельных светопрозрачных конструкциях применение многослойного ламинированного стекла является обязательным, а именно:

1. При остеклении наклонных фасадов и крыш в качестве моностекла.
2. При остеклении наклонных фасадов крыш в качестве нижнего стекла в составе стеклопакета.

При этом следует отметить, что в соответствии с законодательством ЕС в строительной сфере, а также исходя из практического опыта в применении многослойного ламинированного стекла для остекления крыш и наклонных фасадов, при моноостеклении или и при использовании в качестве нижнего стекла в стеклопакете номинальная толщина PVB-плёнки должна быть не менее 0,76 мм. Так как 1 слой пленки имеет толщину 0,38 мм мы должны понимать, что минимально допустимо применять в данном случае триплекс минимум с двумя слоями пленки, общей толщиной не менее 0,76 мм. Многослойное ламинированное стекло с одним слоем пленки для остекления крыш допускается применять только в одном случае: линейное опирании стекла по всему контуру и размер большей стороны в изделии из стекла не должен быть более чем 800 мм. Также соотношение сторон в стеклопакете либо в моностекле, которое применяется для остекления крыш, либо наклонных фасадов не должно превышать 3:1.

Отдельно стоит отметить, что выборки и отверстия допускаются только в триплексе (VSG), который изготовлен из термоупрочненного стекла (TVG) со сквозными отверстиями в стекле для крепежа. При этом расстояние отверстий от края и между собой должно быть не менее 80 мм.

Еще одним подвидом среди многослойных ламинированных стёкол являются триплекса стойкие к пробиванию твердыми предметами. Основная сфера их применения это противовзломные конструкции с защитой от проникновения. В случае если мы говорим о том, что оконная или дверная конструкция оснащена противовзломной фурнитурой, данная конструкция также должна оснащаться соответствующим типом триплекса. И наоборот, в случае если мы применили в оконной или дверной конструкции многослойное ламинированное стекло с защитой, то данная

конструкция в обязательном порядке должна оснащаться противовзломной фурнитурой, в противном случае триплекс будет выполнять функцию только пассивной безопасности.

Многослойные стекла испытывают следующим способом: в испытаниях принимают участие три образца, стальной шар с Ø 100 мм сбрасывают на каждый испытываемый образец по 3 раза с одной и той же стороны, таким образом, чтобы три точки удара шара образовали контур равностороннего треугольника с длиной стороны 130±20 мм. В зависимости от класса защиты шар сбрасывается с разной высоты: P1A – 1500 мм, P2A – 3000 мм, P3A – 6000 мм и P4A – 9000 мм. Для класса защиты P5A шар сбрасывается с высоты 9000 мм и испытание должно повторяться трижды для каждого образца по 3 удара в каждой точке. Стекло относят к тому классу защиты, который соответствует установленной высоте падения и количеству ударов, при которых все испытываемые образцы противостояли сквозному проникновению шара. В зависимости от класса противовзломности от RC 2 до RC 6 в соответствии с SN EN 1627 оконные и дверные конструкции должны быть изготовлены с применением соответствующего устойчивого к пробиванию твердыми предметами многослойного ламинированного стекла.

Еще одной областью применения стекла триплекс является повышение звукоизоляционных характеристик светопрозрачных конструкций. Так как светопрозрачные конструкции в прямом и в переносном смысле являются самым «узким местом» в конструкции зданий и сооружений, именно звукоизоляционные характеристики окон и дверей являются определяющими для достижения допустимого уровня шума внутри помещений. Так как в светопрозрачных конструкция стекло либо стеклопакет, занимает более 80% площади, и по толщине редко когда превышает 50 мм – без повышения звукоизоляционных характеристик стеклянной части оконной или дверной конструкции мы не сможем добиться хорошего уровня подавления уличного шума. В случае если в проекте указано что индекс звукоизоляции Rw должен составлять не менее 38 dB, достичь таких показателей возможно с использованием в структуре стеклопакета многослойного ламинированного стекла. В случае если необходимо достичь еще более высоких требований на уровне 42-48 dB, что характерно для гостиничных комплексов расположенных в черте оживленных городов, необходимо применить звукоизоляционный триплекс EUROLAMEX PHON. В отдельных случаях в структуре стеклопакета возможно также применение двух триплексов, разной толщины, в качестве крайне наружного и крайне внутреннего стекла.

Применив многослойное ламинированное стекло в вашей светопрозрачной конструкции, вы обеспечите безопасность ваших клиентов и их близких, и детей на весь период эксплуатации, который составляет не менее 20 лет. А что может быть дороже жизни и здоровья человека?

glaströsch

Глас Трёш Украина
Glas Trösch Ukraine, ООО «Укрглас»
www.glastroesch.ua, info@glastroesch.ua

0 800 30 40 20

Непрерывная подача рамки Edgetech Super Spacer®

ПРОИЗВОДСТВО КРУПНОГАБАРИТНЫХ СТЕКЛОПАКЕТОВ

Sedak с 2019 года задает общемировой отраслевой стандарт полностью автоматизированного производства крупноформатных двойных и тройных стеклопакетов до 20 метров в длину.

Больше никто из производителей в настоящее время не может в автоматическом режиме производить стеклопакеты столь больших размеров. Неотъемлемой частью системы является применение в форме дистанционной рамки Super Spacer®, обеспечивающей точность до миллиметра.

Технические возможности

Несколько дней работы в ручном режиме, либо менее часа полностью автоматизированного производства – резкое повышение производительности, обеспечиваемое новым производственным предприятием в баварском городе Герстхофен, производит неизгладимое впечатление. Как и в случае со многими своими архитектурными проектами, специалисты в области крупногабаритных теплоизоляционных и ударопрочных стеклопакетов также дошли до пределов физических и технологических возможностей нового производственного предприятия. Стеклянный элемент может весить до 7 тонн. Пиковые нагрузки механизмов доходят до 450 килограмм на погонный метр.

Эластичные дистанционные рамки

Столь гигантская масса также представляет огромную сложность во время транспортировки стеклопакетов в процессе, особенно после установки дистанционных рамок. Рассматривались несколько альтернативных технологий прежде, чем специалисты Sedak сделали выбор в пользу новых дистанционных рамок Super Spacer®. Помимо увеличения значимости технологии «теплой кромки», при принятии этого решения определяющую роль сыграло высокое каче-

ство, а также время и сокращение затрат. Рамка Super Spacer® также получила высокую оценку за прочность стеклопакетов. Благодаря эластичности материала вероятность влияния теплового стресса на уплотнение на кромке практически близится к нулю. Кроме того, сведено к минимуму натяжение стеклопакетов на уплотняющей прокладке кромки.

Высокое качество и эстетичность продукции

Эстетика прозрачности – визитная карточка специалистов по осветлению стекломассы из Герстхофена. Предлагаются, в частности, сплошные ярусные стеклопакеты для прозрачных фасадов с возможностью исполнения ярусами до 700 миллиметров у нижней кромки.

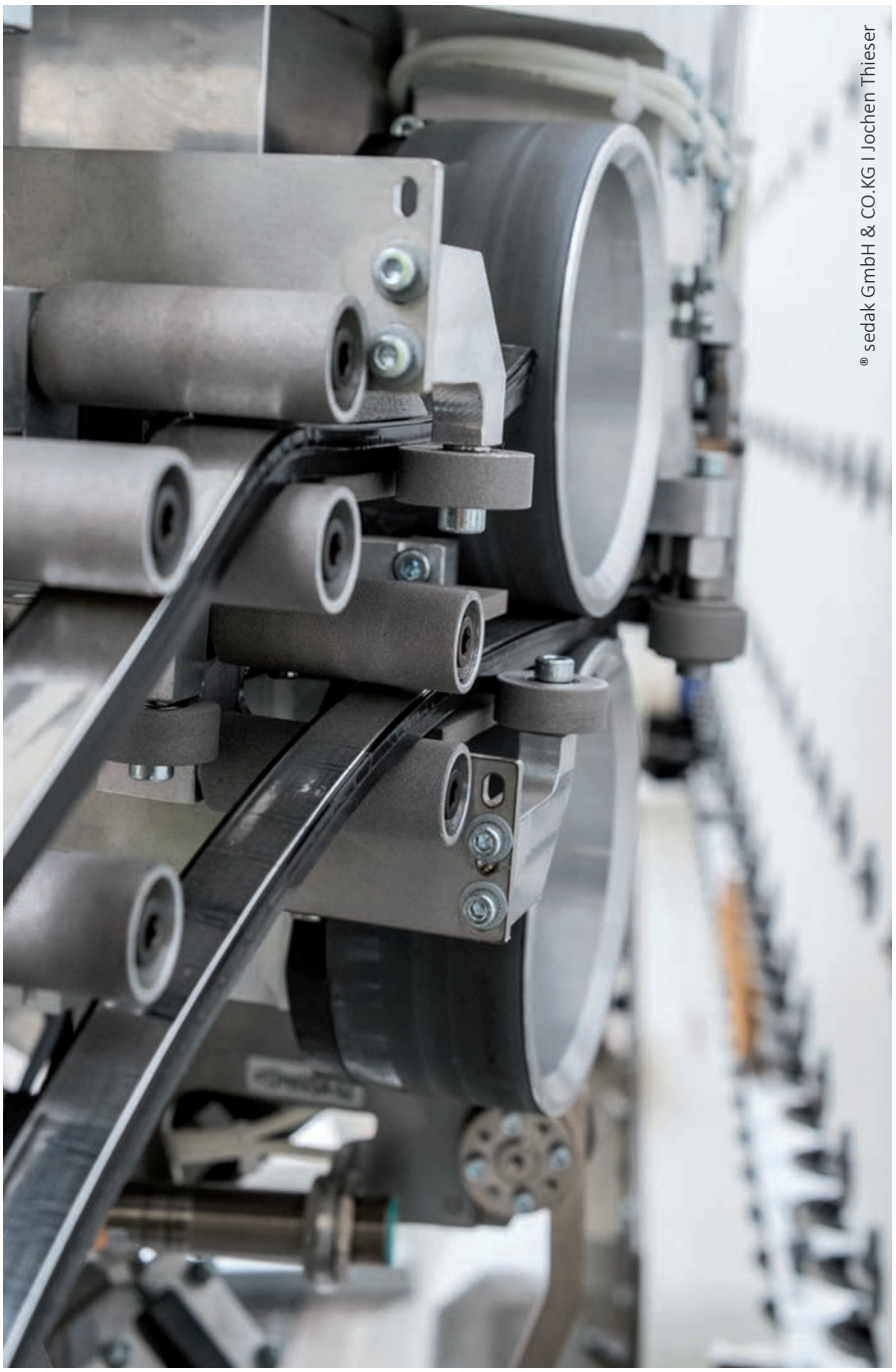
Неброский внешний вид рамки Super Spacer® дает еще одно преимущество застройщикам и архитекторам. Настройка посредством аппликаторной головки, обеспечивающей точность до миллиметра, гарантирует параллельность дистанционных рамок и безупречных составных частей кромки даже на печатных кромках. Таким образом, новая линейка стеклопакетов задает стандарт не только производственной эффективности, но и, что самое главное, воспроизводимого качества и эстетики.

Технические данные стеклопакетов Sedak

- Общая длина: 145 м
- Несущая способность/метр: 450 кг
- Шаг обработки: Шаги со всех 4 сторон
- Шаги на нижней кромке: 60 – 700 мм
- Максимальная глубина пломбирования дистанционных рамок: 30 мм
- Виды газов: аргон, криптон, газовая смесь
- Минимальный размер стекла: 300 x 680 мм
- Максимальный размер стекла: 3210 x 20 000 мм
- Минимальная толщина стекла: 3 мм
- Максимальная толщина одинарного стекла (многослойного стекла): 52 мм
- Минимальная толщина элемента: 20 мм
- Максимальная толщина элемента: 102 мм

Тройная система уплотнений Super Spacer® T-Spacer Premium отвечает строгим коммерческим требованиям

- Т-образный силиконовый пенопласт.



Непрерывная подача рамки Edgetech Super Spacer®

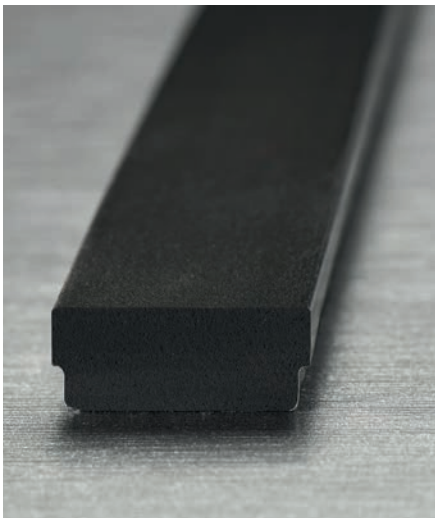
- Двусторонний акриловый клей обеспечивает немедленную монтажную прочность стеклопакетов.
- Комплексная многослойная пароизоляция.
- Полиизобутиленовый герметик обеспечивает повышенную непроницаемость для паров газа и водяных паров.
- Внешний силиконовый уплотнитель для обеспечения доказанной эффективности структурного остекления, полиуретановые или полисульфидные уплотнители для всех остальных областей применения.
- Высота: 7,3 мм.

Эластичные Т-образные дистанционные рамки, изготовленные из кремнийорганического пенопласта, идут в комплекте с чувствительным к давлению акриловым клеем, что обеспечивает высокую эффективность автоматизированной технологической обработки и применения уплотнителей (полиизобутиленового и вторичного уплотнителя). Конструктивные уплотнители для остекления требуют стойкого к УФ излучению силиконового уплотнения. Представлен также вариант Super Spacer® T-Spacer Premium Plus 7,3 мм в высоту для рамного исполнения.

От хайтека к идеальной эстетике: полностью автоматизированный производственный процесс также предусматривает позиционирование дистанционной рамки с точностью до миллиметра и уплотнение - все это делается быстро и точно.

Преимущества

- Низкая теплопроводность.
- Быстрое падение точки росы.
- Прочное уплотнение на кромке, непрерывная пароизоляция по краям.
- Воздухопроницаемый, эластичный пенопласт.
- Высокое содержание осушителя позволяет поглощать больше влаги по сравнению с двусторонними и, как правило, четырехсторонними традиционными системами с наполнением.
- Отсутствие химической вуали.*
- Привлекательный и эстетичный внешний вид.
- Силикон высокого качества для высочайшей озоностойкости, стойкости к УФ освещению и окислению.
- Очень хорошие значения коэффициента утечки газа согласно стандарту EN 1279-3.
- Оптимальные значения энергоэффективности (величины ψ до 0,031**).
- Повышенное удобство и комфорт рядом с окнами.
- Отличная стойкость при конденсации, сохранение формы и цветостойкость.
- Отличная прочность для устойчивых эксплуатационных характеристик.



Эластичные дистанционные рамки отвечают самым строгим коммерческим требованиям, в том числе к конструктивным уплотнителям для остекления.

- Повышенная производительность за счет удобства технологической обработки (всего три этапа технологического процесса).

Технологическая обработка

- Скорость и простота применения с более точным формированием углов.
- Отсутствие пузырения на поверхности.
- Отсутствие дополнительного наполнения осушителем.
- Не требуются кронштейны.
- Упрощенное производство панелей остекления сложной формы.
- Отсутствие бутиловой экструзии на отдельном этапе выполнения работ.
- Немедленная монтажная прочность стеклопакетов, отвечающих ИСО.
- Отсутствие необходимости ждать окончания процесса технологической обработки.
- Увеличение объема производства при меньшей численности рабочей силы.

Edgetech
A Quanex Building Products Company

Представитель в Украине:
Ежи Яник
Тел.: + 48 (0)503.035605
E-mail: g.janik@edgetech-europe.com

Edgetech Europe GmbH
Gladbacher Strasse 23
52525 Heinsberg, Germany
Tel: +49 (0)2452.96491.0
Email: info@edgetech-europe.com
www.superspacer.com

Super Spacer®
THE ORIGINAL
ОСНОВАНА В 1989.
Уникальная точность, эстетика и
высокоскоростная комбинированная
автоматическая инсталяция.
Edgetech
A Quanex Building Products Company
Пионеры в технологии
теплых дистанционных рамок
Контакт : Ежи Яник • Тел.: +48 (0)503.035605
Super Spacer®
30
Years
Proven
Performance
1989 - 2019
www.superspacer.com
info@edgetech-europe.com
RAL
GÜTEZEICHEN
MEHRSCHEIBEN
ISOLIERGLAS
ABSTANDHALTER

Фурнитура для алюминиевого профиля
с фурнитурным пазом 16 мм

НОВЫЙ ПРОДУКТ – ФУРНИТУРА AXOR ДЛЯ АЛЮМИНИЕВЫХ ОКОН

Окна из алюминиевого профиля – это современная разновидность оконных систем, которая набирает популярность среди различных категорий покупателей. Такая тенденция обусловлена уникальными свойствами материала, из которого они изготавливаются.

Преимущества алюминия трудно переоценить. Прежде всего, это высокая прочность и устойчивость к внешним факторам, а соответственно и более длительный срок эксплуатации.

Алюминиевые оконные системы экологически чистые, ведь они не содержат тяжелых металлов и не выделяют под воздействием ультрафиолетового излучения вредных веществ.

Высокая жесткость и одновременно минимальный вес материала делают их простыми в монтаже и устойчивыми к деформации и износу в процессе эксплуатации.

Алюминиевый профиль идеально подходит для реализации конструкторских решений при изготовлении окон нестандартных форм и размеров (крупногабаритных оконных систем). И наконец, алюминиевые окна гармонично вписываются в дизайн как новостроек, так и старинных зданий, в частности, благодаря возможности покраски.

ТЕРМО- И УФ СТОЙКОСТЬ

Алюминию не страшны солнечный ультрафиолет и перепады температур.

ПОЖАРНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Алюминий не горит, не тлеет и имеет высокий порог температуры плавления 660 °С.

МИНИМАЛЬНЫЙ ВЕС ПРИ БОЛЬШИХ ГАБАРИТАХ КОНСТРУКЦИИ

Алюминий легкий. Такие окна при своих больших размерах не перегружают фасад здания. Их можно устанавливать также на любые балконные конструкции, которые не должны нарушать общей архитектуры здания.

ПРОСТОЙ МОНТАЖ

Сохраняется геометрия конструкции после монтажа за счет жесткости алюминиевого профиля.

ПОВЫШЕННАЯ ПРОЧНОСТЬ

Из алюминиевого профиля можно производить нестандартные и крупногабаритные конструкции, которые прослужат долгие годы.

Однако, только качественная фурнитура является залогом долговечности и комфортной эксплуатации всей оконной системы. В связи с этим ассортимент AXOR пополнился фурнитурой для алюминиевого профиля с фурнитурным пазом 16 мм.

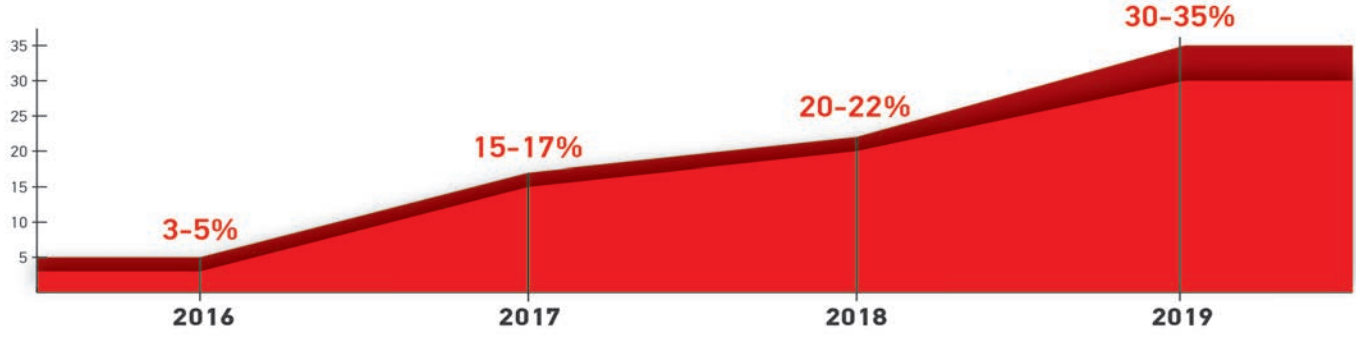
В оконной отрасли, как и во многих других направлениях, мы смотрим на тенденции развития, характерные для европейских стран. Не исключением является и развитие алюминиевого направления.

Поэтому мы считаем, что перспективы развития алюминиевого направления в Украине достаточно велики. И выводим на рынок наш новый продукт – фурнитуру AXOR для алюминиевых окон. Почти все производители алюминиевых профильных систем делают профили с так называемым «ПВХ пазом», то есть унифицированным пазом для всех типов систем. Такая тенденция к унификации упрощает их работу, ведь производители могут делать одновременно на 3-х линиях окна из ПВХ, дерева и алюминия, что дает возможность их клиентам получать полный спектр оконных конструкций от одной компании в очень широком ассортименте.

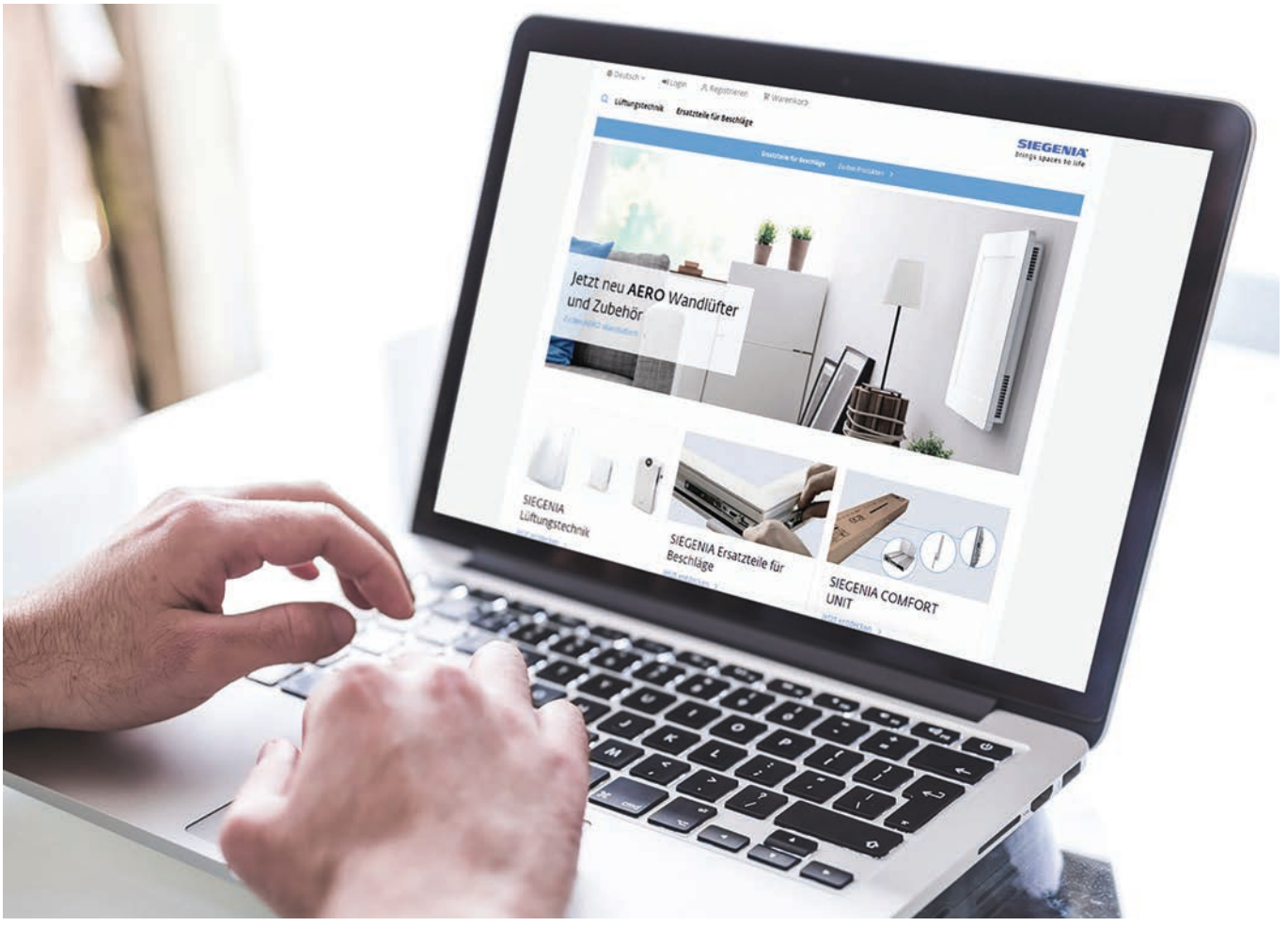
Сегодня AXOR производит фурнитуру для абсолютно любого вида и типа профиля, и мы готовы удовлетворить пожелания самых требовательных переработчиков, которые производят как металлопластиковые или деревянные, так и алюминиевые окна.

AXOR™

ООО «АКСОР ИНДАСТРИ»
г. Днипро, пр. Труда, 32.
тел. +38 (056) 794 07 66
www.axorindustry.com



Динамика роста производства окон из алюминиевого профиля с пазом 16 мм относительно общего количества окон из алюминия на европейском рынке окон.



Новинки fensterbau frontale 2020

ОБЗОР ЛУЧШИХ РЕШЕНИЙ SIEGENIA ДЛЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА

УМНЫЙ КОМФОРТ ДЛЯ ЖИЗНИ

SIEGENIA представляет обзор лучших решений комфорта для жизни в стиле smart. Линейка «умных» продуктов готовилась SIEGENIA для представления на выставке fensterbau frontale 2020 в Нюрнберге, теперь информация об инновациях бренда доступна украинским потребителям на страницах нашего журнала. Встречайте!

ДОСТУП

СИСТЕМА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КОНТРОЛЯ ДОСТУПА ОТ SIEGENIA

Инновационная система контроля доступа – это, фактически, новый стандарт для умного жилья. Транспондер, клавиатура и сканер отпечатков пальцев – стильные и производительные гаджеты для управления доступом в здание. Система выполнена в едином лаконичном дизайне. Цвет светодиодной подсветки регулируется, и устройства гибко вписываются в стиль фасада здания.

Датчик сканера отпечатка активируется при простом прикладывании пальца. Транспондер поддерживает RFID-карты. Для большего удобства системой можно управлять с помощью мобильного приложения SIEGENIA Comfort. С ней вы сможете удалённо контролировать доступ, создавать ограниченный по времени доступ для разных лиц и вести журнал посещения. Система проста в монтаже, а предварительно собранные подключения Plug & Play значительно сокращают время установки.

ИНТЕГРАЦИЯ

IO-МОДУЛЬ: НОВЫЙ УРОВЕНЬ ИНТЕГРАЦИИ

Абсолютная новинка в сфере интеграции – инновационный IO-модуль от SIEGENIA. Он объединяет новые системы контроля доступа SIEGENIA со сторонними системами. С помощью модуля IO можно сочетать разные системы контроля доступа, например, с системами сигнализации, внутренней связи или с приводами раздвижных дверей. Также возможно подключение к приводам гаражных ворот, электрическим устройствам для открывания двери или многозапорного замка. IO-модуль интегрируется и со smart-двигателями без систем контроля доступа, такими как управление рольставнями.

Этот модуль интегрирует сторонние системы без функции WLAN с продуктами SIEGENIA и позволяет управлять ими и контролировать с помощью приложения SIEGENIA Comfort.

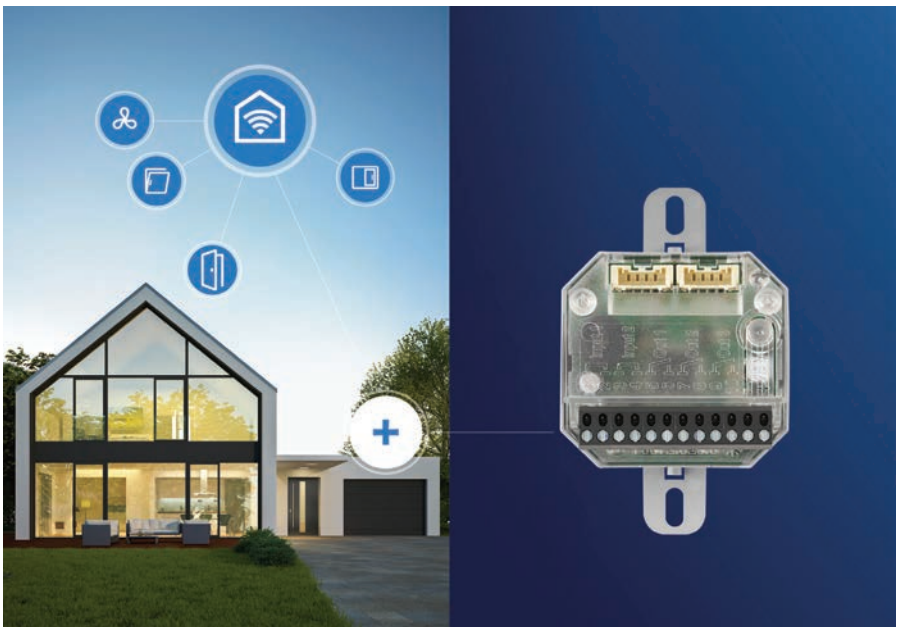
МОНИТОРИНГ

СКРЫТЫЙ МОНИТОРИНГ СОСТОЯНИЯ ОКОН

Новый беспроводной датчик окна Senso Secure – это интеллектуальная защита для вашего дома. Встроенный датчик предоставляет достоверную информацию о состоянии створки окна и ее изменениях. Это единственное решение на рынке, которое сообщает даже о неправильном положении ручки. Если у индикаторов зелёный цвет – все элементы, оснащённые беспроводным датчиком, надежно заблокированы.

Датчик обнаружит попытку взлома окна даже при малейшей вибрации: он подаст громкий предупреждающий сигнал прямо у окна и одновременно запустит сигнал тревоги через SIEGENIA Connect Box. Можно настроить передачу сигнала тревоги в виде уведомлений прямо на смартфон. Датчик Senso Secure можно установить на новое окно или дооснастить готовую конструкцию. Датчик монтируется к оконному профилю просто и быстро.

За информацией от датчика Senso Secure удобнее всего следить из приложения SIEGENIA Comfort. К слову, приложение – это пульт управления многочисленными системами умный дом от SIEGENIA. SIEGENIA Comfort может управлять и контролировать настенные и оконные проветриватели, приводы для окон и дверей и другие smart-решения SIEGENIA.



РАЗДВИЖКА

РАСШИРЕНИЕ ПРОГРАММЫ ECO SLIDE

SIEGENIA расширяет возможности использования фурнитуры для раздвижных конструкций ECO SLIDE. Система доступа теперь в профильной системе aluplast smart-slide. Фурнитура ECO SLIDE проста в эксплуатации как подъёмно-сдвижные системы, и герметична как параллельно-сдвижные и откидные системы. Это решение прекрасно экономит пространство, если использовать его в качестве окна: раздвижная створка сохраняет пространство на подоконнике.

ECO SLIDE можно использовать для створок весом до 250 кг. Система также подходит для небольших раздвижных дверей. Производители СПК, первыми применившие систему, дают ей позитивную оценку.

ЗАМОК

AS 3600C: БЕЗОПАСНОСТЬ В ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ

Новый автоматический многозапорный замок AS 3600C для многоквартирных домов позволяет жителям в экстренной ситуации покинуть здание, даже если дверь заперта. Запертая дверь защищает от попыток взлома, но становится источником опасности в случае пожара. AS 3600C устраняет эту проблему: замок разблокируется со стороны помещения ручкой – изнутри дверь может быть открыта без ключа в любое время. Установка электропривода позволяет открывать замок по громкоговорящей связи.

Дверь блокируется автоматически безопасно и удобно: путём вытягивания защелок и поворотных крюков.

Для большего комфорта замком можно управлять через приложение SIEGENIA Comfort App или с помощью сканнера отпечатков пальцев, транспондера или клавиатуры.

Для AS 3600C используются стандартные фрезерные размеры AS 3500 и AS 3600.

ПАССИВНЫЙ ПРОВЕТРИВАТЕЛЬ

AEROMAT FLEX HY: ИДЕАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

SIEGENIA впервые продемонстрирует проветриватель AEROMAT flex HY с функцией контроля влажности в сочетании с подъёмно-сдвижными элементами. Благодаря телескопическому воздуховоду, пассивный проветриватель легко адаптируется к соответствующей глубине профиля. Тип установки AEROMAT flex HY абсолютно новый: он идеально использует доступное пространство и незаметно встраивается в корпус здания, не нарушая функциональность окон и раздвижных дверей.

AEROMAT flex HY проветривает помещение даже при закрытых рольставнях, защищает помещение от дождя и шума, сохраняет взломозащитные свойства конструкции при проветривании. При сборке конструкции с AEROMAT flex HY не нужно изменять или прерывать обычные производственные процессы.

.

SIEGENIA®
brings spaces to life

Представительство SIEGENIA GRUPPE в Украине:
Центральный офис
Киев, Киевская обл.,
с. Петропавловская Борщаговка,
ул. Соборная, 1-Б
Тел. +380 44 405 4969
https://www.siegenia.com/ru

SIEGENIA®
brings spaces to life

Безопасность^3

Чтобы защитить Ваш дом, окна и двери должны быть неприступными.

Window systems
Door systems
Comfort systems

СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ VORNE

Система скрытых петель от Vorne – это элегантность, скрытая в деталях для ценителей стильного дизайна, превосходного качества и функциональности.

Система скрытых петель от Vorne обеспечивает:

- Эстетичность
- Безопасность
- Прочность и эргономичность
- Простая установка
- Защитное покрытие

ЭСТЕТИЧНОСТЬ

Все компоненты системы находятся внутри рамы и створки. Помимо оконной ручки никакие элементы окна не видны и благодаря этому, окно выглядит более лаконично и гармонично.

БЕЗОПАСНОСТЬ

Система скрытых петель VORNE обеспечивает полную изоляцию от ветра, дождя и пыли. При интенсивной циркуляции воздуха, система безопасности предотвращает сбой и повреждение створки в откидном положении. Ограничитель поворота на 90 градусов защищает от внезапных захлопываний, а блокиратор-микролифт предотвращает откидывание створки поворотно-откидного окна из распашного положения. Петли, скрытые в профиле, обеспечивают дополнительную защиту от взлома. Защитные цапфы расположенные на верхней части рамы и регулировка прижима створки к раме, находящаяся в верхних ножницах, идеально подходит для защиты жилых помещений. Защитные грибоподобные цапфы системы Vorne обеспечивают безопасность на высоком уровне так как механизм имеет лучшую стойкость к механическим воздействиям.

ПРОЧНОСТЬ И ЭРГОНОМИЧНОСТЬ

Угол открытия до 100 градусов обеспечивает широкий угол обзора. Грузоподъемность до 100 кг. Система скрытых петель VORNE применима к профилям как из ПВХ, так и из древесины и алюминия (16 мм).

Диапазон применения:
Ширина: 375-1350 мм
Высота: 380-2400 мм
Макс. вес створки:
130 кг с комбинациями петель
Для использования с 9 и 13 системами
Высота наплава 18 и 20 мм

ПРОСТАЯ УСТАНОВКА

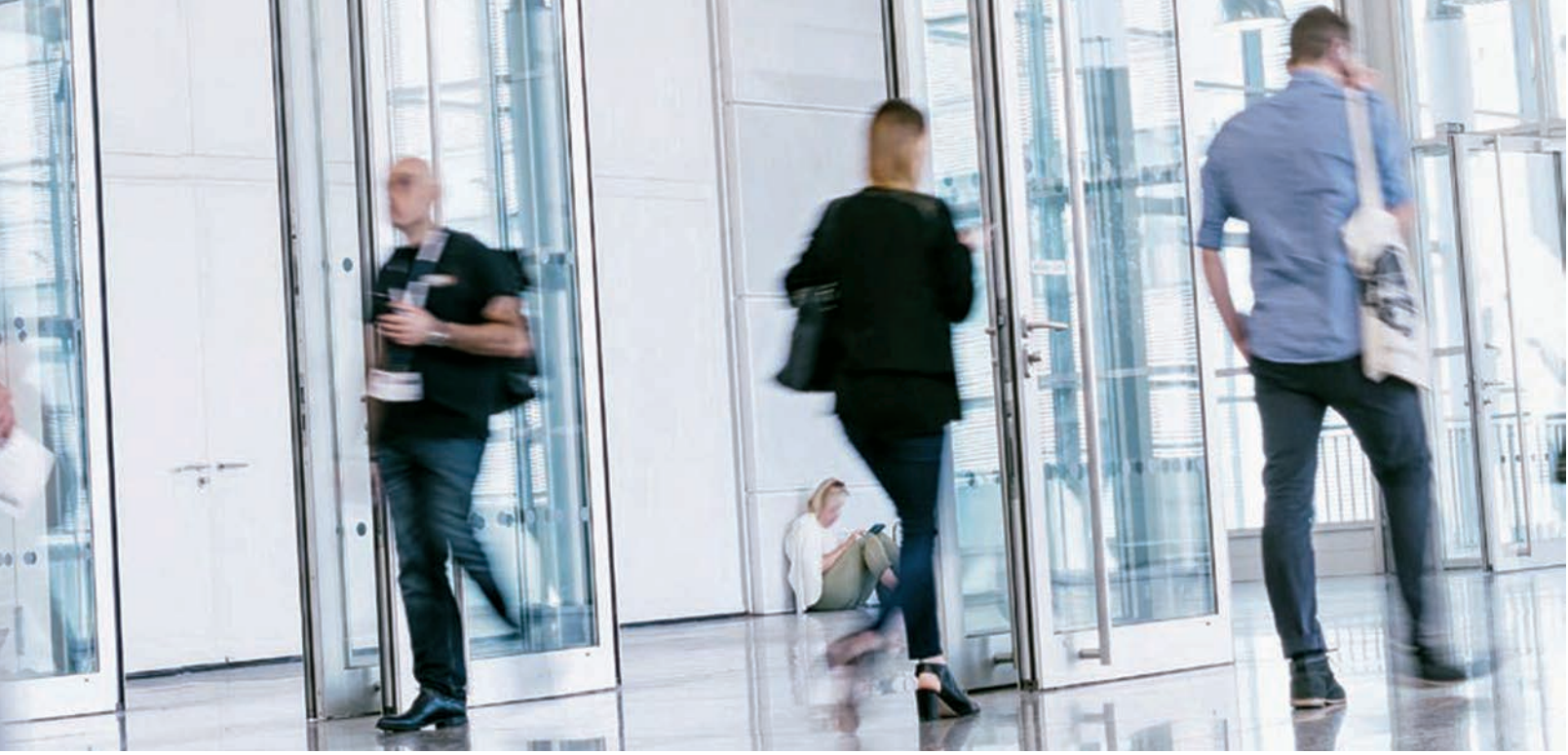
Скрытая петлевая система Vorne используется с меньшим количеством компонентов, соответственно установка происходит легче и быстрее. Скрытые петли позволяют без проблем монтировать створку одному человеку. Возможность регулировки всех частей одним ключом. Нет необходимости в сверлении на видимых поверхностях окна.

ЗАЩИТНОЕ ПОКРЫТИЕ

Группа петель находится в профильных каналах там, где они не повреждаются. Коррозионно стойкие скрытые петли Vorne обеспечивают долговечность со специальным покрытием, выполненным с использованием нанотехнологий.

Система скрытых петель VORNE позволяет осуществить ***любые*** творческие фантазии и самые смелые ***дизайнерские решения.***

«Ворне Оконные и Дверные Системы»
г. Киев, ул. Сырецкая, 27А
e-mail: support@vorne.ua
Тел.: 0 800 301233
www.vorne.ua



Компания Dr. Hahn представляет новые роликовые петли KT-RKN & KT-RKV для дверей из ПВХ

Немецкий специалист по дверным петлям – компания Dr. Hahn показывает производителям пластиковых дверей сразу четыре новых модификации роликовых петель. При этом конструкторы компании особое внимание уделили тому, чтобы дверная петля получила филигранный дизайн и при этом несла весовые нагрузки, типичные для дверей из ПВХ.

Разные варианты крепления

Обе серии дверных петель под названием Hahn KT-RKN и Hahn KT-RKV имеют 2-х и 3-х компонентную версию. Они отличаются только по месту крепления. Так, дверная петля KT-RKN прикручивается в наплав, что позволяет избежать прерывания уплотнителя двери. А крепление петли KT-RKV осуществляется в фальцевом пространстве, что в случае с роликовыми петлями является обычной практикой.

Эффективный монтаж в цеху и на строительном объекте

В зависимости от конструкции дверного профиля 3-х компонентная версия петли может нести створку весом до 120 кг, а 2-х компонентная соответственно – до 90 кг. Обе версии петли имеют длинные штифты, которые обеспечивают равномерное распределение сил, действующих на дверную петлю. Привязка к профилю осуществляется самонарезными винтами непосредственно в армирование рамного профиля. Дополнительно компания Dr. Hahn предлагает возможность крепления петель только за одну стенку передней камеры профиля – то есть только в пластик, предварительно просверлив соответствующие отверстия и применив укороченные штифты и самонарезные винты. При таком креплении дверной петли максимальный вес створки не должен превышать 80 кг.

В случае с 3-х компонентной версией петли, установка и снятие створки отличаются особой комфортабельностью. Верхний компонент петли можно снять и установить в любом положении створки, не ослабляя при этом крепёжные винты. Установка створки выполняется также, как и в случае с 2-х компонентной версией петли, и лишь после этого осуществляется соединение и фиксация верхнего компонента петли. Это значительное преимущество монтажа оценят установщики дверей на строительном объекте. В случае низких откосов в дверных проёмах створка снимается подобным образом.

Подходит для всех распространённых профильных систем из ПВХ

Для обеспечения возможности оптимальной привязки петли к геометрии профильных систем существуют модификации петли KT-RKN, компоненты которой имеют прямой угол привязки (0°) либо немного скошенный (5°). То есть имеются разные возможности комплектации, чтобы производители дверей могли выбрать именно тот вариант роликовой петли, который оптимально подходит для удовлетворения их требований. Обе серии дверной петли применимы для профильных ситуаций с наплавом от 16,5 до 26 мм. Наличие универсального шаблона облегчит производителю дверей монтаж петли в цеху или в мастерской.

Регулировка в трёх плоскостях

Регулировка этих двух серий петель осуществляется на установленной створке в шести направлениях:

- По вертикали +/- 3 мм
- По горизонтали также +/- 3 мм
- Регулировка прижима створки +/- 1,0 мм

Дверные петли в равной мере подходят для створок как с лево-, так и с правосторонним открыванием согласно DIN. Максимальный угол открывания –180°.

Петля KT-RKN, 3-компонентная

Петля KT-RKN, 2-компонентная, закрытое и открытое положение

Петля KT-RKN, 3-компонентная, закрытое и открытое положение

Соответствие высоким требованиям дизайна

Контур петли сохраняется даже при максимальных параметрах регулировки, которая, кстати, очень плавная. При этом незаметно ни регулировочного паза, ни бокового смещения компонентов контура петли. Наружный диаметр контура петли – всего 18 мм. Высота 2-х компонентной петли – 144 мм, а 3-х компонентной – 189 мм. Кроме того, на створке 3-х компонентная версия приятно радует глаз своими пропорциями. Данные дверные петли можно заказать в любом цвете по системе RAL. В зависимости от индивидуальных цветовых предпочтений, петли могут поставляться с белыми или чёрными пластиковыми компонентами.

Длительная устойчивость к атмосферному воздействию

Для обеспечения эксплуатации в регионах с суровым климатом, компания Dr. Hahn использует при производстве дверных петель материалы, отличающиеся особо длительной устойчивостью к атмосферному влиянию. Данные дверные петли пригодны для длительной эксплуатации, в частности, в приморских регионах.

Подготовка к испытаниям на получение сертификата соответствия (CE)

По информации компании Dr. Hahn, в данный момент идёт подготовка к тестированию и классификации данных дверных петель по норме EN 1935.

Обе версии дверной петли поставляются предварительно готовыми к монтажу в отдельной упаковке по 1 шт., либо в промышленной упаковке по 24 шт. Начало поставок намечается с мая 2020 года. Размещение заказов на данные петли возможно уже с апреля 2020 года.

Сферы применения:

Двери из пластикового профиля как в жилищном, так и в объектном строительстве:

- Основные входные двери.
- Боковые входные двери.
- Квартирные двери с замком.
- Функциональные двери, например, двери в эвакуационных проходах.

Технология / Монтаж:

- Материал: экструдированный алюминий.
- Тип крепления: непосредственно на раме и створке.
- Модификации: для конструкций профиля с наплавом 16,5 – 26,0 мм.
- Нагрузка: в зависимости от конструкции профиля
  3-х компонентная – макс. 120 кг;
  2-х компонентная с длинными штифтами – макс. 90 кг;
  2-х компонентная с короткими штифтами – макс. 80 кг.
- Регулировка: створка регулируется в шести направлениях:
  по горизонтали, плавно ± 3 мм;
  по вертикали, плавно ± 3 мм;
  регулировка прижима уплотнителя створки ± 1,0 мм.
- Цвет: петли поставляются в любом цвете по системе RAL.

Dr. Hahn®
ДВЕРНЫЕ ПЕТЛИ. MADE IN GERMANY.

Dr. Hahn GmbH & Co. KG
Себастиан Леманн / Sebastian Lehmann
Моб. тел. +38 050 556 9768
sebastian.lehmann@dr-hahn.de
www.dr-hahn.ru

PROFESSIONAL

SOMA FIX

SOMA FIX ВО ВРЕМЯ КАРАНТИНА

– НАДЕЖДА, МАССОВАЯ ПАНДЕМИЯ ПОВЛИЯЛА НА ВСЕХ, А КАК СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ ОТРАЗИЛАСЬ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВАШЕЙ КОМПАНИИ?

– Безусловно ситуация из-за массовой пандемии затронула каждое предприятие в общем и каждого работающего на нем сотрудника, в частности. Еще в начале года, наблюдая за ситуацией в Китае, большинство из нас не могли предположить, что все наберет такие серьезные обороты и проблема достигнет мирового масштаба. Лично я не помню, что бы ранее в мире объявлялась пандемия и собственно ни у кого из нас не было опыта работы в подобных ограничивающих условиях.

В начале года все строили планы, на предприятиях утверждались стратегии, но все изменилось буквально в считанные дни. Мы не стали исключением. С объявлением карантина и ужесточением карантинных мер в Украине покупательская способность начала падать, соответственно упал спрос на продукт. Большинство наших партнеров вынуждены были временно закрыть свои торговые точки, магазины и даже целые предприятия. Больше всего пострадал малый бизнес, но думаю, что данная ситуация, вернее ее последствия для экономики не только Украины, но и всего мира отразится абсолютно на всех.

– КАК БЫСТРО ВАША КОМПАНИЯ СУМЕЛА ПЕРЕСТРОИТЬСЯ И АДАПТИРОВАТЬСЯ К ТЕКУЩИМ УСЛОВИЯМ?

– Я бы сказала, что мы очень быстро перестроились. Первое решение и на мой взгляд одно из самых важных решений, которое было принято, это оперативное обеспечение товарных запасов, так как мы понимали, что ни одна ситуация не может длиться вечно и отложенный спрос не заставит себя ждать. Что бы не произошло, строительство не остановится, люди никогда не перестанут обустраивать свои дома, делать ремонты, просто это отложится на некоторый период времени. Отдавая отчет тому, что скорее всего могут возникнуть проблемы с поставками было принято решение инвестировать в товарные запасы. В то время, когда большинство предприятий минимизировали все расходы, мы наоборот увеличили их в несколько раз.

Также хочу отметить готовность наших турецких партнеров. Сотрудники завода Soma Kimya работали в несколько смен, так как необходимо было выполнить заказ в очень сжатые сроки, никто не мог ничего спрогнозировать, а риск перекрытия судоходного сообщения был велик. Следующим, очень важным решением, было любыми способами удержать кадры. Большинство сотрудников перешли на удаленный режим работы и это еще один неоценимый опыт – умение управлять командой в новых условиях.

– КАКИЕ ВАШИ ПЛАНЫ НА БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, ПО ВАШЕМУ НАСКОЛЬКО СИЛЬНО ИЗМЕНИТСЯ РЫНОК?

– Планы наполеоновские, на рынке останутся только самые сильные игроки, которые сумеют удовлетворить спрос на продукт, вовремя организовать логистику и обеспечить надлежащее качество товара и качество обслуживания. Как я уже отмечала ранее, многие компании не будут иметь такой возможности.

Некоторые не видели смысла в инвестировании в товарные запасы либо не имели такого ресурса, некоторые вынуждены были распустить торговую команду, а восстановить потерю кадров это очень длительный и сложный процесс.
Всегда будут складываться определенные обстоятельства, многие из них не совсем благополучные, но самое важное то, каким будет наше восприятие, наше отношение, наши действия в сложившихся обстоятельствах. Для лидера кризис – это возможности, необходимо лишь определить какие именно возможности и перспективы открываются и начать действовать. Строительная химия торговой марки Soma Fix уже несколько лет подряд занимает лидирующие позиции, что подтверждено различными премиями, социальными опросами и количеством приверженцев нашей торговой марки. Так что мы с уверенностью можем заявить, что готовы удовлетворить потребность в продукте как наших постоянных клиентов, так и каждого конечного потребителя, обеспечив при этом 100% наличие ассортимента, высокое качество продукта и обслуживания!

«НА РЫНКЕ ОСТАНУТСЯ ТОЛЬКО САМЫЕ СИЛЬНЫЕ»

Балатанова Надежда

Национальный бренд-менеджер

PROFESSIONAL SOMA FIX

РЕШИТЕЛЬНЫЕ ШАГИ КОМАНДЫ ПРОФЕССИОНАЛОВ

Кризис - это в первую очередь возможность!

Возможность достичь новых результатов, пересмотреть свой план действий по достижению глобальной цели.

С момента внедрения карантина - люди, предприятия, организации поделились на два лагеря:

Первый – те, которые попали в режим ожидания или вовсе остановились.

Второй – те, которые рассматривают кризис как возможность продемонстрировать ещё больший результат, и стать ещё более сильными.

В данный период перестроиться пришлось всем, и наша команда не исключение.

Мы стали перед тем же выбором – какую позицию занять и без рассуждений выбрали второй путь.

За каждым результатом стоит человек.

Сотрудник – это лицо компании, поэтому большое внимание мы придаем обучению, для нас важно, чтобы каждый менеджер был настоящим профессионалом в своем деле.

Команда по развитию Soma Fix стала больше прилагать усилий для того, чтобы бренд был ещё более доступным для потребителя:

-продолжаем разрабатывать и предлагать различные акции и спец. предложения, которые способствуют увеличению заработка для наших клиентов;

-расширяем клиентскую базу, подключая альтернативные каналы сбыта;

-запустили новый сервис для партнёров – «обучение по продукту посредством видео – конференции».

Обучая менеджеров наших партнеров преимуществам бренда, техническим характеристикам, навыкам продаж, мы оказываем максимальную поддержу и направляем команду на достижение результата.

Благодаря разработке и реализации новых идей и решений часть наших партнеров и сотрудников стали зарабатывать больше, прежде всего такого результата удалось достичь за счет развития и совершенствования своих профессиональных навыков.

Soma Fix в кризис – это возможность зарабатывать нашим партнёрам, предоставляя при этом конечному потребителю продукт высокого качества по доступной цене.

«КРИЗИС – ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ ПРОДЕМОНСТРИРОВАТЬ ЕЩЁ БОЛЬШИЙ РЕЗУЛЬТАТ, И СТАТЬ ЕЩЁ БОЛЕЕ СИЛЬНЫМ»

Зубков Михаил

Национальный руководитель отдела продаж

КТ УКРАЇНА

Центр обслуживания клиентов

0 800 200 700

www.kt.ua, www.somafix.ua

ЧТО ТАКОЕ СЕРВИС DNIPRO-M?

Давайте подробнее поговорим о том, что такое сервис Dnipro-M.

Прежде чем попасть в руки к нашему пользователю, инструмент Dnipro-M проходит долгий путь – от отдела продукт-менеджеров, которые разрабатывают изделия, учитывая отзывы и пожелания наших клиентов, до тщательного тестирования партии непосредственно перед отправкой в наши магазины. Прототипы инструментов проходят серьезные испытания в руках специалистов технического отдела: продукт подвергают реальным нагрузкам. Более того, на заводах в Китае профессионалы проверяют каждую партию на соответствие утвержденным параметрам и характеристикам.Но, как и любая техника, которой активно пользуются – сверлят, полируют, бурят, режут и шлифуют – инструмент может выйти из строя. И тогда люди обращаются в сервисный центр.

Например, у вас сломался шуруповерт, вы звоните на нашу "горячую линию". Не нужно слушать робота или ждать несколько минут – наш оператор поднимает трубку спустя считанные секунды.

Какой бы ни была проблема, вам всегда скажут, что:

1.независимо от сложности поломки либо размера изделия, вы можете обратиться за помощью в любой из наших 27 сервисных центров по всей Украине. В них починят либо обменяют продукт в кратчайшие сроки – от 30 минут до 3 дней.

2. На время ремонта вам предоставят инструмент взамен сломанного - вы сможете продолжать работать, пока вашу технику чинят.

3. Если до ближайшего сервиса вам далеко или нет возможности приехать, всегда можно отправить изделие курьером совершенно бесплатно.

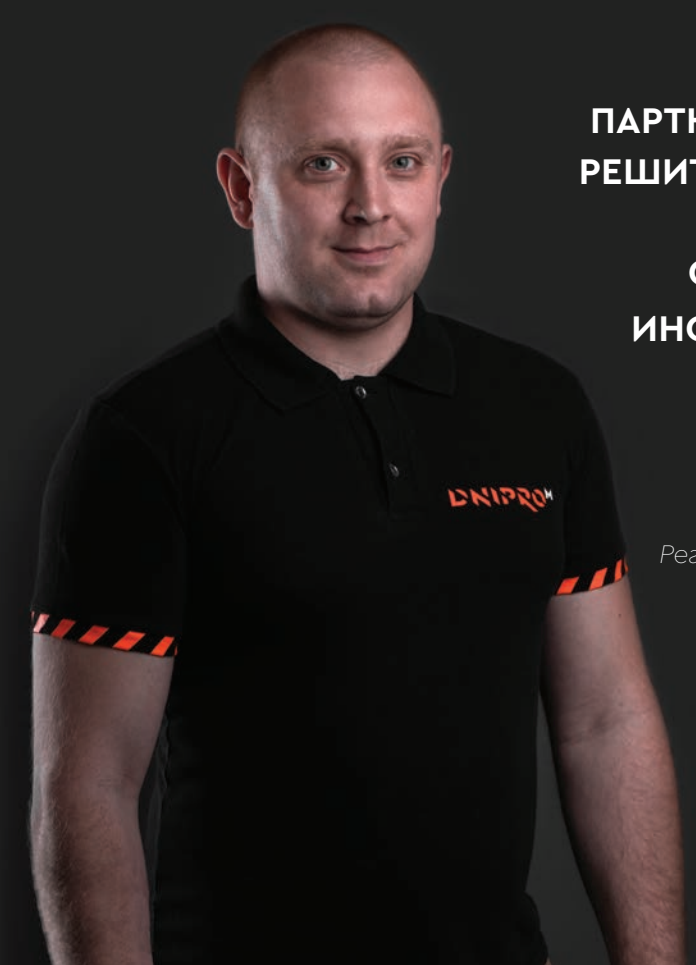
4. Если вы – владелец крупногабаритной техники, которая находится в областном центре, наш мастер приедет к вам на производство или домой и на месте починит оборудование. Либо заберет его на ремонт и вернет уже в исправном и проверенном виде.

5. Покупая у нас технику, вы получаете честную гарантию на все узлы сроком до 3 лет.

Наш энергичный коллектив сервисных инженеров всегда выслушает и поможет с любой, даже самой замысловатой поломкой. Для наших специалистов мы регулярно проводим обучение не только ремонту, но и по работе с инструментом. Каждый наш мастер – это надежный помощник, который не бросит вас один на один с незавершенной работой на объекте из-за выхода из строя инструмента, а наоборот, оперативно решит проблему, предложив лучшие возможности, которые предоставляет наш сервис.

Также одним из преимуществ нашего обслуживания является наличие отдела по работе с профессиональным сегментом, где за вами может быть закреплен персональный менеджер.

Однажды попробовав инструмент Dnipro-M, вы поймете, что приобрели не просто качественный шуруповерт, перфоратор или болгарку, а нашли надежного партнера, который решит любой ваш вопрос, связанный с инструментом.



«DNIPRO-M – ПАРТНЕР, КОТОРЫЙ РЕШИТ ЛЮБОЙ ВАШ ВОПРОС, СВЯЗАННЫЙ С ИНСТРУМЕНТОМ»

Ребец Вадим

Региональный менеджер по сервису

ШУРУПОВЕРТ CD-200BC ULTRA

- Крутящий момент 60 Нм и длина корпуса 195 мм обеспечат максимальный комфорт в работе;
- Время работы на одном заряде на уровне европейских брендов;
- Безщеточный двигатель увеличивает срок службы инструмента на 30% и при этом уменьшает нагрев двигателя.

DNIPRO-M – украинский производитель бензо- и электротехники для строительства и ремонта.

Бренд на отечественном рынке 9 лет, в его ассортименте – более 1300 наименований инструментов для профессионального и домашнего использования. Более 100 фирменных магазинов во всех областях Украины ежедневно принимают около 7000 посетителей. Также во всех областных центрах страны действуют сервисные центры, где можно получить бесплатный ремонт и обслуживание инструмента.

Ежегодно инструменты DNIPRO-M получают высокую оценку потребителей. В 2019 году бренд стал победителем "Украинской народной премии" в 7 номинациях. Соотечественники признали лучшими шуруповерты, шлифовальные машины, плиткорезы, сварочные аппараты и перфораторы. DNIPRO-M стал первым и в номинации "Сервисное обслуживание/ ремонт электроинструмента 2019". В 2018 году бренд победил в 6 номинациях. Потребители отмечали высокое качество товаров и в 2017 году.

Оборудование бренда используют на строительстве масштабных инфраструктурных объектов. Например, аккумуляторная линейка инструментов и сварочного оборудования DNIPRO-M задействована в процессе возведения столичного Подольско-Воскресенского моста, работы над которым планируют завершить в 2021 году.

Приобретая продукцию Dnipro-M, клиент получает европейское качество по выгодной цене и профессиональное сервисное обслуживание.

Бренд активно сотрудничает с широкой сетью партнеров, которые убедились в надежности предлагаемого нами товара и сервиса.

ООО «Строительная группа «AVILA» - *компания, строительные и монтажные бригады которой выбрали для работы электроинструмент Dnipro-M.*

Андрей Морозюк, директор компании:
"Мы смогли подобрать для себя доступный по цене профессиональный инструмент, который по своему сервису дал фору большинству конкурентов. Используем оборудование в строительных работах, монтаже оконных и дверных блоков, фасадных работах, другими словами – во всем, что делаем! Мы используем перфораторы, шуруповерты, миксеры, угловые шлифмашины, отбойные молотки, сварочные аппараты и другие расходные материалы. От себя хотелось бы также отметить, что любой электроинструмент без исключения, когда приходит время, может сломаться. Но не может не радовать тот факт, что у нас на любом объекте, где выполняются работы, никогда не бывает простоя, так как компания Dnipro-M предоставляет инструменты из обменного фонда. Мы отдали на ремонт сломанное оборудование, а нам на время починки взамен нашей выдали аналогичную технику. Наш инструмент не только отремонтировали, но и заменили необходимые узлы, которые могут в ближайшее время выйти из строя. Специалисты также проводят чистку инструмента. Вся система обслуживания – проста и понятна. Действительно, "честная гарантия" – это Dnipro-M.

ООО «ГЕОИД» - *один из лидеров по производству изделий из пластмасс в Украине (по результатам национального рейтинга КВЭД 25.23.0).*

Синюк Валентин, представитель завода в г. Одесса:
«На протяжении уже длительного периода в своей работе мы используем электроинструмент торговой марки Dnipro-M: перфораторы, шуруповерты, угловые шлифмашины. Качество и сервис говорят сами за себя: быстрая доставка, выгодная бонусная программа, «честная гарантия», оперативный и качественный ремонт в кратчайшие сроки. Компания Dnipro-M завоевала наше доверие и стала нашим основным поставщиком по данным группам товаров».

ПЕРФОРАТОР DHR-200BC ULTRA

• С весом 2,2 кг и компактным размером вы можете с легкостью работать длительное время на высоте.

• Идеальный вариант для сверления отверстий 6–8 мм под дюбель;

• Безщеточный двигатель увеличивает срок службы инструмена на 30% и при этом уменьшает нагрев двигателя.

ПЕРФОРАТОР RH-120M

• Магниевый корпус редуктора защищает инструмент от перегрева. Прорезиненная ручка перфоратора – уникальной эргономичной формы, усилена ребрами жесткости и обеспечивает надежный хват во время работы.

• Скорость бурения отверстия 8 мм в бетоне составляет 8 секунд, что не уступает Европейским аналогам.

ШЛИФМАШИНА УГЛОВАЯ GS-160SE

• 1600 Вт мощности и функция поддержания оборотов повышает производительность работы на 15%.

• Регулятор оборотов вместе с функцией Constant Speed обеспечивают стабильную работу на заданной скорости без потери оборотов при нагрузке.

• Функции плавного пуска и защиты от повторного включения дают возможность работать с максимальным комфортом и безопасностью.

WIN V/S STYLE™
довершеність у всьому

gran polychem
Innovative Solutions

ПРАВИЛА ИГРЫ. СОБЛЮДАТЬ ИЛИ НЕТ?

В столь сложное время, которое переживает сейчас наша страна, бизнесу необходимо консолидироваться, объединить усилия, чтобы выжить. Так, в условиях снижения покупательской способности и спроса как такового, многие производители окон предоставляют существенные скидки на продукцию, проводят разнообразные акции и прочие маркетинговые мероприятия, направленные на активизацию сбыта. Наша компания предоставляет нашим партнерам качественные товары, хороший сервис, отличные условия сотрудничества и готова поддерживать вас в это нелегкое для всех нас время.

Компания WINSTYLE – мощный системный игрок, занимающий лидирующие позиции на рынке комплектующих для производства стеклопакетов. Уже более 10 лет мы успешно работаем в данном сегменте рынка и обеспечиваем наших партнеров полным комплексом товаров и услуг для качественного производства стеклопакетов.

Компания WINSTYLE предлагает широкий ассортимент как основных комплектующих (герметики для первичной и вторичной герметизации, дистанционные рамки, влагопоглотитель), так и вспомогательных (шпросы, соединители, протирочная бумага, пробковая прокладка, жидкости, мелкий инструмент и прочее) для всех видов производств.

Мы постоянно работаем над усовершенствованием продуктового портфеля – как с качественной стороны, так и расширяя его смежными продуктами высочайшего качества. Таким образом, компания становится еще ближе к своим потребителям, формируя для них комплексное предложение, благодаря которому клиенты получают свой заказ точно в срок, в полном объеме, с гарантией качества и согласно оговоренным условиям.

Так, в прошлом году ассортимент компании пополнился продукцией известного европейского производителя сэндвич-панелей – Stadur (Германия). Детальную информацию можно посмотреть на официальном сайте www.stadur.com

Параллельно с этим мы предоставляем комплекс услуг нашим клиентам по поиску, покупке и наладке разного оборудования для производства СП. Особое внимание мы уделяем экструдерам для вторичной герметизации, так как они дают возможность продвижения полиуретанового герметика JOD-32 от нашего стратегического партнера GRAN POLYCHEM – украинского производителя высококачественного герметика.

Очень важным компонентом при сборке стеклопакета являются герметики. В этой статье мы уделим особое внимание этому виду продуктов.

Много разной информации было подано по этой теме. Полисульфидные, полиуретановые, силиконовые герметики, плюсы и минусы, что применять, какой лучше!?

К сожалению, за последнее десятилетие очень сильно были размыты понятия «полиуретановый» и «полисульфидный» герметики для стеклопакетов. Появились всевозможные так называемые «модифицированные» полисульфидные герметики. Полиуретановые герметики также претерпели серьезные изменения, стали «экологически чистыми», применяя безртутное сырье, стали независимыми от сырьевой составляющей в виде дорогостоящего, и очень ограниченного в количестве PolyBD.

А хорошо ли это и почему так произошло? И можно ли найти истину в этом вопросе? Постараемся разобраться в этой статье.

В начале двухтысячных, на заре становления оконного рынка в Украине, все комплектующие для производства окон и стеклопакетов были исключительно импортными. И не просто произведенные в ЕС для стран бывшего СНГ, а строго соответствующие нормам и требованиям стандартов ЕС. А далее, с развитием оконного рынка, комплектующие, применяемые в производстве окон и стеклопакетов, стали меняться и далеко не всегда в лучшую сторону.

Рассмотрим этот процесс на примере полиуретановых герметиков для производства стеклопакетов.

Стоит отметить, что изначально рынок вторичных герметиков для стеклопакетов на 70% состоял из ПС герметиков, многие производители даже не имели в своей линейке ПУ герметиков. Потом же, с течением времени ситуация стала меняться.

Kommerling, IGK, Bostik, LJF, Tremco, Emcepren – именно эти продукты применялись на рынке Украины, с самого начала развития и до 2005 года включительно. Позже на рынок выходят такие полиуретаны как Fenzi, Tenax, и только потом ECOpur, Kadmar и Gran Polychem.

Как же выглядит ситуация на рынке Украины на сегодняшний день?

Первая тройка полиуретанов на рынке Украины отсутствует как вид. Tremco и Emcepren существуют на рынке главным образом исключительно потому, что их на своих производствах применяет известная европейская группа компаний и пару других производственных площадок. А что же остальные? А остальные устроили настоящую ценовую и качественную войну.

Получается некий парадокс, из года в год цены на ПУ герметики падают, а требования, предъявляемые к этим герметикам, ужесточаются. За последние 10 лет цены на ПУ герметик снизились в среднем на 30%. Как же такое возможно? Неужели производители полиуретановых герметиков длительное время получали сверхприбыли, продавая герметик по заоблачным ценам, и только усиливающаяся конкуренция вынудила их постепенно снизить цены? Или технология производства герметиков претерпела существенные изменения, что позволило снизить стоимость продукции на 30%? Со своей стороны, мы склонны рассматривать как один, так и второй вариант, а возможно и третий, при котором цены были снижены пропорционально потере качества выпускаемой продукции.

Так как же разобраться с тем, что такое качественный герметик? Ведь качественные характеристики герметиков не ограничиваются только понятиями «черный» и «застыл». Гораздо важнее его конечные характеристики – параметры долговечности (газо-, паро- проницаемость и устойчивость к UV излучениям). На сегодняшний день, единственным подтверждением этих параметров остается Заключение о соответствии нормам качества DIN EN 1279-2,3,4,6 которое выдается после длительных испытаний аккредитованными европейскими лабораториями (Rosenheim, IKATES, TÜV Rheinland, CEKAL, ICBM).

И без того строгие требования стандарта DIN EN 1279, стали еще строже в 2018 году. Существенно увеличилось время UV воздействия на образец испытуемого герметика до 504 часов (DIN 1279-4:2018). В общем и целом, наличие действующего заключения о соответствии стандарту действительно может считаться удостоверением высокого качества продукта.

Любое заключение, сделанное лабораторией, выдается на конкретный продукт (образец) и имеет свой срок действия. Также правила лаборатории гласят, что при изменении рецептуры, оборудования, технологии или метода производства необходимо повторное тестирование на соответствие норм качества.

К сожалению, в некоторых случаях, продавцы и производители герметиков, и не только ПУ, занимаются подменой понятий или же, проще сказать, обманом покупателя. Под некий продукт «X», подкладываются результаты испытаний продукта «Y», предоставляются результаты испытаний продукта 5, 10, 15-летней давности (главное, чтобы название продукта совпадало), предоставляются результаты испытаний продукта с одинаковым названием, но с разных произ-

водственных площадок, разными рецептурами и де-факто – это совсем другой продукт, отличный от испытуемого. И самое плохое в этом всем, что все всё знают и понимают, но ничего не делают. Нам, как производителю качественного полиуретанового герметика JOD 32, прискорбно наблюдать за сложившейся ситуацией на рынке Украины и мы, совместно с нашими партнерами, участниками рынка, будем прилагать максимум усилий для того, чтобы наши клиенты имели возможность получать достоверную информацию и руководствоваться ею.

Качество формулы полиуретанового герметика JOD 32 де-факто подтверждено сертификатом ift Rosenheim по стандарту EN 1279 – 2,3, а также сертификатом качества от польского ICBM (Институт керамики и строительных материалов) по стандарту EN 1279 – 6. Обновленные результаты испытаний на соответствие DIN EN 1279-2,3,4:2018 ПУ JOD-32 от Gran Polychem будут предоставлены всем нашим существующим и потенциальным клиентам уже в ближайшее время. В 2019 году компания GRAN POLYCHEM получила сертификат качества менеджмента на производстве ISO 9001:2015.

Компания Gran Polychem производит высококачественный полиуретановый герметик JOD 32 для производства стеклопакетов, благодаря использованию высококачественного сырья от ведущих мировых заводов-производителей, технологичного оборудования, квалифицированного персонала и высокого качества управления на производстве.

Наши технологи все время работают над усовершенствованием продукта. Мы постоянно находимся в тесном контакте с нашими клиентами и молниеносно реагируем на все пожелания и замечания. Мы работаем для Вас!

Наши сотрудники обладают большим багажом знаний и огромным опытом в области рынка СПК, специфики использования различных материалов, применения на производствах различных видов оборудования и готовы оказать партнерскую поддержку нашим клиентам.

Мы призываем всех участников рынка играть по прозрачным правилам и посредством производства и продажи качественного герметика для вторичной герметизации и повышать уровень энергоэффективности и долговечности стеклопакетов, производимых в Украине.

WIN VS STYLE™
довершеність у всьому

04073, г.Киев
ул. Марка Вовчка, 18 А
моб: +38 (068) 707 74 41
e-mail: winstyle@winstyle.ua
www.winstyle.ua

gran polychem
Innovative Solutions

Не содержит
токсичной ртути

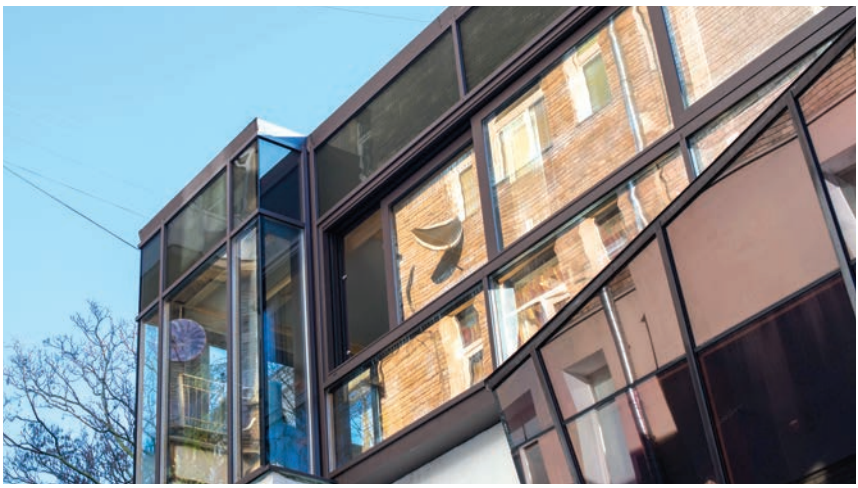
Не содержит вредных
растворителей

Полиуретановый герметик JOD - 32

для производства стеклопакетов

Эксклюзивный дистрибьютор в Украине
ООО "Винстайл"
www.winstyle.ua
тел. +38 067 656 41 80

gran polychem
www. granpolychem.eu



КОЛИ СКЛО РОЗКРИВАЄ ФАСАДИ

ЯК НАДБУДУВАТИ СКЛЯНУ БУДІВЛЮ ЗА 5 ТИЖНІВ У РОЗПАЛ СЕЗОНУ

Вадим Гладкий
засновник компанії С.К.Л.О.

В житті кожного власника віконної компанії наступає такий день, коли до тебе звертається замовник зі складним замовленням і постає вибір: відмовитись, пояснюючи це не твоєю кваліфікацією або прийняти цей виклик і вийти із зони комфорту. Про свій досвід нам розповів Вадим Гладкий, засновник компанії С.К.Л.О.

За рекомендацією в нашу компанію звернувся клієнт із запитом зробити на даху існуючого ресторану Enjoy (теперішня назва Adriatic) ще одне повноцінне тепле приміщення ресторану з можливістю перетворення на максимально відкриту літню терасу.

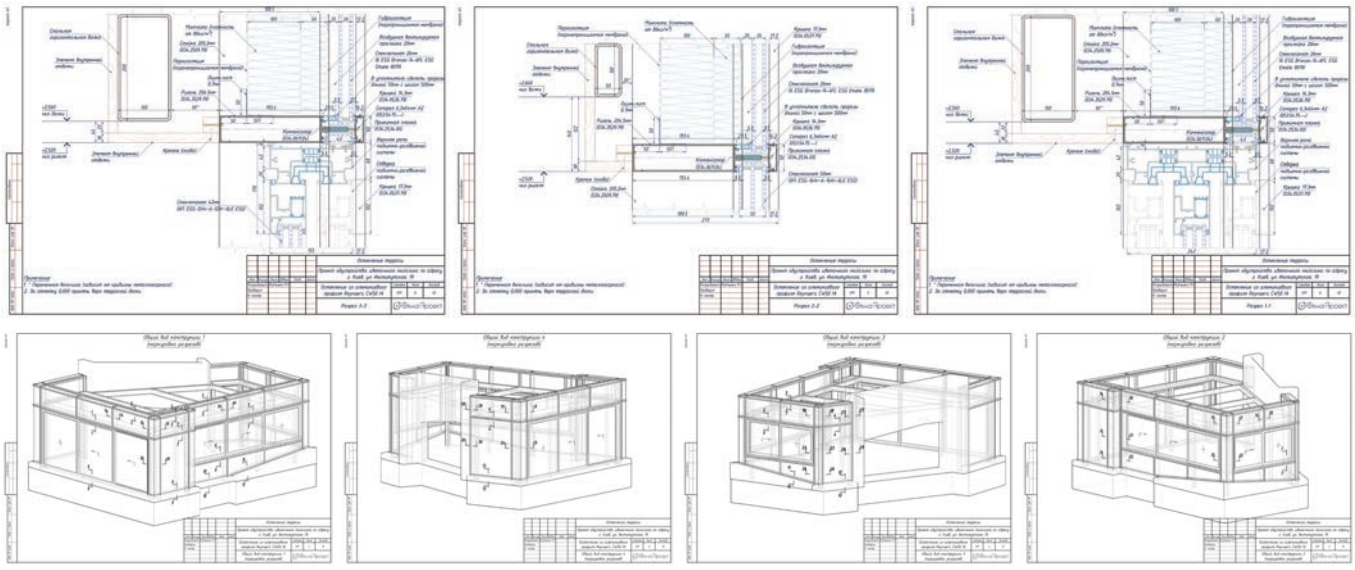
На момент звернення замовника в нашу компанію, стадія розробки проєкту ще не почалася, і ми були повністю задіяні у процес проєктування. Нами було запропоновано використовувати фасадну систему Reynaers cw50 HI, в яку інтегрували розсувну систему Reynaers CP 155 LS HI.

Як часто буває – замовник довго визначався, а потім бажає швидкої реалізації. Так і в нашому випадку, з моменту виготовлення металевого каркасу нам було дано 5 тижнів до урочистого відкриття нового ресторану. Враховуючи те, що це був початок листопада (погані погодні умови, розпал сезону у постачальників) шанси встигнути були невеликі.

Це був наш перший досвід повноцінної роботи з професійним конструктором, який нам дуже допоміг у реалізації цього проєкту і дав розуміння того, що наступним кроком розвитку компанії має бути найм власного конструктора у штат.

Після виварення металевого каркасу ми вирішили робити геодезійну зйомку. По-перше, щоб перевірити правильність металевого каркасу, до якого будуть в подальшому кріпитись алюмінієвий фасад. По-друге, ми мали поєднати наші нові конструкції з існуючим фасадом, який має дуже багато нерівних форм. По-третє, ми не могли йти за принципом – спочатку встановити алюмінієвий каркас, потім зробити заміри склопакетів, на це просто не було часу, хоча до цього ми працювали тільки так (ми виготовляли і збирали фасад прямо на об'єкті). В цей раз стійки та рігелі приїжджали на монтаж вже виготовлені в цеху за кресленнями конструктора, а склопакети на весь заказ, включаючи структурні кути, були замовленні ще до початку монтажних робіт. У нас були сумніви, що всі склопакети без перезамірів підійдуть, я добре пам'ятаю як я не спав ніч перед доставкою склопакетів на об'єкт, розуміючи наслідки помилки в комп'ютерних розрахунках. Але даремно я панікував.

Великою складністю виявилось територіальне знаходження об'єкту – Інститутська, 19Ж. Це центр урядового кварталу, де важко стати легковому авто,



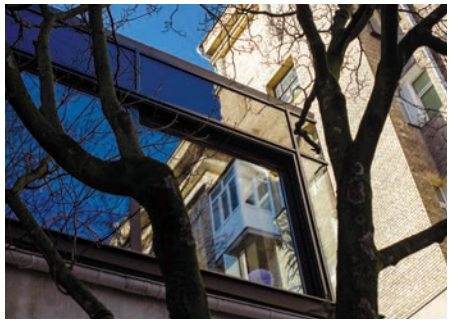
не кажучи вже про важку техніку. А важку техніку нам доводилось задіяти для монтажу великогабаритних склопакетів. Ми 5 разів наймали маніпулятор з присоскою та автокран з люлькою.

Героїчний вчинок вчинили наші монтажники, щоб закінчити цей об'єкт в строк, їм довелось місяць працювати без вихідних в дуже складних погодних умовах, при тому що з деякими речами вони зіткнулися вперше, наприклад зі структурними кутами з'єднання склопакетів. Але як вони самі кажуть: «Очі бояться, руки роблять».

На цьому складному об'єкті ми пройшли школу, де зрозуміли, що таке справжня відповідальність, коли дедлайн настільки принциповий, що переноси просто неможливі. Відчули, що таке робота з конструктором і скільки від нього залежить. Впевнились в надійності і якості систем Reynaers, де кожен гвинт чи ущільнювач знаходиться на своєму місці і виконує свою функцію. Цей досвід допоміг нам самоствердитися, зрозумівши, що якщо ми зробили цей об'єкт, то можемо сміливо брати будь-який інший.

Ми забезпечили приміщенню ідеальну герметичність з низькими тепловтратами взимку та максимальну відкритість приміщення влітку. Ну і найголовніше, що замовник відкрив свій заклад як і планував, і залишився задоволений нашою роботою.

В проєкті брали участь:
***Вадим Гладкий** – менеджер проєкту*
***Віталій Шмигельський** – технолог проєкту*
***Руслан Радченко** – конструктор проєкту*
***Сергій Косаченко** – бригадир монтажників проєкту*
***Олександр Горбань** архітектор проєкту*



СКЛО
ПРОЗОРІ КОНСТРУКЦІЇ

ТОВ «С.К.Л.О.»
ТМ SKLO
info@sklo.ua
www.sklo.ua
тел 0675633633

ВІКОННИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПРОТИ COVID-19

Як карантин вплинув на роботу віконної галузі у 2020 р.

Ситуація, яка сьогодні склалася на віконному ринку України досить непроста. Так, карантин вже послабили, але наслідки від нього ринок буде долати ще досить довго.
Карантин через поширення вірусу COVID-19 в багатьох країнах світу, в тому числі і в Україні неймовірно ускладнив, а в деяких випадках зробив практично неможливою роботу віконних компаній. Це торкнулося як прямих продажів у салонах та офісах, так і безпосередньо самих виробництв. При цьому спілкуючись персонально з керівниками і власниками великих віконних компаній ми розуміємо, що ринок працює. Так падіння є, найчастіше звучить цифра падіння продажів у березні близько 30%, але компанії працювали і здаватися не збирались. І ось тут все залежало від досвіду та вміння ТОП менеджерів компаній реагувати на кризові та форс-мажорні ситуації. Які саме методи і стратегії використовували українські виробники вікон і постачальники комплектуючих – мова про це буде йти у нашому

Круглому столі на тему:

«Як працювала віконна галузь на карантині?»

Думки експертів та учасників ринку

Почувши думки основних операторів віконного ринку (постачальники, виробники, інсталятори), а також багатьох його учасників ми зможемо сформувати об'єктивну і реальну картину ситуації, що склалася. Можливо сильніші та більш досвідчені компанії допоможуть ідеєю або порадою іншим учасникам ринку, хто не так впевнено справляється в умовах карантину. Ми впевнені, що такі поради допомужуть у майбутньому діяти впевненіше і приймати правильні рішення.

Питання для обговорення:

1. Як на Вашу компанію вплинуло введення карантину, спричиненого розповсюдженням вірусу COVID-19?
2. Які дії були впроваджені в компанії по усуненню наслідків та запобіганню падіння продажів чи призупинення виробництва?
3. Як на Вашу думку ця подія вплине на об'єм ринку світлопрозорих конструкцій? Чи можуть учасники ринку розраховувати на відкладений попит та зростання продажів влітку та восени?
4. Які на Вашу думку онлайн інструменти може використовувати віконна галузь? Які з них максимально ефективні та можливо допомогли вашій компанії?
5. Ваш сценарій та прогноз розвитку подій на віконному ринку до кінця 2020 року?

Йозеф Лео Бекхофф
«ВЕКА Украина»
Генеральный директор

1 Влияние от введения карантина на нашу компанию можно разделить на две составляющие. Первая и одна из главных составляющих - безопасные условия труда для всех без исключения сотрудников компании ВЕКА Украина и партнеров, обеспечивающих функционирование логистических цепочек нашего бизнеса. В соответствии с рекомендациями нашего головного концерна, всемирной организации здравоохранения и украинского правительства, мы предприняли все необходимые меры, чем обеспечили безопасное функционирование нашего предприятия. Соответственно, наши партнеры не испытывают никаких трудностей с поставками профиля. А это означает, что мы в который раз подтвердили статус надежного поставщика. Вторая составляющая – бизнес в условиях карантина. Мы все понимаем, что карантин крайне негативно влияет на всю экономику страны. Оконный рынок не исключение. Наша компания на данный момент довольно успешно справляется с трудностями, связанными с введением карантина и поддерживает своих партнеров в эти непростые времена. Однако, фиксировать какие-либо результаты работы за время карантина преждевременно. Все будет зависеть от того, как долго условия карантина будут действовать в Украине и как быстро будет нормализовываться ситуация после поэтапного выхода из карантина.

2 Первое и главное – мы обеспечиваем наших партнеров профилем своевременно и в полном объеме. Это означает, что у наших партнеров нет необходимости создавать собственные запасы материалов и «замораживать» деньги. Это важно! Второе – мы внедрили дистанционное обучение. Формат вебинаров именно во время карантина доказал свою эффективность. Тематику вебинаров мы определяем в том числе и с участием наших партнеров. Реагируем на их запросы и стараемся подавать информацию с максимальной эффективностью. Третье – активно принимаем участие в прямых эфирах, которые проводят отраслевые медиа. Одна из основных целей – информирование оконной общественности и дискуссия по вопросам, связанным с переходом на Европейские нормы EN-14351. Стоит заметить, что принятие указанных норм состоится после возобновления работы государственных органов и этот вопрос уже решён на уровне министерства и профильных комитетов.

3 Можно утверждать однозначно, что COVID-19 и карантин как следствие, безусловно окажут влияние на результаты 2020 года. В большей степени это касается тех компаний, которые работают в нижнем ценовом сегменте, но и средний ценовой сегмент данная тенденция не обойдет стороной. Покупательская способность существенно снизилась, поскольку значительная часть населения частично или полностью уже потеряли доход в период карантина. Восстановление дохода будет происходить определенное время. А принимая во внимание, что окна не являются товаром первой необходимости, рассчитывать на отложенный спрос преждевременно.

4 Сегодня пока еще только специалисты понимают, как повлиял на онлайн COVID-19. Как говорят: мир уже никогда не будет прежним. В первую очередь, COVID-19 не просто подтолкнул, а буквально окунул в интернет всех тех, кто «не мог, не хотел, не умел и т.д.». Интернет аудитория потребителей выросла максимально. Все, кто не совершал покупки онлайн, но могли это делать – стали это делать. И тренды можно продолжать.Для продавцов СПК сегодня преступление не иметь собственного сайта, но его частично уже могут заменить аккаунты в социальных сетях и это факт. Страниц в Facebook и Instagram может быть вполне достаточно, если еще дополнить их профилем в Google My Business. Любой из этих каналов может приносить реальные обращения и заявки при их грамотном использовании. Сегодня уже нельзя ни в коем случае ставить на второе место в приоритетах YouTube. На самом сервисе достаточно обучающих видео как с помощью простого смартфона с хорошей камерой можно легко создавать видеоконтент. Этим надо пользоваться и использовать обязательно! В это же время, ВЕКА Украина презентовала для своих партнеров и их дилеров современное решение «Сайты партнеров VEKA». Новый инструмент, который VEKA предлагает всем своим партнерам – это уникальное решение, которое воплощает наш опыт и знания в интернет-продвижении, рекламе и маркетинге. Просто, быстро, без лишних согласований и непонятных слов – предлагать качественные окна с помощью качественного цифрового инструмента стало еще проще.

5 Мы прогнозируем падение оконного рынка в целом. Кто-то из игроков рынка потеряет больше, кто-то меньше, кому-то вообще придется уйти с рынка. То есть произойдет перераспределение объемов рынка в пользу сильнейших и лучших. При этом нельзя забывать, что мы ещё не в полном объеме ощутили влияние экономического кризиса, который развивается во всем мире. Поэтому, спрогнозировать темпы падения экономики в целом, и оконного рынка в частности, невозможно. Некоторое оживление продаж ощутим традиционно осенью, но оно скорее всего не оправдает ожидания многих участников рынка. Если говорить о нашем предприятии в данный период, то мы с уверенностью можем заявить, что и далее ВЕКА Украина будет надежным и качественным поставщиком, какие бы условия не сложились на оконном рынке Украины.

Михайло Орленко
Компанія «Вікна-Стар»
Директор

1 Вплинуло, мабуть аналогічно як і на всі інші віконній компанії – зниження попиту, закриття офісу, перехід на дистанційну роботу та інше. Чи були ми готові до такого розвитку події? Мабуть що ні, прийшлось по ходу перебудовувати нашу роботу та комунікацію з клієнтами та постачальниками. Також під час карантину ми багато часу приділяли саморозвитку та вдосконаленню наших знань як в технічній сфері так і в сфері продажу та маркетингу.

2 Ми не виробники, тому призупиняти нам нічого не потрібно було, а для запобігання падінню продажів, ми перш за все почали розширювати асортимент пропонованої продукції і це вже зараз дає свої плоди.

3 Безумовно вже зараз можна прогнозувати, що рік буде мати від'ємну динаміку, питання тільки в тому, чи це падіння буде мати двохзначну цифру. А це як раз і залежить від так званого відкладеного попиту, а буде він чи ні, наразі спрогнозувати досить важко, оскільки це перш за все залежить від економічних та політичних чинників. Продовження зниження купівельної спроможності, аж ні як не буде сприяти та спонукати до купівлі товарів не першої необхідності.

4 Є стандартні онлайн інструменти, які вже зараз використовуємо ми та більшість ринку, це сайт, соціальні мережі, онлайн реклама, але ефективність цих інструментів низька перш за все тому, що немає чіткого позиціонування та диференціації. Є нові онлайн інструменти, які тільки починають впроваджувати на віконному ринку, наприклад чат-боти, але ефективність їх поки невідома.

5 Конкуренція буде загострюватись, деякі компанії її не зможуть пережити та підуть з ринку, але ті хто витримають цю кризову хвилю, безумовно стануть сильнішими.

Сергій Дацiв
директор департаменту збуту компанії «МІРОПЛАСТ»

1 До карантину наші продажі перевищували заплановані. Але після впровадження карантину ситуація змінилася. Ми адаптували свої очікування під нові реалії і йдемо далі.

2 У цей період як ніколи важливо не зупинятися, продовжувати свою діяльність і вчасно виконувати взяті на себе зобов'язання. Звісно, обігових коштів у партнерів стає все менше, а клієнти очікують на виконання замовлень якщо не швидше, то принаймні за той же час.

Щоб підтримати наших партнерів, ми забезпечили доставку товару (в повному асортименті) в короткі терміни, незважаючи на економічну доцільність запуску виробничих процесів на нашому підприємстві або ефективність транспортних відвантажень.

Крім того, ми допомагаємо власникам салонів WDS розвивати продажі в діджитал-просторі, зокрема створюючи окремі сайти салонів для всіх охочих продавати вікна онлайн. Адаптація бізнесу до сучасних умов – це першочергова необхідність, особливо зараз, і ми допомагаємо в цьому і партнерам, і дилерам.

3 Спершу я вважав, що галузь і ринок немов «стали на паузу», і після закінчення карантину все повернеться у звичайний стан з відкладеним споживанням. Але пауза затягнулась, і сьогодні я вже так не думаю.

Що буде далі – ніхто не знає. Робити прогнози в цей час – немає сенсу.

Як правило, кожен із нас певною мірою мислить кейсами чи шаблонами, покладаючись на власний досвід. Я порівнюю сьогоднішню ситуацію з 2013-2014 роками. У той час я не міг спрогнозувати перебіг військового конфлікту з Росією. Ніхто не міг. Думаю, зараз віконна галузь втратить не більше, ніж тоді.

Все, що ми можемо, – максимально реалізувати наявні можливості. І ми над цим працюємо. Як би не впав ринок, його достатньо для нас та наших партнерів.

4 ***Безумовно, галузь, як і кожен із нас, дедалі більше занурюється в онлайн***. Усі спробували, комусь сподобалось, і він продовжить там працювати, а комусь хочеться якомога швидше повернутися до живого спілкування.

Я вважаю, що технології допомагають в досягненні результатів. Це як черговий інструмент, з яким ближче ознайомився і споживач, і консультант.

Якщо коротко:

Навчання та презентації мають відбуватися в онлайн-форматі.

Сайт-візитка – обов'язково повинен бути у бізнесу.

Оренда – ці витрати варто мінімізувати.

Рекомендації – допомагають, особливо коли офіс закритий, і ви працюєте онлайн.

5 Я думаю, тією чи іншою мірою ми будемо відчувати вплив COVID-19 і цього, і наступного року. Оптимістичний сценарій – падіння ринку на 20%.

Олег Кесслер
«Оконный Консалтинг»
Керівник проєкту

1 Враховуючи ті обмеження, які було впроваджено Урядом, всі тренінги та семінари було відмінено. Це було зроблено при повному розумінні наших партнерів, тому що здоров'я підлеглих – це головний пріоритет кожної нормальної компанії.

2 Мій проєкт не займається продажами та виробництвом вікон, тому в цьому сенсі нічого не довелось вигадувати. Але більше часу стали займати консультації онлайн та участь у віконному марафоні Асоціації учасників ринку вікон та фасадів.

3 Введення заборони на повноцінне функціонування віконних точок продажу та інші обмеження дуже суттєво вплинули на реалізацію СПК. За моїм попереднім прогнозом може

бути втрачено від 7 до 10% від загального річного об›єму ринку. Що стосується відкладенного попиту – після поступового зняття карантину можна сподіватися на деяке зростання попиту на віконну продукцію, але воно буде носити обмежений час – десь на два-три тижні. Після цього попит більш менш стабілізується, але буде менше в порівнянні з минулим роком. Що стосується «високого сезонного попиту», який завжди виникає восени – так, сезон буде, але теж менше, ніж минулорічний. І це в тому випадку, якщо не буде другої хвилі карантину і зростання світової фінансової кризи.

4 На мою думку, карантин яскраво продемонстрував непристосованість віконної галузі до праці в таких умовах. Але цей факт зіграв і на користь, компанії почали шукати можливості продаж з використанням онлайн каналів. Хоча, деякі компанії своїми онлайн інструментами почали конкурувати з власними дилерами, але час все розставить на свої місця. Треба відзначити, що більшість компаній-постачальників використовували час карантину для навчання своїх партнерів через онлайн-семінари.

5 Не виключаю, що збільшиться попит на більш дешеву продукцію за рахунок середнього сегменту. Преміум сегмент залишиться в своїх відсотках і втратить тільки пропорційно від загального обсягу ринку.

Сергій Захарчишин
директор компанії Viknar'off

1 Карантин став серйозним викликом для усіх учасників ринку. Для нас – досвідом, своєрідною перевіркою якості роботи усіх напрямків нашої компанії, злагодженості організації роботи у нестандартних ситуаціях. Показав, якою є мотивація наших працівників для досягнення спільних результатів.

Ситуація щодо продажів виявилась кращою, ніж ми очікували на початку карантину. Зазначу, що працюємо тільки через дилерську мережу. І ми, і наші дилери, не опустили руки, а зібрались з силами та перейшли в онлайн. Тож кризова ситуація показала саме якість нашої дилерської мережі.

Наразі ми повторили продажі травня 2019 року, і в червні маємо на меті компенсувати втрати квітня. Також важливим фактором для нас є те, що ми працюємо і на збут за кордон, об'єми якого, до речі, під час карантину зросли. Більше того, саме в квітні ми відкрили новий напрямок – Норвегію.

2 Нашу компанію внесли до списку підприємств критичної інфраструктури, що забезпечують життєдіяльність міста, тому ми просто не мали права зупинити виробництво. Ми забезпечуємо роботою сотні людей нашого регіону, тож вжили всіх заходів безпеки за рекомендацією МОЗ та Уряду: контроль температури, масковий режим, максимальна увага щодо дотримання правил дистанції.

Зуміли швидко перевести більшість працівників на віддалений режим роботи, компанія стала більш підготовленою до нестандартних ситуацій. Це дало цінний досвід і компанії, і кожному працівнику зокрема. Жодного проєкту за час карантину не згорнули, а навпаки, змогли відійти від щоденної рутини та взятись за ті справи, які постійно відкладали. Наприклад, щорічне навчання по продукту ми перевели в онлайн режим. Зорієнтувалися за лічені години, розробили план навчань та взялися до роботи. І це лише початок. Скоро побачимо результат.

3 Загальний об'єм ринку впаде, і ми до цього готові. Люди понесли непередбачувані витрати, тому більшість перейшла в режим економії. Також очікуваний спад у будівельній сфері, що прямо пропорційно впливає і на попит на вікна.

Відкладений попит буде, тому що люди не мали можливості комфортно купити вікна під час карантину, також і онлайн продажі підходять не всім, більшість прагне відвідати салон, проконсультуватися у професійного менеджера, побачити продукт на власні очі, спробувати.

4 Компанія Viknar'off задовго до карантину просувала марку, адже це вкрай важливий інструмент продажів. Ми чимало вкладаємо в рекламу в інтернеті, соціальних мережах та на національному телебаченні.

Оскільки не працюємо з кінцевими споживачами – а це було і буде принциповою політикою компанії, щоб не створювати конкуренцію власним дилерам – ми розробили проєкт онлайн-продажів, метою якого є покращення продажів саме наших партнерів.

5 Бачу такий сценарій розвитку подій: продажі зростатимуть саме у дорогому сегменті. Карантин вплине на зміщення кривої сезонності, тож спостерігатимемо відкладений попит в червні-липні. Ближче до кінця року продажі повернуться до звичних коливань, звичайно, якщо не втрутяться непередбачувані чинники.

Александр Кофанов
Good Master
Директор

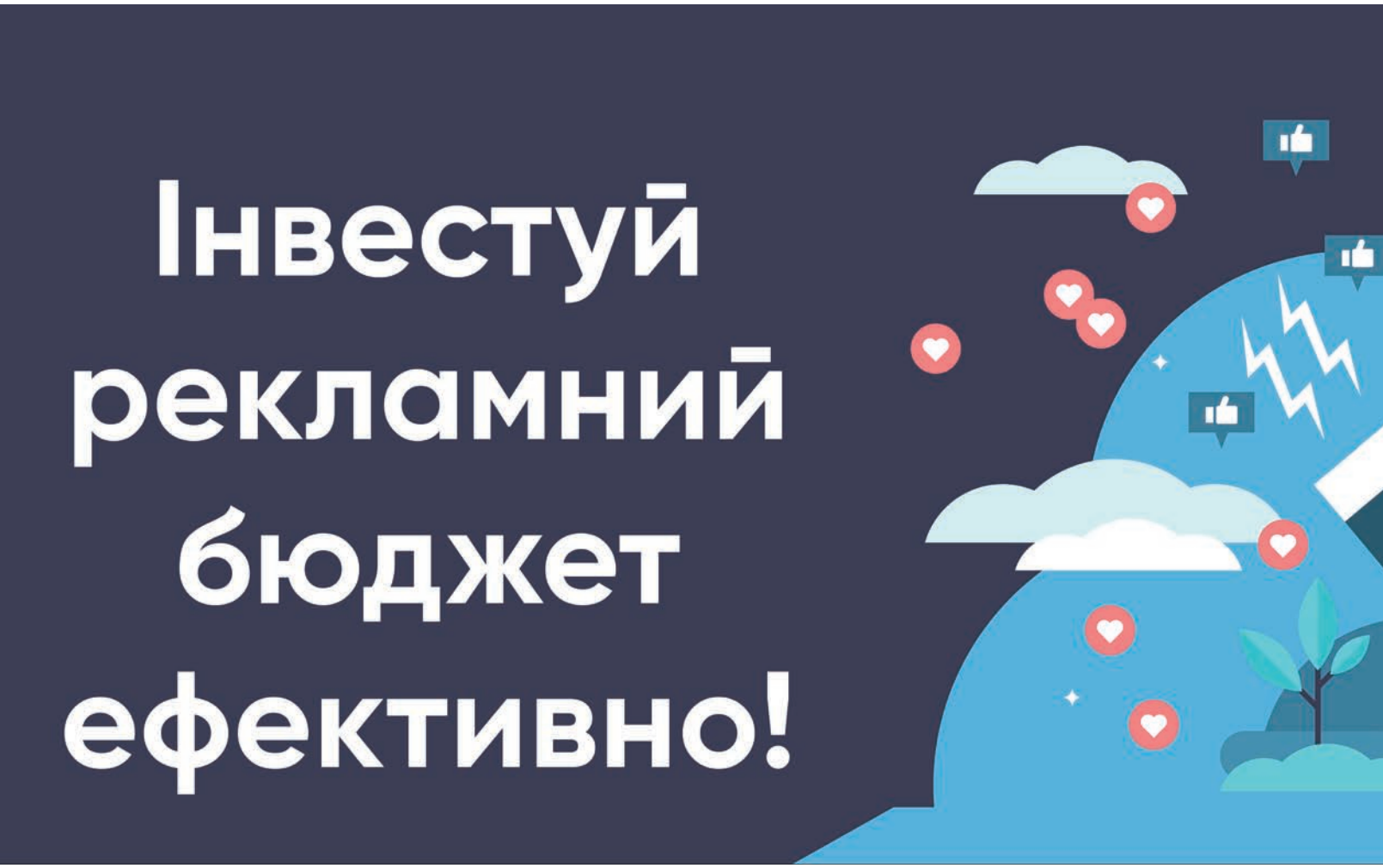
1 Наша компания продолжила заниматься основной деятельностью – продажей конструкций в розницу удаленно и монтажом с соответствующими мерами безопасности.

2 Все сотрудники компания перешли на удаленную работу. Сокращения штата не было.

3 Мои ожидания по итогу года в массовом сегменте – проседание до 30%, небольшой рост в премиум сегменте. Отложенный спрос у нас потенциально уже есть со времён Независимости, но реализация будет на уровне реальных доходов. Думаю в этом году мы не сможем воспользоваться этим спросом.

4 Сейчас мы активно используем продвижение в соцсетях, как минимум для формирования онлайн заявок. Активно изучаем данное направление и проходим онлайн обучение по продвижению своего оконного бренда.

5 К высокому сезону мы планируем загрузку всех предприятий. Считаю, что просядет сегмент «дешевых и некачественных» окон. Средний минус – возможно основные переработчики данного сегмента попытаются сломить устаявшуюся схему продаж через дилеров, продавая самостоятельно, вероятнее всего дистанционно. На мой взгляд произойдет прирост сегмента премиум. Вероятнее всего дилеры, работающие сугубо в оконном бизнесе, будут диверсифицироваться в смежные направления.



МАРКЕТИНГ БЕЗ БЮДЖЕТУ

В цій статті ми покроково розглянемо кожен з етапів інтернет маркетингу: від підготовки проєкту і до повторних продажів, як знайти нових клієнтів, заробити більше грошей та виділитись серед конкурентів. Як досягти успіху в бізнесі, при цьому не витрачаючи великих бюджетів на проведення досліджень та значних рекламних заходів? Як зробити так, щоб ваша компанія зайняла свою нішу та знайшла клієнтів, які будуть купляти саме ваш продукт чи послугу? Що необхідно вкласти в поняття «маркетинг» та які інструменти важливі для власника бізнесу? На ці та інші питання розповімо далі.

Основна задача кожного бізнесмена – максимально реалізувати продажі. Тобто, при мінімальних затратах – отримати максимум і навіть більше!

Використання платних каналів дозволяє в рази збільшити охоплення та знизити вартість ліда (заявки, реєстрації, звернення). Поєднання різноманітних рішень та можливостей ми можемо спостерігати навколо себе протягом всього дня: ми користуємося соціальними мережами, месенджерами, відповідаємо на електронні листи, вирішуємо робочі питання та шукаємо подарунки близьким, будуємо плани на вихідні, проглядаємо відео на YouTube. І так, це все можна застосувати по відношенню до кожного з ваших клієнтів.

Кожного! Тільки подумайте: ви можете використовувати контексту рекламу як по відношенню до простого покупця в інтернет-магазині, так і до спеціаліста по закупівлям вашого нового партнера/конкурента. Проте, використовуючи для пошуку клієнтів тільки контекстну рекламу, ви позбавляєте себе можливості зустрітися з ним у соціальній мережі – в зручний для нього спосіб.

Також, не варто замовляти рекламу у різних підрядників, адже ви втрачаєте зв'язок між переглядом відеореклами в суботу і переходом на ваш сайт з контекстної реклами в пошуку в понеділок вранці.

Не відстежуючи, скільки клієнтів у результаті прийшло з порталів, а скільки в цей же самий момент – з таргетованої реклами, і головне – не порівнюючи, у скільки вам обходиться кожен такий лід, ви втрачаєте можливість оперативно перерозподіляти бюджет і знаходити клієнтів швидше.

Якщо ви невеликий бренд, якому потрібно монопольно зайняти видачу (пошук Google) і освоїти бюджет, то варто використовувати Google рекламу в поєднанні з соціальними мережами – використовувати всі можливі канали комунікації. Той же таргетінг в соціальних мережах та медійна реклама повинні злагоджено працювати як єдина система на всіх рівнях комунікації та продажів. Далі цих клієнтів потрібно підхопити і вміло конвертувати. А контекстна ре-

клама буде вишенькою на торті, коли ви збираєте гарячих, готових до покупок відвідувачів (шукачів). Так чи варто в умовах обмеженого бюджету витрачати всі гроші на вишеньки і відмовитися від торту?

Якщо ви хочете вийти на нову аудиторію, розширити аудиторію і навіть знизити вартість ліда – ласкаво просимо в світ комплексу платних каналів – потрібно інвестувати тільки один важливий для нас усіх ресурс – свій час!

Digital-день потенційного клієнта в цифрах представлено в таблиці 1. Давайте проаналізуємо його! Не вже більшість із нас проводять свій день не так?

Digital-день

Відповідно до даних в таблиці, ранок – це час новин про погоду, месенджерів та мобільного пошуку за ранковою чашечкою кави або по дорозі в офіс.

В день офісні працівники в основному вирішують ділові питання, спілкуються по електронній пошті та шукають інформацію в пошукових системах (наприклад, Google, ukr.net).

В період з 18:00 по 19:00 більшість людей повертається додому, спілкуються з родичами та друзями в месенджерах та соціальних мережах, замовляють за допомогою телефону доставку їжі або шукають чим зайнятися ввечері.

У вечірній час люди відпочивають, проводять дозвілля в месенджерах, переглядають особисту електронну пошту, відео та соціальні мережі.

Зазвичай, час після 21:00 – це період для розваг, хобі, тематичних сайтів. А тепер давайте звернемось до цифр та відсоткового співвідношення.

Відповідно до діаграми, представленої на рисунку 1, найменшу кількість часу користувачі проводять в пошуку Google – всього 5% або 11,5 хвилин в день. У розрізі рекламної кампанії і закриття бізнес-цілей – це коротка мить, щоб встигнути зацікавити вашу цільову аудиторію. На цьому етапі варто серйозно задуматися про вибір каналів для ефективного просування.

Контекстна реклама займає всього 5% часу потенційного клієнта в мережі.

Так, можна додати + один з охватних каналів, наприклад, рекламу на тематичних сайтах і довести цю цифру до 35%. Але якщо потенційний клієнт раніше нічого не чув про вашу пропозицію, швидше за все, ви не отримаєте заповітної конверсії: за статистикою, тільки близько 2% взаємодій з оголошенням або сайтом призводять до цільової дії.

Таким чином, щоб охопити максимум аудиторії і постійно знаходити нових потенційних клієнтів, необхідно взаємоді-

Рівень конверсії в заявки

ЧАС	ВИСОКИЙ		СЕРЕДНІЙ		НИЗЬКИЙ		
Сніданок 6:00-9:00		Пошукові системи		Сайти новин		Месенджери	Сайти погоди
В дорозі 7:00-10:30		Мобільний пошук		Соціальні мережі		Мобільний серфінг	Месенджери
Робота 9:00-20:00	Пошукові системи	Соціальні мережі	Сайти та групи в соціальних мережах	Особиста та робоча електронна пошта	Сайти під інтереси користувача	Мобільний серфінг	Месенджери
Обід 12:00-15:00	Пошукові системи	Соціальні мережі	Сайти та групи в соціальних мережах	Особиста та робоча електронна пошта	Сайти під інтереси користувача	Мобільний серфінг	Месенджери
В дорозі 19:00-21:00		Соціальні мережі		Соціальні мережі		Мобільний серфінг	Месенджери
Вечеря 19:00-23:00			Особиста та робоча електронна пошта	Соціальні мережі			Месенджери
Особистий час 21:00-...		Соціальні мережі	Портали за інтересами	Соціальні мережі		Ігрові портали	Відеопортали

яти з користувачем протягом усього дня за допомогою різних каналів на різних майданчиках. Причому бажано забезпечити не менше п'яти таких взаємодій – «побачень», про які поговоримо далі.

Якщо перевести правило «5 побачень» на мову бізнесу, побачення – це ваша взаємодія з аудиторією. Найпростіше простежити взаємозалежність використаних підходів в онлайні. Так звані «побачення» можуть бути будь-якими – починаючи від медійної реклами та закінчуючи розсиланням електронних листів. Аналогом для оффлайн реклами може бути ведення клієнтів від першого знайомства та обміну сувенірною продукцією до вміння опинитися в потрібний час в потрібному місці. Найголовніше, щоб в момент «побачення» клієнт потребував вашу продукцію та вигоду від її придбання. Давайте розглянемо реальний приклад.

Вам необхідно продати послугу сервісного обслуговування металопластикових конструкцій в Києві та Київській області з мінімальною вартістю 1 ліда (заявки).

Направлення бізнесу: послуги.

Основна задача: продаж послуги сервісного обслуговування металопластикових конструкцій, наповнення та оновлення бази клієнтів компанії.

Чек-лист

Доносимо аудиторії проблему, з якою вона може зіткнутися; показуємо наше рішення-пропозиція – YouTube, медіа реклама, соціальні мережі.

2. Пряма реклама аудиторії, яка вже знає про проблему – контекст.

3. Тих хто подивився, але не звернувся повертаємо за допомогою ремаркетингу (показ медіа оголошень тим, хто вже був на нашому сайті за потрібним запитом).

4. Стаття на профільному ресурсі (якщо можливо партнерство з іншими компаніями, стає ще більш цікавим).

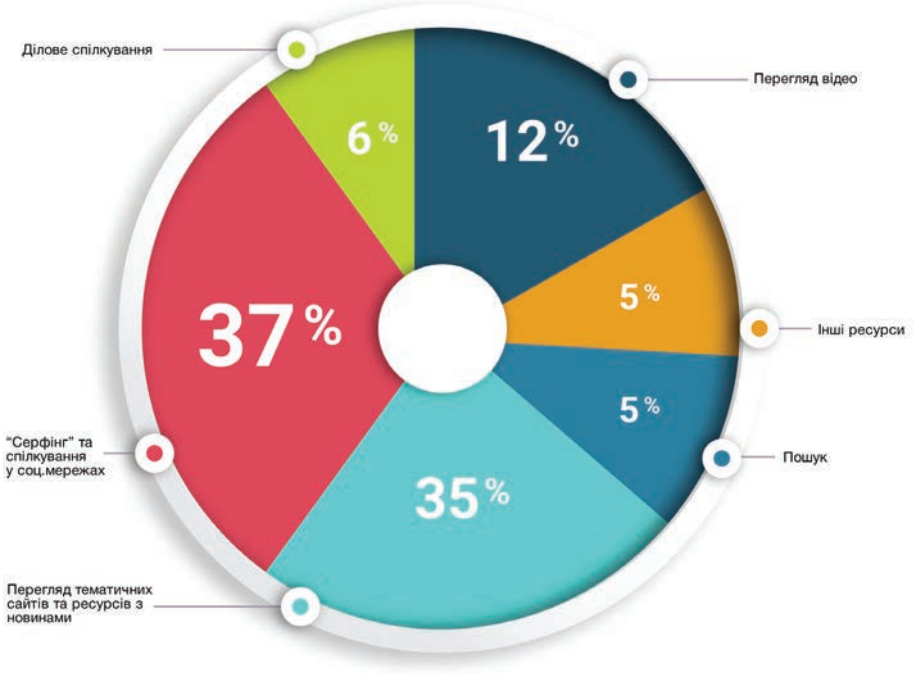
5. Таргетуємося (налаштовуємо рекламу за необхідними параметрами) на аудиторію найближчих конкурентів по послугах сервісу металопластикових конструкцій.

Кожен з пунктів чек-листа зробить свій вагомий внесок в підсумкову конверсію. Кожне «побачення» – важлива цеглинка в фундаменті успішної рекламної кампанії, частина єдиної стратегії, де відсутність одного з елементів може відвернути клієнта від здійснення цільової дії – купівлі у нас.

Наприклад: потенційний клієнт побачивши ваш пост в стрічці новин Facebook, прочитав його, замислився про необхідність виклику майстра з сервісного центру, адже вікно на кухні погано закривається, в склопакеті є конденсат. Потенційний клієнт прогортав стрічку далі, пройшло декілька днів з роздумами про необхідність сервісного обслуговування, проте назву компанії забув. Як будь-хто з нас потенційний клієнт вирішив скористатися пошуковою системою, а ви вирішили рекламу в Google не запускати з ціллю економії. І потенційний клієнт знаходить вашого конкурента, тут все просто! Must have (необхідна) реклама на кожному етапі!

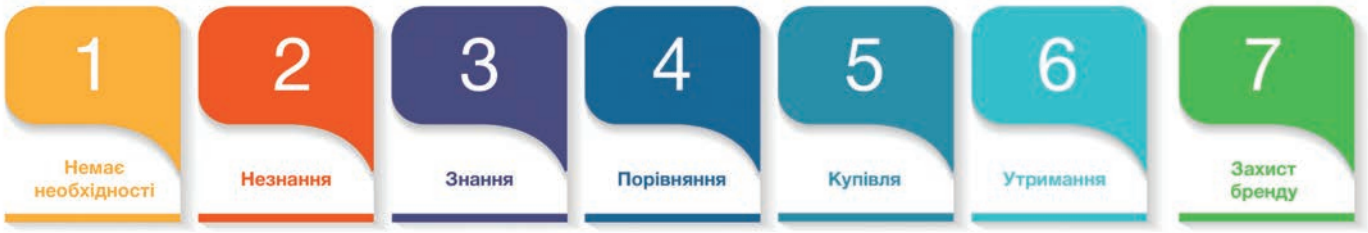
Шлях прийняття рішення щодо звернення до сервісного центру має вигляд графіка з рисунку 2.

1. Немає необхідності. Користувач не має потреби в продукті.
2. Незнання. Потреба з'явилася. Починається пошук способів задоволення потреби.
3. Знання. Визначає для себе декілька варіантів задоволення потреби.
4. Порівняння. Шукаємо детальну інформацію про кожний варіант. Порівнюємо ціни. Порівнюємо функціональні та емоційні переваги. Запитуємо думку знайомих та друзів. Порівнюємо отримані пропозиції.
5. Купівля. Шукаємо знижки та пропозиції. Розглядаємо додаткові пропозиції та бонуси. Хоче придбати: потенційний клієнт йде на сайт/звертається до менеджера. Купляє.
6. Утримання. Отримує позитивний або негативний досвід використання продукту/послуги. Здійснює повторну покупку.
7. Захист бренду. Ділиться своїм досвідом з друзями, залишає відгуки.



Тепер розглянемо більш детальніше кожен з цих етапів.

1. Немає потреби, тобто потенційний клієнт немає необхідності у вашому продукті/послугах. На даному етапі потрапити до списку цільової аудиторії досить просто, проте, важливо розуміти, що реальними клієнтами стануть одиниці. На цьому етапі найбільш ефективними є медійна реклама, відеореклама, нативна реклама, таргетована реклама.
2. На етапі незнання користувач починає розуміти свою необхідність в певному продукті чи послузі. Саме ця потреба в майбутньому стане причиною взаємодії з вашим продуктом. Найефективнішими на цьому етапі є медійна реклама, відеореклама, нативна реклама, які продовжують розширювати цільову аудиторію.
3. Знання. Цільова аудиторія вже виділила декілька варіантів та визначається з основним. Тут доцільно використати тематичну рекламу та платний пошуковий трафік.
4. Під час порівняння, потенційний клієнт визначається з тим, який продукт йому необхідний. Ефективним буде використання ремаркетингу та постійне нагадування про продукт.
5. На етапі купівлі клієнт обирає продукт чи варіант, який найбільше підходить, та де здійснити купівлю. Вам необхідно розмістити інформацію про акції, бонуси, способи оплати та доставку, які стануть додатковим способом мотивування для купівлі. Також, важливо оперативно надавати зворотній зв'язок.



6. На етапі утримання важливо не втрачати зв'язок з клієнтом. Розміщуйте на своїх сторінках цікавий тематичний контент, акції та розіграші, запропонуйте клієнту придбати супроводжуючі товари.

На кожному етапі ефективними є різні рекламні канали. Від ефективності та ретельності опрацювання вибору та рішень буде залежати успіх всієї рекламної компанії. На рисунку 3 представлено ефективні рекламні канали на кожному етапі.

Вплив реклами на кожному з етапів:

1. Немає потреби: медійна реклама, відеореклама, нативна реклама, таргетована реклама.
2. Незнання: медійна реклама, відеореклама, нативна реклама, RTB.
3. Знання: таргетована та тематична реклама, платний пошуковий трафік, статті на порталах та в онлайн виданнях, RTB.
4. Порівняння: ремаркетинг, прайс-агрегатори, огляди продуктів/послуг, RTB.
5. Купівля: рекомендації по сайту, платний пошуковий трафік, маркетплейси, Call Tracking.
6. Утримання: ремаркетинг.

Детальна характеристика, переваги та недоліки кожного з видів реклами представлені в таблиці.

Однак є ряд факторів, які можуть зупинити клієнта з «гарячою», сформованою потребою. По-перше, це сам сайт, який ви демонструєте в рекламі по різних каналах. Зокрема, проблеми з формою взаємодії: її відсутність, недопрацьованість або несправність. Крім чисто технічних проблем, варто звернути увагу на рівень консалтингу: чи є у вас менеджери для додаткових консультацій клієнтів, наскільки прозорі ваші послуги/пропозиції, чи достатньо інформації розміщено на сайті.

Але як тільки ви зрозумієте, як взаємодіяти з потенційним клієнтом на різних етапах, які оголошення використовувати і які слабкі місця існують – ви отримаєте ту саму стратегію роботи з комплексом платних каналів. Звичайно, ніхто не відміняв пошукове просування, роботу з аудиторією в соціальних мережах, але ми говоримо про маркетинг без бюджету, тобто тих інструментів, які дозволяють працювати швидко, будувати взаємопов'язані послідовності і, найголовніше, бачити результат.

Гончаренко Артем, CEO PATProfi
Жукова Олена, контент-маркетолог AGGR
patprofi.world aggr.world

ВИД РЕКЛАМИ	ХАРАКТЕРИСТИКИ	ПЕРЕВАГИ	НЕДОЛІКИ
Медійна реклама	Розміщення текстово-графічних рекламних матеріалів на тематичних сайтах. Реклама направлена на емоційне сприйняття. Потребує детального налаштування таргетінгу по інтересам, запитам в пошуковій системі	Формує широкий охват цільової аудиторії, формує попит та пізнаваність бренду	Висока вартість заявки
Тематична реклама	Демонстрація банерів або оголошень на тематичних сайтах. Така реклама привертає увагу цільову аудиторію, підвищує впізнаваність бренду. Дозволяє задавати параметри таргетингу за ключовими фразами, місцями розміщення та ін	Можливість миттєво вносити правки та широкі функціональні можливості	Складне налаштування та набридливість
Таргетована реклама	Дозволяє демонструвати персоналізовані рекламні повідомлення в соціальних мережах з можливістю точного підбору цільової аудиторії.	Вузький таргетинг, реклама на аудиторію конкурентів, оперативне тестування гіпотез, багато мільйонна аудиторія	Складні правила модернізації, «вигорання аудиторії» та «холодні користувачі»
Прайс-агрегатори	Реклама товарів на маркет плейсах за підходячою тематикою. Ви отримуєте широкий охват цільової аудиторії за короткий термін	«Гаряча аудиторія», висока конверсія, широкі функціональні можливості, низька вартість лідів	Для попередження блокування необхідно слідкувати за актуальністю пропозиції
Платний пошуковий трафік	Оголошення в пошукових системах бачить зацікавлена цільова аудиторія. Рекламу можна налаштувати у відповідності до необхідної геолокації. Важливо правильно підбирати ключові слова	«Гаряча аудиторія», висока конверсія, широкі функціональні можливості	Складні налаштування, висока конкуренція, не підходить для вузьких категорій
Відеореклама	Розміщення рекламного відео на каналі YouTube та інших відеохостингах для формування емоційного зв'язку з брендом	Реклама продукту «в живу»	Набридливість, підвищені технічні вимоги, низька ефективність при невеликому бюджеті
RTB	Технологія закупки медійної реклами на онлайн аукціонах. Користувачі бачать дійсно підходящу рекламу	Максимально точний таргетинг, широкий охват	Низька ефективність при невеликому бюджеті

СОВРЕМЕННЫЕ СТЕКОЛЬНЫЕ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ИХ РАЗВИТИЯ

Александр Палагин

Так сложилось, что начало этой статьи было положено еще до карантина и виделось совершенно по-другому, но жизнь вносит в наши планы свои корректировки. Меняются условия, изменяя нас и наш мир, и тем не менее достигнутое это основа для будущего движения и развития. Поэтому статья эта об истории становления стекольных перерабатывающих производств.

Путь развития стекольной перерабатывающей отрасли в Украине не был легким, сформировав стойкость бизнеса к выживанию в сложных политических и экономических войнах. И это вселяет уверенность в нашем шансе на достойное развитие в будущем.

Начало этой статьи я бы хотел начать с одной истории…

Когда-то в далеких перестроечных 80-тых годах мне довелось общаться с руководителем одного из мощнейших деревообрабатывающих предприятий с полным циклом производства столярки: от сушки и распиловки до выпуска готовых столярных изделий. Основной продукцией этого производства были окна спаренной и раздельной столярки, на тот момент вершина достижений в остеклении жилого советского строительства. Этот знакомый показал мне советский ГОСТ на выпуск столярки для северных районов страны. В разделе остекления, где я впервые столкнулся с применением стеклопакетов в конструкциях, на тот момент ни соответствующих производств, ни понятия работы с ними не было. Читая документ меня поразила фраза касательно использования стеклопакетов: *…при остеклении в случае отсутствия стеклопакетов использовать древесноволокнистую плиту (ДВП).* Вот так в те годы перешла эстафета от технологии остекления советского жилого строительства, с применением забивания в глухую фанерой и картоном окон, к зарождающим достижениям капитализма. Этот переход и формирование стекольной перерабатывающей отрасли начинался с тотального дефицита оборудования, технологий, комплектующих и средств.

Отсутствие производства качественного листового стекла в Украине создало для производственников зависимость в транспортировке от ближайших заводов производителей в России, Польше, Белоруссии, Румынии и т.д. Особенность бурной политической истории страны и непреодолимой коррупционной составляющей этого процесса, лишило страну возможности формирования производств качественного листового стекла. Тем самым заставив перерабатывающие предприятия организовывать собственными силами доставку необходимого для реализации архитектурных проектов стекла со сложным напылением, просветленного стекла для архитектуры и тонких номиналов для стекла автомобильной отрасли. Недостаток в отсутствии достаточного сырья сказывался на стоимости и зависимости от качества поставок.

История формирования стекольных производств – от формирования рынка, возможностей и потребностей

В Украине развитие рынка стекольной переработки сформировало группы производств с различными формами собственности, специализации продукции и организации процессов.

По форме собственности – частные, строительный холдинг, стекольный холдинг.

По специализации продукции: архитектурное остекление, автомобильное, цельностеклянные конструкции, декоративное остекление, продукция специального назначения (пулестойкое, акустическое, противопожарное и другие).

Производство стеклопакетов. Эти производства сформировались для удовлетворения потребностей производств металлопластиковых, алюминиевых конструкций и выпуска современных деревянных окон и дверей для замены наследия устаревших кон-

струкций совпрома не соответствующих эксплуатационному спросу потребителей. Для комплектации производимых конструкций на действующем предприятии организовывались участки производства стеклопакетов. Так в производство стеклопакетов пришла технология структурного и спайдерного остекления. На предприятиях возникла необходимость в освоении сложных конструкторских расчетов. А производства перешли на освоение структурных силиконов и керамической покраски.

Самые передовые из этих производств смогли развить и переоснастить свои технические возможности печами закалки и оборудованием обработки позволяющим перерабатывать стекла со сложным напылением удовлетворяющим требованиям сложного архитектурного остекления. Для профессионального изготовления сложных вырезов, отверстий и форм производства оснастились высокоточными обрабатывающими центрами, станками ЧПУ и гидрорезкой.

Предприятия специализирующиеся на производстве цельностеклянных конструкциях – ограждения, перегородки, козырьки, мебель, элементы внутреннего интерьера, скинале и т.д. Эти производства специализируются на переработке флоат, тонированного, сатинированного, просветленного стекла. Самые передовые освоили стекла с твердым напылением (с пиролитическим напылением, силективные стекла), применяют печать на стекле, с успехом освоили вакуумную триплексацию стекла, молирование. Благодаря их поискам и смелым решениям на рынке появились множество эффектно реализованных проектов как в интерьерном, так и экстерьерном исполнении.

Производство стекольной продукции для транспорта – это особенное направление, требующее высокого профессионализма для удовлетворения требований этого вида продукции. Оснащение продукции подогревом и различными датчиками автоматики привело эти предприятия к освоению в совершенстве технологии обработки и формовке стекла, качественной автоклавной триплексации, шелкотрафаретной печати и совершенным процессам термообработки. Так это дало возможность не только наполнить рынок украинским производством автомобильного стекла, но и с успехом выйти на зарубежные рынки. Сегодня техника отечественной сборки ЭЛЕКТРОН, БОГДАН, КРАЗ, ЖД транспорта, спецтехники оснащены стекольной продукцией украинского производства.

На смену операционному оборудованию, вопросом сегодняшнего дня для производств актуальным является автоматизация. Автоматизированные столы порезки, которые обеспечивают качество и быстроту реза, профессиональное прогнозируемое снятие напыления, настройку под любой тип и толщину стекла это решения прошлого. Сегодня это автоматизированные линии сборки стеклопакетов с модулями обработки, автоматизированные прессы закачки инертных газов, роботизированные модули заливки стеклопакетов и функции автоматической сборки сложных структурных стеклопакетов. Неким катализатором автоматизации послужил «безвиз», приведший к оттоку рабочего персонала, что ощутило на себе каждое производство Украины. Производствам пришлось поднимать свой уровень, чтобы выйти на уровень конкуренции с зарубежными производителями в оснащении, технологичности, организации и условиях.

Автоматизация коснулась и организации управления производства. Автоматизация производственных процессов позволила выйти на совершенно новую ступень своего развития. Возможность сбора и аналитики данных процесса привело к качественному скачку в эффективности управления и стабилизации процессов. На рабочих местах требования к работе оператора включают в себя не только знания технологических требований и особенности материалов, но и элементы программирования в управлении.

Применяя передовые технологии и материалы, от современного производства требуется строгое соответствие технологическим нормам и контроль этих процессов. Высокая ответственность за безопасность продукции и надежность изготавливаемых конструктивов обязывает предприятия, соблюдая техпроцессы, организовывать входной контроль сырья, операционный контроль соответствия процессу и контроль выпускаемой продукции. Для обеспечения этого работа современного предприятия невозможна без организации работ в рамках заводских лабораторий. На предприятии необходима организация проведения соответствующих требованиям тестов и испытаний, обеспечивающих контроль гарантированного качества выпускаемой продукции. Особо актуальным стала работа службы технолога. Применение современных материалов и технологий невозможно без глубокого понимания особенностей процесса.

Сегодня многие стекольные производства, благодаря своевременной модернизации своего оборудования и выпуска качественного продукта, смогли выйти на мировой рынок и заслуженно осваивают открывающиеся возможности.

Выпуск на рынок инновационных продуктов, не попадающих под существующие стандарты, обязывает предприятия разрабатывать соответствующую нормативную документацию – ТУ, паспорта изделия и т.д. Тем самым декларировать свойства, особенности и назначение производимого продукта. В связи с этим будет возрастать роль квалификации технолога в современном производстве.

К сожалению, в реалиях нашего времени – пандемия, карантин, падение экономики неизбежно торможение в развитии любого производства. Но приобретенный опыт, стойкость и профессионализм вселяют уверенность в праве с достоинством пройти и этот непростой этап в истории развития предприятий стекольной отрасли. В эволюции совершенства сильные команды, сплоченные духом и преданностью своему делу, будут достойны стать успешными.

Александр Палагин
«Консалтинг стекольного производства»

- деревянные, дерево-алюминиевые окна и двери
- алюминиевые окна, двери, фасады
- раздвижные конструкции
- ПВХ конструкции
- зимние сады

KWIN SWIG
WINDOWS & DOORS

KWINSWIG.COM.UA

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПАРТНЕРОВ