

Window
Technologies

www.wt.com.ua

Віконні технології

№ 81 2020

АНАЛІТИКА ВІКОННОГО РИНКУ

ACCADO: Комфорт. Затишок. Безпека



В номері:

Підсумки віконного року 2020. Дистанційні продажі.
Дефіцит персоналу. Сегментація ринку
Проект нового ДБН В.2.6-31:20XX. Інтерв'ю з розробниками

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.15
Тел. +38 044-253 91 78 Тел. моб. +38 050 923 02 14
email: murat.ukraine@gmail.com www.murat.com.fr



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



www.vorne.ua



Turkey Discover the potential

Turkish Construction Materials

Turkish Glass

WINDO KYIV 2022

III Міжнародна виставка вікон, дверей, скла та обладнання



Генеральний медіа-партнер

Оконные технологии
ТЕХНИКО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ



Технічний партнер

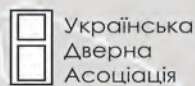


АСОЦІАЦІЯ
УЧАСНИКІВ РИНКУ
ВІКОН ТА ФАСАДІВ

За підтримки

OKNA.ua

Генеральний інтернет-партнер



Українська
Дверна
Асоціація

Віконний
Консалтинг

Партнери

Всіх, хто хоче чи повинен!
Аспекти
Будівництва

0 800 21-89-21

«КиївЕкспоПлаза»

Січень 2022

windokyiv.com

Обирай серцем вікна VIKNAR'OFF

гарантія на вікна до 15 років



до **78%**

Перевага перед
звичайним вікном*

0 800 50 53 52
www.viknaroff.ua

VIKNA'OFF[®]
МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ

* Перевага вікна Gealan S9000 в порівнянні із звичайним вікном, відповідне мінімальним вимогам ДСТУ Б В. 2.6-15:2011 «Блоки віконні та дверні полівінілхлоридні. Загальні технічні умови» з коефіцієнтом опору теплопередачі 0,6 м²·К/Вт.

Competence **PUR**

KLEIBERIT[®] 

ADHESIVES • COATINGS

BOND WITH US



**Меньше всего в процессе,
важнее всего в результате**

ООО «Клейберит-Украина»

тел. (044) 300 1197

Киев, ул. М. Максимовича, 3г, оф. 461

fensterprofile.kleiberit.com

kleiberit.com

PROFESSIONAL
SOMA
FIX®



№1

В УКРАЇНІ!*



WWW.SOMAFIX.COM.UA
* за даними опитування споживачів

**ПРОФЕСІЙНА ЯКІСТЬ
ЗА ДОСТУПНОЮ ЦІНОЮ!**

HIGHER THAN THE EXPECTATIONS



“Buildings should serve people,
not the other way around.”

John Portman

ETEM

etem.com

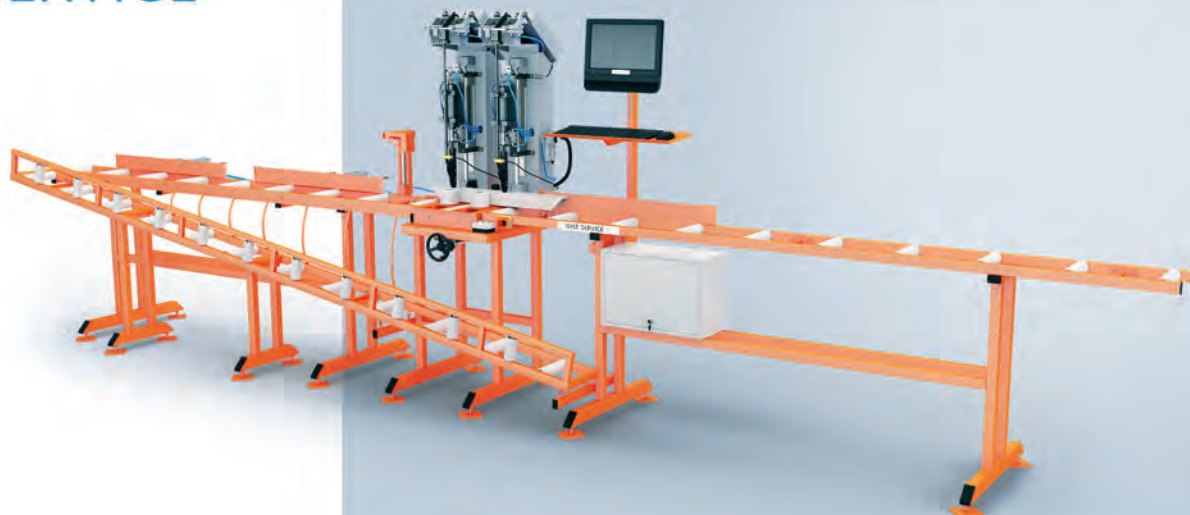
Вікна **steko**



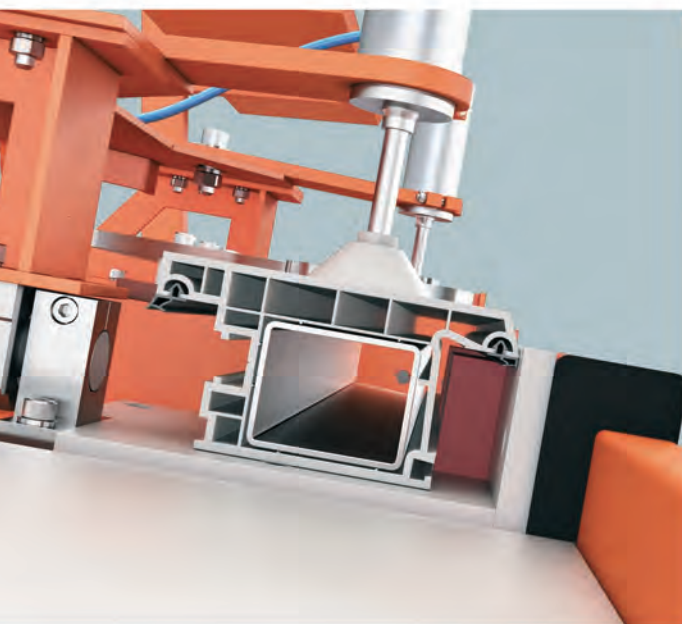
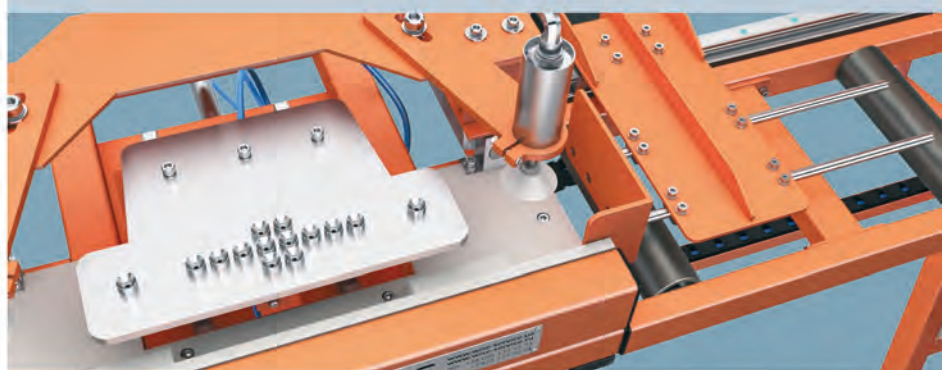
НАЙКРАЩІ ДЛЯ ТЕБЕ



WISE,
SERVICE



РАЗВИТИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ
ОКОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ



УВЕЛИЧИВАЕМ ПРИБЫЛЬ,
**МИНИМИЗИРУЕМ
РУЧНОЙ ТРУД**
В ОКОННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

www.wise-service.ua



- ВЕЛИКИЙ АСОРТИМЕНТ
- ШИРОКИЙ СПЕКТР ТЕХНІЧНИХ РІШЕНЬ
- ЯКІСНА ЛОГІСТИКА
- ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД
- ГАРАНТІЙНЕ ТА ПІСЛЯГАРАНТІЙНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ



**ПРОФІГРУП
УКРАЇНА**



вул. Промислова, 7а, м. Стрий,
Львівська обл., 82400, Україна
www.profigroup.com.ua

Mr. Build

ПРОФЕСІЙНА БУДІВЕЛЬНА ХІМІЯ



- **КОНКУРЕНТНІ ДИЛЕРСЬКІ ЦІНИ**
- **ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПІДХІД**
- **ГНУЧКА СИСТЕМА ЗНИЖОК І АКЦІЙ ДЛЯ ДИЛЕРІВ**
- **РІЗНІ ФОРМИ РОЗРАХУНКУ**
- **БЕЗКОШТОВНА ДОСТАВКА ПО ВСІЙ УКРАЇНІ**
- **ВІДСРОЧКА ПЛАТЕЖУ**
- **СЕРТИФІКАЦІЯ НА ВЕСЬ АСОРТИМЕНТ ПРОДУКЦІЇ**

**МОНТАЖНА ПІНА • КЛЕЙ-ПІНА • ГЕРМЕТИКИ • КЛЕЇ
МС ПОЛІМЕРИ ТА ПОЛІУРЕТАНИ • МАЛЯРНІ СТРИЧКИ
АЕРОЗОЛЬНІ ФАРБИ**



Офіційний представник в Україні
УЛК «Синед» www.ulk-sined.com
тел.: +380 67 485 48 91



مصنع انكور الايبى ذ.م.م.
ANCHOR ALLIED FACTORY LTD.

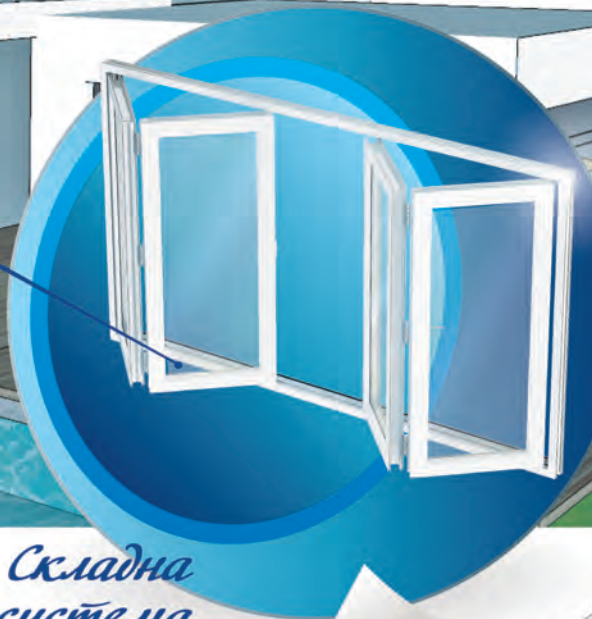
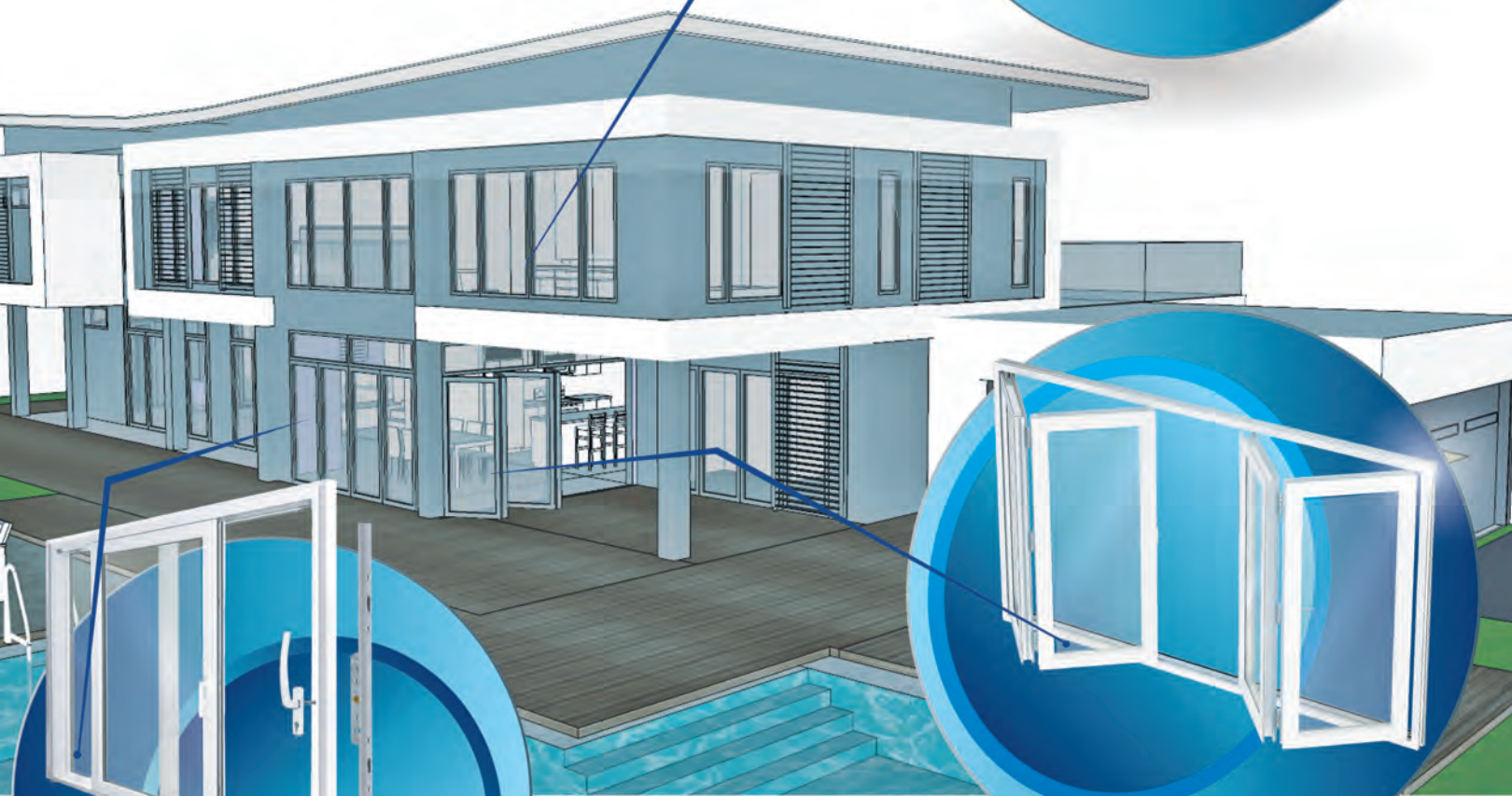
ANCOR ALLIED FACTORY LTD.
P.O.BOX: 21152, SHARJAN
United Arab Emirates
tel.: +971 6 5342091
Europe and CIS (private label)
+38 093 221 76 06
info@anchorallied.com
www.anchorallied.com



“Завжди Краще”

Дверні та Віконні Системи

Нахильно-розсувна система



Складна система



Підйомно-зсувна система

www.fornax.com.ua
sales@fornax.com.ua





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



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

КЛІЄНТООРІЄНТОВАНІСТЬ

20 184 500 покупців в рік обирають АДІСЕМ!

ПОДІЯ

24 Viknar'off best online 2020: коли час диктує новий формат

АЛЮМІНІЄВІ СИСТЕМИ

26 Villa G – досконалість має свою назву

ІНТЕРВ'Ю

30 Розмова з лідерами ринку. Компанія «Профігруп Україна»

ТЕХНОЛОГІЇ МОНТАЖУ

34 Що таке правильний монтаж?

ВИРОБНИК

38 Нове виробництво, нові ринки збуту та продукти Steko

40 Проект Steko Клуб. Етап наступний

НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ

42 ClimaTrend Style – дерев'яні вікна за мірками XXI століття

ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОБНИЦТВА

46 Вторинний герметик на першому плані

КРУГЛИЙ СТІЛ

50 Підсумки віконного року 2020. Дистанційні продажі. Дефіцит персоналу. Сегментація ринку

ДЕРЕВООБРОБКА

62 Як зробити дерев'яне та дерево-алюмінієве вікно досконалим?

**ФІРМОВА ТЕХНОЛОГІЯ
ЗАХИСТУ МОНТАЖНИХ ШВІВ
У ВУЗЛАХ ПРИМИКАНЬ
ВІД КОМПАНІЇ НОРМАІЗОЛ**



ALENOR®



alenor.ua



- Понад 70 видів та типорозмірів внутрішніх і зовнішніх віконних стрічок
- Доступні схеми монтажу, незалежно від конструкції СПК, віконного отвору, віку та матеріалу будівлі
- Система навчання та підвищення кваліфікації для монтажників



gran polychem
Innovative Solutions



Не содержит
токсичной ртути



Не содержит вредных
растворителей



Соответствует нормам
EN 1279 : 2018 - 2, 3, 4, 6



Полиуретановый герметик JOD - 32

для производства стеклопакетов

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

WIN VS STYLE
довереність у всьому

gran polychem
www.granpolychem.eu

Asmaco



ПРОФЕСІЙНА БУДІВЕЛЬНА ХІМІЯ

Герметики • Клей-піна • Монтажна піна • Пістолети для сумішей

 **SIGMA**
UKRAINE
sigma.ua

Адреса:
Україна, 61176, Харків
вул. Єнакіївська, 19/318

Телефон:
+38 050 259 23 23
+38 067 259 23 23
+38 063 259 23 23



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



Засновник і видавець ТОВ «ТА.К.К.»

Головний редактор Сергій Кожевніков
Випускаючий редактор Олена Кожевнікова
Партнери Конфедерація будівельників
України
..... УкрНДІ Скла
..... Інститут вікна ift Rosenheim
(Німеччина)
..... WINDO KYIV Виставка вікон,
дверей, скла та обладнання
..... Асоціація учасників ринку вікон
і фасадів (АУРВФ)
..... Міжрегіональний інститут вікна
(Санкт-Петербург)
Редакційна колегія Ярмоленко Микола Григорович
кандидат технічних наук,
професор, Лауреат Державної
премії
..... Наталія Фіалко
член-кореспондент НАН України,
доктор технічних наук,
заслужений діяч науки України
..... Ігор Андросов
кандидат технічних наук
..... Олександр Горбатовський
доктор технічних наук, професор
..... Володимир Пермяков
доктор технічних наук
..... Марк Грінберг
кандидат технічних наук
..... Михайло Орленко, експерт
..... Олександр Палагін, експерт
..... Олексій Бубнов, експерт
..... Іван Пономаренко, архітектор
Верстувannya і дизайн Олександр Леуськов
Літературний редактор Олена Довголят
Журналіст Ольга Шишова
Реклама Вадим Козловський
Поширення Вячеслав Ляхов
Оформлення передплати через редакцію журналу
Періодичність: 1 раз в 3 місяці
Тираж 5 000 примірників
Поштова адреса: вул. Новозабарська 2/б, корп.2,
м.Київ, Україна, 04074
тел.: +38 (050) 413-10-60
e-mail: info@wt.com.ua, http://www.wt.com.ua
Видання зареєстровано в Державному комітеті інформаційної
політики України, свідоцтво № KB 3824



ПІДТРИМКА ЖУРНАЛУ:



СКЛО ТА ТЕХНОЛОГІЇ

- 66 Олег Зелений: «Цей рік буде успішним для тих, хто запропонує сміливі рішення»
70 Еколого-економічний флагманський проєкт у Данії
74 Тепловий комфорт починається з вікна

ФУРНІТУРА

- 76 Фурнітура Vorne для алюмінієвих систем
78 Formax – завжди краще

ІННОВАЦІЇ

- 80 2020 рік – потужний старт для чогось нового

МОНТАЖ

- 84 Soma Fix & Ліга майстрів
86 DNIPRO-M. Далі – більше

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

- 88 Рациональна автоматизація віконного виробництва з Wise Service

НОРМАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ

- 92 Проєкт нового ДБН В.2.6-31:20XX. Інтерв'ю з одним із авторів документу та його аналіз у площині віконного ринку

СКЛО ТА ТЕХНОЛОГІЇ

- 96 Професійно про запотівання склопакетів. Причини і конструктивні рішення

НА ОБКЛАДКІ:
ТОВ «Маядо»
Київська область, Броварський р-н,
смт Велика Димерка,
вул. Промислова, 38
Тел. (045) 944-70-91 (92)
Факс (045) 944-70-93
www.wintech.ua



ТЕПЛИЙ МОНТАЖ®

SOUDAL WINDOW SYSTEM

ЯКІСТЬ
ВІДПОВІДАЄ
ВИМОГАМ:

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

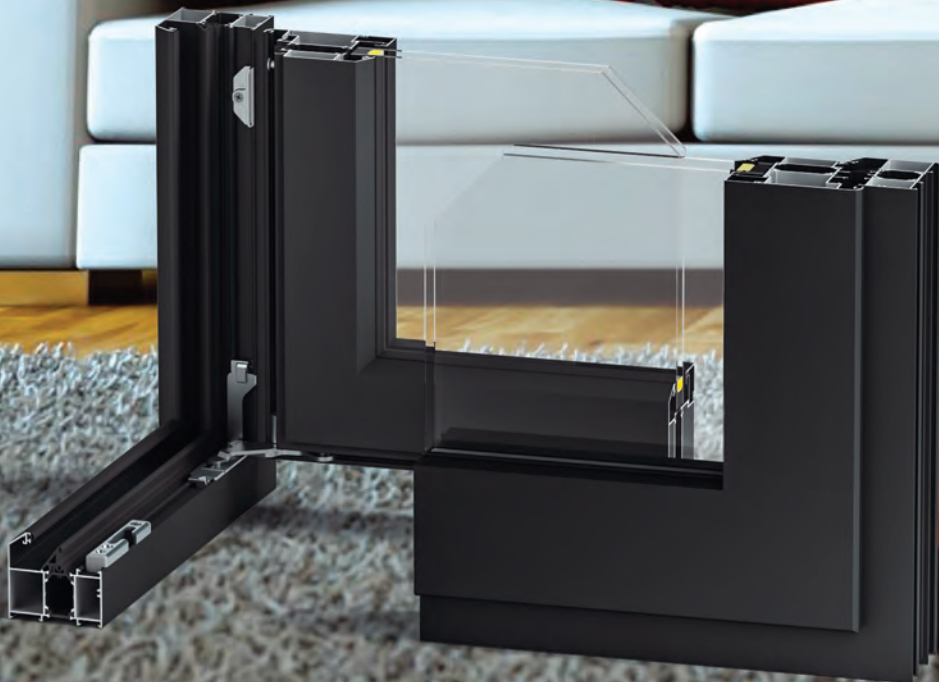
ДСТУ Б В.2.6-79:2009
«Шви з'єднувальні
місце примикання
віконних блоків
до конструкції стін»

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



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





AXOR

ELIT

ПРИХОВАНІ ПЕТЛІ ВІДКРИВАЮТЬ НОВІ МОЖЛИВОСТІ

Для інтер'єрних рішень.
Економлять тепло вашого
будинку і гроші.



www.axorindustry.com



[Axorindustry](https://www.facebook.com/Axorindustry)



[Axor_live](https://www.instagram.com/Axor_live)



ШАНОВНІ КОЛЕГИ, ЧИТАЧІ ТА ДРУЗИ!

2020 рік закінчився.

Традиційно взимку ми робимо підсумки, спілкуємося, обговорюємо і будуємо плани. Про все це в номері, який ви тримаєте в руках.

Почнемо с найголовнішого. Аналітика

Топовим матеріалом цього номеру є комбінований Круглий стіл на тему «Підсумки віконного року 2020. Дистанційні продажі. Дефіцит персоналу. Сегментація ринку». Ми постійно експериментуємо з форматами, робимо повноцінні опитування для аналітики та обговорення, додаємо шорт-питання для інфографіки та аналізу (остання вибірка 500+ користувачів). В результаті маємо ґрунтовні думки учасників ринку, а також цікаві статистичні зрізи та цифри, стосовно ситуації на ринку. Це більше стосується гострих конкретних питань, які є, але обговорювати їх немає сенсу, тому що відповіді «закриті»: так, ні чи подібні, але в результаті маємо цікаві дані. І якщо поєднати разом аналітику та цифри, і при цьому дізнатись які стратегії застосовували досвідчені компанії та топ-менеджери, з якими складнощами зіткнулись і як їх вирішували – стає легше робити висновки стосовно власного бізнесу. У обговоренні брали участь абсолютно різні компанії, як постачальники і виробники вікон, та склопакетів, так і звичайні дилери, основна робота яких продавати вікна кінцевому споживачу. Матеріал вийшов майже на десять сторінок, сподіваємось вам буде цікаво.

Далі нормативне регулювання

Чи знаєте ви, що саме зараз відбувається публічне обговорення Проєкту нового ДБН В.2.6-31:20XX? Тобто іншими словами, саме зараз вирішується яким буде основний документ для будівельного, зокрема віконного ринку! Вважаємо, що більшість учасників віконного ринку не в курсі таких подій. Саме для них, а також для тих хто можливо чув, але не бачив присвячується наш матеріал: «Проєкт нового ДБН В.2.6-31:20XX. Інтерв'ю з одним із авторів документу та його аналіз у площині віконного ринку». Ми дійсно прорвались у досить щільний діловий графік пана Геннадія Григоровича Фаренюка на інтерв'ю. Задача була детально розпитати його як основного автора даного проєкту ДБН про те, що чекає віконний ринок після прийняття цього ДБН, дізнатись про основні відмінності від діючого закону, поговорити про перспективи і розкрити ще багато інших цікавих питань.

Конденсат

Статей про конденсат написано досить багато, як у мережі, так і в нашому журналі. АЛЕ. До даного матеріалу ми підійшли досить прискіпливо і різнопланово. Поставили задачу, розібратись з усіма видами конденсату, тому що 99% матеріалів стосуються тільки конденсату на внутрішній поверхні склопакету. А як бути з тим, що в середині, або ще гірше. Як бути з тим, що зовні? Чи це проблема і рекламація постачальника, чи «головна біль» замовника? Хто повинен відповідати в таких випадках? На всі ці та інші питання ми надали ґрунтовні відповіді, підкріплені навіть статистичними даними із курсу теплофізики.

Інтерв'ю

Їх ніколи багато не буває. Тому що це насамперед живе спілкування, тому що це актуальна інформація з перших вуст і частіше всього від перших осіб. В цьому номері їх шість!

One more thing... (с)

Коли звучала ця фраза із вуст Стіва Джобса, це означало, що зараз буде щось цікаве і сенсаційне. Так, і є!

Хочемо декілька слів сказати про WINDO KYIV Conference online – онлайн івент, який пройшов 10 лютого 2021 року, і який наробив стільки галасу, позитивного та вдячного галасу, на віконному ринку України. Це був інформаційний стартап, який пройшов під егідою виставки WINDO KYIV, що була перенесена на 2022 рік у зв'язку із пандемією COVID-19. Хочемо сказати, що WINDO KYIV Conference online – це тільки початок хвилі якісного контенту, якого так не вистачає ринку. І ми будемо цей контент генерувати та створювати безперервно, і з кожним разом все якісніше та цікавіше. Ідей повно, сили та досвід вже є. Так що чекайте скоро на продовження – **WINDO KYIV Conference online 2.0.**

**З повагою,
головний редактор
Сергій Кожевніков**



®

ACCIDO



184 500 ПОКУПЦІВ В РІК ОБИРАЮТЬ АДИСЕМ!

Ми продовжуємо вивчати віконний ринок і його цікавих гравців, які є одночасно партнерами одного з лідерів виробництва ПВХ систем компанії «Маядо». І сьогодні у нас в гостях віконний виробник з величезним досвідом роботи, старожила віконного ринку і його південного регіону компанія «АДИСЕМ». Як тримати високий рівень виробництва, розвивати клієнтів і виробляти велику кількість якісних вікон нам розповів Дмитро Максимук, комерційний директор компанії «АДИСЕМ».

► **WT:** Дмитро, ви пам'ятаєте свій перший день в компанії? Як давно це було? З чого ви починали і як змінувалася компанія за цей час?

Д.М.: Компанія «АДИСЕМ» була заснована 17 січня 1995 року як будівельна компанія, яка займалася продажем будматеріалів, скла, руберойду і цегли. У 2005 році була запущена перша склопакетна лінія на півдні України і в 2007

році було запущено віконне виробництво. Прийшов я в компанію в 2009 році, коли мені не було ще й 20 років, так як у той час компанія не робила акцент на виробництво вікон як таке, я був поставлений саме на цей напрямок для вивчення його специфіки і нюансів. Я почав з самого початку – з цеху виробництва металопластикових виробів, з ділянки закатування ущільнювача в про-

філь, так як я був без досвіду, то ніякої складної і відповідальної роботи мені не доручали. У цеху я пропрацював пів року, за цей період я зрозумів, що таке вікно, з чого воно складається і який величезний виробничий процес вкладений в такому маленькому виробі як металопластикове вікно. Після складання вікон я перейшов до відділу продажів і був менеджером з продажу вікон, потім став начальником відділу продажів, потім перейшов в технічний відділ, вивчив процес програмування, і ми перейшли на автоматичний – безпаперовий спосіб виробництва. З 2014 року ми активно розвивали віконний напрямок, вклали велике фінансування в автоматизацію, комп'ютеризацію та оптимізацію. У 2017 році ми збільшили обсяг продукції, що випускається до 500 вікон в день.

► **WT:** Чи був для вас 2020 рік переломним? Як проходив цей рік для «АДИСЕМ»?

Д.М.: 2020 рік був дуже непростим і специфічним роком для всієї країни, не тільки для нашого підприємства. Незважаючи на всю специфіку і своєрідність даного року, ми зберегли всі робочі міс-



ця, забезпечили людям безперебійну роботу. Вважаю, що кризові часи завжди потрібно використовувати правильно з користю для справи і для себе. Завод «АДІСЕМ» за 2020 рік завершив будівельні роботи: побудував кілька нових виробничих цехів, уклав нові договори з будівельними компаніями, впровадив інновації в виробничі ділянки, збільшив ринки збуту нашої продукції, а також розширив асортимент своєї продукції і поліпшив сервіс. Це було зроблено з дуже великими труднощами завдяки зусиллям і професіоналізму всього колективу.

► **WT: Які три найскладніших управлінських рішення було прийнято в цьому році?**

Д.М.: Напевно, найскладніше було не закриватися і продовжувати працювати навіть коли був карантин, задовольняти споживчий попит новими інноваціями, новими вкладеннями в будівництво і впровадженням нововведень у виробничий процес для економії витрат заводу. Це було не просто, але дало свої результати.

► **WT: Розкажіть про ваших партнерів. Як спрацювали вони в цей нестабільний період?**

Д.М.: Завдяки підтримці та розумінню наших партнерів, таких як «Маядо», «Профігруп», «Комплект-сервіс» ми гідно пропрацювали цей рік. Особливо вдячні за оперативні рішення і професіоналізм компанії «Маядо», з якою завжди комфортно працювати, є взаєморозуміння і зворотний зв'язок.

► **WT: Що потрібно на вашу думку для українського виробника вікон, щоб домогтися максимальної якості та рівня задоволеності клієнта?**

Д.М.: В першу чергу я вважаю, що для досягнення максимальної задоволеності клієнта на нашому ринку потрібні такі якості:

- Професіоналізм всіх працівників, які беруть участь у процесі роботи з клієнтом, від моменту прийняття замовлення менеджером до моменту отримання вже безпосередньо самого металопластикового виробу замовником.

- Сервіс на кожній ділянці обслуговування замовника.

- Особливу увагу приділяти роботі контролю якості як на вході, так і на вході виробу.

- Постійне впровадження нововведень у виробництво і збільшення асортименту продукції.

- І найголовніше бути завжди чесним по відношенню до свого клієнта.



► **WT: Які продукти в цьому році були хедлайнерами з продажу у «АДІСЕМ»?**

Д.М.: У 2020 році на ринку переважав попит на нестандартні вироби:

- Паралельно-розсувні системи.
- Гармошки.
- Американські та англійські вікна.
- «Розумні» вікна і двері.
- Нестандартна колірна гама вікон і дверей.
- Вклеєний склопакет.

Це радує, що український споживач не зациклюється лише на стандартних виробках.

► **WT: На що компанія робить акцент і ставку в 2021 році? Які прогнози в цілому на цей рік?**

Д.М.: Завод «АДІСЕМ» вважає, що в 2021 році буде збережена тенденція збільшення ексклюзивності, нестандартності, а також енергозбереження. Цей рік, думаю, буде більш стабільний в роботі ніж 2020.

► **WT: Останнім часом на ринку переважає три тренда: більше простору, більше безпеки, і максимально енергоефективно. Як ви розвиваєтеся в цьому напрямку?**

Д.М.: Так дійсно, зараз на ринку користуються попитом системи, які дозволяють збільшити простір, такі як паралельно-розсувні системи, гармошки, теплі розсувні системи. Всі ці системи дозволяють збільшити світловий простір і зробити стужку максимально можливих розмірів. Зараз зробити стужку розмірами 3 * 3 м цілком реально – це ексклюзивно і красиво.

Всі ці системи крім того, що збільшують світловий простір також дозволяють встановити всілякі системи безпеки, які існують на ринку. Ми також пропонуємо смарт замки в двері, що працюють від сканера відбитку пальців, з можливістю підключення до розумного будинку і управлінням його через мобільний додаток. Також ми виготовляємо броньовані та енергозберігаючі склопакети будь-якої складності, що в комплексі



«АДІСЕМ» СЬОГДНІ:

- Досвід роботи заводу – 26 років
- Площа заводу – 3 Га
- Команда – більше 200 чоловік
- Реалізовано понад 240 проектів
- Виробничі можливості – обладнання та досвід компанії дозволяє робити вироби будь-якої складності, задовольняти будь-які побажання клієнта (вклеєний склопакет, розсувні системи, теплі розсувні системи HST, Smart Slide, смарт півки, смарт ручки).
- Завод оснащений власною лінією залізничних шляхів і має прями поставки матеріалу від виробників різних країн світу.



дозволяє отримати максимальну безпеку вашого будинку.

► **WT:** Ваша структура продажів. Наскільки важливим є створення комфортних умов для успішних продажів? Яким чином компанія підтримує своїх дилерів, партнерів?

Д.М.: На нашому заводі є спеціальні відділи, діяльність яких якраз і спрямована на підтримку комфортних умов і зручності роботи з дилером, завжди існує зворотний зв'язок 24 години на добу між замовником і заводом. Комфортні і партнерські умови для дилерів – це головний успіх продажів. Рекламний відділ забезпечує швидке і своєчасне вирішення будь-яких спірних ситуацій, технічний відділ забезпечує консультацію по складним і негабаритним виробам, а також допомагає вирішити питання з програмним забезпеченням. Періодично проводимо навчання своїх партнерів, семінари та тренінги.

► **WT:** Виробничі потужності, автоматизація процесів. Як вдається робити так багато вікон? І що для вас поняттям якісного вікна?

Д.М.: Безумовно автоматизація і модернізація виробничого процесу значно збільшує потужності і якість будь-якого виробництва. У наш час в силу настільки швидких темпів розвитку машинобудування неможливо залишатися осторонь на рівні ручної праці і для досягнення максимальної якості необхідно впроваджувати якомога більше автоматичних ділянок з виробництва металопластикових вікон. Але завжди маючи на меті якісне вікно ти жертвуєш кількістю, неможливо поєднати цих два поняття так як вони суперечать своїм принципам. Якісне вікно повинно пройти певний виробничий цикл, і певний час, контроль на різних ділянках виробничого процесу також мінімізує кількість браку. Але як ми всі розуміємо на 100% від браку, на жаль, ми позбутися не можемо, завжди є засоби як зробити ще краще, зробити ще зручніше, зробити ще якісніше, до чого ми і прагнемо постійно. Для мене якісне вікно — це вікно, яке буде відповідати всім нормам і критеріям, встановленим нашим ДСТУ і прослужить замовнику не менше 20 років. Кожна людина пред'являє крім загаль-

ноприйнятих державних норм, поняття якісного вікна, ще й свої особисті критерії, і, звичайно, ми їх також намагаємося виконати перед замовником.

► **WT:** Навчання і маркетинг. Стратегія «АДІСЕМ» в цьому році. Які основні напрямки в розвитку бренду і збільшенні продажів?

Д.М.: Що таке маркетинг – це діяльність, яка ставить собі за мету отримання прибутку за допомогою задоволення потреб покупця. Можна продати 500 тисяч вікон і не отримати прибутку, а можна продати 250 тисяч вікон і отримати прибуток. Стратегія Заводу «АДІСЕМ» на 2021 рік – це максимальний сервіс і задоволення потреб клієнта, це впровадження всіляких новинок і ексклюзивів – це розумне збільшення продажів, але не за рахунок якості, а за рахунок нестандартних, нових рішень, за рахунок розширення ринку збуту.

► **WT:** Можливо є цікаві рішення і об'єкти, про які хотілося б заявити або розповісти професійній віконній спільноті?

Д.М.: Ми намагаємося постійно впроваджувати щось нове. Наприклад, в кінці 2019 року Завод «АДІСЕМ» перший в Європі зібрав штупову розсувну систему Смарт Слайд. У 2020 році ми активно продавали «розумні» двері, ці двері можна було підключити до системи «Розумний дім», і повністю управляти замками за допомогою звичайного телефону. У 2021 році ми плануємо виробляти «Розумні» склопакети, де клієнти зможуть самі регулювати рівень світлопрозорості.

► **WT:** Ваші побажання усім учасникам віконного ринку ...

Д.М.: Всім учасникам віконного ринку я щиро бажаю розвитку і здорової конкуренції. Бо саме конкуренція в хорошому сенсі цього слова, допомагає розвиватися, змушує вас думати і не стояти на місці, а завжди рухатися тільки вперед. Дякую за увагу і здоров'я всім!

Спілкувався Сергій Кожевніков



Депо Хюндай м. Київ, 2012 р. Скління заводу «Адісем»



Компанія «Маядо»
Київська область, Броварський район,
смт Велика Димерка
вул. Промислова, 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 BEST ONLINE 2020: КОЛИ ЧАС ДИКТУЄ НОВИЙ ФОРМАТ



Традиційне відзначення найкращих дилерів Viknar'off Best в умовах пандемії пройшло у форматі онлайн. Трансляцію вели одразу на кількох майданчиках Facebook, Youtube та Instagram, тож долучитись до неї могли не тільки запрошені дилери з України, а й друзі компанії з усіх куточків світу.

Підсумки за 15 років

Здавалось би, онлайн – це простіше організаційно, однак у Viknar'off звикли готуватись ретельно та влаштовувати справжнє свято для найкращих. Тим

паче, 15-річчя передбачає щось грандіозне. Більше емоцій, більше позитивних вражень та більше подарунків: три автомобілі Fiat Fiorino, та 15 сучасних ноутбуків HP ProBook з усім необхідним для

якісної роботи з клієнтами. Лототроном виступив сайт random.org.

«15 років тому був створений маленький цех для того, щоб забезпечувати вікнами будівельну компанію, - згадує засновник Viknar'off Василь Лило. - Та вже за рік виробництво переросло це завдання, тож ми вирішили зробити його самостійним. Цей рік став викликом для бізнесу у всьому світі, я за сорок років подібного не бачив. Та попри те, нам вдалось нарости обсяги виробництва, хоч часто обставини не давали працювати на повну силу. Радісно, що навіть цього важкого року, ми не забували розвиватись: відкрили нову лінію виробництва склопакетів – вона вже працює, зачисну лінію, збудували 1000 кв. метрів виробничих приміщень та будуємо далі».

Традиція відзначати кращих дилерів на Viknar'off Best започаткована у 2013 році – і за цей час новенькі авто отримали вісім дилерів. У 2020 році фортуна посміхнулась одразу трьом дилерам: Валентину Зазеленчуку з Чернівців, Івану Гіряку з Ходорова, Львівщина та



Василь Йосипович Лило, засновник компанії Viknar'off
Валентин Зазеленчук, переможець Viknar'off Best 2020
Сергій Захарчишин, директор компанії Viknar'off



Роман Татарчук, переможець Viknar'off Best 2020



Іван Гіряк, переможець Viknar'off Best 2020

Петрові Татарчуку з Тернополя, які вже отримали свої подарунки та активно їх використовують.

Що залишилось за кадром

Підготовку до святкування традиційно почали у лютому, у 2020 році це ще були «доковідні часи», та в умовах пандемії COVID-19 та карантинних обмежень для безпеки великої родини Viknar'off формат довелося змінити. Viknar'off Best мав відбутися! З кількох варіантів вибрали онлайн-трансляцію, адже так вдалось залучити максимальну кількість людей безпечно.

Місяці планування та підготовки, десятки зустрічей, сотні телефонних дзвінків – все це залишилось за кадром. Знімальним майданчиком став склад готової продукції. Команди спеціалістів в сфері прямих телевізійних включень, відео-операторів та родина Viknar'off з кожного боку екрана – завдяки всім цим людям свято вдалось саме таким, як заплановано: теплою зустріччю друзів, хоч і онлайн.

Нехай 2021 буде кращим!

«Viknar'off Best завжди був про зустріч партнерів та друзів, - зазначає генеральний директор компанії Сергій Захарчин. - Хоч ми і не змогли зустрітись вічна-віч, але зустріч все ж таки відбулась онлайн. Дякую всім, що ми зуміли разом пережити цей важкий рік і навіть покращити деякі показники. Бажаю, щоб наступний був кращим, щоб ми змогли зустрітись на Viknar'off Best 2021. Ми – одна сім'я, тож будьмо здоровими, будьмо щасливими!»

VIKNA'OFF
МАЙСТЕР ВІКОННОЇ СПРАВИ

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



Вікторія Матвійчук (компанія Віксіс), переможниця Viknar'off Best 2020



VILLA G – ДОСКОНАЛІСТЬ МАЄ СВОЮ НАЗВУ

Архітектура сучасних світлопрозорих конструкцій постійно розвивається та вдосконалюється. Сьогодні тенденції віконного ринку однозначно свідчать про збільшення світла та простору, і як наслідок зростання частки алюмінієвих вікон та дверей, а також використання фасадного скління у котеджому будівництві. Клієнт стає більш вибагливим і бажає бачити свій будинок більш технологічним, безпечним та комфортним. Проект Villa G як раз той приклад, про який варто розказати більш детально.

Villa G – двоповерховий будинок в передмісті Львова, побудований за проектом Олександра Жидкова. Його скромні масштаби за мірками більшості проектів «Рейнарс Алюмініум» не повинні вводити в оману. Цінність для регіону суттєва,

так як для приватного будівництва Західної України сучасна функціональна архітектура все ще – виключення з правил.

Конфігурацію і пропорції майбутнього будинку підказала, за словами архітектора, сама локація. Ділянка неправиль-

ної трапецієподібної форми розташована біля самого краю соснового лісу, в мальовничій курортній зоні в передмісті Львова. Двоповерховий будинок кутової форми зорієнтований основними приміщеннями та спальнями на південний схід, у бік лісу, і вписаний на ділянці так, щоб зберегти зростаючі на ньому вікові сосни. У будинку три спальні, об'єднані балконами, – на другому поверсі; гостьова спальня і великий кабінет – на першому. Простір першого поверху повністю відкритий, а функціональні зони плавно перетікають одна в іншу. Завдяки панорамному склінню досягається максимальна інтеграція інтер'єру та лісового ландшафту. «Коли стіна або саме приміщення не дозволяє надати велике скління, ми ставимо вікно і «підходимо» до нього дзеркалом, щоб воно перевідбивалося, і збільшувалася площа світлопрозорих конструкцій: в одному випадку це вікно, а в іншому – відображення. У цьому будинку ми використовували такий прийом двічі – у двох ванних кімнатах», – розповідає про проект Олександр Жидков.



Назва проєкту: Villa G

Характеристики: приватний будинок, 2 поверхи, загальна площа – 350 кв. м

Локація: с. Брюховичі, Львівська область

Рік: 2016-2019

Головний архітектор проєкту:

Олександр Жидков

Забудовник: «ГрандДім»

Переробник: «Алюмабуд»

Загальна площа фасадного скління: 200 кв. м

Системи Reynaers: CP 155-LS Minergie, Masterline 8-HI, входні двері – CS 86 HI Panel Door

По периметру будинку розташовані відкриті, напіввідкриті і закриті тераси для приємного проведення часу в різні сезони. В екстер'єрі будинку, як і в інтер'єрі, переважає білий колір, що підсилює природне освітлення приміщень навіть в похмурі дні.

При зовнішньої відкритості будівлі особливо важливо було забезпечити високі теплотехнічні характеристики скління. З цим, за визнанням архітектора, були складності, особливо в склінні першого поверху. Проєктувальниками був розроблений і застосований виносний монтаж, що для того часу – 2017 рік – було досить нестандартним рішенням. Завдяки виносному монтажу була забезпечена максимально правильна теплотехнічна робота вікон, об'єднаних з утепленням всієї будівлі. «У зоні кабінету ми виносили все скло навіть не в торцеві плити, а варили швелер, на регульованих опорах ставили нижню стартову балку, виносили скло, запінювали пінополіуретаном і заклеювали весь низ і виступаючі елементи, щоб не було промерзання. Ми дуже серйозно підійшли до окантовки. Всі вітражі винесені в зону утеплювача на кронштейнах, а не стоять на плитах. Ми завжди самі розварюємо деталі, придуємо вузли для утеплення по периметру. Теплий периметр потрібен для того, щоб ніде, ні в якому місці не потрапляла ані волога, ані холод. Зверху над верхнім ригелем ставляться самонесучі балки, анкеряться, утеплюються базальтовою ватою і, таким чином, по верхній частині відсікається холод», – ділиться подробицями Олександр Жидков.

Ще один цікавий архітектурний прийом – вікно у спальні, що виходить у внутрішній двосвітний простір. Він дає досить цікавий ефект з точки зору перевиображень, добре проходить сонячне світло, і в інтер'єрі з'являється додаткова точка огляду. Також в проєкті був реалі-



зований скляний кут – великий кутовий склопакет.

З точки зору Reynaers проєкт цінний тим, що в ньому вперше, не тільки в Україні, була застосована система Masterline 8-HI в таких великих розмірах. «У проєкті максимально застосовані революційні можливості системи Masterline 8-HI – балконні двері великих розмірів. При розмірі 1 x 3 м конструкції легко відкриваються, комфортні у використанні, при цьому зберігають тепло і герметичність. Це стало можливим також завдяки надійній бельгійській фурнітурі з відкритими петлями Sobinco Invision», – розповідає Дмитро Каладжієв, архітектор «Рейнарс Алюмініум». Окремої уваги заслуговують панорамні підйомно-зсувні конструкції першого поверху системи CP 155-LS Minergie, найтеплішої розсувної системи на ринку, що має сертифікат енерго-

пасивного будівництва. Завдяки модифікації «монорельс», досягається ефект безрамного скління з системними профілями Reynaers для примикання до підлоги і стелі, які дозволяють цілком втопити профіль рами.

Юрій Качмар



«ГрандДім»





«Цей проєкт відрізняється в першу чергу архітектурою, не властивою для Західного регіону України. Наше задоволення результатом пов'язане з тим захопленням, яке відчували всі, хто працював на об'єкті. Та з естетичною насолодою від його архітектурного рішення».

Олександр Жидков



Головний архітектор проєкту

«Основне завдання, яке перед нами стояло, – зробити максимально теплий будинок, запобігти утворенню мостів холоду».

Ростислав Гудзяк



«Алюмабуд»

«Для таких будинків, як цей, системи Reynaers за всіма архітектурними вимогами підходять якнайкраще. Був ряд нестандартних рішень, які треба

було спроектувати, виконати, але ми справилися з завданням. По-перше, потрібно було вирішити, як кріпити великі конструкції в зоні утеплення, вони мали велике навантаження і потрібно було розробити спеціальні опори. Ми інтегрували все в вентиляований фасад з рішеннями, які надав нам архітектор. Треба надати належне системі Masterline 8-НІ, яка дозволяє виконати великоформатні відкривні та розсувні елементи. Також над розсувною системою був запроєктований великий скляний фасад висотою більше 4 м. Потрібно було знайти рішення кріплення фасаду, тому що балка, на якій він мав стояти, не проходила по прогинах. А прогин був недопустимий, так як під фасадом стоїть розсувна система. Тож було вирішено не ставити його на балку, а підвісити. Це досить нестандартне рішення кріплення».

Дмитро Каладжієв



«Рейнарс Алюмініум»

«Ми задоволені отриманим результатом. Цей об'єкт увійшов у портфоліо нашої компанії, що свідчить про його якість. Об'єкти приватної забудови, виконані на такому високому рівні проектування, – поки що рідкість для українського ринку. Нами були запропоновані рішення Reynaers, які відповідали архітектурному задуму і які було реально виконати силами підрядника, що і було зроблено під пильним контролем і з безпосередньою участю архітектора проєкту на всіх етапах будівництва».



ТОВ «Рейнарс Алюмініум»

вул. Броварська, 148/1,
07442, смт Велика Димерка,
Броварський р-н, Київська обл.
тел: +38 044 339 97 67
www.reynaers.ua

Безмежна досконалість вашого дому!



ГАП: Олександр Жидков
Забудовник: «ГрандДім»
Переробник: «Алюмабуд»
Використання фотографії третіми особами заборонено. Всі права захищені.



Reynaers
Aluminium

Windows.
Doors.
Curtain Walls.

Надійні та високоякісні
системи із алюмінію

ТОВ «Рейнарс Алюмініум»
вул. Броварська, 148/1
07442, смт Велика Димерка
Броварський р-н, Київська обл.
тел: +38 044 339 97 67
www.reynaers.ua





РОЗМОВА З ЛІДЕРАМИ РИНКУ. КОМПАНІЯ «ПРОФІГРУП УКРАЇНА»

Інтерв'ю із власником компанії паном Андрієм Кісілем



► **WT:** Компанія «Профігруп Україна» є одним із найбільших операторів із продажу комплектуючих на віконному ринку. Розкажіть про історію створення компанії.

А.К.: У 2004 році було створено всеукраїнську дистриб'юторську компанію, яка займалася продажем матеріалів, переважно турецького походження, для виготовлення конструкцій із ПВХ та алюмінію. Наші постачальники-імпортери не витримали фінансової кризи 2008 року, тому між нами і підприємствами-виробниками товарів було укладено прямі контракти з поставок та подальшого продажу комплектуючих в Україні. Звісно, і покриття територій внаслідок прямих поставок стало більшим, що дало нам змогу стрімко вирости в період кризи.

► **WT:** 2020 рік для всіх учасників ринку видався нелегким. Той випадок, коли важливо було вміло застосувати кризис-менеджмент та гнучкість. Що відбувалося у вас, які рішення приймалися і як загалом ви оцінюєте роботу компанії у 2020 році?

А.К.: Для нас, як і для всіх інших на цьому ринку, справді початок року був складним. В січні-лютому ми спробували підготуватися до падіння, яке прогнозувалося з приходом пандемії, переглянули наші статті витрат, оптимізували залишки на складах, логістику, провели переговори з нашими постачальниками послуг, що дало нам змогу у безрез-

ні-травні частково компенсувати втрати у зв'язку із падінням продажу.

Проте, на щастя, падіння економіки було нетривалим і вже в червні фірма повернулася до звичного ритму роботи. Ми з оптимізмом дивилися у друге півріччя 2020 року. Всі ключові партнери мали позитивну динаміку продажу у цьому періоді.

Окремо хочу подякувати нашим постачальникам, зокрема компаніям Vorne (Туреччина) та «Маядо» (Україна), які, незважаючи на проблеми з кадрами через COVID-19, здійснювали відвантаження продукції вчасно та у повному обсязі, що дало нам змогу безперебійно постачати товар нашим клієнтам.

► WT: Поговоримо про продукти. Які основні напрямки роботи компанії? Які продукти пропонуєте віконному ринку, з ким працюєте?

А.К.: Основним напрямком нашої компанії є надання послуг, а саме пошук надійних постачальників комплектуючих в межах України та за кордоном, імпорт товару в Україну на наші склади та подальша їхня логістика до виробників СПК.

Одним з основних наших продуктів, які ми пропонуємо на ринку, є фурнітура TM Vorne, продажем якої ми займаємося з 2004 року. Чому вони? Дуже прогнозована та відповідальна компанія із зрозумілими для нас принципами в бізнесі, постійним бажанням до розвитку.

Стільки ж часу ми займаємося й реалізацією профільних систем Wintech. Територія продажу нашої компанії – Західна Україна. Виробник профілю, компанія «Маядо», також постійно працює над новими лінійками профільних систем, яких потребує ринок.

У 2020 році у нас з'явився ще один партнер, світовий лідер віконної та дверної фурнітури, компанія Roto. На мою думку, продукти, кількість та якість рішень, асортимент заслуговують більшої уваги та, відповідно, представлення в Україні. І я переконаний, що наша співпраця з компанією Roto посилить позиції даної торгової марки в Україні.

Є такий вислів «Спочатку хто – пізніше що!» Ефективна співпраця, яка приносить результат, можлива лише у випадку, якщо її учасники будуть натхненні спільною ідеєю, бажанням до постійного розвитку та вдосконалення процесів на всіх етапах, а саме від виробника комплектуючих до продавця СПК кінцевому покупцю. В іншому випадку – це даремна трата часу для усіх.

► WT: Якщо сегментувати реалізацію продуктів на преміум, середній та економ, який сегмент у 2020 році

розвивався найбільш динамічно? (маємо на увазі комплектуючі, фурнітуру, профілі та інше).

А.К.: Я не думаю, що слід говорити про суттєвий ріст ринку СПК у 2020 році загалом. Так, були окремі компанії, які мали значний ріст за рахунок перетікання замовлень чи вихід на ринки інших країн.

Проте, я спостерігаю ріст продажу в середньому сегменті складних нестандартних конструкцій, багато виробників вивчають, а дехто вже запускає чи розширює дільницю алюмінію. На мою думку, в преміум сегменті схожа ситуація.

► WT: Чи маєте ви свої виробничі потужності, і які продукти ви виробляєте?

А.К.: На даний момент ми є на 100% торговою компанією. Проте, найближчим часом плануємо власне виробництво певних продуктів.

► WT: Що можете сказати про особливості компанії і про її конкурентні переваги?

А.К.: Протягом 16 років роботи нашої компанії в Україні, ми мали різні моделі роботи, які залежали від нашого асортименту та ситуації на ринку СПК. Ми швидко перебудовувалися, реагували на зміни, потреби клієнтів.

Проте, основні принципи, а саме якість продуктів, надійність поставок та конкурентна ціна залишалися незмінними. Для нас дуже важливо відповідати тенденціям ринку, а нашими продуктами і послугою вимогам наших партнерів.

Широкий асортимент товару, який налічує більше 3000 складських та ще десятки тисяч позицій для нестандартних рішень під замовлення, які готові поставити у найкоротший термін, якісна логістика, технічна підтримка, гарантій-

не та післягарантійне обслуговування – це тільки невеликий перелік послуг, який нас відрізняє від конкурентів.

► WT: Враховуючи вашу дуже широкую клієнтську базу, які на вашу думку впливові тенденції на віконному ринку з'явилися за останніх два роки? Що користується великим попитом, які напрямки розвиваються найактивніше?

А.К.: З негативних тенденцій я б хотів відзначити подальше бажання деяких виробників профільних систем знизити вартість за рахунок зниження ваги погонного метра, в тому числі шляхом зменшення товщини стінок, що, звичайно, впливає на якість готових виробів.

Друга – це збільшення кількості камер у профільних системах при збереженні монтажної ширини профілю. Позиціонуючи це як перевагу у теплозбереженні, хоча всі дослідження показують, що це не так, замість того, щоб справді шукати рішення, які зможуть принести користь у домівку кінцевого покупця.

З позитивного, хочу відзначити те, що на ринку залишаються компанії, які по-справжньому зацікавлені у якості власних продуктів, автоматизації виробництва, постійному розвитку. Які пропонують не завжди найдешевшу ціну, проте якість їх виробів, можливість виконання рішень різної складності та запропонований сервіс є їх вагомою перевагою. Саме вони не тільки задовольняють, але і створюють попит.

Сьогодні такі компанії розвивають дільниці алюмінію та нестандартних виробів. Саме там ми сьогодні бачимо найбільший приріст продажу у відсотковому значенні серед наших продуктів. І спостерігаючи за європейським ринком, ми розуміємо, що це тільки початок.





► **WT:** Яку пораду можете дати виробникам вікон або дилерам для того, щоб збільшити вартість середнього чеку?

А.К.: Для того, щоб збільшити середній чек, потрібно бути дуже компетентним у продуктах, які продаєш. Вони повинні мати певну цінність на ринку, повинні мати магнетичність, яка притягуватиме покупців. І щоб розуміти це, вміти її створити і подати покупцю, поверхневих знань не вистачить.

► **WT:** Декілька слів про ваших партнерів, з якими ви працюєте, а також про продукти, які можливо плануєте впроваджувати у найближчий час.

А.К.: Як я вже згадував, основними нашими партнерами є компанія Vorne, «Маядо» (профільні системи Wintech) та наш новий партнер-компанія Roto AG. Я дуже задоволений, що саме з ними у свій час ми домовилися про співпрацю.

Фурнітура TM Vorne сьогодні є однією з найбільш відомих та витребуваних фурнітур на ринку. У своєму виробництві її використовують багато компаній, які є лідерами віконного ринку України. Можливості і рішення, які є у лінійці фурнітури TM Vorne дозволяють нам співпрацювати практично з усіма компаніями, чого не може на сьогодні запропонувати жоден наш конкурент у середньому сегменті, а саме: складні системи, розсувні системи, великий вибір замків, дверні петлі, фурнітура під різний тип алюмінієвих систем, фурнітура під дерево і багато іншого.

Завод компанії «Маядо» сьогодні є одним з найбільших виробників профільних систем з ПВХ.

У найближчій перспективі окрім продажу профілю з ПВХ, є плани вввести в нашу лінійку нову 6-камерну профільну систему Penwood, монтажною шириною 80 мм та системи з алюмінію.

Компанія «Профігруп Україна» постійно розширює й удосконалює асортимент товарів з урахуванням потреб та вподобань наших клієнтів. В липні 2020 року ми вийшли на ринок віконної фурнітури з новими продуктами від німецького виробника Roto Frank Holding AG.

На сьогодні Roto Frank Holding AG – найбільша транснаціональна компанія в сфері виробництва фурнітури для дерев'яних, пластикових і алюмінієвих вікон та дверей.

До складу холдингу входять 18 виробничих підприємств у Німеччині, Австрії, Франції, Словенії, Угорщини, Польщі, Китаю, Росії, Бразилії, Канади, США та понад 40 торговельних підрозділів по всьому світу.

Фурнітура Roto у всьому світі асоціюється з постійними інноваціями у віконній галузі, індивідуально підібраними рішеннями, котрі підвищують функціональність. Roto Frank Holding AG є власником понад 4000 технічних патентів, за допомогою яких створює продукти, котрі поєднують в собі безпеку, енергоефективність та комфорт, створюючи реальні «внутрішні цінності».

Компанія розробляє інтелектуальні рішення для своїх продуктів, які відрізняються високоточним технічним оснащенням і тривалим терміном експлуатації.

Традиційно Roto розвиває два виробничих напрямки – будівельна фурнітура та будівельні конструкції.

Перший напрямок включає в себе:

- фурнітуру для вікон та дверей з дерева, ПВХ та алюмінію, багатозапірні замки та петлі для вхідних дверей, фурнітуру для зсувних систем, ручки та дверні гарнітури, термоізолювані пороги та аксесуари для них, замкові циліндри, системи управління та контролю.

Другий напрямок включає в себе: мансардні вікна та аксесуари до них, дахові люки, горючі сходи, сонячні та теплові колектори.

► **WT:** Маркетингова стратегія компанії «Профігруп Україна» та навчання. Як ви розвиваєте свою команду.

А.К.: Наша компанія щодо навчання співпрацює з LvBS, яка існує на базі Львівського Католицького університету. В них є дуже багато цікавих програм, на яких ми навчаємо працівників, проходимо певні курси, які вважаємо необхідними для розвитку нашого персоналу.

Щодо маркетингової стратегії, ми разом з нашими партнерами у 2021 році плануємо спільні програми та акції серед виробників та дилерів СПК, які допоможуть отримати більшу впізнаваність та лояльність до продуктів, які ми пропонуємо ринку.

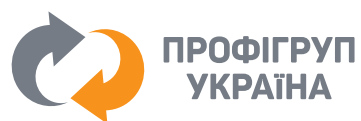
► **WT:** Після 2020 року прогнозувати щось досить складно. Але хотіли би почути ваші плани та прогнози на 2021 рік. Як буде розвиватись ринок, і як будете розвиватись «Профігруп Україна»?

А.К.: Після падіння у 2020 році, згідно прогнозів, ВВП України у 2021 році покаже незначний ріст. Але це за умови, що ситуація у світі з COVID-19 покращиться за рахунок вакцинації населення. Відповідно, у мене є легкий оптимізм щодо росту ринку СПК конструкцій у наступному році. Але, окрім росту ринку, ми розраховуємо на ріст окремих груп наших продуктів, а саме паралельно-розсувних та складних систем, фурнітури для алюмінієвих конструкцій.

Однозначно, більш активно просуватимемо дорогий сегмент-фурнітуру Roto, з якою ми можемо запропонувати рішення будь-якої складності. Також в пріоритеті, звичайно, буде власна продукція.

► **WT:** Побаження читачам журналу «Віконні технології».

А.К.: Хочу побажати читачам прогнозованого росту, ставити перед собою тільки великі цілі і впевнено рухатися до них, мати глобальні мрії і не боятися досвідчених та потужних гравців, так як нам показує досвід сучасних компаній, сьогодні не завжди перемагають великі. Цінність пропозиції та ексклюзивність послуги чи продукту, швидкість дії є сьогодні вирішальними.



Профігруп Україна

вул. Промислова, 7а,
м. Стрий, Львівська обл.,
82400, Україна

www.profigroup.com.ua

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



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 November 2021



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 Büyükcçekmece - İstanbul

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



TUYAP FAIR CONVENTION AND CONGRESS CENTER
Büyükcçekmece, İstanbul / Turkey



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

ЩО ТАКЕ ПРАВИЛЬНИЙ МОНТАЖ?

Це Аленор Технологія Тепле Вікно від компанії НОРМАІЗОЛ



*Розбираємо основи теплового монтажу разом з НОРМАІЗОЛом
Інтерв'ю з генеральним директором компанії НОРМАІЗОЛ
Станіславом Сумцовим*

► **WT:** Хочеться почати наше інтерв'ю із знайомства з компанією Нормаізол. Розкажіть про історію створення компанії.

С.С.: Компанія НОРМАІЗОЛ народилася у Києві в 2000 році, на стику століть і тисячоліть. Тобто 2020 рік для нашої компанії був ювілейний, НОРМАІЗОЛУ виповнилося 20 років. Але пандемія – не час для святкування, цього року відзначимо вже повноліття. Історія нашої компанії почалася з «блискучої» ідеї. На початку двотисячних ми з товари-

шами захоплювалися американськими технологіями, зокрема, відбивною теплоізоляцією, яку в ті часи використовували в космічних проєктах NASA. Як все геніальне, відбивна ізоляція була дуже простою і ефективною: спінений поліетилен, ламінований фольгою, що відбиває до 90% теплової енергії. Але в Україні в ті часи про це навіть не чули і не використовували в державному будівництві. Тому ми почали з початку. Налагодили виробництво перших пробних партій відбивної ізоляції для

стін, стель, підлоги. Сумісно з Державним науково-дослідним інститутом будівельних конструкцій підготували та захистили альбом технічних рішень по застосуванню відбивної теплоізоляції в громадському будівництві. Першим великим проєктом НОРМАІЗОЛУ стало співробітництво з мобільним оператором «МТС Україна» щодо теплоізоляції боксів з обладнанням для веж стільникового зв'язку. В цей же час з'явилась наша перша торгова марка – АЛЮФОМ® А (фольгований хімічно зшитий пінополіетилен). А далі ми вже не зупинялись. АЛЮФОМ® В, С, ТЕРАФОМ®, ФОЛАР®, АЛЮХОЛСТ®, АЛЮБОНД®, ізоляція з клейовим шаром, на основі склотканини, склосітки, нетканних матеріалів – всі ці матеріали зараз продаються в будівельних супермаркетах і добре відомі українцям. Але головним нашим брендом, брендом з найбільшим потенціалом я вважаю АЛЕНОР®. В 2012 році, вже на базі власного виробництва, а не орендних площ, ми приступили до випуску адгезивних стрічок АЛЕНОР®. Це був гарячий час, ми започатковували новий напрямок (бутилкаучукові, віконні, монтажні стрічки на основі акрилового клею та інші) і паралельно будували у передмісті Харкова власний завод. Закуповували обладнання в Італії, Німеччині, Швейцарії, навіть на Тайвані, експериментували з рецептурами герметиків, навчали персонал. Зараз, коли наш завод сертифіковано згідно зі стандартом ISO 9001:2015, в Україні створено 5 регіональних представництв НОРМАІЗОЛУ зі складами, наша продукція продається майже в 20 країнах світу, мені здається, що ми втілили місію, що поклали в назву нашої компанії. Бо з латини, «норма» – це правило, стандарт. Тобто НОРМАІЗОЛ – це правило в світі ізоляційних матеріалів.

► **WT:** Як пройшов для вас цей непростий 2020 рік? Які плани ставили, і які результати маєте в кінці року?

С.С.: Цей рік дійсно був не простим, але, як відомо, труднощі завжди відкривають нові можливості. Ми розширили асортимент бутилкаучукових та віконних стрічок, стали більше продавати в B2B сегменті, приймаємо участь в тендерах, успішно розвиваємо експортний напрямок. На початку року ми продавали продукцію в три країни, а в грудні

вже відвантажили замовлення в 17-ту країну. В цьому році ми стали приділяти більше уваги роздрібній торгівлі. Окрім будівельних супермаркетів Епіцентр, Нова Лінія, Леруа Мерлен, ОЛДІ, де наша продукція представлена давно, ми запустили інтернет-продажі на платформі PROM.UA та спеціалізованому порталі OKNA.UA. А зараз виводимо на ринок фірмову технологію захисту монтажних швів – Аленор Технологію Тепле Вікно, що значно розширює можливості теплового монтажу.

► **WT: Розкажіть про інвестиції в проєкт НОРМАІЗОЛ і основне обладнання, яке задіяне у виробництві.**

С.С.: Ми постійно інвестуємо в розвиток виробництва. Цього року ми побудували, оснастили та запустили власну виробничу лабораторію, яка дозволяє нам здійснювати вхідний контроль компонентів та матеріалів, контролювати якість готової продукції, розробляти нові та вдосконалювати існуючі продукти. Другим інвестиційним напрямком стало вдосконалення упаковки нашої продукції. Ми закупили нове пакувальне обладнання, тому наступного року упаковка стрічок АЛЕНОР® стане ще краще.

► **WT: Які основні продукти компанії виробляє для будівельного ринку, і безпосередньо для віконного сектора?**

С.С.: Вся наша продукція виробляється для будівельного ринку, бо ми пропонуємо комплексні ізоляційні рішення для будь-якої архітектури. Стосовно віконного сектору, можемо сказати, що це наш улюблений сектор. Бо асортимент віконних стрічок АЛЕНОР®, які ми пропонуємо ринку, складає 70 видів та типорозмірів, без урахування попередньо стиснутих ущільнювальних стрічок. В рамках Аленор Технології Тепле Вікно ми пропонуємо два основних цінових пакета – Стандарт, Преміум – і три спеціальних пакета. Спецпакет «Велике будівництво» включає стрічки з УФ-захистом, що можуть до півроку залишатися під впливом зовнішніх факторів без руйнування. Спецпакет «Тепле підвіконня» зорієнтований на старі будівлі, де не було передбачено утеплення підвіконня, і включає теплоізоляційні стрічки АЛЕНОР ОУ ТІ. Спецпакет «Отвір з чвертю» говорить сам за себе. А в 2021 році ми презентуємо ще один основний пакет «Супер Преміум» на основі повноклеєвих віконних стрічок АЛЕНОР Full Glue, призначених для виносного монтажу та будинків за стандартом Passive House.



► **WT:** Що для вас означає поняття «правильний монтаж»? І як ви рекомендуєте і пропонуєте інсталляторам оформляти і встановлювати віконні конструкції?

С.С.: Єдине визначення поняття «правильний монтаж» – це тришаровий монтаж згідно ДСТУ Б В.2.6-79:2009 «ШВИ З'ЄДНУВАЛЬНІ МІСЦЬ ПРИМИКАНЬ ВІКОННИХ БЛОКІВ ДО КОНСТРУКЦІЙ СТІН». Все, що нас оточує в приміщенні (стіни, стеля, підлога, вікна) є теплоізоляційною оболонкою нашої будівлі. Зазвичай ми приділяємо увагу склопакету, профільній системі, фурнітурі, купуємо інноваційну енергозберігаючу конструкцію, але забуваємо про «тонке місце» – монтажний шов в вузлах примикання СПК до віконного отвору. Саме від правильного захисту монтажного шва залежить, чи буде ваше вікно дійсно енергозберігаючим, чи ви скоро стикнетесь з протягами, втратами тепла, конденсатом, грибок та пліснявою на укосах. Отже Аленор Технологія Тепле Вікно як раз і створена для правильного облаштування вузлів примикання.

► **WT:** Які вигоди в результаті отримує інсталлятор і в підсумку кінцевий споживач, використовуючи ваші монтажні матеріали? Яка сертифікація продукту або системи продуктів?

С.С.: «Теплий монтаж» вікон – це приховані роботи. Тому і замовники, і інсталлятори хочуть бути впевненими, що

використовують перевірені якісні матеріали, на які діє гарантія якості. Не мало важливим є і ціна аксесуарів. Зараз ціна «теплого монтажу» на стандартне вікно складає від 1100 до 1500 гривень з матеріалом. Тож, оптимальним варіантом за співвідношенням ціна-якість є віконні стрічки вітчизняного виробництва, в яких ви впевнені. Особисто я впевнений в стрічках АЛЕНОР®, бо вони вироблені з якісних імпортованих матеріалів, мають необхідні сертифікати, продаються в усіх будівельних супермаркетах і не мають в ціні митних зборів, витрат на доставку з Європи чи Китаю, і довгого ланцюга реалізаторів. Всю продукцію НОРМАІЗОЛ можна купити напряму у виробника. До речі, наші віконні стрічки АLENOR Internal та АLENOR External, орієнтовані на експорт, пройшли успішні випробування в Лейпцизькому Інституті досліджень та тестування матеріалів MFPA Leipzig GmbH (Німеччина). Саме ці стрічки входять до пакету «Преміум» Аленор Технології Тепле Вікно і доступні українським покупцям в інтернет-магазинах та представництвах НОРМАІЗОЛУ.

► **WT:** Шумоізоляція – один з основних трендів 2020 року. Це проблема великих міст і котеджів уздовж магістралей. Як ви вирішуєте це питання?

С.С.: Проблема великих міст і галасливих магістралей є досить складним завданням і має вирішуватися комплексно,

починаючи від генерального плану забудови території та закінчуючи облаштуванням житлових просторів. З точки зору захисту від шуму, головним елементом є конструкція з найслабшою звукоізоляцією, в даному випадку це вікна. Вплинути на звукопроникну здатність самих вікон ми не можемо, але ми можемо вплинути на їх примикання. Наша Аленор Технологія Тепле Вікно стане в пригоді і тут. Вона дозволяє мінімізувати передачу звуку через непрямі шляхи передачі, в місцях примикання вікон до огорожувальних конструкцій.

► **WT:** Чи є продукти, які можна застосувати в роботі з фасадним склінням (стійко-ригельні системи, структурне скління, інше)? Можливо є рішення для дверей і вхідних груп...

С.С.: Так, ми охоплюємо ринок фасадних систем, пропонуємо герметизуючі повнобутилові стрічки BF-FR для монтажу стійко-ригельних систем. Вони встановлюються під притискну планку та забезпечують герметизацію стиків між склопакетами, сендвіч-панелями або іншими наповнювачами. В нас є ціла лінійка бутилкаучукових стрічок BF для герметизації СПК, що є елементами покрівлі – мансардних, слухових вікон, зенітних ліхтарів, вітражів. Є стрічки Аленор ВТ для герметизації вузлів примикання СПК до підлоги, це, наприклад, французькі вікна, розсувні системи, вхідні або балконні двері.

► **WT:** Як ви плануєте просувати Аленор Технологію Тепле Вікно?

С.С.: Якими б високотехнологічними не були віконні стрічки – вони є аксесуарами до вікон. Ми співпрацюємо з усіма великими виробниками віконних конструкцій в Україні. З компаніями Стеко, Viknaroff, Екіпаж, СтеклоПласт, Wintega, Vikonda. Тож будемо пропонувати українським споживачам комплексне рішення, продукт – тепле вікно, що включає не тільки сучасну СПК, а й правильний монтаж. Разом ми можемо зробити кожне вікно в Україні теплим, незалежно від віку будівлі, матеріалу та конструкції віконного отвору.







NORMAIZOL
КОМПЛЕКСНІ ІЗОЛЯЦІЙНІ РІШЕННЯ

www.alenor.ua



40%
ENERGIE SPAREN
MIT INTELLIGENTEM
SONNENSCHUTZ

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**

НОВЕ ВИРОБНИЦТВО, НОВІ РИНКИ ЗБУТУ та ПРОДУКТИ STEKO

АМБІТНІ ПЛАНИ ЛІДЕРА РИНКУ – КОМПАНІЇ STEKO НА 2021 РІК

В 2021 році ключовий гравець та лідер віконного ринку – компанія Steko святкує 15-річчя. Амбітні плани щодо розширення та експансії ринку, введення нових продуктів, посилення власної мережі фірмових салонів та тісної співпраці з дилерами – чималий перелік рішучих дій, на які націлена компанія-мільйонник. Що саме готовий запропонувати своїм клієнтам та партнерам такий титан, як Steko – далі у статті.



ВІКНА



РОЛЕТИ



ДВЕРІ



ФАСАДИ

■ НОВИЙ РІК – НОВИЙ ЗАВОД

Компанія Steko наступного року святкує своє 15-ти річчя ВІДКРИТТЯМ НОВОГО ЗАВОДУ – ще більш потужного, сучасного, зконцентрованого! Нове виробництво перевершить існуючі потужності в 3-5 разів. А це означає, що Steko йде до кожного українця, вгадує його бажання та потреби, збільшує власну долю ринку, шукає зручні комунікації з покупцем, презентує нові продукти, йде на зовнішні ринки збуту.

Інший підхід до нового виробництва передбачає максимальну автоматизацію на всіх етапах підготовки та виробництва. Більшість операцій будуть вдосконалені, якість продукції – ідеальною. Виготовлення нестандартних конструкцій, швидке та якісне пакування, безшовна ламінація – все це стане візитівкою Steko найближчим часом.

А налаштована вже до цього система доставки вікон «цех – авто – дім покупця» – дасть можливість швидко виготовлення поєднати зі швидкою доставкою. До речі, безкоштовною на 100% території України із заносом в дім.

■ МАКСИМАЛЬНЕ РОЗШИРЕННЯ ЛІНІЙКИ ПРОДУКТІВ

Збільшити попит на власну продукцію – важливий крок. Для того, щоб влучити в точку та запропонувати вікна на різний бюджет – кількість віконних систем Steko буде збільшена з 11 до 20 різновидів. Це будуть профілі від відомих європейських, німецьких та українських брендів.

Будуть представлені нові види фурнітури – до 5 новинок від європейських виробників. Кожен з цих видів фурнітури відповідатиме певному ціновому сегменту та матиме потрібний функціонал: протизлам, економічне провітрювання, високу зносостійкість тощо.

Окрім відомого та популярного Мультифункціонального скла – попереду введення новітніх енергозберігаючих та архітектурних видів скла. Вже незабаром європейські розробки потраплять на ринок України і впроваджувати їх буде саме компанія Steko.

Сьогодні, як ніколи стає важливим виробляти те, чого хоче клієнт. Минулий 2020 рік дещо змінив споживчі вподобання. І тепер вікна економічного сегменту відходять на другий план. Значно виріс сегмент «середнього вікна». Таке вікно має:

- багатокмерний профіль (мінімум 5 камер) від світових брендів
- двокамерний склопакет (з Мультифункціональним склом Double Silver Steko plus та енергозберігаючим склом i-glass)
- надійна фурнітура
- віконна ручка (звичайна чи протизламна) з Антибактеріальним покриттям Bio Touch

Зріс у політі сегмент вікон «середній плюс» та «преміум». Все більша кількість людей хочуть мати ексклюзивне вікно німецької якості, здатне максимально утеплити оселю взимку, зберегти прохолоду влітку, стати бар'єром для шуму, мати класний набір унікальних характеристик, вишукану ламінацію.

Так ТОПОВЕ НІМЕЦЬКЕ ВІКНО Steko EXTRA V90 вже має популярність у західному регіоні та на півночі України. Там, де надто важливим є посилені характеристики вікна. Як-то, монтажна глибина 90 мм, три контури ущільнення, утеплювач в рамі та теплий підставочний профіль з неопору, та найтепліший склопакет до 50 мм товщиною.

■ ВІКОННІ РУЧКИ З АНТИБАКТЕРІАЛЬНИМ ПОКРИТТЯМ БІОТОUCH. ТРЕНД 2021 РОКУ

Набули особливостей і віконні ручки. До переліку ручок із покриттям срібло додані:

- Заокруглена ручка
- Квадратна ручка
- Ручка з замком (протизламна)
- Ручка Security (протизламна)

Лінійка таких ручок з унікальним антибактеріальним покриттям BioTouch (іони срібла) – наразі ексклюзивна в Україні.

Антибактеріальний ефект підтверджений дослідженнями хіміко-біологічної лабораторії ТОВ "Інтердес". Згідно висновку – покриття срібла на поверхні ручок в перші 10 хвилин частково нейтралізує поширені групи бактерій, а вже через 24 години – повністю знищує їх.

Цей унікальний винахід вже користується шаленим попитом в дитячих та громадських закладах Європи та України зокрема.

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

■ ДВЕРІ STEKO. ТЕПЛІ, ПРАКТИЧНІ, НАДІЙНІ

Ще одним продуктом, який користується попитом серед покупців не менше, ніж вікна – є двері. Крамниці та кафе, аптеки та побутові приміщення – це ті об'єкти, які наразі можна швидко та вигідно склити. Тим паче, що компанія Steko «прокачала» свої двері та зробила їх ще більш цікавими для покупця.

ДВЕРІ ДЛЯ БІЗНЕСУ. ПРАКТИЧНІ ТА ТЕПЛІ В ТАКИХ ДЕТАЛЯХ

- Теплий алюмінієвий поріг, який витримує навантаження та залишиться цілісним після натиску на нього, забезпечує підвищену теплоізоляцію
- В'їздостоп на вхідній рамі – перешкоджає продуванню та промерзанню
- Установка натискного гарнітуру або офісної ручки для будь-якого типу вхідних дверей
- Посилені петлі Dr. hahn, які витримують навантаження до 130 кг
- Будь-який зручний для вас тип замка: циліндр "ключ-вороток" або "ключ-ключ"
- Використання доводчиків для плавного ходу дверей та встановлення необхідної вам швидкості їх закриття
- Додаткові компенсаційні отвори у ламінованих дверях – нормалізують тиск та виводять надлишкову пару

ДВЕРІ ДЛЯ БІЗНЕСУ. ЯКІСНІ ТА НАДІЙНІ.

Власникам бізнесу (кафе, аптек, салонів краси або приватних шкіл) Steko пропонує наступне:

- можливість виготовлення дверей з нестандартними параметрами.
- зварний квадратний армуючий профіль товщиною 2 мм
- цілісність армування біля замка гарантує міцність при великому потоку відвідувачів.
- фрезерований на автоматичному станку отвір для дверного замку, ручки та отвір для дверних петель
- висока вхідна посилена рама
- натискний гарнітур або офісна ручка в будь-який тип вхідних дверей – для зручності та привабливого вигляду.
- дотягувач для плавного ходу дверей зі встановленим швидкісним режимом.

■ АЛЮМІНІЄВІ ФАСАДИ. ВИШУКАНЕ СКЛІННЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ФОРМАТУ

Якщо казати про фасадне скління – саме алюмінієві вікна, двері та розсувні системи стануть флагманом 2021 року. Новий європейський підхід до скління комерційних об'єктів – це застосування якісних, легких та надійних алюмінієвих профілів. Сьогодні компанія Steko вже має достатній досвід роботи з алюмінієм.

Сьогодні ми здатні забезпечити виконання висококваліфікованими фахівцями будь-якого архітектурного рішення в будь-якій існуючій системі.

- Фасадне скління
- Алюмінієві світлопрозорі конструкції будь-якої складності (вітражі, куполи, вікна, двері)
- Розсувні системи без термоізоляції і з термоізоляцією
- Офісні перегородки
- Суцільно-скляні двері і перегородки
- Зимові сади
- Автоматичні двері та вікна.
- Зенітні ліхтарі
- Гльйотина

Вертикально-зсувна конструкція типу «Гльйотина» стала НОВИНКОЮ 2020 року, застосовується для зовнішнього скління терас, барбекю, піцерій, кафе, ресторанів.

- Відкриває простір, дарує більше світла
- Легко трансформується
- Ощадливе та ефективне провітрювання при неповному опусканні стулок
- Відкриває додаткові можливості щодо встановлення скла або енергозберігаючого склопакета, щодо верхнього паркування віконних стулок для створення безбар'єрного простору
- Автоматичне керування – гарантія німецької якості

За відмінне пересування скляних стулок у вертикальній площині відповідає вбудований електропривод BECKER (виробництво Німеччина). Управління автоматичною вертикально-зсувною системою «Гльйотина» здійснюється за допомогою дистанційного пульта.

■ РОЛЕТИ. ПРАКТИЧНІ РІШЕННЯ

У 2021 році компанія Steko планує активно розвивати алюмінієві ролети. Це стане ще одним видом продукції, що користуватиметься великим попитом. А вже ролети є додатковим способом захисту дому, утеплення та енергозбереження, підвищення рівня шумоізоляції.

Своїм покупцям Steko пропонує ролети від німецької компанії Hörmann та постачальника Алютех.

Встановивши ролетну конструкцію в себе вдома, клієнт вирішує безліч питань:

- захист від сонця та погодніх умов
- захист від сторонніх поглядів та злому
- економія енергії
- шумоізоляція
- стильне підкреслення фасаду будинку

Ролетні решітки у бізнесі – це сучасний і дуже популярний атрибут. Вони слугують надійним захистом та стильним рішенням для butikів із відкритими панорамними вітринами, кафе і ресторанів, підземних гаражів та паркінгів. Форму і вид ролетних решіток можна обирати індивідуально залежно від формату закладу.

■ ФІРМОВА МЕРЕЖА STEKO. ЗРУЧНА ПОКУПКА

Фірмова мережа Steko – це більше 250 торгових точок (власні салони, точки продажу у будівельних маркетах Епіцентр, Нова Лінія, 33 кв. м та острівці в найбільших торговельних центрах).

Зробити покупку максимально зручно – задача фірмового салону Steko.

У кожному з фірмових салонів ми надаємо:

- необхідний клієнту товар, ніби передбачаємо його бажання
- максимально зручний сервіс, щоб не поспішаючи вибрати товар
- безкоштовну доставку по всій Україні із занесенням в квартиру чи будинок
- теплий монтаж під контролем інженерів Steko на фірмову монтажну піну, анкерні пластини, турбогвинти із застосуванням паро – гідроізолюючих стрічок для максимального утеплення.
- приємні емоції від кожної покупки.

Нові фірмові салони Steko виконані у сучасних кольорах. Кожен з салонів характеризується витриманим та суворим дизайном, показово видніється на фоні фасаду будинку.

■ ТОЧКИ-ОСТРІВЦІ У ТЦ

Компактний варіант фірмового салону – точки-острівці у торгових центрах. Детально продумані, брендovanі у фірмовому стилі та кольорах – вони повноцінно працюють вже 4-й рік. Новий формат “магазину в магазині” – це зручно та професійно, адже на кожній точці працює кваліфікований менеджер, здатний проконсультувати за всіма видами продукції. Покупцю зі свого боку зручно дорогою додому -вирішити плюс одне питання - прорахувати вікна, не виходячи з ТЦ. Легко? Так! Зручно? Безумовно!

■ ШИРОКИЙ ВИБІР ПРОДУКЦІЇ

Кожен фірмовий салон обладнаний шоу-румом, адже ми турбуємося про те, щоб клієнт міг побачити конструкцію, яку збирається обрати, перед собою.

Кожен контур ущільнення, повітряну камеру профілю або склопакету, палітру ламінації, зразки скла, глянсові або матові підвіконня, якісну фурнітуру клієнт може побачити, доторкнутися, зрозуміти принцип роботи.

■ ЗРУЧНИЙ ПРОРАХУНОК ТА ВІЗУАЛІЗАЦІЯ

Щоб не уявляти, а побачити своє майбутнє вікно – компанія Steko розробила власний Steko-калькулятор. Це програмний продукт, який дозволяє разом з клієнтом побудувати вікно згідно з розмірами, зробити його теплим, добре захищеним від шуму, додати класний дизайн, протизлам або дитячу безпеку, білосніжне підвіконня, відлив та ролети.

Чітка та приємна візуалізація одразу на планшеті – це 80% успішного вибору. Так клієнт знає точну вартість всіх замовлених конструкцій, наочно бачить, як вони будуть виглядати у його домі.

■ ВІДСТЕЖУВАННЯ ЗАМОВЛЕННЯ ONLINE

Для того, щоб сплатити та відстежити замовлення – необхідно знати лише 6 цифр номеру замовлення. Клієнт просто вводить ці цифри у спеціальне поле на сайті та бачить статус вікна. Воно в процесі виготовлення, а можливо – вже в дорозі.

Аналогічним чином легко і швидко можна завантажити Гарантійний талон online. Так він точно не загубиться і буде завжди доступний за необхідністю. Відмова від паперових талонів, крім того, крок до правильного ощадливого ставлення нашої екосистеми.

■ КУПУЙ БЕЗПЕЧНО ТА ЦІЛОДОБОВО

Під час карантину та локдауну компанія Steko працює online. Відповідно зробити покупку сьогодні також можна максимально безпечно, оформивши її online.

Договір та рахунок для сплати клієнт отримує електронною поштою або через месенджер, розрахується через свій банк та буде чекати на вікна.

До кожного замовлення ми даруємо антибактеріальний набір, в який входить антисептик для рук, засіб по догляду за фурнітурою та ущільнювачем – щоб кожен клієнт міг продезінфікувати свої руки або поверхні у будь-який момент.

Під час виїзду на замір вікон або монтажні роботи всі члени монтажної бригади знаходяться у захисній масці та рукавичках, мають при собі антисептик. Ми тримаємо дистанцію з клієнтом у нього вдома та просимо також бути у захисній масці.

Ми беремо на себе відповідальність і не залишаємося на місці, прагнемо бути лідером та постійно розвиватися. Кількість салонів та фірмових точок у торгових центрах постійно росте. Замовити для себе якісні, надійні енергоефективні вікна стає ще зручніше і ми надалі турбуємося про те, щоб у вашому місті були вікна Steko.



ПРОЕКТ Steko КЛУБ. ЕТАП НАСТУПНИЙ

Дилерська мережа Steko – найбільша в Україні. Практично у кожному населеному пункті України можна побачити точку продажу вікон Steko. Зручні умови праці, широкий асортимент продукції та безкоштовна доставка із заносом в дім завдяки унікальній системі логістики – це переваги, які і сьогодні продовжують привертати увагу нових партнерів.

Починаючи роботу з партнером Steko – дилер одразу на старті та дуже вигідних умовах отримує фірмове брендування своєї торгової точки та авто у стилі Steko. Впізнавши відомий бренд Steko – покупець не омине такий салон, а зайде і зробить покупку.

До звичних та знайомих інструментів роботи у 2020 році долучився такий цікавий проект, як Steko КЛУБ. Першими, хто потрапив до нього, були наші дилери, які в свою чергу почали додавати до КЛУБУ своїх покупців. Реалізувався Steko КЛУБ через систему унікального QR-коду для кожного дилера. Уже в перше півріччя з моменту запуску такого проекту Steko КЛУБ налічував десятки тисяч людей. Це були покупці, які зі свого боку отримали додаткову мотивацію купувати Вікна Steko. Відсканувавши QR-код дилера, людина разом з покупкою автоматично ставала учасником неймовірних

розіграшів. Участь у КЛУБІ – безстрокова. Своім клієнтам ми говоримо «дякую», надаючи бонуси та привілеї на наступні покупки. Steko КЛУБ – це так би мовити програма лояльності протягом всього життя.

Для партнера Steko це означало одразу декілька речей: власна база клієнтів, з якою легко працювати вигідний ресурс по залученню клієнтів

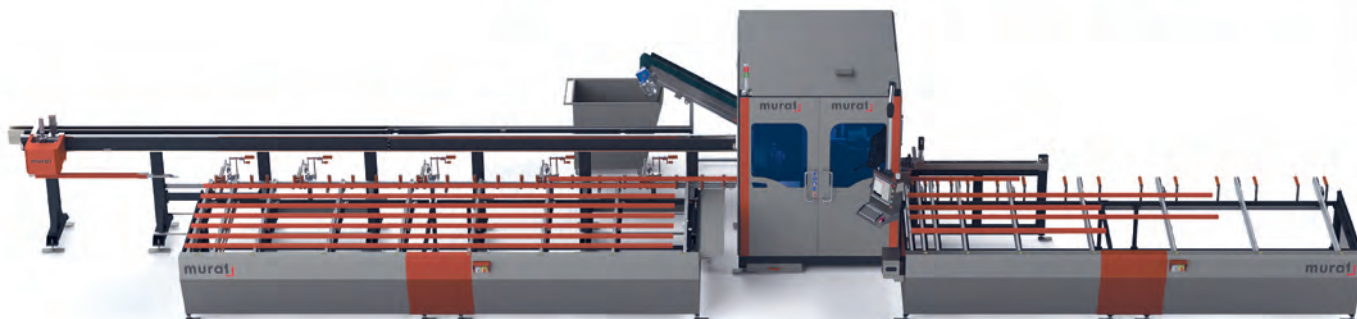
Адже розіграші та акції компанія-партнер проводить за власний рахунок.

Протягом року Steko КЛУБ трансформувалася. З настанням карантину навесні 2020 року система масових QR-кодів дала можливість дилерам не потонути і не зникнути в момент закриття торгових точок. Кожен з них був на зв'язку з клієнтом. Бачив, хто і коли хоче прорахувати вікна. Скажімо так, Steko КЛУБ став серйозним кроком до дистанційних продажів не у мріях, а в реальності.

Сьогодні настав час перейти на принципово новий рівень. Steko КЛУБ переростає у сучасний професійний СЕРВІС ПО РОБОТІ З КЛІЄНТАМИ з цілим пакетом інструментів та рішень. І на питання «Чи готовий дилер Steko до продажів online?» – скажемо «Так! Готовий!»

Разом із надійним партнером Steko!

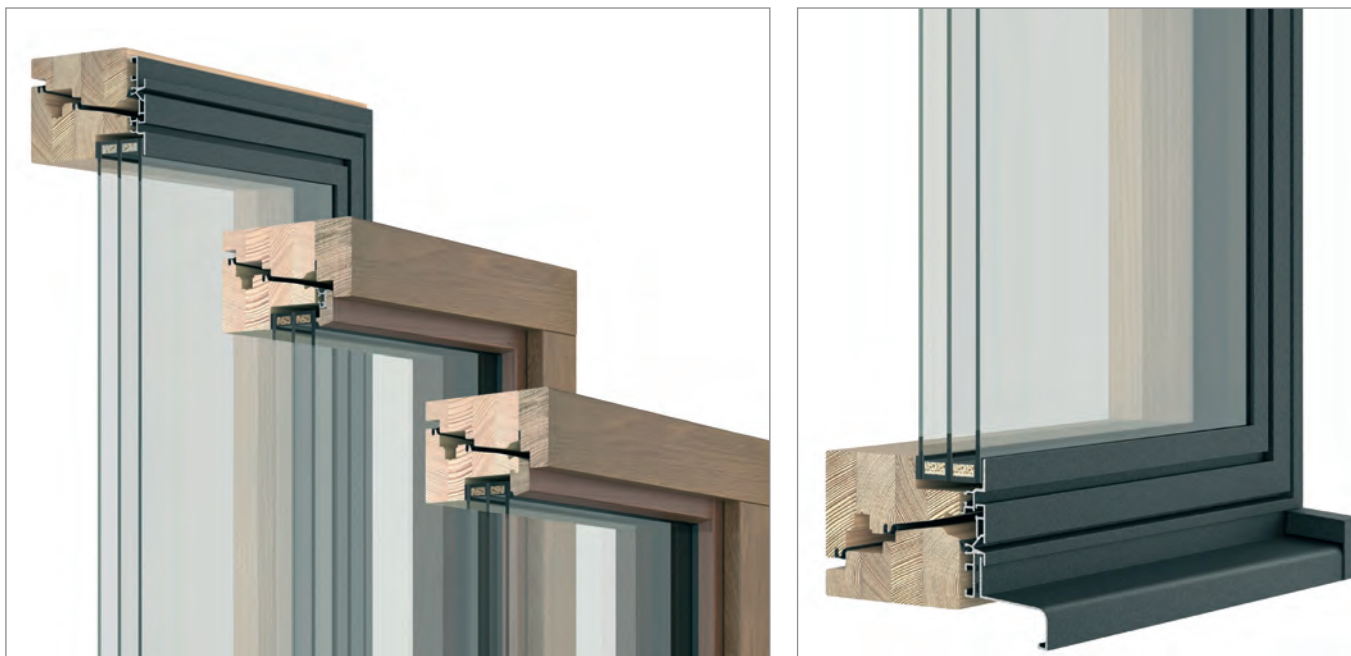
murat®



ОФІЦІЙНЕ ПРЕДСТАВНИЦТВО МУРАТ МАКІНА В УКРАЇНІ

- ПРОДАЖ НОВОГО ОБЛАДНАННЯ
- СЕРВІСНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ
- ТЕХНІЧНА ПІДТРИМКА

ТОВ «Мурат Машінері»
Тел. +38 044 253 91 78 Тел. моб. +38 050 923 02 14
email: murat.ukraine@gmail.com www.murat.com.tr



CLIMATREND STYLE – ДЕРЕВ'ЯНІ ВІКНА ЗА МІРКАМИ XXI СТОЛІТТЯ

Протягом останнього 10-річчя в сегменті дерев'яних вікон не було запропоновано дійсно проривних рішень. Компанія LEITZ переламала цей тренд, представивши свою нову розробку ClimaTrend Style. Дана віконна система є найсучаснішою на ринку світлопрозорих конструкцій і вигідно відрізняється від інших в частині енергоефективності, світлопропускної здатності, естетичності і міцності. В Україні на сьогодні цю систему першим освоїло ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ» і виробляє на найсучаснішому обладнанні компанії WEINIG.

Вікна ClimaTrend Style – відповідь на сучасні архітектурно-будівельні тренди

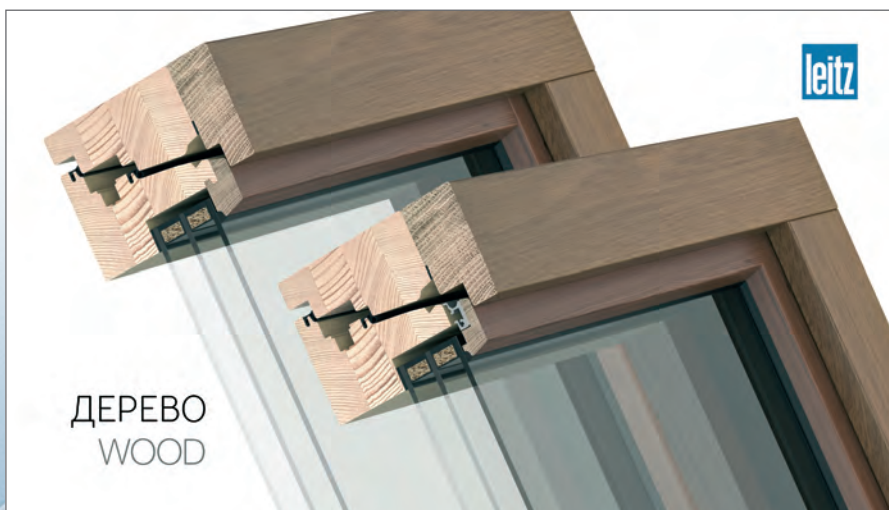
Завдяки інноваційним технологіям вікна стають все більш вагомим елементом будівлі з багатьох точок зору. Саме вони сильно впливають на естетику фасаду, формують атмосферу в інтер'єрі і

забезпечують оптимальний тепловий комфорт в будинку. Сучасні тенденції пред'являють до світлопрозорих конструкцій особливі вимоги і в авангарді архітектурних рішень виділяються:

Вікна розміру XXL. Панорамні вікна – це сильний тренд, який вже кілька років панує в архітектурі. Воно й не дивно: сучільноскляні широкоформатні склопакети,

вбудовані в вузькі профілі, додають об'єкту легкості, оптично збільшують інтер'єр і пропускають максимальну кількість природного світла. Дерево – це матеріал з дуже хорошою структурною міцністю, який відмінно витримує перепади температур. Тому з нього можна робити вікна і двері великих розмірів, наприклад, на всю висоту або ширину стіни, які настільки популярні в сучасних житлових будинках. Максимальні розміри вікон ClimaTrend Style: ширина стулки по фальцу – 1725 мм, висота стулки по фальцу – 2800 мм. За рахунок більш тонких рам забезпечується світлопропускання вище на 14%, ніж у аналогічних конструкціях тієї ж площі.

Енергоефективність та екологічність. Сучасні стандарти – це не тільки естетика, але і високі технічні параметри. Одними з найважливіших вимог до вікон є енергоефективність конструкцій та екологічність застосовуваних матеріалів. Цим вимогам якнайкраще відповідає дерево. Більшість інвесторів, які будують будинки або замінюють застарілі вікна, обирають енергозберігаючі моделі. Завдяки склопакетам



останнього покоління і інноваційним рішенням вікна цього типу випускають назовні мінімум нагрітого повітря, що знижує втрати енергії. Енергозберігаючі вікна забезпечують оптимальний тепловий комфорт усередині будинку незалежно від погодних умов. Товщина рами ClimaTrend Style може варіюватися від 90 до 118 мм, а товщина склопакетів від 32 до 70 мм. Вироби забезпечують дуже високі теплові характеристики, що дозволяють їх застосування навіть в пасивних будинках.

Алюмінієві рами. До недавнього часу більшість людей встановлювали в житлових будинках вікна з ПВХ або дерева. Сьогодні алюміній – один з найпопулярніших матеріалів. Алюмінієві вікна легкі, стійкі до механічних пошкоджень і зовнішніх чинників, а підтримувати їх в бездоганній чистоті досить просто. Однак алюміній навіть в «теплому» виконанні досить холодний матеріал при дотyku. Тому розробники дерев'яних вікон запропонували своє тлумачення даного тренду, почавши виготовляти дерево-алюмінієві конструкції. Це дозволило поєднати переваги обох матеріалів в одному продукті: дерево з боку інтер'єру – забезпечує бездоганний дизайн і тепло, а алюміній зовні – відмінні захисні властивості від зовнішніх чинників, не знижуючи естетичний потенціал. ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ» пропонує алюмінієві оправи для дерев'яних вікон в різноманітній кольоровій гамі. Моделі антрацитового, бордового, темно-синього, чорного і сірого кольорів особливо добре гармонують з останніми архітектурними тенденціями.

Нескладно помітити, що вікно ClimaTrend Style ідеально вписується в переважаючі на ринку архітектурні тенденції, а також відповідає найвищим технічним вимогам до світлопрозорих огорожувальних конструкцій.

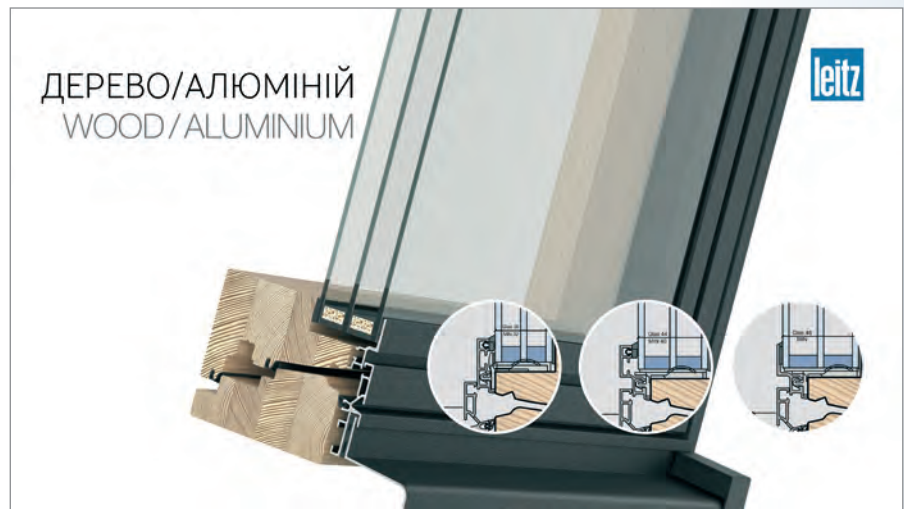
Переваги віконних систем ClimaTrend Style:

Максимальна ефективність

- Високі теплові характеристики енергоефективності – $U_w = 0,65 \text{ Вт}/(\text{м}^2\text{К})$ дозволяють використання даних віконних систем в енергопасивних будинках.
- Більш тонкі рами забезпечують збільшену на 14% світлопропускну здатність вікон.
- Високий рівень захисту від шуму, вітру і злому.
- Підвищена ремонтпридатність.

Неперевершена якість

- Використання високоякісної сировини для виготовлення віконних конструкцій.



- Висока точність обробки деревини завдяки використанню сучасного обладнання та інструментальних систем ProfilCut від компанії Leitz.
- Висока міцність з'єднання деталей завдяки унікальній технології PlugTec.

Екологічність

- Застосування тільки екологічно безпечних, сертифікованих відповідно до європейських норм матеріалів.
- Можливість вторинної переробки.

Елегантний дизайн

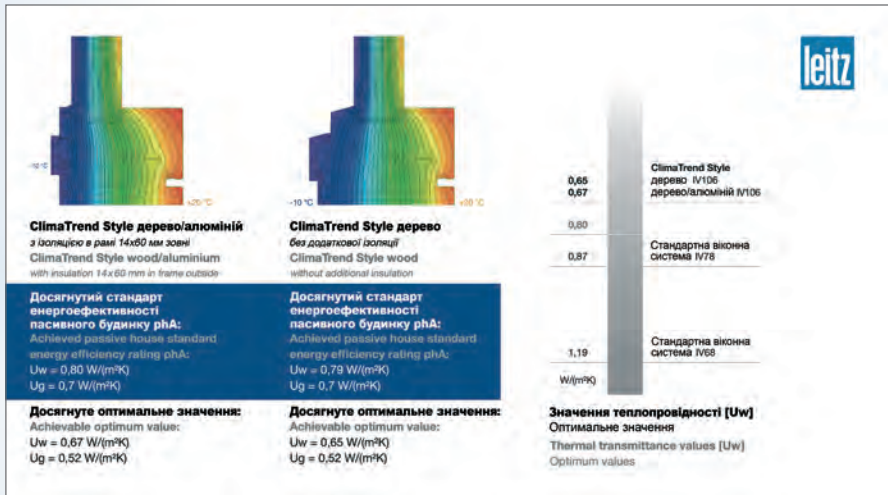
- Рама і стулки вікна з внутрішньої сторони знаходяться в одній площині.
- Відсутність штапиків, силікону і видимих елементів фурнітури з внутрішньої сторони вікна.
- Комбінація матеріалів дерево / дерево і дерево / алюміній.
- Можливість комбінації різних порід деревини (сосна, ясен, дуб) і використання термодеревини.

- Фарбування зовнішніх і внутрішніх частин вікна в різні кольори.

Разом з Leitz прискорюємо розвиток віконного виробництва

Кожен, хто в епоху зростаючої конкуренції хоче мати перевагу вже на етапі планування виробництва, може розраховувати на підтримку інноваційної технічної думки німецької компанії Leitz. Як компетентний партнер, який працює на ринку вже 145 років, виробник прецизійних інструментів пропонує індивідуальні рішення для кожного проекту, а також економічні комплекти, які використовуються в процесі виробництва сучасних вікон і дверей. Компетенції компанії видно в безпрецедентній різноманітності профільних інструментальних систем, що відповідають всім очікуванням клієнтів. Постійно вивчаючи ринкові тенденції, перебуваючи в постійному





контакти з дослідницькими інститутами, виробниками фурнітури і ущільнювачів, Leitz точно знає, на що важливо звернути увагу в процесі виробництва вікон. Завдяки отриманим знанням компанія розробляє власні віконні системи, а набутий досвід передає своїм клієнтам.

Про особливості віконної системи ClimaTrend Style розповів начальник відділу продажів ТОВ «ЛЕЙТЦ ІНСТРУМЕНТИ УКРАЇНА» Олександр Доценко: – Надто вигідне рішення, яке відповідає високим вимогам ринку з точки зору дизайну і функціональності. Фахівці Leitz приділили особливу увагу ефективному виробництву на верстатах з ЧПК. Завдяки модульній структурі цієї системи не має значення, чи виробляє компанія в даний час вікна дерево-алюмінієві або дерев'яні. Конструктивні елементи можуть бути виконані в обох концепціях з використанням одних і тих же інструментів. Гарантована завдяки цьому економія матеріалу, інструментів і часу на переналагодження робить систему ClimaTrend Style надзвичайно економічною.

Висока точність обробки деревини можлива завдяки використанню нового покоління інструментальних систем ProfilCut. По суті, система ProfilCut Q

встановлює нові стандарти якості різання. Варіант Premium дозволяє різання зі швидкістю до 120 метрів в секунду, і значення цього параметра на даний момент є найвищим на ринку. Найвища швидкість різання дозволяє використовувати набагато вищі швидкості подачі, що означає для виробника значне підвищення продуктивності з тією ж кількістю зубців. Крім того, надзвичайно висока точність обертання в поєднанні з вищезазначеними високими швидкостями різання і подачі призводить до помітного поліпшення якості поверхні.

З іншого боку, нова система голів ProfilCut Q Diamond, яка фактично є піонером на ринку, встановлює нові критерії обробки дерев'яних профілів. Унікальне поєднання надлегкого алюмінієвого корпусу і алмазних дисків фіксованого діаметру, які можна заточувати кілька разів, гарантує максимальну продуктивність і значно більш високу рентабельність.

У свою чергу, система інструментів для кутового з'єднання PlugTec поєднує в собі переваги з'єднання «шип-проушина» з класичною системою дюбельного з'єднання. Довгий час це надзвичайно стабільне рішення можна було виготовити тільки вручну. Консультуючись з машинобудівниками, Leitz розроби-

ла конструкцію, яка зробила з'єднання PlugTec можливими на верстатах з ЧПК. З'єднання даного типу схвалено для використання у виробх вищої вагової категорії, тобто до 180 кг. Це робить його ідеальним рішенням для проєктувальників вікон, архітекторів і інвесторів в будівництво за мірками XXI століття.

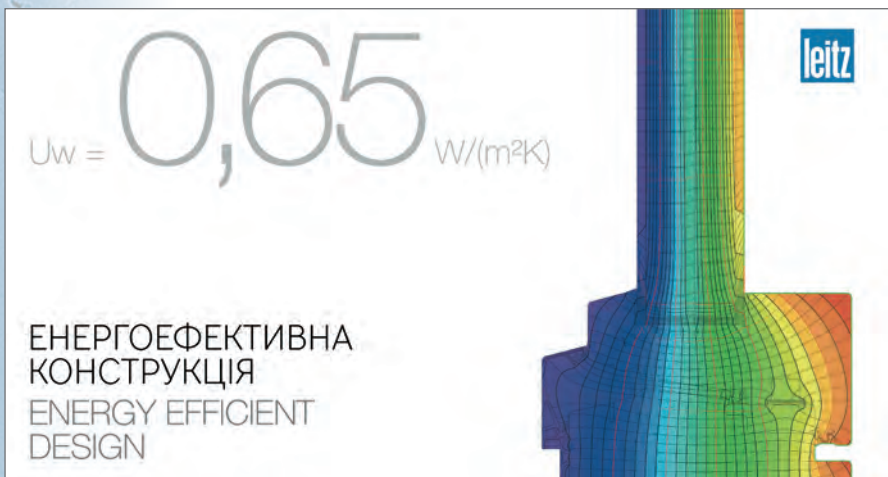
Сучасні вікна починаються з високотехнологічного обладнання

Продукція ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ» виготовляється на найсучаснішому обладнанні WEINIG, світового експерта в області верстатобудування. Компанія розробляє і постачає широкий спектр рішень – від окремих верстатів до виробничих ліній «під ключ». WEINIG може знайти належне оснащення для будь-яких вимог при оптимальному поєднанні кращих компонентів, найвищого рівня якості, економічності і безпеки. Зокрема, для виготовлення вікон ClimaTrend Style застосовані:

5-осьовий деревообробний центр PRO-MASTER 7225 виробництва компанії HOLZ-HER GmbH (входить до складу WEINIG).

Дане обладнання відкрило зовсім новий вимір для віконного виробництва в контексті обробки масиву деревини на верстатах з ЧПК. Діапазон продуктивності 5-осьової обробної головки з ЧПК може модульно адаптуватися до всіх умов експлуатації за допомогою різних варіантів консольного столу. Серцем верстата є компактна, потужна і повністю інтерпольована обробна головка з приводом від карданного валу, яка здатна працювати зі швидкістю до 24 000 об/хв і розрахована на великі навантаження завдяки керамічним підшипникам та рідкому охолодженню. Особливістю шпинделя потужністю 17 кВт (S6) є технологія PRO-TORQUE, яка забезпечує надзвичайно високий крутний момент завдяки автоматичному механічному блокуванню осей A і C.

Чотирьохсторонній стругальний верстат Cube Plus. Прогрес завжди був відмінною рисою WEINIG. Яскравим прикладом успішної концепції спрощення обробки деревини є компактний чотирьохсторонній стругальний верстат Cube Plus, який, зберігаючи інтуїтивно зрозуміле управління, робить стругання простим і в десять разів швидшим, ніж звичайні стругальні й рейсмусні верстати. Cube Plus працює за принципом «PLUG and PLAY»: встановіть, включіть і вперед. Машина налаштовується повністю автоматично, оператору потрібно тільки ввести оста-



точні розміри виробу. Сенсорний екран 10 дюймів робить це можливим. Передова технологія WEINIG гарантує високу продуктивність навіть при невеликому поперечному перерізі, високу стабільність виробництва і зниження робочого навантаження. Новий тип інструментів EasyLock тепер також значно знижує рівень шуму. Завдяки цьому Cube Plus простий у використанні з мінімальними зусиллями і є ідеальним станком для чотирьохстороннього стругання.

Поставка зазначеного обладнання в необхідній конфігурації забезпечена ТОВ «Інматех»

Коментуючи співпрацю з ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ», директор ТОВ «Інматех» Олексій Ратошнюк розповів: «У 2018 року до нас, як до представника верстатобудівної компанії WEINIG в Україні, звернулося ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ» з дуже непростим завданням. Була необхідність в верстаті, який міг би виготовляти не тільки меблеві деталі різної форми для ексклюзивних, дорогих меблів з масиву деревини, а й високоякісні віконні системи, дверні блоки з клееного бруса хвойних і твердолистяних порід деревини, термодеревини згідно актуальним вимогам ринку України і Європи. Було прийнято спільне рішення зупинитися на універсальному, багатофункціональному обробному центрі HOLZ-HER PRO-MASTER 7225 для вирішення задач профілювання, свердління, фрезерування не тільки прямолінійних деталей, але також абочних або криволінійних елементів. Як показало подальше спілкування з виробником, це рішення виявилось абсолютною правильним, свідченням чого є висока якість продукції, що виготовляється. Ми вважаємо, що не останнім чинником в досягненні успіху є високий рівень консультативної допомоги з боку ТОВ «Інматех», починаючи зі стадії проектування деревообробного виробництва, а також належний рівень сервісу».



АЛЬТЕН-ІНВЕСТ – європейський підхід до якості вікон

Вікно за мірками XXI століття – це складна інженерна система, у виготовленні якої треба брати до уваги безліч чинників. Високий стандарт дерев'яних вікон, перш за все, визначається типом обладнання, інструментів і відмінною якістю матеріалів, які використовують при їх виробництві. Тому ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ» робить ставку тільки на перевірених авторитетних постачальників, використання сертифікованих матеріалів, покриття і фурнітури.

Дерев'яні вікна виробляються з дотриманням технологій відповідно до стандартів безпеки, що діють в будівельному законодавстві України і Європейського Союзу. Висока надійність і якість продуктів лінійки ClimaTrend Style також відзначені маркуванням CE, відповідно до стандарту EN14351-1.

З огляду на її видатні енергозберігаючі характеристики, віконна система ClimaTrend Style відзначена сертифікатом незалежного дослідницького інституту Passive House згідно з вимогами пасивного будинку – міжнародно-визнаного стандарту енергоефективності в будівництві.

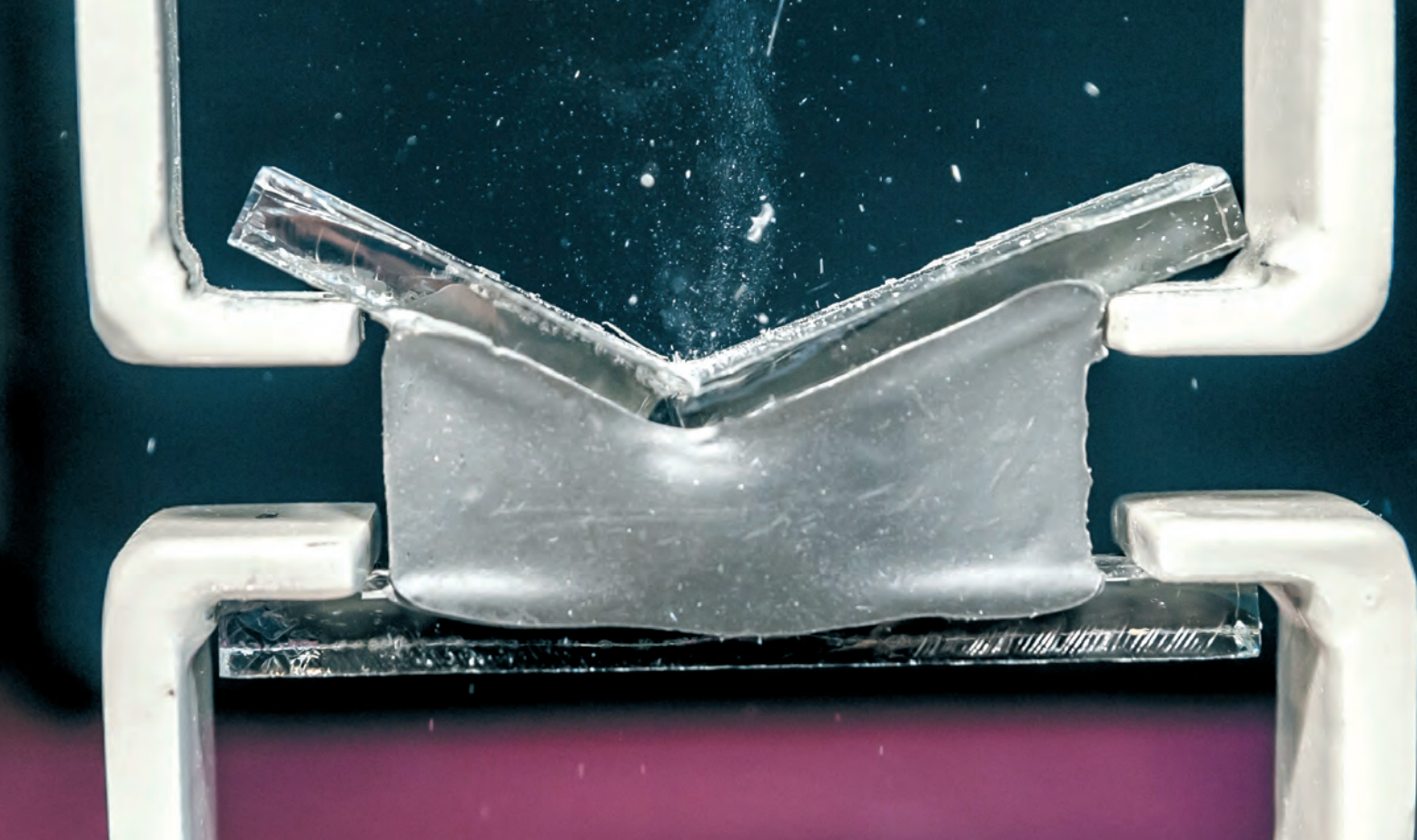


В Україні вікна системи ClimaTrend Style, виготовлені ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ», сертифіковані за ДСТУ Б В.2.6-24: 2001.

«ТОВ «АЛЬТЕН-ІНВЕСТ» є надійним діловим партнером, який пропонує дерев'яні вікна найвищої якості. Ми виробляємо типові і нестандартні конструкції будь-якої форми, розміру і колористики, виконуємо замовлення як індивідуальних клієнтів, так і підприємств та установ. Як гнучка компанія ми можемо адаптуватися до вимог і потреб наших клієнтів, пропонуючи широкий спектр технічних рішень. Великий вибір кольорів і декорів дає необмежені можливості при створенні унікальних столярних виробів. Впроваджуючи інноваційні технології, новаторські розробки і системи, ми намагаємося бути максимально корисними для наших споживачів і міняти їх погляд на те, якими мають бути вікна XXI століття», – підкреслив заступник директора компанії Олександр Козирев.

ClimaTrend Style





ВТОРИННИЙ ГЕРМЕТИК НА ПЕРШОМУ ПЛАНІ

Ми приймаємо на себе відповідальність за екологію і діємо на випередження, адже наше сьогодні визначає майбутнє! Це може бути застосовано до всіх сфер життєдіяльності людини, в тому числі і до будівельної. Рациональне споживання матеріалів при виробництві і будівництві – це ключ до якості і екологічності кінцевого продукту.

В 2020 році виповнилося 155 років з моменту, коли американським вченим Томасом Стетсоном був запатентований перший склопакет. З того часу багато людей і бренди раціоналізували даний винахід до невпізнання, що додало нові функції виробу і зробило його доступ-

ним широкому колу споживачів. Згодом в конструкції з'явилися дистанційні рамки і багатофункціональне скло, проте першим компонентом, що дозволив об'єднати дві скляні панелі в склопакет, був герметик. Його еволюція теж вражає, і сьогодні ми можемо говори-

ти не просто про поліпшення технічних властивостей скляного заповнення, а й про його екологічність.

На сьогоднішній день, склопакет – це світлопрозора конструкція, що складається з окремих листів скла, з'єднаних між собою дистанційним профілем, який заповнений молекулярним ситом (сорбентом). Між склом утворюється повітряна камера, яка як правило заповнюється інертним газом. Первинною герметизацією склопакетів служать бутилові герметики, а торці склопакета ізолюються вторинним поліуретановим або полісульфідним герметиком. Основні завдання склопакета – теплоізоляція, звукоізоляція, сонцезахист, а також безпека.

Недругорядна роль вторинного герметика

Скло, що використовується для виробництва склопакета, становить основну статтю витрат – приблизно 60% вартості всього виробу. На другому місці за вартістю стоїть вторинний герметик – до 30%, що підтверджує його важливу



роль. Герметичне з'єднання газонаповнених камер має великий вплив на фізико-механічні параметри склопакета. Падіння тиску в камері призводить до потрапляння водяної пари всередину і, як наслідок, до збільшення теплопровідності і конденсації на внутрішній поверхні скла, що виключає подальшу користь склопакета.

Герметичність скління досягається за допомогою еластичних з'єднань за рахунок двоступеневої герметизації (внутрішньої і зовнішньої). Первинна герметизація має на увазі використання для ущільнення лінії стику між склом і дистанційною рамкою – бутилового герметика, який є термопластом і діє як бар'єр, але не має структурних властивостей. Ретельна первинна герметизація (безперервне накладення бутила, склеювання кутів) дуже важлива, тому що найменший розрив цього бар'єру відкриває доступ вологи, яка блокується лише зовнішнім (вторинним) контуром ущільнення. Тому для вторинної герметизації рекомендується використовувати компоненти з найменшою проникністю водяної пари і аргону. Вторинний герметик зазвичай являє собою двокомпонентний самозастигаючий склад з поліуретану, полісульфіду або силікону.

Система герметизації склопакета повинна:

- забезпечити адгезію до скла і дистанційної рамки;
- забезпечити міцне і одночасно гнучке з'єднання скла з віконною рамою, що гарантує стійкість склопакета до різних умов експлуатації під впливом зовнішніх навантажень (тиск вітру, перепади тиску всередині і зовні скла та інші кліматичні чинники);
- компенсувати різницю в коефіцієнтах теплового розширення матеріалу рами і скла при зміні температури склопакета;
- грати роль бар'єру для проникнення водяної пари в простір між склом;
- запобігти витоку газів з низькою теплопровідністю, таких як аргон або криптон, з міжскляного простору.

Герметики і клеї в склопакетах повинні забезпечувати як високу міцність з'єднання, так і його гнучкість – особливо це необхідно для великого фасадного скління в висотних будівлях, де вони повинні переносити сильні вітрові та кліматичні навантаження (в основному, перепади температур). Вони також повинні міцно скріплювати елементи склопакета і забезпечувати герметичність з'єднання. Отже, вони повинні мати властивості еластомерів, які здатні до обо-

ротної деформації під дією механічних сил, зберігаючи при цьому безперервність своєї структури.

Найпоширеніші зараз на ринку України вторинні герметики – це двокомпонентні поліуретани (ПУ) і полісульфіди (ПС). Вони мають схожі властивості – дуже гарну стійкість до проникнення вологи і дифузії аргону. Контактні шви з цих мас довговічні і стійкі до старіння. Проте, все більше виробників склопакетів використовують поліуретанові герметики. Відзначаючи цей тренд, компанія «Вікно Центр» включила в асортимент продукт польського виробника Eсо in, зарекомендував себе на європейському ринку як один з найбільш конкурентоспроможних і надійних немодифікованих герметиків.

Компанія «Вікно Центр» успішно працює на віконному ринку України протягом 15-ти років. Ми починали свою кар'єру з просування і продажу ПВХ профілів, поступово розширюючи продуктовий портфель, який сьогодні охоплює широкий спектр систем фурнітури

і комплектуючих для виробництва склопакетів, вікон і дверей.

Вектор співпраці спрямований, перш за все, на бренди, що зарекомендували себе інноваційними лідерами в галузі. Ось уже 10 років ми є офіційним представником польської компанії Eсо in – виробника професійних герметиків для склопакетів ECO PUR.

Тандем «Вікно Центр» & Eсо in – це не тільки герметики, а й технічне обслуговування, запчастини для обслуговування, а також, що немаловажно – професійне навчання персоналу.

У 2021 році ми відзначаємо 10-річчя плідної співпраці і це прекрасна можливість підвести проміжні підсумки і оцінити нашу діяльність на ринку виробників склопакетів за останнє десятиліття. Перш за все, ми дуже пишаємося тим, що є частиною динамічних процесів розвитку і модернізації в Україні. Саме завдяки рішучості і відкритості наших клієнтів в останні роки вдалося досягти





різкого прогресу в процесах термомодернізації на будівельному ринку. Наша пропозиція за останнє десятиліття досягла все більшого числа виробників світлопрозорих конструкцій і природним чином розвивалася в напрямку нових продуктів і нових технологій.

Ще в 2011 році ринок споживання поліуретанового герметика ECO PUR C в Україні обмежувався 20.000 літрами, в 2015 – 300.000 літрами, а в 2020 році цей показник становив уже 1.100.000 літрів якісного поліуретану, використаного при виробництві довговічних склопакетів у вікнах українських будинків і квартир.

Світ не стоїть на місці, відбуваються процеси інтеграції та поглиблення співпраці між державами, і в даному кон-

кретному випадку виникають нові виклики, пов'язані, наприклад, з необхідністю гармонізувати технічні вимоги України та Європейського Союзу (ЄС). Частиною цього процесу, для злагодженої і безперешкодної комунікації між ринками, є необхідність введення галузевих стандартів EN 1279 і впровадження цих правил і норм в Україні. Все це відбувається в особливий час: під час пандемії і під час зміни вищезазначених стандартів EN 1279: 2018, які фактично вступили в силу на початку 2020 року. Вже сьогодні, згідно з новими нормами, потрібна стійкість герметика до 504 годин впливу ультрафіолету, а після цієї процедури зразок герметика додатково поміщають в спеціальну кліматичну



камеру і утримують там протягом 168 годин при температурі 58 °C і вологості 95%. Цей 28-денний випробувальний марафон здатний витримати не кожен вторинний герметик, який пропонується на українському ринку. ECO PUR C в цьому тесті демонструє чудовий результат, який підтверджується європейськими сертифікатами лабораторії IKATES.

ECO PUR C – поліуретановий герметик з найекологічнішою біографією

З 2014 року Європа повністю відмовилася від герметиків, які містять ртуть, але набагато раніше до цього був підготовлений польський виробник Eso in, так як з 2007 року займався розробкою і тестуванням нового екологічного герметика ECO PUR C. Таким чином, компанія Eso in була в числі першопрохідців освоєння безртутних технологій і є єдиною компанією, в процесі виробництва продукції якої ніколи не застосовувалася ртуть. У теперішній час Eso in залишається в числі лідерів в розробках і освоєнні нових компонентів, які дозволяють виготовляти стабільний продукт більш високого рівня і при цьому зберігати ринкову конкурентоспроможну вартість.

Серце компанії б'ється в лабораторії, де науковий колектив хіміків з 5-ти випусників університету R & D Lab забезпечує постійний контроль якості на всіх етапах виробництва.

Eso in надає великого значення походженню сировини, а також його входному контролю, який проводиться в окремій спеціалізованій лабораторії. Основними постачальниками є світові лідери, дозволені і рекомендовані в ЄС. Особливу увагу займає лабораторія з контролю стабільно високої якості кожної партії кінцевого продукту на основі тест планів:

- VOC content (летючість) / допустимий діапазон <0,30 / норма EN 1279-6 Annex G;
- Viscosity A (в'язкість) / допустимий діапазон 1300 - 2200 / норма Brookfield Spindle HA07;
- Density A (щільність) / допустимий діапазон 1,65 - 1,90 / норма KJ-EP-012;
- Slumping (плинність) – так званий JIG BOEING TEST. Завдяки низькій плинності поліуретан ECO PUR C успішно використовується навіть в самих південних регіонах України, де температура в цехах найчастіше перевищує робочі температурні режими ПУ / допустимий діапазон <0,2 / норма ASTM-D2202-00;

- Pot life (час життя) / допустимий діапазон ≥ 20 / норма KJ-EP-005;
- Task free (липкість) / допустимий діапазон < 6 / норма ASTM C679-03;
- Adhesion 16 mm Glass (адгезія) / норма EN 1279-6 Annex F, KJ-EP-010;
- Hardness 24h (Твердість по шору після 24 годин) / допустимий діапазон 35- 60 / норма EN 1279-6 Annex E 4b.

Всі ці заходи забезпечують відмінну, а головне стабільну роботу герметика як на ручних, так і на роботизованих машинах.

Поліуретановий герметик ECO PUR C відмінно захищає внутрішні частини склопакетів від вологи, максимально утримує інертний газ (аргон), має відмінну і стабільну адгезію як до скла так і до дистанційної рамки. Це підкріплюється постійно оновлювальними сертифікатами провідних європейських лабораторій:

- EN1279-2 (кліматичний тест на проникнення вологи)
- EN1279-3 (кліматичний тест на витік газу)
- EN1279-4 (тест на адгезію)
- EN1279-6 (контроль якості при виробництві склопакетів)
- RAL (Reichsausschuss for Lieferbedingungen)

Переваги роботи з герметиком ECO PUR C

► Доброзичливий до обладнання

Споживання на кожному етапі виробничого циклу має бути раціональним і ощадливим. Від роботи на герметиком ECO PUR C будуть в «захваті» як насоси так і екструдер загалом, а видаткова частина на придбання ремкомплектів та обслуговування обладнання, за результатами року, буде істотно нижче, ніж при роботі з аналогами – це перевірено часом і нашими клієнтами.

► Швидкість застигання і першого схоплювання

ECO PUR C розроблений таким чином, що має оптимальний і, найголовніше, стабільний алгоритм застигання. Швидке схоплювання негативно позначається на роботі машин – вимушена робота на підвищеному тиску, часта чистка змішувальної групи призводять до підвищеного зносу магістралі і тягне за собою заміну як ремкомплектів і клапанів, так і основних вузлів подаючих і дозуючого насосів. Повільне, в свою чергу негативно впливає на оптимізацію часу виробництва готового виробу.

► Технічний контроль і підтримка діючих клієнтів

Наш техвідділ здатний оперативно

вирішити найскладніші і нестандартні задачі по ремонту, запуску та експлуатації обладнання. Виконуючи рекомендації професіоналів з використання та планового технічного обслуговування, ви ніколи не будете мати проблем з обладнанням.

► Сертифікація

Регулярне проходження тестів в найпрестижніших європейських лабораторіях і можливість відповідати новим найсуворішим європейським стандартам, вимоги за якими посилюються в Європі з кожним новим роком.

► Стабільність поставок

Не тільки ціна є чинником, що дає економічний ефект виробнику, а й добре відпрацьована логістика постачальника. Три повноцінних склади в Україні (Київ, Львів, Дніпро) дозволяють отримати безперебійні поставки по всій території країни.

► Все з одних рук

Досвідчені фахівці рекомендують для вторинної та первинної герметизації застосовувати продукти від одного постачальника, оскільки дані склади можуть вступати в хімічну реакцію. Кожен виробник вікон і склопакетів може бути впевнений, що при співробітництві з «Вікно Центр» його виробництво буде забезпечено всіма необхідними комплектуючими при оптимальному співвідношенні якості і ціни. На сайті компанії завжди можна ознайомитися з повним переліком і характеристиками продукції з великою і різноманітною складською програмою.



ПІДСУМКИ ВІКОННОГО РОКУ 2020

Дистанційні продажі. Дефіцит персоналу. Сегментація ринку



Стан віконного ринку, зльоти та падіння, онлайн спілкування, дистанційна робота, кадрові питання, нові інструменти продажів та можливість впровадження нових продуктів – це тільки невелика частина тих питань, які цікавлять майже кожного учасника віконного ринку. Надати відповідь на ці питання може кожен з учасників ринку, таким чином складаючи великий пазл нашої віконної об'єктивної реальності. Ми провели заочний Круглий стіл на тему:

Підсумки віконного року 2020. **Дистанційні продажі. Дефіцит персоналу.** **Сегментація ринку**

Своїми висновками та результатами роботи у 2020 році з нами поділилися фахівці віконного ринку. Вибірка по інфографіці склала 500+ відповідей. Читайте та аналізуйте.

Питання для обговорення:

- 1 Оцініть загалом роботу вашої компанії в 2020 році: виконання плану продажів, важливі прийняті стратегічні рішення. Чи відбувся вихід із «зони комфорту», в чому він полягав, який був результат?
- 2 При складанні бюджету 2021, які статті витрат і доходів ви коригували з урахуванням особливостей 2020 року і чому?
- 3 Як ви мотивували людей працювати дистанційно? Збереження/зміна ставки ЗП? Чи змінилася система бонусів в 2020 році? Інші мотиваційні програми.
- 4 Підняття цін на вікна та комплектуючі (ПВХ, скло, фурнітура) в 2020 році та їх причини. Прокоментуйте ситуацію, що склалася на ринку. Яка динаміка цін на вікна/комплектуючі була у вашій компанії?
- 5 Дистанційний продаж вікон – міф чи реальність? Наскільки реально продавати нові продукти новим клієнтам онлайн? Які на вашу думку найефективніші інструменти продажів були у 2020 році?
- 6 Які механізми застосовували для утримання обсягу продажів і які продукти продавалися найбільш ефективно в 2020 році?
- 7 Новинки технологій і монтажних матеріалів на ринку в 2020 році. Як розвивався ринок монтажних робіт і що нового пропонувала клієнтам ваша компанія?



KLEIBERIT®
ADHESIVES • COATINGS

Тетяна Кравець
KLEIBERIT

1 2020 рік став деяким викликом для нас усіх і ми впоралися на відмінно. Не розділяю концепцію «зони комфорту» загалом, оскільки ми завжди ставимо собі амбітні цілі, досягнення яких вимагає постійного зростання кожного із співробітників. Більш того, мені більше імпує тренд «розширення зони комфорту», ніж вихід з неї. Постійний стрес це точно не про ефективність. Одно з важливих стратегічних рішень було не зупиняти роботу компанії не за яких обставин. І тим паче ми не відправляли співробітників

у відпустку за свій рахунок. Глобально усі офісні співробітники були підготовлені до дистанційної роботи. Так склалося, що у нас в усіх маленькі діти і ми практикували час від часу роботу з дому, оскільки діти досить часто хворіють. Це в якійсь мірі підготувало нас до варіанту дистанційної роботи і не стало стресом.

Нашим негласним девізом у березні, коли взагалі було все незрозуміло було – «вихід є завжди», і «ніякої паніки». Вже до квітня стало зрозуміло, що галузі, де ми працюємо, не зупиняють свої виробництва і життя триває, правда, вже в нових реаліях. З іншого боку, завдяки деякому уповільненню темпу життя у березні і квітні, нам вдалося приділити більше уваги внутрішнім процесам в компанії. За допомогою інструментів LEAN ми знайшли досить «невидимі» втрати в процесах і виключили їх (це і зайві рухи, непотрібні переміщення документів, дублювання функцій і так далі).

2 Я не можу сказати, що бюджет 2021 глобально відрізняється від 2020. Фінансовий аналіз наших показників в 2020 підтвердив, що компанія дуже ефективно використовує фінансові ресурси. Нам просто нічого було «різати».

3 Це моя улюблена тема. Люди. Співробітники. Колеги. Моя мотивація і мотивація моїх колег – це наші спільні цілі і завдання. Ми вже давно використовуємо і гнучкий графік роботи, і роботу з дому – тому що немає різниці де саме виконується робота. Важливо, що поставлені цілі досягаються і є результат. Мені неважливо скільки конкретно годин в день мій колега присвятив роботі. Мені важлива його результативність. Є таке вираження «потурбуйтеся про співробітників, а вони потурбуються про процеси». Здавалося б, так просто. Якщо керівник дійсно піклується про персонал, повірте, з процесами теж буде все добре. Повертаючись до мотивації я розумію, що не кожна людина за своїм характером здатна ефективно працювати дистанційно. Тому з цієї миті і починається мотивація. Якщо для людини такий формат принципово не підходить, то про яку мотивацію мова?

4 Ми постачальники клейових матеріалів, тут я можу лише зазначити, що до кінця 2020 року знову почався ажіотаж на сировинних ринках ізоціанатів, який швидше за все є штучним, як це вже було в 2017. Протягом 2020 року ми підвищували ціни тільки на окремі типи клейових матеріалів в рамках 2-5%. А на окремі групи клеїв навіть було зниження цін.

5 Не можу сказати про вікна, але клей ми продаємо в онлайн досить успішно і це точно правильний вектор для розвитку продажів. Так, це здається складним для таких технологічних товарів як вікна, двері або клей. Але ще років 5

назад і доставка з супермакетів звичайної їжі виглядала дивно, а сьогодні це дуже зручна опція, яка економить купу часу. На мою думку, ефективний інструмент продажів – це давати своєму Клієнту зрозумілу цінність. Тоді не стоїть питання ціни за одиницю, або за кілограм, або за метр квадратний. Якщо ваш Клієнт отримує безпеку, якісний сервіс, технологічний і правильний монтаж – ви точно будете успішні на ринку.



REHAU

Володимир Мудрак
REHAU

1 Завдяки злагодженим діям команди нам вдалося виконати поставлені керівництвом компанії задачі на поточний рік, попри навіть той факт, що на момент планування, ситуація з COVID-19 ще не набула тих трагічних для світової економіки й споживчих настроїв обрисів. Вже вкотре переконуємось, що у кризові часи найбільшої цінності для корпоративних клієнтів та й для простих споживачів, набуває досвід надійного партнерства в минулому, тому і ми й наші авторизовані партнери доволі швидко адаптувалися

до нових викликів. Вдалося правильно визначити перспективні, з огляду на ситуацію і ризики, напрямки роботи й результат не забарився, хоча й понервувати довелося. Стосовно «зони комфорту», то певно з кінця 2008 року ми працюємо в атмосфері постійних нових викликів в умовах мінливого середовища й суттєвої курсової волатильності, що на нас, як на чистих імпортерів суттєво впливає, тож якогось особливого «чарівного копняка» застосовувати не довелося – колеги в тонусі, як завжди.

2 Ми не «оптимізували» витрати, пов'язані з фондом оплати праці, оскільки ключовою рушійною силою в досягненні амбітних результатів бачимо вмотивовану й кваліфіковану команду, тому основні зусилля були направлені на оптимізацію витрат, пов'язаних з орендою приміщень нашої регіональної мережі, витрат на адміністрування діяльності, тощо.

3 Ми дуже прискіпливо підходимо до питань рекрутингу, тому маємо певно одну з найкращих і мотивованих команд на ринку. А там де раптом комусь не вистачає самомотивації, своєчасно реагує безпосередній керівник. Тож необхідність переформатувати роботу збутового персоналу під час локдауну не призвела до перегляду програм мотивації й бонусування,

З урахуванням складної економічної ситуації та масових скорочень, які зміни відбулися у вашому колективі?



■ Колектив залишився без змін
■ Колектив збільшився за рахунок нових співробітників
■ Відбулися скорочення співробітників

оскільки хлопці й так більшу частину часу проводять «поруч з клієнтом» і мають чіткі завдання і пов'язані з ними результати. Основні зміни полягали більше в площині зниження ризиків зараження коронавірусом для співробітників та їх родин.

5 Попри ряд успішних проєктів, я не можу зараз констатувати якогось переломного моменту у каналах продажів наших партнерів.

6 Можемо констатувати подальше зростання долі систем глибиною 80+ в портфелі продажів наших партнерів і поступове скорочення частки базових систем.

7 Цього року ми запропонували клієнтам системне рішення для якісного монтажу вікон REHAU Montage, що містить рішення для обмазочної та традиційної ізоляції монтажних швів за допомогою монтажних стрічок.



Steko
Сергій Положай

1 2020 рік був однозначним не схожим на попередні, перевіряв сили багатьох компаній. Але компанія Steko задіяла правильних рішучих кроків. Нашими стратегічними рішеннями стали:

- збільшення асортименту дорогих та екстра дорогих віконних систем;
- робота з провідними світовими, німецькими екструдерами, виробництво вікон з найкращого німецького профілю та фурнітурою, досягнення високого рівня переробки Мультифункціонального скла Double Silver Steko

plus, комплектування вікон ексклюзивними віконними ручками з покриттям BioTouch;

- фірмове надійне якісне пакування конструкцій;
- комплектування їх анкерними пластинами та турбогвинтами для монтажу;
- для кожного покупця – набір по догляду за вікнами в подарунок (антисептик, набір по догляду за фурнітурою та ущільнювачем).

Звичайно, ми не задоволені результатами минулого року. Якщо поглянути правильно на ситуацію, то можна зрозуміти, що таку «мінікризу» гравці віконного ринку «переживають» щозими. І той, хто має досвід, вмє правильно розподіляти свої ресурси, працює із сильною командою – виграв.

Вихід із зони комфорту – був екзаменом, який влаштував державний апарат – бізнесу, карантин та всі ті обмеження, що відбувались – довели: «Респект, підприємець та грамотний керівник». Саме завдяки правильному управлінню вся команда йшла вперед.

Наші плани- амбітні, як ніколи. Щоранку, прокидаючись, ми говоримо собі «Хочу».

- хочемо більше продавати та відчувати потребу у своїй продукції;
- хочемо більше доставляти;
- хочемо щодня монтувати більше вікон, дверей, склити найкращі будівлі країни та світу.

Хочемо рухатись далі та вивести знання бренду з високої позиції, на якій перебуваємо – до максимальної. Тієї, що буде втричі вищою, за інші.

2 Бюджет 2021 року врахував витрати на підготовку і запуск нового четвертого заводу – потужного, правильного, зконцентрованого. Цей новий завод дасть нам можливість виготовляти втричі більше вікон ніж на виробництві у м. Дніпро. Безумовно, відкорегували маркетингові витрати – вони зростають і будуть зростати. Боротись за покупця – креативно, цікаво, із запалом! Адже саме в голові покупця відбувається вибір найкращого вікна.

3 Першочергово ми намагались зберегти команду, оскільки на те, щоб виховати якісного співробітника – потрібно багато часу та зусиль.

Мотивація. Зберегли рівень з/п кожного співробітника, незалежно від фактично відпрацьованого часу.

Преміювання за активні ідеї для «виживання» компанії в умовах карантину. Це дало змогу сконцентрувати думки усіх працівників, незалежно від фаху, на основній проблемі та пошуку шляхів її вирішення. Оскільки проактивні люди будують майбутнє нашої компанії та дають змогу завжди бути на крок попереду.

Компанія Steko у розрізі розвитку ринку має власні плани – зрости у найближчі 5 років в 5 разів. Це мають бути щорічні дії щодо збільшення продажів.

4 Середня вартість вікна, у порівнянні з цінами в 2019 році, зросла. Це обумовлено підвищенням цін на важливі комплектуючі (ПВХ, якісний армуючий профіль, скло), здорожчанням палива та інших матеріалів. Ігнорувати та стверджувати зворотне – смішно. Курс валют зріс на 20%, вартість скла зросла на 50%, ПВХ профілю – на 100%.

Чому сьогодні про це ніхто не говорить. Безумовно, ціна вікна (як готової продукції) – зросла на 10%, а прибуток власників віконного бізнесу – зменшився. Пояснення дуже прості: збільшена собівартість з одночасним зменшенням купівельної спроможності. І прогрес цієї тенденції – очевидний.

Власники віконного бізнесу, залишені без вибору та поставлені перед ультиматумом постачальників – розуміють лише одне – зростання ціни на сировину збільшує собівартість та «вбиває попит».

5 Продавати вікна online наша компанія розпочала ще задовго до карантину 2020 року. Вже більше 3-х років ми маємо окремий канал продажів, який супроводжує людей в онлайні. Продаючий лендінг та відділ підтримки клієнтів стали платформою, яку ми просто копіювали та запропонували дилерам.

До звичних та знайомих інструментів роботи у 2020 році долучився такий цікавий проєкт, як Steko Клуб.

Першими, хто потрапив до нього, були наші дилери, які в свою чергу почали додавати до Клубу своїх покупців.

Реалізувався Steko Клуб через систему унікального QR-коду для кожного дилера. Уже в перше півріччя з моменту запуску такого проєкту Steko Клуб налічував десятки тисяч людей. Це були покупці, які зі свого боку отримали додаткову мотивацію купувати Вікна Steko.

Відсканувавши QR-код дилера, людина разом з покупкою автоматично ставала учасником неймовірних розіграшів. Участь у Клубі – безстрокова. Своім клієнтам ми говоримо «дякую», надаючи бонуси на привілеї на наступні покупки. Steko Клуб – це так би мовити програма лояльності протягом всього життя.

Протягом року Steko Клуб трансформувался. З настанням карантину навесні 2020 року система масових QR-кодів дала можливість дилерам не потонути і не зникнути в момент закриття торгових точок. Кожен з них був на зв'язку з клієнтом. Бачив, хто і коли хоче прорахувати вікна. Скажімо так, Steko Клуб став серйозним кроком до дистанційних продажів не у мріях, а в реальності.



МАКСИМАЛЬНИЙ ВИХІД



СУПЕР-
ГЕРМЕТИЧНИЙ
КЛАПАН



Максимальний вихід протягом 2 років - упродовж усього терміну придатності.



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



Підходить для будь-яких стандартних пістолетів для монтажно́ї піни.



www.soudal.ua

6 Ми переглянули наш продуктивний портфель у кожному ціновому сегменті. Таким чином, обираючи вікна відповідно до свого бюджету, клієнт має досить широкий вибір профілю, фурнітури та інших комплектуючих. Це дає змогу задовольнити потреби всіх, без перебільшення, клієнтів та зупинити свій вибір саме на вікнах Steko.

7 Минулого року ми змонтували як мінімум 100 тисяч кв. метрів конструкцій. Ці вікна, двері та фасади були продані нами, нашими партнерами в регіонах, в будівельних мережах.

Ми маємо власних інженерів з монтажу, вони, в свою чергу, залучають монтажні бригади. Між сторонами існують чіткі договірні відносини. В рамках цих домовленостей йде інтенсивна робота з дотриманням вимог, норм та тарифів. Залучені монтажники діють в чіткому тандемі. Ми – забезпечуємо роботою, вони – кваліфіковано виконують роботу з інсталяції і заробляють.

Для монтажу вікон ми використовуємо власну фірмову монтажну піну Steko (зимову чи літню, враховуючи температуру повітря на момент монтажу).

Віконний отвір проклеюємо паро-гідроізоляційною стрічкою та закріплюємо конструкції саморізами, анкерними пластинами та турбогвинтами.

У разі виконання монтажу вікон не нашими штатними співробітниками, інженери з монтажу завжди консультують виконавців та допомагають прийняти вірне рішення, виходячи з ситуації.

За необхідністю, якщо монтаж досить складний, на допомогу дилерам виїздить команда інженерів з монтажу. Оскільки, в наших інтересах заохочити клієнта і наступний раз, обираючи вікна, зупинити свій вибір саме на вікнах Steko.



3 Ми мотивували людей не тільки грошима, в нашій компанії дуже сильні корпоративний патріотизм і вміння жертвувати малим для досягнення довгострокових великих цілей. У зв'язку з тим, що був досить тривалий період дистанційної роботи та офіси продажів були закриті, ми трохи на цей період зменшили ставки і змінили систему бонусування для продавців і дали їм можливість заробити більше при збільшенні якості продажів. І частина продавців дуже добре впоралася з цим завданням.

У нас практично не було скорочень. Штат коливався протягом року в межах 3-5%, але я не вважаю це скороченням, він як зменшувався, так і зростав в певні періоди. Зрозуміло, є місяці затишшя, є місяці пікових навантажень, відповідно чисельність штату незначно коливалася, але відбувалося це в основному за рахунок працівників з низькою кваліфікацією. На сьогоднішній день, політика компанії така, що ми утримуємо своїх працівників навіть поза сезоном.

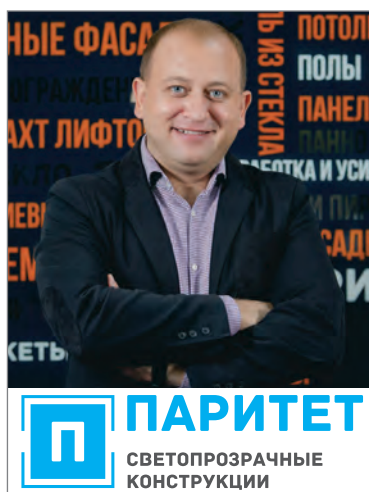
Протягом року ми навіть не робили сезонного зниження цін, хоча завжди реагували на зміни курсу валют і цін на матеріали. Ми проводили короткострокові акції, які стосувалися певних продуктів і певних сегментів ринку. В останні роки ми націлені на підвищення якості продажів, тому постійно навчаємо менеджерів і плануємо вивести це навчання на кардинально новий рівень.

4 Підвищення цін, безумовно, вплинуло на всіх. Якщо на ринку металопластикових профілів підвищення цін було хаотичним і залежало від конкретного виробника, нових вимог в митному законодавстві, нормативів дозвільних систем, то підвищення цін на скло торкнулося всіх, і торкнулося дуже серйозно. Важливо зауважити, що підвищення цін на скло супроводжувалося ще й його дефіцитом на ринку. Можливо, великі компанії пережили коливання цін 2020 простіше за рахунок великих запасів на складах, але рано чи пізно це підвищення торкнеться в тій чи іншій мірі всіх.

5 Дистанційний продаж кожен може розуміти по-своєму. Якщо під онлайн продажами мати на увазі консультації та угоду без присутності клієнта в офісі, то це абсолютна реальність. На сьогоднішній день у нас є яскраві приклади і великий досвід того, як роздрібні замовлення в 500-600 тисяч гривень продаються онлайн.

А якщо говорити про те, що онлайн-продажі – це «натиснув на кнопку на сайті та отримав готову угоду по виробу», то ми поки до цього не готові. Ми готові і вміємо консультувати онлайн, але виміри і монтаж у нас відбуваються фізично на об'єкті замовника.

Я думаю, що на даному етапі при певних умовах чисті онлайн продажі можливі не кінцевому замовнику, а дилерам, які заробляють на монтажі вікон. А кінцевий споживач, на мій погляд, поки що неготовий до онлайн покупки вікон.



Павло Чегак
«Паритет»

1 Складний, непростий і дуже активний 2020 рік. Загалом, в минулому році у нас був досить серйозний приріст за обсягом, але ми давно не ставимо собі плани продажів в квадратних метрах. Результати будь-якого періоду ми вимірюємо в розмірі чистого прибутку і як раз за цим показником ми не досягли до свого плану. Безумовно, на активність наших замовників дуже сильно вплинули локдаун і карантин. Я думаю, що нам не вистачило одного-двох повноцінних сезонних місяців, щоб в повно-

му обсязі реалізувати свої плани.

Вихід із «зони комфорту» стався не тільки через реалії карантинного періоду. Щодо 2019 року ми дуже серйозно наростили обсяг, запустили нове виробництво, збільшили штат і зрозуміли, що ми на деяких ділянках до цього не готові. Нам довелося дуже швидко приймати складні рішення і оперативно їх виконувати. І, не дивлячись на те, що практично весь рік ми були за «зоною комфорту», наші клієнти залишилися задоволені і ми постаралися їх не підвести.

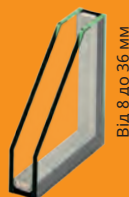
2 Ми плануємо зростання доходів, а відповідно ми оптимізуємо всі статті, і будемо інвестувати в першу чергу в ті, які допоможуть досягти запланованих результатів.

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.



6 Ми застосовували механізми якісного обслуговування і переконання клієнта в тому, що покупка вікна сьогодні – це інвестиція та інвестувати має сенс в безпечні і енергозберігаючі вікна. У минулому році у нас вийшло вивести частку склопакетів з загартованим склом, на рівень понад 15% в загальному обсязі виробів. Крім того, ми дуже сильно приросли в «теплих» широких системах – 70 і 76 мм, в 2020 році за ними приріст склав близько 20% до 2019. Цього року ми плануємо ще більше збільшити частку продажів сучасних безпечних вікон і дверей.

7 У 2020 році ми почали робити більше «теплих» монтажів, застосовувати «теплі» підставочні профілі, підібрали нові матеріали по герметизації примикання вікна до стіни або укосу, але сказати, що кардинально в цьому році ми щось змінили, я не можу. Ми щороку розвиваємо свій внутрішній тренд, спрямований на застосування інноваційних матеріалів, що підвищують енергоефективність наших конструкцій не тільки за формулою і комплектацією, а й безпосередньо в готовому проекті.



Валерій Лихвар
«Алюпласт Україна»

1 2020 рік, безумовно, став викликом, для переважної більшості гравців віконного ринку. Але якщо порівнювати B2B та B2C сегмент, то тут ми бачимо велику різницю в організації бізнес-процесів. Якщо компанії B2C сегменту терміново налагоджували онлайн-канали комунікації, то нашим же завданням залишалося безперебійно забезпечувати переробників усіма системами aluplast. Звісно, перша хвиля карантину (12 березня – 3 квітня) створила певну паузу у будівельній сфері, але це компенсувалося хвилею відкладеного попиту. У цей період ми приділили увагу підвищенню впізнаваності бренду – проводили вебінари та надавали консультації. Згодом, коли істерія довкола локдауну зменшилася, попит стабілізувався. Найскладніше стратегічне рішення – не закритися у період карантину, а продовжувати задовольняти споживчий попит.

2 Хоча кон'юнктура на світових сировинних ринках у 2020 році і була сприятливою для українського бізнесу, спостерігається значна залежність віконної сфери від динаміки цін на

зовнішніх ринках, а отже, виникає фактор ризику, як сталося, наприклад, із підвищенням цін на ПВХ. Звісно, це змушує коригувати бюджетну та цінову політику компанії.

3 Не було особливих коригувань, ми не переводили співробітників на дистанційну форму. Бонусна форма нарахування заробітної плати залишилася без суттєвих змін та використовується для матеріального заохочення персоналу, тим самим вдосконалюючи всю систему менеджменту та підвищуючи потенціал розвитку компанії в цілому.

4 Значний вплив на будівельну сферу та віконний ринок, зокрема, спричинила волатильність цін на світових фінансових і товарних ринках. Екстраординарні шоків впливи від зростання ціни на ПВХ до 40% зумовили підвищення вартості віконних та дверних конструкцій, що в свою чергу, ускладнює провадження експортних стратегій наших клієнтів.

5 Ринок вимагає інновацій та клієнтоорієнтованості. Онлайн-канали комунікації у період жорсткого карантину були єдиним засобом сполучення клієнта та продавця. Компанії, які змогли найшвидше адаптуватися – зайняли вигідну позицію.

6 Співпраця із корпоративним сегментом ґрунтується на взаємовигідних довгострокових відносинах. 2020 рік охарактеризувався зростом обсягів реалізації продукції. Збільшився попит на преміум-сегмент, зокрема, на інноваційні продукти (широкі системи з монтажною глибиною 85 мм та теплі розсувні системи). При зростаючих обсягах продажу також підвищилася лояльність до бренду, і, як наслідок, збільшилася кількість клієнтів.



Михайло Орленко
«Вікна-Стар»

1 В 2020 році ми в цілому показали результати продажів на рівні 2019 року, без росту, але і без падіння. В цілому враховуючи непростий 2020 рік, вважаю що результат непоганий.

Ми намагаємось ніколи не знаходитись в зоні дискомфорту, іноді нам це вдається, іноді ні. Але в 2020 був деякий «струс», особливо в той час коли ми всі знаходились на карантині і саме він допоміг нам, переглянути деякі речі та звернути увагу на просування у онлайн по новому.

2 Бюджет не корегували.
3 Форма заробітної плати залишалася незмінною, в незалежності від того чи працював робітник дистанційно чи оффлайн.

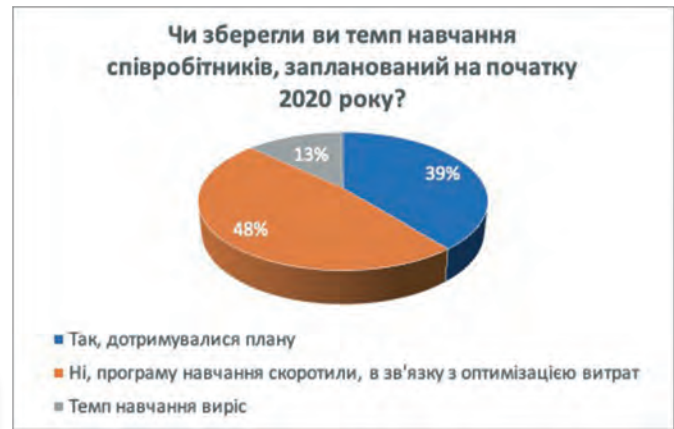
4 Нам важко коментувати подорожчання комплектуючих, оскільки ми не є їх виробниками чи продавцями, але насправді подорожчання кінцевого продукту десь близько 10% відбувається майже кожен рік, тому мабуть ми вже звикли до цього. Але є інша проблема – якість цих комплектуючих, особливо якщо ми говоримо про скло та склопакети, в цьому році ми зіткнулись з проблемою збільшення кількості рекламаций саме по цій групі товарів.

5 Онлайн продажі вікон для нас все ще є міфом, це як онлайн виставки, вони здавалось би є але насправді ефек-

тивність їх дуже мала і ми всі чекаємо повернення виставок у звичайний формат. Так і з продажами вікон в онлайн, на мою думку, 100% зробити це не вдасться, деякі онлайн інструменти дозволяють нам краще просувати наш продукт на ринку, збільшувати впізнаваність нашої торгівельної марки, але щоб всі етапи продажу клієнт пройшов тільки в онлайні, для нашого продукту це дуже важко зробити.

6 Основний наш інструмент – це постійне вдосконалення, зростання нас як експертів на віконному ринку, саме тому нас обирають клієнти.

7 В цьому році, мабуть все ж таки через пандемію, не було новинок по монтажу, скасування німецької виставки Fensterbau Frontale як раз задавала старт та презентацію новинок, але відміна її проведення відстрочила й новинки.



дажів в дерев'яних вікнах - два великих житлових комплексу в Харкові та три в Одесі дозволили з лишком компенсувати зменшення попиту в приватному секторі будівництва.

2 Маємо амбітні плани росту в продажах дерев'яних вікон на 40% цього року, в зв'язку з цим готуємо збільшення штату і витрат на 2-й квартал 2021.

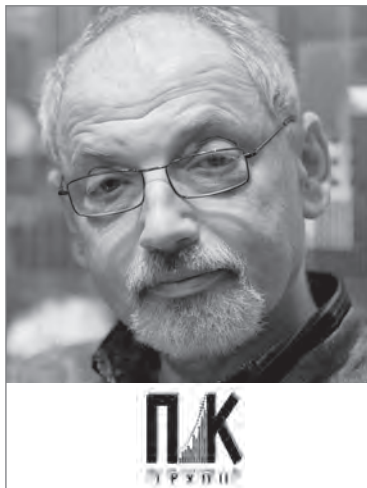
3 Багатьом виявилось комфортним робота з дому, фактично дистанційно працювали лише квітень, коли було відчутне падіння попиту, з травня ситуація стабілізувалася.

4 Не дуже комфортна ця «нестабільність», але коли ринок синхронно дорожчає - швидше норма для нашої країни.

5 Можливо при продажах «Два віконця на кухню в Хрущевку/сталінку/панельку» - це і реально. У складних проектах це не працює. Ефективні тільки «робота в полях» в парі з якісною присутністю в інтернеті.

6 Перерозподіл каналів між приватним будівництвом і великими об'єктами на користь збільшення останніх. Спостерігаємо значне зростання дерево-алюмінію на противагу алюмінієвим системам ТОП рівня. Довелося розгорнути додаткову лінію по складанню саме алюмінієвого «обклада» для дерев'яних вікон.

7 Часто використовуємо підрядників в цьому питанні і віддаємо «на відкуп» ним це питання.



Леонід Лазебніков
«ПК ГРУП»

1 Незважаючи на загальні труднощі, рік був стратегічно успішним. Ми вийшли з технологією склопакетів підвищеної міцності на великі об'єкти – фасади 2-х офісних центрів UNIT (14 і 15), два заправних комплексу Сокар, красива вхідна група за адресою Зоологічна, 5а та інші. Загалом, рік розвитку і просування нашої технології.

2 З огляду на хаотичність ринку щось сильно прогнозувати не виходить. Загальні концепції бюджету зберегли без змін.

3 Нікого не залишили за бортом. Всіх втримали.

4 Через загальне подорожчання матеріалів, а особливо, листового скла, збільшили вартість продуктів на 10-15%.

6 Наші продукти продаються тільки при особистому контакті з архітекторами і замовниками.



Михайло Бондаренко
«Модерн XXI»

1 Пандемія підштовхнула до рішень, на які давно не наважувалися, провели глибокий аудит, зосередилися на сегменті продажів і виробництва дорогих продуктів (у дереві і алюмінію), а напрям ПВХ-виробництво віддали повністю на підрядників, зупинили власну лінію, що у результаті привело до збільшення об'єму продукції, яка реалізовувалася, і при цьому оптимізували власні оборотні активи, коли не потрібно заморожувати їх ще і в ПВХ.

Було зростання B2B про-



Сергій Хмеленко
«Сонячні Вікна»

1 Роботі компанії можна поставити 10 по 12-бальній системі. План продажів виконано на 90 відсотків. Вихід із «зони комфорту» – зміна офісу та організація нового шоуруму.

2 Бюджет буде збільшено в зв'язку з необхідністю організації нового шоуруму.

3 Ставку ЗП зберегли.

4 Ціна на вікна збільшилася в зв'язку з підняттям цін у постачальників.

5 Дистанційний продаж вікон надзвичайно важка задача. Можливо поступове впровадження деяких елементів.

6 Зменшення маржинальності. Підвищення якості сервісу. Клієнтоорієнтованість.

7 Виносний монтаж вікон з використанням Опорних Консолей Foppe_VSThermo.



Юлія Багіра

ТОВ «Перший віконний завод плюс»

1 Рік був дуже важким і став справжнім викликом. Шукали нові можливості оптимізації витрат і процесів. Світ змінився, до цього треба пристосовуватись, щоб втриматись на плаву. За підсумками року зроблено багато стратегічних висновків, що стало поштовхом до перегляду стратегії та планів компанії на майбутні періоди. Виявлено слабкі місця, які потребують особливої уваги, для процвітання компанії, в наступному році.

2 При складанні бюджету на 2021 рік, основною задачею було викинути все зайве, без чого компанія може обійтись, і підсилити те, що працюватиме на результат. Таким чином, оптимізовано витрати на господарські операції в компанії, збільшено бюджет на фахове навчання працівників, а також на маркетингове просування в мережі інтернет, так як в сучасних реаліях, світ йде в онлайн.

3 Старалися максимально зберегти рівень оплати праці працівників, щоб втримати робочі кадри в середині компанії.

4 В зв'язку з нестабільністю ситуації в країні та світі, дійсно, в 2020 році, ми стикнулись з рядом проблем, такими як: підняття цін на комплектуючі, нашими постачальниками, затримки поставок, та ускладненою логістикою з закордоном. Ми працюємо з кінцевим споживачем, виготовляючи вироби під індивідуальні розміри. Відповідно, коливання цін на ринку комплектуючих, пропорційно відбилось на нашому ціноутворенні.

5 Дистанційний пошук замовників – це реальність. Повний цикл продажу онлайн – для нас це скоріше, міф. Наша аудиторія, це здебільшого, кінцевий споживач, який прощається зі своїми кровно заробленими грошима, для нього вікна – це не тільки інструмент для заповнення отвору, але й емоції. Люди не готові до повного переходу в онлайн, тому пошук і аналіз пропозицій дистанційно – так, сам процес замовлення – ні. Інструменти продажу, для нас є незмінними, перш за все – це індивідуальний підхід.

6 Попитом користуються дорогі продукти, з класним сервісом та належною якістю виконання. На мою думку, така тенденція зберігатиметься і в наступному році. Тому, для утри-

мання обсягу продажів, необхідно все більше і більше розвивати клієнтоорієнтованість наших працівників.

7 Нових послуг клієнтам не пропонували.



Олександр Кофанов

Компанія Good Master

1 У 2020 році у компанії «Good Master» посилилася трансформація від продажу «стандартного» (прямокутного, білого) вікна у бік продажів «нестандартних» конструкцій (розсувні системи, фасадне скління, системи монтажно-ї глибини 80 мм +). До 2018 року основним продуктом була пропозиція вікон в сегменті середній/ середній +, після було прийнято рішення основні зусилля направити в сегмент вір, преміум. 2020 рік не став виключенням – ми вийшли із «зони комфорту» ще 3 роки тому. У

минулому році ми змогли повністю розкрити свій потенціал основного напрямку діяльності нашої компанії – монтаж. Ми доповнили напрями інсталяції новими позиціями: монтаж душових кабінок, скляних перегородок, вхідних дверей тощо.

Плани на 2021 рік – вихід на ринок нових продуктів – перила на сходових маршах, скляні огорожі, дзеркала (у тому числі з підсвічуванням).

2 З великою ймовірністю відбудеться фінішна трансформація з компанії продавця середньостатистичного вікна – в компанію інсталятора з підвищеними вимогами до монтажу. Відповідно скорочення офісів з продажу стандартних вікон і інвестиції в обладнання та інструмент, які дозволять робити складні монтажі з гарантованою якістю.

3 Нам було легко увійти в дистанційний продаж тому що з 2019 року 30- 40% робочого часу менеджери працювали поза офісом. Ми скоротили графік робочого часу, тим самим даний крок дозволив не рости в зарплатному фонді.

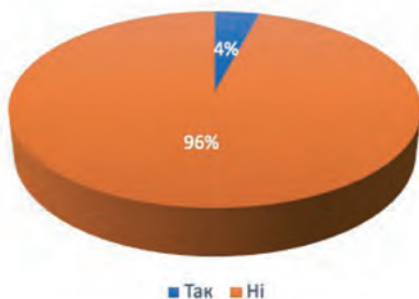
Так само наша компанія має мінімальну оплату праці, яку менеджери отримують незалежно від результатів продажів.

4 Стандартно (з року в рік) збільшення вартості готової продукції відбувається близько 10 разів за рік, 2020 рік не став винятком. Для сегмента преміум ніякої непереборної ситуації немає (тому що сприйняття вартості продукту у замовника все одно прив'язане до основних валют), а ось у сегмента нижче середнього дійсно збільшення вартості вікна перевело даний продукт в розряд «бажаний», що звичайно ж позначиться на обсязі продажів для компаній, що працюють в даному сегменті.

5 Вікна не перший продукт в онлайн продажах. Даний вид продажів до карантинного періоду був мало затребуваний тому була сформована, більш ніж за 10 років, схема продажів через офлайн офіси. 2020 рік однозначно буде переломним в переході на онлайн продажі, але разом з цим відбудеться і коригування участі монтажних компаній в процесі продажу вікон, зміщення буде в сторону замір/проекткування/монтаж, а ось продаж зміститься до переробників.

6 Ми не намагалися зупинити сніжний ком продаж сегменту нижче середнього, зосередивши всі зусилля на сегменті преміум. Безумовно обсяги загальних продажів змен-

Чи скористалися ви державною програмою з кредитування малого та середнього бізнесу 5-7-9%?



шилися, сегмент стандартного вікна скоротився катастрофічно, але продукти преміум зросли кардинально.

7 У склінні світлопрозорих конструкцій монтажні роботи проводили за допомогою «обмазувальної» гідропароізоляції монтажного шва, поповнили парк інструменту автоматичним пістолетом, який дозволяє робити шов контрольованого розміру і великої продуктивності. Монтаж вікон / склопакетів вагою до 400 кг (робота з маніпулятором). Структурне скління еркерних фасадних конструкцій. Монтаж душових кабінок.



Олексій Орел
"Ей-Джи-Би"

1 Незважаючи на світову пандемія, частина продажів на ринку зросла. Принцип роботи не змінився, як ми шукали клієнта так і продовжуємо, ця частина роботи дистанційна, комунікація з клієнтом тільки особиста. Частина персоналу: ІТР, облік, бухгалтерія мали період часу на дистанційній роботі. Повноцінно не припиняли робочий процес.

2 Стратегічного планування річного бюджету не проводимо.

3 Мотивація дистанційної роботи була одна, уберегти персонал від

зайвих контактів із зовнішнім світом. Зміни відбулись в зворотному напрямку, збільшення заробітної плати. Плюс прийнятний бонус для компанії збільшення числа працівників.

4 На початку карантинних заходів, було незначне зниження кінцевої вартості продукту для клієнта, ця мета була єдиним правильним рішенням в даній ситуації, і від неї ми тільки виграли, збільшивши при цьому загальну кількість замовлень. Подальше збільшення диктує не погіршення, а покращення якості кінцевого продукту, це мотивує до зміни якості стандарту на виробництві. Далі ланцюгова реакція, не клієнт диктує умови, а ми ставимо клієнту певну межу якості нижче якої не можна опускатись.

5 Дистанційний продаж вікон це реальність, але особисте спілкування з клієнтом необхідно, також візуальна демонстрація взірців продукту, дуже впливає на позитивне прийняття рішення замовником.

6 На початку карантинних заходів, які були запроваджені в країні, обсяг замовлень почав спадати, така динаміка простежувалась до місяця, далі життя взяло своє, вся робота яка була зроблена в цей місяць не пішла в забуття, а дала свої наслідки, і замовник повернувся.



Дмитро Примас
Партнер «Віконда»

1 Плани виконувались але звісно хотілося б кращих продаж. Стратегічних рішень не приймалося, здебільшого розвивали ресурси веб сторінок.

2 Реклама в соціальних

мережах та інших веб ресурсах.

3 Планка виконання плану була практично забрана. Додаткові бонуси від продажі певної категорії профілів та кольору. Також при не витягуванні мінімальної з/п в будь-якому разі мінімальна була би виплаченою.

4 Здебільшого ріст був не сильний і цінова політика практично без змін. Коливання ціни потенційні клієнти практично не помічають і завжди є позиції як дешевші, так і дорожчі для кожного гаманця нашого покупця.

5 Моя думка, що продаж онлайн можуть собі дозволити лише великі компанії або ж перекупи з нереальним демпінгом ціни для зацікавлення клієнтів але насправді пізніше ціну назвуть все рівно таку як будь-де, а можливо й ще дорожчу. При цьому необхідно регулярно вкладати багато затрат як на рекламу, так і на персонал, який постійно і своєчасно зможе реагувати на зацікавлену в покупці аудиторію. Чому середня ланка не може собі цього дозволити – тому що на це потрібно багато часу і додатковий колектив (кол-центр), який би реагував на кожного клієнта.

6 Інтернет розсилка та реклама ФБ.

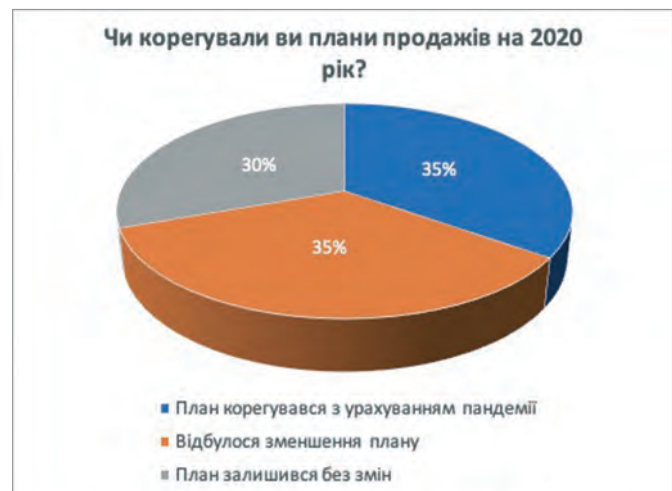
7 Наша компанія запропонувала «теплий монтаж» з використанням ПСУЛу та герметизацію швів герметиком для більш кращого ущільнення і запобігання трісканню шву та в подальшому протягів та сирості і мокрих відкосів, які призведуть до цвілі.



Юлія Олійник
«Стильні Вікна»

1 Перше півріччя компанія відпрацювала зі зменшенням обсягів продажу на 20% та 30% у другому півріччі. Штат та кількість офісів залишились незмінними. В період жорсткого локдауну офіс працював за закритими дверима. Менеджери активно навчались дистанційно, компанія запустила власну рекламну кампанію google ads та активніше розвивала соціальні мережі.

2 Облаштування офісів, планувалось зробити ремонт в одному з приміщень.





- 3 Нічого не змінилось, персонал працював за закритими дверима.
- 4 Ціни підвищувались для кінцевого споживача у випадку підвищення ціни виробниками, відбулось підвищення вартості монтажних робіт.
- 5 Для нашого регіону (Кривий Ріг) все ще ефективніше «сарафанне радіо», звісно відсоток продажів з інтернет ресурсів дещо збільшився, але не вирішально.
- 6 Гнучка система оплати, низькі ціни, підтримання зв'язку з постійними клієнтами, оперування статусом компанії.
- 7 Активно пропонуємо профіль VSThermo та послуги з монтажу згідно норм ДСТУ.

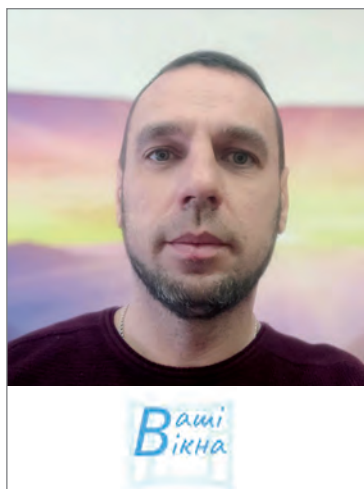


Денис Явощенко
«Перша Віконна Компанія»

консультація з живою людиною. Покупець бажає потримати та подивитися продукцію наживо. Дешевий сегмент готовий купувати онлайн не дивлячись, вибираючи ціну і марку профілю.

- 1 Максимальне скорочення витрат на утримання офісу. Максимальне використання онлайн інструментів.
- 2 Скорочення витрат на офіс, збільшення витрат на просування.
- 3 Система оплати не змінилася.
- 4 Ціни піднімалися пропорційно зростанню цін постачальників. По відношенню до минулого року маржинальність угод залишилася такою як і була.
- 5 Повного онлайн не спостерігається. У випадку зі складними замовленнями людям потрібна консультація з живою людиною.

- 6 Великий попит на економ-сегмент і на преміальний сегмент. Найважче продається середній ціновий сегмент.
- 7 Використовувалися матеріали для монтажу аналогічні попередньому року. Новинок цього року не використовували і не зустрічали.



Андрій Тищук
Компанія «Ваші Вікна»

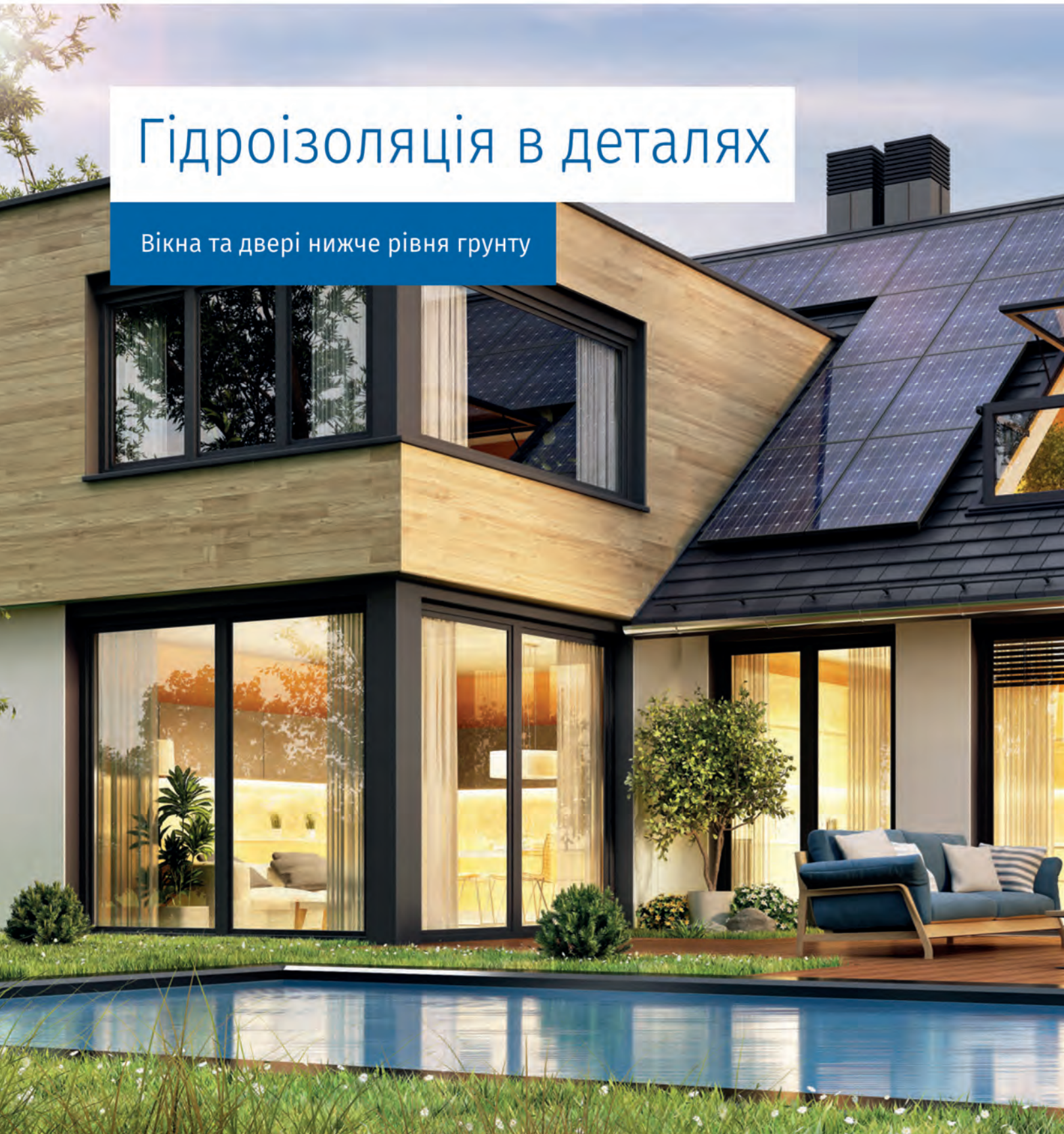
- 1 В 2020 році загалом було продано більше конструкцій ніж у 2019. Близько 70% усіх продажів склали вікна середнього класу. Стратегічних та важливих рішень в цьому році не приймали, не бачили стабільності в цьому доволі нестандартному році.
- 2 Збільшили бюджет на залучення клієнтів – розіграш призів, додаткові акції тощо.
- 4 Цінова політика має вирішальну роль для клієнта і так само для компанії, але поки на продаж дешевих вікон не пустився, тож думаю до цього не дійде.
- 5 Продажі через інтернет в сільській місцевості становлять 2% від загальних, тому ми не бачимо можливості продавати вікна дистанційно.
- 6 Професійність, обізнаність менеджера – тільки це втримувало клієнта.
- 7 Вводимо «теплі монтаж» (хоча це тяжко) але маємо плюс 15% порівняно з минулим роком.

В'ячеслав Терешков
Vincent Veka

- 1 Як і у всіх локдаун в безрезні-травні суттєво обмежив можливість старту нового сезону. Зрізав плани, які прийшлося коригувати. Частково був вихід із «зони комфорту», оскільки ускладнив можливість праці в «полях». Обмежене пожвавлення ринку в червні-липні та дещо кращий серпень, відносно інших років дозволив вирівняти загальний обсяг продажів вікон та супутніх товарів.
- 2 Ще не розглядали бюджет загалом.
- 3 Не було персоналу, який би працював дистанційно. Переглянули систему бонусів.
- 4 Оскільки підняття цін відбулось на ринку практично у всіх компаній, майже не відчули негативну динаміку продажів. Ріст курсу валют особливо в 2-й половині року більше вплинув на ринок. Лише додаткові акції та тимчасові фіксації цін у другій половині листопада та весь грудень пожвавили продажі, що дозволило якісніше обійти конкурентів із більш бюджетних профілів.
- 5 Дистанційний продаж працює з лояльними, постійними клієнтами, та клієнтами по рекомендації. Застосовувався нами і раніше, в попередні роки. Новим клієнтам продати онлайн, практично нереально (необізнаність клієнта в асортименті продукції, важкості пояснити і продемонструвати технічні характеристики продуктів).
- 6 Ефективно продавалися додаткові енергозберігаючі та мультифункціональні пакети, монтаж по ДСТУ.

Гідроізоляція в деталях

Вікна та двері нижче рівня ґрунту





ЯК ЗРОБИТИ ДЕРЕВ'ЯНЕ ТА ДЕРЕВО-АЛЮМІНІЄВЕ ВІКНО ДОСКОНАЛИМ?

Німецькі компанії є родоначальниками більшості технологій у індустріальних секторах. Напрямок лаків, фарб та різноманітних захисних покриттів не є винятком. У якості знайомства з компанією «Remmers Україна» ми отримали приємну можливість поспілкуватись з її генеральним директором Ольгою Ступиною, та більш детально дізнатись про ринок деревообробки і напрямку лаків та фарб, що застосовуються у виробництві дерев'яних вікон, дверей, різноманітних покриттів і не тільки.

Про досвід та авторитет німецьких компаній

► **WT:** Добрий день, пані Ольго, розкажіть, будь-ласка, більш детально про «Remmers Україна», дочірню компанію Remmers GmbH.

Remmers Gruppe була заснована в 1949 році Бернхардом Реммерсом і на сьогодні є незалежним сімейним під-

приємством, яке спеціалізується на виготовленні продукції будівельної хімії, лаків та фарб для деревини та промислового призначення. На підприємстві працює півторатисячний висококваліфікований колектив, який успішно працює над 400 видами продуктів та вирішує проблеми, а також проводить експертизи у важливих напрямках своєї компетенції. Remmers Gruppe активна на різ-

номанітних ринках, працює в більше ніж 40 країнах світу. Remmers Gruppe є світовим лідером в реставрації історичних будівель. Тадж-Махал, Бундестаг, Біг-Бен – тільки мала частина об'єктів, які було реставровано матеріалами Remmers. Захист та обробка деревини – ще один базовий напрямок Remmers. Наприклад, дерев'яні меблі IKEA обробляються матеріалами Remmers. Відповідальні об'єкти та великі промислові клієнти вимагають висококваліфікованої технічної підтримки. Ми повністю задовольняємо ці багаторівневі вимоги, створюючи компетентні колективи: обмін і передача знаннями із Академією Бернхарда Реммерса. В компанії Remmers Gruppe працює незалежний сертифікований Інститут Аналітики Бернхарда Реммерса. Результати оцінки Інституту Аналітики визнаються урядом Німеччини.

► **WT:** Ми знаємо, що Remmers у Німеччині займає лідируючі позиції в якості постачальника лако-фарбових продуктів. Які позиції компанії Remmers в Україні, і чому на вашу думку вони саме такі?

В Україні компанія реалізує загальноєвропейську стратегію, а саме стратегію





фокусування на специфічних сегментах ринку, які вимагають високоякісних, надійних та специфічних продуктів та технічних рішень. В Україні були обрані такі сегменти: обробка та захист дерев'яного будинку, покриття дерев'яних вікон, дверей преміальної якості, дитячих та спортивних майданчиків, дерев'яних іграшок, гідроізоляція підвалів та гідротехнічних споруд, покриття для промислових підлог, очищення та гідрофобний захист каменю. В більшості цих сегментів Remmers є лідером і українського ринку. Не можу сказати, що Remmers є «масовим товаром», але, наприклад, майже кожен власник дерев'яного будинку знайомий з нашою продукцією.

Про український ринок дерев'яних вікон та дверей

► **WT:** Ми знаємо, що ви дуже досвідчений топ-менеджер, який досить тривалий час працював у іншій німецькій компанії. Чи допомагає отриманий досвід у схожій, але новій сфері і просуванню інших продуктів?

Механізми роботи та просування масових та вузькоспеціалізованих товарів дуже відрізняються. Компанії, що виготовляють масові продукти, побудовані на стандартизованих процесах, багату увагу приділяють оптимізації та стандартизації процесів та продуктів. В Remmers підхід більш індивідуальний. Наприклад, кожна історична будівля має свою специфіку, потрібні індивідуальні рішення, іноді спеціальні продукти.

Remmers має окремий Підрозділ Комітет Досліджень та проектування – Remmers Fachplanung. Цей комітет був засновано у 1974 році в Німеччині, він спеціалізується на наданні компетент-

них консультацій в області підготовки проектування і проведення реставраційних робіт на найвищому рівні. Remmers Fachplanung реалізує комплекс послуг з професійного проектування для конкретного об'єкта у співпраці з відповідним інженерно-проектним бюро. Також унікально є логістична концепція, що дозволяє відправляти майже всі замовлення на наступний день після отримання.

► **WT:** Розкажіть про продукти, які є сьогодні фаворитами портфелю Remmers Україна.

Бачу 7 продуктів-фаворитів. Всі вони мають свої унікальні властивості, які не повторюються у інших виробників.



- Acryl 100 – спеціальний каучуковий кольоровий герметик для герметизації та утеплення швів в дерев'яних будинках.



- Масло для захисту деревини HWS-112.

- Професійні лазури для деревини (3 в одному) HK-Lasur та HSL-30.



- Реактивна двокомпонентна гідроізоляція MB-2K, яка використовується для монтажу вікон та дверей.



- Інноваційний продукт induline GLF-925-Glasleistenfüller.

Велику увагу надаємо подальшому удосконаленню нових віконних та дверних лаків, на основі поліуретану диспергованому у водному розчині NW-740 та LW-725.

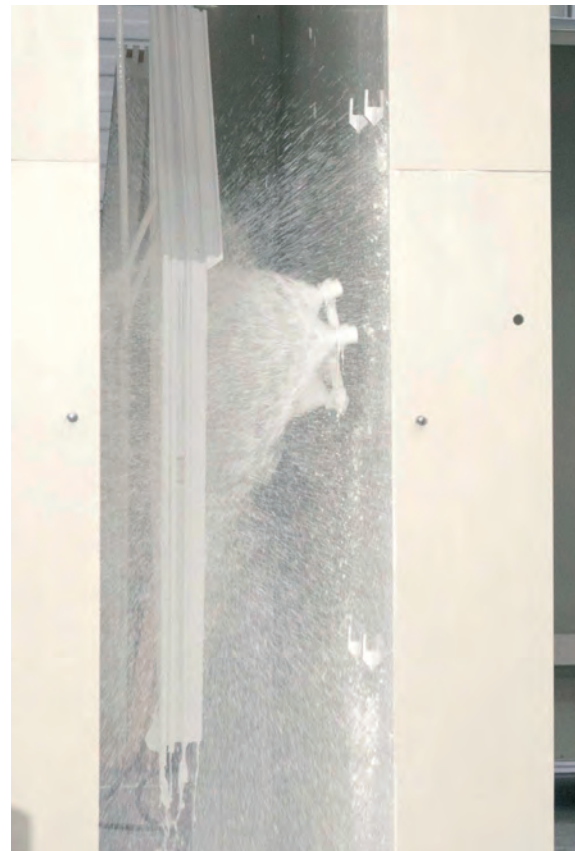


► **WT:** Ринок дерев'яних вікон та дверей в Україні. Яка динаміка на вашу думку притаманна цьому сегменту у 2019-2020 роках?

2020 рік був досить складним, особливо для виробників. Внутрішній попит не росте, виробники шукають нові ринки та намагаються працювати на експорт.

► **WT:** Які позиції займає Remmers Україна на ринку професійних покриттів у розрізі вікон та дверей?





Приблизно 40-50% професійних дерев'яних вікон покриті матеріалами Реммерс.

► **WT: Виробництво та країна походження. Часто буває так, що бренд, наприклад, німецький, а вироблено у Польщі, Румунії або Китаї на ліцензійних виробництвах. Де виробляються ваші продукти?**

Виробництво виключно Німеччина, не маю нічого проти різних країн виробництва, але Німеччина зазвичай виконує не мінімальні, а максимальні вимоги

стандартів. Маю особистий приклад з побутовою технікою – спеціально шукала пральну та сушильну машину виробництва саме Німеччини. Ці девайси відпрацювали без жодної поломки більше 15 років, «виростили» трьох дітей та продовжують працювати.

Про аутентичні німецькі технології

► **WT: Ні одна із інновацій сама не впала із неба. Так каже ваш веб-сайт. Розкажіть про інновації у Remmers.**

І чи застосовують їх на українському будівельному ринку?

Перше наше завдання – це допомогти нашим партнерам, отримати якісний продукт. Наприклад є нові норми по дерев'яному вікну, відносно покращення ущільнення (IVD – Інформаційний бюлетень №10). Під час його реалізації на виробництві виникли труднощі, пов'язані з проблемою заміни склопакетів. Ось тут ми і приходимо на допомогу зі своїм інноваційним продуктом induline GLF-925-Glasleistenfüller. Так, період введення інновацій не завжди дуже швидкий, він займає багато часу, але такі інновації за допомогою наших клієнтів і нашого колективу Реммерса в Україні застосовуються на виробництвах і дозволяють досягти якості вікон (зі слів замовників вікон із-за кордону) не гірших, а інколи і кращих, ніж вироблених в країнах Європи.

► **WT: Також цікаво знати про сертифікацію продуктів. Як дані сертифікати та інші технологічні підтвердження та здобутки Remmers GmbH можливо (и чи можливо) застосовувати в Україні. Чи відповідають вони українським вимогам та реаліям?**

Відносно сертифікації, то всі обов'язкові сертифікати ми маємо. Ми маємо значно більше сертифікатів на наші продукти, але повільний рух відносно адаптації наших норм до європейських





не дозволяє їхню повну адаптацію і використання. Наведу приклад. Ми маємо введену в дію норму ДСТУ EN 13501-1, але до цього дня ми не маємо її адаптації на українській мові, і тому інститути не можуть підтвердити цей сертифікат в Україні, хоч він і діє.

► **WT: Коротко про основні конкурентні переваги саме продуктів Remmers. Чим ви вигідно відрізняєтесь від конкурентів?**

Основна наша перевага – це сервіс і підтримка наших клієнтів. Це сертифікація їхніх виробництв, отримання гарантійних сертифікатів RIG (Міжнародна гарантія Реммерс), допомога в просуванні їх продукції на закордонні ринки збуту. Постійний сервіс 24/7 на запити як технологічні, так і інші. Можна винайти чудовий продукт, але якщо його не підтримувати і не супроводжувати, то це працювати не буде. Ми не є просто продавці – ми партнери і наш девіз «дослідження, консультації та рішення».

Ширше ніж вікна чи двері. Про технології зовнішніх покриттів та гідроізоляції Remmers.

► **WT: В останньому номері WT вийшов матеріал Remmers про інноваційні технології гідроізоляції вікон та дверей нижче рівня ґрунту. Це принципово нові продукти для**

Remmers. Розкажіть про них більш детально та про плани та канали реалізації їх в Україні.

Ми маємо великий досвід у галузі покриття дерев'яних вікон та дверей, але ми також маємо великий досвід у галузі гідроізоляції. Чому б нам не розробити технологію гідроізоляції вікон та дверей, при монтажних роботах? Для цього було достатньо зібрати наших співробітників з двох відділів в «одній кімнаті». Ну звичайно це не було так дослівно, але ми дійсно це зробили і склали до купи їхній досвід і отримали чудовий результат. В Німеччині цей досвід та технологія вже добре працює. В Україні ми тільки запускаємо цей проект. Оскільки підхід Реммерса – це професіоналізм, то звернулися до найбільшої інтернет спільноти монтажників вікон, яка діє на базі Ліги Майстрів. Зараз відпрацьовуємо цю технологію, намагаємося адаптувати її до наших недостатньо повних норм та директив.

► **WT: Що у підсумку ви отримали у 2020 році, чи справились із поставленими планами? І що очікуєте у 2021? Зростання? Падіння? Чи час покаже...**

2020 рік компанія в цілому закінчила дуже добре, не дивлячись на труднощі. Хороший результат вийшов завдяки тому, що Реммерс, як сімейна компанія, дуже швидко приймає рішення і їх

реалізовує. У зв'язку з карантинами в різних країнах значно змінилися ринки, продуктивний портфель, сезонність. Промислові ринки відчували себе не кращим чином, однак попит з боку приватних клієнтів зріс. Компанія змогла вчасно відреагувати – перебудувати асортимент, забезпечити нестандартні сезонні піки, випустити нові лінійки (дезінфектори, розширити лінійку DIY). Україна теж в 2020 році спробувала в тестовому режимі запустити новий бренд для сегмента DIY- Vaufix. Бачимо перспективи і будемо продовжувати.

► **WT: Підсумок та побажання читачам видання WT.**

Перспективи 2021 року можу описати словами одного з українських політиків «Якось воно буде». Життя триває, труднощі роблять нас сильнішими. Будемо розглядати кризу як можливість.

Хочу побажати читачам здоров'я, бадьорості духу, нових ідей, сміливості і наполегливості в їх реалізації!

*Спілкувався
Сергій Кожевніков*





ОЛЕГ ЗЕЛЕНИЙ: «ЦЕЙ РІК БУДЕ УСПІШНИМ ДЛЯ ТИХ, ХТО ЗАПРОПОНУЄ СМІЛИВІ РІШЕННЯ»



Олег Зелений
генеральний директор
Glas Trösch Ukraine

Нам стало цікаво, які тенденції сьогодні існують на ринку скла і склопакетів, що замовляють, що продається, і як для компанії Glas Trösch Ukraine пройшов цей дуже складний для віконної індустрії 2020 рік. На всі наші питання із задоволенням відповів Олег Зелений, генеральний директор компанії Glas Trösch Ukraine.

Що таке сучасна архітектура? Як вона виглядає сьогодні? Якщо почати аналізувати всі сучасні архітектурні проекти, так чи інакше ми бачимо складну інженерію і різні варіації і рішення, пов'язані зі склом. Індустрія скла найбільш затребувана і інноваційна частина будівельного ринку. Це також прямо стосується і віконного ринку, так як скло і склопакет є невід'ємною частиною вікон і фасадів. Glas Trösch Ukraine, дочірнє підприємство найбільшого швейцарського холдингу Glas Trösch Holding, вже багато років займається виробництвом склопакетів і поставками скла Euro Glass.

► **WT:** Доброго дня, Олегу. Ми раді вітати вас в нашій рубриці «Від першої особи», в якій ми ведемо діалог з цікавими людьми віконного ринку і обговорюємо перспективи розвитку нашої галузі. Давайте поговоримо про 2020 рік. Як цей рік пройшов для компанії Glas Trösch Ukraine?

О.З. Вітаю всіх учасників віконного ринку. Якщо говорити в цілому про минулий 2020-й рік, то я тут погоджуся з багатьма експертами аналітиками, як було раніше, так вже не буде. Не буде повернення до тієї реальності, яка була до 2020 року, до корона-кризи. Протягом всього періоду, ми, всі учасники бізнесу, дуже добре відчували, що таке можливості дистанційної роботи. Після цього, думаю, бізнес буде переглядати свої потреби в офісних та

робочих приміщеннях як таких. З іншого боку ми побачили як переваги дистанційних технологій, так і недоліки, їх межу можливостей. Ми дуже різко відчували нестачу персонального спілкування з живою людиною, відсутність енергетики, в цьому є найголовніший недолік дистанційних технологій.

► **WT:** Як ви вважаєте, які питання можна вирішити «дистанційно». Маємо на увазі поточні питання, і питання спілкування з клієнтом.

О.З. Я думаю, що 8 з 10 питань або нарад можна вирішити або провести віддалено, за умови якщо ви знаєте цих людей. Познайомитися з новим клієнтом, пропонувати щось нове, розповідати про новий продукт – це дуже

важко, це можливо, але вкрай складно. Наприклад: ось цей продукт, торкніться його, подивіться на його якості, обробку, переконайтеся в прозорості або насиченості кольору і так далі – все це зробити дистанційно просто неможливо.

► **WT: Чи можливо продавати дистанційно?**

О.З. Стандартний продукт так. Я маю на увазі продавати стандартний продукт вже знайомому або постійному клієнтові «дистанційно» цілком реально. Ми це називаємо прийняття стандартного замовлення. Але вже продавати новий, ексклюзивний, дорогий продукт – це дуже складно.

► **WT: Що можете сказати стосовно базової статистики в тому числі і Glas Trösch Ukraine в 2020-му році?**

О.З. ВВП України скоротиться прогнозовано на 5 і більше відсотків, для будівельної галузі це однозначно серйозний удар. А «недобудови», зупинки будівництва і заморожені проекти негативно вплинуть на динаміку розвитку будівельної галузі. Відновлення розвитку комерційної нерухомості я бачу не раніше 2022 року. Що стосується нашої компанії, ми дуже інтенсивно почали 2020 рік, потім прогнозовано просіли в період з квітня по червень, але критичних зупинок в період весняного локдауна у нас не було. Починаючи з липня ми поступово почали повертатися в колишній ритм і потихеньку повернулися до своїх клієнтів і до своїх обсягів.

► **WT: Поділіться трохи цифрами...**

О.З. Шокова реакція на весняний локдаун була практично у всього бізнесу, ми не стали винятком. У період з лютого по червень минулого року виробники скла фактично всі без винятку працювали на склад, так як споживання скла скоротилося не менше ніж на 30%. Це сформувало дуже великий відкладений попит, і він співпав ще й з сезонним попитом, що в підсумку призвело до двократного збільшення потреби ринку у склі. Вже на початку серпня всі це відчували і протягом місяця були «вимиті» всі складські запаси скла. Згідно із законом ринкової економіки: попит завжди диктує пропозицію, відповідно виробники скла неодноразово піднімали ціни на свої продукти. Якщо говорити конкретно в цифрах, то від 55-60 грн за 1 кв.метр флоат-скла ціна дійшла до 90 грн. Тобто ми маємо практично дворазове підвищення ціни на скло за період чотирьох місяців.

► **WT: Розкажіть про ваших партнерів. Як вони розвивалися, що просили, можливо якісь знижки, особливі**



умови, відстрочки платежу? Які продукти під час карантину користувалися найбільшим попитом?

О.З. Гарне питання. Березень, квітень і травень – найбільший дефіцит цих місяців – дефіцит спілкування. Решта це були робочі процеси, переговори, і знову ж таки обговорення цін на продукцію, з урахуванням підвищення цін на скло. Звісно, це сприяло підвищенню цін і для кінцевого споживача.

► **WT: Як йшли справи у групи компаній Glas Trösch упродовж карантинних місяців?**

О.З. Чим швейцарські компанії відрізняються від багатьох інших європейських, а також американських компаній? Це перш за все спокій та довгострокове планування переговорних процесів, сировинної бази та виробничих процесів. Обсяги виробництва скла та швидкість були знижені, з огляду на те, що процес виробництва скла зупинити неможливо. Переговори з клієнтами велися постійно, з огляду на поточну ситуацію. Менеджмент компанії тримав все на чіткому контролі.

► **WT: Якщо підвести підсумок, на які результати компанія вийшла в кінці року?**

О.З. Як не дивно, ми виростили на 10% в обсягах, і що дуже важливо, це наша довготривала стратегічна мета – ми виростили в обсягах безпечного скла (триплекса), загартованого скла, і в обсягах складних склопакетів, з урахуванням глибокої переробки скла.

► **WT: Давайте змістимо наш вектор спілкування більш в технічну площину. Цікаво дізнатися про динаміку розвитку продуктів з теплою дистанцією.**

О.З. Не можу сказати точно, але можу використати формулювання: двозначна цифра зростання, тобто більше 10% – це зростання склопакетів з використанням «теплої» дистанції. Якщо ми говоримо про приватні забудови, то використання склопакетів з гнучкою дистанцією або з «теплою рамкою» має абсолютно чіткі математичні розрахунки економії тепла у вашому домі. Відповідно ці розрахунки можна зіставити з подорожчанням склопакета, з огляду на використання





цієї рамки, то математика завжди буде на користь клієнта. Клієнт економить на енергозбереженні, клієнт економить на обігріві свого будинку. Що стосується бюджетного будівництва, то, як і раніше тут йде боротьба за копійки, і з цієї причини все ще застосовується проста алюмінієва рамка. Якщо говорити про стандартну забудову, то будівельники вже як мінімум аналізують і розраховують теплу дистанцію в своїх проектах. Сподіваємося наступним кроком буде її використання. При цьому хоча чітко зафіксувати, що використання теплої дистанції є глобальним трендом, і Україна знаходиться в ньому.

► **WT: Які конкретно продукти і матеріали ви використовуєте при виробництві склопакетів з «теплою» дистанцією?**

О.З. У своєму виробництві компанія Glas Trösch використовує як пластикову композитну «теплу» дистанцію так і гнучку дистанцію виробництва Edgetech. На сьогоднішній день в Україні ми має-

мо дві повністю автоматичні станції по виробництву склопакетів з використанням «теплої» м'якої дистанції Edgetech. Пластикову рамку, також як і алюмінієву використовується при напівавтоматичному виробництві склопакетів, а це звісно людський фактор, і його вплив на якість продукції (можливе нерівномірний розподіл бутулу, поява «сходинки» і т.д.). М'яка дистанція – тут працюють роботи, і ймовірність браку в таких склопакетах мінімальна.

► **WT: Ви постійно робите апгрейт свого виробничого обладнання. Розкажіть як ви розвиваєтеся в сторону автоматизація процесів.**

О.З. Ідеальна формула виробництва склопакетів це швидкість і якість. Часто ці речі складно поєднати, але це можливо. Ми намагаємося максимально ефективно рухатися в бік повної автоматизації всіх процесів. У 2020-му році ми зіткнулися з так званим не гнучким графіком роботи, коли то густо, то пусто. Якраз автоматизація допомагає нам

оптимально вибудувати всі виробничі процеси.

► **WT: Чи правильно я розумію, що на роботизованому обладнанні, яке стоїть у вас в Одесі або в Києві ви виготовляєте склопакети з гнучкою дистанційною рамкою?**

О.З. Ці моделі роботів, вироблених компанією Bistronic мають можливість виробляти склопакети в повністю автоматичному режимі з гнучкою дистанційною рамкою і в той же час працювати в напівавтоматичному режимі виробляючи склопакети та використовуючи алюмінієву і пластикову дистанційні рамки. Це універсальні солдати.

► **WT: Можете сказати, який відсоток у вашому портфелі вироблених продуктів з «теплою» рамкою і продуктів з «холодною» рамкою (алюмінієвою)?**

О.З. На жаль, поки що домінує проста алюмінієва рамка, в процентному співвідношенні 9 до 1, де менша частина це склопакети з «теплою» дистанцією, тобто близько 10%. Це результат швидше свідомості клієнтів, які вважають гроші зараз, а не потім в перспективі. Тому що якщо говорити цифрами, алюмінієва рамка це 10 € центів за погонний метр, а гнучка дистанція і пластикова дистанція це більше 1 євро за погонний метр. Але позитивний фактор полягає в тому, що динаміка розвитку продуктів з теплою дистанцією з кожним роком зростає.

Можу навести два приклади європейських країн таких як Німеччина, де на законодавчому рівні прийнято стандарт про використання тільки «тепліх» рамок.

Також важливим фактором є те, що терміни виготовлення склопакетів з гнучкою дистанцією в рази швидше ніж з алюмінієвою.

► **WT: Давайте тепер поговоримо про скло. Енергозберігаюче, багатофункціональне, безпечне... Що продається більше, що менше, яка динаміка?**

О.З. У цьому питанні ми досягли певної стабільності, під якою я маю на увазі стабільне постійне використання енергозберігаючого скла в склопакетах. Це вже відбулося на рівні споживача і глибоко засіло в його свідомість. З приводу інертних газів є ще невеликі питання, але в цілому люди згодні купувати такі пакети. Що стосується розподілу часток з різних видів скла, то воно приблизно наступне. Енергозберігаюче скло – це вже стандарт, ми його використовуємо в 95% виробництва всіх склопакетів. Обсяги продажів склопакетів з багатофункціональним склом, популярність якого



зростає з кожним роком, зросли по відношенню до минулого року в два рази. Якщо говорити про всі портфелі, то приблизно 25 - 30% це мультифункціональне скло зі 100% динамікою зростання, решта – енергозберігаюче.

► **WT:** Тепер перейдемо від енергозбереження до безпеки. Склопакет це дуже важлива частина вікна, яка перешкоджає проникненню всередину приміщення. Зараз простежується тенденція до посилення противовзломних характеристик віконних конструкцій. Компанія Glas Trösch одна з перших, яка привезла в Україну триплекс класу P4A. Чи користуються популярністю такого виду продукти? Можливо, ви плануєте розширювати лінійку до продуктів P5A, P6B?

О.З. На жаль, в сегменті безпечного скла український ринок найбільше відстає від інших ринків Європи і світу. Тут мова йде про не зовсім правильне і недооцінене споживче сприйняття скла. Європейський ринок вже давно пройшов той етап, де скло сприймається як абсолютно безпечний будівельний матеріал. Ми ж поки свідомо до цього не готові і розцінюємо розбиту ступку і можливі травми після неї як щось природне і нормальне. Причиною цього є недосконалі закони і будівельні норми, які у нас є але вони недостатньо розвинені. Це є гальмом для розвитку технологій безпечного скла. Сьогодні ці стандарти починають ставати нормою для будівельних компаній, але є проекти точкові і досить рідкісні, там де люди високо цінують свою безпеку. Звичайно ці фактори також впливають і на ціну кінцевої продукції.

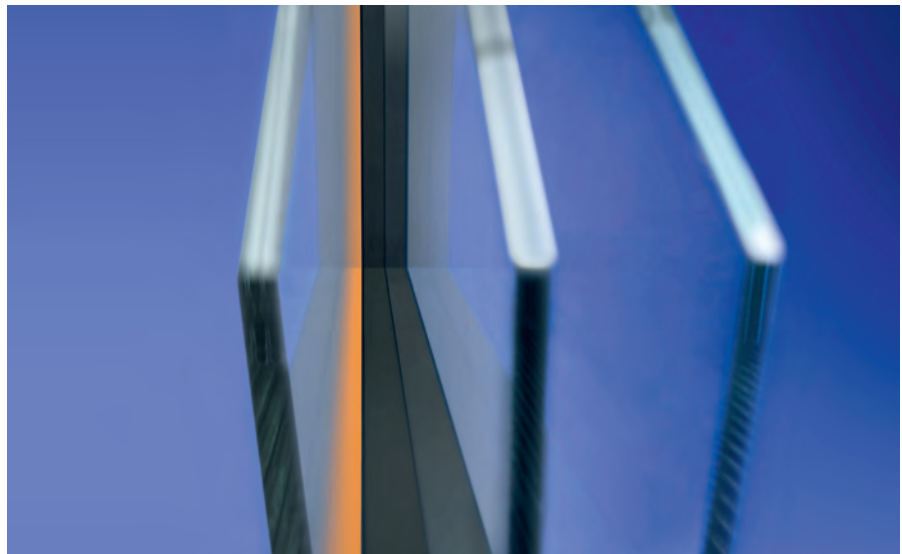
На законодавчому рівні багато питань на жаль не врегульовані, в той час як в Європі чітко прописано де і яке скло потрібно застосовувати. В Україні це поки особиста ініціатива власників житла або інвесторів, які реалізують проекти.

► **WT:** Чи правильно я вас розумію, якщо в проекті передбачено безпечне скло, то замовник має право вибирати або триплекс або ґартоване скло?

О.З. У багатьох випадках – так. Зараз йде цікава тенденція Західної України, де для балконних огорож починають використовувати композиції з нержавіючого металу та триплексу.

► **WT:** Ґартоване скло і триплекс, як розподіляються частки в продажах цих продуктів у компанії Glas Trösch?

О.З. Триплекс продається в десятки разів менше ніж ґартоване скло.



► **WT:** У вас є технічна можливість виробляти триплекс на ваших заводах?

О.З. Так, у нас є можливість виробляти триплекс, але основна маса виробників скла у себе на виробництвах встановили великі промислові ділянки з виробництва триплексу, в тому числі у форматі «джамбо». З цієї причини ми закрили виробництво триплексу в Києві, а, наприклад, у Львові залишили. Нам простіше працювати з готовим фабричним триплексом, який ми купуємо на ринку.

► **WT:** Ви – компанія, яка виробляє склопакети. Ви пропонуєте використовувати у склопакетах скло сторонніх брендів, або все ж таки краще EuroGlas. Як у вас йде позиціонування?

О.З. Ми не пропонуємо наше скло Euroglas в силу ряду причин. Ми маємо на ринку багато білоруського скла, сильні позиції має скло компанії Guardian, особливо в напрямку архітектурного скла, і вони були першими хто розвивав цей напрям в Україні. У той же час у Euroglas є ряд ексклюзивних позицій таких як Zero і Select, які досить популярні на нашому ринку і дуже добре себе зарекомендували.

► **WT:** Zero і Select – можете розповісти більш докладно про це скло? У чому їх унікальність?

О.З. Zero і Select – це багатофункціональне скло зі своїм унікальним напильненням. Розумієте, у кожного виробника мультифункціонального скла є своя формула напильнення і, відповідно, характери-

стики по світлопропусканню, по енергоефективності і так далі. І кожен виробник використовує свою формулу нанесення, кількість шарів, оксиди, які застосовуються при нанесенні цієї плівки. В кінцевому підсумку скло дає відтінок. Оскільки EuroGlas йде в основному на європейський ринок, в Європі мода на яскраве скло вже пройшла. Тому і Zero і Select мають легкі сріблясті відтінки.

► **WT:** Зараз на віконному ринку дуже популярна тема для обговорення – склопакет з підігрівом. Цікаво почути вашу думку з приводу цієї технології.

О.З. Перш за все потрібно починати з того, яка мета переслідується встановленням склопакета з підігрівом. Якщо це мета виключити запотівання прозорого елемента вікна, то так. Якщо це мета обігріти приміщення – то не має сенсу, сьогодні це нерентабельно. Але можу сказати однозначно у цієї технології є майбутнє і є досить широкий спектр застосування, а відповідно і ринок збуту.

► **WT:** Ваш меседж віконному ринку сьогодні...

О.З. Бажаю віконному ринку в цьому році більше будувати, і пропонувати будівельникам цікаві якісні та неординарні рішення. Бажаю якомога більше спілкуватися з клієнтами та інформувати їх про нові продукти і ті інновації, які з'являються на ринку.

Спілкувався Сергій Кожевніков



Глас Трөш Украина
Glas Trösch Ukraine, ТОВ «Укрґлас»
www.glastroesch.ua, info@glastroesch.ua

0 800 30 40 20



ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ ФЛАГМАНСЬКИЙ ПРОЄКТ У ДАНІЇ *Super Spacer®* встановлений в *BaseCamp Lyngby*

Доступна архітектура є однією з найбільш актуальних проблем нашого часу. Однак питання стійкості, енергоефективності, ущільнення земель, управління переробкою, комфорту та соціальної інтеграції суперечать економічним вимогам. *Lars Gitz Architects* та *BaseCamp Student* здійснили чудовий подвиг поєднання цих складних вимог у вражаючій багаторазовій студентській резиденції. Серійне, модульне будівництво, недорогі фасадні матеріали, що підлягають вторинній переробці, відновлювані джерела енергії та майже природні зелені насадження та просочувальні ділянки були тут ключем до успіху. Один із провідних переробників скла в Скандинавії, *Glaseksperten A/S*, кілька разів сприяв реалізації амбіційної будівельної концепції *BaseCamp Lyngby*: Автоматизоване виробництво ізоляційних склопакетів, зміна конструкції скла, що залежить від напрямку, та використання теплої кромки розпірної системи *Super Spacer® T-Spacer™ Premium Plus*.



Рекордно швидко, стійко та економічно

Бігова доріжка на даху нової європейської штаб-квартири Google у Лондоні буде вперше використана не раніше ніж за 3-4 роки. Мешканці *BaseCamp Lyngby*, побудованого на території площею 41 тисяча квадратних метрів, змогли одягнути кросівки вже в серпні 2020 року: парковий пейзаж був створений на зеленому даху просторого комплексу студентських будинків на півночі Копенгагена за допомогою системи біорізноманіття, міських садових ділянок та 800-метрової доріжки, яку можна використовувати для прогулянок або пробіжок, як завгодно. З рівнинної місцевості вона проходить на шість поверхів над будівлею з органічною формою і повертається до вихідної точки, одночасно закриваючи затишні внутрішні дворики та круговий громадський центр. Фасади

нагадують високі дерева та ліси завдяки вертикальному розташуванню панелей у трьох різних відтінках дубової деревини, а також лінії вікон, і так само, як і весь комплекс, вони гармонійно поєднуються в оточуючій природі. Розробник проекту, BaseCamp Student Nordics, який є частиною загальноєвропейської групи BaseCamp, навмисно хотів щось повернути муніципалітету Лінгбі та вступити в діалог щодо соціальних та екологічних аспектів. Тому дах відкритий для громадськості, щоб забезпечити місця для проведення зустрічей.

Час будівництва проекту такого розміру вражає. 786 квартир, у тому числі 639 квартир для студентів та 48 квартир для співробітників, були завершені біля Технологічного університету Лінгбі протягом двох з половиною років. Будівля також мала бути не менш вражаючою, але один аспект відрізняє BaseCamp Lyngby від багатьох інших великих проектів: Екологія та економіка однаково визначали архітектурну концепцію.

Модулі як основа архітектурної естетики

Для покриття передбачуваних витрат в сумі близько 75 млн Євро датська фірма Lars Gitz Architects розробила трапецієподібний модуль, який повертається на 180° і укладається на різній висоті, щоб створити м'яко закруглену конструкцію. Зовнішня обшивка також являє собою зразковий приклад економічно ефективної конструкції. Вентильована завісна стіна утеплена кам'яною ватою та покрита плитами з пресованої вулканічної базальтової породи від Rockpanel. При вазі 8,4 кг на кв.м надзвичайно легкий матеріал можна вирізати за розміром на місці і просто прикріпити до основи.

Фасадні панелі із зовнішнім виглядом натуральної деревини майже повністю складаються з натуральної вулканічної породи та переробленої кам'яної вати і можуть бути повторно використані відповідно до ідеї замкненого циклу економіки. Це робить фасад одним із стовпів концепції сталого розвитку, який був удостоєний сертифікату BREEAM Very Good (еквівалентно сертифікату DGNB у срібному кольорі). Енергозберігаючий зелений дах з фотоелектричними модулями служить формою теплоізоляції, енергопостачальником та природним кондиціонером. Зібрана дощова вода повертається до природного кругообігу шляхом випаровування, що, відповідно, знімає навантаження на каналізаційну систему та знижує температуру навколишнього середовища.



Енергоефективні вікна з теплими розпирними краями

Алюмінієві вікна з потрійним склінням також є частиною загальної концепції. Як це часто буває у скандинавській архітектурі, студії та комунальні приміщення BaseCamp засклені до рівня підлоги, щоб пропускати якомога більше денного світла в приміщення навіть взимку. Датський виробник ізолюючого скла Glaseksperten поставив на будівельний майданчик 4 тисячі одиниць ізоляційного скла, в упакованому розмірі 4,011 x 1,127 метрів, відповідно до ретельного логістичного плану. Завдяки органічній формі будівлі скляні конструкції змінюються відповідно до напрямку. Залежно від витрати тепла та кількості світла використовували сонячне контрольне скло, теплоізоляційне або прозоре скло з різними покриттями

та товщиною скла. Glaseksperten обрав Super Spacer® T-Spacer™ Premium Plus різної ширини як розпирну систему з теплими краями. Менеджер з продажу Джеспер Хеннінг заявив: «Все більша кількість наших клієнтів бажає встановити енергоефективні вікна. Ми постійно використовуємо теплоізоляційне скло з низьким рівнем викидів та контрольне сонячне скло у поєднанні з неметалеви-ми розпирними краями, щоб уникнути теплових мостів та оптимізувати коефіцієнт тепловіддачі». У штаб-квартирі компанії в Хьоррінгу доступна ультрасучасна автоматизована лінія IG для виробництва ізоляційного скління розмірами до 3,2 x 6 метрів. «Super Spacer має ключове значення для Glaseksperten у постачанні якісних продуктів, які також гарантують, що ми є провідною компанією в економічному та екологічному плані», - сказав





Хеннінг. – Повністю автоматизоване безперервне застосування розпірної колодки економить час та гроші та гарантує високу якість продукції, яка переробляється». Йоакім Стосс, керуючий директор Edgetech Europe GmbH і віце-президент з міжнародних продажів компанії Quanex, додав: «Північна Європа є світовим піонером у галузі захисту клімату і, отже, одним із зростаючих ринків товарів, що виробляються на найвищому рівні. Ми надзвичайно пишаємось, що наша система Super Spacer була встановлена в іншому скандинавському флагманському проекті».

Про компанію Edgetech Europe GmbH

Еластичні розпірні системи на основі пінопласту від Edgetech діють як енергоефективні розпірники з теплими краями в теплоізоляційних вікнах. Вони значно зменшують втрати енергії назовні, значною мірою запобігають конденсації, а також сприяють терміну служби вікна. У середньому у всьому світі щорічно продається понад 300 мільйонів метрів у понад 100 країнах.

Edgetech Europe GmbH, розташована в Хайнсбергу, Німеччина, є дочірньою компанією корпорації Quanex Building Products Corporation, провідного виробника компонентів, що продаються виробникам оригінального обладнання (ОЕМ) у галузі будівельних виробів. Компанія Quanex розробляє та виробляє енергоефективне скління, в тому числі для кухні та ванних кімнат, головний офіс якої знаходиться в Х'юстоні, штат Техас. На основі обороту Edgetech / Quanex є найбільшим у світі виробником рамок. Edgetech Europe GmbH – одне з трьох світових виробничих підприємств Edgetech із загальною кількістю 450 працівників та 16 екструдерами. Ви можете отримати додаткову інформацію про системи Super Spacer® та технологію Warm Edge від Edgetech тут: www.superspacer.com.

 **Edgetech**
A **Quanex** Building Products Company

Представник в Україні:

Єжи Янік

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®



ПЕРСПЕКТИВА НА МАЙБУТНЄ

Здатна приймати будь-яку форму, легко пристосовується в естетиці, підходить для ручних або автоматизованих процесів – тому тепла дистанція Super Spacer® універсальна, як ніяка інша. Разом із лідером інноваційних технологій Edgetech ми з впевненістю прямуємо у надійне майбутнє!

ЗНАЧЕННЯ
Ψ ДО
0,028*

ТЕПЛА ДИСТАНЦІЙНА РАМКА SUPER SPACER®

- Пінополімер з гнучкою матрицею та осушувачем плюс шар пароізоляції
- Всього 3 операції для монтажу – в ручному або автоматичному режимі
- 100% повернення після деформації

* Super Spacer® Premium зроблений зі структурного пінополімеру, встановлений в двокамерний склопакет з гарячою герметизацією; джерело: Bundesverband Flachglas e.V. (Німецька асоціація виробників листового скла)

Піонери у технології
теплих дистанційних рамок

Edgetech

A **Quanex** Building Products Company



Перші, хто винайшов технологію «теплого краю»
www.superspacer.com



ТЕПЛОВИЙ КОМФОРТ ПОЧИНАЄТЬСЯ З ВІКНА

Нове дослідження "Living Comfort", проведене Інститутом Пасивного Будівництва, підтверджує позитивний вплив теплих дистанційних рамок на комфорт в приміщенні

Кройцлінген / Швейцарія, серпень 2020



При будівництві та ремонті житлових будинків комфорт та зручність відіграють важливу роль для його мешканців. Для отримання відповідного термічного клімату необхідно зберегти правильну з точки зору фізики структуру зв'язку між температурою і вологістю. Нове дослідження, проведене Інститутом Пасивного Будівництва Дармштадта, показує, який вплив на комфорт грають якість вікон і вибір відповідних дистанційних рамок.

У своєму дослідженні "Living Comfort" Інститут Пасивного Будівництва в Дармштадті розглянув питання про те, як щодо вікон можна визначити і дотри-

муватися критеріїв комфорту і гігієни в різних кліматичних зонах. – Як правило, вікна як і раніше є найслабшими тепловими елементами в будівлі, – пояснює професор доктор Бенджамін Крік, Керуючий директором Інституту PHI. – Розташування будівлі та його кліматичні умови навколишнього середовища також мають важливе значення для досягнення теплового комфорту.

У дослідженні враховувався клімат: арктичний, прохолодний, прохолодний/помірний, теплий/помірний і теплий. Основою дослідження є різні вікна з пластику з одно-, дво- і трикамерними склопакетами. Крім того, використовуються дистанційні рамки з алюмінію і нержавіючої сталі, а також високоєфективна тепла дистанційна рамка SWISSPACER Ultimate.

- Вибір дистанційної рамки істотно впливає на термічну якість вікна, отже, на тепловий комфорт і гігієну – так резюмує результати дослідження професор Крік. Завдяки використанню високоєфективних пластикових дистанційних рамок вікна відповідають вимогам перевірених заходів і, отже, не вимагають від виробника вікон додаткових виробничих витрат.

Комфорт і зручність

Люди відчувають тепловий комфорт в приміщенні, коли в ньому панує відповідна «робоча температура». Це середнє значення температури повітря і навколишніх поверхонь. Велика різниця температур між повітрям і поверхнями викликає неприємне відчуття протягу. Холодне повітря падає на холодні поверхні і створює відчуття прохолодного потоку, що протікає через кімнату.

Доведено, що температура в будівлі відчувається як комфортабельна, коли різниця температур між повітрям у приміщенні та більш прохолодними прилеглими територіями, такими як зовнішні стіни, стеля, підлога чи вікна, не перевищує 4,2 Кельвіна.

Виходячи з вищевказаних рамок умов, Інститут Пасивного Будівництва встановив так званий «критерій комфорту пасивного будинку» для різних кліматичних зон. У разі прохолодного/помірного клімату, який переважає, наприклад, в Німеччині, отримане значення U становить 0,85 Вт (м²/к). В якості робочої температури в приміщенні Інститут з Дармштадта приймає 22 °С. Зовнішня температура, навпаки, -16 °С. Якщо отримати цей параметр неможливо, під вікном потрібно використовувати джерела тепла, щоб уникнути неприємного падіння холодного повітря до підлоги.

Уникнення конденсату та цвілі

Уникнення конденсату та утворення цвілі є важливими факторами з точки зору комфорту та здоров'я. Волога конденсується в найхолоднішому місці кімнати. Цей процес часто зустрічається на краю скла. Однак зростання цвілі відбувається вже вище температури точки роси. Тому температура поверхні повинна бути вищою, ніж «температура цвілі», щоб ефективно захистити будівельну конструкцію та здоров'я мешканців.

– Температурний коефіцієнт f_{Rsi} прийнятий як показник гігієнічних умов на краю скла. Якщо це значення становить щонайменше 0,7 при прохолодному/помірному кліматі, можна припустити, що при нормальній вологості повітря в приміщенні цвіль не утворюватиметься, пояснює професор Крик. Ефективним рішенням для запобігання утворенню цвілі є підвищення температури на краю скла. – Температура на краю скла залежить від дистанційної рамки, товщини склопакета та способу встановлення скла у вікно, – продовжує Крик. Тому найкращим рішенням є поєднання дистанційної рамки, що гарантує високу теплову якість, двокамерного склопакета з максимально можливим простором між склом і добре ізолюваною віконною рамою.

Дослідження авторства Інституту Пасивного Будівництва в Дармштадті (PHI) вказує на те, що вибір дистанційної рамки має істотний вплив на термічну якість вікна. Починаючи з теплого/помірного клімату, зазвичай рекомендується використовувати двокамерні склопакети в поєднанні з високоефективними дистанційними рамками, такими, як наприклад, SWISSPACER Ultimate. Тоді значення, необхідні для комфорту та гігієни, можуть бути досягнуті навіть з неізолюваними віконними рамами, які знаходять широке застосування в цих регіонах. Завдяки використанню добре ізолюваних віконних рам вимоги, що пред'являються як до теплого, так і до

Вікна з різними дистанційними рамками		Клімат арктичний	Клімат прохолодний	Клімат прохолодний / помірний	Клімат теплий / помірний	Клімат теплий
Однокамерний склопакет з коефіцієнтом U 1.12 Вт/(м²К) / рамка з коефіцієнтом U 1.50 Вт/(м²К)	Алюміній					
	Нержавіюча сталь					
	SWS ULTIMATE					
Двокамерний склопакет з коефіцієнтом U 0.72 Вт/(м²К) / рамка з коефіцієнтом U 1.11 Вт/(м²К)	Алюміній					✓
	Нержавіюча сталь					✓
	SWS ULTIMATE				✓	✓
Двокамерний склопакет з коефіцієнтом U 0.50 Вт/(м²К) / рамка з коефіцієнтом U 0.83 Вт/(м²К)	Алюміній					✓
	Нержавіюча сталь			✓	✓	✓
	SWS ULTIMATE			✓	✓	✓
Двокамерний склопакет з коефіцієнтом U 0.50 Вт/(м²К) / рамка з коефіцієнтом U 0.62 Вт/(м²К)	Алюміній					✓
	Нержавіюча сталь			✓	✓	✓
	SWS ULTIMATE		✓	✓	✓	✓
Трикамерний склопакет з коефіцієнтом U 0.30 Вт/(м²К) / рамка з коефіцієнтом U 0.57 Вт/(м²К)	Алюміній				✓	✓
	Нержавіюча сталь		✓	✓	✓	✓
	SWS ULTIMATE	✓	✓	✓	✓	✓

прохолодного клімату, можуть бути виконані з використанням дистанційних рамок з нержавіючої сталі, а також з використанням рам преміум-класу марки SWISSPACER. Рамки SWISSPACER Ultimate в поєднанні з особливо добре ізолюваною віконною рамою особливо бажані для задоволення вищевказаних вимог в прохолодному і арктичному кліматі.

Велика вигода з усіх боків

– При детальному вивченні результатів досліджень виявляється, що вони приносять практичну користь всім зацікавленим сторонам: як для мешканців будинків, які отримують вигоду від високого рівня комфорту та гігієни в приміщенні, так і для виробників вікон, які можуть легко покращити свою продукцію. Крім того врахування знань, що є результатом досліджень, веде до уникнення шкоди, яка може виступити з приводу вогкості. Це призводить до збільшен-

ня задоволеності клієнтів і скорочення скарг. Завдяки високій економії енергії ми також зменшуємо викиди CO₂, – додає професор Бенджамін Крик.

Дослідження було замовлено SWISSPACER. Інститут Пасивного Будівництва Дармштадта і SWISSPACER вже багато років співпрацюють у дослідженнях, які надають базову ринкову інформацію. Починаючи з цього року, SWISSPACER бере участь у конкурсі Passivhaus Award і є спонсором власної спеціальної премії, яка вперше буде присуджена в 2021 році.

Зміст дослідження “Living Comfort” – як вікна повинні відповідати критеріям комфорту та гігієни в різних кліматичних зонах (німецький “Living Comfort – Wie Behaglichkeits- und Hygienekriterien bei Fenstern in verschiedenen Klimaten erreicht werden können”) доступний для завантаження на веб-сайті SWISSPACER.

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

Критерій / Клімат		Клімат арктичний	Клімат прохолодний	Клімат прохолодний / помірний	Клімат теплий / помірний	Клімат теплий
Комфорт	Коефіцієнт U, що визначає комфорт [Вт/(м²К)]	0.45	0.65	0.85	1.05	1.25
	... для вікон без теплових мостів [Вт/(м²К)]	0.40	0.60	0.80	1.00	1.20
Гігієна	Коефіцієнт температури $f_{Rsi=0,25} M2K/Bt [-]$	0.8	0.75	0.7	0.65	0.55



ФУРНІТУРА VORNE ДЛЯ АЛЮМІНІЄВИХ СИСТЕМ

Легкість, естетичність і довговічність

Легкість, естетичність і довговічність сьогодні розглядаються як одні з основних складових успіху вікон і дверей з алюмінію. У найскладніших архітектурних проєктах застосовуються саме вікна і двері з алюмінію, що мають тривалий термін використання, який набагато вище ніж у дерев'яних та пластикових вікон. Крім того, пожежна безпека і стійкість до перепадів температур дозволяє використовувати віконні конструкції з алюмінію в будь-яких місцевостях.

Однак така перевага як довговічність, цілком заслуга фурнітури. Адже саме фурнітура забезпечує тривалий термін служби з багатотисячним циклом відкривання/закривання.

Компанія Vorne зі світовим рівнем виробництва і передовими технологіями, пропонує інноваційні рішення для алюмінієвих вікон і дверей. Продукція Vorne довговічна і витривала в складних сезонних умовах. Простота встановлення і зручність для користувача з можливістю сумісності з усіма типами профільних систем.

► Особливості поворотного-відкидного механізму для алюмінієвих систем (система європаза)

Простота налаштування притиску по

периметру стулки за допомогою регульованих відповідних планок. Підходить для паза фурнітури рами 14/18 і стулки 15/20 мм.

Легке регулювання за допомогою петель індивідуального дизайну.

Простота складання зготовленими, налаштованими деталями. Може застосовуватися на стулках шириною 420 – 1700 мм, висотою стулки 500- 2600 мм по фальцу. Простий монтаж.

Поворотно-відкидна система для алюмінію забезпечує простоту встановлення

завдяки зйомному штифтовому механізму. Легко демонтуються і встановлюються верхня і нижня петльові групи.

Блокіратор-мікроліфт вже інтегрований в поворотно-відкидну систему Vorne, тому його можна монтувати за короткий час без використання додаткових інструментів. В результаті знижуються витрати, так як потрібно менше складських запасів.

В поворотній системі для алюмінію фальш-ножиці встановлюються на поворотну систему з нержавіючої сталі

(AISI 304). Можливість регулювання притиску стулки 0,8 мм і горизонтального регулювання стулки 2 та 4 мм.

Двостулкова поворотно-відкидна система для алюмінію забезпечує максимальне відкриття і просторий огляд. Система, яка складається з 2-х стулок, може бути виконана як поворотною, так і поворотно-відкидною і сумісна з різними профілями.

Редуктор віконної ручки дозволяє використовувати віконну ручку для систем з ПВХ, замість ручки, яку використовують в алюмінієвих системах.

► **Система зовнішнього відкриття**

Фрикційні ножиці – це міцні приховані петлі з великою вантажопідйомністю, що забезпечують відкриття вікон назовні. Стандартні фрикційні ножиці, які можна відкривати і закривати 30 тисяч раз.

► **Компоненти системи зовнішнього відкриття**

Здатність витримувати стулки вагою до 130 кг в алюмінієвих системах підходить для стулок заввишки 2000 мм і шириною 2000 мм.

Vorne має різні типи фрикційних ножиць і є рішенням для вікон з різними розмірами і ваговими навантаженнями виходячи з потреб віконного ринку.

Фрикційні ножиці мають великий діапазон регулювання. Це дозволяє фіксувати вікно в бажаних налаштуваннях. Ергономічна віконна ручка, розроблена відповідно до віконних систем, які відкриваються назовні і працюють разом з фрикційними ножицями.

Ручки і петлі для алюмінієвих систем Vorne є в білому (RAL 9016), чорному (RAL 9005) і срібному (RAL 9006) варіантах. Однак, за запитом, ручки і петлі можуть бути виготовлені в будь-якому кольорі RAL.

Vorne піклується про своїх клієнтів і стежить за галузевими інноваціями.

Ми завжди ставимо перед собою нові цілі!



«Ворне Віконні та Дверні Системи»
 м. Київ, вул. Сирецька, 27А
 e-mail: support@vorne.ua
 Тел.: 0 800 301233
 www.vorne.ua



FORNAX – ЗАВЖДИ КРАЩЕ

Історія розвитку компанії FORNAX бере початок з 1969 року, коли Сулейман Елкен відкрив у Стамбулі компанію по виробництву деталей з листового металу для машинобудування. На початку 90-х, минулого століття, на підприємстві розпочався випуск елементів віконної та дверної фурнітури для ПВХ-профілів. З 2005 – розпочали виробництво повного асортименту фурнітури для металопластикових вікон. А з 2008 року, компанія міцно займає лідируючі позиції в своїй галузі.



Сьогодні виробничі потужності заводу FORNAX, оснащені найсучаснішим автоматизованим виробничим обладнанням. До складу якого (окрім штампувальних високо потужних пресів) входять верстати для литва деталей з алюмінієвих сплавів під високим та низьким тиском, термо-пласт автомати, роботи по складанню окремих механізмів, 2 лінії нанесення гальванічного покриття, лінія порошкового фарбування та інші. Це дозволяє фірмі підтримати повний замкнений цикл виробництва деталей та елементів фурнітури. Власний інструментальний цех з парком верстатів прецизійної обробки, дозволяє самостійно виготовляти та підтримувати в належному стані матриці та інші високо точні елементи обладнання.

Загальна площа заводу – близько 24000 кв.метрів. Персонал складається з 400 навчених висококваліфікованих співробітників. Завдяки цьому, та співпраці з передовими інститутами в галузі металообробки, компанія Fornax забезпечує динамічний розвиток досліджень та новітніх розробок в сегменті віконної фурнітури, що підтверджено численними сертифікатами в тому числі від провідних європейських бюро.

Важливою складовою виробництва фурнітури Fornax, являється контроль якості вхідної сировини та готової продукції на завершній виробничого циклу. За допомогою випадкової вибірки елементів, на кожному етапі процесу складання деталей, відбувається їх контроль на відповідність встановленим критеріям та технічним умовам. Сучасна лабораторія дозволяє проводити комплекс випробувань (починаючи з аналізу поверхневої структури металу, закінчуючи визначенням його хімічного складу) відповідно стандартам TS EN 13126-8, TS EN 1670.

Завдяки чималому досвіду, накопиченому за десятиліття успішної праці, постійному впровадженню інноваційних технологій та постпродажній співпраці з клієнтами, поворотно-відкидна фурнітура Fornax здобула довіру у середовищі виробників високоякісних світло-прозорих конструкцій з 69 країн світу.

Лінійка віконної фурнітури Fornax, дозволяє реалізувати найрізноманітніші варіанти відкриття віконних та дверних стулук. Це відноситься як до ПВХ так і для алюмінієвих профільних систем.

Істотну нішу в продуктивій лінійці Fornax займає так звана «дверна програма». Зокрема до неї входить (кардинально поновлений з технічної точки зору) широкий асортимент замків. Починаючи з найпростіших одностулкових, закінчуючи складними системами замикання для штulpових дверей, обладнаних крюковими та штиревыми запорними елементами. Також сюди можна включити великий асортимент дверних петель, шпінгалетів та дверних відповідних планок.

Важливою складовою сукупності інноваційних рішень, що впливають на якість кінцевого продукту, являється застосування передової екологічно чистої формули для тришарового антикорозійного



Піднімай та зсувай

покриття елементів фурнітури. В якому перший шар це лужне цинкування товщиною 8-12 мікрон, що виконує функцію своєрідного буферу між металом та корозійними факторами. Другий шар – 3-валентна пасивація (0,2-0,6 мікрон). Надає яскравого забарвлення після цинкування та закріплює на металі попереднє покриття. 3-й шар – органо-мінеральне «лакове» покриття, товщиною 0,4-1 мікрон. Працює як самовідновлюваний захисний бар'єр від впливу агресивних зовнішніх чинників. Завдяки цьому, стійкість покриття до агресивних зовнішніх впливів, значно перевищує обумовлені найсуворішими стандартами показники.

Вагомим підтвердженням здатності компанії Fornax розвиватись в ногу з по-

требами віконної галузі, є впровадження у виробничу програму широкого спектру рішень для розсувних систем відкриття. В асортименті компанії присутні готові рішення для підйомно-зсувних, ухильно-розсувних систем різних типів, в тому числі системи відкриття типу «гармошка». Все це актуально як для ПВХ, так і для алюмінієвих профілів.

Починаючи з 2019 року, офіційним ексклюзивним партнером фірми YELKEN KALIP (котра володіє брендом FORNAX), в Україні являється компанія Viknaland. Завдяки великій сітці регіональних представництв з власними складами та професійній підготовці її співробітників, фурнітура Fornax успішно займає провідні позиції на ринку фурнітури для світлопрозорих конструкцій.



Нахильно-розсувні системи



VIKNALAND

04119, Київ, вул. Сім'ї Хохлових, 8-А
 тел. +38 (044) 594 67 27
 info@vknaland.ua
 vknaland.ua



FORNAX

Україна, Київ
 тел: +38 (050) 597 47 67,
 +38 (067) 456 12 27
 kalyuga@fornax.com.ua
 www.fornax.com.ua



2020 РІК – ПОТУЖНИЙ СТАРТ ДЛЯ ЧОГОСЬ НОВОГО

2020 рік для Алюпласт Україна видався напрочуд насиченим на події, активним та надзвичайно плідним. Чи відбулися принципові зміни у роботі? Ні! Найголовніше, нам вдалося уникнути зупинки виробництва та логістичної діяльності. Пандемія зумовила нові виклики для компанії у підходах до організації робочого процесу. Необхідність трансформації моделей роботи, – наради в Zoom, форуми на Youtube, онлайн-конференції, майстер-класи, вебінари та воркшопи, – яскраві приклади реакції «віконного» ринку на карантинні обмеження.

Аналізуючи розвиток ринку нерухомості та сегменти ринку застосування 2020 року, варто відмітити, що ціни на житлову нерухомість в Україні зросли більш ніж на 10 % (за даними міжнародного британського агентства Knight Frank). Завершення першого лоцдауну охарактеризувалося зростанням відкладеного попиту: покупець повертався, аналізував динаміку ринку та поновлював комунікації із відділом продажу. За даними НБУ, індекс очікувань ділової активності у сфері будівництва у пост-карантинний період продовжував зростати із незначними коливаннями, хоча наразі залишається меншим рівноважного значення (50 пунктів). Зростання попиту на застосування віконних систем у портфелі підприємства: зросли об'єми реалізації на 70 %, порівняно із

минулим роком. Зокрема, в 2,5 рази зросла частка систем з монтажною глибиною 60 мм. В свою чергу, зростання частки преміум-сегменту (широкі системи з монтажною глибиною 85 мм та теплі розсувні системи) на 70 % відбулося завдяки підвищенню інтересу з боку сектора приватної забудови. У зв'язку зі зростаючим попитом на ламіновані віконні та дверні системи, також збільшилися обсяги продажу ламінованого профілю. Продукція aluplast також експортується на закордонні ринки. Особливим попитом користуються системи Ideal 4000, Smart-slide, HST, easy-slide, multi-sliding.

Період #stayhome ознаменувався для нас драйвом, позитивним зарядом і потужною кампанією підтримки дилерської мережі. У зв'язку зі збільшенням



кількості онлайн-замовлень на віконно-му ринку, контакт-центр компанії допоміг партнерам оптимізувати роботу над обробкою замовлень та отримати більше клієнтів.

Також ми провели серію вебінарів за участю провідних спеціалістів концерну: розповідали про особливості продуктової лінійки aluplast, проводили воркшопи по використанню спеціалізованого програмного забезпечення, надавали фахові консультації з питань монтажу віконних і дверних конструкцій та проаналізували конкурентні переваги систем. Учасники мали можливість поставити свої запитання, прояснити незрозумілі моменти та запропонувати теми для майбутніх зустрічей. В свою чергу, доповідачі радо ділилися всіма тонкощами та лайфхаками, які так необхідні для оптимізації роботи. Ми були приємно вражені ширшою зацікавленістю та активною позицією аудиторії. Для нас цей період запам'ятався цікавими знайомствами та новим партнерством. Ми сподіваємось, що наша подальша співпраця буде тривалою і плідною.

Не оминули ми своєю увагою безліч запитань від слухачів про асортимент aluplast, який реалізовується як на вітчизняному, так і на закордонних ринках. І саме тому було прийнято рішення щодо випуску спеціалізованого галузевого журналу profiwindow. У кожному

номері ми плануємо детально розповісти про особливості віконних та дверних конструкцій від aluplast, надавати компетентні поради, просувати інноваційні рішення будівельної галузі та організації бізнес-процесів, обговорюва-

ти різноманітні технології, публікувати експертні думки та оцінки спеціалістів, представляти компанії, які зробили вагомий внесок у розвиток ринку.

У червні 2020 року ми запустили оригінальну ламінацію 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.

woodec – inspired by nature

В асортимент також включено нове покоління деревоподібних декоративних плівок woodec, які надзвичайно реалістично імітують фактурність деревини. Скандинавський стиль вплинув на дизайн і надихнув розробити унікальну поверхню, завдяки глибокому тисненню і матовому верхньому шару. Проте, поверхню ламінованого профілю легко доглядати і очищати від пилу та інших забруднень.

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 чотирьох декорах: Sheffield Oak Concrete, Sheffield Oak Alpine, Turner Oak Malt, Turner Oak Toffee. Виробник нової серії – компанія Benecke - Hornschuch Surface Group, світовий лідер в області розробки покриттів, що входить до складу концерну Continental.

aludec – inspired by style

З 1 січня 2021 року колірна гамма декору aluplast поповнюється новими декоративними рішеннями aludec, які імітують алюміній. Це високоякісні ламінаційні плівки з унікальною дрібнозернистою матовою поверхнею, що нагадує текстуру алюмінію з порошковим покриттям. Вони вирізняються міцністю, простотою обробки, стійкістю до подряпин та легкістю у догляді. Ефектна поверхня aludec – це, безумовно, пропозиція, яка ідеально пасуватиме для сучасних мінімалістичних інтер'єрів. На нашу думку, дана технологія може стати економічно і технічно конкурентоспроможною альтернативою як алюмінієвим вікнам, так і пластиковим вікнам з алюмінієвими накладками.

В останні роки помітно змінилися колірні вподобання замовників. Загалом, переважають антрацит і базальт, різні відтінки сірого, а останнім часом стає дедалі популярнішим і чорний. Нові декоративні плівки aludec дотримуються цієї тенденції, оскільки вони реалізовані в семи привабливих відтінках: від білого і сірого, коричневого, антрацитового і металевого ALUX до jet black. Головна дизайнерська особливість полягає у матовій поверхні з дрібнозернистою текстурою, яка імітує алюміній з порошковим покриттям як візуально, так і на дотик.

Загалом, 2020 рік був дуже цікавим та продуктивним. Ми щиро вдячні усім, хто приймав участь у робочих процесах: співробітникам, партнерам, підрядникам, постачальникам та клієнтам! Адже без вас усі здобутки та підкорені вершини так і залишилися би лише недосяжною мрією. У новому 2021 році ми готові до нових звершень, цікавих проєктів, нестандартних замовлень та оригінальних об'єктів!



ТОВ aluplast Україна

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



Впустіть
більше сонця
у вашу оселю!

SMART-SLIDE

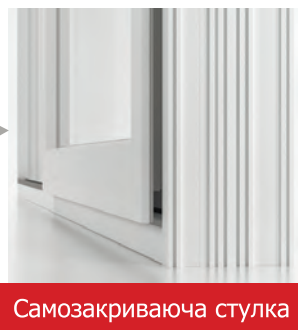
Інноваційні розсувні двері



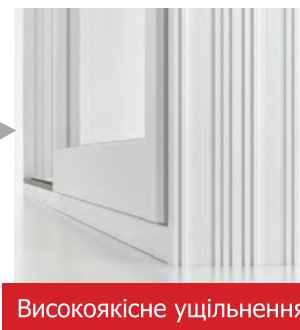
Легке ковзання



Просте блокування



Самозакриваюча стулка



Високоякісне ущільнення

PROFESSIONAL
**SOMA
FIX**

SOMA FIX & ЛІГА МАЙСТРІВ

3-4 жовтня в Києві на Арт-причалі проходив щорічний саміт Ліги Майстрів, в якому брала участь команда Soma Fix!

Даний захід дуже схожий на формат виставки, з тією лише різницею, що кількість учасників досить обмежена. Цього разу ми знову дивували гостей. У реальному часі розгорнулося ціле будівництво. З пінополістирольних блоків, які з'єднувались між собою за допомогою піни-клею, фахівці команди Soma Fix практично побудували невеликий будинок. Всі бажаючі могли спостерігати, як виконується монтаж вікон та входних дверей. Видовище дійсно вийшло дуже захоплююче, менш ніж за пів дня на очах учасників заходу з'явилася невелика споруда зі встановленими входними дверима, вікном, утепленням і віддекорованим фасадом.

У процесі можна було оцінити всі якості продукту: низьке вторинне розширення, відсутність усадки, чесний вихід, дрібнопористу структуру, яка гарантує високий рівень тепло- і звукоізоляції. У другій тестовій зоні фахівці Soma Fix показували майстер-клас по роботі з професійною та ручною піною, герметиками і клеєм. Будь-який бажаючий міг потренуватися в задуванні швів в спеціальні конструкції, які імітують віконні та дверні прорізи, поспостерігати за експериментами з монтажною піною, секундним клеєм і рідкими цвяхами, потренуватися в умінні видувати піну, взяти участь в конкурсах і отримати цінні призи від ТМ Soma Fix.

Два днів були дуже насиченими і цікавими. Разом з колегами, професіоналами своєї справи, ми змогли не тільки продуктивно провести ці вихідні, а й поділитися досвідом і знаннями з людьми, які закохані в свою справу. Вся команда Soma Fix висловлює щире подяку всім гостям, які взяли активну участь в нашій тест-зоні, а також всім, хто залишав відгук про наш продукт і провів з нами цей час.





ЗИМОВИЙ СЕЗОН ВІДКРИТО

Зимовий сезон відкрито. Прихід зими у багатьох асоціюється з закриттям будівельного сезону, але це не так. Будівельні роботи ведуться цілий рік, але для того щоб якість роботи не страждала від зміни температурних режимів, необхідно використовувати відповідний продукт. Зимова піна має особливий компонент, що входить до її складу, який гарантує:

1. Хороший вихід, хоча слід зазначити, що вихід зимового продукту трохи менше ніж вихід літньої піни в теплий період при тому ж заявленому обсязі. Але різниця у виході коливається до 10% не більше.

2. Високий рівень адгезії, якщо використовувати продукт не тієї сезонності, то є велика ймовірність того, що піна буде стікати і не буде триматися в отворах.

3. Так само, найбільша небезпека полягає в тому, що літня піна при мінусовій температурі не застигає, а замерзає і після візуального «застигання» її структура порушується і вона з легкістю кришиться, відповідно не виконуючи свою основну функцію тепло- і звукоізоляції.

ТОМУ ПРИ ВИБОРІ ПІНИ БУДЬТЕ ПИЛЬНІ, УВАЖНО ОЗНАЙОМТЕСЬ З ТЕМПЕРАТУРНИМ РЕЖИМОМ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОДУКТУ, ІЗ ЗАЗНАЧЕНИМИ ТЕРМІНАМИ ПРИДАТНОСТІ ТА СЕЗОННІСТЮ!

Важливо пам'ятати, що перед застосуванням піни балон необхідно витримати при кімнатній температурі не менше 2-х годин і перед самим використанням інтенсивно збовтати.

Як побутова, так і професійна піна TM Soma Fix має свою сезонність. Вся зимова піна Soma Fix має зимовий дизайн, який оформлений в зелених тонах з блакитними вставками кольору металік, щоб кінцевому споживачеві було легко відрізнити літній продукт від зимового.

Якщо хочете бути впевненими в позитивному результаті та отримати від роботи задоволення, то рекомендуємо використовувати у своїй роботі будівельну хімію TM Soma Fix і максимальний результат вам гарантований. Недарма монтажна піна TM Soma Fix вже п'ятий рік поспіль стає «Кращою будівельною піною року» в рамках незалежного голосування «Українська народна премія».



Центр обслуговування клієнтів

0 800 200 700

www.kt.ua, www.somafix.ua

Dnipro-M — бренд, який сьогодні у багатьох на вустах. Зараз складно знайти в Україні людину, яка ніколи б не чула про цей інструмент. Dnipro-M міцно заповнив свідомість більшості українських споживачів, оселився в їх будинках, а головне, завоював їх серця.

Все це тому, що одне із ключових завдань, яке вирішує команда Dnipro-M, звучить наступним чином: «Дати кінцевому споживачеві краще рішення». Саме тому бренд вже близько 10 років радує не тільки майстрів-любителів, а й досвідчених професіоналів з різних виробничих сфер і напрямків. Раніше бренд Dnipro-M позиціонувався як інструмент для побутового використання, який допомагав майстрові вирішити нескладні повсякденні завдання.

Завдяки щоденній праці команди Dnipro-M, у складі якої творять кваліфіковані інженери-розробники, продукт-менеджери, дизайнери, маркетологи і ще безліч інших спеціалістів, бренд стрімко вихо-

дить на новий рівень. Сьогодні деякі позиції і навіть лінійки інструменту вийшли на справжній професійний рівень і не поступаються брендам з багаторічною історією. Деякі моделі вже зараз перевершують за технічними характеристиками моделі відомих брендів, маючи при цьому демократичну, «українську» ціну!

Dnipro-M вибудовує фінансову політику таким чином, щоб товар залишався доступним для більшості споживачів. Також для професійного сегменту фахівцями Dnipro-M була розроблена безпрецедентна бонусна програма, яка передбачає повернення коштів у вигляді бонусних балів після кожної покупки, здійсненої в мережі бренду.

Але це тільки початок — на найближчі 3 роки компанія запланувала масштабне розширення асортименту і безліч доопрацьованих у вже наявних моделях.

Сьогодні лінійка бренду має дуже серйозні показники у всіх напрямках робіт і категоріях як самого інструменту, так і витратних матеріалів! Якість продукту і сервісу по праву заслуговує бути №1, що вже не перший рік підтверджується першими місцями в різних номінаціях за підсумком незалежного голосування в рамках проекту «Українська Народна Премія».



ДАЛІ — БІЛЬШЕ



№1 у 9 номінаціях за підсумком незалежного голосування в рамках проекту «УКРАЇНЬСЬКА НАРОДНА ПРЕМІЯ»

Широка мережа фірмових салонів і сервісних центрів не може залишити байдужим навіть найвибагливішого покупця! Чесна гарантія на 3 роки дає 100% впевненість в надійності продукту.

Інструменти бренду Dnipro-M можна купити у фірмових магазинах компанії, яких, на сьогоднішній день, вже більше 230 по всій території України. І на цьому ми не зупиняємося – мережа розширюється з кожним днем. Для того щоб бути ще більш доступними для кінцевого споживача, у планах компанії на 2021 год масштабувати мережу вдвічі.

На сьогоднішній день відділ по роботі з клієнтами професійного сегменту співпрацює з великою кількістю організацій по всій території України. Спеціалісти готові безустанно знайомити професіоналів з брендом, допомагати у виборі необхідного інструменту під певний вид робіт і консультувати з усіх питань! Далі – більше.

Dnipro-M – це бренд, у розробці та вдосконаленні якого бере участь кожен користувач. Наші експерти уважно вивчають зворотний зв'язок і побажання, пов'язані з роботою нашого інструменту. Багато доопрацювань і вдосконалень впроваджуються саме на підставі зворотного зв'язку від наших шановних користувачів.

Наша команда кожен день йде вперед до поставленої мети. Ми хочемо, щоб кожен домашній майстер і професіонал своєї справи використовував у своїй роботі електроінструмент та витратний матеріал Dnipro-M, відчував задоволення від роботи і довіряв нашому інструменту, як найкращому другові.





РАЦІОНАЛЬНА АВТОМАТИЗАЦІЯ ВІКОННОГО ВИРОБНИЦТВА З WISE SERVICE

Пандемія принесла цілу низку викликів для віконного бізнесу. Результатом нестабільності економіки стало підвищення цін на сировину, проблеми з поставками, зростання фіскального навантаження при одночасному падінні купівельної спроможності.

Тому сьогодні ще більш гостро постало питання зниження собівартості продукції. Український виробник устаткування Wise Service впевнений, що автоматизація виробничих процесів може стати тією життєво важливою вакциною для віконного бізнесу від пандемії і не тільки. Завдяки інноваційним розробкам компанії в сфері обробки матеріалів реально істотно скороти

витрати не на шкоду якості за рахунок підвищення продуктивності кожної одиниці обладнання.

Зі свого боку Wise Service націлена стати відповіддю на сьогоднішні і майбутні інвестиційні потреби і протидією проблем, з якими стикаються підприємці віконної індустрії. В епоху динамічного розвитку будівельної галузі та експансії українських виробників на зарубіжні ринки, а також кадрових проблем компанія пропонує індивідуальні та комплексні рішення, які повинні відповідати очікуванням як невеликих, так і великих підприємств. Її оферта адресована всім, хто розуміє мінливу реальність і важливість оптимізації та автоматизації всіх процесів на підприємстві.

«Завдяки швидкості, гнучкості організації та індивідуальних рішень ми підтримуємо наших клієнтів на їх шляху до успіху. Прислухаємося до потреб і планів, консультиємо, проектуємо і комплексно впроваджуємо виробничі процеси з різним ступенем автоматизації для будь-якого рівня продуктивності. Ми пропонуємо не тільки верстати, а й програмні рішення для післяпродажного обслуговування. Оснащуємо фабрики від індивідуально підбраного обладнання до повністю автоматизованої виробничої системи. Завжди готові разом зі своїми справжніми і майбутніми партнерами приймати виклики і вирішувати їх з урахуванням реалій ринку», - стверджує глава компанії Євген Герашенко.



■ Послуги Wise Service

Wise Service орієнтована в основному на ринок ПВХ-конструкцій і в цій галузі пропонує інноваційні рішення з різними рівнями автоматизації. Починаючи від простих систем і пристроїв, що спрощують завдання співробітників і операторів, і закінчуючи сучасними автоматами, які виконують роботу швидше, точніше і дешевше. Це стає можливим завдяки сучасній автоматизації та інноваційній оптимізації. Сфера діяльності компанії включає підтримку віконного виробництва в широкому сенсі слова, а саме:

Модернізація існуючого парку обладнання. Вже 15 років компанія займається модернізацією обладнання для віконного бізнесу і його адаптацією під виробничі потреби. Експерти проводять аудит підприємства і прозорим способом пропонують найкращі варіанти підвищення його прибутковості. Для розуміння, наскільки доцільна модернізація, клієнт отримує повну викладку економічних розрахунків. В комплекс робіт входить модернізація верстатів за допомогою розроблених Wise Service механізмів і електроніки. Компанія модернізує обладнання наступних брендів: ALUMA, Artikon, Elumatec, Fimtec, Graule, KABAN, KVM, Murat, Ozcelik, Pertici, RAPID, ROTOX, URBAN, WEGOMA, Yilmaz. У сукупності це дозволяє домогтися зниження тимчасових витрат на виробництво одиниці продукції, розширити можливості існуючого обладнання та асортимент, не вкладаючи ресурси на перенавчання обслуговуючого персоналу. Можливість зниження собівартості готових виробів без шкоди для якості підвищує конкурентну здатність віконної компанії і, як наслідок, збільшує приплив клієнтів.

Інжиніринг віконного виробництва. Компанія надає клієнтам комплексні послуги від планування і проектування всієї виробничої системи або її частин (з урахуванням парку машин, що є у клієнта) під спектр заданих характеристик, до завершення впровадження, навчання персоналу, а також забезпечення післяпродажного технічного обслуговування. Клієнти не просто бажають купувати чергову інноваційну машину, їм потрібна всебічна підтримка для оптимізації виробничих процесів. Для них важливо мати справу з фахівцем, здатним оцінити, порадити і запропонувати такі рішення, як оптимальне використання простору і адаптація пристроїв для підвищення ефективності і прибутковості.

Консалтинг віконного бізнесу. Спеціальна послуга «Оптимізаційний консалтинг» дозволяє створити комунікаційну та операційну моделі бізнесу, яка точно підлаштована під існуючі умови підприємства і максимально повністю позбавлена

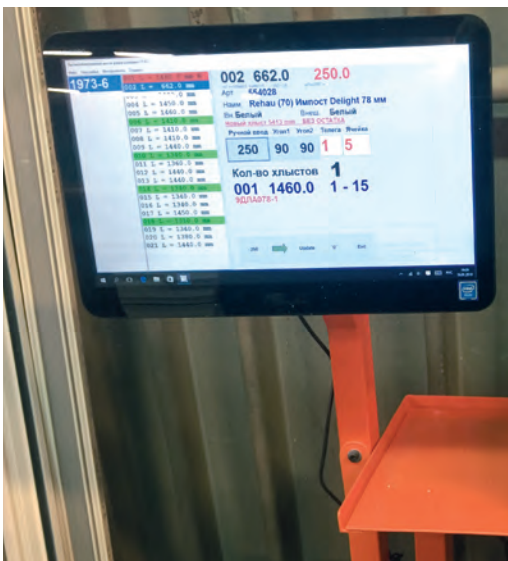


вtrat в ефективності. Запропонована модель спрямована на чіткість і точність в здійсненні регламенту дій щодо кожного співробітника в такому ключі, щоб його діяльність абсолютно чітко узгоджувалася з іншими ланками в організації і повністю відповідала вимогам підприємства з випуску СПК.

■ Переваги Wise Service

Широкий спектр продукції. Пропонований асортимент дозволяє закрити більшість вузьких місць на виробництві вікон. Серед інших рішень є:

- Автоматичне обладнання для різання лінійного матеріалу: пильний центр ПВХ профілів, вимірювальний рольганг, вимірювальний упор.
- Автоматична двоголовка гільотина для рубки фурнітури.
- Автоматичний позиціонер для установки відповідних планок.
- Автоматичне обладнання для свердління отворів під петлі для вхідної групи.
- Автоматичний шуруповерт з можливістю роботи з будь-якими профільними системами.
- Центр фрезерування отворів під ручку й замок.
- Автоматичний центр розкрою підвіконня.
- Стенд порізки сендвіч панелей.
- Станція свердління отворів під імпост в рамі (одна чи дво-голова).
- Устаткування для свердління під імпост до зварювання + зворотки.





Конкуреноспроможна ціна і економія матеріалів. Вартість обладнання в середньому в 2-4 рази нижче в порівнянні з німецькими і турецькими аналогами. У процесі роботи клієнт також отримує фінансові вигоди за рахунок скорочення відходів і браку. Наприклад, автоматичний рольганг з електронною індикацією положення упору і автоматична одноглова гільйотина для рубки фурнітури дозволяють знизити відходи до 0,5-2%, а економія на матеріалах за рахунок імпорту даних в програму може досягати до 10 000 доларів США в рік.

Висока продуктивність і зниження браку. Залежно від моделі за рахунок оптимізації ручної праці зростання продуктивності обладнання може варіюватися від 2 до 6 разів. За рахунок внесення даних в програму і автоматичної корекції розмірів брак може бути зменшений до 30 відсотків.

Досвідчена креативна команда. Кращі ідеї можуть бути реалізовані тільки в тому випадку, якщо ви створите компетентну і мотивовану команду з досвідом. І через 15 років ми можемо з гордістю сказати: ми створили команду захоплених людей, які твердо прихильні поставленим перед ними завданням. Ідеї компанії народжувалися поступово, але послідовно, при одночасному зміцненні знань і постійній співпраці людей, які в даний час складають команду під назвою Wise Service. Нашим спільним знаменником завжди було бажання поліпшити галузь, створити щось інноваційне і створити бренд, тісно пов'язаний з якістю. Об'єднавши зусилля, ми будемо бізнес, що забезпечує комплексну технічну і предметну підтримку компаніям, які бажають рухатися в напрямку розвитку, тобто автоматизації та оптимізації, відповідно до ідеології індустрії 4.0.



Унікальні рішення. У постійному портфоліо багато нестандартного обладнання, яке представлено тільки Wise Service. Розробки не поступають за якістю світовим гігантам, а іноді навіть перевершують їх. Компанія встановлює високі вимоги до якості вже на етапі проектування, вибору комплектуючих, а потім збірки, консультацій і продажів. Саме тому обладнання ще досить молодого українського бренду використовують за межами країни, в тому числі в Росії, Казахстані, Білорусі, Канаді та США.

Власні розробки. На рахунок компанії ціла лінійка власних розробок, включаючи автоматичний вимірювальний рольганг, автоматичну одноглового гільйотину для рубки фурнітури, двоголовий шурупверт для пригвинтування сталевого армування, обладнання для свердління отворів під 3D петлі, фрезерний верстат для отворів під замок разом з металом та інші. Щороку на ринок виходять нові проекти, а продукція постійно розвивається і вдосконалюється.

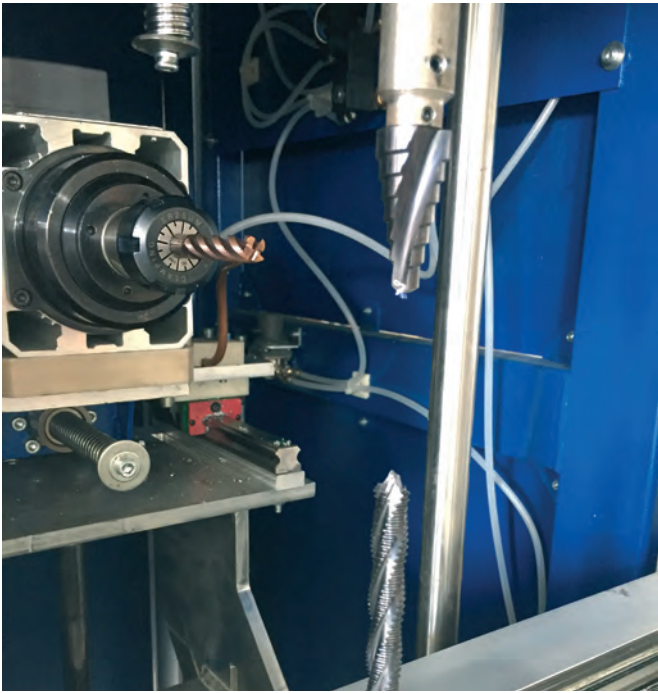
Програмне забезпечення. Wise Service робить особливий акцент на можливостях програмного забезпечення, вносячи власний підхід у всі пропонувані рішення, дозволяючи відкривати нові можливості, здавалося б, досконально вивчених інструментів. Результатом цих зусиль стає доведене на практиці підвищення ефективності віконного виробництва. Зокрема, клієнти можуть економити десятки тисяч доларів США щорічно завдяки впровадженню програмних продуктів AltaWin.

Хороша репутація серед клієнтів. Правда полягає в тому, що всі виробники вікон на ринку більш-менш знайомі один з одним, і, незважаючи на конкуренцію, діляться думками з багатьох питань. Тому вони мають інформацію, яке обладнання є у того чи іншого виробника, чи задоволений він їм, як воно працює і як виглядає післяпродажне обслуговування. Компанія Wise Service з повною відповідальністю усвідомлює, що для сучасного виробника при виборі постачальника обладнання важливі не тільки ціна і принцип роботи, але і сервіс на найвищому рівні. На сьогоднішній день в цьому змогли перекопатися більше 300 компаній, в тому числі Altec, Achor, OpenTeck, VS Group, Стеко, Екіпаж, Основа, Viknar'off, Пікдом, GoodWin, Вікра, Шана-М, ДомКом, Vikonda, Веснянка та інші.

Миттєве реагування з усіх питань. Wise Service відрізняється сучасним підходом до клієнта, заснованим на професійних консультаціях і веденням процесу продажів на основі партнерської моделі. Нашим клієнтам ми надаємо безкоштовні консультації, забезпечуємо 24/7 техпідтримку, даємо гарантії на впроваджуване обладнання та оперативно реагуємо на ці запитання. Фахівці з сервісного обслуговування беруть активну участь в процесі проектування і виготовлення кожного верстата, тому при необхідності вони можуть розібрати і зібрати кожну модель.

Гарантована наявність запчастин і швидка доставка. Особливо під час обмежень через пандемію багато виробників відчували на собі, наскільки важлива своєчасна доставка запчастин. Невизначеність, ймовірно, найгірше, що може статися з бізнесом у високий сезон. Ми гарантуємо наявність запасних частин на складах України. Поставка комплектуючих і запчастин, в тому числі і по території СНД, здійснюється в максимально короткі терміни службами доставки «Нова пошта», DHL або «Ділові лінії».

Перевірені постачальники. Зазвичай це дистриб'ютори елементів лінійної техніки, елементів трансмісії приводу, підшипників, шківів і ременів, а також всієї галузі техніки автоматизації і управління. Робота з багатьма компаніями на постійній основі, включаючи Camozzi, Hiwin, Schneider Electric, Mitsubishi, hertzmotor та інші, дозволила Wise Service зміцнити репутацію надійного ділового партнера, отримати доступ до інновацій, бази знань і безлічі безцінних тренінгів.



Йдемо в ногу з трендами світового ринку. Зараз дуже інтенсивно розвивається ринок алюмінієвих СПК як у всьому світі, так і в Україні, і компанія вже зробила важливі кроки в цьому напрямку. В даний час в завершальній стадії знаходиться розробка ЧПУ обладнання для обробки алюмінієвих профілів, націлена зробити цей процес максимально ефективним і економічно вигідним для підприємства.

■ 12 причин модернізувати або оновити машинний парк віконної компанії

1. Компанія не встигає виконувати замовлення.
2. Одиниця продукції виходить занадто дорогою.
3. Якість виготовлених виробів незадовільна.
4. Нестача кваліфікованих робітників.
5. Можливість виготовлення вікон в різних системах, скорочуючи час перенастроювання верстата.
6. Краще використання сировини, мінімізація відходів.
7. Виконання вимог постачальників профілів і фурнітури.
8. Поліпшення організації праці.
9. Поліпшення умов роботи обслуговуючого персоналу з точки зору здоров'я і безпеки, а також захисту навколишнього середовища.
10. Краще використання інформаційних технологій.
11. Більш комфортна робота робочих, технічного персоналу, топ менеджменту.
12. Поліпшення зовнішнього іміджу компанії.

В якості раціоналізації виробництва зовсім не обов'язково здійснювати серйозні фінансові вливання. Заповітної мети можна досягти і іншими методами, змінивши лише підходи в організації виробництва. І все це просто реалізувати з Wise Service.

■ Wise Service – експерт по автоматизації віконного виробництва з великою місією

За словами власника компанії, глобальна мета Wise Service полягає в абсолютній автоматизації віконного виробництва. За рахунок максимального виключення впливу людського фактору на виробничий процес знижуються ризики і кількість браку. Сьогодні з компанії є всі передумови для організації виробництва з максимальним ступенем автоматизації, можливої в галузі.



Ми хочемо кожному виробнику вікон показати українську технічну ідею. Прагнемо постійно підвищувати рівень сервісу, що надається, розширювати ofertу послуг та обладнання, поглиблювати співпрацю з виробниками вікон і дверей, фурнітури та профілів в галузі вирішення технологічних задач. На перше місце ми ставимо наш досвід і комплексну пропозицію. Саме ці фактори мають вирішальне значення для переконання потенційного клієнта співпрацювати з нами.

«Ми націлені стати компанією, яка буде розташована на найвищому рівні технологічного прогресу і пропонувати кращі рішення для вимогливих і свідомих клієнтів. У зв'язку з вищесказаним, безумовно, вирішальним фактором, що впливає на початок співпраці з нами, буде відчутна вигода, яку клієнт отримує в довгостроковій перспективі, інвестуючи в наші рішення, а не висока ціна. Ми пропонуємо скоріше не конкретний продукт, а бачення розвитку потенціалу наших клієнтів з його допомогою», - резюмував Євген Герасценко.



Компанія «Wise Service»
Україна, м. Полтава,
вул. Харчовиків, 13
Тел: +38 (095) 137-53-73
info@wise-service.ua
www.wise-service.ua



ПРОЄКТ НОВОГО ДБН В.2.6-31:20XX

Інтерв'ю з одним із авторів документу та його аналіз у площині віконного ринку



Фаренюк Г. Г.

Dura lex, sed lex
Закон суворий, але він закон
Цицерон

Проект нового ДБН В.2.6-31:20xx – подія досить значна, і стосується абсолютно всіх учасників будівельного ринку, а відповідно і віконного ринку також.

Яким може бути проект нового документу, які причини та наслідки виникнення нової редакції, які його основні відмінності від попередніх версій документу? На всі ці та багато інших питань нам відповів основний автор та розробник даного ДБН, доктор технічних наук, директор ДП «Державний науково-дослідний інститут будівельних конструкцій» Фаренюк Геннадій Григорович.

Маємо сказати, що на момент нашого інтерв'ю із паном Фаренюком (грудень 2020 року) жоден із учасників віконного ринку з проектом нового ДБН В.2.6-31:20xx знайомий не був. Це підіграло інтерес редакції до даного документу, і ми вирішили підготувати даний матеріал для того, щоб розпочати обговорення даного ДБН серед спеціалістів віконної галузі.

Отже, почнемо з теоретичної частини та структури нашої української нормативно-правової бази.

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 визначається, що таке: державні будівельні норми (ДБН), державні стандарти України (ДСТУ), які є обов'язковими до застосування, а 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 регулював Технічний регламент, який був оснований на положеннях Європейської директиви №89/106 ЄЕС), потім державні будівельні норми (ДБН), державні стандарти України (ДСТУ) і ДСТУ EN (імплементовані в Україні європейські стандарти).

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 одним із основних НПА є ДБН В.2.6-31:2016 «Конструкції будинків і споруд. Теплова ізоляція будівель». Саме про цей документ, а точніше про його нову редакцію і піде наше інтерв'ю.

► WT: Проект нового ДБН В.2.6-31:20xx – що це за документ? Які основні відмінності від діючого ДБН В.2.6-31:2016? І що стало причиною для створення нової редакції цього ДБН?

Г.Ф.: Для нас практика створення таких документів як проект нового ДБН В.2.6-31:20xx не нова, ми вже маємо історію створення документів і

актів з питань енергоефективності будівель. Цей документ є логічним продовженням вдосконалення вітчизняних державних будівельних норм галузі енергоефективності. Ми почали цю роботу в 2006 році, коли був прийнятий ДБН В.2.6-31:2006 де ми розглянули питання нормування показників енергоефективності будівель. У 2016 році цей процес продовжився, ми ввели ті критерії енергоефективності будівель, які існують у Європі і відповідно у всьому світі. Проект нового ДБН В.2.6-31:20xx (далі за текстом «проект ДБН») перш за все направлений на вдосконалення загальних підходів, коли ми проектуємо будівлі не тільки з точки зору огорожувальних конструкцій та теплоізоляції будівель, але і з точки зору забезпечення ефективності будівлі. Хоча всі ці питання були також і в попередніх версія документах (ДБН 2006 та ДБН 2016), ми навіть зберегли оригінальну назву. Беремо, наприклад, європейську Директиву 2010/31/ЄС (Directive on the energy performance of buildings, EPBD), на момент створення даної директиви у 1991 році європейські нормотворці розглядали енергоефективність як сукупність певних відповідних енергоефективних характеристик, а термін “performance” відповідно означав представлення будівлі з точки зору її енергетики. В 2011 році нормотворці почали розуміти, що дана директива направлена саме на забезпечення енергоефективності, але вони не перейшли на термін “energy efficiency”, а був залишений термін “energy performance”, щоб був зрозумілий зв’язок між тим що було і тим що з’явилося, незважаючи на те, що предметно ці дві директиви суттєво відрізняються одна від одної – різниця між їхнім створенням майже 20 років. Приблизно за таким самим принципом ми оновлюємо відповідно і наш ДБН В.2.6-31:2006.

Що нового ми додали до проекту ДБН 2021 року? За 5 років існування ДБН В.2.6-31:2016 з’явилась маса нових підходів, технологій, документів, принципів будівництва і таке інше. Але найголовніше це з’явився закон України «Про енергетичну ефективність будівель», в якому чітко сформульовані відповідні положення, які ми маємо виконувати у всіх документах наступного рівня. Даний закон був прийнятий та впроваджений у 2018 році, і, відповідно, навіть остання редакція ДБН В.2.6-31:2016 не могла відображати тих вимог, що містилися у законі. Тому наше завдання було виправити невідповідності ДБН перед новим законом. Під закон були розроблені нові



нормативно-правові акти: «Методика визначення енергоефективності будівель», «Форма енергетичного сертифікату будівель», та інші. Але в цих актах були певні неточності та нестыковки у методичних положеннях, вони були не досить глибоко обґрунтовані по відношенню до діючого ДБН В.2.6-31:2016. Отже, перед нами стояла задача привести у відповідність всі ці питання, внести всі відповідні зміни, актуалізувати і розробити нову редакцію ДБН В.2.6-31, котра б мала відповідати вимогам чинного законодавства України, зокрема Закону України «Про енергетичну ефективність будівель».

Проект нового ДБН продовжує підхід системних принципів до забезпечення енергоефективності будівель. Тобто є загальний показник енергоефективності будівель, а всі інші показники (в тому числі опір теплопередачі) вже є похідними і не такими жорстко встановленими. Якщо показник енергоефективності будівель є жорстка імперативна норма, то похідні характеристики не є фіксованими, але в комплексі вони мають відповідати всім нормам енергетичної безпеки

будівлі та забезпечувати відповідно всі інші показники енергетичної безпеки та комфортні умови перебування людини у приміщенні. Цей принцип введений у тіло нового проекту ДБН В.2.6-31:20xx.

Проект нового ДБН продовжує підхід системних принципів до забезпечення енергоефективності будівель. Тобто є загальний показник енергоефективності будівель, а всі інші показники (в тому числі опір теплопередачі) вже є похідними і не такими жорстко встановленими.

► **WT:** Якщо я вас правильно розумію, новий проект є більш європований, тому що європейці часто рекомендують, але рідко коли нормативно встановлюють ті чи інші вимоги.

Г.Ф.: З часом у нас змінилися основні принципи забезпечення енергоефективності будівель. Раніше в нашій країні основним принципом забезпечення енергоефективності будівель був показник опору теплопередачі огорожувальних конструкцій, який визначався не





тільки на підставі фізичних властивості, а й також на підставі економічних розрахунків. Потім підхід змінився, а принципи теплової безпеки постійно розвивались в нашій країні, і в деяких напрямках навіть випередили європейські країни, які також вивчають наш підходи та закладають їх у свої норми і це є нормальна практика. Ми ніколи не відрізнялись тими фізичними принципами, просто методично по-різному встановлювали і враховували особливості процесів теплопередачі в будівлях.

Якщо говорити в площині тематики журналу, то зазначимо таке поняття як світлопрозорі огорожувальні конструкції – найбільш складні у теплофізичному відношенні огорожувальні конструкції. В сучасних світлопрозорих конструкціях одномірного переносу теплоти не існує, тому що світлопрозора конструкція сама по собі складний елемент, який має також різні вузли примикання з іншими елементами будівлі. Цей процес зазвичай двомірний, а часто тримірний, і ці складні дані, коли ми вивчаємо передачу теплоти, необхідно десь враховувати. Двомірність чи тримірність враховується тоді коли ми нормуємо і розраховуємо саме опір теплопередачі. Європейські країни не рахують приведений опір теплопередачі, але вони обов'язково рахують не одномірність переносу теплоти при визначенні загальних тепловтрат будівлі. Саме тому ми залишаємо в нашому новому проєкті ДБН такий показник/характеристику як приведений опір теплопередачі, як результат строго вивреного і методично обгрунтованого підходу.

Чому саме сьогодні це важливо? Іде масштабна термомодернізація наших будівель, якщо цей процес виконувати комплексно, потрібні досить значні кошти та інвестиції. Зазвичай залучити такі кошти, в нашому випадку, досить складно, практично неможливо. Але, робити поетапно таку термомодернізацію цілком реально і доцільно. Проводиться аналіз енергетичного стану будівлі, визначається найбільш вразливий з точки зору енерговитрат елементи цієї будівлі, і відповідно, всі елементи, які мають найбільш питому вагу енерговитрат підпадають під першочергову програму в термомодернізації. Частіше всього такими вагомими елементами є стіни та вікна. Але щоб змінити клас будівель з існуючого на сьогодні найбільш розповсюдженого в Україні класу енергетичної ефективності «G» на необхідний клас «C» шляхом заміни вікон, утеплення стін і навіть модернізації тепlopункта – цих заходів недостатньо. Показники енергоспоживання чи енергопотребності звісно покращуються, але цього недостатньо для забезпечення нормативних вимог. Враховуючи те, що часто люди модернізують тільки стіни та фасади важливо використовувати такий більш чітко вимірний показник як приведений опір теплопередачі (а не загальний показник енергоспоживання), і це є нормальний підхід.

► **WT: Ви є основним розробником даного проєкту ДБН. Можете тезисно назвати основні відмінності від діючого ДБН, і які принципово нові вимоги з'явилися у проєкті нового ДБН?**

Г.Ф.: Відмінності наступні. Перш за все ми переходимо на параметричний метод нормування будівель. Параметричний метод полягає у встановленні критеріїв, який визначає показники енергетичної безпеки, а саме допустимі тепловтрати будівлі. Він визначає безпечні умови перебування людини у приміщенні з точки зору формування теплового режиму тіла людини і умов теплообміну з оточуючим середовищем. Також новий ДБН буде встановлювати певні вимоги до окремих елементів будівель. За цей час нами розроблені і вже є чинними документи, які дозволяють нам класифікувати окремі елементи будівель по їх енергетичним властивостям. Вони стосуються теплоізоляційних матеріалів, світлопрозорих конструкцій і фасадних систем (на стадії завершення). Світлопрозора конструкція – найбільш складний елемент з точки зору енергетичних процесів. Вона має забезпечувати відповідні енергетичні умови як теплоізолятор, як джерело видимого світла, так і теплозахист від перегріву. Все це одна конструкція. Чи може розібратись в цих всіх складних за своєю фізикою процесах не фахівець світлопрозорих конструкцій, очевидно що ні. Так само як простій людині не потрібно розбиратись, наприклад, у енергетичних властивостях холодильника, тому що виробники промаркували їх відповідно до енергетичних маркувань. І все одразу стало зрозуміло, як тільки на холодильниках з'явилося енергомаркування, де вказується який холодильник скільки споживає енергії. Також аналогію ми можемо

провести і з світлопрозорими конструкціями, і в цілому з будівлею. Є чітка методика, яка встановлює класифікацію вікон, де постачальник має задекларувати властивості своєї продукції. Наприклад, я продаю свій будинок, і декларую, що мій будинок відповідає класу енергоефективності «С», то покупець може в мене спитати про характеристики основних елементів будівлі. Я показую відповідні документи, де, наприклад, вікна моєї будівлі є класу енергоефективності «В», це означає, що сам будинок буде щонайменше відповідати класу «С».

► **WT:** Більшість віконних компаній орієнтується на таблицю №3 діючого ДБН В.2.6-31:2016, де вказане мінімально допустиме значення проведеного опору теплопередачі огорожувальних конструкцій. Це пов'язане з тим, що великий сегмент ринку це є заміна вікон, а не встановлення вікон в нові будівлі. В першій редакції проекту ДБН відбулися певні зміни. Раніше у нас було тільки 2 показника: 0,75 та 0,6 для першої та другої кліматичних зон відповідно. А зараз ми бачимо вже 8 показників по 2-м кліматичних зонам. З чим пов'язане таке нововведення, і якщо можна його розтлумачте.

Г.Ф.: У останні 10-15 років у нас значно змінилась архітектура житлових і громадських будівель. Сьогодні застосовується максимальне застосування наших фасадів де відповідно застосовується велика кількість скла. Проектувальники часто не показують, яким чином вони будуть забезпечувати енергопотребу будівель. І для них неважливо, яку площину займає скління, всю площину чи з коефіцієнтом 0,18 (як у старих нормативах), опір теплопередачі все рівно приймається один і той самий. Яким чином ці будівлі приймалися, проекти погоджувалися і далі будувалися невідомо. Хоча ДБН В.2.6-31:2016 обмежував цю можливість, тому що є інші критерії безпеки, це допустимий температурний перепад між внутрішньою температурою і приведеною температурою огороження включаючи світлопрозорі елементи. Але цей показник у наших проектах не перевірявся і вся проблема була в тому, що ті характеристики, які встановлюються у нормах, чомусь не виконуються у проектах. Відповідно у сучасних модних і красивих скляних будівлях ми маємо ті ж самі проблеми, які ми мали у наших «хрущовках».

► **WT:** Ще питання по неймовірному коефіцієнту опору теплопередачі 1.3 м²К/Вт для фасадів (коефіцієнт скління 0,8 і більше). Коефіцієнт

1.3 м²К/Вт досягти у фасадах, навіть у сучасних стійко-ригельних системах буде дуже складно. Чому вимога така висока?

Г.Ф.: Проектувальники мають правильно розрахувати показник по допустимому температурному перепаду, який ми згадували раніше, де останній не має перевищувати 5 °С для громадських будівель і 4 °С для житлових будівель. І коли ми маємо коефіцієнт скління 0,8 і більше вимоги по температурному перепаду, по нашим розрахункам, можуть бути виконані саме з коефіцієнту опору теплопередачі СПК 1.3 м²К/Вт.

► **WT:** Питання по мінімально допустимим значенням температури на внутрішній поверхні. Для несвітлопрозорих зон (дистанційних рамок, штапиків, дверей) становить як і було у «старому» ДБН 6 °С, це навіть не точка роси. Чому якісь показники залишаються, а якісь сильно змінюються?

Г.Ф.: Якщо поставити ту вимогу, яка існує для наших конструкцій, то роса не має утворюватися на внутрішній поверхні огорожувальної конструкції. Точка роси це не фізичний показник, це показник розрахунковий. Фізичний показник наприклад це є 0 °С, фаза перетворення вологи у твердий стан, а перехід від пари до рідини залежить від вологості повітря. І точку роси ми взагалі нормуємо при 60% вологості повітря (що є досить рідко), і це є велика проблема – проблема сухого повітря в житлових та громадських приміщеннях. Тому ми залишили 6 °С виходячи із вищезазначених критеріїв.

► **WT:** Цікавить ваша думка з приводу нового ДСТУ EN-14351.

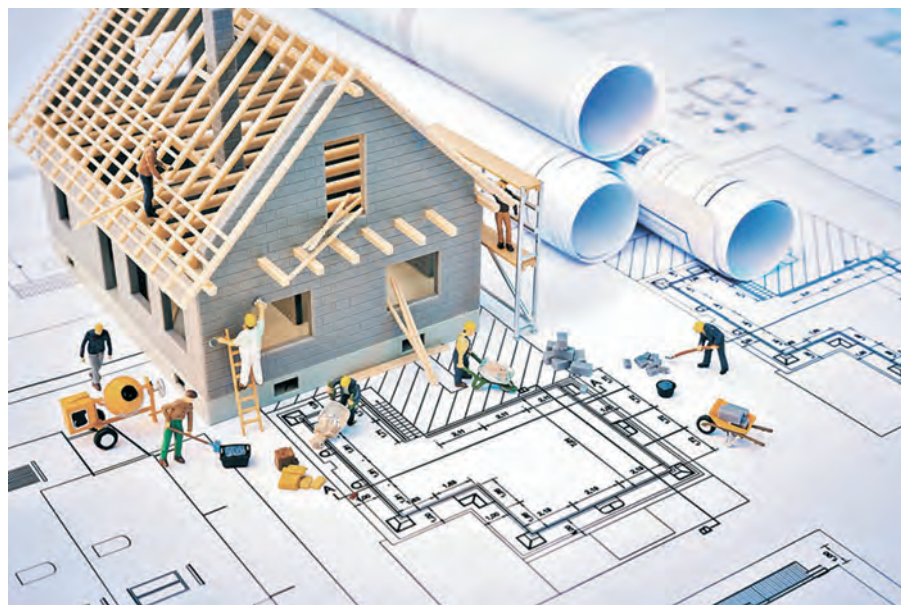
Г.Ф.: Будь-які європейські стандар-

ти, я вважаю, потрібно впроваджувати та імплементувати у нашу нормативну базу комплексно. Жоден окремо взятий стандарт не може працювати ефективно в правовому полі. Тобто будь-який стандарт пов'язаний з десятком інших різних стандартів, і якщо ми вводимо одночасно всі ці стандарти, тоді маємо певний ефект, а точково один стандарт працювати не буде. Один стандарт – це чиста інформативність, з якого ми розуміємо, що є такий стандарт, такі принципи, є така класифікація і такі методи визначення тих чи інших показників. Але ми не можемо визначати саме ці показники, тому що у нас немає цих необхідних стандартів. У нас взагалі може не існувати того обладнання, яке закладено в ті стандарти.

► **WT:** За нашою інформацією з 1 жовтня 2020 року почав діяти документ, який розробляв безпосередньо ваш інститут – ДСТУ 8902:2019 «Енергетичне маркування світлопрозорих огорожувальних конструкцій». Віконний ринок про нього майже нічого не знає. Можете дати коротку характеристику.

Г.Ф.: Стандарт визначає комплекс показників, які мають визначатися для того щоб оцінювати саме ті характеристики, про які ми говорили у нашому інтерв'ю. Тобто вікно має 3 енергетичних потоки, які співвідносяться між собою і так далі. Є критерії, які визначаються або випробовуються і потім встановлюються класи. В проекті нового ДБН існують посилання на даний стандарт, і він стане обов'язковий до застосування. Відповідно всі світлопрозорі огорожувальні конструкції мають бути промарковані.

Спілкувався Сергій Кожевніков





ПРОФЕСІЙНО ПРО ЗАПОТІВАННЯ СКЛОПАКЕТІВ

Причини і конструктивні рішення



Олександр Палагін
«Консалтинг скляного
виробництва»

Але не все так однозначно і часто потрібна участь фахівців для визначення всіх причин проблеми. У цій статті ми

Немає жодної компанії, яка виробляючи конструкції скління, не стикалася з рекламацийними зверненнями з причин запотівання склопакетів в процесі експлуатації. Найчастіше будь-яка поява вологи на вікнах сприймається споживачем як проблема, пов'язана з виробником конструкцій або склопакетів.

спробуємо розібратися в особливостях прояву конденсату на склопакеті, і можливі рішення запобігання цих проявів.

Всі випадки прояву конденсату в склопакеті можна розділити на три групи:

1. Поява конденсату всередині склопакета.
2. Поява конденсату (іноді обмерзання) на склопакеті всередині приміщення.
3. Запотівання склопакета з зовнішньої сторони.

Розглянемо причини і методи вирішення цих проблем.

Поява конденсату (запотівання) всередині склопакета

Поява конденсату всередині склопакета є наслідком порушення технології виробництва склопакета, і як наслідок подальшої розгерметизації, або порушення герметичності шляхом критичного впливу на склопакет при доставці, монтажі або експлуатації.

Спробуємо описати типові випадки порушення технології виробництва склопакетів з відхиленнями, які призвели до подальшої розгерметизації склопакетів на реальних прикладах:

- для забезпечення належної вологості в склопакеті використовується вологопоглинач (молекулярне сито). Передумовами для запотівання склопакетів є використання неякісної сировини внаслідок відсутності належного контролю якості адсорбенту, який використовується (в умовах виробництва це тест на визначення дельти Т молекулярного сита), або недостатня кількість при заповненні в дистанційну рамку;

- для контуру первинної герметизації використовується бутіл. Застосування бутила забезпечує герметизацію камери склопакета запобігаючи витік використовуваних інертних газів, а також захист від проникнення вологи ззовні.



Поява конденсату (запотівання) всередині склопакета

Розриви в контурі первинної герметизації призводять до передчасної розгерметизації склопакета;

- велике значення в довговічності склопакетів грає сумісність використовуваних матеріалів у виробництві і монтажі. В історії багато прикладів несумісності матеріалів, що призводять до руйнування структури застосовуваних матеріалів і розгерметизації склопакета: реакції між первинною і вторинною герметизацією, реакції на пластикові підкладки при розпакуванні в конструкціях. Щоб уникнути подібних проблем виробники герметика зобов'язують виробників склопакетів здійснювати контроль якості сировини і використовувати системи герметизації і вклейки, що гарантують якість продукції, яка випускається. А розробники систем визначають вимоги до матеріалів, які використовуються у виробництві продукції;

- часто в розгерметизацію склопакетів на будівельних об'єктах свій внесок вносять підприємства, які здійснюють непрофесійний підхід в організації проведення монтажних робіт. Як правило це виражається в руйнуванні нестійкої до УФ вторинної герметизації склопакета при тривалому сонячному впливі на будівельних майданчиках;

- нерідко до порушень пов'язаних з довговічністю склопакетів відносяться і помилки при конструюванні, з порушенням вимог застосованих систем скління (ухил контурів скління, вимоги відведення води, розрахунки на навантаження та інше).

Як правило для визначення причин, пов'язаних з порушенням технологічного процесу, потрібна експертиза із залученням компетентних фахівців.



Запотівання вікна з боку приміщення або поява конденсату на внутрішній частині вікна



Обмерзання внутрішньої частини вікна



Приклади помилок конструювання скління даху

Температура, °С	Волога, %											
	39	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95
-5	-15,3	-14,04	-12,9	-11,84	-10,83	-9,96	-9,11	-8,31	-7,62	-6,89	-6,24	-5,6
-4	-14,4	-13,1	-11,93	-10,84	-9,89	-8,99	-8,11	-7,34	-6,62	-5,89	-5,24	-4,6
-3	-13,42	-12,16	-10,98	-9,91	-8,95	-7,99	-7,16	-6,37	-5,62	-4,9	-4,24	-3,6
-2	-12,58	-11,22	-10,04	-8,98	-7,95	-7,04	-6,21	-5,4	-4,62	-3,9	-3,34	-2,6
-1	-11,61	-10,28	-9,1	-7,98	-7,0	-6,09	-5,21	-4,43	-3,66	-2,94	-2,34	-1,6
0	-10,65	-9,34	-8,16	-7,05	-6,06	-5,14	-4,26	-3,46	-2,7	-1,96	-1,34	-0,62
1	-9,85	-8,52	-7,32	-6,22	-5,21	-4,26	-3,4	-2,58	-1,82	-1,08	-0,41	0,31
2	-9,07	-7,72	-6,52	-5,39	-4,38	-3,44	-2,56	-1,74	-0,97	-0,24	0,52	1,29
3	-8,22	-6,88	-5,66	-4,53	-3,52	-2,57	-1,69	-0,88	-0,08	0,74	1,52	2,29
4	-7,45	-6,07	-4,84	-3,74	-2,7	-1,75	-0,87	-0,01	0,87	1,72	2,5	3,26
5	-6,66	-5,26	-4,03	-2,91	-1,87	-0,92	-0,01	0,94	1,83	2,68	3,49	4,26
6	-5,81	-4,45	-3,22	-2,08	-1,04	-0,08	0,94	1,89	2,8	3,68	4,48	5,25
7	-5,01	-3,64	-2,39	-1,25	-0,21	0,87	1,9	2,85	3,77	4,66	5,47	6,25
8	-4,21	-2,83	-1,56	-0,42	-0,72	1,82	2,86	3,85	4,77	5,64	6,46	7,24
9	-3,41	-2,02	-0,78	0,46	1,66	2,77	3,82	4,81	5,74	6,62	7,45	8,24
10	-2,62	-1,22	0,08	1,39	2,6	3,72	4,78	5,77	7,71	7,6	8,44	9,23
11	-1,83	-0,42	0,98	1,32	3,54	4,68	5,74	6,74	7,68	8,58	9,43	10,23
12	-1,04	0,44	1,9	3,25	4,48	5,63	6,7	7,71	8,65	9,56	10,42	11,22
13	-0,25	1,35	2,82	4,18	5,42	6,58	7,66	8,68	9,62	10,54	11,41	12,21
14	0,63	2,26	3,76	5,11	6,36	7,53	8,62	9,64	10,59	11,52	12,4	13,21
15	1,51	3,17	4,68	6,04	7,3	8,48	9,58	10,6	11,59	12,5	13,38	14,21
16	2,41	4,08	5,6	6,97	8,24	9,43	10,54	11,57	12,56	13,48	14,36	15,2
17	3,31	4,99	6,52	7,9	9,18	10,37	11,5	12,54	13,53	14,46	15,36	16,19
18	4,2	5,9	7,44	8,83	10,12	11,32	12,46	13,51	14,5	15,44	16,34	17,19
19	5,09	6,81	8,36	9,76	11,06	12,27	13,42	14,48	15,47	16,42	17,32	18,19
20	6,0	7,72	9,28	10,69	12,0	13,22	14,38	15,44	16,44	17,4	18,32	19,18
21	6,9	8,62	10,2	11,62	12,94	14,17	15,33	16,4	17,41	18,38	19,3	20,18
22	7,79	9,52	11,12	12,56	13,88	15,12	16,28	17,37	18,38	19,36	20,3	21,6
23	8,68	10,43	12,03	13,48	14,82	16,07	17,23	18,34	19,38	20,34	21,28	22,15
24	9,57	11,34	12,94	14,41	15,76	17,02	18,19	19,3	20,35	21,32	22,26	23,15
25	10,46	12,25	13,86	15,34	16,7	17,97	19,15	20,26	21,32	22,3	23,24	24,14
26	11,35	13,15	14,78	16,27	17,64	18,95	20,11	21,22	22,29	23,28	24,22	25,14
27	12,24	14,05	15,7	17,19	18,57	19,87	21,06	22,18	23,26	24,26	25,22	26,13
28	13,13	14,95	16,61	18,11	19,5	20,81	22,01	23,14	24,23	25,24	26,2	27,12
29	14,02	15,86	17,52	19,04	20,44	21,75	22,96	24,11	25,2	26,22	27,2	28,12
30	14,92	16,77	18,44	19,97	21,38	22,69	23,92	25,08	26,17	27,2	28,18	29,11
31	15,82	17,68	19,36	20,9	22,32	23,64	24,88	26,04	27,14	28,08	29,16	30,1
32	16,71	18,58	20,27	21,83	23,26	24,59	25,83	27,0	28,11	29,16	30,16	31,19
33	17,6	19,48	21,18	22,76	24,2	25,54	26,78	27,97	29,08	30,14	31,14	32,19
34	18,49	20,38	22,1	23,68	25,14	26,49	27,74	28,94	30,05	31,12	32,12	33,08
35	19,38	21,28	23,02	24,6	26,08	27,64	28,7	29,91	31,02	32,1	33,12	34,08

Табл.1 Температури точки роси, для різних значень температури і відносної вологості повітря в приміщенні



Зовнішнє запотівання випаровується до середини

Запотівання з боку приміщення

Про виникнення конденсату з боку приміщення вже написано достатньо матеріалу, і всі випадки можна звести до наступних причин – підвищена вологість в приміщенні.

- Надмірна волога, пов'язана з побутовими умовами (кухня, басейн, ванна та інше).

- Недостатній повітрообмін (відсутність витяжної вентиляції).

- Підвищена вологість, пов'язана з проведенням будівельних робіт (стяжка, штукатурка та інше).

Підвищена вологість – це результат порушення належного обміну насиченого вологою повітря в приміщенні з зовнішнім повітрям, що призводить до випадання вологи на поверхню скла. Явище це відповідає фізичним параметрам утворення конденсату, що має назву точка роси (див. Табл. 1). Три параметри впливають на утворення вологи на поверхні скла – температура поверхні скла, температура повітря і вологість повітря.

Обмерзання внутрішньої частини вікна

В умовах, коли один на одного накладаються кілька негативних параметрів – експлуатація конструкцій з низькими теплофізичними показниками в умовах підвищеної вологості і низьких температур, створюються умови близькі до умов роботи морозильної камери холодильника і на конструкціях можна спостерігати утворення обмерзання. Такі критичні умови нерідко призводять до руйнування конструкцій і матеріалів (відкосів, ущільнювачів, герметиків і склопакета).

Поява цвілі і грибка на укосах

Параметр вологості повітря є найбільш проблемним. Недотримання норм цього параметра призводить до утворення вогкості, цвілі, грибка і як наслідок завдає серйозної шкоди здоров'ю мешканцям квартири. Щоб уникнути цього потрібен професійний підхід при підборі і розрахунку конструкцій скління.

Конструктивне упуцнення

- установка конструкції з низькими теплотехнічними властивостями;
- використання «холодного» склопакета з недостатнім опором теплопередачі;
- неякісне виконання монтажних швів віконної конструкції;
- неправильна установка вікна по товщині огорожувальної конструкції (віконна огорбка розташована в зоні негативних температур);

- наявність широкого підвіконня, перешкоджає обтіканню скла теплим повітрям від радіатора опалення, розташованого під вікном.

Рішення проблем, пов'язаних з конструктивними недоліками, зазвичай зводиться до проведення можливих змін і переробок:

- склопакети замінюються на двокамерні із застосуванням енергозберігаючого скла, які відповідають кліматичним вимогам, а застосування теплих дистанційних рамок забезпечує опір теплопередачі крайової зони склопакета;

- приведення монтажних швів відповідно до вимог стандарту «Шви монтажні вузлів примикань віконних блоків до стінних отворів»;

- для організації повітрообміну та управління параметра вологості необхідно використовувати спеціальні пристрої (стінові або віконні припливні клапани, осушувачі, системи вентиляції з рекуператором).

Постійний повітрообмін в житловому приміщенні повинен складати мінімум 30 м³ / год на людину ДБН 41-01-2003.

Запотівання склопакетів з зовнішньої сторони

Сезонне явище характерне для осені та весни пов'язане з показником великої вологості на вулиці і різким температурним перепадом. Це явище спостерігається як правило вранці, коли повітря нагрівається швидше, ніж зовнішня поверхня склопакета. Конденсат утворюється на зовнішньому склі пакета, оберненого на вулицю. Запотівання, що покриває поверхню скла, з часом зменшується до центру аж до повного випаровування. Як правило, в силу фізичних особливостей, це явище супроводжує склопакети з високими теплофізичними показниками. Часом близькість двох конструкцій різних по конструктиву («теплий» і «холодний» пакет) і відмінність в характері утворення конденсату на поверхні викликає у замовників звернення в роз'ясненні того, що відбувається.

Дане явище не є свідченням дефекту продукції або рекламацією, а лише підтверджує наявність у склопакета високих ізоляційних властивостей.

Сподіваюся ця стаття з описом різної прояви утворення конденсату на склі склопакетів дозволить не тільки роз'яснити природу цього явища для кожного випадку, а й послужить рішенням як уникнути небажаних наслідків запотівання.

Олександр Палагін



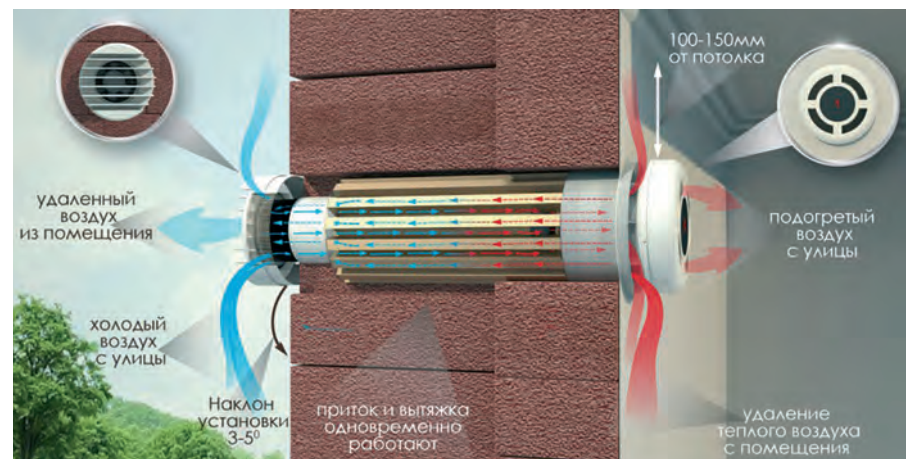
Запотівання склопакета в купе залізничного вагона. Приклад застосування склопакета з недостатніми теплотехнічними властивостями

Температура повітря	Максимальний вміст води
+20 С	17.32 г/м ³
+15 С	12.84 г/м ³
+10 С	9.41 г/м ³
+5 С	6.80 г/м ³
0 С	4.85 г/м ³
-5 С	3.25 г/м ³
-10 С	2.36 г/м ³
-15 С	1.61 г/м ³
-20 С	1.08 г/м ³

Максимальний вміст води в повітрі в залежності від температури



Поява цвілі і грибка на укосах



Система вентиляции с рекуперацией воздуха



ДА БУДЕТ SWIG!

SINCE 1994

- 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